



**RAPPORT DE GESTION**

**DU DEUXIÈME TRIMESTRE**

**DE L'EXERCICE 2015**

Le 29 avril 2015

## Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société et les notes pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2015 et 2014. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») telles qu'elles ont été publiées par *l'International Accounting Standards Board* (« IASB »). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

## Importance des informations fournies

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

## Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient considérablement différer des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés dans le rapport de gestion, 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)), ainsi que dans la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com)). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 8, « Environnement du risque », de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

## Mesures financières non conformes aux PCGR et principales mesures du rendement

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

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

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"><li>• BAIJ 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 BAIJ ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS pour le trimestre considéré à la page 24.</li><li>• Bénéfice net avant les éléments spécifiques<sup>1</sup> (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, et de sa mesure la plus proche selon les IFRS pour le trimestre considéré à la page 26.</li><li>• Bénéfice par action (« BPA ») et BPA après dilution avant les éléments spécifiques<sup>1</sup> (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. 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 BPA et BPA après dilution conforme aux IFRS pour le trimestre considéré figure à la page 25, tandis que le BPA et BPA après dilution avant les éléments spécifiques pour le trimestre considéré figure à la page 26.</li><li>• Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires.</li><li>• Bénéfice par action après dilution – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.</li></ul>
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"><li>• Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie opérationnels robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.</li><li>• 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.</li></ul>

<sup>1</sup> Se reporter à la page 26 pour une description des éléments spécifiques se rapportant à l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition.

Croissance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Croissance en devises constantes (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la croissance des revenus avant l'effet de la variation des taux de change. Pour ce faire, les montants des résultats de la période considérée sont convertis en devises locales au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent. La direction estime qu'il est utile d'ajuster les revenus de manière à exclure l'incidence des fluctuations des devises afin de faciliter les comparaisons de la performance de l'entreprise d'une période à l'autre. Nous sommes d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison.</li> <li>• 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), contrebancés en partie par les travaux achevés au cours du trimestre 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 à l'avenir et est d'avis qu'elle est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons.</li> <li>• Ratio nouveaux contrats/facturation (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des revenus de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Société pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction 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 l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.</li> </ul>
Structure du capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dette nette (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 34.</li> <li>• Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de notre levier financier qui est obtenue en divisant la dette nette par la somme des capitaux propres et de la dette. La direction utilise 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.</li> <li>• 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.</li> <li>• 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.</li> </ul>

## **Secteurs opérationnels**

La gestion de la Société se fait au moyen des sept secteurs opérationnels suivants : États-Unis (« É.-U. »); Nord et Sud de l'Europe et Amérique du Sud (« NSEAS »); Canada; France (y compris le Luxembourg et le Maroc) (« France »); Royaume-Uni (« R.-U. »); Centre et Est de l'Europe ( principalement les Pays-Bas et l'Allemagne) (« CEE ») et Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde et les Philippines) (« Asie-Pacifique »). Veuillez vous reporter aux sections 3.4. et 3.6. du présent rapport de gestion ainsi qu'à la note 9 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur nos secteurs.

## Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

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

Section	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des revenus, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. 1.1. À propos de CGI 1.2. Vision et stratégie 1.3. Contexte concurrentiel	7 8 8
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principales réalisations du trimestre considéré, principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et rendement de l'action de CGI. 2.1. Faits saillants pour le deuxième trimestre de l'exercice 2015 2.2. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement 2.3. Rendement de l'action	9 10 11
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats opérationnels pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2015 et 2014, description des facteurs influant sur les revenus et le BAIJ ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par région, par secteur cible, par type de contrat et par type de service. 3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation 3.2. Taux de change 3.3. Répartition des revenus 3.4. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel 3.5. Charges opérationnelles 3.6. BAIJ ajusté par secteur opérationnel 3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices 3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	13 14 15 16 20 21 24 25

Section	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	<p>Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d’investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Les indicateurs de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) et de la structure du capital (rendement des capitaux propres, ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette et rendement du capital investi) sont analysés sur douze mois.</p> <p>4.1. États consolidés résumés intermédiaires des flux de trésorerie  4.2. Sources de financement  4.3. Obligations contractuelles  4.4. Instruments financiers et transactions de couverture  4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement  4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties  4.7. Capacité de livrer les résultats</p>	27 33 34 34 34 35 36
5. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables futures.	37
6. Principales estimations comptables et jugements	Analyse des estimations comptables et jugements posés par la direction dans la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires.	38
7. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d’information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l’intérieur et à l’extérieur de la Société sont complets et fiables.	41
8. Environnement du risque	<p>Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s’ils se matérialisaient.</p> <p>8.1. Risques et incertitudes  8.2. Poursuites judiciaires</p>	42 50

## 1. Profil de l'entreprise

---

### 1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI compte parmi les plus importantes entreprises indépendantes en technologies de l'information (« TI ») et en gestion des processus d'affaires au monde. CGI compte approximativement 68 000 employés à l'échelle mondiale, que nous appelons des membres. Le modèle d'affaires de la Société axé sur la proximité de ses clients lui permet de fournir diverses options en matière de services et de solutions, tout en tenant compte d'un bon nombre de facteurs : prestation sur place dans les bureaux de ses clients ou combinaison d'un soutien sur place, sur le continent ou à partir de l'un de ses centres internationaux de prestation de services. Nous possédons aussi des solutions d'affaires évoluées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons nos services en fonction des catégories énoncées ci-dessous :

- Services-conseils – CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en gestion, 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.
- 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 déléguent 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 mieux adaptées, tout en conservant la maîtrise quant à leurs stratégies et processus d'affaires. Dans le cadre de ces ententes, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques visant à rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer leurs professionnels spécialisés, permettant ainsi à nos clients de se concentrer 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 et d'autres services tels que la gestion de la paie, le traitement des réclamations et la gestion des documents. La durée des contrats d'impartition est généralement de cinq à dix ans.

CGI offre ses services complets aux entreprises appartenant à des secteurs cibles que nous connaissons à fond. Cette approche nous permet de comprendre pleinement les défis concrets avec lesquels nos clients doivent composer et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions qu'il leur faut pour réaliser leurs objectifs d'affaires. Nos secteurs cibles sont constitués des secteurs suivants : services financiers, gouvernements, services de santé, télécommunications et services publics et manufacturier, distribution et détail qui, ensemble, représentent plus de 90 % des dépenses mondiales en TI.

CGI crée de la valeur pour ses clients et ses actionnaires et leur procure des avantages grâce à une vaste gamme de solutions d'affaires exclusives, parmi lesquelles on retrouve des progiciels de gestion intégrés ainsi que des solutions de gestion de l'énergie, de crédit et de recouvrement, de gestion fiscale, de vérification des réclamations et de dépistage des fraudes.

La qualité supérieure des services que nous fournissons à nos clients fait notre fierté. C'est pourquoi nous avons établi et continuons de maintenir le programme de qualité de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »). C'est en définissant des normes exigeantes de qualité et de prestation de services, en les contrôlant et en les évaluant que nous sommes en mesure de combler les besoins de nos clients.

## **1.2. VISION ET STRATÉGIE**

Notre stratégie s'est toujours appuyée sur des données fondamentales à long terme. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la rubrique « Vision et stratégie » à la page 8 du volume 2, « Résultats de l'exercice 2014 », de notre rapport annuel 2014 qui a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada et qui est accessible à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ainsi que sur notre site Web, à l'adresse [www.cgi.com](http://www.cgi.com).

## **1.3. CONTEXTE CONCURRENTIEL**

Aucune modification importante n'a été apportée à la description présentée dans notre rapport annuel au 30 septembre 2014. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la rubrique « Contexte concurrentiel » à la page 8 du volume 2, « Résultats de l'exercice 2014 », de notre rapport annuel 2014 qui a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada et qui est accessible à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ainsi que sur notre site Web, à l'adresse [www.cgi.com](http://www.cgi.com).

## 2. Faits saillants et principales mesures du rendement

---

### 2.1. FAITS SAILLANTS POUR LE DEUXIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2015

Voici les principales mesures de rendement pour la période :

- Revenus de 2,6 milliards \$;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 2,3 milliards \$;
- Carnet de commandes de 20,0 milliards \$, en hausse de 524,0 millions \$;
- BAII ajusté de 363,1 millions \$, en hausse de 21,6 millions \$;
- Marge du BAII ajusté de 14,0 %, soit une hausse de 140 points de base;
- Bénéfice net de 251,2 millions \$, en hausse de 8,8 %;
- Marge du bénéfice net de 9,7 %, en hausse de 120 points de base;
- Bénéfice par action après dilution de 0,78 \$, en hausse de 6,8 %;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 284,7 millions \$;
- Rendement du capital investi de 14,6 %, soit une hausse de 120 points de base;
- Rendement des capitaux propres de 18,4 %, soit une hausse de 50 points de base.

## 2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 mars 2015	31 déc. 2014	30 sept. 2014	30 juin 2014	31 mars 2014	31 déc. 2013	30 sept. 2013	30 juin 2013
<i>En millions de dollars, sauf indication contraire</i>								
<b>Croissance</b>								
Carnet de commandes	<b>20 000</b>	20 175	18 237	18 781	19 476	19 253	18 677	18 747
Nouveaux contrats	<b>2 253</b>	4 304	2 049	2 451	2 850	2 818	2 501	2 754
Ratio nouveaux contrats/facturation	<b>86,6 %</b>	169,4 %	82,5 %	91,9 %	105,4 %	106,5 %	101,7 %	107,3 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	<b>107,4 %</b>	112,1 %	96,8 %	101,4 %	105,3 %	100,8 %	102,2 %	101,0 %
Revenus	<b>2 601,2</b>	2 541,3	2 483,7	2 667,0	2 704,3	2 644,7	2 458,2	2 567,3
Croissance sur douze mois	<b>(3,8) %</b>	(3,9) %	1,0 %	3,9 %	7,0 %	4,4 %	52,7 %	141,1 %
Croissance en devises constantes <sup>1</sup>	<b>(3,5) %</b>	(6,0) %	(3,4) %	(3,9) %	(2,3) %	(1,9) %	48,2 %	140,3 %
<b>Rentabilité</b>								
BAII ajusté <sup>2</sup>	<b>363,1</b>	344,0	370,2	342,2	341,5	302,9	313,4	291,2
<i>Marge du BAII ajusté</i>	<b>14,0 %</b>	13,5 %	14,9 %	12,8 %	12,6 %	11,5 %	12,7 %	11,3 %
Bénéfice net	<b>251,2</b>	236,3	213,7	225,1	230,9	189,8	141,0	178,2
<i>Marge du bénéfice net</i>	<b>9,7 %</b>	9,3 %	8,6 %	8,4 %	8,5 %	7,2 %	5,7 %	6,9 %
Bénéfice de base par action (en dollars)	<b>0,80</b>	0,76	0,69	0,73	0,75	0,62	0,46	0,58
Bénéfice dilué par action (en dollars)	<b>0,78</b>	0,74	0,67	0,71	0,73	0,60	0,44	0,56
<b>Situation de trésorerie</b>								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	<b>284,7</b>	339,2	412,0	345,9	350,7	66,3	166,4	133,2
<i>En pourcentage des revenus</i>	<b>10,9 %</b>	13,3 %	16,6 %	13,0 %	13,0 %	2,5 %	6,8 %	5,2 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) <sup>3</sup>	<b>41</b>	42	43	47	47	55	49	49
<b>Structure du capital</b>								
Dette nette <sup>4</sup>	<b>1 869,8</b>	1 924,5	2 113,3	2 389,0	2 678,2	2 890,4	2 739,9	2 873,0
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette <sup>5</sup>	<b>24,4 %</b>	25,1 %	27,6 %	32,6 %	35,6 %	38,9 %	39,6 %	41,1 %
Rendement des capitaux propres <sup>6</sup>	<b>18,4 %</b>	18,9 %	18,8 %	18,1 %	17,9 %	16,0 %	12,3 %	4,3 %
Rendement du capital investi <sup>7</sup>	<b>14,6 %</b>	14,7 %	14,5 %	13,3 %	13,4 %	12,7 %	11,8 %	12,3 %
<b>Bilan</b>								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	<b>223,5</b>	489,6	535,7	131,3	133,8	206,5	106,2	165,3
Total de l'actif	<b>10 985,8</b>	11 171,9	11 234,1	11 162,2	11 560,4	11 801,0	10 879,3	11 132,8
Passifs financiers non courants <sup>8</sup>	<b>2 067,7</b>	2 451,5	2 748,4	2 164,8	2 562,4	2 796,6	2 489,5	2 648,2

<sup>1</sup> La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 16 pour plus de renseignements.

<sup>2</sup> Le BAII ajusté est une mesure financière pour laquelle un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS est présenté à la page 24.

<sup>3</sup> Le délai moyen de recouvrement des créances est une mesure financière qui est présentée à la page 34.

<sup>4</sup> La dette nette est une mesure financière pour laquelle un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS est présenté à la page 34.

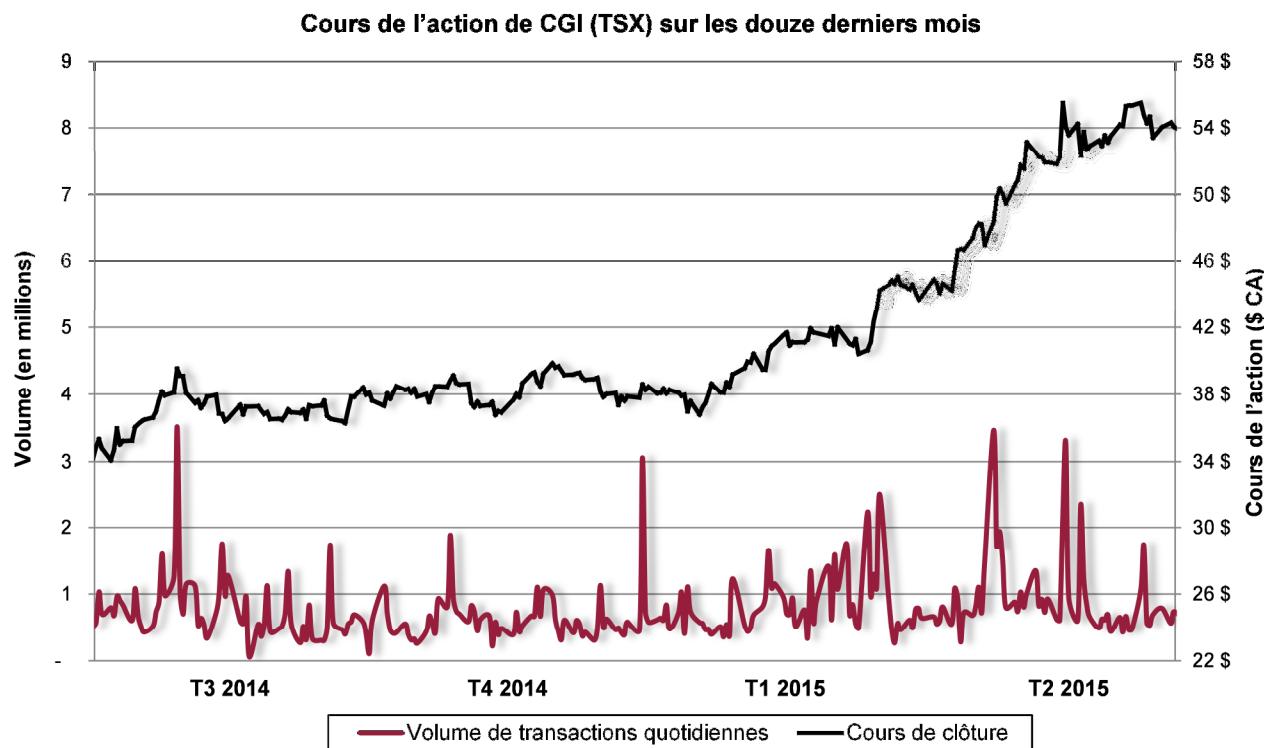
<sup>5</sup> Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est une mesure financière qui est présentée à la page 34.

<sup>6</sup> Le taux de rendement des capitaux propres est une mesure financière qui est présentée à la page 34.

<sup>7</sup> Le taux de rendement du capital investi est une mesure financière qui est présentée à la page 34.

<sup>8</sup> Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette à long terme et les instruments financiers dérivés non courants.

### 2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



### **2.3.1. Performance du titre au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2015**

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

<b>Bourse de Toronto</b>	<b>(\$ CA)</b>	<b>Bourse de New York</b>	<b>(\$ US)</b>
Ouverture :	44,50	Ouverture :	38,08
Haut :	57,69	Haut :	45,72
Bas :	42,92	Bas :	36,32
Clôture :	53,72	Clôture :	42,45
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada <sup>1</sup> :	1 387 910	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	300 941

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

### 2.3.2. Programme de rachat d'actions

Le 28 janvier 2015, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat d'un nombre maximal de 19 052 207 actions votantes subalternes classe A aux fins d'annulation, soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 23 janvier 2015. Les actions votantes 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 2015 jusqu'au 10 février 2016, ou plus tôt si la Société procède au rachat de toutes les actions votantes subalternes classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit d'y mettre fin.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, la Société n'a racheté aucune action votante subalterne classe A dans le cadre de la précédente ni de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

### 2.3.3. Actions en circulation et options sur actions en cours

Le tableau qui suit présente le sommaire des actions en circulation et options sur actions en cours au 24 avril 2015.

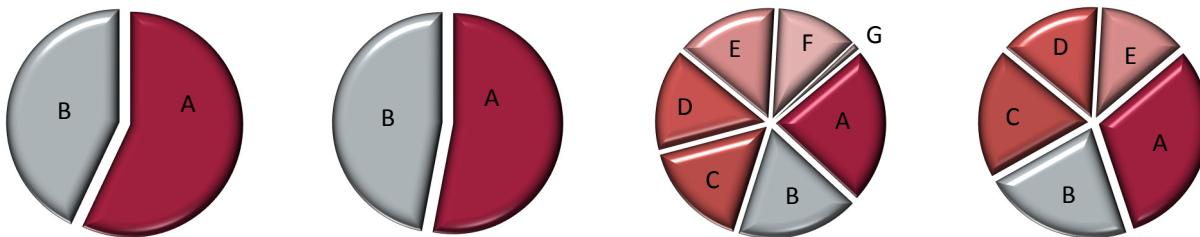
Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 24 avril 2015
Actions votantes subalternes classe A	281,743,494
Actions classe B à vote multiple	33 272 767
Options sur actions votantes subalternes classe A	17,959,880

### 3. Résultats financiers

---

#### 3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre ont atteint 2,3 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 86,6 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



Type de contrat	Type de service	Secteurs opérationnels	Secteurs cibles
A. Prolongations et renouvellements 57 %	A. Intégration de systèmes et services-conseils 53 %	A. É.-U. 23 % B. NSEAS 18 % C. Canada 16 % D. France 15 % E. R.-U. 15 % F. CEE 12 % G. Asie-Pacifique 1 %	A. Gouvernements 31 % B. Manufacturier, distribution et détail 22 % C. Services financiers 19 % D. Services de santé 15 % E. Télécommunications et services publics 13 %
B. Nouvelles ententes 43 %	B. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition) 47 %		

L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Cependant, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les revenus associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. Les valeurs initialement comptabilisées peuvent changer avec le temps en raison de leur caractère variable, y compris l'utilisation découlant de la demande, les modifications de la portée des travaux à exécuter découlant de changements des demandes des clients ainsi que les dispositions de résiliation au gré des clients. Par conséquent, l'information concernant nos nouveaux contrats ne doit pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos revenus ni se substituer à une telle analyse. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos revenus futurs utilisé par la direction de la Société pour évaluer la croissance. Pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2015, le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 107,4 %.

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	<b>Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 31 mars 2015</b>	<b>Nouveaux contrats pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2015</b>	<b>Ratio nouveaux contrats/facturation pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2015</b>
<b>Total de CGI</b>	<b>2 252 976</b>	<b>11 057 609</b>	<b>107,4 %</b>
É.-U.	522 738	1 876 877	67,8 %
NSEAS	407 229	2 087 264	103,8 %
Canada	347 898	3 084 101	188,6 %
France	344 550	1 348 292	103,4 %
R.-U.	326 597	1 421 443	101,2 %
CEE	272 474	1 097 807	109,2 %
Asie-Pacifique	31 490	141 825	87,1 %

### 3.2. TAUX DE CHANGE

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

#### *Taux de change de clôture*

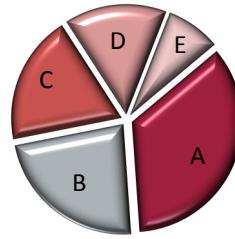
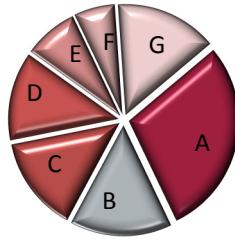
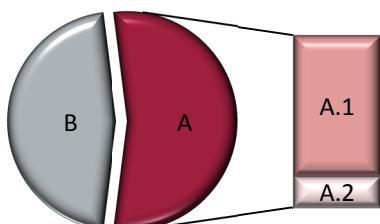
<b>Aux 31 mars</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>Variation</b>
Dollar américain	1,2685	1,1054	14,8 %
Euro	1,3625	1,5233	(10,6) %
Roupie indienne	0,0204	0,0184	10,9 %
Livre sterling	1,8837	1,8431	2,2 %
Couronne suédoise	0,1471	0,1708	(13,9) %
Dollar australien	0,9671	1,0256	(5,7) %

#### *Taux de change moyens*

	<b>Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars</b>			<b>Pour les périodes de six mois closes les 31 mars</b>		
	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>Variation</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>Variation</b>
Dollar américain	1,2413	1,1035	12,5 %	1,1886	1,0766	10,4 %
Euro	1,3971	1,5123	(7,6) %	1,4077	1,4709	(4,3) %
Roupie indienne	0,0200	0,0179	11,7 %	0,0192	0,0174	10,3 %
Livre sterling	1,8797	1,8267	2,9 %	1,8388	1,7634	4,3 %
Couronne suédoise	0,1489	0,1708	(12,8) %	0,1509	0,1661	(9,2) %
Dollar australien	0,9757	0,9903	(1,5) %	0,9739	0,9818	(0,8) %

### 3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service		Répartition géographique		Secteurs cibles	
A. Gestion de fonctions de TI et d'affaires (impartition)	54 %	A. É.-U.	29 %	A. Gouvernements	35 %
1. Services en TI	44 %	B. Canada	15 %	B. Manufacturier, distribution et détail	23 %
2. Services en gestion des processus d'affaires	10 %	C. R.-U.	14 %	C. Services financiers	19 %
B. Intégration de systèmes et services-conseils	46 %	D. France	13 %	D. Télécommunications et services publics	15 %
		E. Suède	8 %	E. Services de santé	8 %
		F. Finlande	6 %		
		G. Reste du monde	15 %		

#### 3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publante sait être sous contrôle commun. La Société considère que les gouvernements fédéraux, régionaux et locaux sont chacun considérés comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 14,1 % de nos revenus pour le trimestre considéré, contre 12,9 % pour le deuxième trimestre de l'exercice 2014. Pour les deux périodes de six mois closes les 31 mars 2015 et 2014, les revenus tirés des activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 13,5 %.

### 3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Les sept secteurs opérationnels sont divisés selon le modèle de prestation de services par emplacement géographique : É.-U., NSEAS, Canada, France, R.-U., CEE et Asie-Pacifique.

Le tableau qui suit présente la variation totale de nos revenus sur douze mois selon les secteurs opérationnels entre le deuxième trimestre de 2015 et celui de 2014, en isolant l'incidence de la variation des taux de change. Les revenus par secteur opérationnel pour le deuxième trimestre de 2014 ont été établis à l'aide des taux de change réels de cette période. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

En milliers de dollars, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
<b>Total des revenus de CGI</b>	<b>2 601 208</b>	2 704 266	(3,8) %	<b>5 142 463</b>	5 348 976	(3,9) %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	(3,5) %			(4,8) %		
Incidence des taux de change	(0,3) %			0,9 %		
<b>Variation par rapport à la période précédente</b>	<b>(3,8) %</b>			<b>(3,9) %</b>		
<b>É.-U.</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	<b>620 981</b>	645 404	(3,8) %	<b>1 225 724</b>	1 330 996	(7,9) %
Incidence des taux de change	<b>77 678</b>			<b>127 519</b>		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.</b>	<b>698 659</b>	645 404	8,3 %	<b>1 353 243</b>	1 330 996	1,7 %
<b>NSEAS</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	<b>542 899</b>	564 897	(3,9) %	<b>1 061 374</b>	1 113 689	(4,7) %
Incidence des taux de change	<b>(55 222)</b>			<b>(70 358)</b>		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel NSEAS</b>	<b>487 677</b>	564 897	(13,7) %	<b>991 016</b>	1 113 689	(11,0) %
<b>Canada</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	<b>385 717</b>	421 670	(8,5) %	<b>767 587</b>	842 615	(8,9) %
Incidence des taux de change	<b>255</b>			<b>534</b>		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada</b>	<b>385 972</b>	421 670	(8,5) %	<b>768 121</b>	842 615	(8,8) %
<b>France</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	<b>358 415</b>	359 334	(0,3) %	<b>685 856</b>	690 809	(0,7) %
Incidence des taux de change	<b>(27 818)</b>			<b>(29 954)</b>		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel France</b>	<b>330 597</b>	359 334	(8,0) %	<b>655 902</b>	690 809	(5,1) %
<b>R.-U.</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	<b>324 917</b>	336 967	(3,6) %	<b>618 598</b>	624 203	(0,9) %
Incidence des taux de change	<b>8 813</b>			<b>25 830</b>		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.</b>	<b>333 730</b>	336 967	(1,0) %	<b>644 428</b>	624 203	3,2 %

En milliers de dollars, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
<b>CEE</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	266 377	269 606	(1,2) %	525 324	539 044	(2,5) %
Incidence des taux de change	(20 747)			(23 191)		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel</b>						
<b>CEE</b>	<b>245 630</b>	269 606	(8,9) %	<b>502 133</b>	539 044	(6,8) %
<b>Asie-Pacifique</b>						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	109 347	106 388	2,8 %	211 498	207 620	1,9 %
Incidence des taux de change	9 596			16 122		
<b>Revenus attribuables au secteur opérationnel</b>						
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>118 943</b>	106 388	11,8 %	<b>227 620</b>	207 620	9,6 %

Pour le deuxième trimestre de 2015, les revenus se sont établis à 2 601,2 millions \$, soit une diminution de 103,0 millions \$, ou 3,8 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2014. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 95,6 millions \$, ou 3,5 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence défavorable sur nos revenus de 7,4 millions \$ ou 0,3 %. La variation des revenus s'explique par la baisse du volume des projets imputable à l'expiration de certains contrats dans le secteur opérationnel Canada, les efforts supplémentaires qui ont été nécessaires au cours de l'exercice 2014 pour achever les projets dans le cadre de la *Patient Protection and Affordable Care Act* (« ACA ») dans le secteur opérationnel É.-U. et la baisse du volume de projets et l'achèvement de projets dans le secteur opérationnel NSEAS.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus se sont établis à 5 142,5 millions \$, soit une baisse de 206,5 millions \$, ou 3,9 %, par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 253,0 millions \$, ou 4,8 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 46,5 millions \$, ou 0,9 %. Cette variation des revenus est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

#### 3.4.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 698,7 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une hausse de 53,3 millions \$, ou 8,3 %, par rapport à ceux du deuxième trimestre de 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 24,4 millions \$, ou 3,8 %. La variation des revenus s'explique en grande partie par l'achèvement des projets liés à l'ACA pendant l'exercice 2014, en partie contrebalancée par une augmentation du volume de projets et par l'obtention de nouveaux contrats surtout dans le secteur services financiers.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 1 353,2 millions \$, soit une hausse de 22,2 millions \$, ou 1,7 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 105,3 millions \$, ou 7,9 %. Cette variation des revenus est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué environ 76 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

#### 3.4.2. NSEAS

Les revenus du secteur opérationnel NSEAS se sont établis à 487,7 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une baisse de 77,2 millions \$, ou 13,7 %, par rapport à ceux du deuxième trimestre de 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 22,0 millions \$, ou 3,9 %. Cette diminution des revenus est imputable en grande partie à la baisse du volume des projets provenant de clients existants en Suède et au Danemark partiellement expliquée par la non-reconduction d'activité à faible marge; le tout en partie contrebalancé par l'obtention de nouveaux contrats en Suède.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus du secteur opérationnel NSEAS se sont établis à 991,0 millions \$, soit une baisse de 122,7 millions \$, ou 11,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 52,3 millions \$, ou 4,7 %. Cette diminution des revenus est imputable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel NSEAS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué environ 61 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

#### **3.4.3. Canada**

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 386,0 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une baisse de 35,7 millions \$, ou 8,5 %, par rapport à ceux du deuxième trimestre de 2014. Cette diminution des revenus est imputable en grande partie à la baisse du volume des projets et à l'expiration de certains contrats, contrebalancée en partie par l'obtention de nouveaux contrats.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 768,1 millions \$, soit une baisse de 74,5 millions \$, ou 8,8 %, par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. Cette diminution des revenus est imputable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur services financiers et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont constitué environ 58 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

#### **3.4.4. France**

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 330,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une baisse de 28,7 millions \$, ou 8,0 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2014. En devises constantes, les revenus sont demeurés stables comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2014, l'obtention de nouveaux contrats ayant contrebalancé la baisse du volume des travaux pour certains clients.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 655,9 millions \$, soit une baisse de 34,9 millions \$, ou 5,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus sont demeurés stables comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014 en raison des mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué 63 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

#### **3.4.5. R.-U.**

Les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 333,7 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une baisse de 3,2 millions \$, ou 1,0 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 12,0 millions \$, ou 3,6 %. Cette diminution des revenus est principalement imputable à la baisse du volume des travaux relativement à certains clients dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail en raison de modifications apportées à leurs dépenses discrétionnaires.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont élevés à 644,4 millions \$, soit une hausse de 20,2 millions \$, ou 3,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 5,6 millions \$, ou 0,9 %. Cette diminution des revenus est imputable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont constitué respectivement environ 70 % et 69 % des revenus de ce secteur opérationnel.

#### **3.4.6. CEE**

Les revenus du secteur opérationnel CEE se sont établis à 245,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une baisse de 24,0 millions \$, ou 8,9 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 3,2 millions \$, ou 1,2 %. Cette baisse des revenus s'explique par la baisse du volume des travaux relativement à des contrats existants aux Pays-Bas, en partie contrebalancée par l'obtention de nouveaux contrats principalement en Allemagne et dans l'Est de l'Europe.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus du secteur opérationnel CEE se sont élevés à 502,1 millions \$, soit une baisse de 36,9 millions \$, ou 6,8 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 13,7 millions \$, ou 2,5 %. Cette diminution des revenus est imputable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel CEE ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué environ 59 % des revenus de ce secteur opérationnel pour ces deux périodes.

#### **3.4.7. Asie-Pacifique**

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 118,9 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une hausse de 12,6 millions \$, ou 11,8 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2014. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 3,0 millions \$ ou 2,8 %. La variation des revenus s'explique par une utilisation accrue des centres de prestation de services à l'échelle de ce secteur opérationnel.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont élevés à 227,6 millions \$, soit une hausse de 20,0 millions \$, ou 9,6 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 3,9 millions \$ ou 1,9 %. L'augmentation des revenus est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur télécommunications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué respectivement environ 78 % et 80 % des revenus de ce secteur opérationnel.

### 3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

En milliers de dollars, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars				Pour les périodes de six mois closes les 31 mars			
	2015	% des revenus	2014	% des revenus	2015	% des revenus	2014	% des revenus
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 231 436	85,8 %	2 362 774	87,4 %	4 426 821	86,1 %	4 704 088	87,9 %
Perte de change	6 656	0,3 %	28	0,0 %	8 477	0,2 %	496	0,0 %

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

Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 2 231,4 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, ce qui représente une diminution de 131,3 millions \$, ou 5,6 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2014. En pourcentage des revenus, les coûts des services sont passés de 87,4 % au deuxième trimestre de 2014 à 85,8 % au deuxième trimestre de 2015. En pourcentage des revenus, les coûts des services ont diminué par rapport à ceux des périodes correspondantes de l'exercice précédent en raison surtout des ressources et charges supplémentaires qui ont été nécessaires pendant l'exercice 2014 pourachever les projets liés à l'ACA, alors que les frais de vente et d'administration ont aussi diminué du fait de la réalisation des synergies d'affaires et de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI découlant de l'intégration de Logica. De plus amples renseignements à l'égard de l'intégration sont disponibles à la page 24.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 4 426,8 millions \$, ce qui représente une diminution de 277,3 millions \$, ou 5,9 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration sont passés de 87,9 % à 86,1 %. Cette diminution est imputable en grande partie aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

La plupart de nos coûts sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Le risque que les variations des taux de change aient une incidence sur nos résultats est atténué en grande partie par une couverture naturelle d'appariement des coûts et des revenus libellés dans la même devise. Par conséquent, au cours de la période de trois mois close le 31 mars 2015, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence favorable de 6,8 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence négative de 7,4 millions \$ découlant de la conversion des revenus. Au cours de la période de six mois close le 31 mars 2015, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence négative de 36,0 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change favorable de 46,5 millions \$ découlant de la conversion des revenus. Dans certains cas où il existe un déséquilibre important entre les coûts engagés et les revenus gagnés dans une monnaie en particulier, la Société pourrait avoir recours à des contrats de change à terme pour couvrir les flux de trésorerie.

#### 3.5.2. Perte de change

La Société, en plus de ses couvertures naturelles, a mis en œuvre une stratégie visant, dans la mesure du possible, à gérer son exposition aux fluctuations des taux de change au moyen de l'utilisation efficace d'instruments dérivés. Au cours du trimestre clos le 31 mars 2015, CGI a subi une perte de change de 6,7 millions \$ imputable principalement au calendrier des paiements ainsi qu'à la volatilité et à la variation des taux de change.

### 3.6. BAIJ AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

En milliers de dollars, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
É.-U. <i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	<b>108 502</b> <b>15,5 %</b>	39 819 6,2 %	<b>172,5 %</b> <b>15,0 %</b>	<b>203 629</b> <b>8,1 %</b>	107 158 8,1 %	<b>90,0 %</b>
NSEAS <i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel NSEAS</i>	<b>58 967</b> <b>12,1 %</b>	64 243 11,4 %	<b>(8,2) %</b> <b>10,6 %</b>	<b>105 521</b> <b>10,2 %</b>	113 389 10,2 %	<b>(6,9) %</b>
Canada <i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	<b>77 143</b> <b>20,0 %</b>	93 900 22,3 %	<b>(17,8) %</b> <b>20,6 %</b>	<b>157 883</b> <b>21,8 %</b>	184 014 21,8 %	<b>(14,2) %</b>
France <i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	<b>40 895</b> <b>12,4 %</b>	62 672 17,4 %	<b>(34,7) %</b> <b>12,5 %</b>	<b>81 772</b> <b>14,2 %</b>	98 389 14,2 %	<b>(16,9) %</b>
R.-U. <i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	<b>37 583</b> <b>11,3 %</b>	38 811 11,5 %	<b>(3,2) %</b> <b>11,3 %</b>	<b>72 756</b> <b>9,6 %</b>	59 923 9,6 %	<b>21,4 %</b>
CEE <i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel CEE</i>	<b>21 026</b> <b>8,6 %</b>	26 592 9,9 %	<b>(20,9) %</b> <b>9,2 %</b>	<b>46 432</b> <b>10,2 %</b>	54 769 10,2 %	<b>(15,2) %</b>
Asie-Pacifique <i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	<b>19 000</b> <b>16,0 %</b>	15 427 14,5 %	<b>23,2 %</b> <b>17,2 %</b>	<b>39 172</b> <b>12,9 %</b>	26 750 12,9 %	<b>46,4 %</b>
<b>BAIJ ajusté</b>	<b>363 116</b>	341 464	<b>6,3 %</b>	<b>707 165</b>	644 392	<b>9,7 %</b>
<b>Marge du BAIJ ajusté</b>	<b>14,0 %</b>	12,6 %	<b>13,8 %</b>	<b>12,0 %</b>		

Pour le trimestre considéré, le BAIJ ajusté a atteint 363,1 millions \$, soit une hausse de 21,7 millions \$, ou 6,3 %, comparativement à celui du deuxième trimestre de 2014. Compte non tenu des éléments non récurrents totalisant 26,0 millions \$ pour l'exercice précédent, notamment ceux découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, le BAIJ ajusté a augmenté de 47,7 millions \$. La marge du BAIJ ajusté s'est établie à 14,0 %, soit une amélioration par rapport à 11,7 % pour la période correspondante de l'exercice précédent compte non tenu des mêmes éléments non récurrents au cours du deuxième trimestre de 2014.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAIJ ajusté s'est établi à 707,2 millions \$, soit une hausse de 62,8 millions \$, ou 9,7 %, par rapport à la période de six mois close le 31 mars 2014. Compte non tenu des avantages non récurrents de 34,5 millions \$ au cours du premier semestre de 2014, notamment ceux découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, le BAIJ ajusté a augmenté de 97,3 millions \$. La marge du BAIJ ajusté s'est établie à 13,8 %, soit une amélioration par rapport à 11,4 % pour la période correspondante de l'exercice précédent, compte non tenu des mêmes éléments non récurrents de 2014.

La variation favorable des deux périodes s'explique en grande partie par le secteur opérationnel É.-U. par suite de l'achèvement des projets liés à l'ACA qui ont exigé des ressources et des charges supplémentaires en 2014.

#### 3.6.1. É.-U.

Le BAIJ ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 108,5 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une augmentation de 68,7 millions \$ comparativement à celui du deuxième trimestre de 2014, alors que la marge a augmenté à 15,5 % comparativement à 6,2 % pour la même période de l'exercice précédent. Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAIJ ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 203,6 millions \$, soit une hausse de 96,5 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice 2014, alors que la marge a augmenté à 15,0 %, comparativement à 8,1 % pour la même période de l'exercice précédent. Les variations favorables découlent

essentiellement des ressources et des charges supplémentaires qui ont été nécessaires pendant l'exercice 2014 pour achever les projets liés à l'ACA ainsi que de la hausse du volume des nouveaux projets et des projets existants dans les secteurs cibles services financiers et gouvernements.

### **3.6.2. NSEAS**

Le BAII ajusté du secteur opérationnel NSEAS a atteint 59,0 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, comparativement à 64,2 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a augmenté de 3,7 millions \$ compte non tenu d'un gain de 6,8 millions \$ lié à la réduction des obligations au titre d'un régime de retraite et des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 2,2 millions \$ au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2014. La marge du BAII ajusté s'est établie à 12,1 %, soit une amélioration par rapport à 9,8 % pour la période correspondante de l'exercice précédent compte non tenu des bénéfices non récurrents du deuxième trimestre de 2014. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté est attribuable en grande partie à la réalisation des synergies liées aux coûts découlant de l'intégration et à un plus grand recours à la délocalisation à l'étranger afin de réduire la base de coûts du secteur opérationnel.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel NSEAS s'est établi à 105,5 millions \$, comparativement à 113,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a augmenté de 3,7 millions \$ compte non tenu d'un gain de réduction de 6,8 millions \$ relatif à une obligation au titre d'un régime de retraite et des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 4,8 millions \$ au cours du premier semestre de l'exercice 2014. La marge du BAII ajusté s'est établie à 10,6 %, soit une amélioration par rapport à 9,1 % pour la période correspondante de l'exercice précédent, compte non tenu des bénéfices non récurrents du premier semestre de l'exercice 2014. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

### **3.6.3. Canada**

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 77,1 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une baisse de 16,8 millions \$ par rapport à celui du deuxième trimestre de 2014 alors que la marge est passée de 22,3 % au deuxième trimestre de 2014 à 20,0 %. Cette diminution de la marge du BAII ajusté est imputable à l'expiration de certains contrats qui ont été identifiés dans l'analyse des revenus ainsi qu'à certains investissements dans le développement des affaires, surtout dans le secteur cible services financiers.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 157,9 millions \$, soit une baisse de 26,1 millions \$ par rapport à celui du deuxième trimestre de 2014 principalement imputable à la diminution des revenus. La marge est passée de 21,8 % au premier semestre de 2014 à 20,6 %. Cette diminution de la marge est imputable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

### **3.6.4. France**

Le BAII ajusté du secteur opérationnel France a atteint 40,9 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015 comparativement à 62,7 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a diminué de 11,2 millions \$ compte non tenu de l'incidence favorable de 7,6 millions \$ découlant essentiellement de la renégociation d'un contrat à faible marge et des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 3,0 millions \$ au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2014. La marge du BAII ajusté s'est établie à 12,4 %, soit une baisse par rapport à 14,5 % pour la période correspondante de l'exercice précédent compte non tenu des bénéfices non récurrents du deuxième trimestre de 2014. Cette diminution de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par l'incidence positive, au trimestre correspondant de l'exercice précédent, de la reprise au titre des montants comptabilisés relativement à la rémunération liée au rendement de 2013.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel France s'est établi à 81,8 millions \$ comparativement à 98,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le BAII ajusté est demeuré stable compte non tenu des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition se rapportant principalement au règlement de crédits d'impôt de 9,4 millions \$ ainsi que de l'incidence

favorable d'un montant de 7,6 millions \$ découlant de la renégociation d'un contrat à faible marge. La marge du BAII ajusté s'est établie à 12,5 %, soit une amélioration par rapport à 11,8 % pour la période correspondante de l'exercice précédent compte non tenu des bénéfices non récurrents du premier semestre de 2014. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté est attribuable en grande partie à la réalisation des synergies liées aux coûts découlant de l'intégration.

### **3.6.5. R.-U.**

Le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 37,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, comparativement à 38,8 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a augmenté de 2,8 millions \$ compte non tenu des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 4,0 millions \$ se rapportant principalement à la renégociation de contrats de location de bureaux au deuxième trimestre de 2014. La marge du BAII ajusté a augmenté à 11,3 % comparativement à 10,3 % pour la même période de l'exercice précédent, compte non tenu des bénéfices non récurrents au deuxième trimestre de 2014. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux projets à marge élevée dont une meilleure répartition des revenus tirés de nos solutions d'affaires.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. s'est établi à 72,8 millions \$, comparativement à 59,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a augmenté de 16,8 millions \$ compte non tenu des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition se rapportant principalement à la renégociation des contrats de location de bureaux de 4,0 millions \$ au cours du premier semestre de 2014. La marge du BAII ajusté s'est établie à 11,3 %, soit une amélioration par rapport à 8,9 % pour la période correspondante de l'exercice précédent compte non tenu des bénéfices non récurrents au cours du premier semestre de 2014. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

### **3.6.6. CEE**

Le BAII ajusté du secteur opérationnel CEE a totalisé 21,0 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, contre 26,6 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a diminué de 2,0 millions \$ compte non tenu des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 3,6 millions \$ au deuxième trimestre de 2014. La marge du BAII ajusté s'est établie à 8,6 % et est demeurée relativement stable compte non tenu des bénéfices non récurrents du deuxième trimestre de 2014. La réalisation des synergies liées aux coûts découlant de l'intégration a été contrebalancée en grande partie par la baisse du taux d'utilisation aux Pays-Bas.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel CEE s'est établi à 46,4 millions \$, comparativement à 54,8 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le BAII ajusté a diminué de 4,7 millions \$ compte non tenu des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 3,6 millions \$ au cours du premier semestre de 2014. La marge du BAII ajusté s'est établie à 9,2 % et est demeurée relativement stable compte non tenu des bénéfices non récurrents au cours du premier semestre de 2014. Cette stabilité est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

### **3.6.7. Asie-Pacifique**

Le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 19,0 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit une hausse de 3,6 millions \$ par rapport à celui du deuxième trimestre de 2014, alors que la marge a augmenté à 16,0 % comparativement à 14,5 % pour la même période de l'exercice précédent. Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 39,2 millions \$, soit une hausse de 12,4 millions \$, alors que la marge a augmenté à 17,2 %, comparativement à 12,9 % pour la même période de l'exercice précédent. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015 s'explique principalement par la mise en œuvre d'améliorations de productivité supplémentaires dans nos centres de prestation de services mondiaux en Inde et aux Philippines.

### 3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

En milliers de dollars, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars				Pour les périodes de six mois closes les 31 mars			
	2015	% des revenus	2014	% des revenus	2015	% des revenus	2014	% des revenus
BAIJ ajusté	363 116	14,0 %	341 464	12,6 %	707 165	13,8 %	644 392	12,0 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>								
Coûts connexes à l'intégration	—	0,0 %	25 964	1,0 %	—	0,0 %	48 579	0,9 %
Charges financières	24 804	1,0 %	25 810	1,0 %	49 304	1,0 %	54 248	1,0 %
Revenus financiers	(333)	(0,0) %	(793)	(0,0) %	(1 253)	(0,0) %	(1 873)	(0,0) %
<b>Bénéfice avant impôt sur les bénéfices</b>	<b>338 645</b>	<b>13,0 %</b>	<b>290 483</b>	<b>10,7 %</b>	<b>659 114</b>	<b>12,8 %</b>	<b>543 438</b>	<b>10,2 %</b>

#### 3.7.1. Coûts connexes à l'intégration

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2014, les coûts connexes à l'intégration de respectivement 26,0 millions \$ et 48,6 millions \$ avaient trait à la restructuration et à l'arrimage des activités de Logica au modèle d'affaires de CGI. En septembre 2014, nous avions achevé l'intégration de Logica au coût de 575,5 millions \$ pour dégager des synergies annuelles de plus de 400 millions \$ et améliorer le bénéfice par action. À la fin du deuxième trimestre de 2015, un solde de 52,5 millions \$ lié à l'intégration doit encore être déboursé. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section 4.1.1. du présent document.

#### 3.7.2. Charges financières

Les charges financières comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme. La baisse des charges financières pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015 découle principalement des remboursements de notre dette à long terme.

#### 3.7.3. Revenus financiers

Les revenus financiers comprennent les intérêts et les autres revenus de placement liés aux soldes de trésorerie, aux placements et aux cotisations fiscales.

### 3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

En milliers de dollars, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	338 645	290 483	16,6 %	659 114	543 438	21,3 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	87 471	59 632	46,7 %	171 684	122 797	39,8 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	<i>25,8 %</i>	<i>20,5 %</i>		<i>26,0 %</i>	<i>22,6 %</i>	
<b>Bénéfice net</b>	<b>251 174</b>	<b>230 851</b>	<b>8,8 %</b>	<b>487 430</b>	<b>420 641</b>	<b>15,9 %</b>
<b>Marge du bénéfice net</b>	<b>9,7 %</b>	<b>8,5 %</b>		<b>9,5 %</b>	<b>7,9 %</b>	
<b>Nombre moyen pondéré d'actions en circulation</b>						
Actions votantes subalternes classe A et actions classe B à vote multiple (de base)	312 711 663	307 600 215	1,7 %	311 912 349	308 045 996	1,3 %
Actions votantes subalternes classe A et actions classe B à vote multiple (dilué)	322 915 371	316 695 250	2,0 %	321 450 853	317 773 590	1,2 %
<b>Bénéfice par action (en dollars)</b>						
De base	0,80	0,75	6,7 %	1,56	1,37	13,9 %
Dilué	0,78	0,73	6,8 %	1,52	1,32	15,2 %

#### 3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour le deuxième trimestre de 2015, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 87,5 millions \$, soit une hausse de 27,8 millions \$ par rapport à 59,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2014. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 20,5 % à 25,8 %. La variation du taux d'imposition est attribuable à un ajustement fiscal favorable de 11,9 millions \$ au deuxième trimestre de 2014 découlant principalement d'un règlement de passifs d'impôt pris en charge par suite de l'acquisition des anciennes activités de Logica en Europe. Compte non tenu de cet ajustement fiscal favorable de 11,9 millions \$ au deuxième trimestre de 2014, le taux d'imposition aurait été de 24,6 % comparativement à 25,8 % au deuxième trimestre de 2015. L'augmentation du taux d'imposition est attribuable principalement à l'amélioration de la rentabilité du secteur opérationnel É.-U. où les taux d'imposition en vigueur sont plus élevés.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 171,7 millions \$, soit une augmentation de 48,9 millions \$ comparativement à 122,8 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 22,6 % à 26,0 %. Compte non tenu de l'ajustement fiscal favorable de 11,9 millions \$ au deuxième trimestre de 2014, le taux d'imposition aurait été de 24,8 % comparativement à 26,0 % pour la période de six mois close le 31 mars 2015. Cette hausse de la charge d'impôt sur les bénéfices et du taux d'imposition est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Le tableau de la page 26 présente les comparaisons du taux d'imposition par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, compte non tenu des éléments spécifiques.

Selon les taux en vigueur à la fin du deuxième trimestre de 2015 et la répartition des secteurs d'activité, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, sera de l'ordre de 25 % à 27 % pour les périodes ultérieures.

### 3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour le deuxième trimestre de 2015, le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation a augmenté par rapport à celui du deuxième trimestre de 2014 en raison de l'effet de l'émission et de l'exercice d'options sur actions.

### 3.8.3. Bénéfice net et bénéfice par action avant les éléments spécifiques

Le tableau ci-après présente la comparaison par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent avant les éléments spécifiques comme les coûts connexes à l'intégration et les bénéfices découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition et des ajustements fiscaux :

En milliers de dollars, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	338 645	290 483	16,6 %	659 114	543 438	21,3 %
<i>Rajouter :</i>						
Coûts connexes à l'intégration	—	25 964	(100,0) %	—	48 579	(100,0) %
<i>Déduire :</i>						
Impact de la variation de provisions liées à l'acquisition <sup>1</sup>	—	11 650	(100,0) %	—	20 062	(100,0) %
<b>Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques</b>	<b>338 645</b>	<b>304 797</b>	<b>11,1 %</b>	<b>659 114</b>	<b>571 955</b>	<b>15,2 %</b>
<b>Marge</b>	<b>13,0 %</b>	<b>11,3 %</b>		<b>12,8 %</b>	<b>10,7 %</b>	
Charge d'impôt sur les bénéfices	87 471	59 632	46,7 %	171 684	122 797	39,8 %
<i>Rajouter :</i>						
Ajustements fiscaux	—	11 900	(100,0) %	—	11 900	(100,0) %
Déductions d'impôt relatives aux coûts connexes à l'intégration	—	6 843	(100,0) %	—	11 352	(100,0) %
<i>Déduire :</i>						
Impôt sur l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition	—	3 131	(100,0) %	—	3 783	(100,0) %
<b>Charge d'impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques</b>	<b>87 471</b>	<b>75 244</b>	<b>16,2 %</b>	<b>171 684</b>	<b>142 266</b>	<b>20,7 %</b>
<b>Taux d'imposition effectif avant les éléments spécifiques</b>	<b>25,8 %</b>	<b>24,7 %</b>		<b>26,0 %</b>	<b>24,9 %</b>	
<b>Bénéfice net avant les éléments spécifiques</b>	<b>251 174</b>	<b>229 553</b>	<b>9,4 %</b>	<b>487 430</b>	<b>429 689</b>	<b>13,4 %</b>
<b>Marge du bénéfice net</b>	<b>9,7 %</b>	<b>8,5 %</b>		<b>9,5 %</b>	<b>8,0 %</b>	
<b>Nombre moyen pondéré d'actions en circulation</b>						
Actions votantes subalternes classe A et actions classe B à vote multiple (de base)	312 711 663	307 600 215	1,7 %	311 912 349	308 045 996	1,3 %
Actions votantes subalternes classe A et actions classe B à vote multiple (dilué)	322 915 371	316 695 250	2,0 %	321 450 853	317 773 590	1,2 %
<b>Bénéfice par action avant les éléments spécifiques (en dollars)</b>						
De base	0,80	0,75	6,7 %	1,56	1,39	12,2 %
Dilué	0,78	0,72	8,3 %	1,52	1,35	12,6 %

<sup>1</sup> Ces bénéfices découlent de l'ajustement de provisions constituées lors de la répartition du prix d'acquisition de Logica. L'établissement de la répartition du prix d'acquisition de Logica ayant été établi, ces ajustements ont dû être inscrits à l'état du résultat. Certains des éléments qui peuvent être compris dans ces bénéfices découlent, par exemple, de l'incidence de la variation des provisions liées aux contrats de clients, du règlement de crédits d'impôt et de la résiliation anticipée de contrats de location.

## 4. Situation de trésorerie

---

### 4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS INTERMÉDIAIRES DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 31 mars 2015, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 223,5 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2015 et 2014.

En milliers de dollars	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	284 705	350 655	(65 950)	623 910	416 959	206 951
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(55 655)	(83 802)	28 147	(118 721)	(169 031)	50 310
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(508 426)	(332 802)	(175 624)	(831 885)	(208 169)	(623 716)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	13 305	(6 759)	20 064	14 487	(12 522)	27 009
<b>(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie</b>	<b>(266 071)</b>	<b>(72 708)</b>	<b>(193 363)</b>	<b>(312 209)</b>	<b>27 237</b>	<b>(339 446)</b>

#### 4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour les périodes de trois closes les 31 mars 2015 et 2014, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 284,7 millions \$ comparativement à 350,7 millions \$, soit 10,9 % des revenus contre 13,0 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette diminution résulte notamment des paiements additionnels d'impôt sur le bénéfice d'un montant de 42,6 millions \$ pour le trimestre. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. Compte non tenu des débours connexes à l'intégration de 29,6 millions \$ relativement au programme d'intégration au deuxième trimestre de 2015 et de 49,8 millions \$ au deuxième trimestre de 2014, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles auraient été de 314,3 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2015, soit 12,1 % des revenus, comparativement à 400,5 millions \$, ou 14,8 % des revenus, pour le deuxième trimestre de 2014.

Pour les périodes de six mois closes les 31 mars 2015 et 2014, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 623,9 millions \$, comparativement à 417,0 millions \$, ou 12,1 % des revenus comparativement à 7,8 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'amélioration du bénéfice net et par la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement. Compte non tenu des débours connexes à l'intégration relatifs au programme d'intégration pour les périodes de six mois closes les 31 mars 2015 et 2014 d'un montant de respectivement 50,8 millions \$ et 103,1 millions \$, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles auraient été de 674,7 millions \$, soit 13,1 % des revenus comparativement à 520,1 millions \$ ou 9,7 % des revenus.

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

En milliers de dollars	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Bénéfice net	<b>251 174</b>	230 851	<b>20 323</b>	<b>487 430</b>	420 641	<b>66 789</b>
Amortissement	<b>108 210</b>	117 455	<b>(9 245)</b>	<b>214 101</b>	227 919	<b>(13 818)</b>
Autres ajustements <sup>1</sup>	<b>690</b>	<u>1 968</u>	<u>(1 278)</u>	<b>27 400</b>	<u>12 556</u>	<u>14 844</u>
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement</b>	<b>360 074</b>	350 274	<b>9 800</b>	<b>728 931</b>	661 116	<b>67 815</b>
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>						
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	<b>83 770</b>	309 166	<b>(225 396)</b>	<b>37 462</b>	86 928	<b>(49 466)</b>
Fournisseurs et autres crébiteurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	<b>(98 911)</b>	(303 562)	<b>204 651</b>	<b>(135 665)</b>	(356 090)	<b>220 425</b>
Autres <sup>2</sup>	<b>(60 228)</b>	(5 223)	<b>(55 005)</b>	<b>(6 818)</b>	25 005	<b>(31 823)</b>
<b>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement</b>	<b>(75 369)</b>	381	<b>(75 750)</b>	<b>(105 021)</b>	(244 157)	<b>139 136</b>
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>	<b>284 705</b>	350 655	<b>(65 950)</b>	<b>623 910</b>	416 959	<b>206 951</b>

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

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

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2015, les flux de trésorerie nets de 75,4 millions \$ affectés à des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables à ce qui suit :

- flux de trésorerie provenant des créances clients, travaux en cours et revenus différés de 83,8 millions \$ découlant en grande partie du recouvrement des crédits d'impôt et d'une diminution du délai moyen de

recouvrement des créances qui est passé de 42 jours au premier trimestre de 2015 à 41 jours au deuxième trimestre de 2015;

- flux de trésorerie affectés aux fournisseurs et autres créiteurs, à la rémunération à payer, aux provisions et passifs non courants de 98,9 millions \$ essentiellement en raison du calendrier de paiement des taxes de ventes et des cotisations sociales ainsi que des paiements au titre des éléments connexes à l'intégration;
- flux de trésorerie affectés aux charges payées d'avance et autres actifs, actifs financiers non courants, obligations au titre des prestations de retraite, instruments financiers dérivés et impôt sur les bénéfices de 60,2 millions \$ principalement liés aux charges payées d'avance et au calendrier de paiements au titre de l'impôt sur les bénéfices aux É.-U..

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, les flux de trésorerie nets de 105,0 millions \$ affectés à des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables à ce qui suit :

- flux de trésorerie provenant des créances clients, travaux en cours et revenus différés de 37,5 millions \$ découlant en grande partie d'une diminution du délai moyen de recouvrement des créances qui est passé de 43 jours au quatrième trimestre de 2014 à 41 jours au deuxième trimestre de 2015 et du recouvrement des crédits d'impôt;
- flux de trésorerie affectés aux fournisseurs et autres créiteurs, à la rémunération à payer, aux provisions et aux passifs non courants de 135,7 millions \$ en raison surtout des paiements au titre des éléments connexes à l'intégration et de la rémunération liée au rendement versée à nos membres.

Le tableau qui suit présente un sommaire de la variation de la provision pour les coûts connexes à l'intégration :

En millions de dollars	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars		Pour les périodes de six mois closes les 31 mars	
	2015	2014	2015	2014
<b>Provision pour les coûts connexes à l'intégration au début de la période</b>	<b>83,0</b>	<b>110,1</b>	<b>105,6</b>	<b>135,8</b>
Coûts connexes à l'intégration	—	26,0	—	48,6
Paiements des coûts connexes à l'intégration	(29,6)	(49,8)	(50,8)	(103,1)
<b>Incidence nette sur les éléments hors trésorerie du fonds de roulement</b>	<b>(29,6)</b>	<b>(23,8)</b>	<b>(50,8)</b>	<b>(54,5)</b>
Plus : Écart de conversion <sup>1</sup>	(0,9)	4,2	(2,3)	9,2
Moins : Coûts connexes à l'intégration hors trésorerie	—	—	—	—
<b>Provision pour les coûts connexes à l'intégration à la fin de la période</b>	<b>52,5</b>	<b>90,5</b>	<b>52,5</b>	<b>90,5</b>

<sup>1</sup> L'écart de conversion a été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

#### 4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à respectivement 55,7 millions \$ et 118,7 millions \$ comparativement à respectivement 83,8 millions \$ et 169,0 millions \$ pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'investissement.

En milliers de dollars	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Produit tiré de la vente d'immobilisations corporelles	—	—	—	15 255	—	15 255
Acquisition d'immobilisations corporelles	(21 960)	(41 818)	19 858	(67 779)	(92 145)	24 366
Ajouts de coûts liés à des contrats	(16 769)	(21 570)	4 801	(31 446)	(34 334)	2 888
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(19 330)	(22 211)	2 881	(34 987)	(37 589)	2 602
Variation nette des placements courants et acquisition de placements non courants	1 503	5	1 498	(1 791)	(8 597)	6 806
Paiements provenant des montants à recevoir à long terme	901	1 792	(891)	2 027	3 634	(1 607)
<b>Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement</b>	<b>(55 655)</b>	<b>(83 802)</b>	<b>28 147</b>	<b>(118 721)</b>	<b>(169 031)</b>	<b>50 310</b>

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2015, nous avons affecté 55,7 millions \$ aux activités d'investissement, comparativement à 83,8 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 mars 2014, soit une diminution de 28,1 millions \$. Cette variation est majoritairement imputable en à l'augmentation du nombre de contrats de location-financement découlant d'acquisitions d'immobilisations corporelles.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, nous avons affecté 118,7 millions \$ aux activités d'investissement, comparativement à 169,0 millions \$ pour la période de six mois close le 31 mars 2014, soit une baisse de 50,3 millions \$. La diminution s'explique en grande partie par le produit tiré de la vente d'immobilisations corporelles au premier trimestre et par l'augmentation du nombre de contrats de location-financement comme il a été mentionné dans le paragraphe précédent.

#### 4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à respectivement 508,4 millions \$ et 831,9 millions \$, comparativement à 332,8 millions \$ et 208,2 millions \$ pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités de financement.

En milliers de dollars	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	—	(322 942)	<b>322 942</b>	—	(108 668)	<b>108 668</b>
Variation nette de la dette à long terme	<b>(473 541)</b>	<b>(5 699)</b>	<b>(467 842)</b>	<b>(764 457)</b>	<b>6 184</b>	<b>(770 641)</b>
Règlements des instruments financiers dérivés	<b>(473 541)</b>	(328 641)	<b>(144 900)</b>	<b>(764 457)</b>	(102 484)	<b>(661 973)</b>
Achat d'actions votantes subalternes classe A détenues en fiducie	—	—	—	—	(23 016)	<b>11 917</b>
Revente d'actions votantes subalternes classe A détenues en fiducie	—	—	—	—	1 390	<b>(1 390)</b>
Rachat d'actions votantes subalternes classe A	—	(11 468)	<b>11 468</b>	—	(111 468)	<b>111 468</b>
Émission d'actions votantes subalternes classe A	<b>20 465</b>	7 307	<b>13 158</b>	<b>41 993</b>	27 409	<b>14 584</b>
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	<b>(508 426)</b>	(332 802)	<b>(175 624)</b>	<b>(831 885)</b>	(208 169)	<b>(623 716)</b>

Pour le deuxième trimestre de 2015, un montant de 473,5 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme découlant principalement des remboursements de 461,5 millions \$ aux termes de notre facilité d'emprunt à terme non garantie. Pour le deuxième trimestre de 2014, nous avions remboursé un montant net de 322,9 millions \$ sur notre facilité de crédit et avions diminué l'encours de notre dette à long terme de 5,7 millions \$. Par suite des remboursements nets effectués sur l'encours de notre dette à long terme au deuxième trimestre de 2015, la Société a affecté 55,4 millions \$ au règlement du swap de devises connexe.

Pour le trimestre considéré, nous n'avons racheté aucune action votante subalterne classe A dans le cadre de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour le deuxième trimestre de 2014, un montant de 11,5 millions \$ avait été utilisé pour racheter 346 700 actions votantes subalternes classe A aux termes de la limite annuelle maximale d'actions pouvant être rachetées en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur. Finalement, au deuxième trimestre de 2015, nous avons reçu un produit de 20,5 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 7,3 millions \$ reçu au deuxième trimestre de l'exercice 2014.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, un montant de 764,5 millions \$ a été affecté à la réduction de l'encours de notre dette à long terme, dont une grande partie, soit 759,7 millions \$, a été attribuée à des remboursements sur notre facilité d'emprunt à terme non garantie. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, nous avions remboursé un montant net de 108,7 millions \$ sur nos facilités de crédit et avions augmenté l'encours de notre dette à long terme de 6,2 millions \$. Par suite des remboursements nets effectués sur l'encours de notre dette à long terme, la Société a affecté 98,3 millions \$ au règlement du swap de devises connexe.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, nous n'avons racheté aucune action votante subalterne classe A dans le cadre de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour la période de six mois close le 31 mars 2014, un montant de 111,5 millions \$ avait été utilisé pour racheter 2 837 360 actions votantes subalternes classe A, rachat pris en compte dans la limite annuelle maximale d'actions pouvant être rachetées en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur. Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, un montant de 11,1 millions \$ a été utilisé pour acheter des actions de CGI en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR ») de la Société, qui fait partie de la rémunération de certains cadres supérieurs. Pour la

période correspondante de l'exercice précédent, un montant net de 21,6 millions \$ avait été utilisé pour acheter des actions en vertu du régime d'UAR.

Finalement, pour la période de six mois close le 31 mars 2015, nous avons reçu un produit de 42,0 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 27,4 millions \$ pour la période de six mois close le 31 mars 2014.

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

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015, l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie a été négligeable. Ces montants n'ont pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car ils ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

## 4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 mars 2015	Engagement total	Montants disponibles	Montants encours
<i>En milliers de dollars</i>			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	223 506	—
Placements non courants	—	36 869	—
Facilités renouvelables engagées non garanties <sup>a</sup>	1 500 000	1 461 169	38 831
<b>Total</b>	<b>1 500 000</b>	<b>1 721 544</b>	<b>38 831</b>

<sup>a</sup> Comportent des lettres de crédit de 38,8 millions \$ encours au 31 mars 2015.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 31 mars 2015, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements non courants négociables s'établissaient à 260,4 millions \$.

Les équivalents de trésorerie comprennent les dépôts à terme, lesquels ont tous une échéance de 90 jours ou moins. Les placements non courants négociables comprennent les obligations gouvernementales et de sociétés assorties d'échéances variant de 1 an à 5 ans ayant une note « A » ou supérieure.

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 721,5 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 mars 2015, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 318,9 millions \$, pour s'établir à 2 130,2 millions \$ au 31 mars 2015, comparativement à 2 449,1 millions \$ au 31 décembre 2014. L'écart s'explique en grande partie par le remboursement de 461,5 millions \$ aux termes de la facilité d'emprunt à terme non garantie, en partie neutralisé par une perte de change non réalisée de 138,3 millions \$.

Au 31 mars 2015, CGI affichait un fonds de roulement<sup>1</sup> négatif de 137,2 millions \$. La Société dispose également de 1,5 milliard \$ aux termes de ses facilités renouvelables non garanties et elle dégage suffisamment de flux de trésorerie pour continuer de financer ses activités et de réduire le montant de l'encours de sa dette dans un avenir rapproché, tout en maintenant une bonne situation de trésorerie.

Au 31 mars 2015, la Société ne détenait aucun solde de trésorerie important pouvant avoir des répercussions quant au rapatriement des liquidités.

<sup>1</sup> Le fonds de roulement correspond au total des actifs courants moins le total des passifs courants.

#### 4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de bureaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Ces obligations n'ont subi aucune variation importante depuis la fin de notre exercice clos le 30 septembre 2014.

#### 4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

Nous avons recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change et des taux d'intérêt. Nous n'émettons ni ne détenons d'instruments dérivés aux fins de transaction. Les écarts de change sur les investissements nets et la partie efficace des gains ou des pertes sur les instruments de couverture des investissements nets sont comptabilisés à l'état consolidé du résultat global. Tout gain ou toute perte réalisé ou non réalisé sur les instruments de couverture de la dette libellée en dollars américains est aussi comptabilisé à l'état consolidé du résultat global.

Les instruments financiers suivants ont été modifiés considérablement depuis la fin de l'exercice clos le 30 septembre 2014 :

##### Couverture des investissements nets dans des établissements à l'étranger

— Swaps de devises de 219,0 millions \$ en euros désignés comme instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements en Europe (968,8 millions \$ au 30 septembre 2014).

##### Couvertures de flux de trésorerie liés aux revenus futurs

— Contrats de change à terme de 185,2 millions \$ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar canadien et la roupie indienne (94,6 millions \$ au 30 septembre 2014).

— Contrats de change à terme de 13,6 millions € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et la roupie indienne (néant au 30 septembre 2014).

— Contrats de change à terme de 36,6 millions £ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre la livre sterling et la roupie indienne (néant au 30 septembre 2014).

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

Aux 31 mars	2015	2014
<i>En milliers de dollars, sauf les pourcentages</i>		
<b>Rapprochement de la dette nette et de la dette à long terme, incluant la tranche courante :</b>		
Dette nette	1 869 780	2 678 232
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	223 506	133 436
Placements courants	—	316
Placements non courants	36 869	30 479
<b>Dette à long terme, incluant la tranche courante</b>	<b>2 130 155</b>	<b>2 842 463</b>
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	24,4 %	35,6 %
Rendement des capitaux propres	18,4 %	17,9 %
Rendement du capital investi	14,6 %	13,4 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	41	47

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, de développer nos centres de prestation de services mondiaux ou à des fins d'acquisition. Nous avons fait l'acquisition de Logica le 20 août 2012, que nous avons financée par emprunt et par l'émission d'actions, ce qui a fait augmenter considérablement notre ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette. Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette a diminué, passant de 35,6 % au deuxième trimestre de 2014 à 24,4 % au deuxième trimestre de 2015, en raison de l'amélioration de la génération de trésorerie, qui nous a permis de réduire notre dette de 808,5 millions \$.

Le rendement des capitaux propres est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le rendement des capitaux propres a augmenté, passant de 17,9 % pour le deuxième trimestre de 2014 à 18,4 % pour le deuxième trimestre de 2015. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse du bénéfice net au cours des quatre derniers trimestres.

Le rendement du capital investi est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le taux de rendement du capital investi s'est établi à 14,6 % au 31 mars 2015 comparativement à 13,4 % il y a un an. L'amélioration du taux de rendement du capital investi découle essentiellement de la hausse du BAll ajusté après impôts comparativement à l'exercice précédent.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 47 jours au deuxième trimestre de 2014 à 41 jours à la fin du deuxième trimestre de 2015. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur ce délai. Nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de notre cible d'au plus 45 jours.

#### **4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES**

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

Dans le cadre de la vente d'actifs et de la cession d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des contreparties par suite, entre autres, de violations de nos obligations contractuelles, de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale de 10,1 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

La Société s'est engagée aussi à fournir des services dans le cadre de contrats gouvernementaux, notamment avec le gouvernement des États-Unis. Ces contrats sont soumis à des exigences juridiques et réglementaires étendues, et, de temps à autre, des agences gouvernementales enquêtent afin de s'assurer que la Société gère ses activités conformément à ces exigences. Généralement, les gouvernements peuvent modifier la portée de ces contrats ou y mettre fin à leur convenance. L'annulation ou la réduction de la portée d'un grand projet avec le gouvernement pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur les résultats opérationnels et sur la situation financière de la Société.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusions d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 31 mars 2015, nous avions engagé un montant total de 59,5 millions \$ dans ces

types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

#### **4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS**

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat des actions de CGI et au remboursement de la dette. Les fonds ont également servi à élargir notre réseau mondial de prestation de services, un nombre croissant de nos clients exigeant des solutions de rechange moins coûteuses. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2015, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

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

Comme le capital humain est le pilier de notre Société, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société, et des mesures sont prises pour remédier aux problèmes immédiatement. Près de 47 000 de nos membres sont également propriétaires de CGI par le biais de notre régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce au régime d'achat d'actions et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

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

## 5. Modifications de normes comptables

---

Les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2015 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

### **MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES FUTURES**

Les normes suivantes ont été publiées, mais ne sont pas encore en vigueur :

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

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*, qui précise la méthode et le moment de la comptabilisation des produits des activités ordinaires, et exige la présentation d'informations plus détaillées et pertinentes. L'IFRS 15 annule et remplace l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, l'IAS 11, *Contrats de construction*, et d'autres interprétations relatives aux produits des activités ordinaires. La norme entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2017 pour la Société, et l'application anticipée est permise. La Société évalue, à l'heure actuelle, l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

#### **IFRS 9 – Instruments financiers**

En juillet 2014, l'IASB a modifié l'IFRS 9, *Instruments financiers*, afin de regrouper les phases, soit le classement et l'évaluation, la dépréciation et la comptabilité de couverture, du projet de l'IASB visant à remplacer l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. La norme annule et remplace toutes les versions précédentes de l'IFRS 9 et entrera en vigueur pour la Société le 1<sup>er</sup> octobre 2018. L'application anticipée est permise. La Société évalue, à l'heure actuelle, l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

## 6. Principales estimations comptables et jugements

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2014. La préparation des états financiers consolidés exige que la direction pose des jugements et fasse des estimations qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les informations fournies à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Étant donné que la présentation de l'information financière suppose l'utilisation de jugements et d'estimations, les résultats réels pourraient différer de ces estimations et de ces jugements.

On considère qu'une estimation comptable est importante si elle repose sur des hypothèses que la direction a dû faire au moyen de renseignements très incertains au moment où l'estimation a été formulée, si plusieurs estimations différentes avaient raisonnablement pu être utilisées pour la période considérée, ou encore si on peut raisonnablement s'attendre à ce que l'estimation comptable subisse des modifications qui pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats opérationnels.

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

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

Les jugements posés par la direction, à l'exclusion de ceux qui impliquent des estimations, qui ont le plus d'impact sur les montants comptabilisés dans les états financiers sont les suivants :

### Accords comprenant des éléments multiples

Afin d'évaluer si les livrables aux termes d'un accord sont des éléments identifiables séparément, la direction doit exercer son jugement. Un élément est considéré comme étant identifiable séparément s'il a une valeur en soi pour le client. En premier lieu, la Société examine les clauses du contrat afin de déterminer si le livrable est accepté séparément par le client. Puis, la Société évalue si le livrable aurait pu être fourni par un autre fournisseur et s'il aurait été possible pour le client de décider de ne pas faire l'acquisition du livrable.

### Actifs d'impôt différé

Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés au titre des pertes fiscales non utilisées dans la mesure où il est probable que l'on dispose de bénéfices imposables contre lesquels les pertes pourront être imputées. La direction doit faire preuve de jugement à l'égard des incertitudes relatives au calendrier des bénéfices imposables futurs requis pour constater un actif d'impôt différé. La Société comptabilise un avantage d'impôt seulement lorsqu'il est probable que l'avantage d'impôt se matérialisera à l'avenir. En établissant ce jugement, la Société tient compte des prévisions et des stratégies de planification fiscale futures disponibles.

Les estimations importantes concernant l'avenir et les autres sources majeures d'incertitude relative aux estimations à la fin de la période de présentation de l'information financière pourraient présenter un risque important d'ajustement significatif de la valeur comptable des éléments suivants :

#### Comptabilisation des revenus

Les revenus sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des remises, rabais pour quantités et taxes de vente connexes.

Les accords de la Société comprennent souvent la prestation de plusieurs services et biens. Lorsqu'un accord vise la prestation d'éléments multiples, la valeur totale de l'accord est répartie entre chaque élément identifiable séparément en fonction de son prix de vente relatif. Lorsqu'elle fait l'estimation du prix de vente de chaque élément, la Société privilégie l'utilisation de prix observables qui sont établis au moyen des prix obtenus par la Société pour les mêmes éléments ou pour des éléments semblables. Si les prix observables ne peuvent être obtenus, le prix de vente correspond à la meilleure estimation de ce prix par la Société. La meilleure estimation du prix de vente est le prix auquel la Société s'attend normalement à fournir des services ou des biens et tient compte d'un certain nombre de facteurs internes et externes y compris, sans s'y limiter, les régions géographiques, les politiques de prix de la Société, les coûts internes et les marges.

Les revenus tirés des accords d'intégration de systèmes et de services-conseils dans le cadre d'accords à prix fixe dont le résultat peut être estimé de façon fiable sont comptabilisés selon la méthode du pourcentage d'avancement au cours des périodes où les services sont fournis. La Société utilise les coûts de la main-d'œuvre ou le nombre d'heures de travail pour mesurer le pourcentage d'avancement des travaux. Cette méthode se fonde sur des estimations du total des coûts de main-d'œuvre ou du nombre total d'heures de travail prévu pour fournir le service, qui sont comparées aux coûts de la main-d'œuvre ou aux heures déjà engagées pour évaluer le pourcentage des revenus gagnés. La direction révise régulièrement les estimations sous-jacentes au total des coûts de main-d'œuvre ou au nombre total d'heures de travail prévus. Lorsque le résultat d'un accord ne peut être estimé de façon fiable, les revenus ne doivent être comptabilisés qu'à hauteur des coûts engagés qui sont susceptibles d'être recouvrables.

#### Pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus

Des pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus peuvent être établies en raison de coûts additionnels liés à des contrats qui n'avaient pas été prévus au moment de la conclusion du contrat. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs sur le total des revenus estimatifs du contrat. Les pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus sont comptabilisées dans la période au cours de laquelle il est établi qu'une perte est probable. La direction passe régulièrement en revue la rentabilité des accords et les estimations sous-jacentes.

#### Dépréciation du goodwill

La valeur comptable du goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation annuel au 30 septembre ou avant si des événements ou des changements de circonstances indiquent que la valeur comptable a pu se déprécier.

La valeur recouvrable affectée à chaque secteur a été établie conformément à la valeur d'utilité calculée qui comprend des estimations de sa performance financière future fondée sur les flux de trésorerie approuvés par la direction couvrant une période de cinq ans, puisque la Société génère des revenus essentiellement au moyen de contrats à long terme. Les hypothèses clés utilisées dans le calcul de la valeur d'utilité sont le taux d'actualisation et le taux de croissance à long terme des flux de trésorerie opérationnels nets. Pour formuler ces hypothèses, la direction a pris en compte la conjoncture économique et son incidence sur les taux de croissance et d'actualisation prévus. Les projections de flux de trésorerie reflètent les attentes de la direction quant au rendement du secteur opérationnel et les perspectives de croissance dans le marché du secteur opérationnel. Le taux d'actualisation appliqué à un secteur opérationnel correspond au coût moyen pondéré du capital. La direction tient compte de facteurs comme la prime de risque pays, le taux sans risque, la prime relative à la taille et le coût de la dette pour obtenir le coût moyen pondéré du capital.

Pour les besoins des tests de dépréciation du goodwill, le groupe d'unités génératrices de trésorerie qui représente, au sein de la Société, le niveau le plus bas auquel le goodwill doit faire l'objet d'un suivi par la direction est le niveau du secteur opérationnel.

### Regroupements d'entreprises

La direction formule des hypothèses lorsqu'elle attribue une juste valeur à la contrepartie liée aux immobilisations corporelles et incorporelles acquises et aux passifs repris. Le goodwill comptabilisé comprend la valeur économique future liée à l'acquisition de main-d'œuvre et à la réalisation de synergies au sein des activités de la Société qui découlent principalement de la réduction des coûts et de nouvelles occasions d'affaires.

L'établissement de la juste valeur est basé sur les estimations relatives aux immobilisations incorporelles acquises, aux immobilisations corporelles, aux litiges, aux provisions pour pertes estimatives sur des contrats génératrices de revenus, aux autres contrats déficitaires et aux réserves pour éventualités. Les estimations incluent la prévision des flux de trésorerie futurs et des taux d'actualisation.

### Charge d'impôt différé

Des actifs d'impôt différés sont comptabilisés au titre des pertes fiscales non utilisées dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables, contre lesquelles les pertes pourront être imputées. Une fois cette évaluation réalisée, la Société tient compte de l'analyse des prévisions et des stratégies de planification fiscale futures. De telles estimations sont fondées sur les prévisions par territoire sur une base non actualisée. La direction tient compte de facteurs comme le nombre d'années dont il faut tenir compte dans la période de prévision, l'historique d'un bénéfice imposable et la disponibilité des stratégies fiscales.

La Société est assujettie à l'impôt dans de nombreux territoires. La détermination définitive de l'impôt applicable à bon nombre d'opérations et de calculs est incertaine. Lorsqu'une position fiscale est incertaine, la Société comptabilise un avantage d'impôt ou réduit un passif d'impôt seulement lorsqu'il est probable que l'avantage d'impôt se matérialisera à l'avenir ou que le passif d'impôt n'est plus probable. La provision pour une position fiscale incertaine est constituée à l'aide des meilleures estimations quant au montant prévu de payer en se fondant sur l'évaluation qualitative de tous les facteurs pertinents.

### Litiges et réclamations

Des provisions sont comptabilisées si la Société a une obligation juridique ou implicite actuelle résultant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentative d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Le montant comptabilisé à titre de provision est la meilleure estimation de la contrepartie nécessaire au règlement de l'obligation actuelle à la fin de la période de présentation de l'information financière, compte tenu des risques et incertitudes liés à l'obligation. Les provisions sont actualisées au moyen d'un taux avant impôt courant lorsque l'effet de la valeur temps de l'argent est significatif.

Les provisions pour litiges et réclamations sont calculées selon les précédents historiques, les tendances courantes et d'autres hypothèses qui semblent raisonnables dans les circonstances. Les estimations tiennent compte de la période durant laquelle les événements sous-jacents à la procédure se sont produits et du degré de probabilité d'une issue défavorable.

## 7. Intégrité de la présentation des résultats

---

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

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

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

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

Comme il a été mentionné dans le rapport annuel 2014, la Société a évalué, en date du 30 septembre 2014, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2015, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ceux-ci.

## 8. Environnement du risque

---

### 8.1. RISQUES ET INCERTITUDES

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

#### 8.1.1. Risques de marché

##### Risque économique

L'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, a une incidence sur nos résultats opérationnels. Nous ne pouvons 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 tarifs pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'étalement. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos revenus et de notre rentabilité.

#### 8.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

##### Concurrence pour l'obtention des contrats

CGI évolue dans un marché mondial où la concurrence entre les fournisseurs de services en TI est vive. Certains de nos concurrents ont de plus grandes ressources financières, de 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 conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent s'avérer difficiles. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser des professionnels hautement compétents et d'établir un plan de relève efficace. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés, qualifiés et détenant les cotes de sécurité gouvernementales appropriées nécessaires pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Si le plan de relève ne nous permet pas d'identifier les personnes ayant du potentiel ou de développer les personnes clés, nous

pourrions les perdre et serions dans l'obligation de recruter et de former de nouvelles ressources, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts et 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 TI et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure de TI, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services 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 tisons 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 opérationnelles connexes.

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

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

#### *Clauses d'étalement 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'étalement des prix exigés, pour des services similaires, par d'autres fournisseurs formant un groupe de comparaison. Ces mécanismes devraient tenir 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. Rien ne garantit que l'utilisation de ces mécanismes dégagera des données exactes et fiables, y compris des données sur l'établissement des prix, ce qui pourrait exercer des pressions sur nos revenus, notre marge bénéficiaire et nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

#### *Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle*

Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodes, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que toute autre propriété intellectuelle dont nous nous servons pour fournir nos services. 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 s'avérer 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 s'avérer

insuffisantes pour prévenir ou décourager l'atteinte 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.

### **8.1.3. Risques liés à notre entreprise**

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

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

Notre capacité de prospérer grâce à la croissance interne et à l'obtention de nouveaux contrats d'impartition de grande envergure est contrariée par un certain nombre de facteurs qui échappent à notre contrôle, notamment l'allongement de notre cycle de ventes pour d'importants contrats d'impartition.

Notre capacité de prospérer grâce aux acquisitions d'entreprises servant des créneaux particuliers et aux acquisitions transformationnelles dépend de notre capacité d'identifier des cibles d'acquisition appropriées et d'évaluer correctement le potentiel de ces transactions à la lumière de nos objectifs financiers et opérationnels. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons de 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 pouvons pas mettre en œuvre notre stratégie de croissance et d'acquisition, nous ne pourrons probablement pas conserver nos taux de croissance historiques ou prévus.

#### *Variabilité des résultats financiers*

Notre capacité de maintenir et d'accroître nos revenus dépend non seulement de la mise en œuvre de notre stratégie de croissance et d'acquisition, mais aussi d'un certain nombre d'autres facteurs, notamment notre capacité d'introduire et de livrer de nouveaux revenus et services, un cycle de vente prolongé, la nature cyclique des achats de services et de produits informatiques, la nature de l'entreprise d'un client et la structure des contrats avec les clients. Ces facteurs, et bien d'autres, rendent difficile la prévision des résultats financiers pour une période donnée.

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

Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos revenus 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 revenus d'un trimestre à l'autre.

#### *Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux*

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

### Défis organisationnels associés à notre envergure

Nous devons transmettre notre culture, nos normes, nos valeurs de base, nos contrôles internes et nos politiques à l'échelle des entreprises acquises et les maintenir dans nos activités existantes. Toutefois, communiquer et gérer ces normes dans une vaste organisation mondiale comporte de nombreux défis et s'avère un long processus. Les entreprises acquises 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 Société, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

### Impôts et taxes

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

### Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

La facturation et le recouvrement d'une manière efficace et en temps opportun des montants qui nous sont dus nous permettent de maintenir nos flux de trésorerie et notre bénéfice net provenant des activités opérationnelles. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient s'avérer inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne fournissons pas nos services conformément aux modalités de nos contrats et selon les attentes raisonnables des clients, et si nous ne facturons pas nos services correctement et en temps opportun, nos recouvrements peuvent en souffrir, ce qui peut nuire directement à nos revenus, 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 revenus et nuire à nos perspectives.

### Changements importants touchant les principales entreprises clients, 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 TI à un autre fournisseur de services ou décide d'internaliser ces fonctions. Si les besoins en TI d'un client s'accroissent en raison d'acquisitions ou d'activités, nous pourrions ne plus avoir la portée géographique ou la masse critique pour servir le client efficacement, ce qui se traduirait par la perte du client et nuirait à nos perspectives. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance visant à maintenir et à accroître notre portée géographique et notre masse critique dans les marchés que nous ciblons.

#### Risque de résiliation anticipée des contrats

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

#### Risques liés à l'estimation des coûts

Pour que nous puissions dégager des marges acceptables, il faut que nous sachions établir les prix de nos services en nous fondant sur une estimation exacte des coûts et des heures de travail nécessaires pour réaliser les projets ou exécuter les contrats d'impartition à long terme. De plus, une partie substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est exécutée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client, et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport aux coûts totaux estimés pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrons 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 comporte des normes élevées de gestion des contrats devant être appliquées à l'échelle de la Société. Si nous n'appliquons pas le Cadre adéquatement, si nous ne réussissons pas à estimer correctement le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ou si des facteurs imprévus 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 revenus 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 des activités 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 lors de transactions telles que la prestation de services-conseils ou de services d'impartition, la cessation d'activités commerciales, les contrats de location ou la constitution d'engagements financiers. Ces engagements d'indemnisation ou garanties 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 des régions géographiques, la charge de travail de nos professionnels, qui doivent avoir un taux d'utilisation élevé, tout en étant assez disponibles pour nous permettre d'affecter des employés additionnels aux nouveaux contrats. Pour maintenir un taux d'utilisation efficace, nous devons prévoir la charge de travail de nos professionnels, tout en gérant adéquatement les programmes de recrutement, de formation et de restructuration, et les taux de départs naturels. Si nous échouons à cette tâche ou si nous sommes limités en ce sens par les lois et les règlements en vigueur, 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 nos occasions d'affaires et notre capacité d'accroître nos revenus.

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

Nous dégageons une tranche considérable de nos revenus des services que nous fournissons au gouvernement fédéral des États-Unis et à ses organismes gouvernementaux, 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 revenus perdus par du travail attribué par d'autres agences ou clients, ce qui pourrait nuire de manière marquée à notre entreprise, à nos perspectives, à notre situation financière et à nos résultats des activités. Même si, selon les IFRS, un gouvernement national et ses ministères et organismes gouvernementaux ne représentent qu'un seul client, notre clientèle du secteur gouvernemental des États-Unis est très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec de nombreux ministères et organismes gouvernementaux différents.

#### Risque associé aux affaires émanant des 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 gouvernementaux en particulier; l'adoption de nouvelles lois/mesures visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquittement de nos factures par 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. En cas de réduction des dépenses des gouvernements ou de compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes, il pourrait arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soient compromises.

#### Risque associé à la réglementation

Nos activités internationales nous obligent à être conformes aux lois de nombreux territoires, notamment les lois sur la corruption, les restrictions commerciales, l'immigration, les impôts, les valeurs mobilières, l'antitrust, la confidentialité des données et les relations de travail. L'obligation d'observer ces différentes exigences 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 bénéfices, ce qui aurait pour effet de réduire nos bénéfices, 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 organismes gouvernementaux 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 régissent les questions relatives à la sécurité nationale. Par exemple, nous faisons régulièrement l'objet de vérifications par des organismes gouvernementaux américains relativement à l'observation de ces règles. Si nous ne sommes pas conformes aux exigences, nous pourrions nous voir imposer des pénalités et des sanctions, y compris la résiliation du contrat, la suspension des paiements, la suspension ou l'interdiction de faire affaire avec le gouvernement fédéral et des amendes.

#### Poursuites liées à nos travaux

Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards imprévus, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des retards dans la réalisation des projets nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. En outre, les solutions que nous créons peuvent comporter des défauts qui nuisent à leur performance, ne pas répondre aux besoins de nos clients ou ne pas offrir un service acceptable. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats opérationnels, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nous veillons à inclure de manière raisonnable dans nos contrats des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous élaborons. Nous pourrions ne pas toujours être en mesure d'inclure de telles dispositions. Néanmoins, lorsque nous réussissons à le faire, il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois 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 les renseignements exclusifs et les renseignements personnels qu'ils gèrent, doivent souvent être traités et enregistrés sur nos réseaux et nos systèmes, ainsi que dans des centres de traitement des données que nous gérons. Nous traitons et enregistrons également des renseignements exclusifs relatifs à nos activités ainsi que des renseignements personnels relatifs à nos membres. La perte, le vol ou la destruction des renseignements numériques et de matériel connexe, de même que la défaillance du matériel ou des systèmes, peuvent entraîner l'interruption temporaire de nos services. Les causes de ces défaillances peuvent découler de l'erreur humaine dans un cadre de fonctionnement normal, d'entretien ou de mise à niveau ainsi que d'actes de piratage, de vandalisme (y compris les attaques par déni de service et les virus), de vol et d'accès non autorisé (les « risques associés à la cybersécurité »), ainsi que de pannes de courant et surtensions, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou de nombreuses autres causes. Les risques associés à la cybersécurité, y compris les intrusions effectuées par des agences du secteur privé ou gouvernementales bien organisées et bien financées, constituent un risque en croissance qui est de plus en plus répandu. Les incidents liés à la cybersécurité exposent des failles jusque-là inconnues et peuvent être indécelables pendant une longue période. Comme bien d'autres entreprises, nous faisons l'objet de cyberattaques et nous nous attendons à faire face à un nombre accru d'attaques à l'avenir. Les mesures que nous prenons pour nous protéger contre tous les risques associés à l'infrastructure informatique, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements, peuvent ne pas prévenir la perte, le vol ou la destruction des renseignements ni les interruptions de service. Ces événements peuvent entraîner une perte financière découlant des coûts liés aux mesures de réparation, des litiges, des réclamations et des dommages, exposer la Société à des sanctions gouvernementales, et ternir notre marque et notre réputation.

#### Risque d'atteinte à notre réputation

Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services en TI dépend de la réputation de CGI à titre de fournisseur de services et de partenaire à long terme compétent et digne de confiance. La nature de nos activités nous expose au potentiel de perte et de destruction des renseignements de nos clients, d'accès non autorisé à ceux-ci ou d'interruptions temporaires de service. Selon la nature des renseignements ou des services en question, ces événements

peuvent nuire à la perception de la Société sur le marché. Le cas échéant, notre capacité d'attirer de nouveaux clients et de conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et nos bénéfices.

#### Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

#### Risques liés au contrôle interne

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

#### Risques de liquidité et de financement

La croissance future de la Société dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend, quant à elle, de la capacité de la Société de stimuler la croissance interne et de conclure des acquisitions d'entreprises. De par sa nature, notre stratégie de croissance exige que nous finançons 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 devises autres que le dollar canadien. Les variations des taux de change ont une incidence sur les résultats de nos activités étant donné qu'ils sont présentés en dollars canadiens. Ce risque est réduit en partie par une couverture naturelle de rapprochement des charges et des revenus libellés dans la même devise et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture. Ces couvertures naturelles pourraient diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. Aussi, en raison de l'utilisation de contrats de couverture, nous courons le risque que les institutions financières ne s'acquittent pas de leurs obligations aux termes de nos instruments financiers. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

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

## **8.2. POURSUITES JUDICIAIRES**

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

**Agent des transferts**

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

**Relations avec les investisseurs**

Lorne Gorber  
Vice-président principal, Communications et relations avec les investisseurs  
Téléphone : (514) 841-3355  
[lorne.gorber@cgi.com](mailto:lorne.gorber@cgi.com)

1350, boulevard René-Lévesque Ouest  
15<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3G 1T4  
Canada