



RAPPORT DE GESTION

DU PREMIER TRIMESTRE DE

L'EXERCICE 2017

Le 1^{er} février 2017

Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société et les notes pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2016 et 2015. 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*, dans sa version modifiée, et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934* et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés ou intégrés par renvoi dans le présent rapport de gestion et d'autres documents d'information continue déposés auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 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"> • BAII ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les coûts connexes à l'intégration, les coûts de restructuration, les charges financières nettes et la charge d'impôt sur les bénéfices, car ces éléments ne sont pas directement liés au coût des activités. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances de nos activités. On trouvera un rapprochement du BAII ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.7 du présent document. • Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires. • Bénéfice par action après dilution – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs. • Bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant certains éléments qui ne sont pas considérés comme nos activités courantes par la direction. L'exclusion de ces éléments permet une meilleure évaluation de la rentabilité de nos activités en utilisant les mêmes mesures que la direction. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs, car elle permet d'obtenir une compréhension accrue de la rentabilité purement opérationnelle de la Société. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. On trouvera un rapprochement du bénéfice net excluant les éléments spécifiques, et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.8.3 du présent document. • Bénéfice de base par action et bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR), présenté par action. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités, présentée par action. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. Le bénéfice de base par action et le bénéfice par action après dilution conforme aux IFRS figure à la section 3.8 du présent document, tandis que le bénéfice de base par action et le bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques figure à la section 3.8.3.
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> • Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie opérationnels robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter la stratégie de la Société. • Délai moyen de recouvrement des créances (mesure non conforme aux PCGR) – Nombre moyen de jours nécessaires pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les revenus comptabilisés pour le trimestre, sur une période de 90 jours. Les revenus différés excluent les réévaluations à la juste valeur des contrats générateurs de revenus conclus au moment d'un regroupement d'entreprises. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen de recouvrement des créances cible d'au plus 45 jours. Nous sommes d'avis que cet indicateur est utile pour les investisseurs, car il montre la capacité de la Société à convertir en temps opportun ses créances clients et ses travaux en cours en rentrées de fonds.

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

Secteurs opérationnels

La gestion des activités de la Société se fait au moyen des sept secteurs opérationnels suivants, soit nos unités d'affaires stratégiques : États-Unis (« É.-U. »); pays nordiques européens; Canada; France (y compris le Luxembourg et le Maroc) (« France »); Royaume-Uni (« R.-U. »); est, centre et sud de l'Europe (principalement les Pays-Bas et l'Allemagne) (« ECS ») et Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde et les Philippines) (« Asie-Pacifique »). Veuillez vous reporter aux sections 3.4 et 3.6 du présent rapport de gestion ainsi qu'à la note 8 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	7
	1.2. Vision et stratégie	8
	1.3. Environnement concurrentiel	8
2. Points saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principaux points saillants du trimestre considéré, principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Points saillants du premier trimestre de 2017 par rapport au même trimestre de l'exercice précédent	9
	2.2. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	10
	2.3. Rendement de l'action	11
	2.4. Investissement dans des filiales	12
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats financiers pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2016 et 2015, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par type de contrat, par type de service, par secteur opérationnel et par secteur cible.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	13
	3.2. Taux de change	14
	3.3. Répartition des revenus	15
	3.4. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel	16
	3.5. Charges opérationnelles	19
	3.6. BAII ajusté par secteur opérationnel	20
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	22
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	23

Section	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Les indicateurs de la structure du capital (ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette, RCP et RCI) et de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) sont analysés sur douze mois.	
	4.1. États consolidés résumés intermédiaires des flux de trésorerie	25
	4.2. Sources de financement	29
	4.3. Obligations contractuelles	30
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	30
	4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement	30
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	31
	4.7. Capacité de livrer les résultats	31
5. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables futures.	33
6. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires.	34
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.	37
8. Environnement du risque	Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.	
	8.1. Risques et incertitudes	38
	8.2. Poursuites judiciaires	47

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI figure parmi les plus importantes entreprises de services en technologies de l'information (« TI ») et en gestion des processus d'affaires au monde. L'entreprise offre des services-conseils stratégiques, des services d'intégration de système et d'impartition transformationnelle ainsi que des solutions de propriété intellectuelle, combinés à une connaissance approfondie des secteurs d'activité. CGI offre à ses clients partout dans le monde un modèle unique de prestation mondiale de services adaptés à leurs besoins, privilégiant la proximité avec les clients afin d'accélérer leur transformation numérique et de leur offrir un avantage concurrentiel. La Société compte approximativement 68 000 employés à l'échelle mondiale.

Services complets

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

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

Expertise sectorielle approfondie

CGI dispose de pratiques spécialisées de longue date dans tous ses secteurs cibles et représente pour ses clients un partenaire qui est non seulement un expert en TI, mais également un spécialiste de leur secteur d'activité. Grâce à cette combinaison de connaissances des affaires et d'expertise en technologies numériques, CGI est en mesure d'aider ses clients à s'adapter aux changements sectoriels qui s'opèrent, contribuant ainsi à l'évolution des secteurs au sein desquels nous exerçons nos activités.

Nos secteurs cibles sont les suivants : gouvernements, services financiers, santé, télécommunications, pétrole et gaz, secteur manufacturier, commerce de détail et services aux consommateurs, transport, services postaux et logistique. Bien que cette liste reflète notre approche sectorielle de mise en marché, ces secteurs cibles ont été regroupés comme suit : gouvernements, services financiers, santé, télécommunications et services publics, et secteur manufacturier, distribution et détail.

À mesure que le virage numérique continue dans l'ensemble des secteurs, CGI s'associe à ses clients pour les soutenir dans leurs initiatives stratégiques. Grâce à notre vaste connaissance de l'industrie des TI, nous pouvons les aider à devenir des organisations numériques axées sur les clients.

Solutions numériques de propriété intellectuelle

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

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

Innovation axée sur les clients

CGI est un partenaire de confiance possédant plus de 40 ans d'expérience dans la prestation de solutions et de services novateurs et axés sur les clients. Grâce à ses programmes d'innovation et à ses investissements, CGI soutient ses clients pour la réalisation de leurs initiatives les plus stratégiques. Nous les aidons à développer, à faire évoluer et à protéger les technologies qui leur permettent d'atteindre rapidement leurs objectifs de transformation numérique, tout en réduisant les risques et en obtenant des résultats à long terme.

Processus qualité

Quels que soient l'endroit et le moment où ils font appel à nous, nos clients s'attendent à une prestation de services cohérente et uniforme. Grâce à notre engagement à l'égard de l'excellence et à notre solide modèle de gouvernance (les Assises de gestion de CGI), nous affichons un bilan enviable de projets réalisés dans le respect des échéances et des budgets prévus. Ces Assises instaurent un vocabulaire, des pratiques et des cadres de gestion communs pour gérer l'ensemble des activités de manière cohérente à l'échelle mondiale, tout en mettant l'accent sur l'amélioration continue. Nous investissons également dans la conformité à des normes exigeantes de qualité et de prestation de services (notamment les programmes de certification ISO et Capability Maturity Model Integration (« CMMI ») ainsi que dans notre Programme d'évaluation de la satisfaction des clients (« CSAP ») afin d'assurer la satisfaction continue des 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 » de la page 8 du rapport « Résultats de l'exercice 2016 », qui est accessible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (accessible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (accessible à l'adresse www.sec.gov).

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Aucune modification importante n'a été apportée à la description présentée dans notre rapport annuel au 30 septembre 2016. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la rubrique « Environnement concurrentiel » de la page 9 du rapport « Résultats de l'exercice 2016 », qui est accessible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (accessible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (accessible à l'adresse www.sec.gov).

2. Points saillants et principales mesures du rendement

2.1. POINTS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2017 PAR RAPPORT AU MÊME TRIMESTRE DE L'EXERCICE PRÉCÉDENT

Les principales mesures de rendement pour la période comprennent :

- Revenus de 2,7 milliards \$, en hausse de 3,7 % en devises constantes;
- BAII ajusté de 396,7 millions \$, en hausse de 3,3%;
- Marge du BAII ajusté de 14,8%, en hausse de 50 points centésimaux;
- Bénéfice net de 275,7 millions \$, en hausse de 16,0%;
- Marge du bénéfice net 10,3%, en hausse de 140 point centésimaux;
- Bénéfice par action après dilution de 0,89 \$, en hausse de 18,7%;
- Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques¹ de 0,90 \$, en hausse de 7,1%;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 3,0 milliards \$, ou 110,7 % des revenus;
- Carnet de commandes de 21,0 milliards \$;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 349,7 millions \$, ou 13,1 % des revenus;
- Rendement des capitaux propres de 17,7 %.

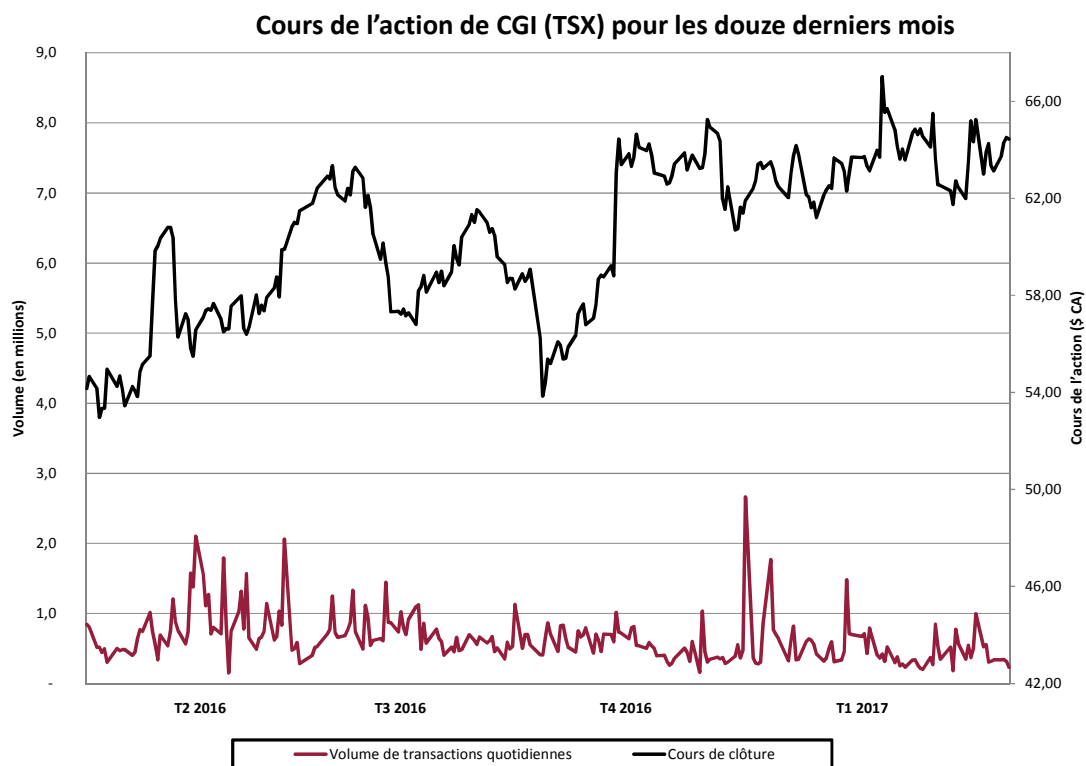
¹ Les éléments spécifiques comprennent les coûts connexes à l'intégration et les coûts de restructuration, déduction faite des impôts, et un ajustement fiscal, qui sont décrits respectivement aux sections 3.7.1, 3.7.2. et 3.8.1 du présent document.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 déc. 2016	30 sept. 2016	30 juin 2016	31 mars 2016	31 déc. 2015	30 sept. 2015	30 juin 2015	31 mars 2015
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Revenus	2 675,7	2 582,4	2 667,1	2 750,0	2 683,7	2 585,3	2 559,4	2 601,2
Croissance des revenus sur douze mois	(0,3) %	(0,1) %	4,2 %	5,7 %	5,6 %	4,1 %	(4,0) %	(3,8) %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes	3,7 %	2,8 %	0,6 %	(1,0) %	(1,8) %	(3,1) %	(3,5) %	(3,5) %
Carnet de commandes	20 975	20 893	20 614	20 705	21 505	20 711	19 697	20 000
Nouveaux contrats	2 962	2 858	2 940	2 734	3 199	2 856	2 227	2 253
Ratio nouveaux contrats/facturation	110,7 %	110,7 %	110,2 %	99,4 %	119,2 %	110,5 %	87,0 %	86,6 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	107,7 %	109,8 %	109,8 %	104,1 %	101,0 %	113,2 %	106,4 %	107,4 %
Rentabilité								
BAIL ajusté	396,7	395,1	390,5	390,6	384,1	379,0	371,2	363,1
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	14,8 %	15,3 %	14,6 %	14,2 %	14,3 %	14,7 %	14,5 %	14,0 %
Bénéfice net	275,7	274,4	273,8	282,7	237,7	232,9	257,2	251,2
<i>Marge du bénéfice net</i>	10,3 %	10,6 %	10,3 %	10,3 %	8,9 %	9,0 %	10,1 %	9,7 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,89	0,89	0,89	0,90	0,75	0,73	0,80	0,78
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	277,6	274,4	273,8	268,3	264,9	260,4	257,2	251,2
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	10,4 %	10,6 %	10,3 %	9,8 %	9,9 %	10,1 %	10,1 %	9,7 %
Bénéfice dilué par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)	0,90	0,89	0,89	0,86	0,84	0,82	0,80	0,78
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	349,7	401,8	351,7	251,4	328,2	451,3	214,1	284,7
<i>En pourcentage des revenus</i>	13,1 %	15,6 %	13,2 %	9,1 %	12,2 %	17,5 %	8,4 %	10,9 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	44	44	45	41	44	44	46	41
Structure du capital								
Dette nette	1 491,7	1 333,3	1 648,7	1 926,7	1 573,7	1 779,6	1 791,4	1 869,8
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	18,2 %	15,8 %	20,5 %	23,8 %	18,3 %	21,7 %	22,7 %	24,4 %
Rendement des capitaux propres	17,7 %	17,2 %	16,9 %	16,9 %	16,9 %	17,7 %	18,2 %	18,4 %
Rendement du capital investi	14,6 %	14,5 %	14,4 %	14,4 %	14,5 %	14,5 %	14,8 %	14,6 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	313,9	596,5	283,7	168,9	552,4	305,3	264,7	223,5
Total de l'actif	11 535,9	11 693,3	11 434,0	11 417,9	12 130,3	11 787,3	11 190,4	10 985,8
Passifs financiers non courants ¹	1 760,9	1 765,4	1 764,5	1 928,5	1 822,1	1 896,4	1 765,8	2 067,7

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

2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



2.3.1. Données sur le titre au cours du premier trimestre de 2017

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	62,14	Ouverture :	47,28
Haut :	67,14	Haut :	50,22
Bas :	60,61	Bas :	45,73
Clôture :	64,44	Clôture :	48,03
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	922 382	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	167 910

¹ 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 27 janvier 2016, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de CGI permettant l'achat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 21 425 992 actions subalternes classe A avec droit de vote, soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 22 janvier 2016. Les actions subalternes classe A avec droit de vote peuvent être achetées aux fins d'annulation dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 11 février 2016 jusqu'au 3 février 2017, ou plus tôt si la Société procède à l'achat aux fins d'annulation de toutes les actions subalternes classe A avec droit de vote visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit d'y mettre fin.

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2017, la Société a acheté aux fins d'annulation 5 094 500 de ses actions subalternes classe A avec droit de vote aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités en contrepartie d'environ 314,7 millions \$ à un prix moyen de 61,77 \$. Au 31 décembre 2016, 4 897 700 de ces actions subalternes classe A avec droit de vote ont été annulées et payées pour un montant de 302,6 millions \$ à un prix moyen de 61,79 \$.

Le 1^{er} février 2017, le conseil d'administration de la Société a autorisé, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, le renouvellement de l'offre publique rachat dans le cours normal des activités et l'achat aux fins d'annulation, au cours des douze prochains mois, d'un nombre maximal de 21 190 564 millions d'actions subalternes classe A avec droit de vote, soit environ 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 25 janvier 2017.

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 27 janvier 2017.

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 27 janvier 2017
Actions subalternes classe A avec droit de vote	266 984 738
Actions classe B à vote multiple	32 852 748
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	16 565 424

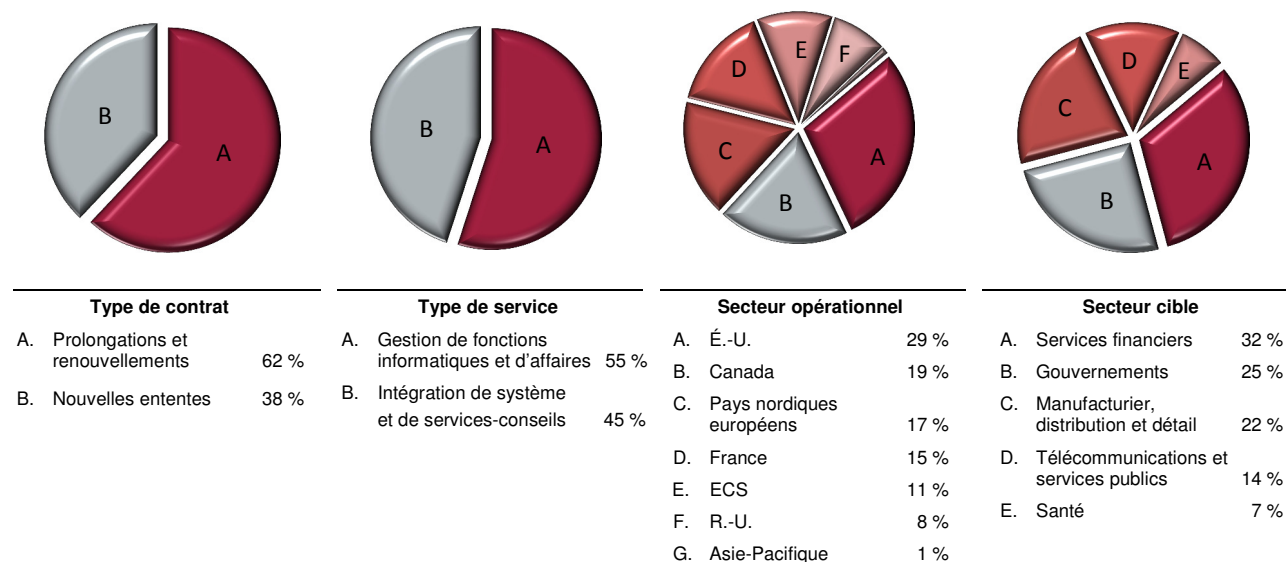
2.4. INVESTISSEMENTS DANS DES FILIALES

Le 3 novembre 2016, la Société a acquis Collaborative Consulting, LLC (« Collaborative Consulting »), entreprise d'intégration de système et de services-conseils, établie à Boston, au Massachusetts, pour une contrepartie totalisant 150,9 millions \$ payée à même les fonds en caisse. Comptant près de 400 professionnels et générant un revenu annualisé d'environ 76 millions \$ US, Collaborative Consulting devrait renforcer et accélérer la position de CGI en tant que fournisseur de service de transformation numérique dans la région de la Nouvelle-Angleterre.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre ont atteint 3,0 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 110,7 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Cependant, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les revenus associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. Les valeurs initialement comptabilisées peuvent changer avec le temps en raison de leur caractère variable, y compris l'utilisation découlant de la demande, les modifications de la portée des travaux à exécuter découlant de changements des demandes des clients ainsi que les dispositions de résiliation au gré des clients. Par conséquent, l'information concernant nos nouveaux contrats ne doit pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos revenus ni se substituer à une telle analyse. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos revenus futurs utilisé par la direction de la Société pour évaluer la croissance. Pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2016, le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 107,7 %.

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016	Nouveaux contrats pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2016	Ratio nouveaux contrats/facturation pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2016
Total – CGI	2 962 002	11 494 074	107,7 %
É.-U.	873 692	2 944 586	99,2 %
Pays nordiques européens	517 951	1 792 302	105,0 %
Canada	549 300	2 451 231	147,2 %
France	449 608	1 652 525	109,7 %
R.-U.	231 822	1 400 189	90,6 %
ECS	316 003	1 127 408	97,8 %
Asie-Pacifique	23 626	125 833	96,0 %

3.2. TAUX DE CHANGE

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

Taux de change de clôture

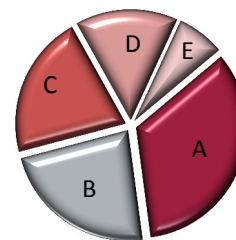
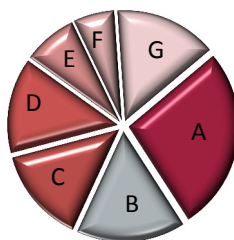
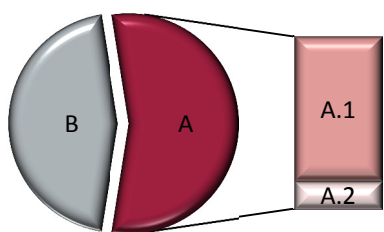
Aux 31 décembre	2016	2015	Variation
Dollar américain	1,3427	1,3844	(3,0) %
Euro	1,4171	1,5033	(5,7) %
Roupie indienne	0,0198	0,0209	(5,3) %
Livre sterling	1,6569	2,0411	(18,8) %
Couronne suédoise	0,1479	0,1638	(9,7) %
Dollar australien	0,9711	1,0092	(3,8) %

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation
Dollar américain	1,3346	1,3355	(0,1) %
Euro	1,4390	1,4615	(1,5) %
Roupie indienne	0,0198	0,0203	(2,5) %
Livre sterling	1,6579	2,0258	(18,2) %
Couronne suédoise	0,1474	0,1571	(6,2) %
Dollar australien	1,0009	0,9614	4,1 %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service

A. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires	55 %
1. Services en TI	46 %
2. Services en gestion des processus d'affaires	9 %
B. Intégration de système et services-conseils	45 %

Répartition géographique

A. É.-U.	27 %
B. Canada	16 %
C. France	14 %
D. R.-U.	14 %
E. Suède	8 %
F. Finlande	6 %
G. Reste du monde	15 %

Secteur cible

A. Gouvernements	34 %
B. Manufacturier, distribution et détail	23 %
C. Services financiers	21 %
D. Télécommunications et services publics	15 %
E. Santé	7 %

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Ainsi, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et ses diverses agences ont représenté 13,8 % de nos revenus pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, contre 12,7 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 2015.

3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

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

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs opérationnels, en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre le premier trimestre de 2017 et celui de 2016. Les revenus par secteur opérationnel pour le premier trimestre de 2016 ont été établis à l'aide des taux de change réels de cette période. L'incidence de la variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de cette période convertis selon le taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	2 675 719	2 683 677	(7 958)	(0,3) %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	3,7 %			
Incidence des taux de change	(4,0) %			
Variation par rapport à la période précédente	(0,3) %			
É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	711 304	716 008	(4 704)	(0,7) %
Incidence des taux de change	(2 051)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	709 253	716 008	(6 755)	(0,9) %
Pays nordiques européens				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	429 076	436 813	(7 737)	(1,8) %
Incidence des taux de change	(15 434)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel pays nordiques européens	413 642	436 813	(23 171)	(5,3) %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	393 772	382 899	10 873	2,8 %
Incidence des taux de change	(257)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	393 515	382 899	10 616	2,8 %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	382 054	344 820	37 234	10,8 %
Incidence des taux de change	(5 486)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	376 568	344 820	31 748	9,2 %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	425 194	365 328	59 866	16,4 %
Incidence des taux de change	(77 642)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	347 552	365 328	(17 776)	(4,9) %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	295 381	308 762	(13 381)	(4,3) %
Incidence des taux de change	(2 844)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel ECS	292 537	308 762	(16 225)	(5,3) %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	145 939	129 047	16 892	13,1 %
Incidence des taux de change	(3 287)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	142 652	129 047	13 605	10,5 %

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus se sont élevés à 2 675,7 millions \$, soit une diminution de 8,0 millions \$, ou 0,3 %, par rapport à ceux du premier trimestre de 2016. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 3,7 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence défavorable sur nos revenus de 107,0 millions \$, ou 4,0 %. Cette croissance des revenus s'explique en grande partie par la hausse de volume des services rendus en France, par l'obtention de nouveaux contrats d'impartition au Canada qui ont été exécutés en partie par nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique ainsi que par une renégociation avantageuse d'un contrat déficitaire au R.-U.

3.4.1. É.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 709,3 millions \$, soit une diminution de 6,8 millions \$, ou 0,9 %, comparativement à ceux du premier trimestre de 2016. En devises constantes, les revenus ont diminué de 4,7 millions \$, ou 0,7 %. La croissance au sein du marché fédéral américain et des revenus supplémentaires tirés d'une récente acquisition ont été contrebalancés par une baisse du volume des services rendus dans les marchés gouvernementaux d'États et locaux, en raison surtout de l'achèvement réussi d'un important programme.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, 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 totalisé environ 568 millions \$, selon l'emplacement géographique des clients.

3.4.2. Pays nordiques européens

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens se sont établis à 413,6 millions \$, soit une baisse de 23,2 millions \$, ou 5,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 7,7 millions \$, ou 1,8 %. Cette variation des revenus est surtout imputable à l'expiration de certains contrats d'impartition et à une utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique. Le tout a été contrebalancé en partie par une hausse du volume des services rendus en Suède et l'obtention de nouveaux contrats au Danemark.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel pays nordiques européens ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont totalisé environ 280 millions \$, selon l'emplacement géographique des clients.

3.4.3. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus du secteur opérationnel Canada se sont élevés à 393,5 millions \$, soit une augmentation de 10,6 millions \$, ou 2,8 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des revenus est attribuable principalement à une hausse du volume des services rendus et à l'obtention de nouveaux contrats dans le secteur cible services financiers ainsi que la croissance progressive de contrats d'impartition obtenus dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail. Le tout a été contrebalancé par l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure et l'utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, 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 totalisé environ 257 millions \$, selon l'emplacement géographique des clients.

3.4.4. France

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus du secteur opérationnel France ont atteint 376,6 millions \$, soit une augmentation de 31,7 millions \$, ou 9,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 37,2 millions \$, ou 10,8 %. Cette augmentation des revenus est attribuable à la hausse du volume des services rendus dans la plupart des secteurs cibles de ce secteur opérationnel, à l'obtention de nouveaux contrats, particulièrement dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail, et, dans une moindre mesure, à l'acquisition d'entreprise réalisée au cours de l'exercice précédent.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, 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 totalisé environ 246 millions \$, selon l'emplacement géographique des clients.

3.4.5. R.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 347,6 millions \$, soit une diminution de 17,8 millions \$, ou 4,9 %, comparativement à ceux du premier trimestre de 2016. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 59,9 millions \$, ou 16,4 %. Cette augmentation des revenus est principalement attribuable à la renégociation avantageuse d'un contrat déficitaire et à la hausse du volume des services rendus dans le secteur cible télécommunications et services publics. Le tout a été contrebalancé en partie par l'achèvement de projets dans le secteur cible services financiers.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, 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 totalisé environ 276 millions \$, selon l'emplacement géographique des clients.

3.4.6. ECS

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus du secteur opérationnel ECS ont atteint 292,5 millions \$, soit une diminution de 16,2 millions \$, ou 5,3 %, comparativement à ceux du premier trimestre de 2016. En devises constantes, les revenus ont diminué de 13,4 millions \$, ou 4,3 %. Cette diminution des revenus s'explique principalement par la baisse du volume des services rendus et l'achèvement de projets aux Pays-Bas et dans le sud de l'Europe ainsi que par la réduction progressive de la plupart de nos activités en Amérique du Sud. Le tout a été contrebalancé en partie par une hausse du volume des services rendus en Belgique et dans l'est de l'Europe.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel ECS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont totalisé environ 186 millions \$, selon l'emplacement géographique des clients.

3.4.7. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont atteint 142,7 millions \$, soit une hausse de 13,6 millions \$, ou 10,5 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 16,9 millions \$, ou 13,1 %. Cette hausse des revenus s'explique par une demande croissante de nos centres mondiaux de prestation de services dans l'ensemble des secteurs opérationnels du fait que nos clients continuent de tirer profit de notre réseau mondial de prestation de services. Cette hausse a été contrebalancée en partie par la baisse du volume des services rendus en Australie.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, 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 totalisé environ 21 millions \$, selon l'emplacement géographique des clients.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	% des		2015	% des		Variation	
	2016	revenus		revenus	\$	%	
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>							
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 276 704	85,1 %	2 298 027	85,6 %	(21 323)	(0,9) %	
Perte de change	2 354	0,1 %	1 526	0,1 %	828	54,3 %	

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 2 276,7 millions \$, soit une baisse de 21,3 millions \$, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration se sont améliorés, passant de 85,6 % à 85,1 %. En pourcentage des revenus, les coûts des services se sont améliorés par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent en raison surtout des économies réalisées grâce à la renégociation d'un contrat déficitaire, à des crédits d'impôt supplémentaires pour la recherche et le développement et à l'utilisation accrue de notre réseau mondial de prestation de services. En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration sont demeurés stables.

Au cours de la période de trois mois close le 31 décembre 2016, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence positive de 94,9 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change défavorable de 107,0 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. Perte de change

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, CGI a subi une perte de change de 2,4 millions \$ imputable principalement au calendrier des paiements ainsi qu'à la volatilité et à la variation des taux de change. La Société, en plus de ses couvertures naturelles, utilise des instruments dérivés comme stratégie visant, dans la mesure du possible, à gérer son exposition aux fluctuations des taux de change.

3.6. BAII AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
É.-U.	114 707	109 728	4 979	4,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	16,2 %	15,3 %		
Pays nordiques européens	45 373	48 975	(3 602)	(7,4) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens</i>	11,0 %	11,2 %		
Canada	87 405	80 132	7 273	9,1 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	22,2 %	20,9 %		
France	46 941	45 629	1 312	2,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	12,5 %	13,2 %		
R.-U.	50 381	44 791	5 590	12,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	14,5 %	12,3 %		
ECS	21 936	34 016	(12 080)	(35,5) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel ECS</i>	7,5 %	11,0 %		
Asie-Pacifique	29 918	20 853	9 065	43,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	21,0 %	16,2 %		
BAII ajusté	396 661	384 124	12 537	3,3 %
<i>Marge du BAII ajusté</i>	14,8 %	14,3 %		

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, la marge du BAII ajusté s'est établie à 14,8 %, soit une amélioration par rapport à 14,3 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. La variation favorable de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à la renégociation favorable d'un contrat déficitaire au R.-U., à des crédits d'impôt supplémentaires pour la recherche et le développement principalement aux É.-U. ainsi qu'à l'utilisation accrue de notre réseau mondial de prestation de services.

3.6.1. É.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 114,7 millions \$, soit une augmentation de 5,0 millions \$. La marge du BAII ajusté est passée de 15,3 % à 16,2 %. Cette augmentation est attribuable en grande partie à des crédits d'impôt supplémentaires pour la recherche et le développement et à la hausse du volume des services rendus dans le marché fédéral. Le tout a été en partie contrebalancé par une baisse du volume des services rendus au sein des marchés gouvernementaux d'États et locaux, en raison surtout de l'achèvement réussi d'un important programme et d'un ajustement des travaux en cours pour un contrat.

3.6.2. Pays nordiques européens

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel pays nordiques européens a atteint 45,4 millions \$, soit une diminution de 3,6 millions \$. La marge du BAII ajusté est demeurée stable en raison de la réduction de l'amortissement des relations clients qui a contrebalancé l'incidence découlant de l'expiration de certains contrats d'impartition et l'incidence défavorable d'un conflit avec un fournisseur.

3.6.3. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada s'est établi à 87,4 millions \$, soit une hausse de 7,3 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, alors que la marge du BAII ajusté est passée de 20,9 % à 22,2 % pour le premier trimestre de 2016. La variation de la marge du BAII ajusté s'explique surtout par l'amélioration des taux d'utilisation et l'incidence de la croissance progressive de nouveaux contrats d'impartition dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail.

3.6.4. France

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel France s'est établi à 46,9 millions \$, soit une hausse de 1,3 million \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est passée de 13,2 % à 12,5 %, ce qui est attribuable surtout aux changements au niveau des crédits d'impôt pour la recherche et le développement par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

3.6.5. R.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 50,4 millions \$, soit une hausse de 5,6 millions \$ comparativement au premier trimestre de 2016. La marge du BAII ajusté s'est établie à 14,5 %, soit une augmentation par rapport à 12,3 % qui est attribuable à la renégociation favorable d'un contrat déficitaire.

3.6.6. ECS

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, le BAII ajusté s'est établi à 21,9 millions \$, soit une diminution de 12,1 millions \$ comparativement au premier trimestre de 2016. La marge du BAII ajusté est passée de 11,0 % à 7,5 %. La variation de la marge du BAII ajusté est attribuable surtout à l'incidence des revenus comme il est décrit à la section revenus, en partie en raison d'un faible taux d'utilisation, notamment aux Pays-Bas.

3.6.7. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 29,9 millions \$, soit une hausse de 9,1 millions \$, alors que la marge du BAII ajusté s'est améliorée, passant de 16,2 % à 21,0 % en raison surtout de l'augmentation de la portée de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie et de l'amélioration de leur productivité.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	% des revenus	2015	% des revenus	Variation	
					\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
BAII ajusté	396 661	14,8 %	384 124	14,3 %	12 537	3,3 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>						
Coûts connexes à l'intégration	3 105	0,1 %	—	0,0 %	3 105	—
Coûts de restructuration	—	— %	29 100	1,1 %	(29 100)	(100,0) %
Charges financières nettes	18 520	0,7 %	20 113	0,7 %	(1 593)	(7,9) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	375 036	14,0 %	334 911	12,5 %	40 125	12,0 %

3.7.1. Coûts connexes à l'intégration

Le montant de 3,1 millions \$ engagé au cours du premier trimestre de 2017 a trait à l'intégration et à l'arrimage des activités de Collaborative Consulting au modèle opérationnel de CGI.

3.7.2. Coûts de restructuration

Au premier trimestre de 2016, nous avons achevé la mise en œuvre du programme de restructuration annoncé précédemment à l'égard des mesures d'amélioration de la productivité. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2016, la Société a engagé au titre des coûts de restructuration un montant de 29,1 millions \$, soit une charge totale de 65,0 millions \$ pour l'ensemble du programme.

3.7.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme. La baisse des charges financières nettes pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016 découle en grande partie des remboursements de dette effectués au cours de l'exercice précédent.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	375 036	334 911	40 125	12,0 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	99 385	97 198	2 187	2,3 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	26,5 %	29,0 %		
Bénéfice net	275 651	237 713	37 938	16,0 %
Marge du bénéfice net	10,3 %	8,9 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	303 179 061	307 714 593		(1,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	309 283 481	316 244 857		(2,2) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	0,91	0,77	0,14	18,2 %
Après dilution	0,89	0,75	0,14	18,7 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 99,4 millions \$, comparativement à 97,2 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 29,0 % à 26,5 %. La diminution du taux d'imposition s'explique surtout par une charge d'impôt supplémentaire totalisant 5,9 millions \$ au premier trimestre de 2016 en raison de la réévaluation de nos actifs d'impôt différé par suite de l'adoption d'une baisse du taux d'imposition des sociétés au Royaume-Uni. Compte non tenu de cet ajustement fiscal et de l'incidence fiscale découlant des coûts de restructuration engagés au cours du trimestre considéré, le taux d'imposition aurait été de 26,6 % pour le premier trimestre de 2017 comparativement à 27,2 % pour le premier trimestre de 2016. Cette baisse du taux d'imposition est principalement attribuable à la différente répartition des bénéfices imposables au sein de nos activités opérationnelles.

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

Selon les taux en vigueur à la fin du premier trimestre de 2017 et la répartition actuelle de nos activités parmi nos secteurs, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, se situera entre 27,0 % et 29,0 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour le premier trimestre de 2017, le nombre moyen pondéré de base et après dilution d'actions de CGI en circulation a diminué par rapport à celui du premier trimestre de 2016 en raison de l'incidence de l'achat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote, en partie contrebalancée par l'incidence de l'attribution et de l'exercice d'options sur actions.

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

Le tableau ci-après présente la comparaison par rapport à l'exercice précédent excluant les éléments spécifiques, notamment les coûts connexes à l'intégration, les coûts de restructuration, et l'ajustement fiscal :

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	375 036	334 911	40 125	12,0 %
<i>Rajouter :</i>				
Coûts connexes à l'intégration	3 105	—	3 105	—
Coûts de restructuration	—	29 100	(29 100)	(100,0) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	378 141	364 011	14 130	3,9 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	99 385	97 198	2 187	2,3 %
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les coûts connexes à l'intégration	1 183	—	1 183	—
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	—	7 858	(7 858)	(100,0) %
<i>Déduire :</i>				
Ajustement fiscal	—	5 900	(5 900)	(100,0) %
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	100 568	99 156	1 412	1,4 %
Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques	26,6 %	27,2 %		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	277 573	264 855	12 718	4,8 %
Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques	10,4 %	9,9 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	303 179 061	307 714 593		(1,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	309 283 481	316 244 857		(2,2) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	0,92	0,86	0,06	7,0 %
Après dilution	0,90	0,84	0,06	7,1 %

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 décembre 2016, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 313,9 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2016 et 2015.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	349 654	328 209	21 445
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(235 222)	(83 731)	(151 491)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(393 780)	(1 540)	(392 240)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(3 272)	4 154	(7 426)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(282 620)	247 092	(529 712)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 349,7 millions \$, ou 13,1 % des revenus, comparativement à 328,2 millions \$, ou 12,2 %, pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	275 651	237 713	37 938
Amortissement	89 319	101 859	(12 540)
Autres ajustements ¹	<u>43 480</u>	<u>49 927</u>	<u>(6 447)</u>
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	408 450	389 499	18 951
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(115 799)	(58 192)	(57 607)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	15 847	(14 409)	30 256
Autres ²	<u>41 156</u>	<u>11 311</u>	<u>29 845</u>
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(58 796)	(61 290)	2 494
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	349 654	328 209	21 445

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

² Comprend les charges payées d'avance et autres actifs, les actifs financiers non courants ayant trait aux activités opérationnelles, 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 décembre 2016, la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 58,8 millions \$ est principalement attribuable à une augmentation des autres créances clients découlant en grande partie de la hausse nette des crédits d'impôt pour la recherche et le développement en raison du moment auxquels ils sont reçus, et de la rémunération liée au rendement versée à nos membres.

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

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 235,2 millions \$, comparativement à 83,7 millions \$ pour la période correspondante 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.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises	(150 897)	(4 000)	(146 897)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(30 395)	(31 037)	642
Ajouts de coûts liés à des contrats	(26 166)	(18 403)	(7 763)
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(23 790)	(22 514)	(1 276)
Paiement net tiré de l'achat de placements non courants	(3 974)	(7 941)	3 967
Paiement provenant des montants à recevoir à long terme	—	164	(164)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(235 222)	(83 731)	(151 491)

L'augmentation de 151,5 millions \$ au titre des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au cours de la période de trois mois close le 31 décembre 2016 est principalement attribuable à l'acquisition de Collaborative Consulting et, dans une moindre mesure, aux coûts liés à des contrats additionnels découlant de nouveaux contrats d'impartition.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 393,8 millions \$, comparativement à 1,5 million \$ pour la période correspondante 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.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2016	2015	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la dette à long terme	(114 122)	(3 012)	(111 110)
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre de l'acquisition d'entreprise	(6 290)	—	(6 290)
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	—	(21 795)	21 795
Revente des actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	4 046	—	4 046
Rachat d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(302 610)	(18 598)	(284 012)
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	25 196	41 865	(16 669)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(393 780)	(1 540)	(392 240)

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, un montant de 114,1 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme selon le calendrier de remboursement d'une tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 113,6 millions \$ (85,0 millions \$ US).

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, un montant de 4,0 millions \$ a été reçu en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR ») de la Société. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, un montant de 21,8 millions \$ avait été utilisé pour acheter des actions subalternes classe A avec droit de vote de CGI. De plus amples renseignements à l'égard du régime d'UAR figurent à la note 5 des états financiers consolidés résumés intermédiaires.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, nous avons affecté 302,6 millions \$ à l'achat aux fins d'annulation de 4 897 700 actions subalternes classe A avec droit de vote dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2015, nous avons affecté un montant de 18,6 millions \$ au paiement de 392 500 actions subalternes classe A avec droit de vote achetées aux fins d'annulation dans le cadre de la limite globale annuelle de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur.

Finalement, pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, nous avons reçu un produit de 25,2 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 41,9 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2015.

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie a entraîné un impact défavorable de 3,3 millions \$. Ce montant n'a pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car il a été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 décembre 2016	Engagement total	Montants disponibles	Montants encours
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	313 909	—
Placements non courants	—	31 230	—
Facilité renouvelable engagée non garantie ¹	1 500 000	1 478 796	21 204
Total	1 500 000	1 823 935	21 204

¹ Il n'y avait aucun encours sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de la Société à l'exception de lettres de crédit pour un montant total de 21,2 millions \$ au 31 décembre 2016.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 31 décembre 2016, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements non courants s'établissaient à 345,1 millions \$.

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

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 823,9 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2016, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 110,4 millions \$, pour s'établir à 1 800,6 millions \$ au 31 décembre 2016, comparativement à 1 911,0 millions \$ au 30 septembre 2016. L'écart s'explique en grande partie par le remboursement de la première tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 113,6 millions \$.

Au 31 décembre 2016, CGI affichait un fonds de roulement positif² de 240,7 millions \$. La Société disposait également de 1 478,8 millions \$ aux termes de sa facilité de crédit renouvelable non garantie et elle dégage suffisamment de flux de trésorerie pour continuer de financer ses activités, tout en maintenant une bonne situation de trésorerie.

Le 8 novembre 2016, la facilité de crédit renouvelable non garantie a été prolongée de deux ans jusqu'en décembre 2021 et pourra être prolongée à nouveau. Toutes les autres modalités, y compris les taux d'intérêt et les clauses restrictives bancaires, demeurent relativement inchangées.

Ni les répercussions fiscales ni les impacts du rapatriement de la trésorerie et des équivalents de trésorerie détenus par les filiales à l'étranger au 31 décembre 2016 n'auraient d'incidence importante sur les liquidités de la Société.

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

4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de locaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Ces obligations n'ont subi aucune variation importante depuis la fin de l'exercice clos le 30 septembre 2016.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

Nous avons recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change et des taux d'intérêt. Veuillez vous reporter à la note 9 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur les instruments financiers.

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

Aux 31 décembre	2016	2015
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>		
Rapprochement de la dette nette et de la dette à long terme, incluant la tranche courante :		
Dette nette	1 491 652	1 573 685
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	313 909	552 354
Placements non courants	31 230	51 413
Juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette	(36 177)	—
Dette à long terme, incluant la tranche courante	1 800 614	2 177 452
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	18,2 %	18,3 %
Rendement des capitaux propres	17,7 %	16,9 %
Rendement du capital investi	14,6 %	14,5 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	44	44

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, de développer nos centres mondiaux de prestation de services ou à des fins d'acquisition d'entreprises. Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est demeuré stable comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a augmenté, passant de 16,9 % pour le premier trimestre de 2016 à 17,7 % pour le premier trimestre de 2017. Cette augmentation est attribuable en grande partie à la hausse du bénéfice net au cours des quatre derniers trimestres.

Le RCI est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le RCI est demeuré stable comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent.

Le délai moyen de recouvrement des créances de 44 jours est demeuré stable comparativement à celui du premier trimestre de 2016. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur cet indicateur. 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 espaces de bureaux, le matériel informatique et les véhicules ainsi que l'affacturage des créances clients. De temps à autre, nous concluons des ententes en vertu desquelles nous fournissons à des tiers des garanties de performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de cessions d'entreprises et de garanties sur les contrats gouvernementaux et commerciaux.

Dans le cadre de la vente d'actifs et de cessions d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des tiers par suite, entre autres, de violations de nos obligations contractuelles, de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des tiers. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 10,6 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il n'est pas possible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés résumés intermédiaires.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission remportée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 31 décembre 2016, nous avons engagé un montant total de 29,6 millions \$ dans ces types de cautionnement. Au meilleur de notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance interne et par acquisition. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, à l'achat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A et au remboursement de la dette. Les fonds servent également 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 2017, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

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

Comme le capital humain est le pilier de notre Société, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement

de la satisfaction des employés au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société. Par ailleurs, près de 52 000 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 certification, notamment l'ISO et le CMMI.

5. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016 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 conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*, qui précise la méthode et le moment de la comptabilisation des produits des activités ordinaires, et exige la présentation d'informations plus détaillées et pertinentes. La norme annule et remplace l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, l'IAS 11, *Contrats de construction*, et d'autres interprétations relatives aux produits des activités ordinaires. La norme entrera en vigueur le 1^{er} octobre 2018 pour la Société 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, entrera en vigueur pour la Société le 1^{er} octobre 2018 et l'application anticipée est permise. La Société évalue, à l'heure actuelle, l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 16 – Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location*, qui établit les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location, ainsi que les informations à leur sujet, pour les deux parties au contrat. La norme annule et remplace l'IAS 17, *Contrats de location*, et d'autres interprétations relatives aux contrats de location. La norme entrera en vigueur pour la Société le 1^{er} octobre 2019 et l'application anticipée est permise seulement si l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, est également appliquée. La Société évalue, à l'heure actuelle, l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

6. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2016. Certaines de ces normes comptables, présentées ci-après, exigent que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les informations fournies à la date des états financiers consolidés audités ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Ces estimations comptables sont considérées comme principales, car, pour les faire, la direction doit formuler des jugements subjectifs ou complexes fondés sur des renseignements intrinsèquement incertains, et parce qu'elles pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats opérationnels.

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

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

Comptabilisation des revenus

Accords comprenant des éléments multiples

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

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

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

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

Pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus

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

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

Dépréciation du goodwill

La valeur comptable du goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation annuel au 30 septembre ou avant si des événements ou des changements de circonstances indiquent que la valeur comptable a pu se déprécier. Pour déterminer si un test de dépréciation du goodwill est nécessaire, la direction passe en revue chaque trimestre différents facteurs, comme l'évolution de l'environnement technologique ou du marché, les modifications apportées aux hypothèses utilisées pour établir le coût moyen pondéré du capital et la performance réelle par rapport à la performance financière prévue.

La valeur recouvrable de chaque secteur a été établie conformément à la valeur d'utilité calculée qui comprend des estimations de sa performance financière future fondée sur les flux de trésorerie approuvés par la direction. Cependant, des facteurs comme notre capacité de développer et d'élargir notre gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques, un cycle de vente prolongé et notre capacité d'embaucher et de fidéliser des professionnels de TI qualifiés ont une incidence sur les flux de trésorerie futurs, et les résultats réels peuvent différer des flux de trésorerie futurs utilisés dans le cadre d'un test de dépréciation du goodwill.

Charge d'impôt sur les bénéfices

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

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

évaluations qualitatives de tous les facteurs pertinents et peut changer. L'examen des hypothèses est réalisé trimestriellement.

Litiges et réclamations

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

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 applicables, 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 se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences du Règlement 52-110 adopté par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières et celles de la Bourse de New York et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis en matière d'indépendance et d'expérience. Le Comité assume notamment les rôles et les responsabilités suivants : a) l'examen de tous les documents d'information au public contenant de l'information financière audité ou non audité concernant CGI; b) l'identification et l'examen des risques financiers et opérationnels auxquels la Société est exposée, l'examen des diverses politiques et pratiques de la Société prévues pour la gestion de ces risques et la présentation de façon régulière au conseil d'administration de l'information concernant la gestion des risques; c) l'examen et l'évaluation de l'efficacité des conventions et méthodes comptables portant sur l'information financière de CGI; d) l'examen et la surveillance des procédures, programmes et politiques de contrôle interne de CGI, ainsi que l'évaluation du caractère adéquat et de l'efficacité de ceux-ci; e) l'examen et le caractère suffisant des ressources d'audit interne de CGI, y compris le mandat et les objectifs des auditeurs internes; 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, la réalisation d'une évaluation annuelle de leur rendement et le maintien de discussions continues avec eux; g) l'examen de toutes les opérations avec une personne reliée conformément aux règles de la Bourse de New York et autres lois et règlements applicables; h) l'examen des procédures d'audit, y compris l'étendue proposée des audits menés par les 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 des auditeurs externes, le Comité d'audit et de gestion des risques du conseil d'administration réalise une évaluation annuelle du rendement des auditeurs externes, 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 présenté dans le rapport annuel de 2016, la Société a évalué, en date du 30 septembre 2016, 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 décembre 2016, 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. Les entreprises peuvent réduire 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 potentiellement restreint de mandats durant un ralentissement, la concurrence peut s'intensifier ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents réduisent leurs tarifs pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'étalement. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos revenus et de notre rentabilité.

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.

Nous dégageons des revenus considérables de contrats octroyés à la suite d'appels d'offres conformément auxquels la Société doit effectuer une estimation précise des ressources et des coûts nécessaires pour exécuter les contrats obtenus, selon les spécifications propres à l'appel d'offres du client et, parfois, avant que la portée et la conception finale du contrat ne soient déterminées (se reporter à la rubrique Risques liés à l'estimation des coûts), et qui limitent la capacité de la Société à négocier certaines modalités contractuelles. Les risques liés aux processus d'appels d'offres comprennent également les coûts importants engagés ainsi que les heures de gestion consacrées et les efforts déployés par la Société pour préparer les soumissions et les offres de service relativement à des contrats qui pourraient ou non lui être octroyés. Des charges supplémentaires et des retards peuvent également survenir si les concurrents de la Société contestent ou remettent en question les contrats qui lui ont été octroyés par suite d'un appel d'offres.

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent s'avérer difficiles. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser des professionnels hautement compétents et d'établir un plan de relève efficace. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés, qualifiés et détenant les cotes de sécurité gouvernementales appropriées nécessaires pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers 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 nouveaux employés, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts et exercerait une pression sur notre bénéfice net.

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

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

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

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

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

Certains contrats d'impartition permettent aux clients d'utiliser, pour certains services précisés dans le contrat, des mécanismes d'établissement des prix fondés sur l'étalonnage des prix exigés, pour des services similaires, par d'autres fournisseurs formant un groupe de comparaison. 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 bénéfice net 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 détectons 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 système; deuxièmement, l'obtention de contrats d'impartition transformationnels de grande envergure; troisièmement, les acquisitions d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers; et quatrièmement, les acquisitions transformationnelles.

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

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

Variabilité des résultats financiers

Notre capacité de maintenir et d'accroître nos revenus dépend non seulement de la mise en œuvre de notre stratégie de croissance et d'acquisition, mais aussi d'un certain nombre d'autres facteurs, notamment notre capacité d'introduire et de livrer de nouveaux services et de nouvelles solutions d'affaires, 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 système 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 système 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, y compris des centres mondiaux de prestation de services. 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 et programmes de crédits d'impôt

En estimant notre impôt sur les bénéfices à payer, la direction utilise des principes comptables pour déterminer les positions fiscales qui sont susceptibles d'être soutenues par les 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 révisions par les administrations fiscales pertinentes. Ces administrations fiscales déterminent 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. Les montants déterminés sont définitifs et obligatoires pour la Société. L'un ou l'autre des facteurs mentionnés ci-dessus pourrait avoir une incidence négative importante sur notre bénéfice net ou sur nos flux de trésorerie nets en nuisant à nos activités et à notre rentabilité, à la disponibilité des crédits d'impôt, au coût des services que nous offrons et à la disponibilité des déductions pour pertes opérationnelles dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation des services.

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

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

Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

La facturation et le recouvrement d'une manière efficace et en temps opportun des montants qui nous sont dus nous permettent de maintenir notre bénéfice net et nos flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient s'avérer inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne fournissons pas nos services conformément aux modalités de nos contrats et selon les attentes raisonnables des clients, et si nous ne facturons pas nos services 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 à l'ensemble des efforts estimé pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodes et nos professionnels pour réaliser le contrat considéré,

conformément au Cadre de gestion du partenariat client (le « Cadre ») de CGI, un ensemble structuré 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 le bénéfice net prévu.

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

Nous dégageons des revenus 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 croissante des contrats, il se peut que nous devions nous appuyer sur des sous-traitants externes, y compris des fournisseurs de logiciels et de matériel, pour remplir nos engagements. Le cas échéant, notre réussite dépend de la capacité de ces tiers à remplir leurs obligations conformément aux budgets et aux 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 bénéfice net, nous devons gérer, dans chacune des régions géographiques, la charge de travail de nos professionnels, qui doivent avoir un taux d'utilisation élevé, tout en étant assez disponibles pour nous permettre d'affecter des employés additionnels aux nouveaux contrats. Pour maintenir un taux d'utilisation efficace, nous devons prévoir la charge de travail de nos professionnels, tout en gérant adéquatement les programmes de recrutement, de formation et de restructuration, et les taux de départs naturels. Si nous échouons à cette tâche ou si nous sommes limités en ce sens par les lois et les règlements en vigueur, nos taux d'utilisation pourraient diminuer, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre rentabilité. Inversement, un manque de ressources entraverait nos occasions d'affaires et notre capacité d'accroître nos revenus.

Risque associé à la concentration de la clientèle

Nous dégageons une tranche considérable de nos revenus des services que nous fournissons 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 gouvernements; 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 bénéficiaires, ce qui aurait pour effet de réduire nos bénéficiaires, peuvent nous exposer à des amendes pour non-respect et nuire à notre réputation.

Nos activités auprès du gouvernement fédéral des États-Unis et de ses 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 la protection des données et à l'infrastructure

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

Risques associés à la sécurité et à la cybersécurité

Dans le contexte actuel, les risques associés à la cybersécurité sont nombreux et en constante évolution, notamment les pirates informatiques, les cyberactivistes, les organisations parrainées par l'État, l'espionnage industriel, l'inconduite d'un employé, et l'erreur humaine ou technologique. Les menaces physiques et de sécurité informatique pourraient avoir une incidence négative sur nos activités et nuire à nos ventes futures et à notre situation financière ou accroître nos coûts et nos dépenses. Le chef de la sécurité de la Société gère ces risques pour la Société. Les risques pour la Société comprennent toute attaque éventuelle non seulement à l'égard de nos produits, services et systèmes, mais également ceux de nos clients, fournisseurs, partenaires et autres tiers. Nous nous efforçons de détecter tous les incidents liés à la sécurité et de mener une enquête, le cas échéant, et visons à prévenir qu'ils ne surviennent ou ne se répètent. Nous continuons d'investir pour améliorer notre protection contre les menaces, ainsi que nos politiques, procédures et contrôles en matière de détection et d'atténuation. Nous travaillons de concert avec l'industrie et le gouvernement afin de les sensibiliser à l'égard des menaces à la sécurité informatique et d'en améliorer la protection. Toutefois, en raison de la nature évolutive et de la complexité de ces menaces, rien ne garantit que nous pouvons toutes les détecter ou les prévenir. À mesure que le portrait de la cybersécurité évolue, la Société peut également juger nécessaire d'investir davantage pour protéger les données et l'infrastructure. Toute menace à la sécurité susmentionnée pourrait exposer la Société, ses clients ou autres tiers à une responsabilité éventuelle, à un litige ou à des mesures de réglementation ainsi qu'à la perte de confiance des clients, à la perte de clients existants ou éventuels, à la perte de contrats gouvernementaux à caractère sensible, à la détérioration de notre marque et de notre réputation, et à d'autres pertes financières.

Risque d'atteinte à notre réputation

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

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

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

La direction doit consacrer beaucoup de temps et d'attention à l'intégration des nouvelles activités découlant de notre stratégie d'acquisition ou d'importants contrats d'impartition. Le temps que consacrent les membres de la direction aux activités d'intégration peut nuire à leurs tâches habituelles, ce qui pourrait exercer une pression sur les revenus et les bénéfices tirés de nos activités existantes. De plus, la tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes les nouvelles activités 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. Par sa nature, notre stratégie de croissance exige que nous financions les investissements nécessaires au moyen de la trésorerie provenant de nos activités, 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 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 exécutif, Communications et relations avec les investisseurs
Téléphone : (514) 841-3355
lorne.gorber@cgi.com

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