



RAPPORT DE GESTION

DU PREMIER TRIMESTRE DE

L'EXERCICE 2018

Le 31 janvier 2018

Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société et les notes pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2017 et 2016. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (IFRS) telles qu'elles ont été publiées par l'*International Accounting Standards Board* (IASB). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Importance des informations fournies

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

Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Société; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein de l'industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses énoncés ou intégrés par renvoi dans le présent rapport de gestion et d'autres documents d'information continue déposés auprès des autorités réglementaires canadiennes en valeurs mobilières (disponible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 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"> • BAll ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration, les charges financières nettes et la charge d'impôt sur les bénéfices. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances. On trouvera un rapprochement du BAll ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.7 du présent document. • Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires. • Bénéfice par action après dilution – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs. • Bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration et les ajustements fiscaux. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs, car elle reflète mieux la rentabilité de nos activités et elle permet également de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances. 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 conformes aux IFRS figurent à la section 3.8 du présent document, tandis que le bénéfice de base par action et le bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques figurent à la section 3.8.3 du présent document.
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> • Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous sommes d'avis que des flux de trésorerie opérationnels importants sont représentatifs de la souplesse financière, ce qui nous permet d'exécuter la stratégie de la Société. • Délai moyen de recouvrement des créances (mesure non conforme aux PCGR) – Nombre moyen de jours nécessaires pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les revenus comptabilisés pour le trimestre, sur une période de 90 jours. Les revenus différés excluent les réévaluations à la juste valeur des contrats générateurs de revenus conclus au moment d'un regroupement d'entreprises. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen de recouvrement des créances cible d'au plus 45 jours. 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 pour les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction, lesquelles peuvent changer à l'avenir. La direction surveille cet indicateur de près étant donné qu'il s'agit d'un indicateur clé des meilleures estimations par la direction des revenus qui seront réalisés dans l'avenir et est d'avis qu'elle est utile aux investisseurs pour la même raison. • Ratio nouveaux contrats/facturation (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus 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 la même raison. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime qu'une période plus longue constitue une mesure plus représentative étant donné que le type de contrat, le type de service, l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.
Structure du capital	<ul style="list-style-type: none"> • Dette nette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure établie en soustrayant de la dette la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements courants, les placements non courants et la juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette. La direction utilise l'indicateur de la dette nette pour surveiller le levier financier de la Société. Nous estimons que cet indicateur est utile aux investisseurs, car il donne un aperçu de notre santé financière. On trouvera un rapprochement de la dette nette et sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 4.5 du présent document. • Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de notre levier financier qui est obtenue en divisant la dette nette par la somme des capitaux propres et de la dette. La direction utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités et pour évaluer notre santé financière. Nous estimons que cet indicateur est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. • Rendement des capitaux propres (RCP) (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires qui correspond au bénéfice net pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens des quatre derniers trimestres. La direction fait appel au RCP pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices nets pour les actionnaires de la Société et dans quelle mesure la Société utilise bien les fonds investis pour faire croître les bénéfices nets. Nous sommes d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. • Rendement du capital investi (RCI) (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables qui correspond au bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt pour les douze derniers mois, divisé par le capital investi moyen des quatre derniers trimestres, soit la somme des capitaux propres et de la dette nette. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements. Nous sommes d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison.

Changement aux secteurs opérationnels

Au cours du premier trimestre, nous avons procédé à une réorganisation interne de notre leadership. Par conséquent, la gestion des activités de la Société se fait désormais au moyen des neuf secteurs opérationnels suivants : Europe du Nord (y compris les pays nordiques européens, les pays Baltes et la Pologne); Canada; France (y compris le Luxembourg et le Maroc) (France); États-Unis d'Amérique (É.-U.) Secteur privé et gouvernements locaux; É.-U. Gouvernement fédéral américain; Royaume-Uni (R.-U.); est, centre et sud de l'Europe (principalement les Pays-Bas et l'Allemagne) (ECS); Centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique (Inde et Philippines) et Australie. Les deux derniers secteurs opérationnels, dont les revenus, les bénéfices et les actifs de chacun représentent moins de 10 % des revenus totaux, du bénéfice total et du total des actifs de la Société, ont été regroupés sous le secteur Asie-Pacifique. Le présent rapport de gestion tient également compte du transfert de nos activités en Pologne du secteur opérationnel ECS vers le secteur opérationnel Europe du Nord. Les résultats par secteur de l'exercice précédent ont été révisés. Veuillez vous reporter aux sections 3.4 et 3.6 du présent rapport de gestion ainsi qu'à la note 10 des états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société pour de plus amples renseignements sur ses secteurs.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

Dans le présent document, nous allons :

- 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	8
	1.2. Vision et stratégie	9
	1.3. Environnement concurrentiel	9
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 2018	10
	2.2. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	11
	2.3. Rendement de l'action	12
	2.4. Investissements dans des filiales	13
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats financiers pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2017 et 2016, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par type de contrat, par type de service, par secteur et par secteur cible.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	14
	3.2. Taux de change	15
	3.3. Répartition des revenus	16
	3.4. Revenus par secteur	17
	3.5. Charges opérationnelles	20
	3.6. BAII ajusté par secteur	21
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéficiaires	23
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	24
4. Situation de trésorerie	Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Les indicateurs de la structure du capital (ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette, RCP et RCI) et de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) sont analysés sur douze mois.	
	4.1. États consolidés des flux de trésorerie	26
	4.2. Sources de financement	28

Section	Contenu	Page
	4.3. Obligations contractuelles	29
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	29
	4.5. Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie	29
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	30
	4.7. Capacité de livrer les résultats	30
5. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables futures.	32
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.	47
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	39
	8.2. Poursuites judiciaires	48

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI figure parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management au monde. CGI offre un portefeuille complet de services, notamment des services-conseils stratégiques en TI et en management ainsi que des services d'intégration de systèmes et d'impartition. Les solutions de propriété intellectuelle de CGI, combinées à une connaissance approfondie des secteurs d'activité, à une approche unique de proximité client et au réseau mondial de prestation de services le mieux adapté, permettent à CGI de collaborer avec ses clients dans le monde entier afin d'accélérer les résultats, transformer leurs organisations et leur offrir un avantage concurrentiel. CGI compte environ 72 500 employés à l'échelle mondiale.

Gamme complète de services et de solutions

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

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

Expertise sectorielle approfondie

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

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

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

Solutions numériques de propriété intellectuelle (PI)

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

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

Innovation appliquée

CGI est un partenaire de confiance possédant plus de 40 ans d'expérience dans la prestation de solutions et de services novateurs et axés sur les clients. Dans le cadre de la gestion quotidienne de ses projets ainsi que de ses programmes et investissements mondiaux, l'entreprise travaille de concert avec ses clients pour mettre au point des innovations concrètes reproductibles et adaptables et, ensemble, obtenir des résultats tangibles. Nous les aidons à développer, à innover et à protéger les technologies qui leur permettent d'atteindre rapidement leurs objectifs de transformation numérique, tout en réduisant les risques et en obtenant des résultats à long terme.

Processus qualité

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

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Notre stratégie s'est toujours appuyée sur des données fondamentales à long terme. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la section 1.2 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, qui est accessible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des autorités réglementaires canadiennes en valeurs mobilières sur SEDAR (accessible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis sur EDGAR (accessible à l'adresse www.sec.gov).

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Aucune modification importante n'a été apportée à la description de notre environnement concurrentiel depuis la fin de l'exercice 2017. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la section 1.3 du rapport de gestion de CGI pour l'exercice clos le 30 septembre 2017, qui est accessible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des autorités réglementaires canadiennes en valeurs mobilières sur SEDAR (accessible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis sur EDGAR (accessible à l'adresse www.sec.gov).

2. Points saillants et principales mesures du rendement

2.1. POINTS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2018

- Revenus de 2,8 milliards \$, en hausse de 5,3 % par rapport au même trimestre de l'exercice précédent ou 4,9 % en devises constantes;
- BAI ajusté de 406,3 millions \$, ou 14,4 % des revenus;
- Bénéfice net de 285,3 millions \$, ou 10,1 % des revenus;
- Bénéfice net, excluant les éléments spécifiques¹, de 288,0 millions \$, ou 10,2 % des revenus;
- Bénéfice par action après dilution de 0,98 \$, ou de 0,99 \$ en excluant les éléments spécifiques¹;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 3,0 milliards \$, ou 105,7 % des revenus;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 410,1 millions \$, ou 14,6 % des revenus.

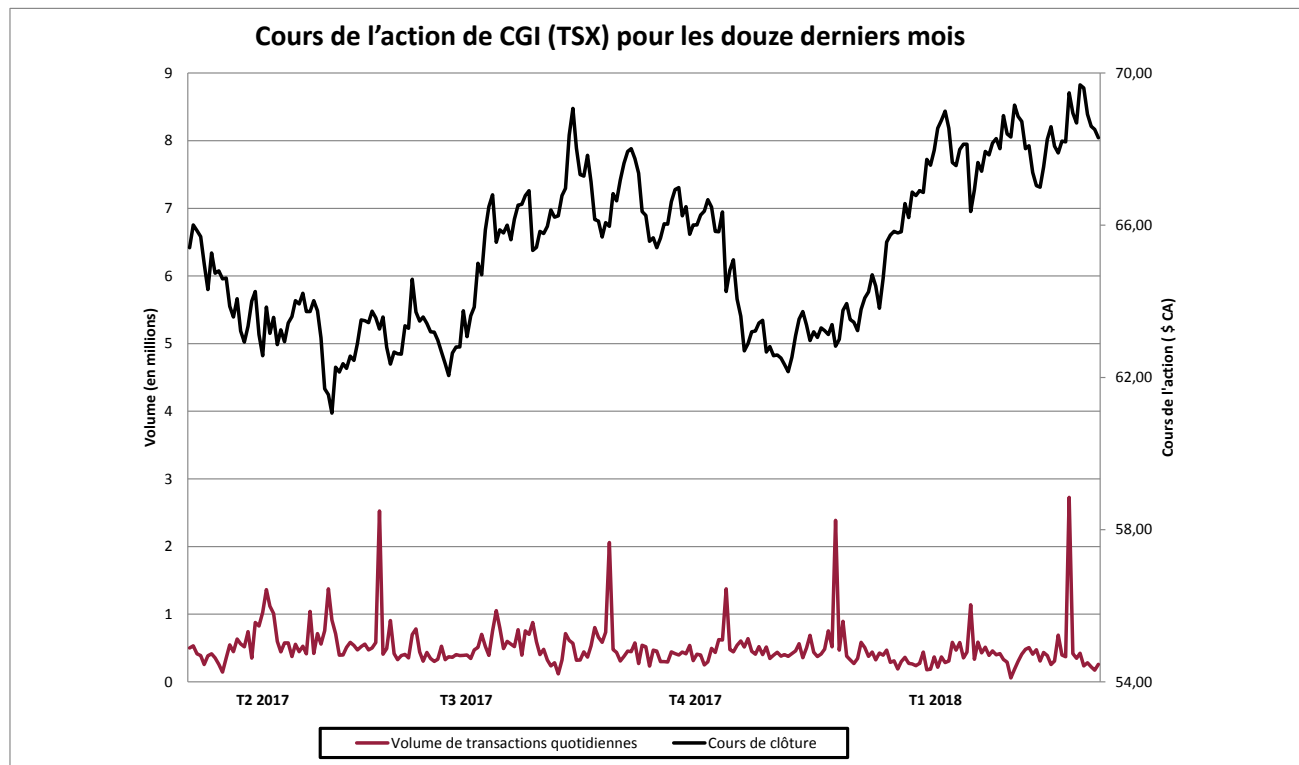
¹ Les éléments spécifiques comprennent, déductions faites des impôts, les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et les coûts de restructuration, ainsi qu'un montant favorable net au titre d'ajustement fiscal, qui sont décrits respectivement aux sections 3.7.1, 3.7.2 et 3.8.1 du présent 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. 2017	30 sept. 2017	30 juin 2017	31 mars 2017	31 déc. 2016	30 sept. 2016	30 juin 2016	31 mars 2016
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Revenus	2 816,9	2 608,1	2 836,8	2 724,4	2 675,7	2 582,4	2 667,1	2 750,0
Croissance des revenus sur douze mois	5,3 %	1,0 %	6,4 %	(0,9) %	(0,3) %	(0,1) %	4,2 %	5,7 %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes	4,9 %	2,5 %	5,2 %	5,6 %	3,7 %	2,8 %	0,6 %	(1,0) %
Carnet de commandes	21 110	20 813	20 800	20 968	20 975	20 893	20 614	20 705
Nouveaux contrats	2 976	2 913	2 675	2 735	2 962	2 858	2 940	2 734
Ratio nouveaux contrats/facturation	105,7 %	111,7 %	94,3 %	100,4 %	110,7 %	110,7 %	110,2 %	99,4 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	102,8 %	104,1 %	103,8 %	107,9 %	107,7 %	109,8 %	109,8 %	104,1 %
Rentabilité								
BAIL ajusté	406,3	395,8	399,1	395,1	396,7	395,1	390,5	390,6
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	14,4 %	15,2 %	14,1 %	14,5 %	14,8 %	15,3 %	14,6 %	14,2 %
Bénéfice net	285,3	208,5	276,6	274,4	275,7	274,4	273,8	282,7
<i>Marge du bénéfice net</i>	10,1 %	8,0 %	9,8 %	10,1 %	10,3 %	10,6 %	10,3 %	10,3 %
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	0,98	0,70	0,92	0,90	0,89	0,89	0,89	0,90
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	288,0	275,7	278,5	275,2	277,6	274,4	273,8	268,3
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	10,2 %	10,6 %	9,8 %	10,1 %	10,4 %	10,6 %	10,3 %	9,8 %
Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars)	0,99	0,93	0,93	0,91	0,90	0,89	0,89	0,86
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	410,1	352,1	290,6	366,2	349,7	401,8	351,7	251,4
<i>En pourcentage des revenus</i>	14,6 %	13,5 %	10,2 %	13,4 %	13,1 %	15,6 %	13,2 %	9,1 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	47	47	45	42	44	44	45	41
Structure du capital								
Dette nette	1 635,0	1 749,4	1 449,8	1 493,7	1 491,7	1 333,3	1 648,7	1 926,7
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	19,3 %	21,5 %	17,2 %	18,2 %	18,2 %	15,8 %	20,5 %	23,8 %
Rendement des capitaux propres	16,2 %	16,1 %	17,2 %	17,5 %	17,7 %	17,2 %	16,9 %	16,9 %
Rendement du capital investi	13,7 %	13,7 %	14,6 %	14,7 %	14,6 %	14,2 %	13,8 %	13,8 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	238,9	165,9	302,9	282,0	313,9	596,5	283,7	168,9
Total de l'actif	11 957,5	11 396,2	11 832,6	11 526,0	11 535,9	11 693,3	11 434,0	11 417,9
Passifs financiers non courants ¹	1 588,3	1 821,9	1 725,3	1 747,0	1 760,9	1 765,4	1 764,5	1 928,5

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

2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



2.3.1. Données sur le titre au cours du premier trimestre de 2018

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	63,82	Ouverture :	51,49
Haut :	70,00	Haut :	54,99
Bas :	63,71	Bas :	51,03
Clôture :	68,30	Clôture :	54,33
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	665 507	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	155 803

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

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

Le 1^{er} février 2017, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de CGI permettant le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 21 190 564 actions subalternes classe A avec droit de vote, soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 25 janvier 2017. Les actions subalternes classe A avec droit de vote peuvent être rachetées aux fins d'annulation dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 6 février 2017 jusqu'au 5 février 2018, ou plus tôt si la Société a procédé au rachat de toutes les actions subalternes classe A avec droit de vote visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou choisit d'y mettre fin.

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2018, la Société n'a racheté aucune action subalterne classe A avec droit de vote aux fins d'annulation. Au 26 janvier 2018, 13 831 568 actions subalternes classe A avec droit de vote avaient été annulées et payées pour un montant total de 869,6 millions \$ à un prix moyen pondéré de 62,87 \$, représentant 65 % du nombre total d'actions subalternes classe A avec droit de vote que la Société pouvait racheter aux fins d'annulation dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Le 31 janvier 2018, le conseil d'administration de la Société a autorisé, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat aux fins d'annulation, au cours des douze prochains mois, d'un nombre maximal de 20 595 539 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 24 janvier 2018.

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 26 janvier 2018.

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 26 janvier 2018
Actions subalternes classe A avec droit de vote	255 114 778
Actions classe B à vote multiple	32 852 748
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	13 363 769

2.4. INVESTISSEMENTS DANS DES FILIALES

En octobre 2017, la Société a acquis 96,7 % des actions en circulation d'Affecto Plc (Affecto), un fournisseur de premier plan de services et de solutions d'intelligence d'affaires et de gestion de l'information d'entreprise établi à Helsinki, en Finlande, pour un prix d'achat totalisant 145,0 millions \$ (98,5 millions €). Plus de 1 000 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition, qui génère des revenus annualisés d'environ 110 millions €. La Société prévoit détenir la totalité des actions d'ici la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2018.

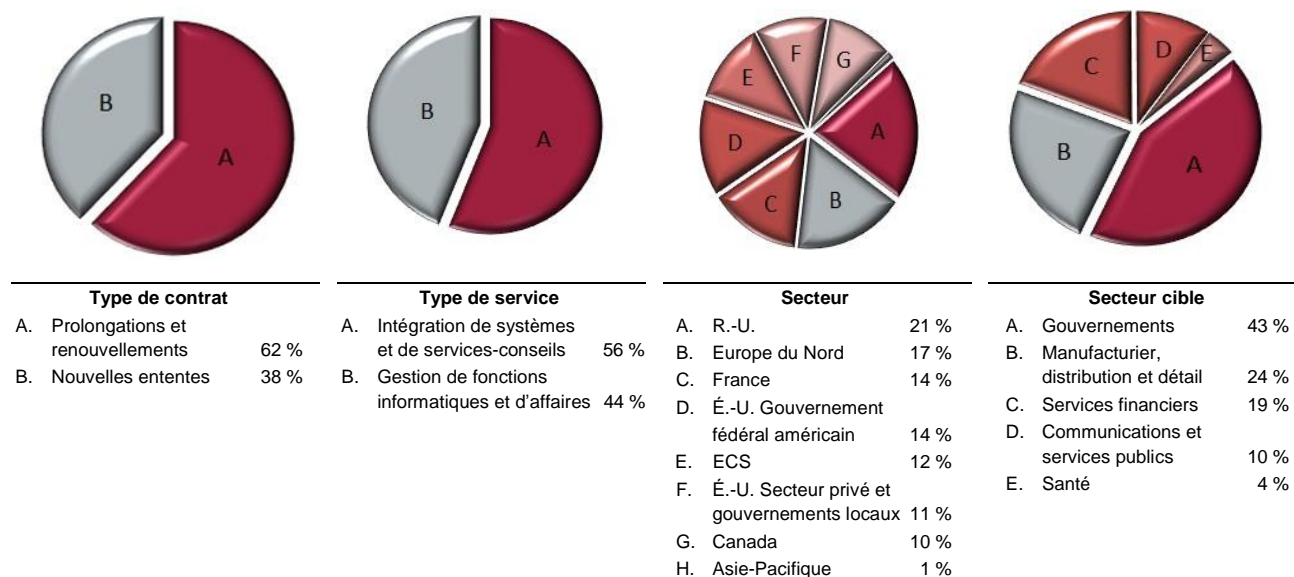
Le 7 décembre 2017, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Paragon Solutions Inc. (Paragon), une firme stratégique de services-conseils, spécialisée en santé et en sciences de la vie et dotée d'une expertise informatique (TI) en transformation numérique et en intégration de systèmes, établie à Cranford, au New Jersey, pour un prix d'achat totalisant 77,7 millions \$ (60,5 millions \$ US). Plus de 300 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition, qui génère des revenus annualisés d'environ 54 millions \$ US.

Ces acquisitions sont alignées au modèle de la Société, axé sur la proximité des clients, et solidifieront davantage ses capacités à l'échelle mondiale dans plusieurs secteurs à forte demande pour la transformation numérique.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre clos le 31 décembre 2017 ont atteint 3,0 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 105,7 %. 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 2017, le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 102,8 %.

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017	Nouveaux contrats pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2017	Ratio nouveaux contrats/facturation pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2017
Total – CGI	2 976 106	11 298 524	102,8 %
Europe du Nord	507 335	1 725 695	99,1 %
Canada	312 595	1 390 373	78,3 %
France	424 441	1 643 158	100,3 %
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	323 216	1 706 487	103,4 %
É.-U. Gouvernement fédéral américain	414 847	2 020 244	133,6 %
R.-U.	616 959	1 516 566	111,4 %
ECS	343 527	1 190 860	102,2 %
Asie-Pacifique	33 185	105 139	73,4 %

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

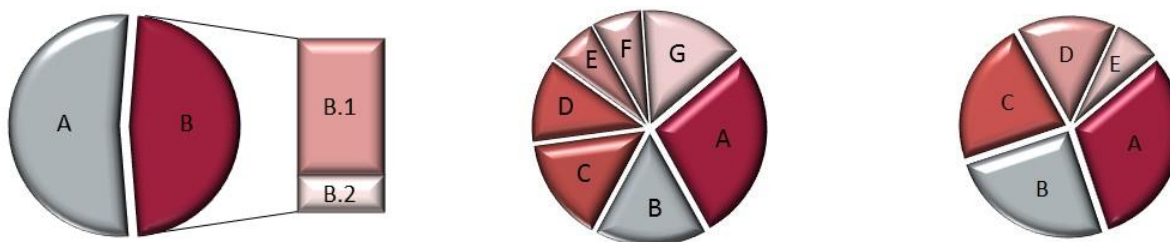
Aux 31 décembre	2017	2016	Variation
Dollar américain	1,2520	1,3427	(6,8) %
Euro	1,5053	1,4171	6,2 %
Roupie indienne	0,0196	0,0198	(1,0) %
Livre sterling	1,6938	1,6569	2,2 %
Couronne suédoise	0,1532	0,1479	3,6 %
Dollar australien	0,9784	0,9711	0,8 %

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	2016	Variation
Dollar américain	1,2717	1,3346	(4,7) %
Euro	1,4976	1,4390	4,1 %
Roupie indienne	0,0196	0,0198	(1,0) %
Livre sterling	1,6878	1,6579	1,8 %
Couronne suédoise	0,1529	0,1474	3,7 %
Dollar australien	0,9772	1,0009	(2,4) %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service		Répartition géographique		Secteur cible				
A.	Intégration de système et services-conseils	52 %	A.	É.-U.	28 %	A.	Gouvernements	31 %
B.	Gestion de fonctions informatiques et d'affaires	48 %	B.	Canada	16 %	B.	Manufacturier, distribution et détail	25 %
1.	Services en TI	38 %	C.	France	15 %	C.	Services financiers	22 %
2.	Services en gestion des processus d'affaires	10 %	D.	R.-U.	12 %	D.	Communications et services publics	15 %
			E.	Suède	7 %	E.	Santé	7 %
			F.	Finlande	7 %			
			G.	Reste du monde	15 %			

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Ainsi, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et ses diverses agences ont représenté 12,2 % de nos revenus pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, contre 13,8 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016.

3.4. REVENUS PAR SECTEUR

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

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	2 816 895	2 675 719	141 176	5,3 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	4,9 %			
Incidence des taux de change	0,4 %			
Variation par rapport à la période précédente	5,3 %			
Europe du Nord				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	456 109	420 587	35 522	8,4 %
Incidence des taux de change	16 295			
Revenus attribuables au secteur Europe du Nord	472 404	420 587	51 817	12,3 %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	411 847	393 515	18 332	4,7 %
Incidence des taux de change	(132)			
Revenus attribuables au secteur Canada	411 715	393 515	18 200	4,6 %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	403 187	376 568	26 619	7,1 %
Incidence des taux de change	15 574			
Revenus attribuables au secteur France	418 761	376 568	42 193	11,2 %
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	417 821	362 592	55 229	15,2 %
Incidence des taux de change	(19 223)			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	398 598	362 592	36 006	9,9 %
É.-U. Gouvernement fédéral américain				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	376 729	346 661	30 068	8,7 %
Incidence des taux de change	(17 656)			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Gouvernement	359 073	346 661	12 412	3,6 %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	289 035	347 552	(58 517)	(16,8) %
Incidence des taux de change	5 522			
Revenus attribuables au secteur R.-U.	294 557	347 552	(52 995)	(15,2) %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	289 181	285 592	3 589	1,3 %
Incidence des taux de change	11 999			
Revenus attribuables au secteur ECS	301 180	285 592	15 588	5,5 %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	162 802	142 652	20 150	14,1 %
Incidence des taux de change	(2 195)			
Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique	160 607	142 652	17 955	12,6 %

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus se sont élevés à 2 816,9 millions \$, soit une hausse de 141,2 millions \$, ou 5,3 %, par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 131,0 millions \$ ou 4,9 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 10,2 millions \$, ou 0,4 %. Cette croissance des revenus s'explique en grande partie par les récentes acquisitions d'entreprises et la progression de la demande pour nos services et nos solutions, se traduisant par une hausse du volume des services rendus dans la plupart de nos secteurs. Le tout a été en partie contrebalancé par la renégociation avantageuse d'un contrat déficitaire au R.-U. au cours de la période correspondante de l'exercice précédent.

3.4.1. Europe du Nord

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur Europe du Nord se sont établis à 472,4 millions \$, soit une hausse de 51,8 millions \$, ou 12,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 35,5 millions \$, ou 8,4 %. Cette augmentation s'explique surtout par les revenus découlant de l'acquisition d'Affecto et par une hausse du volume des services rendus en Finlande et Estonie, particulièrement dans le secteur cible services financiers. Le tout a été en partie contrebalancé par certains contrats d'impartition en infrastructure qui, comme prévu, n'ont pas été renouvelés et par l'achèvement réussi de projets en Suède et au Danemark.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Europe du Nord ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, lesquels ont généré des revenus d'environ 305 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017.

3.4.2. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur Canada se sont établis à 411,7 millions \$, soit une hausse de 18,2 millions \$, ou 4,6 %, 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, surtout dans les secteurs cibles services financiers et manufacturier, distribution et détail. Le tout a été en partie contrebalancé par l'utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Canada ont été le secteur services financiers et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 279 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017.

3.4.3. France

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur France se sont élevés à 418,8 millions \$, soit une augmentation de 42,2 millions \$, ou 11,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 26,6 millions \$, ou 7,1 %. Cette augmentation s'explique principalement par la hausse du volume des services rendus dans l'ensemble des secteurs cibles et par l'obtention de nouveaux contrats dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail et communications et services publics.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, lesquels ont généré des revenus d'environ 284 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017.

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux ont atteint 398,6 millions \$, soit une augmentation de 36,0 millions \$, ou 9,9 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 55,2 millions \$, ou 15,2 %. Cette augmentation s'explique principalement par les revenus découlant des récentes acquisitions d'entreprises, par la hausse des revenus tirés des solutions et des services fondés sur la propriété intellectuelle et par la hausse du volume des services rendus, surtout dans le secteur cible services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux ont été le secteur services financiers et le secteur gouvernements, lesquels ont généré des revenus d'environ 257 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017.

3.4.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain se sont établis à 359,1 millions \$, soit une hausse de 12,4 millions \$, ou 3,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 30,1 millions \$, ou 8,7 %. Cette hausse s'explique par la croissance globale qu'a connue le secteur ainsi que par l'incidence positive d'un ajustement des travaux en cours lié à un contrat de l'exercice précédent.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, 79 % des revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain ont été générés dans le domaine des activités civiles et 21 % dans le domaine de la défense.

3.4.6. R.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur R.-U. se sont établis à 294,6 millions \$, soit une diminution de 53,0 millions \$, ou 15,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 58,5 millions \$, ou 16,8 %. Cette diminution découle principalement de la renégociation avantageuse d'un contrat déficitaire au cours de la période correspondante de l'exercice précédent et de la baisse du volume des services rendus dans le secteur cible gouvernements pour le premier trimestre de 2018. Le tout a été en partie contrebalancé par l'obtention de nouveaux contrats, particulièrement dans le secteur cible communications et services publics.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 223 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017.

3.4.7. ECS

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur ECS ont atteint 301,2 millions \$, soit une hausse de 15,6 millions \$, ou 5,5 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 3,6 millions \$, ou 1,3 %, malgré le nombre moins élevé de jours facturables. Cette augmentation s'explique surtout par une hausse du volume des services rendus et par l'obtention de nouveaux contrats en Allemagne. Le tout a été en partie contrebalancé par l'utilisation accrue de nos centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique par les Pays-Bas.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur ECS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 187 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017.

3.4.8. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les revenus du secteur Asie-Pacifique ont atteint 160,6 millions \$, soit une hausse de 18,0 millions \$, ou 12,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 20,2 millions \$, ou 14,1 %. Cette augmentation des revenus découle principalement de la renégociation d'un contrat avec un client en Australie et de la demande continue pour nos centres mondiaux de prestation de services. Le tout a été en partie contrebalancé par l'achèvement de projets en Australie.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Asie-Pacifique ont été le secteur gouvernements et le secteur communications et services publics, lesquels ont généré des revenus d'environ 28 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	% des revenus	2016	% des revenus	Variation \$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 410 632	85,6 %	2 276 704	85,1 %	133 928	5,9 %
(Gain) perte de change	(69)	0,0 %	2 354	0,1 %	(2 423)	(102,9) %

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 2 410,6 millions \$, soit une augmentation de 133,9 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 ont augmenté, passant de 85,1 % à 85,6 %. En pourcentage des revenus, les coûts des services ont augmenté par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. Les économies réalisées grâce au programme de restructuration et l'utilisation accrue de nos centres de prestation de services ont permis d'atténuer l'incidence tant de la renégociation d'un contrat déficitaire que des crédits d'impôt pour la recherche et le développement (R et D) supplémentaires de l'exercice précédent. 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 2017, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence négative de 10,8 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé l'incidence de change favorable de 10,2 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. (Gain) perte de change

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, CGI a réalisé des gains de change de 0,1 million \$ découlant principalement du calendrier des paiements combiné à la volatilité et à la variation des taux de change. La Société, en plus de ses couvertures naturelles, utilise des instruments dérivés comme stratégie visant, dans la mesure du possible, à gérer son exposition aux fluctuations des taux de change.

3.6. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Europe du Nord	44 610	45 913	(1 303)	(2,8) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur Europe du Nord</i>	9,4 %	10,9 %		
Canada	89 263	87 405	1 858	2,1 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur Canada</i>	21,7 %	22,2 %		
France	66 055	46 941	19 114	40,7 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur France</i>	15,8 %	12,5 %		
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	60 251	69 469	(9 218)	(13,3) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux</i>	15,1 %	19,2 %		
É.-U. Gouvernement fédéral américain	48 358	45 238	3 120	6,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain</i>	13,5 %	13,0 %		
R.-U.	47 871	50 381	(2 510)	(5,0) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur R.-U.</i>	16,3 %	14,5 %		
ECS	18 519	21 396	(2 877)	(13,4) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur ECS</i>	6,1 %	7,5 %		
Asie-Pacifique	31 405	29 918	1 487	5,0 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur Asie-Pacifique</i>	19,6 %	21,0 %		
BAIL ajusté	406 332	396 661	9 671	2,4 %
Marge du BAIL ajusté	14,4 %	14,8 %		

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, la marge du BAIL ajusté s'est établie à 14,4 %, soit une diminution par rapport à 14,8 % pour la période correspondante de l'exercice précédent, l'amélioration du taux d'utilisation et les économies réalisées grâce au programme de restructuration annoncé précédemment ayant permis de contrebalancer l'incidence favorable des crédits d'impôt supplémentaires pour la R et D aux États-Unis reçus au cours de l'exercice 2017.

3.6.1. Europe du Nord

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAIL ajusté du secteur Europe du Nord s'est établi à 44,6 millions \$, soit une diminution de 1,3 million \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 10,9 % à 9,4 %. Cette variation s'explique par le décalage de la réduction progressive des coûts fixes résiduels découlant de l'expiration de certains contrats d'impartition en infrastructure en Suède et par l'effet dilutif provisoire découlant de l'acquisition d'Affecto, dont l'intégration en cours permettra de réaliser les synergies prévues. Le tout a été en partie contrebalancé par les économies réalisées grâce au programme de restructuration.

3.6.2. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAIL ajusté du secteur Canada s'est établi à 89,3 millions \$, soit une hausse de 1,9 million \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 22,2 % à 21,7 %. Cette variation de la marge du BAIL ajusté s'explique principalement par un changement dans la répartition de nos revenus, en partie contrebalancé par les économies réalisées grâce au programme de restructuration.

3.6.3. France

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAII ajusté du secteur France s'est établi à 66,1 millions \$, soit une hausse de 19,1 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 12,5 % à 15,8 %. Cette augmentation s'explique surtout par l'amélioration du taux d'utilisation dans l'ensemble du secteur et par les crédits d'impôt pour la R et D supplémentaires par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAII ajusté du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux s'est établi à 60,3 millions \$, soit une baisse de 9,2 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 19,2 % à 15,1 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté découle principalement de l'incidence favorable des crédits d'impôt pour la R et D supplémentaires obtenus pour l'exercice 2017, en partie contrebalancée par une meilleure répartition des revenus tirés des services et des solutions fondés sur la propriété intellectuelle.

3.6.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAII ajusté du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain s'est établi à 48,4 millions \$, soit une hausse de 3,1 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 13,0 % à 13,5 %. Cette hausse de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par l'incidence positive d'un ajustement des travaux en cours lié à un contrat de l'exercice précédent.

3.6.6. R.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAII ajusté du secteur R.-U. s'est établi à 47,9 millions \$, soit une baisse de 2,5 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 14,5 % à 16,3 %. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté découle surtout des économies réalisées grâce au programme de restructuration et de la reprise de provisions suite à l'achèvement réussi d'importants programmes clients, ainsi qu'à l'amélioration de la structure des coûts et des taux d'utilisation. Le tout ayant contrebalancé l'incidence de la renégociation avantageuse d'un contrat déficitaire au premier trimestre de 2017.

3.6.7. ECS

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAII ajusté du secteur ECS s'est établi à 18,5 millions \$, soit une baisse de 2,9 millions \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 7,5 % à 6,1 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté est attribuable en grande partie au nombre moins élevé de jours facturables.

3.6.8. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le BAII ajusté du secteur Asie-Pacifique s'est établi à 31,4 millions \$, soit une augmentation de 1,5 million \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 21,0 % à 19,6 %, en raison principalement des incidences décrites à la section revenus.

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	% des		% des		Variation	
	2017	revenus	2016	revenus	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
BAII ajusté	406 332	14,4 %	396 661	14,8 %	9 671	2,4 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>						
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	15 746	0,6 %	3 105	0,1 %	12 641	407,1 %
Coûts de restructuration	32 773	1,2 %	—	—	32 773	— %
Charges financières nettes	17 134	0,6 %	18 520	0,7 %	(1 386)	(7,5) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	340 679	12,1 %	375 036	14,0 %	(34 357)	(9,2) %

3.7.1. Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, la Société a engagé un montant de 15,7 millions \$ au titre des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration principalement liés à l'intégration des activités de nos plus récentes acquisitions au modèle opérationnel de CGI. Ces coûts sont notamment liés à la cessation d'emploi de certains employés ainsi qu'aux contrats de location de locaux libérés par la Société.

3.7.2. Coûts de restructuration

Au cours du dernier trimestre de l'exercice 2017, la Société a fait l'annonce d'un plan dans le cadre duquel des coûts de restructuration d'environ 165,0 millions \$ seront engagés. Ce plan devrait améliorer la rentabilité du fait qu'il vise à contrer la sous-utilisation des ressources découlant du changement accéléré de la demande des clients.

Depuis la mise en place du programme annoncé, la Société a engagé des coûts totalisant 121,4 millions \$ dans le cadre de ce programme, dont un montant de 32,8 millions \$ a été passé en charges pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017. Ce montant comprend des coûts de restructuration liés à la cessation d'emploi, des coûts liés à des contrats de location visant des locaux libérés et d'autres coûts de restructuration. Le montant résiduel devrait être engagé en grande partie d'ici la fin de l'exercice 2018.

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 2017 découle en grande partie des remboursements au cours de l'exercice précédent de la première tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine et d'une diminution de contrats de location-financement.

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	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	340 679	375 036	(34 357)	(9,2) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	55 414	99 385	(43 971)	(44,2) %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	16,3 %	26,5 %		
Bénéfice net	285 265	275 651	9 614	3,5 %
Marge du bénéfice net	10,1 %	10,3 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	286 799 266	303 179 061		(5,4) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	291 572 272	309 283 481		(5,7) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	0,99	0,91	0,08	8,8 %
Après dilution	0,98	0,89	0,09	10,1 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 55,4 millions \$, comparativement à 99,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, alors que notre taux d'imposition effectif a diminué, passant de 26,5 % à 16,3 %. Le 22 décembre 2017, le gouvernement des États-Unis a adopté une réforme fiscale comprenant plusieurs mesures, notamment la réduction du taux d'imposition des sociétés qui passera de 35 % à 21 % à compter du 1^{er} janvier 2018 et un impôt unique sur le rapatriement des bénéfices détenus par des filiales à l'étranger. En plus de la réforme fiscale aux États-Unis, le gouvernement de la France a adopté une surtaxe temporaire des sociétés pour l'exercice en cours et une réduction du taux d'imposition a également été adoptée par le gouvernement de la Belgique. Ainsi, pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, la Société a comptabilisé un montant net de 34,1 millions \$ au titre du recouvrement d'impôt sur les bénéfices découlant de la réévaluation de ses actifs et passifs d'impôt différé s'élevant à 45,5 millions \$, en partie contrebalancée par une charge d'impôt sur les bénéfices de 11,4 millions \$ en lien avec l'impôt unique sur le rapatriement des bénéfices adopté aux États-Unis.

Compte non tenu de ces ajustements fiscaux et de l'incidence fiscale découlant des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et des coûts de restructuration engagés, le taux d'imposition aurait été de 26,0 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017. La réduction du taux d'imposition est attribuable à l'imposition de nos activités aux États-Unis à un taux moins élevé d'imposition.

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

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

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, le nombre moyen pondéré de base et après dilution d'actions de CGI en circulation a diminué par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent en raison de l'incidence du rachat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote, en partie contrebalancée par l'incidence de l'attribution et de l'exercice d'options sur actions.

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

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	2016	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	340 679	375 036	(34 357)	(9,2) %
<i>Rajouter :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	15 746	3 105	12 641	407,1 %
Coûts de restructuration	32 773	—	32 773	— %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	389 198	378 141	11 057	2,9 %
Marge	13,8 %	14,1 %		
Charge d'impôt sur les bénéfices	55 414	99 385	(43 971)	(44,2) %
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	3 287	1 183	2 104	177,9 %
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	8 432	—	8 432	— %
Ajustement fiscal, montant net	34 100	—	34 100	— %
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	101 233	100 568	665	0,7 %
Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques	26,0 %	26,6 %		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	287 965	277 573	10 392	3,7 %
Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques	10,2 %	10,4 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	286 799 266	303 179 061		(5,4) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (après dilution)	291 572 272	309 283 481		(5,7) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	1,00	0,92	0,08	8,7 %
Après dilution	0,99	0,90	0,09	10,0 %

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 31 décembre 2017, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 238,9 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 2017 et 2016.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	410 090	349 654	60 436
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(274 898)	(235 222)	(39 676)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(63 753)	(393 780)	330 027
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	1 631	(3 272)	4 903
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	73 070	(282 620)	355 690

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 410,1 millions \$, ou 14,6 % des revenus, comparativement à 349,7 millions \$, ou 13,1 %, 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	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	285 265	275 651	9 614
Amortissement	93 290	89 319	3 971
Autres ajustements ¹	(35 514)	43 480	(78 994)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	343 041	408 450	(65 409)
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(91 975)	(115 799)	23 824
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	90 243	15 847	74 396
Autres ²	68 781	41 156	27 625
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	67 049	(58 796)	125 845
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	410 090	349 654	60 436

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

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les flux de trésorerie nets de 67,0 millions \$ provenant des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables au décalage entre le moment de comptabilisation et le paiement des taxes de vente et des cotisations sociales, des salaires et des impôts sur les bénéfices et du versement de la rémunération liée au rendement à nos membres. Le tout a été en partie contrebalancé par l'incidence de la croissance des revenus de la Société sur les créances clients et l'augmentation des autres créances.

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 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 274,9 millions \$, comparativement à 235,2 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises	(198 997)	(150 897)	(48 100)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(30 022)	(30 395)	373
Ajouts de coûts liés à des contrats	(17 440)	(26 166)	8 726
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(23 404)	(23 790)	386
Produit net tiré de la vente de placements non courants	(5 035)	(3 974)	(1 061)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(274 898)	(235 222)	(39 676)

L'augmentation de 39,7 millions \$ des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017 est principalement attribuable aux acquisitions d'Affecto et de Paragon, et a été en partie contrebalancée par des coûts de transition moindres liés à des contrats d'impartition par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 63,8 millions \$, comparativement à 393,8 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 de financement.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2017	2016	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	(41 796)	—	(41 796)
Variation nette de la dette à long terme	36	(114 122)	114 158
	(41 760)	(114 122)	72 362
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises	(21 946)	(6 290)	(15 656)
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	(24 789)	—	(24 789)
Revente d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	528	4 046	(3 518)
Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote	—	(302 610)	302 610
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	24 214	25 196	(982)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(63 753)	(393 780)	330 027

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, un montant de 63,7 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme découlant principalement du remboursement de 41,8 millions \$ aux termes de notre facilité de crédit renouvelable non garantie, alors qu'un montant de 21,9 millions \$ a servi à rembourser la dette prise en charge dans le cadre d'acquisitions d'entreprises. Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, un montant de 114,1 millions \$ avait servi à réduire l'encours de notre dette à long terme découlant principalement du calendrier de remboursement d'une tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 113,6 millions \$ (85,0 millions \$ US).

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, un montant de 24,8 millions \$ a été affecté à l'achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (UAR) de la Société. De plus amples renseignements à l'égard du régime d'UAR figurent à la note 7 des états financiers consolidés résumés intermédiaires.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2017, la Société n'a racheté aucune action subalterne classe A avec droit de vote aux fins d'annulation dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016, un montant totalisant 302,6 millions \$ avait été affecté au rachat aux fins d'annulation de 4 897 700 actions subalternes classe A avec droit de vote 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 2017, nous avons reçu un produit de 24,2 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 25,2 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016.

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 2017, la variation des taux de change a eu une incidence favorable de 1,6 million \$ sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Ce montant n'a pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car il a été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 décembre 2017	Montants disponibles
<i>En milliers de dollars canadiens</i>	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	238 942
Placements non courants	27 876
Facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ ¹	1 330 578
Total	1 597 396

¹ Se compose d'un encours sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de 159,7 millions \$ et de lettres de crédit pour un montant total de 9,8 millions \$ au 31 décembre 2017.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 31 décembre 2017, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements non courants s'établissaient à 266,8 millions \$.

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

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 597,4 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2017, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 39,1 millions \$, pour s'établir à 1 822,9 millions \$ au 31 décembre 2017, comparativement à 1 862,0 millions \$ au 30 septembre 2017. L'écart s'explique en grande partie par le remboursement de notre facilité de crédit renouvelable non garantie.

Au 31 décembre 2017, CGI affichait un fonds de roulement négatif² de 22,0 millions \$. La Société disposait également de 1 330,6 millions \$ aux termes de sa facilité de crédit renouvelable non garantie et elle dégage suffisamment de flux de trésorerie pour continuer de financer ses activités, tout en maintenant une bonne situation de trésorerie. Le 7 novembre 2017, la facilité de crédit renouvelable non garantie a été prolongée de un an jusqu'en décembre 2022 et pourra être prolongée de nouveau. Toutes les autres modalités, y compris les taux d'intérêt et les clauses restrictives bancaires, demeurent relativement inchangées.

Ni les répercussions fiscales ni les impacts sur le rapatriement de la trésorerie et des équivalents de trésorerie détenus par les filiales à l'étranger au 31 décembre 2017 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 2017.

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 11 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur les instruments financiers et les transactions de couverture.

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

Aux 31 décembre	2017	2016
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>		
Rapprochement de la dette nette et de la dette à long terme, incluant la tranche courante :		
Dette nette	1 635 035	1 491 652
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	238 942	313 909
Placements non courants	27 876	31 230
Juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette	(78 961)	(36 177)
Dette à long terme, incluant la tranche courante	1 822 892	1 800 614
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	19,3 %	18,2 %
Rendement des capitaux propres	16,2 %	17,7 %
Rendement du capital investi	13,7 %	14,6 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	47	44

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre levier financier afin de poursuivre notre stratégie de croissance interne et par acquisition. Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette a augmenté, passant de 18,2 % au premier trimestre de 2017 à 19,3 % au premier trimestre de 2018. La variation du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est imputable en grande partie à la diminution de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, découlant des investissements dans des acquisitions d'entreprises.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a diminué, passant de 17,7 % pour le premier trimestre de 2017 à 16,2 % pour le premier trimestre de 2018. Cette diminution s'explique principalement par une baisse du bénéfice net, découlant surtout des coûts de restructuration engagés au premier trimestre de 2018 et au quatrième trimestre de 2017.

Le RCI est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le RCI a diminué, passant de 14,6 % pour le premier trimestre de 2017 à 13,7 % pour le premier trimestre 2018. Cette diminution s'explique en grande partie par les coûts de restructuration engagés au premier trimestre de 2018 et au quatrième trimestre de 2017.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 44 jours pour le premier trimestre de 2017 à 47 jours pour le premier trimestre de 2018. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition

en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur cet indicateur. La Société maintient un délai moyen de recouvrement des créances cible de 45 jours.

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

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

Dans le cadre de la vente d'actifs et de cessions d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des tiers par suite, entre autres, de violations de nos obligations contractuelles, de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des tiers. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 10,8 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 2017, nous avons engagé un montant total de 27,1 millions \$ dans ces types de cautionnement. Au meilleur de notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance interne et par acquisition. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote et au remboursement de la dette. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2018, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

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

Comme le capital humain est le pilier de notre Société, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines offre une rémunération et des avantages

sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable ainsi que des programmes de formation et de perfectionnement professionnel afin d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses. CGI s'informe régulièrement de la satisfaction des employés au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société. Par ailleurs, environ 80 % 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 2017 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

ADOPTION DE NORMES COMPTABLES

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

IAS 7 – Tableau des flux de trésorerie

En janvier 2016, l'IASB a modifié l'IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie*, qui exige la présentation d'informations additionnelles concernant les variations des passifs découlant des activités de financement, y compris les variations des flux de trésorerie liés aux activités de financement, les variations découlant de l'obtention ou de la perte de contrôle dans des filiales ou d'autres entreprises, l'incidence des variations des taux de change et les variations de la juste valeur. Les informations additionnelles seront présentées dans les états financiers consolidés de la Société pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

MODIFICATIONS FUTURES DE NORMES COMPTABLES

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

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

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

La norme entrera en vigueur le 1^{er} octobre 2018 pour la Société. La norme peut être appliquée au moyen de l'une des deux méthodes suivantes : i) de façon rétrospective à chaque période antérieure pour laquelle la Société présente de l'information financière; ii) de façon rétrospective en comptabilisant l'effet cumulé de l'application initiale de la norme à la date de première application. La Société n'a pas encore choisi de méthode de transition.

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

La Société a terminé l'étape de la familiarisation, qui comportait un examen sommaire des différences entre les exigences actuelles et celles de l'IFRS 15.

La Société est actuellement en voie de terminer la deuxième étape du plan de conversion qui porte sur l'évaluation détaillée des incidences des différences relevées. La Société s'attend à ce que les revenus tirés des contrats d'impartition, des services en gestion des processus d'affaires, des accords d'intégration de systèmes et de services-conseils continuent d'être comptabilisés à mesure que les services sont fournis conformément aux méthodes comptables actuellement appliquées.

Actuellement, lorsque les licences d'utilisation de logiciels ont une valeur en soi pour le client et qu'elles sont considérées comme des éléments identifiables séparément, les revenus tirés d'accords visant la vente de licences d'utilisation de

logiciels sont comptabilisés à la livraison. Selon l'IFRS 15, lorsqu'un accord vise d'importants services de personnalisation, les revenus tirés des licences d'utilisation de logiciels seront combinés à ceux des services, entraînant un changement du moment de leur comptabilisation. D'après l'analyse préliminaire des contrats impliquant la vente de licences réalisées jusqu'à maintenant, la Société ne prévoit aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

La Société évalue encore l'incidence de la norme et de ses autres interprétations incluant les exigences à l'égard de l'information à fournir. Par conséquent, l'IFRS 15 pourrait avoir d'autres incidences sur les états financiers consolidés de la Société, pour lesquelles une conclusion n'a pas encore été déterminée.

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

IFRS 9 – Instruments financiers

En juillet 2014, l'IASB a modifié l'IFRS 9, *Instruments financiers*, qui remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. La norme entrera en vigueur pour la Société le 1^{er} octobre 2018 et requiert l'application rétrospective.

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

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

Finalement, l'IFRS 9 introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture qui s'aligne mieux avec les activités de gestion des risques. La Société s'attend à ce que les relations de couverture existantes qui sont actuellement désignées comme des relations de couvertures efficaces soient encore admissibles à la comptabilité de couverture en vertu de ce nouveau modèle.

D'après l'analyse préliminaire réalisée jusqu'à maintenant, la Société ne prévoit aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

IFRS 16 – Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location*, qui établit les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location, ainsi que les informations à fournir à leur sujet, pour les deux parties au contrat de location. La norme remplace l'IAS 17, *Contrats de location*, et d'autres interprétations relatives aux contrats de location, élimine le classement des contrats de location à titre de contrats de location simple ou de contrats de location-financement et introduit un modèle unique de comptabilisation par le preneur. La norme entrera en vigueur pour la Société le 1^{er} octobre 2019 et l'application anticipée est permise. Dans les cas où la Société est le preneur, l'application de l'IFRS 16 devrait entraîner la comptabilisation au bilan de la plupart de ses contrats de location qui sont actuellement considérés comme des contrats de location simple et qui visent principalement la location de locaux. La Société s'attend également à une diminution de ses coûts immobiliers et à une augmentation de ses charges financières et de l'amortissement découlant de la modification apportée à la comptabilisation, à l'évaluation et à la présentation des charges locatives.

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 2017. Certaines de ces normes comptables, présentées ci-après, exigent que la direction fasse des estimations et pose un jugement qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les informations fournies à la date des états financiers consolidés audités ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Ces estimations comptables sont considérées comme principales, car, pour les faire, la direction doit formuler des jugements subjectifs ou complexes fondés sur des renseignements intrinsèquement incertains, et parce qu'elles pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats opérationnels.

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

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

Comptabilisation des revenus

Accords comprenant des éléments multiples

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

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

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

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

Pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus

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

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

Dépréciation du goodwill

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

La valeur recouvrable de chaque secteur a été établie conformément à la valeur d'utilité calculée qui comprend des estimations de sa performance financière future fondée sur les flux de trésorerie approuvés par la direction. Cependant, des facteurs comme notre capacité de développer et d'élargir notre gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques, un cycle de vente prolongé et notre capacité d'embaucher et de fidéliser des professionnels de TI qualifiés ont une incidence sur les flux de trésorerie futurs, et les résultats réels peuvent différer des flux de trésorerie futurs utilisés dans le cadre d'un test de dépréciation du goodwill. Les hypothèses clés utilisées dans le calcul des tests de dépréciation du goodwill sont présentées à la note 11 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 septembre 2017. À ce jour, le goodwill n'a pas été ajusté pour dépréciation. Au 30 septembre 2017, la juste valeur de chacun des secteurs représentait entre 185 % et 345 % de sa valeur comptable.

Regroupement d'entreprises

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

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

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

Charge d'impôt sur les bénéfices

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

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

Litiges et réclamations

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

7. Intégrité de la présentation des résultats

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

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

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

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

Comme il a été présenté dans le rapport annuel de 2017, la Société a évalué, en date du 30 septembre 2017, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière, en fonction du cadre établi dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework*, publié par le *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)* de la *Treadway Commission* (cadre de 2013 du COSO), sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2017, 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 toutefois prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur nos revenus futurs ni le moment où une reprise marquée surviendra. Durant les périodes de récession, nos clients et nos clients éventuels peuvent annuler, réduire ou reporter des contrats en cours, ou encore retarder l'octroi de nouveaux mandats. Nos clients pourraient réduire l'ampleur des projets informatiques qu'ils entreprennent durant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduirait par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre potentiellement restreint de mandats durant un ralentissement, la concurrence peut s'intensifier. Il pourrait alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents réduisent leurs tarifs pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'étalement. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos revenus et de notre rentabilité.

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

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent s'avérer difficiles. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser des professionnels hautement

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

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

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

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

Malgré nos efforts, les mesures que nous mettons en place pour nous assurer que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui pourraient ne pas être efficaces, et, par conséquent, il pourrait arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous ou nos clients. Nous établissons des contrats de licence visant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle et pouvons par ailleurs consentir des 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 (voir la rubrique « Risque associé aux garanties »). Les réclamations et les poursuites visant la propriété intellectuelle pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation, nous obliger à conclure des ententes supplémentaires en matière de redevances et de licences, ou nous empêcher d'offrir certaines solutions ou certains services. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des solutions ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces solutions avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

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

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

8.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

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

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

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

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

Variabilité des résultats financiers

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

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

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

Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

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

Défis organisationnels associés à notre envergure

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

Impôts et taxes et programmes de crédits d'impôt

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

Avantages tirés des programmes parrainés par le gouvernement

Nous tirons profit des programmes parrainés par le gouvernement qui soutiennent la recherche et le développement ainsi que la croissance de l'économie et de la main-d'œuvre dans les territoires où nous exerçons nos activités. Les programmes gouvernementaux reflètent la politique du gouvernement et reposent sur divers facteurs politiques et économiques. Rien ne garantit toutefois que ces programmes demeureront disponibles pour la Société à l'avenir, ou qu'ils ne seront pas réduits, modifiés ou annulés. Toute réduction ou annulation des programmes gouvernementaux ou toute autre modification apportée aux modalités des programmes de crédits d'impôt pourrait accroître les charges opérationnelles ou les dépenses en immobilisations engagées par la Société et entraîner une incidence négative sur le bénéfice net ou les flux de trésorerie.

Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

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

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

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

Risque de résiliation anticipée des contrats

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

Risques liés à l'estimation des coûts

Pour que nous puissions dégager des marges acceptables, il faut que nous sachions établir les prix de nos services en nous fondant sur une estimation exacte des coûts et des heures de travail nécessaires pour réaliser les projets ou exécuter les contrats d'impartition à long terme, selon les spécifications propres à l'appel d'offres du client et, parfois, avant que la portée et la conception finale du contrat ne soient déterminées. De plus, une partie substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est exécutée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client, et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport à l'ensemble des efforts estimé pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodes et nos professionnels pour réaliser le contrat considéré, conformément au Cadre de gestion du partenariat client (le Cadre) de CGI, un ensemble structuré qui comporte des normes élevées de gestion des contrats devant être appliquées à l'échelle de la Société. Si nous n'appliquons pas le Cadre adéquatement, si nous ne réussissons pas à estimer correctement le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ou si des facteurs imprévus surviennent, y compris certains

facteurs indépendants de notre volonté, il pourrait y avoir des répercussions sur les coûts ou les calendriers de réalisation, ce qui entraînerait une incidence négative importante sur le bénéfice net prévu.

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

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

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

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

Risque associé aux garanties

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

Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

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

Risque associé à la concentration de la clientèle

Nous dégageons une tranche considérable de nos revenus des services que nous fournissons à différents ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis. Nous comptons continuer dans cette voie. Toutefois, rien ne garantit qu'à l'avenir ces ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis continueront d'utiliser nos services dans la même mesure, ni même qu'ils continueront à le faire. Si un important ministère ou organisme gouvernemental fédéral des États-Unis limitait, réduisait ou éliminait le travail qu'il nous accorde, nous pourrions être dans

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

Risque associé aux affaires émanant des autorités publiques

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

Risque associé à la réglementation

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

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

Poursuites liées à nos travaux

Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards imprévus, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des retards dans la réalisation des projets nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. En outre, les solutions que nous créons peuvent comporter des défauts qui nuisent à leur performance, ne pas répondre aux besoins de nos clients ou ne pas offrir un service acceptable. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités commerciales, sur nos résultats opérationnels, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nous veillons à inclure de manière raisonnable dans nos

contrats des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux solutions que nous développons. Nous pourrions ne pas toujours être en mesure d'inclure de telles dispositions et, lorsque nous réussissons à le faire, il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois applicables dans certains territoires.

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

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

Risques associés à la sécurité et à la cybersécurité

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

Risque d'atteinte à notre réputation

Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services en TI dépend de la réputation de CGI à titre de fournisseur de services et de partenaire à long terme compétent et digne de confiance. La nature de nos activités nous

expose au potentiel de perte et de destruction des renseignements de nos clients, d'accès non autorisé à ceux-ci ou d'interruptions temporaires de service. Selon la nature des renseignements ou des services en question, ces événements peuvent nuire à la perception de la Société sur le marché. Le cas échéant, notre capacité d'attirer de nouveaux clients et de conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre bénéfice net.

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

Risques liés au contrôle interne

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

Risques de liquidité et de financement

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

Risque de change

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

utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

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

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