



RAPPORT DE GESTION
DU DEUXIÈME TRIMESTRE
DE L'EXERCICE 2016

Le 27 avril 2016

Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société et les notes pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2016 et 2015. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») telles qu'elles ont été publiées par l'*International Accounting Standards Board* (« IASB »). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Importance des informations fournies

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

Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient 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 dans le rapport de gestion et d'autres documents d'information continue déposés auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective. Vous trouverez à la rubrique 8, « Environnement du risque », de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

Mesures financières non conformes aux PCGR et principales mesures du rendement

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

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

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> • BAIL ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les coûts de restructuration, les charges financières nettes et la charge d'impôt sur les bénéfices, car ces éléments ne sont pas directement liés au coût des activités. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances de nos activités. On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.7 du présent document. • Bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les coûts de restructuration, déduction faite des impôts et d'ajustements fiscaux. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. On trouvera un rapprochement du bénéfice net 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 et dilué par action excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les coûts de restructuration, déduction faite des impôts et d'ajustements fiscaux, 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 et dilué par action conforme aux IFRS figure à la section 3.8 du présent document, tandis que le bénéfice de base et dilué par action excluant les éléments spécifiques figure à la section 3.8.3. • Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires. • Bénéfice dilué par action – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.
Situation de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> • Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie opérationnels robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise. • Délai moyen de recouvrement des créances (mesure non conforme aux PCGR) – Nombre moyen de jours nécessaires pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours, puis en divisant le résultat de cette opération par les revenus comptabilisés pour le trimestre, sur une période de 90 jours. Les revenus différés excluent les réévaluations à la juste valeur des contrats générateurs de revenus conclus au moment d'un regroupement d'entreprises. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen de recouvrement des créances cible d'au plus 45 jours. Nous sommes d'avis que cet indicateur est utile pour les investisseurs, car il montre la capacité de la Société à convertir en temps opportun ses créances clients et ses travaux en cours en rentrées de fonds.

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

Secteurs opérationnels

La gestion de la Société se fait au moyen des sept secteurs suivants : États-Unis (« É.-U. »); pays nordiques européens; Canada; France (y compris le Luxembourg et le Maroc) (« France »); Royaume-Uni (« R.-U. »); est, centre et sud de l'Europe (principalement les Pays-Bas et l'Allemagne) (« ECS ») et Asie-Pacifique (y compris l'Australie, l'Inde et les Philippines) (« Asie-Pacifique »). La Société a révisé de manière rétrospective l'information sectorielle des périodes correspondantes afin de la rendre conforme à la structure de l'information sectorielle entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2015. Veuillez vous reporter aux sections 3.4 et 3.6 du présent rapport de gestion ainsi qu'à la note 9 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur nos secteurs.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

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

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

Section	Contenu	Page
1. Profil de l'entreprise	Description de nos activités, de la façon dont nous générons des revenus, ainsi que des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités.	
	1.1. À propos de CGI	7
	1.2. Vision et stratégie	8
	1.3. Environnement concurrentiel	8
2. Faits saillants et principales mesures du rendement	Sommaire des principaux faits saillants du trimestre considéré, principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et rendement de l'action de CGI.	
	2.1. Faits saillants du deuxième trimestre de 2016 sur douze mois	9
	2.2. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	10
	2.3. Rendement de l'action	12
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats financiers pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2016 et 2015, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter et description des facteurs ayant une incidence sur la variation des principales catégories de charges. Cette rubrique comprend aussi une analyse des nouveaux contrats, ventilés par type de contrat, par type de service, par secteur opérationnel et par secteur cible.	
	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	14
	3.2. Taux de change	15
	3.3. Répartition des revenus	16
	3.4. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel	17
	3.5. Charges opérationnelles	20
	3.6. BAII ajusté par secteur opérationnel	22
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéficiaires	25
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	26

Section	Contenu	Page
4. Situation de trésorerie	Analyse des variations des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, d'investissement et de financement. Cette rubrique comprend aussi une description des sources de financement à la disposition de la Société, des instruments financiers, et des garanties et instruments de financement hors bilan. Les indicateurs de la structure du capital (ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette, RCP et RCI) et de la situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) sont analysés sur douze mois.	
	4.1. États consolidés résumés intermédiaires des flux de trésorerie	28
	4.2. Sources de financement	31
	4.3. Obligations contractuelles	32
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	32
	4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement	33
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	34
	4.7. Capacité de livrer les résultats	34
5. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables futures.	36
6. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires.	37
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.	40
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	41
	8.2. Poursuites judiciaires	49

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 en technologies de l'information (« TI ») et en gestion des processus d'affaires au monde. Nous comptons approximativement 65 000 employés à l'échelle mondiale, que nous appelons « membres ». Grâce à notre modèle d'affaires qui privilégie la proximité avec nos clients, nous travaillons en étroite collaboration avec eux à l'échelle locale, afin de mettre à profit notre vaste connaissance de leurs secteurs d'activité et des technologies et de pouvoir répondre rapidement à leurs besoins. Grâce à notre réseau mondial de prestation de services, nous sommes en mesure de leur offrir la meilleure expertise et les ressources les mieux adaptées à leurs besoins.

Nous subdivisons nos services en fonction des catégories énoncées ci-dessous.

- **Services-conseils** – CGI fournit une gamme complète de services-conseils en TI et en management, y compris dans les domaines de la transformation des activités, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.
- **Intégration de systèmes** – CGI adapte des technologies et des applications spécifiques afin de créer des systèmes informatiques évolutifs qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients.
- **Gestion des fonctions informatiques et d'affaires (« impartition »)** – Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques ou d'affaires afin d'accroître considérablement leur efficacité et de réaliser des économies de coûts substantielles. Nos options en matière de prestation de services comprennent des centres sur place, au pays, sur le continent et à l'international. Chacune de ces options permet à nos clients d'obtenir une valeur ajoutée unique. Les services fournis dans le cadre d'une entente d'impartition complète peuvent comprendre : le développement, la maintenance et l'intégration des applications; la gestion de l'infrastructure technologique; ainsi que le traitement des opérations et la gestion des processus d'affaires tels que le recouvrement et la gestion de la paie. Nos clients ont toujours la possibilité de mettre à profit notre présence mondiale et notre expérience, notamment dans le cadre de nos services d'informatique en nuage, de gestion déléguée de la sécurité et/ou d'analyse de données. Les contrats d'impartition sont généralement de longue durée, soit de cinq à dix ans.

CGI offre à ses clients une expertise sectorielle approfondie dans plusieurs secteurs d'activité et fait appel à de vastes réseaux d'experts en vue d'entretenir des relations client locales, et ce, partout dans le monde. Cette approche nous permet d'enrichir de façon continue notre connaissance de l'environnement d'affaires de nos clients, de nous adapter à leur environnement et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions dont ils ont besoin pour réaliser leurs objectifs d'affaires. Nos secteurs cibles représentent 90 % des dépenses mondiales en TI et sont les suivants : gouvernements, services financiers, secteur manufacturier, commerce de détail et services aux consommateurs, services publics, communications, santé, pétrole et gaz, transport et services postaux et logistique. Cette liste reflète notre approche sectorielle de mise en marché. Dans le cadre de ce rapport financier, ces secteurs cibles ont été regroupés comme suit : services financiers, gouvernements, santé, télécommunications et services publics et secteur manufacturier, distribution et détail.

CGI offre plus de 150 solutions et cadres de gestion de propriété intellectuelle essentiels dans tous les secteurs où l'entreprise exerce ses activités en vue de soutenir les fonctions multisectorielles de ses clients. Ce vaste portefeuille de solutions exclusives comprend des applications logicielles, des cadres de gestion réutilisables et des méthodes de prestation de services couvrant plusieurs domaines, y compris des systèmes de gestion intégrés (ERP) ainsi que des solutions de gestion de l'énergie et de la main-d'œuvre, de crédit et de recouvrement, de gestion fiscale, de vérification des réclamations et de dépistage des fraudes.

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

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Notre stratégie s'est toujours appuyée sur des données fondamentales à long terme. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la rubrique « Vision et stratégie » de la page 8 du rapport « Résultats de l'exercice 2015 », qui est accessible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (accessible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (accessible à l'adresse www.sec.gov).

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Aucune modification importante n'a été apportée à la description présentée dans notre rapport annuel au 30 septembre 2015. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la rubrique « Environnement concurrentiel » de la page 8 du rapport « Résultats de l'exercice 2015 », qui est accessible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (accessible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (accessible à l'adresse www.sec.gov).

2. Faits saillants et principales mesures du rendement

2.1. FAITS SAILLANTS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2016 PAR RAPPORT AU MÊME TRIMESTRE DE L'EXERCICE PRÉCÉDENT

Voici les principales mesures de rendement pour la période :

- Revenus de 2,8 milliards \$, en hausse de 5,7 %;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 2,7 milliards \$, en hausse de 480,9 millions \$;
- Carnet de commandes de 20,7 milliards \$, en hausse de 705,0 millions \$;
- BAII ajusté de 390,6 millions \$, en hausse de 27,5 millions \$;
- Marge du BAII ajusté de 14,2 %, soit une hausse de 20 points de base;
- Bénéfice net de 282,7 millions \$, en hausse de 12,6 %;
- Bénéfice par action après dilution de 0,90 \$, en hausse de 15,4 %;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 251,4 millions \$;
- Investissement de 508,7 millions \$ pour le rachat de 9,1 millions d'actions;
- Rendement des capitaux propres de 16,9 %.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 mars 2016	31 déc. 2015	30 sept. 2015	30 juin 2015	31 mars 2015	31 déc. 2014	30 sept. 2014	30 juin 2014
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Carnet de commandes	20 705	21 505	20 711	19 697	20 000	20 175	18 237	18 781
Nouveaux contrats	2 734	3 199	2 856	2 227	2 253	4 304	2 049	2 451
Ratio nouveaux contrats/facturation	99,4 %	119,2 %	110,5 %	87,0 %	86,6 %	169,4 %	82,5 %	91,9 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	104,1 %	101,0 %	113,2 %	106,4 %	107,4 %	112,1 %	96,8 %	101,4 %
Revenus	2 750,0	2 683,7	2 585,3	2 559,4	2 601,2	2 541,3	2 483,7	2 667,0
Croissance des revenus sur douze mois	5,7 %	5,6 %	4,1 %	(4,0) %	(3,8) %	(3,9) %	1,0 %	3,9 %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes ¹	(1,0) %	(1,8) %	(3,1) %	(3,5) %	(3,5) %	(6,0) %	(3,4) %	(3,9) %
Rentabilité								
BAIL ajusté ²	390,6	384,1	379,0	371,2	363,1	344,0	370,2	342,2
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	14,2 %	14,3 %	14,7 %	14,5 %	14,0 %	13,5 %	14,9 %	12,8 %
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques ³	268,3	264,9	260,4	257,2	251,2	236,3	234,0	229,8
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques³</i>	9,8 %	9,9 %	10,1 %	10,1 %	9,7 %	9,3 %	9,4 %	8,6 %
Bénéfice dilué par action excluant les éléments spécifiques (en dollars) ³	0,86	0,84	0,82	0,80	0,78	0,74	0,73	0,72
Bénéfice net	282,7	237,7	232,9	257,2	251,2	236,3	213,7	225,1
<i>Marge du bénéfice net</i>	10,3 %	8,9 %	9,0 %	10,1 %	9,7 %	9,3 %	8,6 %	8,4 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,90	0,75	0,73	0,80	0,78	0,74	0,67	0,71
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	251,4	328,2	451,3	214,1	284,7	339,2	412,0	345,9
<i>En pourcentage des revenus</i>	9,1 %	12,2 %	17,5 %	8,4 %	10,9 %	13,3 %	16,6 %	13,0 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) ⁴	41	44	44	46	41	42	43	47
Structure du capital								
Dette nette ⁵	1 926,7	1 573,7	1 779,6	1 791,4	1 869,8	1 924,5	2 113,3	2 389,0
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette ⁶	23,8 %	18,3 %	21,7 %	22,7 %	24,4 %	25,1 %	27,6 %	32,6 %
Rendement des capitaux propres ⁷	16,9 %	16,9 %	17,7 %	18,2 %	18,4 %	18,9 %	18,8 %	18,1 %
Rendement du capital investi ⁸	14,4 %	14,5 %	14,5 %	14,8 %	14,6 %	14,7 %	14,5 %	13,3 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	168,9	552,4	305,3	264,7	223,5	489,6	535,7	131,3
Total de l'actif	11 417,9	12 130,3	11 787,3	11 190,4	10 985,8	11 171,9	11 234,1	11 162,2
Passifs financiers non courants ⁹	1 928,5	1 822,1	1 896,4	1 765,8	2 067,7	2 451,5	2 748,4	2 164,8

¹ La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la section 3.4 pour plus de renseignements.

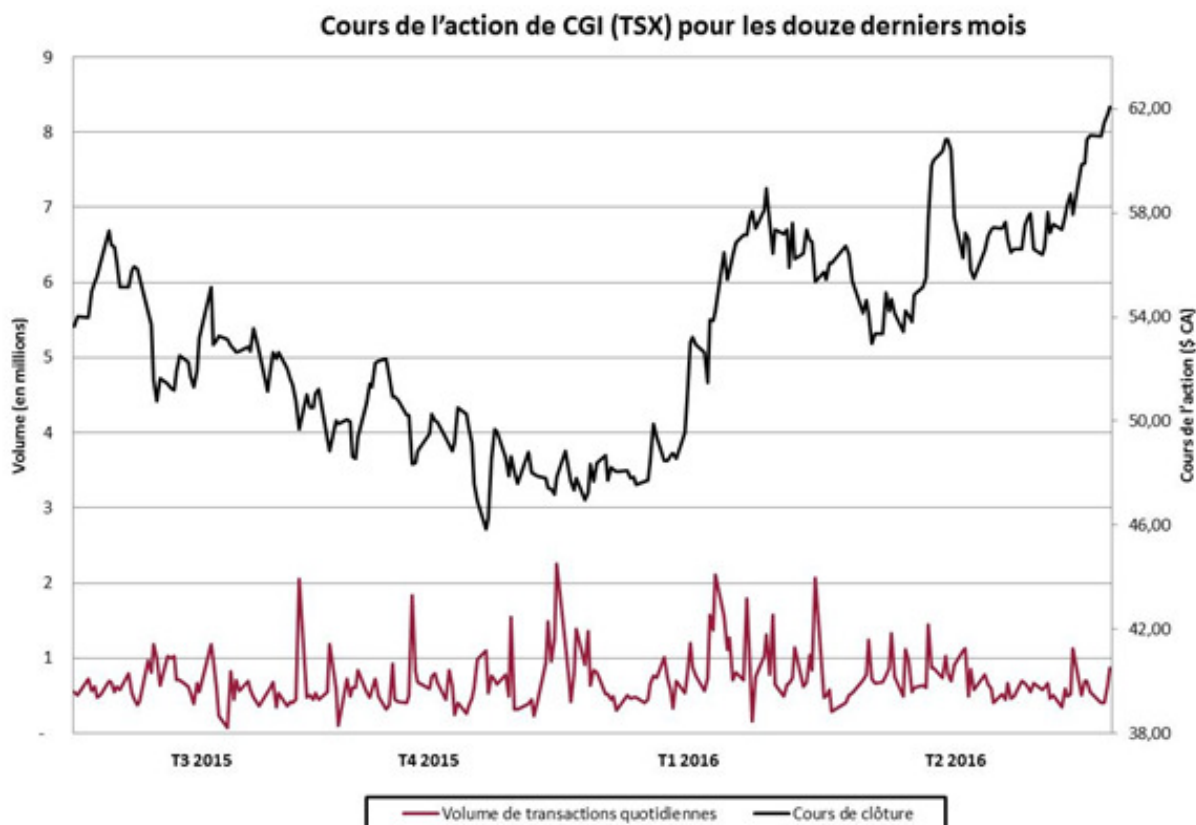
² Le BAIL ajusté est une mesure financière pour laquelle un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS est présenté à la section 3.7. Pour les trimestres clos les 30 juin et 30 septembre 2014, le BAIL ajusté excluait les coûts connexes à l'intégration ayant trait à la restructuration et à l'arrimage des activités de Logica plc (« Logica ») au modèle d'affaires de CGI.

³ Le bénéfice net excluant les éléments spécifiques est une mesure financière pour laquelle un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS est présenté à la section 3.8.3 pour les périodes closes les 31 mars 2016 et 2015. Les éléments spécifiques, pour les trimestres

clos les 30 septembre, comprennent les coûts de restructuration déduction faite des impôts. Pour les trimestres clos les 30 juin et 30 septembre 2014, les éléments spécifiques comprennent les coûts connexes à l'intégration et l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, déduction faite des impôts. La variation de provisions liées à l'acquisition découle des ajustements de provisions constituées lors de la répartition du prix d'acquisition de Logica. Suite à l'établissement final de la répartition du prix d'acquisition de Logica, ces ajustements ont dû être inscrits à l'état du résultat. Certains des éléments qui peuvent être compris dans ces bénéfices découlent, par exemple, de l'incidence de la variation des provisions liées aux contrats de clients, du règlement de crédits d'impôt et de la résiliation anticipée de contrats de location.

- ⁴ Le délai moyen de recouvrement des créances est une mesure financière qui est présentée à la section 4.5.
- ⁵ La dette nette est une mesure financière pour laquelle un rapprochement de cet élément et de sa mesure la plus proche selon les IFRS est présenté à la section 4.5.
- ⁶ Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est une mesure financière qui est présentée à la section 4.5.
- ⁷ Le RCP est une mesure financière qui est présentée à la section 4.5.
- ⁸ Le RCI est une mesure financière qui est présentée à la section 4.5.
- ⁹ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette à long terme et les instruments financiers dérivés non courants.

2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



2.3.1. Performance du titre au cours du deuxième trimestre de 2016

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	54,53	Ouverture :	39,12
Haut :	62,66	Haut :	48,33
Bas :	52,61	Bas :	36,04
Clôture :	62,07	Clôture :	47,78
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	1 169 908	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	271 126

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

2.3.2. Programme de rachat d'actions

Le 27 janvier 2016, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités permettant le rachat d'un nombre maximal de 21 425 992 actions subalternes classe A avec droit de vote aux fins d'annulation, soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 22 janvier 2016. Les actions subalternes classe A avec droit de vote peuvent être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 11 février 2016 jusqu'au 3 février 2017, ou plus tôt si la Société procède 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 deuxième trimestre de l'exercice 2016, la Société a racheté 2 015 000 de ses actions subalternes classe A avec droit de vote aux termes de l'offre publique de rachat précédente dans le cours normal des activités en contrepartie d'environ 108,7 millions \$ à un prix moyen de 53,94 \$. CGI a également racheté 7 112 375 de ses actions subalternes classe A avec droit de vote détenue par la Caisse de dépôt et placement du Québec (« CDPQ ») pour une contrepartie en trésorerie de 400,0 millions \$. Conformément aux règlements de la Bourse de Toronto, les actions rachetées sont prises en compte dans la limite globale annuelle que la Société peut acheter dans le cadre de l'offre publique de rachat actuelle dans le cours normal des activités.

Au cours de la période de six mois close le 31 mars 2016, la Société a racheté 9 319 875 de ses actions subalternes classe A avec droit de vote aux termes de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités en contrepartie d'environ 517,8 millions \$ à un prix moyen de 55,56 \$.

2.3.3. Actions en circulation et options sur actions en cours

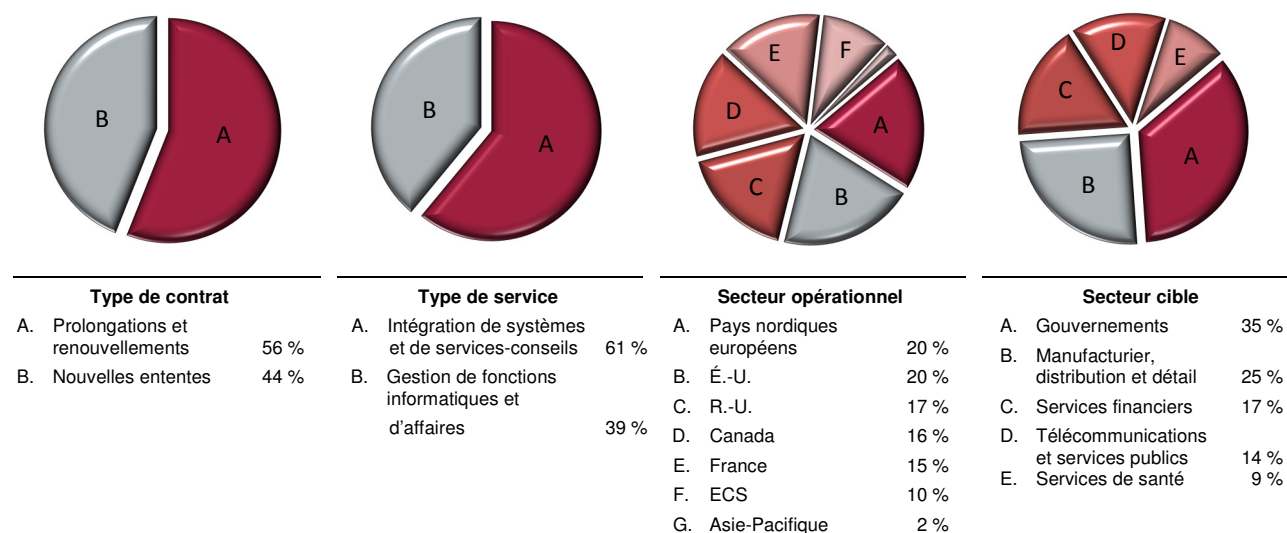
Le tableau qui suit présente le sommaire des actions en circulation et options sur actions en cours au 22 avril 2016.

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 22 avril 2016
Actions subalternes classe A avec droit de vote	269 901 958
Actions classe B à vote multiple	32 852 748
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	15 254 000

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre ont atteint 2,7 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 99,4 %. 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 mars 2016, le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 104,1 %.

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 31 mars 2016	Nouveaux contrats pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2016	Ratio nouveaux contrats/facturation pour la période des douze derniers mois close le 31 mars 2016
Total – CGI	2 733 882	11 016 063	104,1 %
É.-U.	544 459	2 898 167	96,0 %
Pays nordiques européens	551 591	1 806 536	105,4 %
Canada	436 032	1 775 467	109,3 %
France	416 609	1 450 055	105,6 %
R.-U.	476 642	1 890 003	123,1 %
ECS	260 472	1 047 048	89,6 %
Asie-Pacifique	48 077	148 787	103,8 %

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

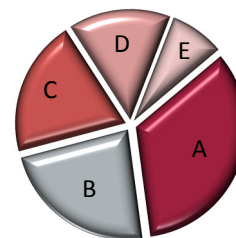
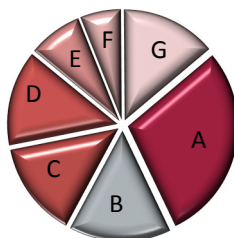
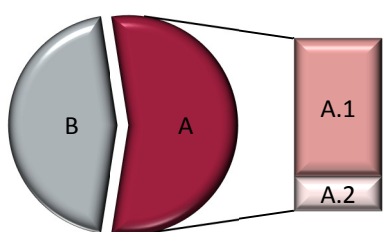
Aux 31 mars	2016	2015	Variation
Dollar américain	1,2972	1,2685	2,3 %
Euro	1,4778	1,3625	8,5 %
Roupie indienne	0,0196	0,0204	(3,9) %
Livre sterling	1,8653	1,8837	(1,0) %
Couronne suédoise	0,1603	0,1471	9,0 %
Dollar australien	0,9961	0,9671	3,0 %

Taux de change moyens

	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Dollar américain	1,3751	1,2413	10,8 %	1,3545	1,1886	14,0 %
Euro	1,5161	1,3971	8,5 %	1,4882	1,4077	5,7 %
Roupie indienne	0,0204	0,0200	2,0 %	0,0203	0,0192	5,7 %
Livre sterling	1,9684	1,8797	4,7 %	1,9958	1,8388	8,5 %
Couronne suédoise	0,1626	0,1489	9,2 %	0,1597	0,1509	5,8 %
Dollar australien	0,9912	0,9757	1,6 %	0,9763	0,9739	0,2 %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



Type de service

A. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires	55 %
1. Services en TI	44 %
2. Services en gestion des processus d'affaires	11 %
B. Intégration de systèmes et services-conseils	45 %

Répartition géographique

A. É.-U.	29 %
B. R.-U.	15 %
C. Canada	14 %
D. France	14 %
E. Suède	8 %
F. Finlande	6 %
G. Reste du monde	14 %

Secteur cible

A. Gouvernements	33 %
B. Manufacturier, distribution et détail	23 %
C. Services financiers	21 %
D. Télécommunications et services publics	15 %
E. Services de santé	8 %

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. La Société considère que les gouvernements fédéraux, régionaux et locaux sont chacun considérés comme un seul client. Nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont représenté 13,5 % de nos revenus pour le trimestre considéré, contre 14,1 % pour le deuxième trimestre de 2015. Pour les périodes de six mois closes les 31 mars 2016 et 2015, les revenus tirés des activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris ses diverses agences, ont généré respectivement 13,1 % et 13,5 %.

3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

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

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs opérationnels, en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre le deuxième trimestre de 2016 et celui de 2015. Les revenus par secteur opérationnel pour le deuxième trimestre de 2015 ont été établis à l'aide des taux de change réels de cette période. L'incidence de la variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de cette période convertis selon le taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

<i>En milliers de dollars, sauf les pourcentages</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Total des revenus de CGI	2 750 049	2 601 208	5,7 %	5 433 726	5 142 463	5,7 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	(1,0) %			(1,3) %		
Incidence des taux de change	6,7 %			7,0 %		
Variation par rapport à la période précédente	5,7 %			5,7 %		
É.-U.						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	677 447	698 659	(3,0) %	1 286 067	1 353 243	(5,0) %
Incidence des taux de change	70 125			177 513		
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	747 572	698 659	7,0 %	1 463 580	1 353 243	8,2 %
Pays nordiques européens						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	402 581	424 926	(5,3) %	829 152	867 766	(4,4) %
Incidence des taux de change	33 670			43 912		
Revenus attribuables au secteur opérationnel pays nordiques européens	436 251	424 926	2,7 %	873 064	867 766	0,6 %
Canada						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	380 687	385 972	(1,4) %	762 799	768 121	(0,7) %
Incidence des taux de change	384			1 171		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	381 071	385 972	(1,3) %	763 970	768 121	(0,5) %
France						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	349 289	330 597	5,7 %	683 989	655 902	4,3 %
Incidence des taux de change	29 665			39 785		
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	378 954	330 597	14,6 %	723 774	655 902	10,3 %
R.-U.						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	345 291	333 730	3,5 %	669 446	644 428	3,9 %
Incidence des taux de change	15 215			56 388		
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	360 506	333 730	8,0 %	725 834	644 428	12,6 %
ECS						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	288 305	308 381	(6,5) %	590 063	625 383	(5,6) %
Incidence des taux de change	21 914			28 918		
Revenus attribuables au secteur opérationnel ECS	310 219	308 381	0,6 %	618 981	625 383	(1,0) %
Asie-Pacifique						
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	132 772	118 943	11,6 %	251 433	227 620	10,5 %
Incidence des taux de change	2 704			13 090		
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	135 476	118 943	13,9 %	264 523	227 620	16,2 %

Pour le deuxième trimestre de 2016, les revenus se sont établis à 2 750,0 millions \$, soit une augmentation de 148,8 millions \$, ou 5,7 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2015. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 24,8 millions \$, ou 1,0 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 173,7 millions \$, ou 6,7 %. La variation des revenus s'explique principalement par le non-renouvellement de contrats sur le marché américain de la défense et la baisse du volume des projets du secteur opérationnel pays nordiques européens, le tout contrebalancé en partie par la croissance de nos activités en France et au R.-U. et des centres internationaux de prestation de services du secteur opérationnel Asie-Pacifique. Compte non-tenu de la réduction progressive des activités en Amérique latine à l'exception de Brésil et de la cessation des activités à faible marge dans le sud de l'Europe, la diminution des revenus en devise constante a été de 0,7%.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus se sont établis à 5 433,7 millions \$, soit une hausse de 291,3 millions \$, ou 5,7 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2015. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 69,5 millions \$, ou 1,3 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 360,8 millions \$, ou 7,0 %. Cette variation des revenus est principalement attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

3.4.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 747,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une hausse de 48,9 millions \$, ou 7,0 %, par rapport à ceux du deuxième trimestre de 2015. En devises constantes, les revenus ont diminué de 21,2 millions \$, ou 3,0 %. La variation des revenus s'explique en grande partie par le non-renouvellement de contrats sur le marché fédéral américain de la défense, en partie contrebalancée par l'augmentation du volume de projets auprès des agences de la fonction publique fédérale américaine et la hausse des revenus tirés des services et solutions de propriété intellectuelle pour lesquels la demande est croissante dans le secteur cible des services financiers.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 1 463,6 millions \$, soit une hausse de 110,3 millions \$, ou 8,2 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2015. En devises constantes, les revenus ont diminué de 67,2 millions \$, ou 5,0 %. Cette variation des revenus est surtout attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué environ 77 % des revenus pour ces deux périodes.

3.4.2. Pays nordiques européens

Les revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens se sont établis à 436,3 millions \$ au deuxième trimestre de 2016, soit une hausse de 11,3 millions \$, ou 2,7 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2015. En devises constantes, les revenus ont diminué de 22,3 millions \$, ou 5,3 %. Cette variation des revenus est imputable à la baisse du volume des projets à l'échelle du secteur ainsi qu'à une utilisation accrue de nos centres internationaux de prestation de services en Asie-Pacifique.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens se sont établis à 873,1 millions \$, soit une hausse de 5,3 millions \$, ou 0,6 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2015. En devises constantes, les revenus ont diminué de 38,6 millions \$, ou 4,4 %. Cette variation des revenus est surtout imputable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel pays nordiques européens ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur gouvernements, qui, ensemble, ont constitué environ 65 % des revenus pour ces deux périodes.

3.4.3. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 381,1 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une baisse de 4,9 millions \$, ou 1,3 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2015. La variation des revenus découle principalement de l'expiration de certains contrats d'infrastructure. Toutefois, les revenus tirés de nos clients se sont accrus de 1,0 %, surtout dans le secteur cible des services financiers, mais une proportion plus élevée de nos revenus ont été exécutés à partir de nos centres internationaux de prestation de services en Asie-Pacifique.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus du secteur opérationnel Canada ont atteint 764,0 millions \$, soit une baisse de 4,2 millions \$, ou 0,5 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette variation des revenus est principalement attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur services financiers et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont constitué environ 63 % des revenus pour ces deux périodes.

3.4.4. France

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 379,0 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une hausse de 48,4 millions \$, ou 14,6 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2015. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 18,7 millions \$, ou 5,7 %, du fait surtout de la hausse du volume des projets dans les secteurs cibles des gouvernements et des services financiers.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus du secteur opérationnel France ont atteint 723,8 millions \$, soit une augmentation de 67,9 millions \$, ou 10,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2015. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 28,1 millions \$, ou 4,3 %. Cette augmentation des revenus est principalement attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué environ 62 % des revenus pour ces deux périodes.

3.4.5. R.-U.

Les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 360,5 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une hausse de 26,8 millions \$, ou 8,0 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2015. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 11,6 millions \$, ou 3,5 %. Cette augmentation des revenus est principalement attribuable à la hausse du volume des projets dans le secteur cible télécommunications et services publics combinée à l'obtention de nouveaux contrats dans le secteur cible des services financiers, le tout en partie contrebalancé par une baisse du volume de projets avec un client du secteur cible manufacturier, distribution et détail.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus du secteur opérationnel R.-U. ont atteint 725,8 millions \$, soit une hausse de 81,4 millions \$, ou 12,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2015. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 25,0 millions \$, ou 3,9 %. Cette augmentation des revenus est surtout attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel R.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont constitué environ 65 % des revenus pour ces deux périodes.

3.4.6. ECS

Les revenus du secteur opérationnel ECS se sont établis à 310,2 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une augmentation de 1,8 million \$, ou 0,6 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2015. En devises constantes, les revenus ont diminué de 20,1 millions \$, ou 6,5 %. Cette baisse des revenus s'explique principalement par une baisse

du volume de projets et de l'achèvement de projets aux Pays-Bas, une baisse du volume de projets et une cessation prévue de certains contrats à faible marge dans le sud de l'Europe et la réduction progressive des activités en Amérique latine, à l'exception du Brésil.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus du secteur opérationnel ECS ont atteint 619,0 millions \$, soit une diminution de 6,4 millions \$, ou 1,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2015. En devises constantes, les revenus ont diminué de 35,3 millions \$, ou 5,6 %. Cette diminution des revenus est surtout imputable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel ECS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail, et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont constitué environ 61 % des revenus pour ces deux périodes.

3.4.7. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 135,5 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une hausse de 16,5 millions \$, ou 13,9 %, comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2015. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 13,8 millions \$, ou 11,6 %. Cette hausse des revenus s'explique par une demande constante des centres internationaux de prestation de services à l'échelle des secteurs opérationnels du fait que nos clients des pays nordiques européens, du R.-U. et de l'Amérique du Nord continuent de tirer profit de notre réseau mondial de prestations de services. Cette hausse a été contrebalancée par la baisse du volume de projets en Australie.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont atteint 264,5 millions \$, soit une hausse de 36,9 millions \$, ou 16,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2015. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 23,8 millions \$, ou 10,5 %. Cette augmentation des revenus est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Asie-Pacifique ont été le secteur télécommunications et services publics et le secteur manufacturier, distribution et détail, qui, ensemble, ont constitué environ 75 % des revenus pour ces deux périodes.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars				Pour les périodes de six mois closes les 31 mars			
	% des		% des		% des		% des	
	2016	revenus	2015	revenus	2016	revenus	2015	revenus
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 357 827	85,7 %	2 231 436	85,8 %	4 655 854	85,7 %	4 426 821	86,1 %
Perte de change	1 606	0,1 %	6 656	0,3 %	3 132	0,1 %	8 477	0,2 %

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

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 2 357,8 millions \$, ce qui représente une augmentation de 126,4 millions \$, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, alors qu'en pourcentage des revenus, ils se sont améliorés de 10 points de base. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration sont demeurés relativement stables comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 4 655,9 millions \$, soit une hausse de 229,0 millions \$, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration se sont améliorés, passant de 86,1 % à 85,7 %. En pourcentage des revenus, les coûts des services se sont améliorés par

rapport à ceux du trimestre correspondant de l'exercice précédent en raison surtout des économies réalisées grâce au récent programme de restructuration, de l'amélioration des taux d'utilisation et de l'utilisation accrue de notre réseau mondial de prestations de services. En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration sont demeurés stables.

Au cours de la période de trois mois close le 31 mars 2016, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence négative de 154,2 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change favorable de 173,7 millions \$ découlant de la conversion des revenus. Au cours de la période de six mois close le 31 mars 2016, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence négative de 317,0 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change favorable de 360,8 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. Perte de change

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, CGI a subi une perte de change de 1,6 million \$ et de 3,1 millions \$, respectivement imputable principalement au calendrier des paiements ainsi qu'à la volatilité et à la variation des taux de change. La Société, en plus de ses couvertures naturelles, a mis en œuvre une stratégie visant, dans la mesure du possible, à gérer son exposition aux fluctuations des taux de change au moyen de l'utilisation efficace d'instruments dérivés.

3.6. BAII AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
É.-U.	121 730	108 502	12,2 %	231 458	203 629	13,7 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	16,3 %	15,5 %		15,8 %	15,0 %	
Pays nordiques européens	46 374	49 943	(7,1) %	95 349	89 168	6,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens</i>	10,6 %	11,8 %		10,9 %	10,3 %	
Canada	81 636	77 143	5,8 %	161 768	157 883	2,5 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	21,4 %	20,0 %		21,2 %	20,6 %	
France	43 440	40 895	6,2 %	89 069	81 772	8,9 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	11,5 %	12,4 %		12,3 %	12,5 %	
R.-U.	43 103	37 583	14,7 %	87 894	72 756	20,8 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	12,0 %	11,3 %		12,1 %	11,3 %	
ECS	29 183	30 050	(2,9) %	63 199	62 785	0,7 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel ECS</i>	9,4 %	9,7 %		10,2 %	10,0 %	
Asie-Pacifique	25 150	19 000	32,4 %	46 003	39 172	17,4 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	18,6 %	16,0 %		17,4 %	17,2 %	
BAII ajusté	390 616	363 116	7,6 %	774 740	707 165	9,6 %
Marge du BAII ajusté	14,2 %	14,0 %		14,3 %	13,8 %	

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, la marge du BAII ajusté s'est établie à 14,2 %, soit une amélioration par rapport à 14,0 % pour la période correspondante de l'exercice précédent du fait surtout d'une meilleure combinaison de revenus profitables, des économies réalisées grâce au programme de restructuration et de l'utilisation accrue du réseau mondial de prestation de services.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, la marge du BAII ajusté s'est établie à 14,3 %, soit une amélioration par rapport à 13,8 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. La variation favorable de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

3.6.1. É.-U.

Le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 121,7 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une augmentation de 13,2 millions \$ comparativement à celui du deuxième trimestre de 2015, alors que la marge a augmenté, pour passer de 15,5 % à 16,3 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté s'explique en grande partie par une meilleure combinaison de revenus tirés des services et solutions fondés sur la propriété intellectuelle et par la réduction de l'amortissement des relations clients découlant de l'acquisition de Stanley Inc. à l'exercice 2010.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 231,5 millions \$, soit une hausse de 27,8 millions \$. La marge du BAII ajusté est passée, quant à elle, de 15,0 % à 15,8 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

3.6.2. Pays nordiques européens

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel pays nordiques européens s'est établi à 46,4 millions \$, soit une baisse de 3,6 millions \$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté s'est établie à 10,6 %, soit une diminution par rapport à 11,8 % du fait de la baisse du volume des projets en Finlande.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel pays nordiques européens a atteint 95,3 millions \$, soit une hausse de 6,2 millions \$. La marge du BAII ajusté, quant à elle, est passée de 10,3 % à 10,9 %, puisque la réalisation continue des synergies liées aux coûts dans les activités d'infrastructure et les économies réalisées grâce au programme de restructuration ont contrebalancé en partie les facteurs trimestriels mentionnés plus haut.

3.6.3. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 81,6 millions \$, soit une hausse de 4,5 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté s'est établie à 21,4 %, soit une amélioration par rapport à 20,0 %, attribuable surtout à une meilleure combinaison de revenus profitables et à la réalisation de synergies liées aux coûts issues du plan de restructuration.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 161,8 millions \$, soit une hausse de 3,9 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté s'est établie à 21,2 %, soit une amélioration par rapport à 20,6 %. Cette amélioration de la marge du BAII ajusté est attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

3.6.4. France

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel France s'est établi à 43,4 millions \$, comparativement à 40,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est passée de 12,4 % à 11,5 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté est imputable en grande partie aux ajustements apportés aux montants à payer comptabilisé relativement à la rémunération liée au rendement entre les périodes.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel France s'est établi à 89,1 millions \$, comparativement à celui de 81,8 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, tandis que la marge du BAII ajusté est demeurée stable.

3.6.5. R.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 43,1 millions \$, comparativement à 37,6 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est passée de 11,3 % à 12,0 %. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté découle principalement des améliorations de productivité dans les activités d'impartition d'infrastructure.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 87,9 millions \$, comparativement à 72,8 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté, quant à elle, est passée de 11,3 % à 12,1 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable au facteur constaté pour le trimestre.

3.6.6. ECS

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel ECS s'est établi à 29,2 millions \$, comparativement à 30,1 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est passée de 9,7 % à 9,4 %. Cette diminution est imputable principalement à la réduction progressive prévue des activités en Amérique latine, à l'exception du Brésil, et à la baisse du volume des projets dans le sud de l'Europe, le tout en partie contrebalancé par la réalisation de synergies liées aux coûts issues du plan de restructuration qui contribue à l'amélioration des taux d'utilisation.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté et la marge du BAII ajusté du secteur opérationnel ECS sont demeurés stables comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique par les mêmes facteurs que pour le trimestre.

3.6.7. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 25,2 millions \$, soit une hausse de 6,2 millions \$, alors que la marge a augmenté à 18,6 %, comparativement à 16,0 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette variation de la marge du BAII ajusté s'explique en grande partie par l'amélioration des taux d'utilisation ainsi que par un règlement favorable de taxes de vente totalisant 2,2 millions \$.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, le BAII ajusté du secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 46,0 millions \$, soit une hausse de 6,8 millions \$, alors que la marge du BAII ajusté est demeurée stable comparativement à celle de la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique par les mêmes facteurs que pour le trimestre.

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.

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars				Pour les périodes de six mois closes les 31 mars			
	2016	% des revenus	2015	% des revenus	2016	% des revenus	2015	% des revenus
BAII ajusté	390 616	14,2 %	363 116	14,0 %	774 740	14,3 %	707 165	13,8 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>								
Coûts de restructuration	—	0,0 %	—	0,0 %	29 100	0,5 %	—	—
Charges financières nettes	22 631	0,8 %	24 471	0,9 %	42 744	0,8 %	48 051	0,9 %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	367 985	13,4 %	338 645	13,0 %	702 896	12,9 %	659 114	12,8 %

3.7.1. Coûts de restructuration

Au premier trimestre de 2016, nous avons achevé la mise en œuvre du programme de restructuration annoncé à l'égard des mesures d'amélioration de la productivité. Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, la Société a engagé au titre des coûts de restructuration un montant de 29,1 millions \$.

3.7.2. 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 les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016 découle en grande partie des remboursements anticipés de la tranche échéant en mai 2016 de la facilité d'emprunt à terme non garantie.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

En milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	367 985	338 645	8,7 %	702 896	659 114	6,6 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	85 250	87 471	(2,5) %	182 448	171 684	6,3 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	23,2 %	25,8 %		26,0 %	26,0 %	
Bénéfice net	282 735	251 174	12,6 %	520 448	487 430	6,8 %
Marge du bénéfice net	10,3 %	9,7 %		9,6 %	9,5 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation						
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	306 358 432	312 711 663	(2,0) %	307 040 218	311 912 349	(1,6) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (dilué)	313 610 579	322 915 371	(2,9) %	315 365 360	321 450 853	(1,9) %
Bénéfice par action (en dollars)						
De base	0,92	0,80	15,0 %	1,70	1,56	9,0 %
Dilué	0,90	0,78	15,4 %	1,65	1,52	8,6 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour le deuxième trimestre de 2016, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 85,3 millions \$, soit une diminution de 2,2 millions \$, comparativement à 87,5 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 25,8 % à 23,2 %. La réduction de la charge d'impôt sur les bénéfices est attribuable à un ajustement fiscal favorable de 14,4 millions \$ au deuxième trimestre de 2016 du fait de la comptabilisation d'actifs d'impôt différé suite à une entente avec les autorités fiscales au R.-U. Compte non tenu de cet ajustement fiscal favorable, le taux d'imposition aurait été de 27,1 % comparativement à 25,8 % au deuxième trimestre de 2015. L'augmentation du taux d'imposition est attribuable principalement à l'amélioration de la rentabilité des activités aux É.-U. et en Inde où les taux d'imposition en vigueur sont plus élevés.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 182,4 millions \$, comparativement à 171,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, alors que le taux d'imposition effectif est demeuré stable à 26,0 % pour les deux périodes. La charge d'impôt sur les bénéfices a été touchée par l'incidence d'un ajustement fiscal favorable de 14,4 millions \$ au deuxième trimestre de 2016, comme mentionné auparavant, et une charge d'impôt supplémentaire totalisant 5,9 millions \$ au premier trimestre de 2016 en raison de la réévaluation de nos actifs d'impôt différé par suite de l'adoption de la baisse du taux d'imposition des sociétés au Royaume-Uni le 18 novembre 2015. Compte non tenu de ces ajustements fiscaux, le taux d'imposition aurait été de 27,2 % pour la période de six mois close le 31 mars 2016 comparativement à 26,0 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse de la charge d'impôt sur les bénéfices et du taux d'imposition est principalement attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

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

Selon les taux en vigueur à la fin du deuxième trimestre de 2016 et la répartition actuelle des secteurs d'activité, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, se situera entre 26 % et 28 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation a diminué par rapport à celui des périodes correspondantes de l'exercice précédent en raison de l'incidence du rachat 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 la période correspondante de l'exercice précédent excluant les éléments spécifiques, notamment les coûts de restructuration, et des ajustements fiscaux :

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	367 985	338 645	8,7 %	702 896	659 114	6,6%
<i>Rajouter :</i>						
Coûts de restructuration ¹	—	—	—	29 100	—	—
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	367 985	338 645	8,7 %	731 996	659 114	11,1 %
Marge	13,4 %	13,0 %		13,5 %	12,8 %	
Charge d'impôt sur les bénéfices	85 250	87 471	(2,5) %	182 448	171 684	6,3 %
<i>Rajouter :</i>						
Ajustements fiscaux ²	14 400	—	—	8 500	—	—
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	—	—	—	7 858	—	—
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	99 650	87 471	13,9 %	198 806	171 684	15,8 %
Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques	27,1 %	25,8 %		27,2 %	26,0 %	
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	268 335	251 174	6,8 %	533 190	487 430	9,4 %
Marge du bénéfice net	9,8 %	9,7 %		9,8 %	9,5 %	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation						
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	306 358 432	312 711 663	(2,0) %	307 040 218	311 912 349	(1,6) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (dilué)	313 610 579	322 915 371	(2,9) %	315 365 360	321 450 853	(1,9) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)						
De base	0,88	0,80	10,0 %	1,74	1,56	11,5 %
Dilué	0,86	0,78	10,3 %	1,69	1,52	11,2 %

¹ Se reporter à la section 3.7.1.

² Se reporter à la section 3.8.1.

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS INTERMÉDIAIRES DES FLUX DE TRÉSORERIE

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

Au 31 mars 2016, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 168,9 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les périodes de trois et de six mois closes les 31 mars 2016 et 2015.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	251 381	284 705	(33 324)	579 590	623 910	(44 320)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(107 773)	(55 655)	(52 118)	(191 504)	(118 721)	(72 783)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(524 525)	(508 426)	(16 099)	(526 065)	(831 885)	305 820
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(2 518)	13 305	(15 823)	1 636	14 487	(12 851)
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(383 435)	(266 071)	(117 364)	(136 343)	(312 209)	175 866

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 251,4 millions \$, ou 9,1 % des revenus, comparativement à 284,7 millions \$, soit 10,9 % des revenus, pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 579,6 millions \$, ou 10,7 % des revenus, comparativement à 623,9 millions \$, ou 12,1 %, 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.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Bénéfice net	282 735	251 174	31 561	520 448	487 430	33 018
Amortissement	100 962	108 210	(7 248)	202 821	214 101	(11 280)
Autres ajustements ¹	(6 715)	690	(7 405)	43 212	27 400	15 812
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	376 982	360 074	16 908	766 481	728 931	37 550
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>						
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	25 021	83 770	(58 749)	(33 171)	37 462	(70 633)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	(89 789)	(98 911)	9 122	(104 198)	(135 665)	31 467
Autres ²	(60 833)	(60 228)	(605)	(49 522)	(6 818)	(42 704)

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(125 601)	(75 369)	(50 232)	(186 891)	(105 021)	(81 870)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	251 381	284 705	(33 324)	579 590	623 910	(44 320)

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

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

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, les flux de trésorerie nets de 125,6 millions \$ affectés à des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables à une diminution des fournisseurs et autres crédeurs, de la rémunération à payer, des provisions et passifs non courants de 89,8 millions \$, essentiellement en raison du calendrier de paiement des taxes de vente et des cotisations sociales ainsi que des paiements de certains frais annuels liés aux logiciels. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, les flux de trésorerie nets de 186,9 millions \$ affectés à des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables aux mêmes facteurs mentionnés plus haut et à la rémunération liée au rendement versée à nos membres. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 107,8 millions \$ et 191,5 millions \$ respectivement, comparativement à 55,7 millions \$ et 118,7 millions \$ pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'investissement.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Acquisition d'entreprise	(34 442)	—	(34 442)	(38 442)	—	(38 442)
Produit tiré de la vente d'immobilisations corporelles	1 788	—	1 788	1 788	15 255	(13 467)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(52 190)	(21 960)	(30 230)	(83 227)	(67 779)	(15 448)
Ajouts de coûts liés à des contrats	(25 586)	(16 769)	(8 817)	(43 989)	(31 446)	(12 543)
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(22 887)	(19 330)	(3 557)	(45 401)	(34 987)	(10 414)
Produit net tiré de la vente (de l'achat) de placements non courants	25 544	1 503	24 041	17 603	(1 791)	19 394
Paiements provenant des montants à recevoir à long terme	—	901	(901)	164	2 027	(1 863)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(107 773)	(55 655)	(52 118)	(191 504)	(118 721)	(72 783)

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont augmenté de 52,1 millions \$. La variation est attribuable en grande partie à la trésorerie affectée à une acquisition d'entreprise en France, à la hausse de l'acquisition d'immobilisations corporelles en raison d'investissements faits à l'échelle nos activités d'infrastructure de centre de traitement des données, et aux coûts liés à des contrats de nouveaux clients, en partie contrebalancés par le produit net tiré de la vente de placements non courants.

L'augmentation de 72,8 millions \$ au titre des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au cours de la période de six mois close le 31 mars 2016 est principalement attribuable aux mêmes facteurs que pour le trimestre.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 524,5 millions \$ et 526,1 millions \$ respectivement, comparativement à 508,4 millions \$ et 831,9 millions \$ respectivement 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.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Pour les périodes de trois mois closes les 31 mars			Pour les périodes de six mois closes les 31 mars		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	150 000	—	150 000	150 000	—	150 000
Variation nette de la dette à long terme	(152 937)	(473 541)	320 604	(155 949)	(764 457)	608 508
	(2 937)	(473 541)	470 604	(5 949)	(764 457)	758 508
Règlement des instruments financiers dérivés	(24 057)	(55 350)	31 293	(24 057)	(98 322)	74 265
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	—	—	—	(21 795)	(11 099)	(10 696)
Rachat d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(508 688)	—	(508 688)	(527 286)	—	(527 286)
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	11 157	20 465	(9 308)	53 022	41 993	11 029
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(524 525)	(508 426)	(16 099)	(526 065)	(831 885)	305 820

Pour le deuxième trimestre de 2016, un montant de 152,9 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme découlant principalement du remboursement de 129,7 millions \$ aux termes de notre facilité d'emprunt à terme non garantie. Pour le deuxième trimestre de 2015, un montant de 473,5 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme découlant principalement des remboursements de 461,5 millions \$ aux termes de notre facilité d'emprunt à terme non garantie. Par suite des remboursements nets effectués sur l'encours de notre dette à long terme au deuxième trimestre de 2016, la Société a affecté 24,1 millions \$ au règlement des swaps de devises connexes et a prélevé 150,0 millions \$ sur la facilité renouvelable non garantie.

Pour le trimestre considéré, nous avons affecté 508,7 millions \$ pour racheter 9 127 375 actions subalternes classe A avec droit de vote dans le cadre de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités, alors que nous n'avons racheté aucune action subalterne classe A avec droit de vote au cours du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Finalement, au deuxième trimestre de 2016, nous avons reçu un produit de 11,2 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 20,5 millions \$ reçu au deuxième trimestre de l'exercice 2015.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, un montant de 155,9 millions \$ a été affecté à la réduction de l'encours de notre dette à long terme dont une grande partie, soit 129,7 millions \$, a été attribuée à des remboursements sur notre facilité d'emprunt à terme non garantie. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, nous avons remboursé un montant net de 764,5 millions \$ afin de réduire notre dette à long terme. Par suite des remboursements nets effectués sur l'encours de notre dette à long terme, la Société a affecté 24,1 millions \$ au règlement des swaps de devises connexes et a prélevé 150,0 millions \$ sur sa facilité renouvelable non garantie.

Pour la période de six mois close le 31 mars 2016, un montant de 21,8 millions \$ a été utilisé pour acheter des actions subalternes classe A avec droit de vote de CGI en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR ») de la Société. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, un montant de 11,1 millions \$ avait été utilisé pour acheter des actions en vertu du régime d'UAR. 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 six mois close le 31 mars 2016, nous avons affecté 517,8 millions \$ pour racheter 9 319 875 actions subalternes classe A avec droit de vote dans le cadre de la précédente et de l'actuelle offre publique de rachat dans le

cours normal des activités. Nous avons également affecté un montant totalisant 9,5 millions \$ pour rembourser, puis annuler 200 000 actions subalternes classe A avec droit de vote rachetées et détenues par la Société à la fin de l'exercice 2015. Pour la période de six mois close le 31 mars 2015, aucune action n'a été rachetée.

Finalement, pour la période de six mois close le 31 mars 2016, nous avons reçu un produit de 53,0 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 42,0 millions \$ pour la période de six mois close le 31 mars 2015.

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

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 31 mars 2016, l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie a eu une incidence défavorable de 2,5 millions \$ et une incidence favorable de 1,6 million \$. 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 mars 2016	Engagement total	Montants disponibles	Montants encours
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	168 919	—
Placements non courants	—	24 219	—
Facilité renouvelable engagée non garantie ^a	1 500 000	1 314 059	185 941
Total	1 500 000	1 507 197	185 941

^a Comportent des lettres de crédit de 35,9 millions \$ en cours au 31 mars 2016.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 31 mars 2016, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements non courants s'établissaient à 193,1 millions \$.

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

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 507,2 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 mars 2016, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 111,2 millions \$, pour s'établir à 2 066,3 millions \$ au 31 mars 2016, comparativement à 2 177,5 millions \$ au 31 décembre 2015. L'écart s'explique en grande partie par le remboursement de 129,7 millions \$ aux termes de notre facilité d'emprunt à terme non garantie, un gain de change non réalisé de 116,2 millions \$ et un prélèvement net de 150,0 millions \$ au titre de la facilité de crédit renouvelable engagée non garantie de la Société.

Au 31 mars 2016, CGI affichait un fonds de roulement négatif¹ de 64,6 millions \$. La Société dispose également de 1 314,1 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.

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

¹ 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 notre exercice clos le 30 septembre 2015.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

Nous avons recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change et des taux d'intérêt. Nous n'émettons ni ne détenons d'instruments dérivés aux fins de transaction.

Les écarts de change sur les investissements nets et la partie efficace des gains ou des pertes sur les instruments de couverture des investissements nets sont comptabilisés à l'état consolidé du résultat global. Tout gain ou toute perte réalisé ou non réalisé sur les instruments de couverture de la dette libellée en dollars américains est aussi comptabilisé à l'état consolidé du résultat global.

La plupart de nos coûts sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Le risque que les variations des taux de change aient une incidence sur nos résultats est atténué en grande partie par une couverture naturelle d'appariement des coûts et des revenus libellés dans la même devise. Dans certains cas où il existe un déséquilibre important entre les coûts engagés et les revenus gagnés dans une monnaie en particulier, la Société pourrait avoir recours à des contrats de change à terme pour couvrir les flux de trésorerie.

Veillez vous reporter à la note 10 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur les instruments financiers.

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

Aux 31 mars	2016	2015
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>		
Rapprochement de la dette nette et de la dette à long terme, incluant la tranche courante :		
Dette nette	1 926 706	1 869 780
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	168 919	223 506
Placements non courants	24 219	36 869
Juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette	(53 585)	—
Dette à long terme, incluant la tranche courante	2 066 259	2 130 155
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	23,8 %	24,4 %
RCP	16,9 %	18,4 %
RCI	14,4 %	14,6 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	41	41

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre levier financier afin d'obtenir d'importants contrats d'impartition, de développer nos centres de prestation de services mondiaux ou à des fins d'acquisition. Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est passé de 24,4 % pour le deuxième trimestre de 2015 à 23,8 % pour le deuxième trimestre de 2016. La variation du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est imputable en grande partie à l'augmentation des capitaux propres découlant du bénéfice net et de l'incidence de change nette comptabilisée dans le cumul des autres éléments du résultat global.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a diminué, passant de 18,4 % pour le deuxième trimestre de 2015 à 16,9 % pour le deuxième trimestre de 2016. Cette diminution est imputable en grande partie à l'augmentation des capitaux propres découlant principalement de l'incidence de change nette comptabilisée dans le cumul des autres éléments du résultat global.

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

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

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

CGI utilise des instruments de financement hors bilan dans le cours normal de ses activités pour diverses transactions comme les contrats de location simple visant les 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 la cession d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des contreparties par suite, entre autres, de violations de nos obligations contractuelles, de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale de 11,4 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent pas être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés.

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 attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 31 mars 2016, nous avons engagé un montant total de 64,3 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance équilibré. 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 des actions de CGI et au remboursement de la dette. Les fonds servent également à élargir notre réseau mondial de prestation de services, un nombre croissant de nos clients exigeant des solutions de rechange moins coûteuses. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2016, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

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

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

régulièrement de la satisfaction des employés au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société. Par ailleurs, près de 50 000 de nos membres sont également propriétaires de CGI par le biais de notre régime d'achat d'actions. Ainsi, grâce au régime d'achat d'actions et au régime de participation aux profits, tous les membres prennent part au succès de la Société, ce qui permet d'harmoniser les objectifs des membres avec nos buts stratégiques.

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

5. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour la période de trois mois close le 31 mars 2016 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES FUTURES

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

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

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

IFRS 9 – Instruments financiers

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

IFRS 16 – Contrats de location

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

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 2015. Certaines de ces normes comptables, présentées ci-après, exigent que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les informations fournies à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Ces estimations comptables sont considérées comme principales, car, pour les faire, la direction doit formuler des jugements subjectifs ou complexes fondés sur des renseignements intrinsèquement incertains, et parce qu'elles pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats opérationnels.

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

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

Comptabilisation des revenus

Accords comprenant des éléments multiples

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

Accords d'intégration de 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 les coûts de la main-d'œuvre ou le nombre d'heures de travail pour mesurer le pourcentage d'avancement des travaux. Les gestionnaires de projet font le suivi et réévaluent au moins 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 les coûts seront supérieurs aux 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 font le suivi de leurs projets et services respectifs mensuellement. Ils passent notamment en revue les indicateurs suivants : les résultats financiers réels, la satisfaction du client, 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 d'introduire et de livrer de nouveaux services et solutions d'affaires, un cycle de vente prolongé, la nature cyclique des achats de services et de produits informatiques, la nature de l'entreprise d'un client et de sa structure ont une incidence sur les flux de trésorerie futurs, et les résultats réels peuvent différer des flux de trésorerie futurs utilisés dans le cadre d'un test de dépréciation du goodwill.

Charge d'impôt sur les bénéfices

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

La Société est assujettie à l'impôt dans de nombreux territoires. La détermination définitive de l'impôt applicable à bon nombre d'opérations et de calculs est incertaine, lorsque le sens de la loi ou l'application de celle-ci dans le cadre d'une opération sont incertains. Dans ces situations, la Société pourrait passer en revue ses pratiques administratives ou consulter les autorités fiscales ou des fiscalistes pour connaître l'interprétation des lois fiscales. Lorsqu'une position fiscale est incertaine, la Société comptabilise un avantage d'impôt ou réduit un passif d'impôt seulement lorsqu'il est probable que l'avantage d'impôt se matérialisera à l'avenir ou que le passif d'impôt n'est plus probable. La provision pour une position fiscale incertaine est constituée à l'aide des meilleures estimations quant au montant à payer prévu en se fondant sur l'évaluation qualitative 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, ces provisions peuvent varier. Les ajustements faits à la provision 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 une personne reliée conformément aux règles de la Bourse de New York et autres lois et règlements applicables; h) l'examen des procédures d'audit, y compris l'étendue proposée des audits menés par l'auditeur externe; et i) l'exécution de toute autre fonction telle qu'elle est habituellement attribuée à un comité d'audit ou conférée par le conseil d'administration. Pour formuler des recommandations au conseil d'administration relativement à la nomination annuelle de l'auditeur externe, le Comité d'audit et de gestion des risques du conseil d'administration réalise une évaluation annuelle du rendement de l'auditeur externe, conformément aux recommandations de Comptables professionnels agréés du Canada. L'évaluation officielle est réalisée avant l'assemblée générale annuelle des actionnaires et est réalisée en collaboration avec des membres clés du personnel de CGI.

Comme il a été présenté dans le rapport annuel de 2015, la Société a évalué, en date du 30 septembre 2015, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2016, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ceux-ci.

8. Environnement du risque

8.1. RISQUES ET INCERTITUDES

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

8.1.1. Risques de marché

Risque économique

L'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, a une incidence sur nos résultats opérationnels. Nous ne pouvons prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur nos revenus futurs ni le moment où une reprise marquée surviendra. Durant les périodes de récession, nos clients et nos clients éventuels peuvent annuler, réduire ou reporter des contrats en cours, ou encore retarder l'octroi de nouveaux mandats. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent durant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduit par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre plus restreint de mandats durant un ralentissement, la concurrence s'intensifie ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs tarifs pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'échelonnement. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos revenus et de notre rentabilité.

8.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

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

pourrions les perdre et serions dans l'obligation de recruter et de former de nouvelles ressources, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts et exercerait une pression sur notre marge.

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

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

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

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

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodes, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que toute autre propriété intellectuelle dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, les solutions d'affaires de CGI sont protégées par le droit d'auteur, et elles sont brevetées dans certains cas. Bien que CGI prenne des mesures raisonnables pour protéger et faire valoir ses droits de propriété intellectuelle, rien ne garantit que ces mesures seront adéquates ou qu'il sera possible de les faire respecter. Le coût lié au respect de nos droits peut être considérable et peut ne pas s'avérer viable sur le plan économique. En outre, il peut arriver que les lois de certains pays où nous exerçons nos activités ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. Malgré

nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle peuvent s'avérer insuffisantes pour prévenir ou décourager l'atteinte à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de notre propriété intellectuelle. Il peut aussi arriver que nous ne détectons pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne prenons pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

8.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

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

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

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

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

Variabilité des résultats financiers

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

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos revenus en ce qui a trait à l'apport relatif des projets de plus courte durée (les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils) et à celui des contrats de plus longue durée (les mandats d'impartition). Si le poids relatif des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils augmentait, il pourrait en résulter une variation plus prononcée des revenus d'un trimestre à l'autre.

Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

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

Défis organisationnels associés à notre envergure

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

Impôts et taxes

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

Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

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

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

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

Risque de résiliation anticipée des contrats

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

Risques liés à l'estimation des coûts

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

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

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

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

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

Risque associé aux garanties

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

Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

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

Risque associé à la concentration de la clientèle

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

Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques

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

arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soient compromises.

Risque associé à la réglementation

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

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

Poursuites liées à nos travaux

Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards imprévus, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des retards dans la réalisation des projets nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. En outre, les solutions que nous créons peuvent comporter des défauts qui nuisent à leur performance, ne pas répondre aux besoins de nos clients ou ne pas offrir un service acceptable. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats opérationnels, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nous veillons à inclure de manière raisonnable dans nos contrats des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous élaborons. Nous pourrions ne pas toujours être en mesure d'inclure de telles dispositions. Néanmoins, lorsque nous réussissons à le faire, il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

Risques associés à l'information et à l'infrastructure

Dans le cadre de nos activités, les applications et les renseignements de nos clients, y compris les renseignements exclusifs et les renseignements personnels qu'ils gèrent, doivent souvent être traités et enregistrés sur nos réseaux et nos systèmes, ainsi que dans des centres de traitement des données que nous gérons. Nous traitons et enregistrons également des renseignements exclusifs relatifs à nos activités ainsi que des renseignements personnels relatifs à nos membres. La perte, le vol ou la destruction des renseignements numériques et de matériel connexe, de même que la défaillance du matériel ou des systèmes, peuvent entraîner l'interruption temporaire de nos services. Les causes de ces défaillances peuvent découler de l'erreur humaine dans un cadre de fonctionnement normal, d'entretien ou de mise à niveau ainsi que d'actes de piratage, de vandalisme (y compris les attaques par déni de service et les virus), de vol et d'accès non autorisé (les « risques associés à la cybersécurité »), ainsi que de pannes de courant et surtensions, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou de nombreuses autres causes. Les risques associés à la cybersécurité, y compris les intrusions effectuées par des agences du secteur privé ou gouvernementales bien organisées et bien financées, sont de plus en plus répandus. Les incidents liés à la cybersécurité exposent des failles jusque-là inconnues et peuvent être indécélables pendant une longue période. Comme bien d'autres entreprises, nous faisons l'objet de

cyberattaques et nous nous attendons à faire face à un nombre accru d'attaques à l'avenir. Les mesures que nous prenons pour nous protéger contre tous les risques associés à l'infrastructure informatique, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements, peuvent ne pas prévenir la perte, le vol ou la destruction des renseignements ni les interruptions de service. Ces événements peuvent entraîner une perte financière découlant des coûts liés aux mesures de réparation, des litiges, des réclamations et des dommages, exposer la Société à des sanctions gouvernementales, et ternir notre marque et notre réputation.

Risque d'atteinte à notre réputation

Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services en TI dépend de la réputation de CGI à titre de fournisseur de services et de partenaire à long terme compétent et digne de confiance. La nature de nos activités nous expose au potentiel de perte et de destruction des renseignements de nos clients, d'accès non autorisé à ceux-ci ou d'interruptions temporaires de service. Selon la nature des renseignements ou des services en question, ces événements peuvent nuire à la perception de la Société sur le marché. Le cas échéant, notre capacité d'attirer de nouveaux clients et de conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et nos bénéfices.

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

Risques liés au contrôle interne

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

Risques de liquidité et de financement

La croissance future de la Société dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend, quant à elle, de la capacité de la Société de stimuler la croissance interne et de conclure des acquisitions d'entreprises. Par sa nature, notre stratégie de croissance exige que nous financions les investissements nécessaires au moyen de la trésorerie provenant de nos activités, de montants empruntés en vertu de nos conventions de crédit existantes et éventuelles, ainsi que de l'émission d'actions à même notre capital-actions en faveur des contreparties aux opérations ou du grand public. L'obtention du financement nécessaire dépend de la capacité des marchés financiers à satisfaire nos besoins en temps opportun, en fonction de taux d'intérêt et de cours raisonnables qui s'inscrivent dans le cadre d'objectifs rentables. La hausse des taux d'intérêt, la volatilité du cours de nos actions et la capacité de nos prêteurs actuels à satisfaire nos besoins en liquidités sont autant de facteurs qui peuvent restreindre notre accès au financement dont nous avons besoin. Si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir le financement nécessaire, nous pourrions ne pas atteindre nos objectifs de croissance.

Risque de change

La plupart de nos revenus et de nos frais sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Les variations des taux de change ont une incidence sur les résultats de nos activités étant donné qu'ils sont présentés en dollars canadiens. Ce risque est réduit en partie par une couverture naturelle de rapprochement des charges et des revenus libellés dans la même devise et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture. Ces couvertures naturelles pourraient diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. Aussi, en raison de l'utilisation de contrats de couverture, nous courons le risque que les institutions financières ne s'acquittent pas de leurs obligations aux termes de nos instruments financiers. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

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

8.2. POURSUITES JUDICIAIRES

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

Agent des transferts

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

Relations avec les investisseurs

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

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