



RAPPORT DE GESTION

EXERCICE 2015

Le 11 novembre 2015

Mode de présentation

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

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats opérationnels consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés audités de la Société et les notes pour les exercices clos les 30 septembre 2015 et 2014. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») telles qu'elles ont été publiées par l'*International Accounting Standards Board* (« IASB »). À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Importance des informations fournies

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

Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans le présent rapport de gestion qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient 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, dans la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com), ainsi que dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov). 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 10, « Environnement du risque », de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

Mesures financières non conformes aux PCGR et principales mesures du rendement

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

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

Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> • BAII ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les coûts connexes à l'intégration, les coûts de restructuration, les charges financières nettes et la charge d'impôt sur les bénéfices, car ces éléments ne sont pas directement liés au coût des activités. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances de nos activités. On trouvera un rapprochement du BAII ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS pour l'exercice et le trimestre considéré aux pages 23 et 41. • Bénéfice net avant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les coûts connexes à l'intégration, les coûts de restructuration, l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition¹ et les 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 avant les éléments spécifiques, et de sa mesure la plus proche selon les IFRS pour l'exercice et le trimestre considéré aux pages 25 et 42. • Bénéfice de base et dilué par action avant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les coûts connexes à l'intégration, les coûts de restructuration, l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition¹ et les 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 pour l'exercice et le trimestre considéré figure aux pages 24 et 41, tandis que le bénéfice de base et dilué par action avant les éléments spécifiques pour l'exercice et le trimestre considéré figure aux pages 25 et 42. • 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.

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

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 l'exercice chez les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction qui peuvent changer. La direction surveille cet indicateur de près étant donné qu'il s'agit d'un indicateur clé des meilleures estimations par la direction des revenus qui seront réalisés dans l'avenir et est d'avis qu'elle est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. • Ratio nouveaux contrats/facturation (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure 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 que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.
Structure du capital	<ul style="list-style-type: none"> • Dette nette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure établie en soustrayant la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements courants et les placements non courants de la dette. La direction utilise l'indicateur de la dette nette pour surveiller le levier financier de la Société. Nous estimons que cet indicateur est utile aux investisseurs, car il donne un aperçu de notre santé financière. On trouvera un rapprochement de la dette nette et sa mesure la plus proche selon les IFRS à la page 32. • 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 BAIL 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.

Modifications apportées aux secteurs opérationnels

Au cours du quatrième trimestre, nous avons raffiné notre présentation de l'information de gestion et notre structure de gestion conformément à notre modèle d'affaires axé sur la proximité de nos clients. De ce fait, la gestion de la Société se fait maintenant 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 »). Le présent rapport de gestion reflète la nouvelle répartition sectorielle, ce qui a entraîné le transfert des activités du sud de l'Europe et du Brésil du secteur opérationnel pays nordiques européens vers le secteur opérationnel ECS. Les résultats sectoriels de l'exercice précédent ont été révisés. Veuillez-vous reporter aux sections 3.4 et 3.6 du présent rapport de gestion ainsi qu'aux notes 28 et 12 des états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur nos secteurs et sur l'incidence des modifications apportées aux secteurs opérationnels sur la répartition du goodwill.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

- Donner une explication narrative des états financiers consolidés audités du point de vue de la direction;
- Présenter le contexte dans lequel les états financiers consolidés audités 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 principales réalisations de l'exercice considéré, principales mesures du rendement des trois derniers exercices, rendement de l'action de CGI et autres faits saillants.	
	2.1. Faits saillants de l'exercice 2015	10
	2.2. Principales informations annuelles et mesures du rendement	11
	2.3. Rendement de l'action	12
	2.4. Programme de restructuration	13
3. Résultats financiers	Analyse des variations sur douze mois des résultats opérationnels de l'exercice clos le 30 septembre 2015 par rapport à celui clos à la même date en 2014, 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	21
	3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	23
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	24

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 situation de trésorerie (délai moyen de recouvrement des créances) et de la structure du capital (RCP, ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette et RCI) sont analysés sur douze mois.	
	4.1. États consolidés des flux de trésorerie	26
	4.2. Sources de financement	29
	4.3. Obligations contractuelles	30
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	31
	4.5. Indicateurs de la situation de trésorerie et des sources de financement	32
	4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties	33
	4.7. Capacité de livrer les résultats	33
5. Résultats du quatrième trimestre	Analyse des variations sur douze mois des résultats opérationnels de la période de trois mois close le 30 septembre 2015 par rapport à celle close à la même date en 2014, description des facteurs influant sur les revenus et le BAII ajusté sur une base consolidée et par secteur à présenter ainsi que la trésorerie provenant des activités opérationnelles.	
	5.1. Taux de change	35
	5.2. Variation des revenus et revenus par secteur opérationnel	36
	5.3. BAII ajusté par secteur opérationnel	39
	5.4. Bénéfice net et bénéfice par action	41
	5.5. États consolidés des flux de trésorerie	43
6. Sommaire des huit derniers trimestres	Sommaire des principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et analyse des facteurs qui pourraient avoir une incidence sur les résultats financiers trimestriels.	45
7. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables futures.	47
8. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés audités.	48
9. 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.	51
10. Environnement du risque	Analyse des risques auxquels sont exposées nos activités commerciales et des conséquences que ces risques pourraient entraîner s'ils se matérialisaient.	
	10.1. Risques et incertitudes	52
	10.2. Poursuites judiciaires	61

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 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 dépiage 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

La vision de CGI est d'être un leader de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires qui contribue au succès de ses clients. Cette vision est née d'un rêve : « créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers. » Afin de réaliser ce rêve, nous avons élaboré une stratégie de croissance fondée sur quatre piliers qui conjuguent la croissance interne et les acquisitions.

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

Le troisième pilier de notre stratégie de croissance prend appui sur l'acquisition d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers. Nous ciblons les acquisitions de telles entreprises au moyen d'un programme de repérage stratégique qui cherche systématiquement les cibles qui viendront consolider notre connaissance des secteurs ciblés ou enrichir notre gamme de services et de solutions de propriété intellectuelle. Aujourd'hui, CGI met à profit un réseau mondial de distribution pour ses services et solutions de propriété intellectuelle en vue de favoriser la proximité avec le client et d'accroître la qualité des revenus.

Le quatrième pilier englobe la réalisation d'acquisitions transformatives qui nous permettent d'accroître notre présence géographique et notre masse critique. Cette stratégie nous permet de nous démarquer de nos concurrents en vue d'obtenir d'importants contrats d'impartition et de renforcer nos relations avec nos clients. CGI demeure un consolidateur du secteur des services en TI.

Depuis 1976, les membres de CGI, en travaillant ensemble à la réalisation d'une vision et d'un rêve communs, ont bâti une entreprise possédant des connaissances sectorielles approfondies conjuguées à plus de 150 solutions et services novateurs de propriété intellectuelle et à une masse critique dans les principaux marchés géographiques. Tout en demeurant fidèles à nos valeurs, à notre mission et à notre rêve, nous continuons de nous adapter afin de répondre de façon optimale aux changements dans le marché des TI, tout en maintenant un degré de satisfaction élevé chez nos trois parties prenantes : nos clients, nos membres, et nos actionnaires. Aujourd'hui, CGI est présente dans quelque 40 pays, génère des revenus de plus de 10 milliards \$ et aspire à doubler sa taille tous les cinq à sept ans.

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

À titre de fournisseur mondial de services complets en TI et en gestion des processus d'affaires, CGI exerce ses activités dans un secteur hautement concurrentiel qui évolue très rapidement. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié d'acteurs, y compris des entreprises offrant des services et des logiciels spécialisés à un segment de marché particulier, des fournisseurs mondiaux de services complets en TI ainsi que d'importantes sociétés de conseil et des fournisseurs gouvernementaux. Ces sociétés rivalisent pour offrir des services qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients.

L'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs, tels que son expertise sectorielle; son bilan d'exécution de mandats selon les échéances et les budgets prévus; le coût total des services; ses investissements dans les solutions d'affaires; sa présence locale; son infrastructure mondiale de prestation de services et la solidité de ses relations avec ses clients. CGI se compare avantageusement à ses concurrents sous tous ces aspects.

En ce qui a trait aux récentes fusions et acquisitions, CGI se positionne comme l'une des rares entreprises mondiales de services en TI qui sont indépendantes de tout fournisseur de logiciels ou de matériel. Cette indépendance nous permet de proposer les technologies les mieux adaptées à nos clients.

Nous disposons de pratiques spécialisées de longue date dans tous nos secteurs cibles et représentons, aux yeux de nos clients, un partenaire qui est non seulement un expert en TI, mais également un spécialiste de leur secteur d'activité. Cette combinaison de connaissances des affaires et d'expertise technologique nous permet d'aider nos clients à s'adapter à l'évolution de leur secteur, tout en façonnant cette évolution.

Notre modèle d'affaires est axé sur la proximité avec le client et est extensible, de façon à nous permettre d'ajouter à notre offre des centres de prestation de services au pays, sur le continent et à l'international. Nous offrons une valeur ajoutée à nos clients grâce à notre observation des principes suivants.

- **Des équipes locales responsabilisées** – Nos équipes vivent et travaillent à proximité de nos clients afin de pouvoir agir rapidement en réponse à leurs besoins. Nos équipes locales parlent la langue de nos clients, comprennent leurs environnement d'affaires, collaborent pour réaliser leurs objectifs et contribuent au succès de leur entreprise.
- **Des experts engagés** – Les professionnels de CGI ont une vaste connaissance des affaires et de la technologie ainsi que des secteurs d'activité de leurs clients afin de les aider à progresser. La majorité de nos professionnels sont également propriétaires de l'entreprise, ce qui renforce leur engagement à contribuer au succès de nos clients.
- **Une portée mondiale** – Notre présence locale est complétée par un vaste réseau mondial de prestation de services, qui assure à nos clients un accès aux capacités et aux ressources les mieux adaptées à leurs besoins en tout temps (24 heures sur 24, 7 jours sur 7).
- **Des processus qualité complets** – Grâce à des cadres de gestion de la qualité et à une évaluation rigoureuse de la satisfaction de ses clients, CGI affiche un solide bilan en matière de projets qui respectent les échéances et les budgets impartis.
- **Des innovations tangibles** – Notre stratégie d'offre de services complets est assortie d'un vaste portefeuille de services et de solutions, visant à aider nos clients à optimiser leurs activités, à leur offrir des services de grande qualité et à stimuler la croissance de leur entreprise. En étroite collaboration avec nos clients et nos partenaires, nous mettons à profit les connaissances intersectorielles acquises afin de maximiser leurs investissements actuels, tout en tirant parti des nouvelles technologies et idées.

Les activités opérationnelles de CGI s'harmonisent aux Assises de gestion de CGI, qui regroupent des politiques de gouvernance et des cadres de gestion perfectionnés. Elles sont le fruit de notre expérience collective et ont été élaborées de façon à rendre notre action aussi efficace que possible. Cette efficacité doit tout d'abord respecter un certain nombre de principes, qui sont eux-mêmes intégrés aux Assises de gestion, notamment : le rêve, la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise; l'équilibre entre les intérêts légitimes de nos clients, de nos membres et de nos actionnaires; l'équilibre entre le besoin d'assurer une cohésion et une rigueur dans la gestion de l'entreprise; et notre engagement à promouvoir l'autonomie, l'initiative et l'entrepreneursip.

Depuis 40 ans, CGI exerce ses activités selon les mêmes principes fondamentaux et le même modèle d'affaires axé sur la qualité. Nous croyons que notre capacité à exécuter ce modèle de façon constante nous permettra de continuer à créer de la valeur pour tous nos partenaires. Nous demeurons entièrement fidèles à ces principes fondamentaux, pouvant être résumés ainsi : de solides relations avec nos clients reposant sur une approche de responsabilisation à l'échelle locale, sur des experts engagés, sur des processus complets de qualité et sur une innovation tangible; une stratégie de croissance éprouvée axée sur l'équilibre entre la croissance interne et les acquisitions; un modèle concurrentiel de prestation mondiale de services conjuguant la rapidité des services sur place et la valeur de la prestation de services à distance; une culture d'actionnaire-propriétaire selon laquelle la majorité des employés détiennent des actions de l'entreprise, partageant ainsi l'engagement de CGI envers le succès des clients; ainsi qu'une rentabilité, un flux de trésorerie et un carnet de commandes solides démontrant notre capacité à exploiter une entreprise saine et stable à long terme.

2. Faits saillants et principales mesures du rendement

2.1. FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2015

Voici les principales mesures de rendement pour l'exercice :

- Revenus de 10 287,1 millions \$;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 11,6 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 113,2 %;
- Carnet de commandes de 20,7 milliards \$, en hausse de 2,5 milliards \$;
- BAII ajusté de 1 457,3 millions \$, en hausse de 100,4 millions \$;
- Marge du BAII ajusté de 14,2 %, soit une hausse de 130 points de base;
- Bénéfice net avant les éléments spécifiques¹ de 1 005,1 millions \$, en hausse de 12,5 %;
- Marge du bénéfice net avant les éléments spécifiques¹ de 9,8 %, en hausse de 130 points de base;
- Bénéfice par action après dilution avant les éléments spécifiques¹ de 3,13 \$, en hausse de 11,8 %;
- Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 1 289,3 millions \$, soit 12,5 % des revenus;
- Rendement du capital investi de 14,5 %;
- Rendement des capitaux propres de 17,7 %;
- Dette nette de 1 779,6 millions \$, en baisse de 333,7 millions \$.

¹ Les éléments spécifiques comprennent les coûts connexes à l'intégration, déduction faite des impôts, les coûts de restructuration, déduction faite des impôts, l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, déduction faite des impôts, et les ajustements fiscaux, tel que décrit à la page 25.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates	2015	2014	2013	Variation 2015/2014	Variation 2014/2013
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>					
Croissance					
Carnet de commandes	20 711	18 237	18 677	2 474	(440)
Nouveaux contrats	11 640	10 169	10 310	1 471	(141)
Ratio nouveaux contrats/facturation	113,2 %	96,8 %	102,2 %	16,4 %	(5,4) %
Revenus	10 287,1	10 499,7	10 084,6	(212,6)	415,1
Croissance sur douze mois	(2,0) %	4,1 %	111,3 %	(6,1) %	(107,2) %
Croissance en devises constantes ¹	(4,0) %	(2,9) %	110,1 %	(1,1) %	(113,0) %
Rentabilité					
BAIL ajusté ²	1 457,3	1 356,9	1 075,6	100,4	281,3
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	14,2 %	12,9 %	10,7 %	1,3 %	2,2 %
Bénéfice net avant les éléments spécifiques ³	1 005,1	893,5	727,7	111,6	165,8
<i>Marge du bénéfice net avant les éléments spécifiques³</i>	9,8 %	8,5 %	7,2 %	1,3 %	1,3 %
Bénéfice dilué par action avant les éléments spécifiques ³ (en dollars)	3,13	2,80	2,30	0,33	0,50
Bénéfice net	977,6	859,4	455,8	118,2	403,6
<i>Marge du bénéfice net</i>	9,5 %	8,2 %	4,5 %	1,3 %	3,7 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	3,04	2,69	1,44	0,35	1,25
Situation de trésorerie					
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 289,3	1 174,8	671,3	114,5	503,5
<i>En pourcentage des revenus</i>	12,5 %	11,2 %	6,7 %	1,3 %	4,5 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) ⁴	44	43	49	1	(6)
Structure du capital					
Dette nette ⁵	1 779,6	2 113,3	2 739,9	(333,7)	(626,6)
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette ⁶	21,7 %	27,6 %	39,6 %	(5,9) %	(12,0) %
Rendement des capitaux propres ⁷	17,7 %	18,8 %	12,3 %	(1,1) %	6,5 %
Rendement du capital investi ⁸	14,5 %	14,5 %	11,8 %	—	2,7 %
Bilan					
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	305,3	535,7	106,2	(230,4)	429,5
Total de l'actif	11 787,3	11 234,1	10 879,3	553,2	354,8
Passifs financiers non courants ⁹	1 896,4	2 748,4	2 489,5	(852,0)	258,9

¹ La croissance en devises constantes est ajustée pour éliminer l'incidence de la variation des taux de change. Voir la page 17 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 page 23.

³ Les éléments spécifiques comprennent les coûts connexes à l'intégration, déduction faite des impôts, les coûts de restructuration, déduction faite des impôts, l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, déduction faite des impôts, et les ajustements fiscaux, tel que décrit à la page 25.

⁴ Le délai moyen de recouvrement des créances est une mesure financière qui est présentée à la page 32.

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 page 32.

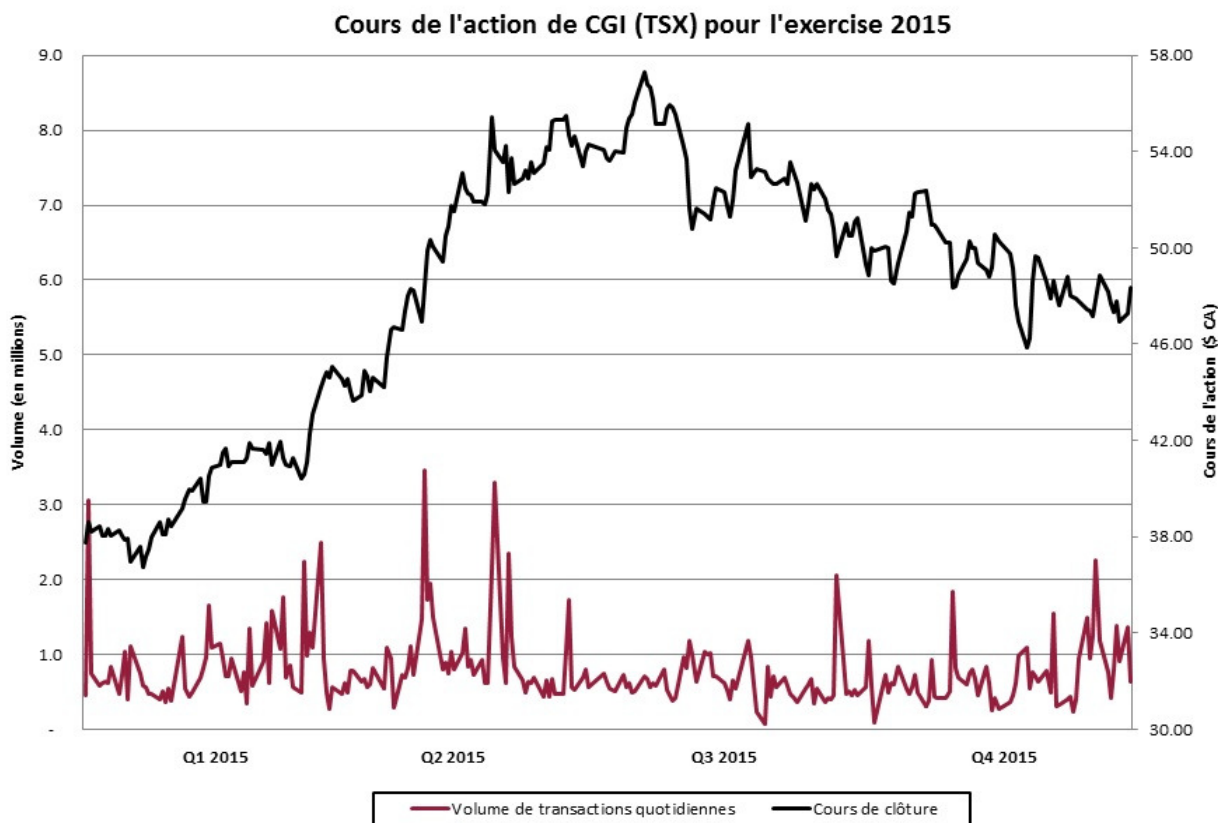
⁶ Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est une mesure financière qui est présentée à la page 32.

⁷ Le RCP est une mesure financière qui est présentée à la page 32.

⁸ Le RCI est une mesure financière qui est présentée à la page 32.

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 de l'exercice 2015

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

Bourse de Toronto	(\$ CA)	Bourse de New York	(\$ US)
Ouverture :	37,65	Ouverture :	33,74
Haut :	57,69	Haut :	46,30
Bas :	36,35	Bas :	31,99
Clôture :	48,35	Clôture :	36,21
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	1 197 371	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	250 690

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 28 janvier 2015, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat d'un nombre maximal de 19 052 207 actions 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 23 janvier 2015. 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 2015 jusqu'au 10 février 2016, 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 de l'exercice 2015, CGI a racheté 6 925 735 de ses actions subalternes classe A avec droit de vote aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités en contrepartie de 332,5 millions \$ à un prix moyen de 48,01 \$. Ce rachat comprend un total de 6 350 735 actions subalternes classe A avec droit de vote acquises aux fins de l'annulation entre les mois de mai et septembre 2015 conformément à des ordonnances de dispense d'offre publique de rachat émise par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario à un prix inférieur au cours du marché en vigueur à la Bourse de Toronto au moment du rachat. Au 30 septembre 2015, la Société pouvait racheter jusqu'à 12 126 472 millions d'actions aux termes de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

2.3.3. Actions en circulation et options sur actions en cours

Le tableau qui suit présente le sommaire des actions en circulation et options sur actions en cours au 6 novembre 2015.

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 6 novembre 2015
Actions subalternes classe A avec droit de vote	275 660 077
Actions classe B à vote multiple	33 272 767
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	20 281 560

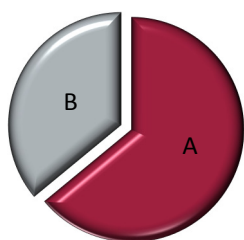
2.4. PROGRAMME DE RESTRUCTURATION

Le 28 juillet 2015, la Société a annoncé qu'elle assumera une charge avant impôts d'environ 60,0 millions \$ au cours du quatrième trimestre de 2015 et du premier trimestre de 2016, afin de favoriser la réalisation des avantages tirés des mesures d'amélioration de la productivité et autres mesures de réduction des coûts. Cette opération devrait se traduire par des économies pendant l'exercice 2016. Une charge totalisant 35,9 millions \$ a été comptabilisée au cours du quatrième trimestre de 2015, et la tranche restante sera comptabilisée au cours du premier trimestre de 2016.

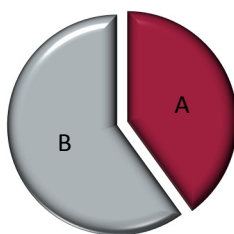
3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

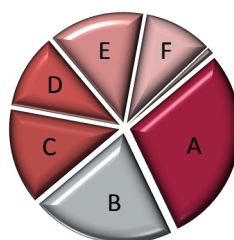
Les nouveaux contrats pour l'exercice ont atteint 11,6 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 113,2 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours l'exercice considéré s'établit comme suit :



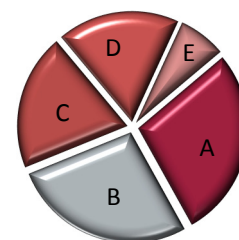
Type de contrat	
A.	Prolongations et renouvellements64 %
B.	Nouvelles ententes36 %



Type de service	
A.	Intégration de systèmes et de services-conseils40 %
B.	Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)60 %



Secteurs opérationnels	
A.	Canada29 %
B.	É.-U.....21 %
C.	Pays nordiques européens.....14 %
D.	France.....11 %
E.	R.-U.14 %
F.	ECS10 %
G.	Asie-Pacifique.....1 %



Secteurs cibles	
A.	Gouvernements28 %
B.	Télécommunications et services publics27 %
C.	Services financiers20 %
D.	Manufacturier, distribution et détail18 %
E.	Services de santé7 %

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.

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 l'exercice clos le 30 septembre 2015	Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2015
Total – CGI	11 640 275	113,2 %
É.-U.	2 462 911	84,7 %
Pays nordiques européens	1 664 422	98,0 %
Canada	3 330 490	205,8 %
France	1 311 002	101,2 %
R.-U.	1 600 090	111,2 %
ECS	1 171 227	99,4 %
Asie-Pacifique	100 133	67,1 %

3.2. TAUX DE CHANGE

La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale et est exposée à la variation des taux de change. 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

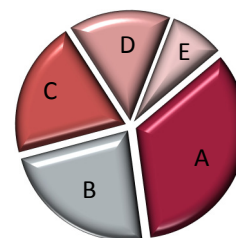
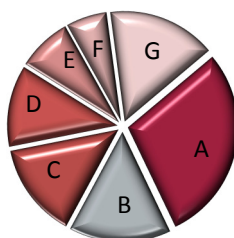
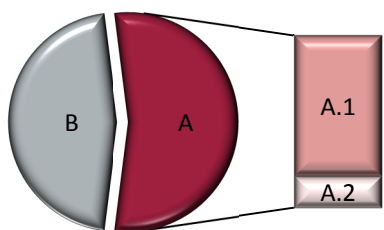
Aux 30 septembre	2015	2014	Variation
Dollar américain	1,3399	1,1209	19,5 %
Euro	1,4958	1,4156	5,7 %
Roupie indienne	0,0205	0,0181	13,3 %
Livre sterling	2,0252	1,8182	11,4 %
Couronne suédoise	0,1596	0,1554	2,7 %
Dollar australien	0,9405	0,9791	(3,9) %

Taux de change moyens

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014	Variation
Dollar américain	1,2294	1,0833	13,5 %
Euro	1,4081	1,4700	(4,2) %
Roupie indienne	0,0195	0,0178	9,6 %
Livre sterling	1,8983	1,7953	5,7 %
Couronne suédoise	0,1506	0,1635	(7,9) %
Dollar australien	0,9634	0,9971	(3,4) %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos revenus pour l'exercice :



Type de service

A.	Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)	54 %
1.	Services en TI	44 %
2.	Services en gestion des processus d'affaires.....	10 %
B.	Intégration de systèmes et services-conseils.....	46 %

Répartition géographique

A.	É.-U.....	29 %
B.	Canada	15 %
C.	R.-U.	14 %
D.	France.....	12 %
E.	Suède	8 %
F.	Finlande.....	6 %
G.	Reste du monde	16 %

Secteurs cibles

A.	Gouvernements	34 %
B.	Manufacturier, distribution et détail.....	23 %
C.	Services financiers	20 %
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 14,0 % de nos revenus pour l'exercice 2015, contre 13,4 % pour l'exercice 2014.

3.4. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

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

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 l'exercice 2015 et celui de 2014. Les revenus par secteur opérationnel pour l'exercice 2014 ont été établis à l'aide des taux de change moyens 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 la période considérée convertis selon les taux de change de l'exercice précédent.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	10 287 096	10 499 692	(212 596)	(2,0) %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	(4,0) %			
Incidence des taux de change	2,0 %			
Variation par rapport à l'exercice précédent	(2,0) %			
É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	2 478 402	2 664 876	(186 474)	(7,0) %
Incidence des taux de change	334 725			
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	2 813 127	2 664 876	148 251	5,6 %
Pays nordiques européens				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 752 958	1 826 091	(73 133)	(4,0) %
Incidence des taux de change	(113 973)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel pays nordiques européen	1 638 985	1 826 091	(187 106)	(10,2) %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 532 203	1 638 320	(106 117)	(6,5) %
Incidence des taux de change	1 516			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	1 533 719	1 638 320	(104 601)	(6,4) %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 339 947	1 333 792	6 155	0,5 %
Incidence des taux de change	(56 560)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	1 283 387	1 333 792	(50 405)	(3,8) %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 259 960	1 283 847	(23 887)	(1,9) %
Incidence des taux de change	71 327			
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	1 331 287	1 283 847	47 440	3,7 %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	1 267 220	1 327 682	(60 462)	(4,6) %
Incidence des taux de change	(55 992)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel ECS	1 211 228	1 327 682	(116 454)	(8,8) %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	444 694	425 084	19 610	4,6 %
Incidence des taux de change	30 669			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	475 363	425 084	50 279	11,8 %

Pour l'exercice 2015, les revenus se sont établis à 10 287,1 millions \$, soit une diminution de 212,6 millions \$, ou 2,0 %, comparativement à ceux de l'exercice 2014. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 424,3 millions \$, ou 4,0 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 211,7 millions \$, ou 2,0 %. La variation des revenus s'explique par l'expiration de certains contrats dans les services d'infrastructure, particulièrement au Canada, et à l'achèvement en 2014 des projets dans le cadre de la Patient Protection and Affordable Care Act (« ACA ») dans le secteur opérationnel É.-U.

3.4.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 2 813,1 millions \$ pour l'exercice 2015, soit une hausse de 148,3 millions \$, ou 5,6 %, par rapport à ceux de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 186,5 millions \$, ou 7,0 %. La variation des revenus s'explique en grande partie par les retards dans l'octroi des prestations de services auprès du gouvernement fédéral et par l'achèvement des projets liés à l'ACA pendant l'exercice 2014, le tout en partie contrebalancé par la croissance principalement dans le secteur commercial du fait d'une proportion croissante des revenus tirés des services et solutions fondées sur la propriété intellectuelle dans le secteur cible des services financiers.

Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué environ 76 % des revenus.

3.4.2. Pays nordiques européens

Les revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens se sont établis à 1 639,0 millions \$ en 2015, soit une baisse de 187,1 millions \$, ou 10,2 %, comparativement à ceux de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 73,1 millions \$, ou 4,0 %. Cette diminution des revenus est imputable à la baisse du volume des projets en Suède et au Danemark ainsi qu'à une utilisation accrue de nos centres de prestation de services en Asie-Pacifique.

Pour l'exercice considéré, 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 66 % des revenus.

3.4.3. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 1 533,7 millions \$ en 2015, soit une baisse de 104,6 millions \$, ou 6,4 %, par rapport à ceux de l'exercice 2014. Cette variation s'explique en grande partie par la baisse du volume des projets et par l'expiration de certains contrats d'infrastructure.

Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel Canada ont été le secteur services financiers et le secteur télécommunications et services publics, qui, ensemble, ont constitué environ 58 % des revenus.

3.4.4. France

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 1 283,4 millions \$ en 2015, soit une baisse de 50,4 millions \$, ou 3,8 %, comparativement à ceux de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 6,2 millions \$, ou 0,5 %, du fait surtout de la hausse des revenus provenant des projets de services-conseils dans le secteur cible des gouvernements.

Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel France ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué 63 % des revenus.

3.4.5. R.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 1 331,3 millions \$, soit une hausse de 47,4 millions \$, ou 3,7 %, comparativement à ceux de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 23,9 millions \$, ou 1,9 %. Cette diminution des revenus est imputable principalement à la baisse du volume des travaux relativement à certains clients dans le secteur commercial, plus particulièrement le secteur cible manufacturier, distribution et détail et le secteur cible services financiers, en partie contrebalancée par l'obtention de nouveaux contrats dans le secteur cible télécommunications et services publics et le secteur cible gouvernements, ainsi que des demandes de changements supplémentaires apportés à certains contrats de grande envergure.

Pour l'exercice considéré, 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 68 % des revenus.

3.4.6. ECS

Les revenus du secteur opérationnel ECS se sont établis à 1 211,2 millions \$ en 2015, soit une diminution de 116,5 millions \$, ou 8,8 %, comparativement à ceux de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 60,5 millions \$, ou 4,6 %. Cette baisse des revenus s'explique par une baisse du volume des travaux relativement à des contrats existants aux Pays-Bas et, dans une moindre mesure, par la réduction progressive prévue des activités en Suisse et en Amérique latine, à l'exception du Brésil.

Pour l'exercice considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel ECS ont été le secteur manufacturier, distribution et détail et le secteur télécommunication et services publics, qui, ensemble, ont constitué environ 57 % des revenus.

3.4.7. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 475,4 millions \$ en 2015, soit une hausse de 50,3 millions \$, ou 11,8 %, comparativement à ceux de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 19,6 millions \$, ou 4,6 %. Cette variation des revenus s'explique par une utilisation accrue des centres de prestation de services à l'échelle des secteurs opérationnels du fait que nos clients continuent de tirer profit de notre réseau mondial de prestations de services.

Pour l'exercice considéré, 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 79 % des revenus.

3.5. CHARGES OPÉRATIONNELLES

Pour les exercices clos les 30 septembre	% des		% des		Variation	
	2015	revenus	2014	revenus	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	8 819 055	85,7 %	9 129 791	87,0 %	(310 736)	(3,4) %
Perte de change	10 733	0,1 %	13 042	0,1 %	(2 309)	(17,7) %

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 8 819,1 millions \$, ce qui représente une diminution de 310,7 millions \$, ou 3,4 %, comparativement à ceux de l'exercice 2014. En pourcentage des revenus, les coûts des services et frais de vente et d'administration se sont améliorés, passant de 87,0 % à 85,7 %. En pourcentage des revenus, les coûts des services se sont améliorés par rapport à ceux de l'exercice précédent en raison surtout des ressources et charges supplémentaires qui ont été nécessaires pendant l'exercice 2014 pour achever les projets liés à l'ACA. En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration se sont aussi améliorés du fait de la réalisation des synergies d'affaires et de la mise en œuvre des assises de gestion de CGI découlant de l'intégration de Logica. De plus amples renseignements à l'égard de l'intégration figurent à la page 23.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2015, la conversion des résultats opérationnels de nos établissements à l'étranger, de leur devise au dollar canadien, a eu une incidence négative de 173,2 millions \$ sur les coûts, ce qui a contrebalancé en grande partie l'incidence de change favorable de 211,7 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. Perte de change

La Société, en plus de ses couvertures naturelles, a mis en œuvre une stratégie visant, dans la mesure du possible, à gérer son exposition aux fluctuations des taux de change au moyen de l'utilisation efficace d'instruments dérivés. Pour l'exercice 2015, CGI a subi une perte de change de 10,7 millions \$ imputable principalement au calendrier des paiements ainsi qu'à la volatilité et à la variation des taux de change.

3.6. BAI AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les exercices clos les 30 septembre		Variation		
		2015	2014	\$
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
É.-U.	454 325	303 515	150 810	49,7 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	16,2 %	11,4 %		
Pays nordiques européens	153 841	164 721	(10 880)	(6,6) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens</i>	9,4 %	9,0 %		
Canada	343 692	361 136	(17 444)	(4,8) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	22,4 %	22,0 %		
France	146 615	155 695	(9 080)	(5,8) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	11,4 %	11,7 %		
R.-U.	163 603	164 977	(1 374)	(0,8) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	12,3 %	12,9 %		
ECS	118 141	138 656	(20 515)	(14,8) %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel ECS</i>	9,8 %	10,4 %		
Asie-Pacifique	77 091	68 159	8 932	13,1 %
<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	16,2 %	16,0 %		
BAII ajusté	1 457 308	1 356 859	100 449	7,4 %
<i>Marge du BAII ajusté</i>	14,2 %	12,9 %		

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté a atteint 1 457,3 millions \$, soit une hausse de 100,4 millions \$, ou 7,4 %, comparativement à celui de l'exercice clos le 30 septembre 2014. Compte non tenu des bénéfices non récurrents de 76,3 millions \$ au cours de l'exercice 2014, principalement ceux découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition, le BAII ajusté a augmenté de 176,7 millions \$. Compte non tenu des mêmes éléments non récurrents de 2014, la marge du BAII ajusté s'est établie à 14,2 %, soit une amélioration par rapport à 12,2 % pour l'exercice précédent. La variation favorable s'explique en grande partie par l'achèvement des projets liés à l'ACA qui ont exigé des ressources et des charges supplémentaires en 2014 et par les améliorations de productivité à l'échelle de l'Europe et en Asie-Pacifique.

3.6.1. É.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 454,3 millions \$, soit une augmentation de 150,8 millions \$ comparativement à celui de l'exercice 2014, alors que la marge a augmenté, pour passer de 11,4 % à 16,2 %. L'amélioration de la rentabilité découle essentiellement des ressources et des charges supplémentaires qui ont été nécessaires pendant l'exercice 2014 pour achever les projets liés à l'ACA et de la hausse du volume des nouveaux projets et des projets existants plus particulièrement dans le secteur cible services financiers du fait d'une meilleure répartition des revenus tirés des services et solutions fondées sur la propriété intellectuelle.

3.6.2. Pays nordiques européens

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel pays nordiques européens s'est établi à 153,8 millions \$, comparativement à 164,7 millions \$ pour l'exercice 2014. Compte non tenu d'un gain de 8,5 millions \$ lié la réduction d'un régime de retraite et des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 11,7 millions \$ pour l'exercice 2014, le BAII ajusté a augmenté de 9,3 millions \$. Compte non tenu

des bénéfices non récurrents en 2014, la marge du BAII ajusté s'est établie à 9,4 %, soit une amélioration par rapport à 7,9 %. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge du BAII ajusté est attribuable en grande partie à la réalisation des synergies liées aux coûts découlant de l'intégration de Logica et à un plus grand recours à la délocalisation à l'étranger afin de réduire notre base de coûts.

3.6.3. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 343,7 millions \$, soit une baisse de 17,4 millions \$ par rapport à celui de l'exercice 2014 principalement en raison des facteurs mentionnés à la section revenus. Malgré la diminution des revenus, la marge du BAII ajusté du secteur opérationnel Canada est demeurée solide et stable grâce à sa gestion proactive de sa base de coûts.

3.6.4. France

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel France s'est établi à 146,6 millions \$, comparativement à 155,7 millions \$ pour l'exercice 2014. Compte non tenu des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition de 20,4 millions \$ et de la renégociation d'un contrat à faible marge en 2014, le BAII ajusté a augmenté de 11,3 millions \$. Compte non tenu des bénéfices non récurrents en 2014, la marge du BAII ajusté est passée de 10,1 % à 11,4 %. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge du BAII ajusté est attribuable en grande partie à la réalisation des synergies liées aux coûts découlant de l'intégration de Logica et à l'amélioration des taux d'utilisation sur douze mois.

3.6.5. R.-U.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 163,6 millions \$, comparativement à 165,0 millions \$ en 2014. Compte non tenu des bénéfices non récurrents de 17,1 millions \$ découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition se rapportant principalement à la renégociation des contrats de location de bureaux et au règlement de crédits d'impôt au cours de l'exercice 2014, le BAII ajusté a augmenté de 15,7 millions \$, et la marge du BAII ajusté est passée de 11,5 % à 12,3 %. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge du BAII ajusté découle principalement des demandes de changements supplémentaires apportés à certains contrats de grande envergure et d'améliorations de productivité continues.

3.6.6. ECS

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté du secteur opérationnel ECS s'est établi à 118,1 millions \$, comparativement à 138,7 millions \$ pour l'exercice 2014. Compte non tenu des bénéfices non récurrents de 17,6 millions \$ découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition en 2014, le BAII ajusté a diminué de 2,9 millions \$ principalement en raison des facteurs mentionnés à la section revenus. La marge du BAII ajusté est passée de 9,1 % à 9,8 % compte non tenu des bénéfices non récurrents. La hausse de la marge découle essentiellement des améliorations de productivité et d'une meilleure répartition de la qualité des revenus.

3.6.7. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 77,1 millions \$, soit une hausse de 8,9 millions \$, alors que la marge a augmenté à 16,2 %, comparativement à 16,0 % pour l'exercice 2014. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté pour l'exercice clos le 30 septembre 2015 s'explique en grande partie par la croissance des revenus et la mise en œuvre d'améliorations de productivité supplémentaires dans nos centres de prestation de services mondiaux.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les exercices clos les 30 septembre	% des revenus		% des revenus		Variation	
	2015		2014		\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
BAII ajusté	1 457 308	14,2 %	1 356 859	12,9 %	100 449	7,4 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>						
Coûts connexes à l'intégration	—	0,0 %	127 341	1,2 %	(127 341)	(100,0) %
Coûts de restructuration	35 903	0,3 %	—	—	35 903	—
Charges financières nettes	92 857	0,9 %	99 268	1,0 %	(6 411)	(6,5) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 328 548	12,9 %	1 130 250	10,8 %	198 298	17,5 %

3.7.1. Coûts connexes à l'intégration

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2014, la Société a engagé au titre des coûts connexes à l'intégration un montant de 127,3 millions \$. Ces coûts avaient trait à la restructuration et à l'arrimage des activités de Logica au modèle d'affaires de CGI. En septembre 2014, nous avons terminé l'intégration de Logica au coût total de 575,5 millions \$ pour dégager des synergies annuelles de plus de 400 millions \$ et améliorer le bénéfice par action. À la fin de l'exercice 2015, un solde de 32,2 millions \$ lié à l'intégration doit encore être déboursé. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section 4.1.1. du présent document.

3.7.2. Coûts de restructuration

Pour l'exercice clos le 30 septembre de 2015, la Société a engagé au titre des coûts de restructuration un montant de 35,9 millions \$ ayant trait au programme de restructuration annoncé à l'égard des mesures d'améliorations de productivité.

3.7.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme. La baisse des charges financières nettes pour l'exercice clos le 30 septembre 2015 découle en grande partie des remboursements de la dette à long terme.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 328 548	1 130 250	198 298	17,5 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	350 992	270 807	80 185	29,6 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	26,4 %	24,0 %		
Bénéfice net	977 556	859 443	118 113	13,7 %
Marge du bénéfice net	9,5 %	8,2 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	311 477 555	308 743 126		0,9 %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (dilué)	321 422 444	318 927 737		0,8 %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	3,14	2,78	0,36	12,9 %
Dilué	3,04	2,69	0,35	13,0 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 351,0 millions \$, soit une augmentation de 80,2 millions \$, comparativement à 270,8 millions \$ pour l'exercice précédent. Notre taux d'imposition, quant à lui, est passé de 24,0 % à 26,4 %. Compte non tenu de l'ajustement fiscal favorable de 11,9 millions \$ pour l'exercice 2014 découlant principalement d'un règlement de passifs d'impôt pris en charge par suite de l'acquisition de Logica, le taux d'imposition aurait été de 25,0 % comparativement à 26,4 % pour l'exercice clos le 30 septembre 2015. L'augmentation du taux d'imposition est attribuable principalement à l'amélioration de la rentabilité du secteur opérationnel É.-U. où les taux d'imposition en vigueur sont plus élevés.

Le tableau de la page 25 présente la comparaison du taux d'imposition par rapport à celui de l'exercice précédent, compte non tenu des éléments spécifiques.

Le 8 juillet 2015, la loi du Royaume-Uni sur la finance 2015-16 a été publiée et a été quasi adoptée le 26 octobre 2015. Cette loi prévoit une baisse du taux d'imposition des sociétés au Royaume-Uni, qui passera de 20 % à 19 % à partir du 1^{er} avril 2017, et de 19 % à 18 % à partir du 1^{er} avril 2020. Par conséquent, la Société engagera une charge d'impôt supplémentaire d'environ 6,0 millions \$ en raison de la réévaluation de ses actifs d'impôt différé.

Selon les taux en vigueur à la fin de l'exercice 2015 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 l'exercice 2015, le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions de CGI en circulation a augmenté par rapport à celui de l'exercice 2014 en raison de l'incidence de l'attribution et de l'exercice d'options sur actions, contrebalancés en partie par l'incidence du rachat d'actions subalternes classe A avec droit de vote.

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

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

Pour les exercices clos les 30 septembre			Variation	
	2015	2014	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	1 328 548	1 130 250	198 298	17,5 %
<i>Rajouter :</i>				
Coûts connexes à l'intégration	—	127 341	(127 341)	(100,0) %
Coûts de restructuration	35 903	—	35 903	—
<i>Déduire :</i>				
Impact de la variation de provisions liées à l'acquisition ¹	—	62 075	(62 075)	(100,0) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	1 364 451	1 195 516	168 935	14,1 %
Marge	13,3 %	11,4 %		
Charge d'impôt sur les bénéfices	350 992	270 807	80 185	29,6 %
<i>Rajouter :</i>				
Ajustements fiscaux	—	11 900	(11 900)	(100,0) %
Impôt déductible sur les coûts connexes à l'intégration	—	29 430	(29 430)	(100,0) %
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	8 352	—	8 352	—
<i>Déduire :</i>				
Impôt sur l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition	—	10 097	(10 097)	(100,0) %
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	359 344	302 040	57 304	19,0 %
Taux d'imposition effectif avant les éléments spécifiques	26,3 %	25,3 %		
Bénéfice net avant les éléments spécifiques	1 005 107	893 476	111 631	12,5 %
Marge du bénéfice net	9,8 %	8,5 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	311 477 555	308 743 126		0,9 %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (dilué)	321 422 444	318 927 737		0,8 %
Bénéfice par action avant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	3,23	2,89	0,34	11,8 %
Dilué	3,13	2,80	0,33	11,8 %

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

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS 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 30 septembre 2015, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 305,3 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les exercices clos les 30 septembre 2015 et 2014.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 289 310	1 174 835	114 475
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(257 127)	(321 153)	64 026
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(1 303 663)	(414 064)	(889 599)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	41 027	(10 102)	51 129
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(230 453)	429 516	(659 969)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 1 289,3 millions \$, ou 12,5 % des revenus, comparativement à 1 174,8 millions \$, soit 11,2 % des revenus, pour l'exercice précédent. Cette hausse résulte en grande partie de l'amélioration continue du bénéfice net de l'ordre de 118,1 millions \$.

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

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	977 556	859 443	118 113
Amortissement	424 044	444 232	(20 188)
Autres ajustements ¹	89 451	103 827	(14 376)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	1 491 051	1 407 502	83 549
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(25 517)	209 189	(234 706)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	(204 169)	(463 685)	259 516
Autres ²	27 945	21 829	6 116
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(201 741)	(232 667)	30 926
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	1 289 310	1 174 835	114 475

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 l'exercice clos le 30 septembre 2015, les flux de trésorerie nets de 201,7 millions \$ affectés à des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables à l'utilisation nette des provisions pour pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus et des paiements au titre des éléments connexes à l'intégration. Le moment des rentrées et des sorties du fonds de roulement aura toujours une incidence sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

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

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014
<i>En millions de dollars canadiens</i>		
Provision pour les coûts connexes à l'intégration au début de l'exercice	105,6	135,8
Coûts connexes à l'intégration	–	127,3
Paiements des coûts connexes à l'intégration	(74,3)	(158,0)
Incidence nette sur les éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(74,3)	(30,7)
Plus : Écart de conversion ¹	0,9	0,5
Provision pour les coûts connexes à l'intégration à la fin de l'exercice	32,2	105,6

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

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 257,1 millions \$, comparativement à 321,2 millions \$ pour l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'investissement.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Produit tiré de la vente d'immobilisations	15 255	13 673	1 582
Acquisition d'immobilisations corporelles	(122 492)	(181 471)	58 979
Ajouts de coûts liés à des contrats	(78 815)	(73 900)	(4 915)
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(71 357)	(77 726)	6 369
Variation nette des placements courants et sortie nette à l'achat de placements non courants	(4 736)	(8 106)	3 370
Paiement provenant des montants à recevoir à long terme	5 018	6 377	(1 359)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(257 127)	(321 153)	64 026

La diminution des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement de 64,0 millions \$ était principalement imputable à l'augmentation du nombre de prêts aux fins de l'acquisition d'actifs et à la diminution d'achats de matériel informatique en raison de certains contrats à long terme qui ont exigé un investissement ponctuel en 2014.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 1 303,7 millions \$, comparativement à 414,1 millions \$ pour l'exercice précédent. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités de financement.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2015	2014	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	—	(283 049)	283 049
Variation nette de la dette à long terme	(901 566)	(25 343)	(876 223)
	(901 566)	(308 392)	(593 174)
Règlements des instruments financiers dérivés	(121 615)	(37 716)	(83 899)
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	(11 099)	(23 016)	11 917
Revente d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	—	1 390	(1 390)
Rachat d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(323 069)	(111 468)	(211 601)
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	53 686	65 138	(11 452)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(1 303 663)	(414 064)	(889 599)

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, un montant de 901,6 millions \$ a été affecté à la réduction de l'encours de notre dette à long terme, dont une grande partie, soit 879,7 millions \$, a été attribuée à des remboursements sur notre facilité d'emprunt à terme non garantie. Pour l'exercice précédent, nous avons remboursé un montant net de 308,4 millions \$ sur notre dette à long terme. Par suite des remboursements nets effectués sur l'encours de notre dette à long terme, la Société a affecté 121,6 millions \$ au règlement des swaps de devises connexes au cours de l'exercice 2015.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, nous avons affecté un montant totalisant 323,1 millions \$ pour racheter 6 725 735 actions subalternes classe A avec droit de vote en vertu de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2014, nous avons affecté un montant totalisant 111,5 millions \$ pour acheter 2 837 360 actions subalternes classe A avec droit de vote dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, un montant de 11,1 millions \$ a été utilisé pour acheter des actions de CGI en vertu du régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR ») de la Société. Pour l'exercice précédent, un montant net de 21,6 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 20 des états financiers consolidés audités.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, nous avons reçu un produit de 53,7 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 65,1 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2014.

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, l'incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie a été de 41,0 millions \$. Ce montant n'a pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car il a été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Engagement total	Montants disponibles	Montants impayés
Trésorerie et équivalents de trésorerie	—	305 262	—
Placements non courants	—	42 202	—
Facilité renouvelable engagée non garantie ^a	1 500 000	1 456 776	43 224
Total	1 500 000	1 804 240	43 224

^a Comportent des lettres de crédit de 43,2 millions \$ en cours au 30 septembre 2015.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2015, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements non courants négociables s'établissaient à 347,5 millions \$.

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

Le montant de capital à la disposition de la Société s'élevait à 1 804,2 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2015, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 552,6 millions \$, pour s'établir à 2 127,1 millions \$ au 30 septembre 2015, comparativement à 2 679,7 millions \$ au 30 septembre 2014. L'écart s'explique en grande partie par le remboursement de 879,7 millions \$ aux termes de la facilité² d'emprunt à terme non garantie, en partie neutralisé par l'incidence de change de 296,4 millions \$ comptabilisée dans les autres éléments du résultat global.

Au 30 septembre 2015, CGI affichait un fonds de roulement négatif de 142,3 millions \$. La Société dispose également de 1,5 milliard \$ aux termes de sa facilité de crédit renouvelable non garantie et elle dégage suffisamment de flux de trésorerie pour continuer de financer ses activités et réduire davantage le montant de l'encours de sa dette dans un avenir rapproché, tout en maintenant une bonne situation de trésorerie.

Le 9 novembre 2015, cette facilité de crédit a été prolongée d'un an jusqu'en décembre 2019 selon les mêmes modalités et pourra être prolongée à nouveau tous les ans.

Au 30 septembre 2015, la trésorerie et les équivalents de trésorerie détenus par les filiales à l'étranger s'établissaient à 263,6 millions \$ (356,1 millions \$ au 30 septembre 2014). Ni le rapatriement ni leur répercussion fiscale n'aura d'incidence sur les liquidités de la Société.

¹ Le fonds de roulement correspond au total des actifs courants moins le total des passifs courants.

² Le 1^{er} octobre 2015, la Société a réglé un autre swap de taux d'intérêt variable contre taux fixe d'un montant nominal de 109 270 000 \$.

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. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2015, la Société a diminué de 863,6 millions \$ ses engagements en raison principalement de la réduction de la dette à long terme.

Type d'engagement	Total	Moins de un an	2 ^e année et 3 ^e année	4 ^e année et 5 ^e année	Après 5 ans
<i>En milliers de dollars canadiens</i>					
Dette à long terme	2 066 722	199 618	257 469	398 098	1 211 537
Intérêts estimatifs sur la dette à long terme	444 908	75 833	137 504	110 697	120 874
Obligation découlant de contrats de location-financement	57 170	31 451	19 870	4 027	1 822
Intérêts estimatifs sur l'obligation découlant de contrats de location-financement	2 445	1 268	915	215	47
Contrats de location simple					
Location de bureaux	1 061 178	261 226	416 397	238 441	145 114
Matériel informatique	7 767	5 177	2 578	12	—
Véhicules	104 444	39 303	51 102	12 383	1 656
Ententes de service à long terme et autres ententes	170 475	86 629	73 171	10 675	—
Total des obligations contractuelles	3 915 109	700 505	959 006	774 548	1 481 050

Le montant des cotisations requises au titre de nos régimes de retraite ne figure pas au tableau ci-dessus étant donné que ces montants sont établis à partir d'évaluations actuarielles effectuées périodiquement aux fins de capitalisation. Nos cotisations au titre des régimes à prestations définies sont estimées à 23,5 millions \$ pour l'exercice 2016, comme il est décrit à la note 17 des états financiers consolidés.

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.

Nous détenons les instruments financiers dérivés en cours qui suivent :

Couverture des investissements nets dans des établissements à l'étranger

- Swaps de devises de 109,7 millions \$ en euros désignés comme un instrument de couverture de l'investissement net de la Société dans ses établissements en Europe (968,8 millions \$ au 30 septembre 2014).

Couvertures de flux de trésorerie sur une facilité d'emprunt à terme non garantie

- Swap de taux d'intérêt variable contre taux fixe de 109,7 millions \$ (484,4 millions \$ au 30 septembre 2014).

Couvertures de flux de trésorerie liées aux revenus futurs

- Contrats de change à terme de 9,0 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et le dollar canadien (32,0 millions \$ US au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 42,3 millions \$ US pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar américain et la roupie indienne (75,2 millions \$ US au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 151,9 millions \$ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre le dollar canadien et la roupie indienne (94,6 millions \$ au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 77,1 millions SEK pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre la couronne suédoise et la roupie indienne (142,6 millions SEK au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 7,3 millions € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et la roupie indienne (néant au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 25,2 millions £ pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre la livre sterling et la roupie indienne (néant au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 84,0 millions € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et la livre sterling (121,1 millions € au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 5,0 millions € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et la couronne suédoise (15,0 millions € au 30 septembre 2014).
- Contrats de change à terme de 7,0 millions € pour couvrir la variabilité du taux de change prévu entre l'euro et le dirham marocain (néant au 30 septembre 2014).

Couvertures de juste valeur liées aux billets de premier rang non garantis en devise américaine

- Swaps de taux d'intérêt fixe contre taux variable de 250,0 millions \$ US (250,0 millions \$ US au 30 septembre 2014).

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

Aux 30 septembre	2015	2014
<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	1 779 623	2 113 299
<i>Rajouter :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	305 262	535 715
Placements non courants	42 202	30 689
Dette à long terme, incluant la tranche courante	2 127 087	2 679 703
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	21,7 %	27,6 %
RCP	17,7 %	18,8 %
RCI	14,5 %	14,5 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	44	43

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 27,6 % en 2014 à 21,7 % en 2015 en raison de l'amélioration de la trésorerie générée, ce qui a nous permis de réduire notre dette nette de 333,7 millions \$.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a diminué, passant de 18,8 % pour l'exercice 2014 à 17,7 % pour l'exercice 2015. Cette diminution est imputable en grande partie à l'incidence de change nette comptabilisée dans les autres éléments du résultat global ainsi qu'à l'incidence de la date à laquelle les actions subalternes classe A avec droit de vote ont été rachetées.

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 taux de RCI s'est élevé à 14,5 % aux 30 septembre 2015 et 2014.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 43 jours en 2014 à 44 jours à la fin de l'exercice 2015. On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les revenus différés de la somme des créances clients et des travaux en cours; ainsi, les avances reçues de clients de services d'impartition en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur ce délai. Nous demeurons engagés à gérer notre délai moyen de recouvrement des créances à l'intérieur de notre cible d'au plus 45 jours.

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

CGI utilise des instruments de financement hors bilan dans le cours normal de ses activités pour diverses transactions comme les contrats de location simple visant les bureaux, le matériel informatique et les véhicules ainsi que l'affacturage des créances clients. De temps à autre, nous concluons des ententes en vertu desquelles nous fournissons à des tiers des garanties de performance opérationnelle ou financière dans le cadre de la vente d'actifs, de cessions d'entreprises 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 10,4 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 30 septembre 2015, nous avons engagé un montant total de 52,7 millions \$ dans ces types de cautionnement. À notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Une situation de trésorerie et des sources de financement suffisantes sont nécessaires pour appuyer les activités continues et exécuter notre stratégie de croissance équilibrée. La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires. Ces fonds ont été principalement affectés à l'obtention de nouveaux contrats importants d'impartition et de services de gestion déléguée à long terme, à des investissements dans nos solutions d'affaires, à la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, au rachat des actions de CGI et au remboursement de la dette. Les fonds 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 48 000 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. Résultats du quatrième trimestre

5.1. 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 moyens

Pour les trois mois clos les 30 septembre	2015	2014	Variation
Dollar américain	1,3095	1,0894	20,2 %
Euro	1,4565	1,4427	1,0 %
Roupie indienne	0,0202	0,0180	12,2 %
Livre sterling	2,0285	1,8175	11,6 %
Couronne suédoise	0,1544	0,1568	(1,5) %
Dollar australien	0,9494	1,0070	(5,7) %

5.2. VARIATION DES REVENUS ET REVENUS PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

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 quatrième trimestre de l'exercice 2015 et le trimestre correspondant de l'exercice 2014. Les revenus par secteur opérationnel pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 ont été établis à l'aide des taux de change moyens réels de cette période. La variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de la période considérée convertis selon les taux de change moyens de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2015	2014	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	2 585 275	2 483 669	101 606	4,1 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change	(3,1) %			
Incidence des taux de change	7,2 %			
Variation par rapport à la période précédente	4,1 %			
É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	625 319	655 095	(29 776)	(4,5) %
Incidence des taux de change	126 912			
Revenus attribuables au secteur opérationnel É.-U.	752 231	655 095	97 136	14,8 %
Pays nordiques européens				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	369 723	382 682	(12 959)	(3,4) %
Incidence des taux de change	(1 614)			
Revenus attribuables au secteur opérationnel pays nordiques européens	368 109	382 682	(14 573)	(3,8) %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	371 218	382 887	(11 669)	(3,0) %
Incidence des taux de change	606			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Canada	371 824	382 887	(11 063)	(2,9) %
France				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	310 327	311 999	(1 672)	(0,5) %
Incidence des taux de change	3 907			
Revenus attribuables au secteur opérationnel France	314 234	311 999	2 235	0,7 %
R.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	318 004	321 682	(3 678)	(1,1) %
Incidence des taux de change	37 091			
Revenus attribuables au secteur opérationnel R.-U.	355 095	321 682	33 413	10,4 %
ECS				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	294 194	318 275	(24 081)	(7,6) %
Incidence des taux de change	1 527			
Revenus attribuables au secteur opérationnel ECS	295 721	318 275	(22 554)	(7,1) %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	118 154	111 049	7 105	6,4 %
Incidence des taux de change	9 907			
Revenus attribuables au secteur opérationnel Asie-Pacifique	128 061	111 049	17 012	15,3 %

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, les revenus se sont établis à 2 585,3 millions \$, soit une augmentation de 101,6 millions \$, ou 4,1 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, nos revenus ont diminué de 76,7 millions \$, ou 3,1 %, alors que les variations des taux de change ont eu une incidence favorable sur nos revenus de 178,3 millions \$, ou 7,2 %.

5.2.1. É.-U.

Les revenus du secteur opérationnel É.-U. se sont établis à 752,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une hausse de 97,1 millions \$, ou 14,8 %, par rapport à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 29,8 millions \$, ou 4,5 %. La variation des revenus s'explique en grande partie par les retards dans l'octroi des prestations de services auprès du gouvernement fédéral et par l'achèvement des projets liés à l'ACA pendant l'exercice 2014, le tout en partie contrebalancé par une proportion croissante des revenus tirés des services et solutions fondées sur la propriété intellectuelle dans le secteur cible services financiers.

Pour le trimestre considéré, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur opérationnel É.-U. ont été le secteur gouvernements et le secteur services financiers, qui, ensemble, ont constitué environ 76 % des revenus.

5.2.2. Pays nordiques européens

Les revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens se sont établis à 368,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une baisse de 14,6 millions \$, ou 3,8 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 13,0 millions \$, ou 3,4 %. Cette variation des revenus s'explique en grande partie par la baisse du volume des projets en Suède et au Danemark, partiellement contrebalancée par de nouveaux contrats en Finlande.

Pour le trimestre considéré, 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 66 % des revenus.

5.2.3. Canada

Les revenus du secteur opérationnel Canada se sont établis à 371,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une baisse de 11,1 millions \$, ou 2,9 %, par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014. La diminution des revenus s'explique en grande partie par la réduction des dépenses des gouvernements, contrebalancée en partie par l'obtention de nouveaux contrats dans le secteur services financiers.

Pour le trimestre considéré, 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 60 % des revenus.

5.2.4. France

Les revenus du secteur opérationnel France se sont établis à 314,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, et sont demeurés stables comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2014, la hausse des revenus tirés des services-conseils du secteur cible gouvernements ayant aidé à contrebalancer la baisse du volume des projets du secteur cible télécommunications et services publics.

Pour le trimestre considéré, 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 63 % des revenus.

5.2.5. R.-U.

Les revenus du secteur opérationnel R.-U. se sont établis à 355,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une hausse de 33,4 millions \$, ou 10,4 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 3,7 millions \$, ou 1,1 %. Cette baisse des revenus est imputable en grande partie à la baisse du volume des travaux relativement à certains clients dans le secteur commercial, plus particulièrement le secteur cible manufacturier, distribution et détail et le secteur cible services financiers, partiellement contrebalancée par l'obtention de nouveaux contrats dans le secteur télécommunications et services publics, ainsi que par des demandes changements supplémentaires apportés à certains contrats de grande envergure.

Pour le trimestre considéré, 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 68 % des revenus.

5.2.6. ECS

Les revenus du secteur opérationnel ECS se sont établis à 295,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une baisse de 22,6 millions \$, ou 7,1 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont diminué de 24,1 millions \$ ou 7,6 % en raison d'une baisse du volume des travaux relativement à des contrats existants aux Pays-Bas et, dans une moindre mesure, de la réduction progressive prévue des activités en Suisse et en Amérique latine, à l'exception du Brésil.

Pour le trimestre considéré, 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 58 % des revenus.

5.2.7. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique se sont établis à 128,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une hausse de 17,0 millions \$, ou 15,3 %, comparativement à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2014. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 7,1 millions \$, ou 6,4 %. La variation des revenus s'explique essentiellement par une utilisation accrue de nos centres de prestation de services à l'échelle des secteurs, du fait que nos clients continuent de tirer profit de notre réseau mondial de prestations de services, contrebalancée en partie par l'achèvement de projets en Australie.

Pour le trimestre considéré, 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 78 % des revenus.

5.3. BAI AJUSTÉ PAR SECTEUR OPÉRATIONNEL

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre		2015	2014	Variation	
				\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>					
É.-U.		117 313	97 575	19 738	20,2 %
	<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel É.-U.</i>	15,6 %	14,9 %		
Pays nordiques européens		30 176	24 829	5 347	21,5 %
	<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel pays nordiques européens</i>	8,2 %	6,5 %		
Canada		77 450	87 060	(9 610)	(11,0) %
	<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Canada</i>	20,8 %	22,7 %		
France		35 806	39 143	(3 337)	(8,5) %
	<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel France</i>	11,4 %	12,5 %		
R.-U.		62 406	60 665	1 741	2,9 %
	<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel R.-U.</i>	17,6 %	18,9 %		
ECS		36 886	35 274	1 612	4,6 %
	<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel ECS</i>	12,5 %	11,1 %		
Asie-Pacifique		18 927	25 678	(6 751)	(26,3) %
	<i>En pourcentage des revenus du secteur opérationnel Asie-Pacifique</i>	14,8 %	23,1 %		
BAII ajusté		378 964	370 224	8 740	2,4 %
	Marge du BAII ajusté	14,7 %	14,9 %		

Pour le trimestre considéré, le BAII ajusté a atteint 379,0 millions \$, soit une hausse de 8,7 millions \$, ou 2,4 %, comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2014, alors que la marge est demeurée stable. Compte non tenu des bénéfices non récurrents de 38,9 millions \$ découlant principalement de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition au quatrième trimestre de 2014, le BAII ajusté a augmenté de 47,6 millions \$, et la marge du BAII ajusté est passée de 13,3 % à 14,7 %.

5.3.1. É.-U.

Le BAII ajusté de notre secteur opérationnel É.-U. s'est établi à 117,3 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une augmentation de 19,7 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de 14,9 % à 15,6 %. Cette hausse du BAII ajusté et de la marge s'explique essentiellement par une meilleure répartition des revenus tirés des services et solutions fondées sur la propriété intellectuelle dans le secteur cible services financiers, en partie contrebalancée par une dépréciation d'une solution d'affaires de 5,3 millions \$.

5.3.2. Pays nordiques européens

Le BAII ajusté de notre secteur opérationnel pays nordiques européens s'est établi à 30,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une augmentation de 5,3 millions \$ sur douze mois. Le BAII ajusté a augmenté de 10,8 millions \$ compte non tenu d'un montant de 5,5 millions \$ lié aux bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition au cours du quatrième trimestre de 2014. La marge du BAII ajusté s'est établie à 8,2 %, soit une amélioration par rapport à 5,1 % compte non tenu des bénéfices non récurrents du quatrième trimestre de 2014. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge du BAII ajusté est attribuable en grande partie à la réalisation des synergies liées aux coûts découlant de l'intégration de Logica et à un plus grand recours à la délocalisation à l'étranger afin de réduire notre base de coûts.

5.3.3. Canada

Le BAII ajusté du secteur opérationnel Canada a atteint 77,5 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2015, soit une baisse de 9,6 millions \$ sur douze mois principalement imputable à la diminution des revenus, comme il a été mentionné à la section revenus. La marge, quant à elle, a subi l'incidence non récurrente d'un contrat de fournisseur déficitaire totalisant 3,6 millions \$.

5.3.4. France

Le BAII ajusté du secteur opérationnel France a atteint 35,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2015, soit une baisse de 3,3 millions \$ sur douze mois. Le BAII ajusté a augmenté de 4,3 millions \$ compte non tenu d'un montant de 7,6 millions \$ découlant des bénéfices non récurrents découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition au cours du quatrième trimestre de 2014. La marge du BAII ajusté est passée de 10,1 % à 11,4 %, compte non tenu des bénéfices non récurrents au quatrième trimestre de 2014. Cette augmentation du BAII ajusté est principalement attribuable aux améliorations de productivité.

5.3.5. R.-U.

Le BAII ajusté du secteur opérationnel R.-U. a totalisé 62,4 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une hausse de 1,7 million \$ sur douze mois, alors que la marge a diminué, pour passer de 18,9 % à 17,6 %. Compte non tenu des bénéfices non récurrents de 11,2 millions \$ découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition et des crédits d'impôt supplémentaires sur les salaires de 4,9 millions \$ au cours du quatrième trimestre de 2014, le BAII ajusté a augmenté de 16,1 millions \$. La marge du BAII ajusté est passée de 13,9 % à 17,6 %, compte non tenu des bénéfices non récurrents du quatrième trimestre de 2014. Cette augmentation du BAII ajusté et de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux demandes de changements supplémentaires apportés à certains contrats de grande envergure qui ont eu une incidence favorable sur notre rentabilité.

5.3.6. ECS

Le BAII ajusté du secteur opérationnel ECS a totalisé 36,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une hausse de 1,6 million \$ sur douze mois, alors que la marge a augmenté, pour passer de 11,1 % à 12,5 %. Compte non tenu des bénéfices non récurrents de 5,2 millions \$ découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition au cours du quatrième trimestre de 2014, le BAII ajusté a augmenté de 6,8 millions \$, alors que la marge du BAII ajusté s'est améliorée, pour passer de 9,4 % à 12,5 %. Cette augmentation s'explique en grande partie par une meilleure répartition des revenus et les améliorations de productivité.

5.3.7. Asie-Pacifique

Le BAII ajusté pour le secteur opérationnel Asie-Pacifique s'est établi à 18,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une baisse de 6,8 millions \$ sur douze mois, alors que la marge a diminué, pour passer de 23,1 % à 14,8 %. Compte non tenu des bénéfices non récurrents de 4,5 millions \$ découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition au cours du quatrième trimestre de 2014, le BAII ajusté a diminué de 2,3 millions \$. La marge du BAII ajusté a diminué, pour passer de 19,1 % à 14,8 %, compte non tenu des bénéfices non récurrents du quatrième trimestre de 2014, du fait surtout de l'achèvement de projets en Australie et de la provision liée à un contrat au Moyen-Orient totalisant 2,4 millions \$.

5.4. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2015	2014	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
BAIL ajusté	378 964	370 224	8 740	2,4 %
<i>Moins les éléments suivants :</i>				
Coûts connexes à l'intégration	—	64 259	(64 259)	(100,0) %
Coûts de restructuration	35 903	—	35 903	100,0 %
Charges financières nettes	23 984	22 787	1 197	5,3 %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	319 077	283 178	35 899	12,7 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	86 188	69 470	16 718	24,1 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	27,0 %	24,5 %		2,5 %
Bénéfice net	232 889	213 708	19 181	9,0 %
Marge	9,0 %	8,6 %		
Nombre moyen pondéré d'actions				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	309 337 317	310 320 352		(0,3) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (dilué)	318 572 873	319 540 764		(0,3) %
Bénéfice par action (en dollars)				
Bénéfice de base par action	0,75	0,69	0,06	8,7 %
Bénéfice dilué par action	0,73	0,67	0,06	9,0 %

Pour le trimestre considéré, la croissance du bénéfice avant impôt sur les bénéfices de 35,9 millions \$ s'explique en grande partie par la hausse du BAIL ajusté de 8,7 millions \$, comme il est décrit à la section 5.3 du présent document, et l'incidence favorable nette des coûts connexes à l'intégration et des coûts de restructuration totalisant 28,4 millions \$.

Pour le quatrième trimestre de 2015, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 86,2 millions \$, soit une augmentation de 16,7 millions \$, comparativement à 69,5 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, est passé de 24,5 % à 27,0 %. L'augmentation du taux d'imposition est attribuable principalement à l'amélioration de la rentabilité du secteur opérationnel É.-U. où les taux d'imposition en vigueur sont plus élevés.

Le bénéfice net s'est élevé à 232,9 millions \$, soit une hausse de 19,2 millions \$, comparativement à 213,7 millions \$ pour l'exercice précédent.

Le tableau de la page 42 présente la comparaison du taux d'imposition par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, compte non tenu de l'incidence des coûts connexes à l'intégration, des coûts de restructuration et des bénéfices découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition.

Au cours du trimestre considéré, 5 050 402 actions subalternes classe A avec droit de vote ont été rachetées, alors que 566 025 options sur actions ont été exercées.

5.4.1. Bénéfice net et bénéfice par action avant les éléments spécifiques

Le tableau ci-dessous présente les comparaisons sur douze mois avant les éléments spécifiques, notamment les coûts connexes à l'intégration, les coûts de restructuration, les bénéfices découlant de l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition et les ajustements fiscaux :

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2015	2014	Variation	
			\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	319 077	283 178	35 899	12,7 %
<i>Rajouter :</i>				
Coûts connexes à l'intégration	—	64 259	(64 259)	(100,0) %
Coûts de restructuration	35 903	—	35 903	—
<i>Déduire :</i>				
Impact de la variation de provisions liées à l'acquisition ¹	—	33 991	(33 991)	(100,0) %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	354 980	313 446	41 534	13,3 %
Marge	13,7 %	12,6 %		
Charge d'impôt sur les bénéfices	86 188	69 470	16 718	24,1 %
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les coûts connexes à l'intégration	—	15 075	(15 075)	(100,0) %
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	8 352	—	8 352	100,0 %
<i>Déduire :</i>				
Impôt sur l'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition	—	5 091	(5 091)	(100,0) %
Charge d'impôt sur les bénéfices avant les éléments spécifiques	94 540	79 454	15 086	19,0 %
Taux d'imposition effectif avant les éléments spécifiques	26,6 %	25,3 %		
Bénéfice net avant les éléments spécifiques	260 440	233 992	26 448	11,3 %
Marge du bénéfice net	10,1 %	9,4 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote multiple (de base)	309 337 317	310 320 352		(0,3) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à vote dilué (dilué)	318 572 873	319 540 764		(0,3) %
Bénéfice par action avant les éléments spécifiques (en dollars)				
Bénéfice de base par action	0,84	0,75	0,09	12,0 %
Bénéfice dilué par action	0,82	0,73	0,09	12,3 %

¹ L'impact de la variation de provisions liées à l'acquisition est présenté à la page 25.

5.5. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Au 30 septembre 2015, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 305,3 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les trimestres clos les 30 septembre 2015 et 2014.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2015	2014	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	451 310	412 000	39 310
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(79 339)	(66 439)	(12 900)
Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement	(366 092)	47 138	(413 230)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	34 688	11 724	22 964
Augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	40 567	404 423	(363 856)

5.5.1. Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles

Pour le quatrième trimestre de 2015, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 451,3 millions \$, comparativement à 412,0 millions \$ au quatrième trimestre de 2014, soit 17,5 % des revenus par rapport à 16,6 % pour l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2015	2014	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	232 889	213 708	19 181
Amortissement	107 565	107 877	(312)
Autres ajustements ¹	18 247	37 156	(18 909)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	358 701	358 741	(40)
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	104 019	177 898	(73 879)
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	(63 589)	(143 327)	79 738
Autres ²	52 179	18 688	33 491
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	92 609	53 259	39 350
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	451 310	412 000	39 310

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

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.

L'augmentation des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles était attribuable en grande partie à une amélioration du fonds de roulement et à une croissance du bénéfice net, comme il est décrit à la section 5.4 du présent document. 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 trois mois close le 30 septembre 2015, les flux de trésorerie nets de 92,6 millions \$ provenant des éléments hors trésorerie du fonds de roulement sont principalement attribuables :

- aux flux de trésorerie provenant des créances clients, travaux en cours et revenus différés de 104,0 millions \$ s'expliquent principalement par la baisse de deux jours du délai moyen de recouvrement des créances, qui est passé de 46 jours au troisième trimestre de 2015 à 44 jours au quatrième trimestre de 2015.
- aux flux de trésorerie affectés aux fournisseurs et autres créditeurs, à la rémunération à payer, aux provisions et passifs non courants de 63,6 millions \$ découlant en grande partie de l'utilisation nette des pertes estimatives sur des contrats générateurs de revenus et de la réduction des charges à payer au titre des vacances, le tout contrebalancé en partie par une augmentation nette au titre des provisions relatives aux coûts de restructuration.

5.5.2. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2015	2014	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	—	(380 357)	380 357
Variation nette de la dette à long terme	(120 772)	<u>448 754</u>	(569 526)
	(120 772)	68 397	(189 169)
Règlement des instruments financiers dérivés	(23 293)	(37 716)	14 423
Rachat d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(229 041)	—	(229 041)
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	7 014	16 457	(9 443)
Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement	(366 092)	47 138	(413 230)

Au cours du quatrième trimestre de 2015, un montant de 120,8 millions \$ a été affecté à la réduction de l'encours de notre dette à long terme, dont une grande partie, soit 121,9 millions \$, a servi à faire des remboursements sur notre facilité d'emprunt à terme non garantie. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, la dette à long terme avait augmenté de 68,4 millions \$ en raison principalement d'une émission par voie de placement privé, en partie contrebalancée par le remboursement de facilités de crédit.

Au cours du quatrième trimestre de 2015, nous avons racheté 4 850 402 actions subalternes classe A avec droit de vote en contrepartie de 229,0 millions \$ dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, la Société n'a racheté aucune action subalterne classe A avec droit de vote.

Au cours du quatrième trimestre de 2015, nous avons reçu un produit de 7,0 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 16,5 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

6. Sommaire des huit derniers trimestres

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	30 sept. 2015	30 juin 2015	31 mars 2015	31 déc. 2014	30 sept. 2014	30 juin 2014	31 mars 2014	31 déc. 2013
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Carnet de commandes	20 711	19 697	20 000	20 175	18 237	18 781	19 476	19 253
Nouveaux contrats	2 856	2 227	2 253	4 304	2 049	2 451	2 850	2 818
Ratio nouveaux contrats/facturation	110,5 %	87,0 %	86,6 %	169,4 %	82,5 %	91,9 %	105,4 %	106,5 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	113,2 %	106,4 %	107,4 %	112,1 %	96,8 %	101,4 %	105,3 %	100,8 %
Revenus	2 585,3	2 559,4	2 601,2	2 541,3	2 483,7	2 667,0	2 704,3	2 644,7
Croissance sur douze mois	4,1 %	(4,0) %	(3,8) %	(3,9) %	1,0 %	3,9 %	7,0 %	4,4 %
Croissance en devises constantes	(3,1) %	(3,5) %	(3,5) %	(6,0) %	(3,4) %	(3,9) %	(2,3) %	(1,9) %
Rentabilité								
BAIL ajusté	379,0	371,2	363,1	344,0	370,2	342,2	341,5	302,9
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	14,7 %	14,5 %	14,0 %	13,5 %	14,9 %	12,8 %	12,6 %	11,5 %
Bénéfice net avant les éléments spécifiques	260,4	257,2	251,2	236,3	234,0	229,8	229,6	200,1
<i>Marge du bénéfice net avant les éléments spécifiques</i>	10,1 %	10,1 %	9,7 %	9,3 %	9,4 %	8,6 %	8,5 %	7,6 %
Bénéfice dilué par action avant les éléments spécifiques (en dollars)	0,82	0,80	0,78	0,74	0,73	0,72	0,72	0,63
Bénéfice net	232,9	257,2	251,2	236,3	213,7	225,1	230,9	189,8
<i>Marge du bénéfice net</i>	9,0 %	10,1 %	9,7 %	9,3 %	8,6 %	8,4 %	8,5 %	7,2 %
Bénéfice dilué par action (en dollars)	0,73	0,80	0,78	0,74	0,67	0,71	0,73	0,60
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	451,3	214,1	284,7	339,2	412,0	345,9	350,7	66,3
<i>En pourcentage des revenus</i>	17,5 %	8,4 %	10,9 %	13,3 %	16,6 %	13,0 %	13,0 %	2,5 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	44	46	41	42	43	47	47	55
Structure du capital								
Dette nette	1 779,6	1 791,4	1 869,8	1 924,5	2 113,3	2 389,0	2 678,2	2 890,4
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	21,7 %	22,7 %	24,4 %	25,1 %	27,6 %	32,6 %	35,6 %	38,9 %
Rendement des capitaux propres	17,7 %	18,2 %	18,4 %	18,9 %	18,8 %	18,1 %	17,9 %	16,0 %
Rendement du capital investi	14,5 %	14,8 %	14,6 %	14,7 %	14,5 %	13,3 %	13,4 %	12,7 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	305,3	264,7	223,5	489,6	535,7	131,3	133,8	206,5
Total de l'actif	11 787,3	11 190,4	10 985,8	11 171,9	11 234,1	11 162,2	11 560,4	11 801,0
Passifs financiers non courants	1 896,4	1 765,8	2 067,7	2 451,5	2 748,4	2 164,8	2 562,4	2 796,6

Certains facteurs entraînent des variations trimestrielles qui ne sont pas forcément représentatives des résultats futurs de la Société. Premièrement, les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ont un caractère saisonnier, et les résultats trimestriels de ces activités sont touchés par certains éléments comme les vacances et le nombre de jours fériés au cours d'un trimestre donné. Les variations saisonnières se font moins sentir dans le cas des contrats d'impartition, y compris les contrats de gestion des processus d'affaires. Deuxièmement, le volume de travail émanant de certains clients peut varier d'un trimestre à l'autre en fonction de leur cycle économique et du caractère saisonnier de leurs propres activités. Troisièmement, les économies que nous réalisons pour un client dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent réduire temporairement nos revenus, car ces économies ne sont pas nécessairement compensées sur-le-champ par une augmentation des travaux réalisés pour ce client.

En règle générale, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles sont susceptibles de fluctuer considérablement d'un trimestre à l'autre en fonction du moment où d'importants clients effectuent leurs paiements mensuels, des besoins de liquidités associés aux grandes acquisitions, aux contrats et projets d'impartition, ainsi que du moment de remboursement de divers crédits d'impôt, de versement des primes de participation aux bénéfices attribuées aux membres et de paiement des frais de réorganisation.

Les mouvements des taux de change peuvent également occasionner des écarts trimestriels à mesure que le pourcentage de la croissance de nos activités dans d'autres pays évolue. L'incidence de ces écarts touche principalement nos revenus et, dans une moindre mesure, notre marge nette étant donné que nous tirons parti de couvertures naturelles.

7. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2015 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES FUTURES

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

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

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

8. 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. Dans la mesure où le nombre d'heures de travail et les coûts de la main-d'œuvre réels diffèrent des estimations, les ajustements des revenus par suite de la revue des coûts à engager pour achever les projets sont pris en compte dans la période au cours de laquelle les faits entraînant la révision sont connus. 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 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. Les hypothèses clés utilisées dans le calcul des tests de dépréciation du goodwill sont présentées à la note 12 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 septembre 2015. À ce jour, le goodwill n'a pas été ajusté pour dépréciation. Au 30 septembre 2015, la juste valeur de chacun des secteurs représentait entre 150 % et 360 % de sa valeur comptable.

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 prévu de payer 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 tous les trimestres les hypothèses et les faits relatifs aux litiges et aux réclamations en cours, fait appel aux services d'un conseiller juridique externe, au besoin, et ajuste la provision en conséquence. La Société doit se conformer aux lois de nombreux territoires, ce qui accroît la complexité de la provision pour 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.

9. Intégrité de la présentation des résultats

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

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

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

Le Comité d'audit et de gestion des risques de CGI se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences de la Bourse de New York et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières en matière d'indépendance et d'expérience. Le Comité assume notamment les rôles et les responsabilités suivants : a) l'examen de tous les documents d'information au public contenant de l'information financière 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 des auditeurs externes, l'affirmation de leur indépendance, l'examen des modalités de leur mandat, l'évaluation de la qualité de leur rendement et le maintien de discussions continues avec ceux-ci; g) l'examen de toutes les opérations avec une personne reliée conformément aux règles de la Bourse de New York et autres lois et règlements applicables; h) l'examen des procédures d'audit, y compris l'étendue proposée des audits menés par les auditeurs externes; et i) l'exécution de toute autre fonction telle qu'elle est habituellement attribuée à un comité d'audit ou conférée par le conseil d'administration. Pour formuler des recommandations au conseil d'administration relativement à la nomination annuelle de l'auditeur externe, le Comité d'audit et de gestion des risques du conseil d'administration réalise une évaluation annuelle de l'auditeur externe, conformément aux recommandations de Comptables professionnels agréés du Canada. L'évaluation officielle est réalisée avant l'assemblée générale annuelle des actionnaires et est réalisée en collaboration avec des membres clés du personnel de CGI.

La Société a évalué, en date du 30 septembre 2015, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière en fonction du cadre établi dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework*, publié par le Committee of Sponsoring Organizations (COSO) de la Treadway Commission (cadre de 2013 du COSO), sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient appropriés et efficaces, et qu'ils procurent un degré raisonnable d'assurance que les renseignements importants sur la Société et ses filiales consolidées leur seraient communiqués par d'autres personnes au sein de ces entités.

10. Environnement du risque

10.1. 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.

10.1.1. Risques de marché

Risque économique

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

10.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

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

clients, nous pourrions devoir nous tourner vers la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Si le plan de relève ne nous permet pas d'identifier les personnes ayant du potentiel ou de développer les personnes clés, nous pourrions les perdre et serions dans l'obligation de recruter et de former de nouvelles ressources, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts et exercerait une pression sur notre marge.

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

En raison de l'évolution rapide du secteur des TI et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure de TI, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services rentables. La concurrence est féroce sur le marché des services et des solutions que nous offrons, et rien ne garantit que nous réussirons à croître et à adapter nos activités en temps opportun. Si nous 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 indemnités à l'égard de la responsabilité et des dommages-intérêts résultant des réclamations de tiers touchant des manquements relativement aux brevets, droits d'auteur, marques de commerce ou secrets commerciaux concernant notre propriété intellectuelle, nos logiciels ou d'autres solutions mises au point pour nos clients. Dans certaines circonstances, le montant de ces demandes d'indemnisation pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client. Les réclamations et les poursuites visant la propriété intellectuelle pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation, nous obliger à conclure des ententes supplémentaires en matière de redevances et de licences, ou nous empêcher d'offrir certaines solutions ou certains services. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des solutions ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces solutions avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

10.1.3. 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 révision par les administrations fiscales pertinentes; ce sont ces administrations fiscales qui détermineront le montant réel de l'impôt à payer ou à recevoir, ou de tous les avantages fiscaux futurs ou passifs d'impôt futur ou de toute charge d'impôt sur les bénéfices que nous pourrions comptabiliser à la longue. L'un ou l'autre des facteurs mentionnés ci-dessus pourrait avoir une incidence négative importante sur notre bénéfice net ou sur nos flux de trésorerie nets en nuisant à nos activités et à notre rentabilité, à la disponibilité des crédits d'impôt, au coût des services que nous offrons et à la disponibilité des déductions pour pertes opérationnelles dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation des services.

Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

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

freiner leur capacité à payer pour les services déjà rendus et, éventuellement, entraîner un manquement à leurs obligations en vertu des contrats existants, chacune de ces éventualités pouvant donner lieu à une baisse des revenus et nuire à nos perspectives.

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

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

Risque de résiliation anticipée des contrats

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

Risques liés à l'estimation des coûts

Pour que nous puissions dégager des marges acceptables, il faut que nous sachions établir les prix de nos services en nous fondant sur une estimation exacte des coûts et des heures de travail nécessaires pour réaliser les projets ou exécuter les contrats d'impartition à long terme. De plus, une partie substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est exécutée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client, et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport aux coûts totaux estimés pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous 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 croissantes des contrats, il se peut que nous devions nous appuyer sur des sous-traitants externes, y compris des fournisseurs de logiciels et de matériel, pour 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'acquiescement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. 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, constituent un risque en croissance qui est de plus en plus répandu. Les incidents liés à la cybersécurité exposent des failles jusque-là inconnues et peuvent être indétectables pendant une longue période. Comme bien d'autres entreprises, nous faisons l'objet de cyberattaques et nous nous attendons à faire face à un nombre accru d'attaques à l'avenir. Les mesures que nous prenons pour nous protéger contre tous les risques associés à l'infrastructure informatique, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements, peuvent ne pas prévenir la perte, le vol ou la destruction des renseignements ni les interruptions de service. Ces événements peuvent entraîner une perte financière découlant des coûts liés aux mesures de réparation, des litiges, des réclamations et des dommages, exposer la Société à des sanctions gouvernementales, et ternir notre marque et notre réputation.

Risque d'atteinte à notre réputation

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

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

Risques liés au contrôle interne

En raison des limites qui lui sont inhérentes, y compris le contournement des contrôles ou la fraude, le contrôle interne ne peut fournir à la Société qu'une assurance raisonnable quant à la détection et à la prévention des anomalies. Si la Société n'est pas en mesure de concevoir, de mettre en œuvre, de faire le suivi et de maintenir des contrôles internes efficaces

pour l'ensemble de ses environnements d'affaires, l'efficacité de ses activités pourrait diminuer, ce qui se traduirait par une baisse des revenus et de la rentabilité, et l'exactitude de son information financière pourrait être compromise.

Risques de liquidité et de financement

La croissance future de la Société dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend, quant à elle, de la capacité de la Société de stimuler la croissance interne et de conclure des acquisitions d'entreprises. De par sa nature, notre stratégie de croissance exige que nous 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.

10.2. 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