



RAPPORT DE GESTION

EXERCICE 2019

Le 6 novembre 2019

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 possèdent des compétences financières adéquates.

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner 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 d'exploitation 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 2019 et 2018. 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

Le présent rapport de gestion contient des « informations prospectives » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières ainsi que des « déclarations prospectives » au sens de la loi américaine intitulée *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* et des autres règles d'exonération américaines applicables. Ces informations et déclarations prospectives sont présentées et communiquées conformément aux règles d'exonération prévues dans les lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables. Ces informations et déclarations prospectives comprennent toutes les informations et déclarations relatives aux intentions, aux projets, aux attentes, aux opinions, aux objectifs, au rendement futur et à la stratégie de CGI, ainsi que toute autre information ou déclaration liée à des circonstances ou à des événements futurs qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques. Les informations et déclarations prospectives emploient souvent, mais pas toujours, des termes comme « croire », « estimer », « s'attendre à », « avoir l'intention », « envisager », « prévoir », « planifier », « prédire », « projeter », « viser à », « chercher à », « s'efforcer de », « potentiel », « continuer », « cibler », « peut », « pourrait », « devrait », ainsi que tout autre terme de nature semblable et toute autre forme conjuguée de ces termes. Ces informations et déclarations sont fondées sur notre perception des tendances historiques, de la situation actuelle et de l'évolution prévue des affaires, ainsi que d'autres hypothèses, tant générales que spécifiques, que nous jugeons appropriées dans les circonstances. Elles font toutefois, de par leur nature même, l'objet de risques et d'incertitudes intrinsèques sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise, et en raison desquels les résultats réels pourraient différer considérablement des attentes exprimées ou sous-entendues dans ces informations et déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent en particulier, mais sans s'y limiter : les risques liés au marché, comme l'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique et politique, et notre capacité à négocier de nouveaux contrats; les risques liés à notre secteur d'activité, comme la concurrence, et notre capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent, de développer et d'élargir nos gammes de services, de pénétrer de nouveaux marchés et de protéger nos droits de propriété intellectuelle; les risques liés à notre entreprise comme ceux associés à notre stratégie de croissance, y compris l'intégration de nouvelles activités, le risque financier et le risque opérationnel associés aux marchés internationaux, le risque de change, l'évolution des lois fiscales, notre capacité à négocier des modalités contractuelles favorables, à offrir nos services et à

recouvrer nos créances, et les risques d'atteinte à notre réputation et risques financiers inhérents aux atteintes à la cybersécurité de la Société et à d'autres incidents; de même que tout autre risque et hypothèse énoncé ou intégré par renvoi dans le présent rapport de gestion et les autres documents que nous publions, y compris ceux que nous déposons auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov). Sauf indication contraire, les informations et déclarations prospectives contenues dans le présent rapport de gestion sont présentées en date des présentes, et CGI décline toute intention ou obligation de les mettre à jour ou de les réviser consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif, sauf dans la mesure où les lois applicables ne l'exigent. Bien que nous sommes d'avis que les hypothèses sur lesquelles les informations et déclarations prospectives sont fondées semblaient raisonnables en date du présent rapport de gestion, le lecteur est mis en garde contre le risque de leur accorder une crédibilité excessive. Il convient aussi de rappeler que les informations et déclarations prospectives sont présentées dans le seul but d'aider les investisseurs et les autres parties à comprendre nos objectifs, nos priorités stratégiques et nos perspectives commerciales, ainsi que le contexte dans lequel nous prévoyons exercer nos activités. Le lecteur est mis en garde contre la possibilité que ces informations et déclarations prospectives puissent ne pas convenir à d'autres fins. Vous trouverez à la rubrique 8, « Environnement du risque », intégrée par renvoi dans la présente mise en garde, de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon importante des attentes actuelles. Le lecteur est également prié de tenir compte du fait que les risques décrits dans la rubrique précitée et dans d'autres sections du présent rapport de gestion ne sont pas les seuls risques susceptibles de nous toucher. D'autres risques et incertitudes dont nous ignorons actuellement l'existence ou que nous jugeons actuellement négligeables pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière, notre performance financière, nos flux de trésorerie, nos activités commerciales ou notre réputation.

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 le rendement de la Société. Les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées dans le présent rapport de gestion n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les IFRS.

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

| | |
|-------------------------|---|
| Rentabilité | <ul style="list-style-type: none"> • BAIL ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration, les charges financières nettes et la charge d'impôt sur les bénéfices. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances. On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.7 du présent document. • Marge du BAIL ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue en divisant notre BAIL ajusté par nos revenus. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs, car elle reflète mieux la rentabilité de nos activités. De plus, cette mesure permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre et d'analyser les tendances. On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.7 du présent document. • Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires. • Bénéfice par action après dilution – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs. • Bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration et les ajustements fiscaux. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs, car elle reflète mieux la rentabilité de nos activités et elle permet également de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. On trouvera un rapprochement du bénéfice net excluant les éléments spécifiques et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.8.3 du présent document. • Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue en divisant notre bénéfice net excluant les éléments spécifiques par nos revenus. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs, car elle reflète mieux la rentabilité de nos activités et elle permet également de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. On trouvera un rapprochement du bénéfice net excluant les éléments spécifiques et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.8.3 du présent document. • Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les éléments spécifiques, 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 par action après dilution conforme aux IFRS figure à la section 3.8 du présent document, tandis que le bénéfice de base par action et le bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques figurent à la section 3.8.3 du présent document. |
| Situation de trésorerie | <ul style="list-style-type: none"> • Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. La direction est d'avis que des flux de trésorerie d'exploitation importants sont représentatifs de la souplesse financière, ce qui nous permet d'exécuter la stratégie de la Société. • Délai moyen de recouvrement des créances (mesure non conforme aux PCGR) – Nombre moyen de |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>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 dernier trimestre, sur une période de 90 jours. 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. La direction est 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.</p> |
| 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 conversion des devises. 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 et 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)), lesquels sont ajustés selon les travaux achevés au cours de la période pour les clients ainsi que des modifications de volumes, des annulations et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en vigueur. Le carnet de commandes repose sur des estimations de la direction, lesquelles peuvent changer à l'avenir. La direction surveille cet indicateur de près étant donné qu'il s'agit d'un indicateur clé des meilleures estimations par la direction des revenus qui seront réalisés à l'avenir et est d'avis qu'il est utile aux investisseurs pour la même raison. • Ratio nouveaux contrats/facturation (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des revenus de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Société pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction est d'avis qu'il est utile aux investisseurs pour la même raison. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime qu'une période plus longue constitue une mesure plus représentative étant donné que le type de contrat, le type de service, l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement. |
| Structure du capital | <ul style="list-style-type: none"> • Dette nette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure établie en soustrayant de la dette la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements courants, les placements non courants et la juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette. La direction utilise l'indicateur de la dette nette pour surveiller le levier financier de la Société et estime que cet indicateur est utile aux investisseurs, car il donne un aperçu de notre santé financière. On trouvera un rapprochement de la dette nette et sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 4.5 du présent document. • Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de notre levier financier qui est obtenue en divisant la dette nette par la somme des capitaux propres et de la dette. La direction utilise le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités et pour évaluer notre santé financière. La direction estime que cet indicateur est utile aux investisseurs pour les mêmes raisons. • Rendement des capitaux propres (RCP) (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires qui correspond au bénéfice net pour les douze derniers mois divisé par les capitaux propres moyens des quatre derniers trimestres. La direction fait appel au RCP pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices nets pour les actionnaires de la |

Société et dans quelle mesure la Société utilise bien les fonds investis pour faire croître les bénéfices nets et la direction estime 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 correspondent au bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt pour les douze derniers mois, divisé par le capital investi moyen des quatre derniers trimestres, soit la somme des capitaux propres et de la dette nette. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements et estime que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison.

Secteurs opérationnels

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2019, la Société a réaligné sa structure de gestion, ce qui a principalement donné lieu au transfert de ses activités en Belgique et dans le Sud de l'Europe, qui sont passées du secteur opérationnel Centre et Est de l'Europe au secteur opérationnel Ouest et Sud de l'Europe, ainsi qu'à d'autres changements à l'organisation interne. Au cours de la période trois mois close le 30 juin 2019, la Société a continué de réaligner sa structure de gestion avec le transfert de ses activités en Australie, qui sont passées du secteur Asie-Pacifique au secteur opérationnel R.-U. La Société a révisé de manière rétrospective l'information sectorielle des périodes comparatives. Veuillez vous reporter aux sections 3.4, 3.6, 5.4 et 5.5 du présent document ainsi qu'à la note 27 de nos états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur ces secteurs.

Pour l'exercice 2019, les résultats de la Société ont été présentés selon les huit secteurs opérationnels suivants : Ouest et Sud de l'Europe (principalement la France, le Portugal et la Belgique); Europe du Nord (y compris les pays nordiques européens, les pays baltes et la Pologne); Canada; États-Unis d'Amérique (É.-U.) Secteur privé et gouvernements locaux; É.-U. Gouvernement fédéral américain; Royaume-Uni (R.-U.) et Australie; Centre et Est de l'Europe (principalement les Pays-Bas et l'Allemagne); et Centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique (Inde et Philippines) (Asie-Pacifique).

Objectifs et contenu du rapport de gestion

Dans le présent document, nous allons :

- 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 puisse être 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 | 1.1. À propos de CGI | 8 |
| | 1.2. Vision et stratégie | 9 |
| | 1.3. Environnement concurrentiel | 10 |
| 2. Points saillants et principales mesures du rendement | 2.1. Points saillants de l'exercice 2019 par rapport à l'exercice précédent | 12 |
| | 2.2. Principales informations annuelles et mesures du rendement | 13 |
| | 2.3. Rendement de l'action | 14 |
| | 2.4. Investissements dans des filiales | 15 |
| 3. Résultats financiers | 3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation | 17 |
| | 3.2. Taux de change | 18 |
| | 3.3. Répartition des revenus | 19 |
| | 3.4. Revenus par secteur | 20 |
| | 3.5. Charges d'exploitation | 23 |
| | 3.6. BALL ajusté par secteur | 24 |
| | 3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéficies | 26 |
| | 3.8. Bénéfice net et bénéfice par action | 27 |
| 4. Situation de trésorerie | 4.1. États consolidés des flux de trésorerie | 29 |
| | 4.2. Sources de financement | 31 |
| | 4.3. Obligations contractuelles | 32 |
| | 4.4. Instruments financiers et transactions de couverture | 32 |
| | 4.5. Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie | 33 |
| | 4.6. Instruments de financement hors bilan et garanties | 33 |
| | 4.7. Capacité de livrer les résultats | 34 |
| 5. Résultats du quatrième trimestre | 5.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation | 35 |
| | 5.2. Taux de change | 36 |
| | 5.3. Répartition des revenus | 36 |
| | 5.4. Revenus par secteur | 37 |
| | 5.5. BALL ajusté par secteur | 40 |
| | 5.6. Bénéfice net et bénéfice par action | 42 |
| | 5.7. États consolidés des flux de trésorerie | 43 |

| Section | Contenu | Page |
|---|--|------|
| 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. | 46 |
| 7. Modifications de normes comptables | Sommaire des modifications de normes comptables. | 48 |
| 8. Principales estimations comptables | Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés audités. | 51 |
| 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. | 54 |
| 10. Environnement du risque | 10.1. Risques et incertitudes | 56 |
| | 10.2. Poursuites judiciaires | 66 |

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI figure parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management au monde. CGI offre un portefeuille complet de services, notamment des services-conseils stratégiques en TI et en management ainsi que des services d'intégration de systèmes, des solutions de propriété intellectuelle et des services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué. CGI compte environ 77 500 conseillers et professionnels à l'échelle mondiale, qui sont appelés membres puisqu'ils sont également propriétaires.

Gamme complète de services et de solutions

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

- **Services-conseils stratégiques en TI et en management et services d'intégration de systèmes** – CGI aide ses clients à élaborer leur stratégie et leur feuille de route numériques au moyen d'une approche agile et itérative. Celle-ci facilite l'innovation, la connexion et l'optimisation des systèmes essentiels existants afin de mener à bien le changement à l'échelle de l'entreprise.
- **Services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué** – Nos clients nous confient la responsabilité complète ou partielle de leurs environnements TI et de leurs fonctions d'affaires afin d'améliorer l'exploitation de leur organisation et de transformer leurs activités. En retour, nous leur offrons des services leur permettant d'innover, d'accroître considérablement leur efficacité et de réaliser des économies de coûts. Les services fournis dans le cadre d'une entente d'impartition complète peuvent comprendre : le développement, l'intégration et la maintenance d'applications, la gestion de l'infrastructure technologique ainsi que la gestion des processus d'affaires tels que le recouvrement et la gestion de la paie. Les services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué sont généralement de longue durée, soit plus de cinq ans, ce qui permet à nos clients de réinvestir les économies ainsi réalisées, en partenariat avec CGI, dans leur transformation numérique.
- **Propriété intellectuelle (PI)** – Notre portefeuille de PI comprend plus de 175 solutions d'affaires, dont des solutions multisectorielles. La plupart des solutions de propriété intellectuelle ont été développées avec nos clients et accélèrent la transformation de leurs activités dans nos secteurs cibles. Ces solutions comprennent des logiciels commerciaux intégrés à notre gamme complète de services ainsi que des outils numériques tels que des méthodologies et des cadres de gestion afin de stimuler le changement pour l'ensemble des processus d'affaires et de TI.

Expertise sectorielle approfondie

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

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

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

Innovation appliquée

Chez CGI, l'innovation est mise en œuvre sur plusieurs fronts, tous interconnectés. Elle s'inscrit dans notre travail quotidien sur les projets client – au sein desquels des milliers d'innovations sont mises de l'avant tous les jours. Grâce à des entrevues comparatives que nous réalisons en personne chaque année, les dirigeants des fonctions d'affaires (équipes métiers) et informatiques (TI) nous font part de leurs priorités, guident nos propres investissements en innovation et permettent à nos équipes de proximité de se concentrer sur les priorités locales des clients. Nous transformons également les idées en nouvelles solutions d'affaires grâce à notre programme *Innovate. Collaborer. Évoluer.* (ICE) qui exploite les innovations des équipes de proximité et propose des solutions adaptables et pouvant être reproduites à l'échelle mondiale.

Depuis 1976, CGI est un partenaire de confiance dans la mise en œuvre de solutions et de services novateurs et centrés sur les clients. Nous les aidons à développer, à innover et à protéger les technologies qui leur permettent d'atteindre rapidement leurs objectifs de transformation numérique, tout en réduisant les risques et en obtenant des résultats à long terme. Dans le cadre de la gestion quotidienne de ses projets ainsi que de ses programmes et investissements mondiaux, l'entreprise travaille de concert avec ses clients pour mettre au point des innovations concrètes reproductibles et adaptables qui produisent des résultats mesurables.

Processus qualité

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

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Alors que la plupart des entreprises ont une vision et une mission, CGI va plus loin et s'inspire également d'un rêve, soit de « *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* ». Ce rêve nous motive depuis notre fondation en 1976 et guide notre vision : « *Être un leader de classe mondiale qui offre une gamme complète de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management et qui contribue au succès de ses clients* ».

Afin de réaliser son rêve et sa vision, CGI a exécuté de manière très rigoureuse, tout au long de son histoire, une stratégie de croissance rentable, interne et par acquisition, fondée sur quatre piliers.

Premier pilier – Signature, renouvellement et prolongation de contrats

Deuxième pilier – Nouveaux contrats d'envergure pour des services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué

Ces deux premiers piliers de notre stratégie reposent sur la croissance interne rentable grâce à l'obtention de contrats auprès de clients, nouveaux ou existants, dans nos secteurs cibles. Les réussites dans ces piliers rendent compte de la qualité de notre portefeuille complet de services, de la profondeur de l'expertise de nos conseillers en solutions d'affaires et en TI ainsi que de l'appréciation par les clients, actuels et potentiels, de notre modèle axé sur la proximité.

Troisième pilier – Acquisitions au sein de marchés métropolitains

Le troisième pilier repose sur la croissance au moyen d'acquisitions d'entreprises établies dans des marchés métropolitains et d'envergure. Il vient ainsi compléter le modèle de proximité, permettant d'offrir une gamme plus élargie de services. Nous repérons les acquisitions au sein des marchés métropolitains par l'entremise d'un processus de qualification stratégique qui cherche systématiquement les cibles qui viendront renforcer notre modèle de proximité, mettant à profit les solides relations locales avec nos clients et rehaussant notre expertise sectorielle ainsi que nos services et solutions.

Quatrième pilier – Acquisitions transformationnelles d'envergure

Nous cibons également les acquisitions d'envergure pour nous permettre d'accroître notre présence géographique et notre masse critique afin de nous distinguer de nos concurrents et d'ainsi obtenir d'importants contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué et de renforcer nos relations avec nos clients. CGI demeurera un consolidateur du secteur des services en TI grâce à son dynamisme à l'égard des deux derniers piliers.

Exécution de notre stratégie

L'exécution de notre stratégie se fait au moyen d'un modèle d'affaires unique qui combine la proximité avec nos clients à un réseau mondial de prestation de services afin d'offrir les avantages suivants.

- **Des équipes locales responsables** – Nos membres vivent et travaillent à proximité de nos clients afin de pouvoir agir rapidement en réponse à leurs besoins, d'établir des partenariats et de stimuler l'innovation. Les professionnels des équipes locales de CGI parlent la langue de leurs clients, comprennent leur environnement d'affaires, collaborent pour réaliser leurs objectifs et contribuent au succès de leur entreprise.
- **Une portée mondiale** – Notre présence locale est conjuguée à un vaste réseau mondial de prestation de services qui assure à nos clients un accès aux capacités et aux ressources numériques les mieux adaptées à l'ensemble de leurs besoins en tout temps (24 heures sur 24, 7 jours sur 7). Nos clients bénéficient également de notre modèle mondial de prestation de services qui repose sur la combinaison unique de nos connaissances sectorielles et de notre expertise technologique approfondie.
- **Des experts engagés** – L'un de nos objectifs stratégiques clés est d'être reconnu par nos clients comme un expert de choix. Pour ce faire, nous investissons dans le recrutement et le perfectionnement de professionnels ayant une expertise approfondie des secteurs, des activités et des technologies à forte demande. De plus, les conseillers et professionnels de CGI en sont également propriétaires par l'entremise de notre Régime d'achat d'actions et de notre Plan de participation aux profits, ce qui renforce leur engagement à contribuer au succès de nos clients.
- **Des processus qualité complets** – Grâce à ses 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 prévus. L'examen régulier des mandats et la transparence à tous les niveaux permettent à la Société de s'assurer qu'elle ne perd jamais de vue les objectifs des clients et ses propres cibles. Grâce à ce processus exhaustif, CGI fait bénéficier toutes ses parties prenantes d'améliorations continues en mettant en application des mesures correctives dès que cela s'impose.
- **Responsabilité de l'entreprise** – La responsabilité sociale fait partie des valeurs de base de CGI. Notre modèle d'affaires, qui en est un de proximité, a été conçu afin de développer des liens étroits avec nos clients et avec nos communautés. Les membres de CGI prennent à cœur nos responsabilités de contribuer à l'amélioration continue du bien-être économique, social et environnemental des communautés au sein desquelles nous vivons et travaillons.

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

À l'heure du numérique, les organisations de tous les secteurs doivent entreprendre le virage numérique de manière durable en vue de demeurer concurrentielles. Des pressions s'exercent pour qu'elles modernisent les systèmes en place et les relient à de nouveaux modèles d'affaires et opérationnels numériques. L'évolution du rôle de la technologie est au cœur de cette transformation majeure. Traditionnellement considérée comme un facilitateur, la technologie est maintenant devenue un moteur de transformation. La promesse du numérique crée d'importantes possibilités pour effectuer une transformation complète des organisations, et CGI est bien positionnée pour agir à titre de partenaire et d'expert numérique de choix. Nous travaillons de près avec des clients partout dans le monde pour mettre en œuvre des stratégies, des feuilles de route et des solutions numériques qui révolutionnent l'expérience client et citoyen, stimulent le lancement de nouveaux produits et services, et accroissent l'efficacité et les économies de coûts.

À mesure que la nécessité de numériser les activités s'accroît, la concurrence au sein du secteur mondial des TI s'intensifie. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié d'acteurs, y compris des entreprises offrant des services et des logiciels spécialisés dans les marchés métropolitains, des fournisseurs mondiaux de services complets en TI ainsi que d'importantes entreprises de conseil et des organismes gouvernementaux. Ces acteurs rivalisent pour offrir des services qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients.

De nombreux facteurs distinguent les leaders du secteur des services en TI :

- connaissance approfondie et étendue des secteurs d'activité et des technologies;
- présence locale et qualité des relations avec les clients;
- prestation de services uniforme selon les échéances et les budgets prévus partout où les clients exercent leurs activités;
- étendue des solutions numériques de propriété intellectuelle;
- capacité à offrir des innovations tangibles pour obtenir des résultats mesurables;
- coût total des services et valeur générée;
- réseau mondial unique de prestation de services, notamment au pays, sur le continent et à l'international.

CGI est un chef de file de l'industrie en ce qui concerne tous ces aspects. Nous offrons non seulement l'ensemble des capacités dont les clients ont besoin pour être concurrentiels dans le monde numérique, mais nous les aidons également à générer les résultats immédiats et la valeur à long terme auxquels ils s'attendent. Dans un contexte où la demande pour les solutions d'entreprise des firmes mondiales de services-conseils en TI et en management augmente, stimulée par la dynamique du marché et les tendances sectorielles, CGI est l'une des rares entreprises ayant l'envergure, la portée et les compétences pour répondre aux besoins des clients.

2. Points saillants et principales mesures du rendement

2.1. POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2019

- Revenus de 12,1 milliards \$, en hausse de 5,3 % ou 5,9 % en devises constantes;
- BAII ajusté de 1 825,0 millions \$, en hausse de 7,2 %;
- Marge du BAII ajusté de 15,1 %, en hausse de 30 points centésimaux;
- Bénéfice net de 1 263,2 millions \$, en hausse de 10,7 %;
- Bénéfice par action après dilution de 4,55 \$, en hausse de 15,2 %;
- Bénéfice net, excluant les éléments spécifiques¹, de 1 305,9 millions \$, en hausse de 7,9 %;
- Bénéfice par action après dilution, excluant les éléments spécifiques¹, de 4,70 \$, en hausse de 12,2 %;
- Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de 1 633,9 millions \$, en hausse de 9,4 %;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 12,6 milliards \$, ou 104,4 % des revenus;
- Carnet de commandes de 22,6 milliards \$, soit 1,9 fois les revenus de l'exercice 2019.

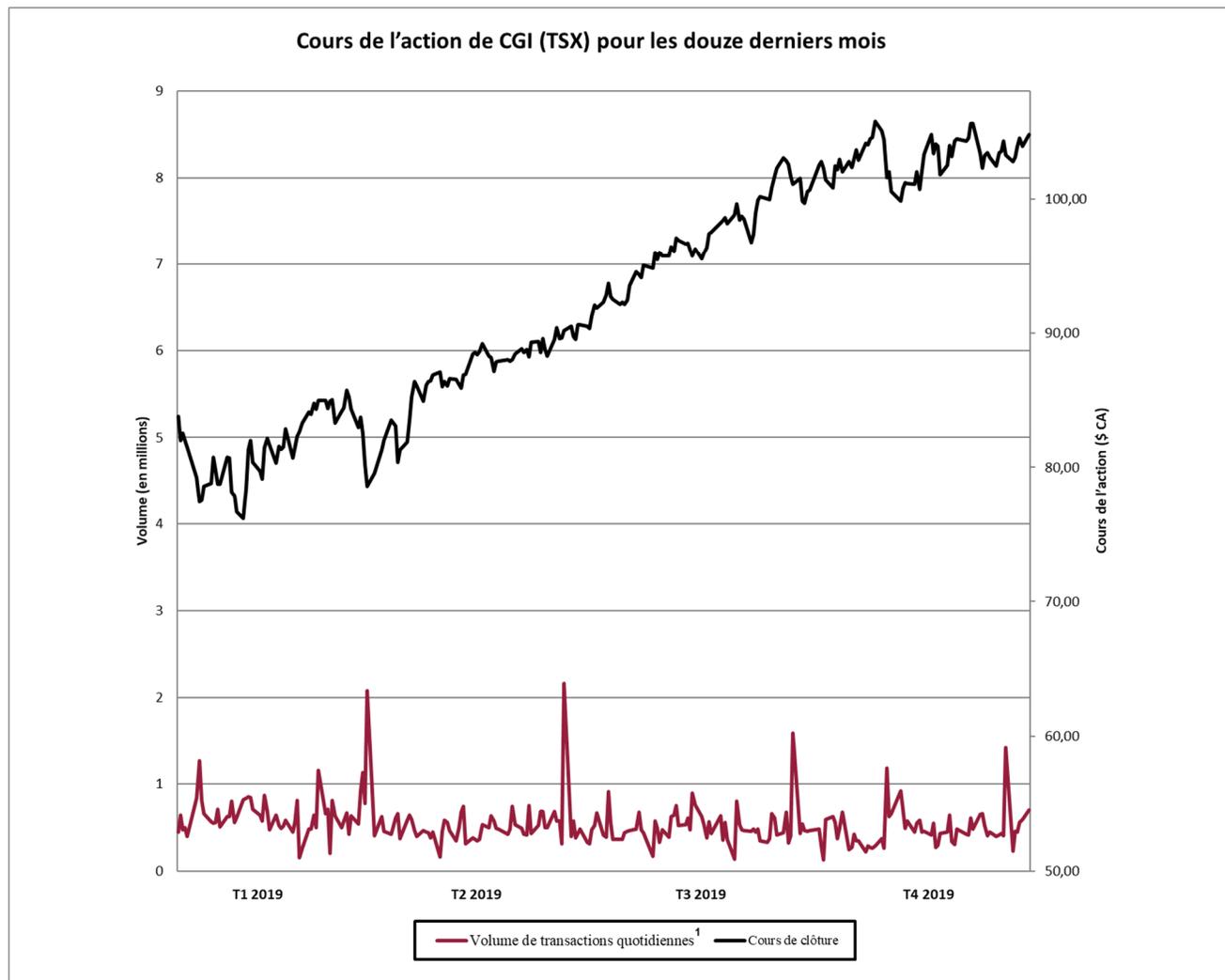
¹ Les éléments spécifiques comprennent les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, les coûts de restructuration, déduction faite des impôts, ainsi que les ajustements fiscaux, lesquels sont décrits respectivement aux sections 3.7.1., 3.7.2. et 3.8.1. du présent document.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

| Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates | 2019 | 2018 | 2017 | Variation 2019 / 2018 | Variation 2018 / 2017 |
|---|----------|----------|----------|-----------------------|-----------------------|
| <i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i> | | | | | |
| Croissance | | | | | |
| Revenus | 12 111,2 | 11 506,8 | 10 845,1 | 604,4 | 661,7 |
| Croissance des revenus sur douze mois | 5,3 % | 6,1 % | 1,5 % | (0,8) % | 4,6 % |
| Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes | 5,9 % | 4,6 % | 4,3 % | 1,3 % | 0,3 % |
| Carnet de commandes | 22 611 | 22 577 | 20 813 | 34 | 1 764 |
| Nouveaux contrats | 12 646 | 13 493 | 11 284 | (847) | 2 209 |
| Ratio nouveaux contrats/facturation | 104,4 % | 117,3 % | 104,1 % | (12,9) % | 13,2 % |
| Rentabilité | | | | | |
| BAll ajusté | 1 825,0 | 1 701,7 | 1 586,6 | 123,3 | 115,1 |
| <i>Marge du BAll ajusté</i> | 15,1 % | 14,8 % | 14,6 % | 0,3 % | 0,2 % |
| Bénéfice net | 1 263,2 | 1 141,4 | 1 035,2 | 121,8 | 106,2 |
| <i>Marge du bénéfice net</i> | 10,4 % | 9,9 % | 9,5 % | 0,5 % | 0,4 % |
| Bénéfice par action après dilution (en dollars) | 4,55 | 3,95 | 3,41 | 0,60 | 0,54 |
| Bénéfice net excluant les éléments spécifiques | 1 305,9 | 1 210,7 | 1 107,0 | 95,2 | 103,7 |
| <i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i> | 10,8 % | 10,5 % | 10,2 % | 0,3 % | 0,3 % |
| Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars) | 4,70 | 4,19 | 3,65 | 0,51 | 0,54 |
| Situation de trésorerie | | | | | |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation | 1 633,9 | 1 493,4 | 1 358,6 | 140,5 | 134,8 |
| <i>En pourcentage des revenus</i> | 13,5 % | 13,0 % | 12,5 % | 0,5 % | 0,5 % |
| Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) | 50 | 52 | 47 | (2) | 5 |
| Structure du capital | | | | | |
| Dette nette | 2 117,2 | 1 640,8 | 1 749,4 | 476,4 | (108,6) |
| Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette | 22,9 % | 19,2 % | 21,5 % | 3,7 % | (2,3) % |
| Rendement des capitaux propres | 18,5 % | 17,3 % | 16,1 % | 1,2 % | 1,2 % |
| Rendement du capital investi | 15,1 % | 14,5 % | 13,7 % | 0,6 % | 0,8 % |
| Bilan | | | | | |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants | 223,7 | 184,1 | 165,9 | 39,6 | 18,2 |
| Total de l'actif | 12 621,7 | 11 919,1 | 11 396,2 | 702,6 | 522,9 |
| Passifs financiers non courants ¹ | 2 236,0 | 1 530,1 | 1 821,9 | 705,9 | (291,8) |

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

2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



2.3.1. Données sur le titre au cours de l'exercice 2019

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

| Bourse de Toronto | (\$ CA) | Bourse de New York | (\$ US) |
|--|---------|---|---------|
| Ouverture : | 83,28 | Ouverture : | 64,68 |
| Haut : | 106,63 | Haut : | 80,59 |
| Bas : | 75,54 | Bas : | 57,35 |
| Clôture : | 104,76 | Clôture : | 79,14 |
| Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ : | 828 899 | Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York : | 174 254 |

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

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

Le 30 janvier 2019, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation réglementaire ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de CGI permettant le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 20 100 499 actions subalternes classe A avec droit de vote (actions classe A), soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 23 janvier 2019. Les actions classe A peuvent être rachetées aux fins d'annulation dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 6 février 2019 jusqu'au 5 février 2020 au plus tard, ou plus tôt si la Société a procédé au rachat du nombre maximal d'actions classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou a choisi de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2019, la Société a racheté aux fins d'annulation 12 460 232 actions classe A en contrepartie de 1 126,1 millions \$ à un prix moyen pondéré de 90,37 \$ dans le cadre de son offre publique précédente et actuelle de rachat dans le cours normal de ses activités. Les actions rachetées comprenaient 5 158 362 actions classe A détenues par la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) rachetées aux fins d'annulation pour une contrepartie en trésorerie de 500,0 millions \$. Les actions rachetées sont prises en compte dans la limite globale annuelle que la Société peut racheter dans le cadre de l'offre publique actuelle de rachat dans le cours normal de ses activités.

Au 30 septembre 2019, la Société pouvait racheter aux fins d'annulation jusqu'à 13 315 767 actions classe A dans le cadre 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 1^{er} novembre 2019 :

| Actions en circulation et options sur actions en cours | Au 1 ^{er} novembre 2019 |
|---|----------------------------------|
| Actions subalternes classe A avec droit de vote | 239 812 343 |
| Actions classe B à droits de vote multiples | 28 945 706 |
| Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote | 9 749 355 |

2.4. INVESTISSEMENTS DANS DES FILIALES

Le 11 octobre 2018, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de ckc AG (ckc) pour un prix d'achat totalisant 21,0 millions \$ (13,9 millions €). ckc était un fournisseur spécialisé en développement agile de logiciels et en services de gestion, exerçant ses activités principalement dans le secteur de l'automobile et était établi à Brunswick, en Allemagne. Environ 300 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition, qui génère des revenus annualisés d'environ 30 millions €.

Au cours de la période de trois mois close le 31 mars 2019, la Société a acquis 22,6 % des actions en circulation d'Acando AB (Acando), une entreprise de services-conseils ayant des capacités en services-conseils stratégiques, en intégration de systèmes et en innovation numérique centrées sur le client, établie à Stockholm, en Suède, et qui a aussi des bureaux en Finlande, en Norvège, en Allemagne et en Lituanie.

Le 16 avril 2019, la Société a obtenu le contrôle d'Acando en faisant l'acquisition d'une tranche supplémentaire de 71,1 % des actions en circulation aux termes d'une offre publique d'achat. Le 14 mai 2019, elle a acquis une participation supplémentaire de 2,4 %, pour un prix d'achat de 623,8 millions \$ (4 319,7 millions SEK). Environ 2 100 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition, qui génère des revenus annualisés d'environ 400 millions \$, avant de tenir compte des désinvestissements de l'ordre de 5 % à 10 %.

Le 11 octobre 2019, la Société a acquis les 3,9 % d'actions en circulation restantes d'Acando pour un prix d'achat totalisant 23,1 millions \$ (171,5 millions SEK).

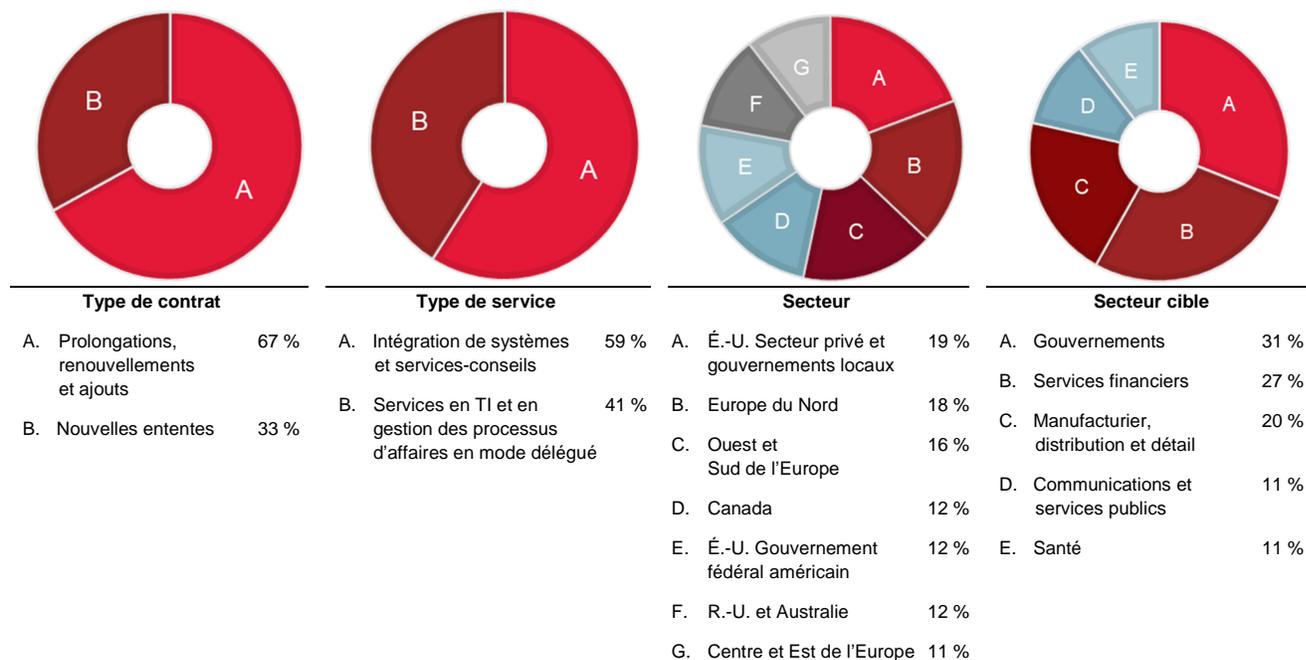
Avec leurs importantes capacités en services-conseils stratégiques, en intégration de systèmes et en innovation numérique centrées sur le client, ces acquisitions consolident le modèle de proximité client et l'expertise de CGI dans les secteurs clés, tels que le secteur manufacturier, le commerce de détail et le secteur public (gouvernements). Veuillez vous reporter à la note 25 de nos états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements.

Le 14 juin 2019, la Société a annoncé une offre d'achat en trésorerie d'environ 131 millions \$ (78,9 millions £) pour acquérir la totalité des actions en circulation de SCISYS Group Plc (SCISYS). La transaction devrait se conclure au premier trimestre de l'exercice 2020. SCISYS exerce des activités dans plusieurs secteurs et possède une expertise approfondie et des solutions de pointe dans les secteurs de l'industrie spatiale et de la défense ainsi que dans les médias et l'information, et est établie à Dublin, en Irlande. Environ 670 professionnels, établis principalement au R.-U. et en Allemagne, devraient se joindre à la Société à la suite de cette acquisition, qui générera des revenus annualisés d'environ 58,4 millions £.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour l'exercice ont atteint 12,6 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 104,4 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours de l'exercice considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Cependant, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué 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. La direction est toutefois d'avis qu'il s'agit d'un indicateur clé des revenus futurs éventuels.

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

| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 | Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 |
|--|--|--|
| Total – CGI | 12 646 027 | 104,4 % |
| Ouest et Sud de l'Europe | 2 057 093 | 101,5 % |
| Europe du Nord | 2 254 359 | 113,8 % |
| Canada | 1 556 634 | 82,9 % |
| É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | 2 436 044 | 133,1 % |
| É.-U. Gouvernement fédéral américain | 1 545 255 | 93,9 % |
| R.-U. et Australie | 1 466 935 | 94,0 % |
| Centre et Est de l'Europe | 1 329 707 | 111,7 % |

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

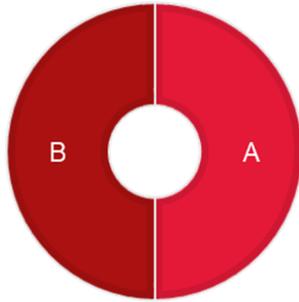
| Aux 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|-------------------|--------|--------|-----------|
| Dollar américain | 1,3246 | 1,2925 | 2,5 % |
| Euro | 1,4446 | 1,5024 | (3,8)% |
| Roupie indienne | 0,0188 | 0,0178 | 5,6 % |
| Livre sterling | 1,6302 | 1,6874 | (3,4)% |
| Couronne suédoise | 0,1347 | 0,1456 | (7,5)% |

Taux de change moyens

| Pour les exercices clos les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|--|--------|--------|-----------|
| Dollar américain | 1,3270 | 1,2838 | 3,4 % |
| Euro | 1,4970 | 1,5278 | (2,0)% |
| Roupie indienne | 0,0188 | 0,0193 | (2,6)% |
| Livre sterling | 1,6943 | 1,7271 | (1,9)% |
| Couronne suédoise | 0,1426 | 0,1510 | (5,6)% |

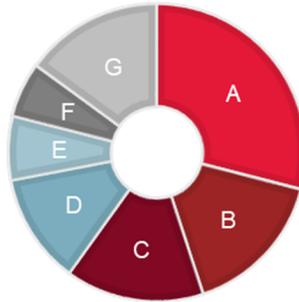
3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



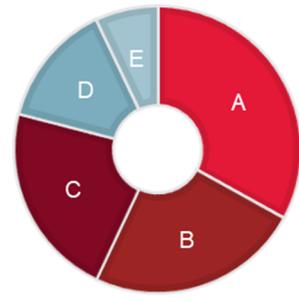
Type de service

| | |
|--|------|
| A. Intégration de systèmes et services-conseils | 50 % |
| B. Services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué | 50 % |



Répartition géographique

| | |
|-------------------|------|
| A. É.-U. | 29 % |
| B. Canada | 16 % |
| C. France | 15 % |
| D. R.-U. | 12 % |
| E. Suède | 7 % |
| F. Finlande | 6 % |
| G. Reste du monde | 15 % |



Secteur cible

| | |
|--|------|
| A. Gouvernements | 33 % |
| B. Manufacturier, distribution et détail | 24 % |
| C. Services financiers | 22 % |
| D. Communications et services publics | 14 % |
| E. Santé | 7 % |

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Ainsi, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et ses diverses agences ont représenté 12,8 % de nos revenus pour l'exercice 2019, contre 12,0 % pour l'exercice 2018.

3.4. REVENUS PAR SECTEUR

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

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs, en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre l'exercice 2019 et l'exercice 2018. Les revenus par secteur pour l'exercice 2018 ont été établis à l'aide des taux de change réels de cette période. L'incidence de la variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de cette période convertis selon les taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

| Pour les exercices clos les 30 septembre | Variation | | | |
|--|-------------------|------------|---------|---------------|
| | 2019 | 2018 | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | | | | |
| Total des revenus de CGI | 12 111 236 | 11 506 825 | 604 411 | 5,3 % |
| Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 5,9 % | | | |
| Incidence des taux de change | (0,6)% | | | |
| Variation par rapport à la période précédente | 5,3 % | | | |
| Ouest et Sud de l'Europe | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 2 061 550 | 1 995 811 | 65 739 | 3,3 % |
| Incidence des taux de change | (41 887) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Ouest et Sud de l'Europe | 2 019 663 | 1 995 811 | 23 852 | 1,2 % |
| Europe du Nord | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 1 950 212 | 1 800 460 | 149 752 | 8,3 % |
| Incidence des taux de change | (72 960) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Europe du Nord | 1 877 252 | 1 800 460 | 76 792 | 4,3 % |
| Canada | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 1 711 550 | 1 671 060 | 40 490 | 2,4 % |
| Incidence des taux de change | 377 | | | |
| Revenus attribuables au secteur Canada | 1 711 927 | 1 671 060 | 40 867 | 2,4 % |
| É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 1 744 239 | 1 689 686 | 54 553 | 3,2 % |
| Incidence des taux de change | 58 223 | | | |
| Revenus attribuables au secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | 1 802 462 | 1 689 686 | 112 776 | 6,7 % |
| É.-U. Gouvernement fédéral américain | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 1 569 083 | 1 458 741 | 110 342 | 7,6 % |
| Incidence des taux de change | 52 904 | | | |
| Revenus attribuables au secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain | 1 621 987 | 1 458 741 | 163 246 | 11,2 % |
| R.-U. et Australie | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 1 380 231 | 1 342 662 | 37 569 | 2,8 % |
| Incidence des taux de change | (28 238) | | | |
| Revenus attribuables au secteur R.-U. et Australie | 1 351 993 | 1 342 662 | 9 331 | 0,7 % |
| Centre et Est de l'Europe | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 1 187 715 | 1 027 055 | 160 660 | 15,6 % |
| Incidence des taux de change | (25 122) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Centre et Est de l'Europe | 1 162 593 | 1 027 055 | 135 538 | 13,2 % |
| Asie-Pacifique | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 565 337 | 521 350 | 43 987 | 8,4 % |
| Incidence des taux de change | (1 978) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique | 563 359 | 521 350 | 42 009 | 8,1 % |

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus se sont élevés à 12 111,2 millions \$, soit une hausse de 604,4 millions \$, ou 5,3 %, par rapport à ceux de l'exercice 2018. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 674,1 millions \$, ou 5,9 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence négative de 69,7 millions \$ sur nos revenus. L'augmentation des revenus s'explique principalement par la croissance interne, surtout dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, et par les récentes acquisitions.

3.4.1. Ouest et Sud de l'Europe

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur Ouest et Sud de l'Europe se sont établis à 2 019,7 millions \$, soit une hausse de 23,9 millions \$, ou 1,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 65,7 millions \$, ou 3,3 %. Cette augmentation est attribuable à la croissance interne en France dans la plupart des secteurs cibles, surtout dans le secteur manufacturier, distribution et détail, en partie contrebalancée par la performance de nos activités dans le Sud de l'Europe et au Brésil.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Ouest et Sud de l'Europe ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 290 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

3.4.2. Europe du Nord

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur Europe du Nord se sont établis à 1 877,3 millions \$, soit une hausse de 76,8 millions \$, ou 4,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 149,8 millions \$, ou 8,3 %. Cette augmentation s'explique surtout par l'acquisition d'Acando.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Europe du Nord ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 250 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

3.4.3. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur Canada se sont établis à 1 711,9 millions \$, soit une hausse de 40,9 millions \$, ou 2,4 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 40,5 millions \$, ou 2,4 %. Cette augmentation est principalement attribuable à la croissance interne et à une augmentation des ventes de licences de propriété intellectuelle et de services connexes, surtout dans les secteurs cibles services financiers et gouvernements. Le tout a été en partie contrebalancé par une baisse du volume des services rendus dans le secteur cible communications et services publics.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Canada ont été les secteurs services financiers, et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 169 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux se sont établis à 1 802,5 millions \$, soit une hausse de 112,8 millions \$, ou 6,7 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 54,6 millions \$, ou 3,2 %. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse des ventes de licences de propriété intellectuelle et de services connexes, surtout dans le secteur cible services financiers, ainsi qu'à la croissance interne dans le secteur cible gouvernements.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux ont été les secteurs services financiers et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 088 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

3.4.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain se sont établis à 1 622,0 millions \$, soit une hausse de 163,2 millions \$, ou 11,2 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 110,3 millions \$, ou 7,6 %. Cette augmentation s'explique par l'obtention de nouveaux contrats portant principalement sur nos solutions de la propriété intellectuelle, nos services applicatifs et nos services de cybersécurité. Le tout a été en partie contrebalancé par une baisse du volume des services de gestion des processus d'affaires.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, 80 % des revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain provenaient du domaine des activités civiles fédérales.

3.4.6. R.-U. et Australie

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur R.-U. et Australie se sont établis à 1 352,0 millions \$, soit une hausse de 9,3 millions \$, ou 0,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 37,6 millions \$, ou 2,8 %. Cette augmentation des revenus est attribuable à la croissance interne dans le secteur cible gouvernements et à la hausse des ventes de licences de propriété intellectuelle et de services connexes dans le secteur cible services financiers. Le tout a été en partie contrebalancé par un ajustement défavorable d'un contrat avec un client.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur R.-U. et Australie ont été les secteurs gouvernements et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 1 060 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

3.4.7. Centre et Est de l'Europe

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur Centre et Est de l'Europe se sont établis à 1 162,6 millions \$, soit une hausse de 135,5 millions \$, ou 13,2 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 160,7 millions \$, ou 15,6 %. Cette augmentation s'explique surtout par la croissance interne en Allemagne et aux Pays-Bas, principalement dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, gouvernements et communications et services publics, ainsi que par les récentes acquisitions.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Centre et Est de l'Europe ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 779 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

3.4.8. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les revenus du secteur Asie-Pacifique se sont établis à 563,4 millions \$, soit une hausse de 42,0 millions \$, ou 8,1 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 44,0 millions \$, ou 8,4 %. Cette augmentation découle principalement de la demande continue pour nos centres mondiaux de prestation de services, principalement dans les secteurs cibles services financiers et manufacturier, distribution et détail.

3.5. CHARGES D'EXPLOITATION

| Pour les exercices clos les 30 septembre | 2019 | % des revenus | 2018 | % des revenus | \$ | % |
|--|------------|---------------|-----------|---------------|---------|---------|
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | | | | | | |
| Coûts des services et frais de vente et d'administration | 10 284 007 | 84,9 % | 9 801 791 | 85,2 % | 482 216 | 4,9 % |
| Perte de change | 2 234 | 0,0 % | 3 300 | 0,0 % | (1 066) | (32,3)% |

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 10 284,0 millions \$, soit une augmentation de 482,2 millions \$, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont diminué, passant de 85,2 % à 84,9 %. En pourcentage des revenus, les coûts des services sont demeurés stables par rapport à ceux de l'exercice précédent, l'incidence de la plus grande proportion des revenus tirés des solutions et des services fondés sur la propriété intellectuelle et les économies réalisées grâce au programme de restructuration ayant contrebalancé les ajustements non récurrents défavorables et le ralentissement temporaire dans certains secteurs opérationnels, comme il est indiqué à la section 3.6 du présent document. En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration se sont améliorés, en raison surtout des économies réalisées grâce au programme de restructuration et des avantages des synergies découlant de l'intégration des entreprises acquises.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2019, la conversion des résultats d'exploitation de la devise de nos établissements à l'étranger au dollar canadien a eu une incidence positive de 69,3 millions \$, ce qui a essentiellement contrebalancé l'incidence de change défavorable de 69,7 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. Perte de change

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, CGI a enregistré des pertes de change de 2,2 millions \$ imputables principalement au calendrier des paiements ainsi qu'à la volatilité des taux de change. La Société, en plus de ses couvertures naturelles, utilise des instruments dérivés comme stratégie visant, dans la mesure du possible, à gérer son exposition.

3.6. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR

| Pour les exercices clos les 30 septembre | | 2019 | 2018 | Variation | |
|--|--|------------------|-----------|-----------------|---------------|
| | | | | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | | | | | |
| Ouest et Sud de l'Europe | | 271 543 | 258 802 | 12 741 | 4,9 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 13,4 % | 13,0 % | | |
| Europe du Nord | | 200 116 | 196 823 | 3 293 | 1,7 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 10,7 % | 10,9 % | | |
| Canada | | 349 497 | 363 066 | (13 569) | (3,7)% |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 20,4 % | 21,7 % | | |
| É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | | 331 135 | 283 571 | 47 564 | 16,8 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 18,4 % | 16,8 % | | |
| É.-U. Gouvernement fédéral américain | | 235 262 | 198 140 | 37 122 | 18,7 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 14,5 % | 13,6 % | | |
| R.-U. et Australie | | 180 646 | 195 098 | (14 452) | (7,4)% |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 13,4 % | 14,5 % | | |
| Centre et Est de l'Europe | | 101 749 | 86 428 | 15 321 | 17,7 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 8,8 % | 8,4 % | | |
| Asie-Pacifique | | 155 047 | 119 806 | 35 241 | 29,4 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 27,5 % | 23,0 % | | |
| BAIL ajusté | | 1 824 995 | 1 701 734 | 123 261 | 7,2 % |
| Marge du BAIL ajusté | | 15,1 % | 14,8 % | | |

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, la marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 14,8 % à 15,1 % par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique en grande partie par la meilleure répartition des revenus, qui a compensé l'incidence des ajustements non récurrents défavorables, comme il est mentionné ci-dessous.

3.6.1. Ouest et Sud de l'Europe

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Ouest et Sud de l'Europe s'est élevé à 271,5 millions \$, soit une hausse de 12,7 millions \$ par rapport à celui de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 13,0 % à 13,4 %. Cette augmentation s'explique principalement par la croissance interne en France, en partie contrebalancée par la performance de nos activités dans le Sud de l'Europe et au Brésil.

3.6.2. Europe du Nord

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Europe du Nord s'est élevé à 200,1 millions \$, soit une hausse de 3,3 millions \$ par rapport à celui de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté est demeurée essentiellement stable, puisque l'incidence temporaire de la capacité excédentaire de nos services d'infrastructure en Suède et l'effet dilutif de l'acquisition d'Acando ont été contrebalancés par l'amélioration du taux d'utilisation en Finlande.

3.6.3. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Canada s'est élevé à 349,5 millions \$, soit une baisse de 13,6 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 21,7 % à 20,4 %, ce qui s'explique surtout par les coûts liés à l'optimisation et à la modernisation de nos services d'infrastructure et le ralentissement des projets du secteur cible communications et services publics et la diminution des volumes de travaux. Le tout a été en partie contrebalancé par la hausse des ventes de licences de propriété intellectuelle et de services connexes dans le secteur cible services financiers.

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAII ajusté du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux s'est élevé à 331,1 millions \$, soit une hausse de 47,6 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 16,8 % à 18,4 %. Cette augmentation provient principalement d'une meilleure répartition de revenus, attribuable surtout à une hausse des ventes de licences de propriété intellectuelle et de services connexes.

3.6.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAII ajusté du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain s'est élevé à 235,3 millions \$, soit une hausse de 37,1 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 13,6 % pour l'exercice précédent à 14,5 %, en raison principalement de la meilleure répartition des revenus décrite à la section revenus.

3.6.6. R.-U. et Australie

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAII ajusté du secteur R.-U. et Australie s'est élevé à 180,6 millions \$, soit une baisse de 14,5 millions \$ comparativement à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué passant de 14,5 % à 13,4 %. Une meilleure répartition des activités ainsi qu'une baisse des coûts ont contribué à compenser l'incidence négative de l'égalisation des services donnant droit à une pension et des ajustements de contrats avec des clients. La variation de la marge du BAII ajusté découle également de la reprise favorable d'une provision liée à un client au premier trimestre de 2018.

3.6.7. Centre et Est de l'Europe

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAII ajusté du secteur Centre et Est de l'Europe s'est élevé à 101,7 millions \$, soit une hausse de 15,3 millions \$ par rapport à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 8,4 %, au cours de l'exercice précédent, à 8,8 %. Cette augmentation du BAII ajusté est attribuable surtout à l'amélioration de la rentabilité aux Pays-Bas, en partie contrebalancée par la diminution de la demande d'un client dans le secteur services financiers.

3.6.8. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, le BAII ajusté du secteur Asie-Pacifique s'est élevé à 155,0 millions \$, soit une hausse de 35,2 millions \$ par rapport à celui de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 23,0 %, au cours de l'exercice précédent, à 27,5 %. Cette augmentation de la marge du BAII ajusté découle principalement de l'amélioration de la productivité et des initiatives d'automatisation, ainsi que de l'incidence favorable de nos contrats de change à terme.

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 | 2019 | | 2018 | | Variation | |
|--|------------------|---------------|------------------|---------------|----------------|---------------|
| | | % des revenus | | % des revenus | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | | | | | | |
| BAII ajusté | 1 824 995 | 15,1 % | 1 701 734 | 14,8 % | 123 261 | 7,2 % |
| <i>Moins les éléments suivants :</i> | | | | | | |
| Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration | 77 417 | 0,6 % | 37 482 | 0,3 % | 39 935 | 106,5 % |
| Coûts de restructuration | — | — | 100 387 | 0,9 % | (100 387) | (100,0) % |
| Charges financières nettes | 70 630 | 0,6 % | 73 885 | 0,6 % | (3 255) | (4,4) % |
| Bénéfice avant impôt sur les bénéfices | 1 676 948 | 13,8 % | 1 489 980 | 12,9 % | 186 968 | 12,5 % |

3.7.1. Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, la Société a engagé un montant de 77,4 millions \$ au titre des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration, principalement en ce qui a trait à l'intégration des activités d'Acando et de ckc au modèle opérationnel de CGI. Ces coûts sont notamment liés à des indemnités de départ, à des contrats de location visant des locaux libérés et à des honoraires professionnels.

3.7.2. Coûts de restructuration

Au quatrième trimestre de 2018, la Société a mené à terme le programme de restructuration annoncé précédemment (le « programme de restructuration ») pour un coût total de 189,0 millions \$, dont le coût résiduel de 100,4 millions \$ a été passé en charges au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2018. Ce montant comprend des coûts de restructuration liés à la cessation d'emploi, des coûts liés à des contrats de location visant des locaux libérés et d'autres coûts de restructuration.

3.7.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les charges financières nettes ont diminué de 3,3 millions \$, en raison surtout de la diminution des frais d'intérêts sur nos billets de premier rang non garantis et des revenus d'intérêts additionnels provenant de nos actifs financiers. Le tout a été en partie contrebalancé par la charge d'intérêts liée au règlement d'un contrat avec un client dans le secteur Europe du Nord et par une hausse de l'utilisation de notre facilité de crédit renouvelable non garantie.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

| Pour les exercices clos les 30 septembre | | 2019 | 2018 | Variation | |
|---|--|------------------|------------------|----------------|---------------|
| | | | | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i> | | | | | |
| Bénéfice avant impôt sur les bénéfices | | 1 676 948 | 1 489 980 | 186 968 | 12,5 % |
| Charge d'impôt sur les bénéfices | | 413 741 | 348 578 | 65 163 | 18,7 % |
| Taux d'imposition effectif | | 24,7 % | 23,4 % | | |
| Bénéfice net | | 1 263 207 | 1 141 402 | 121 805 | 10,7 % |
| Marge du bénéfice net | | 10,4 % | 9,9 % | | |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation | | | | | |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base) | | 272 719 309 | 283 878 426 | | (3,9) % |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution) | | 277 785 725 | 288 858 580 | | (3,8) % |
| Bénéfice par action (en dollars) | | | | | |
| De base | | 4,63 | 4,02 | 0,61 | 15,2 % |
| Après dilution | | 4,55 | 3,95 | 0,60 | 15,2 % |

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 413,7 millions \$, comparativement à 348,6 millions \$ pour l'exercice précédent, alors que notre taux d'imposition effectif a augmenté, passant de 23,4 % à 24,7 %. Au cours du trimestre clos le 30 septembre 2019, la Société a réglé avec les autorités fiscales allemandes et a inscrit des pertes supplémentaires au titre de l'impôt des sociétés de 115,5 millions \$, et elle a comptabilisé un recouvrement d'impôt de 18,5 millions \$. Le taux d'imposition effectif de l'exercice précédent rendait compte de l'incidence favorable d'un recouvrement d'impôt sur les bénéfices d'un montant net de 34,1 millions \$ attribuable à la réforme fiscale aux États-Unis, à une surtaxe temporaire des sociétés en France et à une réduction du taux d'imposition en Belgique. Sans tenir compte de ces ajustements fiscaux et de l'incidence fiscale découlant des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et des coûts de restructuration, le taux d'imposition effectif aurait été de 25,6 % pour les deux exercices.

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

Selon les taux en vigueur à la fin de l'exercice 2019 et la répartition actuelle de nos activités parmi nos secteurs, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant tout ajustement important, se situera entre 24,5 % et 26,5 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions

Pour l'exercice 2019, le nombre moyen pondéré de base et après dilution d'actions de CGI en circulation a diminué par rapport à celui de l'exercice 2018 en raison de l'incidence du rachat aux fins d'annulation d'actions classe A, en partie contrebalancée par l'incidence de l'attribution et de l'exercice d'options sur actions.

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

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

| Pour les exercices clos les 30 septembre | | 2019 | 2018 | Variation | |
|---|--|------------------|------------------|----------------|--------------|
| | | | | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i> | | | | | |
| Bénéfice avant impôt sur les bénéfices | | 1 676 948 | 1 489 980 | 186 968 | 12,5 % |
| <i>Rajouter :</i> | | | | | |
| Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration | | 77 417 | 37 482 | 39 935 | 106,5 % |
| Coûts de restructuration | | — | 100 387 | (100 387) | (100,0)% |
| Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques | | 1 754 365 | 1 627 849 | 126 516 | 7,8 % |
| <i>Marge</i> | | <i>14,5 %</i> | <i>14,1 %</i> | | |
| Charge d'impôt sur les bénéfices | | 413 741 | 348 578 | 65 163 | 18,7 % |
| <i>Rajouter :</i> | | | | | |
| Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration | | 16 307 | 7 922 | 8 385 | 105,8 % |
| Impôt déductible sur les coûts de restructuration | | — | 26 526 | (26 526) | (100,0)% |
| Ajustement fiscal | | 18 451 | 34 100 | (15 649) | (45,9)% |
| Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques | | 448 499 | 417 126 | 31 373 | 7,5 % |
| <i>Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques</i> | | <i>25,6 %</i> | <i>25,6 %</i> | | |
| Bénéfice net excluant les éléments spécifiques | | 1 305 866 | 1 210 723 | 95 143 | 7,9 % |
| <i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i> | | <i>10,8 %</i> | <i>10,5 %</i> | | |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation | | | | | |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base) | | 272 719 309 | 283 878 426 | | (3,9)% |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution) | | 277 785 725 | 288 858 580 | | (3,8)% |
| Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars) | | | | | |
| De base | | 4,79 | 4,26 | 0,53 | 12,4 % |
| Après dilution | | 4,70 | 4,19 | 0,51 | 12,2 % |

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 d'exploitation, l'utilisation de sa facilité 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 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 213,8 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 2019 et 2018.

| Pour les exercices clos les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|---|---------------|---------------|---------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation | 1 633 919 | 1 493 408 | 140 511 |
| Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement | (950 809) | (577 418) | (373 391) |
| Flux de trésorerie affectés aux activités de financement | (629 109) | (879 044) | 249 935 |
| Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie | (24 261) | (18 727) | (5 534) |
| Augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie | 29 740 | 18 219 | 11 521 |

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 1 633,9 millions \$, ou 13,5 % des revenus, comparativement à 1 493,4 millions \$, ou 13,0 %, 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'exploitation.

| Pour les exercices clos les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|--|------------------|------------------|-----------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Bénéfice net | 1 263 207 | 1 141 402 | 121 805 |
| Amortissement | 392 301 | 392 675 | (374) |
| Autres ajustements ¹ | 34 662 | (2 432) | 37 094 |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement | 1 690 170 | 1 531 645 | 158 525 |
| <i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i> | | | |
| Créances clients, travaux en cours et revenus différés | 21 859 | (159 609) | 181 468 |
| Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants | (21 620) | 79 322 | (100 942) |
| Autres ² | (56 490) | 42 050 | (98 540) |
| Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement | (56 251) | (38 237) | (18 014) |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation | 1 633 919 | 1 493 408 | 140 511 |

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

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 56,3 millions \$ est principalement attribuable au moment des paiements aux fournisseurs, des paiements de l'impôt sur les bénéfices et du recouvrement des crédits d'impôt, facteurs en partie contrebalancés par la diminution du délai moyen de recouvrement des créances, qui est passé de 52 jours au quatrième trimestre de 2018 à 50 jours au quatrième trimestre de 2019.

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

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 950,8 millions \$, comparativement à 577,4 millions \$ pour l'exercice précédent.

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

| Pour les exercices clos les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|--|------------------|------------------|------------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Acquisitions d'entreprises et investissement dans une acquisition par étapes | (620 014) | (244 637) | (375 377) |
| Acquisition d'immobilisations corporelles | (162 061) | (143 250) | (18 811) |
| Ajouts de coûts liés à des contrats | (60 191) | (87 420) | 27 229 |
| Ajouts d'immobilisations incorporelles | (105 976) | (95 451) | (10 525) |
| Variation nette des placements courants et achat de placements non courants | (2 567) | (6 660) | 4 093 |
| Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement | (950 809) | (577 418) | (373 391) |

L'augmentation de 373,4 millions \$ des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 est principalement attribuable à la hausse du montant consacré aux acquisitions réalisées au cours de l'exercice. Elle découle aussi de l'augmentation des investissements dans des améliorations locatives et des solutions d'affaires, facteurs en partie contrebalancés par la réduction des flux de trésorerie affectés aux coûts liés à des contrats.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 629,1 millions \$, comparativement à 879,0 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 | 2019 | 2018 | Variation |
|--|------------------|------------------|----------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie | 139 575 | (5 205) | 144 780 |
| Variation nette de la dette à long terme | <u>331 404</u> | <u>(101 660)</u> | <u>433 064</u> |
| | 470 979 | (106 865) | 577 844 |
| Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises | (2 141) | (28 609) | 26 468 |
| Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie | (30 740) | (24 789) | (5 951) |
| Règlements d'instruments financiers dérivés | (554) | (2 430) | 1 876 |
| Revente d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie | — | 528 | (528) |
| Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote | (1 130 255) | (794 076) | (336 179) |
| Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote | 63 602 | 77 197 | (13 595) |
| Flux de trésorerie affectés aux activités de financement | (629 109) | (879 044) | 249 935 |

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, nous avons prélevé un montant de 139,6 millions \$ sur la facilité de crédit renouvelable non garantie et nous avons conclu une facilité d'emprunt à terme non garantie de cinq ans d'un montant de 670,0 millions \$ (visée par un swap en euros). Le produit de la facilité de crédit et de l'emprunt à terme a servi à effectuer les remboursements prévus des billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 306,8 millions \$, à investir dans des acquisitions d'entreprises et à racheter aux fins d'annulation des actions classe A. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2018, un montant de 101,7 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette, découlant principalement du remboursement prévu des billets de premier rang non garantis en devise américaine, alors qu'un montant de 28,6 millions \$ a servi à rembourser la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises à l'exercice précédent.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, un montant de 30,7 millions \$ a été affecté à l'achat d'actions classe A en vertu des régimes d'unités d'actions liées au rendement (régimes d'UAR) de la Société, comparativement à 24,8 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018. De plus amples renseignements à l'égard des régimes d'UAR figurent à la note 19 des états financiers consolidés audités.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, un montant de 1 130,3 millions \$ a été affecté au rachat aux fins d'annulation de 12 510 232 actions classe A, comparativement à un montant de 794,1 millions \$ affecté au rachat aux fins d'annulation de 10 325 879 actions classe A à l'exercice précédent.

Finalement, pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, nous avons reçu un produit de 63,6 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 77,2 millions \$ pour l'exercice clos le 30 septembre 2018.

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 2019, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 24,3 millions \$ sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Ce montant n'a pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car il a été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

| Au 30 septembre 2019 | Montant en cours |
|--|------------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 213 831 |
| Placements courants | 9 889 |
| Placements non courants | 24 596 |
| Facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ ¹ | 1 155 369 |
| Total | 1 403 685 |

¹ Au 30 septembre 2019, des lettres de crédit d'un montant total de 9,6 millions \$ avaient été prélevées sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$.

Notre situation de trésorerie et nos lignes de crédit bancaire suffisent au financement de notre stratégie de croissance. Au 30 septembre 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements s'établissaient à 248,3 millions \$.

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

Au 30 septembre 2019, le montant total des sources de financement à la disposition de la Société s'élevait à 1 403,7 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 30 septembre 2019, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a augmenté de 530,3 millions \$, pour s'établir à 2 331,2 millions \$ au 30 septembre 2019, comparativement à 1 800,9 millions \$ au 30 septembre 2018. L'écart s'explique principalement par le montant de 670,0 millions \$ (500,0 millions \$ US) reçu aux termes de la facilité d'emprunt à terme non garantie de cinq ans, par la variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie de 139,6 millions \$ et par l'incidence de change de 22,0 millions \$, facteurs en partie contrebalancés par les remboursements prévus des billets non garantis totalisant 306,8 millions \$.

Au 30 septembre 2019, CGI affichait un fonds de roulement² positif de 373,3 millions \$. La Société disposait également de 1 155,4 millions \$ de capacité d'emprunt aux termes de sa facilité de crédit renouvelable non garantie et elle dégage suffisamment de flux de trésorerie, ce qui lui permettra de continuer de financer ses activités tout en maintenant une bonne situation de trésorerie. Le 5 novembre 2019, la facilité de crédit renouvelable non garantie a été prolongée d'un an jusqu'en décembre 2024 et pourra être prolongée de nouveau. Toutes les autres modalités demeurent relativement inchangées.

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

Au 30 septembre 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie détenus par les filiales à l'étranger s'établissaient à 149,1 millions \$ (142,4 millions \$ au 30 septembre 2018). Les répercussions fiscales et les impacts sur le rapatriement n'auront pas d'incidence importante sur les liquidités de la Société.

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 de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué et aux ententes de service à long terme. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, la Société a augmenté de 650,7 millions \$ ses engagements, en raison principalement de l'augmentation de la dette à long terme.

| Type d'engagement | Total | Moins de un an | Entre 1 an et 2 ans | Entre 2 et 5 ans | Plus de 5 ans |
|--|------------------|----------------|---------------------|------------------|----------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | | | |
| Dette à long terme | 2 299 997 | 99 410 | 270 393 | 1 929 603 | 591 |
| Intérêts estimatifs sur la dette à long terme | 300 150 | 81 030 | 78 980 | 140 140 | — |
| Obligation découlant de contrats de location-financement | 30 339 | 14 086 | 11 303 | 4 950 | — |
| Intérêts estimatifs sur l'obligation découlant de contrats de location-financement | 906 | 448 | 282 | 176 | — |
| Contrats de location simple | | | | | |
| Location de bureaux (compte non tenu des coûts de services et des taxes) | 727 551 | 148 375 | 126 842 | 281 103 | 171 231 |
| Matériel informatique | 1 545 | 949 | 419 | 177 | — |
| Véhicules | 118 406 | 38 797 | 28 270 | 51 339 | — |
| Ententes de service à long terme et autres ententes | 211 845 | 113 840 | 79 252 | 18 753 | — |
| Total | 3 690 739 | 496 935 | 595 741 | 2 426 241 | 171 822 |

Les périodes indiquées dans le tableau ci-dessus sont conformes à celles présentées dans les états financiers consolidés audités de la Société.

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 25,2 millions \$ pour l'exercice 2019, comme il est décrit à la note 16 des états financiers consolidés audités.

4.4. INSTRUMENTS FINANCIERS ET TRANSACTIONS DE COUVERTURE

Nous avons recours à divers instruments financiers pour nous aider à gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change et des taux d'intérêt. Veuillez vous reporter aux notes 3 et 30 des états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur les instruments financiers et les transactions de couverture.

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

| Aux 30 septembre | 2019 | 2018 |
|--|------------------|------------------|
| <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 | 2 117 229 | 1 640 814 |
| <i>Rajouter :</i> | | |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 213 831 | 184 091 |
| Placements courants | 9 889 | — |
| Placements non courants | 24 596 | 30 054 |
| Juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette | (34 338) | (54 066) |
| Dette à long terme, incluant la tranche courante | 2 331 207 | 1 800 893 |
| Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette | 22,9 % | 19,2 % |
| Rendement des capitaux propres | 18,5 % | 17,3 % |
| Rendement du capital investi | 15,1 % | 14,5 % |
| Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>) | 50 | 52 |

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette comme indicateur de notre levier financier afin de poursuivre notre stratégie de croissance interne et par acquisition (veuillez vous reporter à la section 1.2 du présent document pour de plus amples renseignements sur notre stratégie de croissance interne et par acquisition). Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette a augmenté, passant de 19,2 % pour l'exercice 2018 à 22,9 % pour l'exercice 2019. La variation du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette est imputable en grande partie à l'augmentation de la dette à long terme à la suite des investissements dans nos acquisitions d'entreprises et du rachat aux fins d'annulation d'actions classe A.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a augmenté, passant de 17,3 % pour l'exercice 2018 à 18,5 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019. Cette augmentation s'explique principalement par une hausse du bénéfice net au cours des quatre derniers trimestres et le rachat aux fins d'annulation d'actions classe A.

Le RCI est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le RCI a augmenté, passant de 14,5 % pour l'exercice 2018 à 15,1 % pour l'exercice 2019. Cette amélioration s'explique en grande partie par la hausse du bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt au cours des quatre derniers trimestres.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 52 jours pour l'exercice 2018 à 50 jours pour l'exercice 2019. 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 en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué en contrepartie de travaux à exécuter et les paiements effectués selon les jalons de projets atteints peuvent avoir une incidence sur cet indicateur. La Société maintient un délai moyen de recouvrement des créances cible de 45 jours.

4.6. INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

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

Dans le cadre de la vente d'actifs et de cessions d'entreprises, la Société pourrait devoir dédommager des tiers par suite, entre autres, de violations de nos obligations contractuelles, de déclarations ou de garanties, d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou de poursuites intentées contre des tiers. Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale d'environ 8,9 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il n'est pas possible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants

dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés audités.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission remportée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 30 septembre 2019, nous avons engagé un montant total de 33,7 millions \$ dans ces types de cautionnement. Au meilleur de notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de service pour lesquels il existe de telles garanties, et l'obligation totale, le cas échéant, qui pourrait être assumée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur nos résultats ni sur notre situation financière consolidés.

4.7. CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

La Société dispose de sources de financement adéquates grâce à ses flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, à ses facilités de crédit, à ses ententes de crédit à long terme et aux capitaux investis par ses actionnaires qui permettent d'appuyer les activités commerciales continues et d'exécuter la stratégie de croissance interne et par acquisition. Nos principales affectations des flux de trésorerie qui génèrent le plus de valeur sont : les investissements dans nos activités (l'obtention d'importants nouveaux contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué et de services de gestion déléguée ainsi que le développement de solutions d'affaires et de solutions de propriété intellectuelle), la poursuite d'acquisitions génératrices de valeur, le rachat aux fins d'annulation d'actions classe A et le remboursement de la dette. Sur le plan du financement, nous sommes bien placés pour poursuivre, au cours de l'exercice 2020, l'exécution de notre stratégie de croissance qui s'appuie sur quatre piliers.

Pour mener à bien la stratégie de la Société, CGI compte sur une équipe de direction solide, formée de membres très compétents qui ont tissé des liens pertinents et acquis une vaste expérience dans le secteur des TI et dans nos secteurs cibles. CGI favorise le développement du leadership grâce à l'Institut de leadership de CGI afin d'assurer la continuité et le transfert du savoir dans l'ensemble de l'organisation. Pour les postes clés, un plan de relève détaillé est établi et révisé fréquemment.

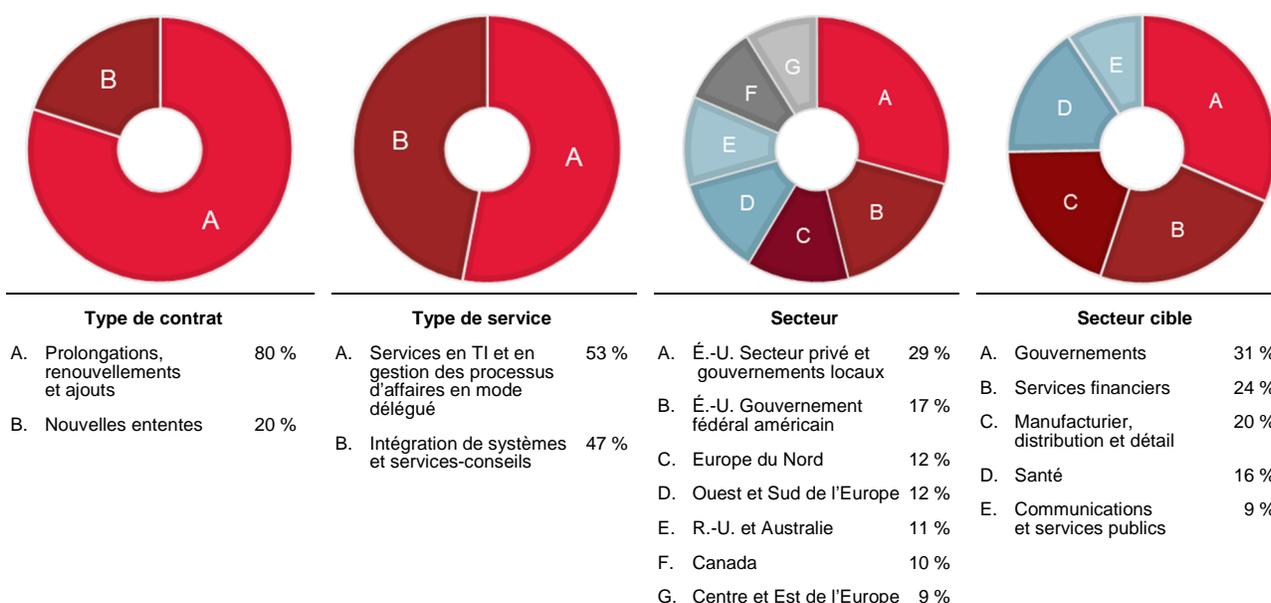
Comme le capital humain est le pilier de notre Société, nos professionnels et leur savoir sont essentiels pour offrir un service de qualité à nos clients. Notre programme de ressources humaines nous permet d'attirer et de retenir les personnes les plus talentueuses puisqu'il offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels, un environnement de travail favorable, des programmes de formation et des occasions de perfectionnement professionnel. CGI s'informe chaque année de la satisfaction des employés au moyen d'un sondage à l'échelle de la Société. De plus, la majorité de nos consultants et de nos professionnels sont propriétaires de CGI par le biais de notre régime d'achat d'actions et de notre régime de participation aux profits, qui leur permettent de prendre part aux succès de la Société, alignant encore davantage les intérêts des partenaires.

Outre les sources de financement et le talent, CGI a établi des assises de gestion qui comprennent la régie d'entreprise, un modèle organisationnel et des cadres de gestion perfectionnés pour les processus de ses unités opérationnelles et d'entreprise. Ce solide modèle de gouvernance instaure un vocabulaire commun pour gérer l'ensemble des activités de manière cohérente à l'échelle mondiale, tout en mettant l'accent sur l'amélioration continue. Les activités de CGI maintiennent des certifications appropriées au regard des normes de service de programmes de certification, notamment l'ISO et le Capability Maturity Model Integration (CMMI).

5. Résultats du quatrième trimestre (non audités)

5.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre clos le 30 septembre 2019 ont atteint 3,4 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 115,2 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Cependant, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué 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. La direction est toutefois d'avis qu'il s'agit d'un indicateur clé des revenus futurs éventuels.

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

| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 30 septembre 2019 | Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 | Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 |
|--|---|--|--|
| Total – CGI | 3 409 260 | 12 646 027 | 104,4 % |
| Ouest et Sud de l'Europe | 409 670 | 2 057 093 | 101,5 % |
| Europe du Nord | 426 818 | 2 254 359 | 113,8 % |
| Canada | 331 530 | 1 556 634 | 82,9 % |
| É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | 997 657 | 2 436 044 | 133,1 % |
| É.-U. Gouvernement fédéral américain | 574 875 | 1 545 255 | 93,9 % |
| R.-U. et Australie | 370 463 | 1 466 935 | 94,0 % |
| Centre et Est de l'Europe | 298 247 | 1 329 707 | 111,7 % |

5.2. TAUX DE CHANGE

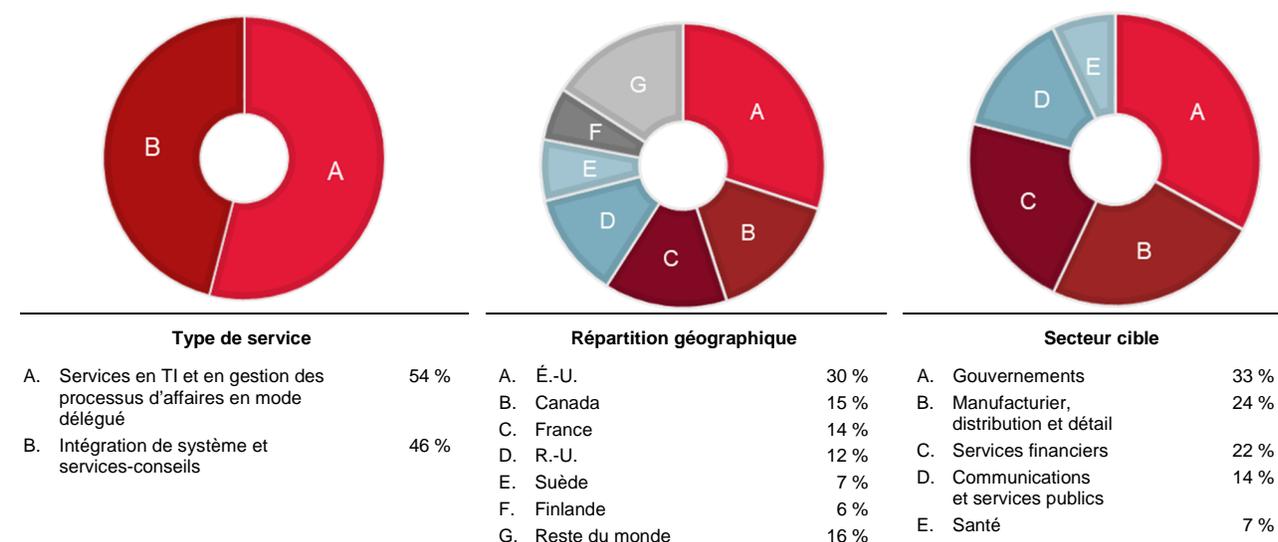
La Société exerce ses activités à l'échelle mondiale et est exposée à la variation des taux de change. Par conséquent, selon les IFRS, nous évaluons les actifs, les passifs et les opérations en devises étrangères en fonction des divers taux de change. Nous présentons tous les montants en dollars canadiens.

Taux de change moyens

| Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|---|--------|--------|-----------|
| Dollar américain | 1,3205 | 1,3072 | 1,0 % |
| Euro | 1,4689 | 1,5204 | (3,4)% |
| Roupie indienne | 0,0188 | 0,0187 | 0,5 % |
| Livre sterling | 1,6285 | 1,7035 | (4,4)% |
| Couronne suédoise | 0,1378 | 0,1462 | (5,7)% |

5.3. RÉPARTITION DES REVENUS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos revenus pour le trimestre clos le 30 septembre 2019 :



5.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des IFRS sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Ainsi, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et ses diverses agences ont représenté 13,7 % de nos revenus pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, contre 12,0 % pour le quatrième trimestre de 2018.

5.4. REVENUS PAR SECTEUR

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre le quatrième trimestre de l'exercice 2019 et le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Les revenus par secteur pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018 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 moyens de la période correspondante de l'exercice précédent.

| Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation | |
|--|------------------|------------------|----------------|---------------|
| | | | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | | | | |
| Total des revenus de CGI | 2 959 230 | 2 798 960 | 160 270 | 5,7 % |
| Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 7,7 % | | | |
| Incidence des taux de change | (2,0)% | | | |
| Variation par rapport à la période précédente | 5,7 % | | | |
| Ouest et Sud de l'Europe | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 491 570 | 475 026 | 16 544 | 3,5 % |
| Incidence des taux de change | (17 331) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Ouest et Sud de l'Europe | 474 239 | 475 026 | (787) | (0,2)% |
| Europe du Nord | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 456 931 | 396 369 | 60 562 | 15,3 % |
| Incidence des taux de change | (22 134) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Europe du Nord | 434 797 | 396 369 | 38 428 | 9,7 % |
| Canada | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 415 885 | 418 254 | (2 369) | (0,6)% |
| Incidence des taux de change | (132) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Canada | 415 753 | 418 254 | (2 501) | (0,6)% |
| É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 435 093 | 427 007 | 8 086 | 1,9 % |
| Incidence des taux de change | 4 145 | | | |
| Revenus attribuables au secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | 439 238 | 427 007 | 12 231 | 2,9 % |
| É.-U. Gouvernement fédéral américain | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 418 124 | 353 686 | 64 438 | 18,2 % |
| Incidence des taux de change | 4 307 | | | |
| Revenus attribuables au secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain | 422 431 | 353 686 | 68 745 | 19,4 % |
| R.-U. et Australie | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 352 373 | 337 028 | 15 345 | 4,6 % |
| Incidence des taux de change | (15 818) | | | |
| Revenus attribuables au secteur R.-U. et Australie | 336 555 | 337 028 | (473) | (0,1)% |
| Centre et Est de l'Europe | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 302 885 | 259 141 | 43 744 | 16,9 % |
| Incidence des taux de change | (10 711) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Centre et Est de l'Europe | 292 174 | 259 141 | 33 033 | 12,7 % |
| Asie-Pacifique | | | | |
| Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change | 145 784 | 132 449 | 13 335 | 10,1 % |
| Incidence des taux de change | (1 741) | | | |
| Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique | 144 043 | 132 449 | 11 594 | 8,8 % |

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, les revenus se sont élevés à 2 959,2 millions \$, soit une hausse de 160,3 millions \$, ou 5,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice 2018. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 216,6 millions \$, ou 7,7 %. Les variations des taux de change ont eu une incidence défavorable sur nos revenus de 56,3 millions \$, ou 2,1 %. L'augmentation des revenus s'explique principalement par la croissance interne dans la plupart de nos secteurs et les récentes acquisitions d'entreprises.

5.4.1. Ouest et Sud de l'Europe

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur Ouest et Sud de l'Europe se sont établis à 474,2 millions \$, soit une baisse de 0,8 million \$, ou 0,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 16,5 millions \$, ou 3,5 %. Cette augmentation est attribuable à la croissance interne en France dans la plupart des secteurs cibles, surtout dans le secteur manufacturier, distribution et détail.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Ouest et Sud de l'Europe ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 304 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2019.

5.4.2. Europe du Nord

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur Europe du Nord se sont établis à 434,8 millions \$, soit une hausse de 38,4 millions \$, ou 9,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 60,6 millions \$, ou 15,3 %. Cette augmentation s'explique surtout par l'acquisition d'Acando et par une augmentation des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en Finlande.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Europe du Nord ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 296 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2019.

5.4.3. Canada

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur Canada se sont établis à 415,8 millions \$, soit une baisse de 2,5 millions \$, ou 0,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, et un résultat essentiellement semblable en devises constantes. La variation des revenus est principalement attribuable à l'achèvement de projets et à la diminution du volume des services rendus dans les secteurs cibles communications et services publics, et manufacturier, distribution et détail. Le tout a été en partie contrebalancé par une hausse des ventes de licences de propriété intellectuelle et de services connexes ainsi que par la croissance interne dans le secteur cible services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Canada ont été les secteurs services financiers et manufacturier, distribution et détail, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 287 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2019.

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

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux se sont établis à 439,2 millions \$, soit une hausse de 12,2 millions \$, ou 2,9 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 8,1 millions \$, ou 1,9 %. Cette augmentation des revenus s'explique principalement par la croissance interne dans les secteurs cibles gouvernements et services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux ont été les secteurs services financiers et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 276 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2019.

5.4.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain se sont établis à 422,4 millions \$, soit une hausse de 68,7 millions \$, ou 19,4 %, comparativement à ceux de la période correspondante de

l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 64,4 millions \$, ou 18,2 %. Cette augmentation s'explique par l'obtention de nouveaux contrats portant principalement sur nos solutions de la propriété intellectuelle, nos services applicatifs et nos services de cybersécurité et, dans une moindre mesure, par l'incidence défavorable d'un ajustement des travaux en cours lié à un contrat au quatrième trimestre de 2018.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2019, 80 % des revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain provenaient du domaine des activités civiles fédérales.

5.4.6. R.-U. et Australie

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur R.-U. et Australie se sont établis à 336,6 millions \$, soit une baisse de 0,5 million \$, ou 0,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 15,3 millions \$, ou 4,6 %. Cette augmentation est principalement attribuable à la croissance interne dans le secteur cible gouvernements et à la hausse des revenus tirés des ventes de licences et des solutions de propriété intellectuelle dans le secteur cible services financiers. Le tout a été en partie contrebalancé par l'achèvement de projets principalement dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur R.-U. et Australie ont été les secteurs gouvernements et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 258 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2019.

5.4.7. Centre et Est de l'Europe

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur Centre et Est de l'Europe se sont établis à 292,2 millions \$, soit une hausse de 33,0 millions \$, ou 12,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 43,7 millions \$, ou 16,9 %. Cette augmentation s'explique surtout par les récentes acquisitions et par la croissance interne en Allemagne et aux Pays-Bas, principalement dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail et gouvernements.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Centre et Est de l'Europe ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 196 millions \$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2019.

5.4.8. Asie-Pacifique

Pour le quatrième trimestre de 2019, les revenus du secteur Asie-Pacifique se sont établis à 144,0 millions \$, soit une hausse de 11,6 millions \$, ou 8,8 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 13,3 millions \$, ou 10,1 %. Cette augmentation découle principalement de la demande continue pour nos centres mondiaux de prestation de services, principalement dans les secteurs cibles services financiers et manufacturier, distribution et détail.

5.5. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR

| Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre | | 2019 | 2018 | Variation | |
|--|--|----------------|---------|-----------------|----------------|
| | | | | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i> | | | | | |
| Ouest et Sud de l'Europe | | 73 100 | 58 638 | 14 462 | 24,7 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 15,4 % | 12,3 % | | |
| Europe du Nord | | 44 721 | 49 868 | (5 147) | (10,3)% |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 10,3 % | 12,6 % | | |
| Canada | | 99 228 | 92 358 | 6 870 | 7,4 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 23,9 % | 22,1 % | | |
| É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux | | 66 839 | 85 388 | (18 549) | (21,7)% |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 15,2 % | 20,0 % | | |
| É.-U. Gouvernement fédéral américain | | 60 249 | 45 394 | 14 855 | 32,7 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 14,3 % | 12,8 % | | |
| R.-U. et Australie | | 42 601 | 42 938 | (337) | (0,8)% |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 12,7 % | 12,7 % | | |
| Centre et Est de l'Europe | | 30 478 | 27 236 | 3 242 | 11,9 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 10,4 % | 10,5 % | | |
| Asie-Pacifique | | 40 241 | 33 912 | 6 329 | 18,7 % |
| <i>En pourcentage des revenus sectoriels</i> | | 27,9 % | 25,6 % | | |
| BAIL ajusté | | 457 457 | 435 732 | 21 725 | 5,0 % |
| Marge du BAIL ajusté | | 15,5 % | 15,6 % | | |

Pour le trimestre considéré, le BAIL ajusté a atteint 457,5 millions \$, soit une hausse de 21,7 millions \$ ou 5,0 % par rapport au quatrième trimestre de 2018. La marge du BAIL ajusté est demeurée essentiellement stable à 15,5 %, puisque l'incidence de la croissance interne décrite à la section revenus a contrebalancé l'incidence favorable des crédits d'impôt supplémentaires pour la R et D au quatrième trimestre de 2018.

5.5.1. Ouest et Sud de l'Europe

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAIL ajusté du secteur Ouest et Sud de l'Europe a atteint 73,1 millions \$, soit une hausse de 14,5 millions \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018. La marge du BAIL ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 12,3 %, pour le quatrième trimestre de 2018, à 15,4 %, en raison surtout de l'incidence de la croissance interne en France et des crédits d'impôt supplémentaires pour la R et D.

5.5.2. Europe du Nord

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAIL ajusté du secteur Europe du Nord a atteint 44,7 millions \$, soit une baisse de 5,1 millions \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018. La marge du BAIL ajusté, quant à elle, a diminué, passant de 12,6 %, pour le quatrième trimestre de 2018, à 10,3 %. Cette variation de la marge du BAIL ajusté s'explique principalement par l'incidence temporaire de l'impact de l'acquisition d'Acando et de la capacité excédentaire de nos services d'infrastructure en Suède. Le tout a été contrebalancé en partie par l'amélioration du taux d'utilisation en Finlande.

5.5.3. Canada

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAIL ajusté du secteur Canada a atteint 99,2 millions \$, soit une hausse de 6,9 millions \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018. La marge du BAIL ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 22,1 %, pour le quatrième trimestre de 2018, à 23,9 %. Cette augmentation de la marge du BAIL ajusté s'explique principalement par une hausse des ventes de licences de propriété intellectuelle et de services connexes dans le secteur cible services financiers et les ajustements au titre de la comptabilisation de la rémunération liée au rendement. Le tout a été en partie contrebalancé par le ralentissement des projets et la diminution des volumes de travaux dans le secteur cible communications et services publics.

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

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAII ajusté du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux a atteint 66,8 millions \$, soit une baisse de 18,5 millions \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a diminué, passant de 20,0 %, pour le quatrième trimestre de 2018, à 15,2 %. Cette variation de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par l'incidence favorable des crédits d'impôt supplémentaires pour la R et D au quatrième trimestre de 2018.

5.5.5. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAII ajusté du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain a atteint 60,2 millions \$, soit une hausse de 14,9 millions \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018. La marge du BAII ajusté, quant à elle, a augmenté, passant de 12,8 %, pour le quatrième trimestre de 2018, à 14,3 %. Cette augmentation découle surtout de l'incidence défavorable d'un ajustement des travaux en cours lié à un contrat au quatrième trimestre de 2018, en partie contrebalancée par l'ajustement au titre de la comptabilisation de la rémunération liée au rendement.

5.5.6. R.-U. et Australie

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAII ajusté du secteur R.-U. et Australie a atteint 42,6 millions \$, soit une baisse de 0,3 million \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018. La marge du BAII ajusté est demeurée essentiellement stable, puisque la meilleure répartition des activités ainsi qu'une baisse des coûts a contrebalancé l'incidence défavorable d'un ajustement lié à un contrat avec un client.

5.5.7. Centre et Est de l'Europe

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAII ajusté du secteur Centre et Est de l'Europe a atteint 30,5 millions \$, soit une hausse de 3,2 millions \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018. La marge sur le BAII ajusté, quant à elle, est demeurée essentiellement stable puisque l'amélioration de la rentabilité aux Pays-Bas a contrebalancé la diminution de la demande d'un client dans le secteur services financiers.

5.5.8. Asie-Pacifique

Pour le quatrième trimestre de 2019, le BAII ajusté du secteur Asie-Pacifique a atteint 40,2 millions \$, soit une hausse de 6,3 millions \$ comparativement à celui du trimestre correspondant de 2018, tandis que la marge sur le BAII ajusté a augmenté, passant de 25,6 %, pour le quatrième trimestre de 2018, à 27,9 %. Cette hausse de la marge du BAII ajusté découle principalement de l'amélioration de la productivité et des initiatives d'automatisation, ainsi que de l'incidence favorable de nos contrats de change à terme.

5.6. 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 | 2019 | 2018 | Variation | |
|---|----------------|----------------|---------------|---------------|
| | | | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i> | | | | |
| BAll ajusté | 457 457 | 435 732 | 21 725 | 5,0 % |
| <i>Moins les éléments suivants :</i> | | | | |
| Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration | 27 291 | 2 089 | 25 202 | 1 206,4 % |
| Coûts de restructuration | — | 20 082 | (20 082) | (100,0)% |
| Charges financières nettes | 17 824 | 20 782 | (2 958) | (14,2)% |
| Bénéfice avant impôt sur les bénéfices | 412 342 | 392 779 | 19 563 | 5,0 % |
| Charge d'impôt sur les bénéfices | 88 253 | 99 294 | (11 041) | (11,1)% |
| <i>Taux d'imposition effectif</i> | <i>21,4 %</i> | <i>25,3 %</i> | | |
| Bénéfice net | 324 089 | 293 485 | 30 604 | 10,4 % |
| Marge | 11,0 % | 10,5 % | | |
| Nombre moyen pondéré d'actions | | | | |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base) | 268 135 727 | 279 415 304 | | (4,0)% |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution) | 273 090 564 | 284 531 000 | | (4,0)% |
| Bénéfice par action (en dollars) | | | | |
| De base | 1,21 | 1,05 | 0,16 | 15,2 % |
| Après dilution | 1,19 | 1,03 | 0,16 | 15,5 % |

Pour le trimestre considéré, l'augmentation du bénéfice avant impôt sur les bénéfices s'explique en grande partie par la croissance des revenus.

Pour le quatrième trimestre de 2019, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 88,3 millions \$, comparativement à 99,3 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Notre taux d'imposition effectif, quant à lui, a diminué, passant de 25,3 % à 21,4 %. Au cours du trimestre clos le 30 septembre 2019, la Société a réglé avec les autorités fiscales allemandes et inscrit des pertes supplémentaires au titre de l'impôt des sociétés de 115,5 millions \$, et elle a comptabilisé un recouvrement d'impôt de 18,5 millions \$. Sans tenir compte de cet ajustement fiscal et de l'incidence fiscale découlant des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et des coûts de restructuration, le taux d'imposition effectif aurait été de 25,1 % pour le quatrième trimestre de 2019, comparativement à 25,3 % pour le quatrième trimestre de 2018. La diminution du taux d'imposition effectif est essentiellement attribuable à une réduction du taux d'imposition en Inde.

Au cours du trimestre considéré, 1 053 300 actions subalternes classe A avec droit de vote ont été rachetées aux fins d'annulation, alors que 522 894 options sur actions ont été exercées.

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

Le tableau ci-après présente les comparaisons sur douze mois excluant les éléments spécifiques, notamment les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et les coûts de restructuration :

| Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation | |
|---|----------------|----------------|---------------|--------------|
| | | | \$ | % |
| <i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i> | | | | |
| Bénéfice avant impôt sur les bénéfices | 412 342 | 392 779 | 19 563 | 5,0 % |
| <i>Rajouter :</i> | | | | |
| Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration | 27 291 | 2 089 | 25 202 | 1 206,4 % |
| Coûts de restructuration | — | 20 082 | (20 082) | (100,0)% |
| Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques | 439 633 | 414 950 | 24 683 | 5,9 % |
| Charge d'impôt sur les bénéfices | 88 253 | 99 294 | (11 041) | (11,1)% |
| <i>Rajouter :</i> | | | | |
| Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration | 3 467 | 448 | 3 019 | 673,9 % |
| Impôt déductible sur les coûts de restructuration | — | 5 364 | (5 364) | (100,0)% |
| Ajustement fiscal | 18 451 | — | — | — |
| Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques | 110 171 | 105 106 | 5 065 | 4,8 % |
| Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques | 25,1 % | 25,3 % | | |
| Bénéfice net excluant les éléments spécifiques | 329 462 | 309 844 | 19 618 | 6,3 % |
| Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques | 11,1 % | 11,1 % | | |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation | | | | |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base) | 268 135 727 | 279 415 304 | | (4,0)% |
| Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution) | 273 090 564 | 284 531 000 | | (4,0)% |
| Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars) | | | | |
| De base | 1,23 | 1,11 | 0,12 | 10,8 % |
| Après dilution | 1,21 | 1,09 | 0,12 | 11,0 % |

5.7. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Au 30 septembre 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 213,8 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie pour les trimestres clos les 30 septembre 2019 et 2018.

| Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|---|-----------------|---------------|-----------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation | 405 214 | 340 363 | 64 851 |
| Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement | (94 730) | (76 826) | (17 904) |
| Flux de trésorerie affectés aux activités de financement | (307 835) | (226 120) | (81 715) |
| Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie | (13 969) | (24 422) | 10 453 |
| (Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie | (11 320) | 12 995 | (24 315) |

5.7.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Pour le quatrième trimestre de 2019, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 405,2 millions \$, comparativement à 340,4 millions \$ au quatrième trimestre de 2018, soit 13,7 % des revenus par rapport à 12,2 % 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 d'exploitation.

| Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|--|-----------------|-----------------|---------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Bénéfice net | 324 089 | 293 485 | 30 604 |
| Amortissement | 97 155 | 101 471 | (4 316) |
| Autres ajustements ¹ | 6 971 | 25 283 | (18 312) |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement | 428 215 | 420 239 | 7 976 |
| <i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i> | | | |
| Créances clients, travaux en cours et revenus différés | 74 308 | (13 106) | 87 414 |
| Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants | (63 567) | (79 057) | 15 490 |
| Autres ² | (33 742) | 12 287 | (46 029) |
| Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement | (23 001) | (79 876) | 56 875 |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation | 405 214 | 340 363 | 64 851 |

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

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2019, la variation nette de 23,0 millions \$ des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 23,0 millions \$ est principalement attribuable au moment de la comptabilisation au titre des rémunérations à payer, surtout liées aux vacances, a été effectuée, au moment où les paiements de l'impôt sur les bénéfices ont été effectués aux fournisseurs et au moment où a eu lieu le recouvrement de crédits d'impôt, facteurs en partie contrebalancés par la baisse du délai moyen de recouvrement des créances, qui est passé de 52 jours au troisième trimestre de 2019 à 50 jours au quatrième trimestre de 2019, et par la diminution nette des charges payées d'avance et autres actifs.

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

5.7.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour le quatrième trimestre de 2019, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 94,7 millions \$, comparativement à 76,8 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 périodes de trois mois closes les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Acquisitions d'entreprises | (14 876) | 2 886 | (17 762) |
| Acquisition d'immobilisations corporelles | (41 592) | (42 367) | 775 |
| Ajouts de coûts liés à des contrats | (12 679) | (16 746) | 4 067 |
| Ajouts d'immobilisations incorporelles | (26 421) | (20 320) | (6 101) |
| Variation nette des placements non courants et achat de placements non courants | 838 | (279) | 1 117 |
| Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement | (94 730) | (76 826) | (17 904) |

L'augmentation de 17,9 millions \$ au titre des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au cours du trimestre clos le 30 septembre 2019 est principalement attribuable à la hausse du montant consacré à une acquisition au cours du trimestre.

5.7.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

| Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre | 2019 | 2018 | Variation |
|--|------------------|------------------|-----------------|
| <i>En milliers de dollars canadiens</i> | | | |
| Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie | (95 119) | 53 136 | (148 255) |
| Variation nette de la dette à long terme | (123 446) | (71 882) | (51 564) |
| | (218 565) | (18 746) | (199 819) |
| Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre de l'acquisition d'entreprises | (767) | — | (767) |
| Règlement d'instruments financiers dérivés | 1 380 | (2 430) | 3 810 |
| Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie | (106 143) | (215 616) | 109 473 |
| Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote | 16 260 | 10 672 | 5 588 |
| Flux de trésorerie affectés aux activités de financement | (307 835) | (226 120) | (81 715) |

Au cours du quatrième trimestre de 2019, un montant de 123,4 millions \$ a servi à réduire l'encours de notre dette à long terme, comparativement à un montant de 71,9 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement des remboursements prévus de billets de premier rang non garantis totalisant 119,2 millions \$. De plus, un montant de 95,1 millions \$ a été remboursé sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de la Société au quatrième trimestre de 2019, contre un montant de 53,1 millions \$ prélevé au quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Pour le quatrième trimestre de 2019, nous avons affecté 106,1 millions \$ pour racheter aux fins d'annulation des actions classe A dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Pour la période correspondante de l'exercice précédent, nous avons affecté 215,6 millions \$ pour racheter aux fins d'annulation des actions classe A aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Au cours du quatrième trimestre de 2019, nous avons reçu un produit de 16,3 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un produit de 10,7 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

6. Sommaire des huit derniers trimestres (non audité)

| Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates | 30 sept. 2019 | 30 juin 2019 | 31 mars 2019 | 31 déc. 2018 | 30 sept. 2018 | 30 juin 2018 | 31 mars 2018 | 31 déc. 2017 |
|---|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i> | | | | | | | | |
| Croissance | | | | | | | | |
| Revenus | 2 959,2 | 3 119,8 | 3 068,3 | 2 963,9 | 2 799,0 | 2 940,7 | 2 950,3 | 2 816,9 |
| Croissance des revenus sur douze mois | 5,7 % | 6,1 % | 4,0 % | 5,2 % | 7,3 % | 3,7 % | 8,3 % | 5,3 % |
| Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes | 7,7 % | 6,6 % | 4,7 % | 4,5 % | 5,0 % | 3,8 % | 4,9 % | 4,9 % |
| Carnet de commandes | 22 611 | 22 418 | 22 947 | 23 338 | 22 577 | 22 407 | 22 049 | 21 110 |
| Nouveaux contrats | 3 409 | 2 951 | 3 255 | 3 031 | 3 534 | 3 470 | 3 513 | 2 976 |
| Ratio nouveaux contrats/facturation | 115,2 % | 94,6 % | 106,1 % | 102,3 % | 126,2 % | 118,0 % | 119,1 % | 105,7 % |
| Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois | 104,4 % | 106,9 % | 112,9 % | 116,3 % | 117,3 % | 113,8 % | 107,7 % | 102,8 % |
| Rentabilité | | | | | | | | |
| BAIL ajusté | 457,5 | 474,2 | 454,1 | 439,2 | 435,7 | 435,3 | 424,4 | 406,3 |
| <i>Marge du BAIL ajusté</i> | 15,5 % | 15,2 % | 14,8 % | 14,8 % | 15,6 % | 14,8 % | 14,4 % | 14,4 % |
| Bénéfice net | 324,1 | 309,4 | 318,3 | 311,5 | 293,5 | 288,3 | 274,4 | 285,3 |
| <i>Marge du bénéfice net</i> | 11,0 % | 9,9 % | 10,4 % | 10,5 % | 10,5 % | 9,8 % | 9,3 % | 10,1 % |
| Bénéfice par action après dilution (en dollars) | 1,19 | 1,12 | 1,14 | 1,11 | 1,03 | 1,00 | 0,94 | 0,98 |
| Bénéfice net excluant les éléments spécifiques | 329,5 | 337,2 | 324,5 | 314,7 | 309,8 | 309,7 | 303,2 | 288,0 |
| <i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i> | 11,1 % | 10,8 % | 10,6 % | 10,6 % | 11,1 % | 10,5 % | 10,3 % | 10,2 % |
| Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars) | 1,21 | 1,22 | 1,17 | 1,12 | 1,09 | 1,08 | 1,04 | 0,99 |
| Situation de trésorerie | | | | | | | | |
| Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation | 405,2 | 375,2 | 462,0 | 391,5 | 340,4 | 317,3 | 425,7 | 410,1 |
| <i>En pourcentage des revenus</i> | 13,7 % | 12,0 % | 15,1 % | 13,2 % | 12,2 % | 10,8 % | 14,4 % | 14,6 % |
| Délai moyen de recouvrement des créances (en jours) | 50 | 52 | 49 | 54 | 52 | 50 | 46 | 47 |
| Structure du capital | | | | | | | | |
| Dette nette | 2 117,2 | 2 336,1 | 1 597,3 | 1 738,7 | 1 640,8 | 1 685,2 | 1 525,9 | 1 635,0 |
| Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette | 22,9 % | 25,2 % | 17,4 % | 19,1 % | 19,2 % | 19,6 % | 17,5 % | 19,3 % |
| Rendement des capitaux propres | 18,5 % | 18,1 % | 17,7 % | 17,3 % | 17,3 % | 16,0 % | 16,0 % | 16,2 % |
| Rendement du capital investi | 15,1 % | 15,0 % | 14,9 % | 14,5 % | 14,5 % | 13,5 % | 13,5 % | 13,7 % |
| Bilan | | | | | | | | |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants | 223,7 | 225,2 | 544,0 | 406,1 | 184,1 | 171,1 | 287,5 | 238,9 |
| Total de l'actif | 12 621,7 | 12 813,9 | 12 709,4 | 12 872,5 | 11 919,1 | 12 155,0 | 12 363,7 | 11 957,5 |
| Passifs financiers non courants ¹ | 2 236,0 | 2 421,3 | 2 007,3 | 2 070,9 | 1 530,1 | 1 615,7 | 1 578,9 | 1 588,3 |

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

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 de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué. 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 de services en TI et en gestion des processus

d'affaires en mode délégué 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 d'exploitation 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 de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué, 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, autant que possible, de couvertures naturelles.

7. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats des activités et des flux de trésorerie de la Société.

ADOPTION DE NORMES COMPTABLES

Les normes suivantes ont été adoptées par la Société le 1^{er} octobre 2018 :

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

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

La Société a adopté l'IFRS 15 conformément à la méthode rétrospective modifiée, sans retraitement des chiffres comparatifs.

Les principales modifications aux méthodes comptables présentées dans les états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 sont les suivantes :

- Les activités d'implantation initiales des accords de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué, qui n'étaient auparavant pas considérées comme des éléments identifiables séparément, pourraient dans certains cas être considérées comme une obligation de prestation séparée si elles peuvent exister de façon distincte selon les critères de l'IFRS 15, entraînant une accélération de la comptabilisation des revenus et des coûts connexes liés au contrat.
- Auparavant, lorsque les licences d'utilisation de logiciels avaient une valeur en soi pour le client et qu'elles étaient considérées comme des éléments identifiables séparément, les revenus tirés de ces licences d'utilisation de logiciels étaient comptabilisés à la livraison. Selon l'IFRS 15, lorsqu'un accord vise d'importants services de personnalisation, les revenus tirés des licences d'utilisation de logiciels sont dorénavant combinés à ceux des services, entraînant un report de la comptabilisation des revenus.
- La Société a modifié sa présentation des travaux en cours et des revenus différés, qui sont maintenant présentés sur la base du montant net par contrat, séparément des créances clients, et non plus par projet comme c'était le cas auparavant pour les accords d'intégration de systèmes et de services-conseils.
- L'IFRS 15 indique que l'IAS 37, *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels*, doit maintenant être appliquée pour estimer les pertes sur des contrats générateurs de revenus. Par conséquent, les montants connexes qui étaient auparavant classés dans les fournisseurs et autres créditeurs et dans les autres passifs non courants sont maintenant classés dans les provisions courantes et non courantes.
- L'IFRS 15 requiert des informations additionnelles, par exemple des informations sur la ventilation des produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients par emplacement géographique, type de service et principaux clients et sur les obligations de prestation qui restent à remplir, lesquelles sont présentées respectivement à la note 27, Information sectorielle, et à la note 21, Obligations de prestation qui restent à remplir, des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

L'adoption de l'IFRS 15 n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés audités de la Société.

IFRS 9 – Instruments financiers

En juillet 2014, l'IASB a modifié l'IFRS 9, *Instruments financiers*, qui remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*.

La Société a adopté l'IFRS 9 de manière rétrospective, sans retraitement des chiffres comparatifs.

Les principales modifications aux méthodes comptables présentées dans les états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice clos le 30 septembre 2019 sont les suivantes :

- La norme simplifie le classement des actifs financiers, tout en reprenant la plupart des exigences de l'IAS 39. Les actifs financiers de la Société auparavant classés comme des prêts et créances sont maintenant classés au coût amorti et ils continuent d'être évalués ainsi. Les actifs financiers auparavant classés comme disponibles à la vente sont maintenant classés comme étant à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global et ils continuent d'être évalués ainsi. Les autres actifs financiers et les dérivés non admissibles à la comptabilité de couverture sont toujours classés et évalués à la juste valeur par le biais du bénéfice net. Les passifs financiers auparavant classés comme autres passifs sont maintenant classés au coût amorti et ils continuent d'être évalués ainsi.
- La norme introduit un nouveau modèle de dépréciation qui s'applique aux créances clients, aux travaux en cours, aux montants à recevoir à long terme et aux obligations non courantes de la Société. La Société n'est pas assujettie à un risque de crédit important compte tenu de son bassin vaste et diversifié de clients et de sa stratégie d'atténuation des risques visant à investir dans des obligations d'État et de sociétés de première qualité notées A ou plus. La Société a appliqué l'approche simplifiée à l'égard de ses créances clients, ses travaux en cours et ses montants à recevoir à long terme et s'est prévaluée de l'exemption pour risque de crédit faible à l'égard de ses obligations non courantes.
- Finalement, l'IFRS 9 introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture qui s'aligne mieux avec les activités de gestion des risques. La Société a appliqué le nouveau modèle de comptabilité de couverture et les relations de couverture existantes sont encore admissibles à la comptabilité de couverture en vertu de ce nouveau modèle. La Société a choisi de comptabiliser l'élément report/déport des swaps de devises en tant que coûts de couverture. Par conséquent, en date du 1^{er} octobre 2018, des coûts différés de couverture de 26,0 millions \$, déduction faite d'un recouvrement d'impôt sur les bénéfices cumulé de 3,9 millions \$, ont été comptabilisés dans une composante séparée du cumul des autres éléments du résultat global.
- Les informations annuelles additionnelles figurent à la note 30, Instruments financiers, des états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice clos le 30 septembre 2019.

L'adoption de l'IFRS 9 n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés audités de la Société.

MODIFICATION FUTURE D'UNE NORME COMPTABLE

La norme suivante a été publiée, mais n'est pas encore en vigueur. L'analyse préliminaire réalisée par la Société est susceptible de changer, puisque la Société évalue actuellement l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés audités.

IFRS 16 – Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location*, qui établit les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location, ainsi que les informations à fournir à leur sujet, pour les deux parties au contrat de location. La norme remplace l'IAS 17, *Contrats de location*, et d'autres interprétations relatives aux contrats de location, élimine le classement par le preneur des contrats de location à titre de contrats de location simple ou de contrats de location-financement et introduit un modèle unique de comptabilisation par le preneur. La norme est entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2019 pour la Société. La norme peut être appliquée au moyen de l'une des deux méthodes suivantes : i) de façon rétrospective à chaque période antérieure pour laquelle la Société présente de l'information financière; ii) de façon rétrospective en comptabilisant l'effet cumulé de l'application initiale de la norme à la date de première application (« méthode rétrospective modifiée »). La Société a adopté l'IFRS 16 conformément à la méthode rétrospective modifiée, sans retraitement des chiffres comparatifs. La Société a appliqué les mesures de simplification permises à la transition, y compris en ce qui a trait à la définition d'un contrat de location, l'utilisation de connaissances acquises a posteriori pour déterminer la durée d'un contrat de location, l'application d'un taux d'actualisation unique à un portefeuille de contrats de location présentant des caractéristiques relativement similaires et l'ajustement des actifs au titre du droit d'utilisation à l'égard de la provision pour les contrats de location déficitaires au lieu d'effectuer un test de dépréciation.

Afin de se préparer à la conversion à l'IFRS 16, la Société a élaboré un plan de conversion détaillé en trois étapes : 1) familiarisation et évaluation, 2) conception, 3) mise en œuvre. Dans le cadre de la première étape, la Société a mis en place un comité directeur qui est responsable de faire le suivi des progrès et d'approuver les recommandations de l'équipe de projet. Les membres du comité directeur se rencontrent régulièrement et transmettent des mises à jour trimestrielles au comité d'audit et de gestion des risques. La Société est actuellement en voie de terminer la troisième étape du plan de conversion.

L'adoption de l'IFRS 16 donnera lieu à une augmentation importante des actifs et des passifs de la Société par la comptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation et d'obligations locatives. Veuillez vous reporter à la note 3 des états financiers consolidés audités de la Société pour de plus amples informations.

Modifications d'IFRS 9, d'IAS 39 et d'IFRS 7 – Réforme des taux d'intérêt de référence

En septembre 2019, l'IASB a modifié certaines de ses exigences en matière de comptabilité de couverture afin de tenir compte de l'incertitude découlant du retrait graduel des taux d'intérêt de référence comme les taux interbancaires offerts (TIO). Les modifications publiées portaient principalement sur les incidences comptables de l'incertitude au cours de la période précédant la réforme. L'IASB examine également les conséquences potentielles du remplacement des taux de référence par d'autres taux sur la présentation de l'information financière. Les modifications ont des répercussions sur l'IFRS 9, *Instruments financiers*, l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, et l'IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir*. Les modifications entreront en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2020 si elles sont approuvées par l'Union européenne. La Société évalue actuellement 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 2019. Certaines de ces méthodes comptables, présentées ci-après, exigent que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les informations fournies à la date des états financiers consolidés audités ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Ces estimations comptables sont considérées comme principales, car, pour les faire, la direction doit formuler des jugements subjectifs ou complexes fondés sur des renseignements intrinsèquement incertains, et parce qu'elles pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats d'exploitation.

| 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 | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Dépréciation du goodwill | ✓ | | ✓ | |
| Regroupement d'entreprises | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Charge d'impôt sur les bénéfices | ✓ | | | ✓ |
| Litiges et réclamations | ✓ | ✓ | ✓ | |

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

Comptabilisation des revenus

Prix de vente relatif

Lorsqu'un accord vise des obligations de prestation multiples, la valeur totale de l'accord est répartie entre chaque obligation de prestation en fonction des prix de vente spécifiques relatifs. La Société passe en revue au moins tous les ans sa meilleure estimation du prix de vente spécifique, 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 sont comptabilisés progressivement selon la méthode du pourcentage d'avancement, car la Société ne peut utiliser autrement l'actif créé et a un droit exécutoire à un paiement au titre de la prestation effectuée jusqu'à la date considérée. La Société utilise surtout les coûts de la main-d'œuvre ou le nombre d'heures de travail pour mesurer le pourcentage d'avancement des travaux. Les gestionnaires de projet font le suivi et réévaluent une fois par mois les prévisions relativement aux projets. Les prévisions sont revues pour tenir compte de facteurs comme les modifications apportées à l'étendue des contrats, les jalons qui ne sont pas atteints selon l'échéancier et des complications imprévues dans l'exécution des travaux. Les prévisions dépendent également des risques du marché, comme la disponibilité et le maintien en poste de professionnels de TI qualifiés ou de la capacité des sous-traitants à remplir leurs obligations conformément aux budgets et aux calendriers convenus. Par suite de la revue des coûts à engager pour achever les projets, les ajustements des revenus sont pris en compte dans la période au cours de laquelle les faits entraînant la revue sont connus, dans la mesure où le nombre d'heures de travail ou les coûts de la main-d'œuvre réels diffèrent des estimations. Lorsqu'il est prévu que le total des coûts sera supérieur au total des revenus, une provision pour contrat générateur de revenus déficitaire est comptabilisée.

Dépréciation du goodwill

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

La valeur recouvrable de chaque secteur a été établie conformément à la valeur d'utilité calculée qui comprend des estimations de sa performance financière future fondée sur les flux de trésorerie approuvés par la direction. Cependant, des facteurs comme notre capacité de développer et d'élargir notre gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques, un cycle de vente prolongé et notre capacité d'embaucher et de fidéliser des professionnels de TI qualifiés ont une incidence sur les flux de trésorerie futurs, et les résultats réels peuvent différer des flux de trésorerie futurs utilisés dans le cadre d'un test de dépréciation du goodwill. Les hypothèses clés utilisées dans le calcul des tests de dépréciation du goodwill sont présentées à la note 11 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 septembre 2019. À ce jour, le goodwill n'a pas été ajusté pour dépréciation. Au 30 septembre 2019, la valeur recouvrable de chacun des secteurs représentait entre 229 % et 433 % de sa valeur comptable.

Regroupement d'entreprises

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

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

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

Charge d'impôt sur les bénéfices

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

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

Litiges et réclamations

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

9. Intégrité de la présentation des résultats

Il incombe au conseil d'administration, en vertu de ses statuts 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 ses obligations d'information continue en temps opportun ainsi qu'à l'intégrité des systèmes de contrôle interne et de gestion de l'information de la Société. Le conseil d'administration s'acquitte de cette tâche principalement par l'entremise du Comité d'audit et de gestion des risques.

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

La Société a établi et maintient des contrôles et procédures de communication de l'information conçus pour fournir l'assurance raisonnable que les informations importantes liées à la Société sont communiquées au chef de la direction et au chef de la direction financière par d'autres membres du personnel, en particulier pendant la période où les documents annuels et intermédiaires de la Société sont établis, et que l'information qui doit être présentée dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports déposés ou transmis par la Société conformément aux lois sur les valeurs mobilières au Canada et aux États-Unis est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par ces lois et les règles qui s'y rattachent. En date du 30 septembre 2019, la direction a évalué, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, tels que définis en vertu du Règlement 52-109 adopté par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la règle 13a – 15(e) de la *Securities Exchange Act of 1934* telle que modifiée. À la suite de cette évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces en date du 30 septembre 2019.

La Société a également établi et maintient un contrôle interne à l'égard de l'information financière, tel que défini en vertu du Règlement 52-109 et de la règle 13a – 15(f) de la *Securities Exchange Act of 1934* telle que modifiée. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société est un processus conçu sous la supervision du chef de la direction et du chef de la direction financière de la Société, et mis en œuvre par la direction et d'autres membres clés du personnel de la Société, pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS. Toutefois, en raison de ses limitations intrinsèques, le contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait ne pas prévenir ou détecter les inexactitudes en temps opportun. En date du 30 septembre 2019, la direction a évalué, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la

direction financière, l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière, en se fondant sur le cadre et les critères établis dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework (2013)*, publié par le *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)* de la *Treadway Commission (COSO)*. À la suite de cette évaluation, la direction, sous la supervision et avec la participation du président et chef de la direction et du vice-président exécutif et chef de la direction financière, a conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière était efficace en date du 30 septembre 2019.

10. Environnement du risque

10.1. RISQUES ET INCERTITUDES

Bien que nous envisagions les perspectives d'avenir à long terme de la Société avec confiance, un certain nombre de risques et d'incertitudes pourraient avoir une incidence sur notre capacité de réaliser notre vision stratégique et nos objectifs de croissance. Les risques et incertitudes décrits ci-après devraient donc être pris en considération lors de l'évaluation du potentiel de la Société à des fins d'investissement.

10.1.1. Risques externes

Risque économique et politique

Les conjonctures économique et politique des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités ont une incidence sur nos résultats d'exploitation, directement et par le biais de leurs répercussions sur l'intensité des activités de nos clients. Nous ne pouvons toutefois prédire ni les répercussions des conjonctures économique et politique sur nos revenus futurs ni l'évolution de la conjoncture économique ou de l'incertitude politique. Un ralentissement économique ou l'incertitude politique peut influencer l'intensité des activités de nos clients et de nos clients éventuels. Nos clients peuvent annuler, réduire ou reporter des contrats en cours, ou encore retarder l'octroi de nouveaux mandats et ils pourraient réduire l'ampleur des projets informatiques qu'ils entreprennent, ce qui se traduirait par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre potentiellement restreint de mandats, la concurrence peut s'intensifier. Il pourrait alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents réduisent leurs tarifs pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'étalement. Les ralentissements économiques et l'incertitude politique rendent plus difficile l'atteinte des objectifs commerciaux et peuvent détourner l'attention et le temps de la direction de l'exploitation et de l'expansion de nos activités. Ces facteurs pourraient nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Autres risques externes

Il existe d'autres risques externes qui pourraient avoir un effet négatif sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités, sur notre secteur d'activité et sur notre entreprise, notamment le terrorisme, les conflits armés, les conflits de travail et le désordre social, les activités criminelles, les hostilités régionales et internationales ainsi que les réponses internationales à de telles hostilités, ou encore les maladies ou les urgences sanitaires ayant des répercussions sur les économies locales, nationales ou internationales. En outre, les conséquences possibles des changements climatiques sont imprévisibles, et les catastrophes naturelles, la hausse du niveau de la mer, les inondations, les sécheresses et d'autres phénomènes météorologiques posent des risques supplémentaires. Chacun de ces risques pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, nos revenus et 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 mise en marché et de vente ou une plus grande portée dans certaines régions, ce qui leur permet de mieux livrer concurrence pour les nouveaux contrats. Dans certains marchés spécialisés, régionaux ou métropolitains, nos concurrents sont des petites entreprises qui possèdent des capacités spécialisées et qui peuvent fournir des services plus abordables sur le plan financier. Certains de nos concurrents ont une plus grande présence que nous dans des pays où les coûts sont moins élevés, ce qui peut leur permettre d'offrir des services dans le monde entier à des conditions plus favorables. L'intensification de la concurrence parmi les entreprises de services en TI se traduit souvent par une pression sur les prix. Rien ne garantit que nous réussirons à fournir suffisamment de services de qualité à prix concurrentiel pour nous permettre de maintenir ou d'accroître notre part de marché.

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent s'avérer difficiles. Par conséquent, nous devons continuer d'attirer et de fidéliser des professionnels hautement compétents et d'établir un plan de relève efficace. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés, qualifiés et détenant les cotes de sécurité gouvernementales appropriées nécessaires pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers des services de sous-traitance ou effectuer des mutations pour combler l'écart. Si notre plan de relève ne nous permet pas d'identifier des personnes ayant du potentiel ou de permettre à notre personnel clé de se perfectionner, nous pourrions ne pas être en mesure de remplacer ceux qui prennent leur retraite ou quittent la Société, et nous serions dans l'obligation de recruter et de former de nouveaux employés, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts et exercerait une pression sur notre bénéfice net.

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

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

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

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

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

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

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

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

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, renouvellements et prolongations dans les secteurs des services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué et de l'intégration de systèmes; deuxièmement, l'obtention de contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué d'envergure à long terme; troisièmement, les acquisitions d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers; et quatrièmement, les acquisitions transformationnelles d'envergure.

Notre capacité de prospérer grâce à notre croissance interne est soumise à un certain nombre de facteurs qui échappent à notre contrôle, notamment l'allongement de notre cycle de ventes pour d'importants contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué.

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

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

Variabilité des résultats financiers

Notre capacité de maintenir et d'accroître nos revenus dépend non seulement de la mise en œuvre de notre stratégie de croissance et d'acquisition, mais aussi d'un certain nombre d'autres facteurs, qui pourraient faire fluctuer les résultats financiers

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

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

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

Risque financier et risque opérationnel associés aux marchés internationaux

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

Défis organisationnels associés à notre envergure

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

Impôts et taxes et programmes de crédits d'impôt

En estimant notre impôt sur les bénéfices à payer, la direction utilise des méthodes comptables pour déterminer les positions fiscales qui sont susceptibles d'être soutenues par les autorités fiscales applicables. Nous ne pouvons cependant pas affirmer avec certitude que nos avantages fiscaux futurs ou nos passifs d'impôt futurs ne différeront pas de manière importante de nos estimations ou de nos attentes. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales qui s'appliquent à nos activités changent sans cesse. De plus, les avantages fiscaux futurs et les passifs d'impôt futur dépendent de facteurs qui sont essentiellement incertains et susceptibles de changer, notamment les bénéfices futurs, les taux d'imposition futurs et la répartition prévue des secteurs d'activité dans les différents pays où nous menons nos activités. De plus, nos déclarations d'impôt font continuellement l'objet de révisions par les autorités fiscales applicables et nous faisons continuellement l'objet d'audits, d'enquêtes et de procédures fiscales dans différents pays. Ces autorités fiscales déterminent le montant réel de l'impôt à payer ou à recevoir, le montant de tous les avantages fiscaux futurs ou passifs d'impôt futur, ainsi que le montant de toute charge d'impôt sur les bénéfices que nous pourrions comptabiliser à la longue. Les autorités fiscales ont été en désaccord avec

nos positions fiscales et pourraient l'être à nouveau dans l'avenir, et elles se montrent de plus en plus agressives en ce qui concerne les positions fiscales, notamment pour ce qui est des opérations intersociétés.

Dans l'avenir, notre taux d'imposition effectif pourrait subir l'incidence négative des contestations visant des opérations intersociétés, des variations de la valeur des actifs et passifs d'impôt différé, des modifications de lois fiscales, de leur interprétation ou de leur mise en application, de l'évolution de la répartition du bénéfice entre des pays dont les taux d'imposition prévus par la loi sont différents, de l'expiration des avantages fiscaux et des modifications de méthodes comptables. Dans les pays où nous exerçons nos activités, les taux d'imposition pourraient varier du fait de l'évolution de la conjoncture économique et des politiques fiscales.

Plusieurs pays dans lesquels la Société exerce ses activités ont mis en œuvre, ou envisagent de mettre en œuvre, des modifications touchant les lois, les règles et les interprétations fiscales, comptables et autres qui nous concernent, et l'environnement fiscal en général fait en sorte qu'il est de plus en plus difficile pour les sociétés multinationales d'exercer leurs activités tout en ayant une certitude quant à l'impôt dans plusieurs pays.

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 notre taux d'imposition effectif, à la disponibilité des crédits d'impôt, au coût des services que nous offrons et à la disponibilité des déductions pour pertes d'exploitation.

Avantages tirés des programmes parrainés par le gouvernement

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

Risque de crédit associé aux créances clients et travaux en cours

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

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

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

Risque de résiliation anticipée des contrats

Si nous n'exécutons pas nos mandats conformément aux ententes contractuelles conclues avec nos clients, certains pourraient décider de résilier leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de réduire notre bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie et pourrait avoir une incidence sur la valeur de notre carnet de commandes. En outre, certains de nos contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué 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 de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué à long terme, selon les spécifications propres à l'appel d'offres du client et, parfois, avant que la portée et la conception finale du contrat ne soient déterminées. De plus, une partie substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est exécutée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client, et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport à l'ensemble des efforts estimé pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodes et nos professionnels pour réaliser le contrat considéré, conformément au Cadre de gestion du partenariat client (le Cadre) de CGI, un ensemble structuré qui comporte des normes élevées de gestion des contrats devant être appliquées à l'échelle de la Société. Si nous n'appliquons pas le Cadre adéquatement, si nous ne réussissons pas à estimer correctement le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ou si des facteurs imprévus surviennent, y compris certains facteurs indépendants de notre volonté, il pourrait y avoir des répercussions sur les coûts ou les calendriers de réalisation, ce qui entraînerait une incidence négative importante sur le bénéfice net prévu.

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

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

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

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

Risque associé aux garanties

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

Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

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

Risque associé à la concentration de la clientèle

Nous dégageons une tranche considérable de nos revenus des services que nous fournissons à différents ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis. Nous comptons continuer dans cette voie. Toutefois, rien ne garantit qu'à l'avenir ces ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis continueront d'utiliser nos services dans la même mesure, ni même qu'ils continueront à le faire. Si un important ministère ou organisme gouvernemental fédéral des États-Unis limitait, réduisait ou éliminait le travail qu'il nous accorde, nous pourrions être dans l'incapacité de récupérer les revenus perdus par du travail attribué par d'autres ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis ou clients, ce qui pourrait nuire de manière marquée à notre entreprise, à nos perspectives d'avenir, à notre situation financière et à nos résultats des activités. Même si, selon les IFRS, un gouvernement national et ses ministères et organismes gouvernementaux ne représentent qu'un seul client, notre clientèle du secteur gouvernemental des États-Unis est très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec de nombreux ministères et organismes gouvernementaux différents.

Risque associé aux affaires émanant des autorités publiques

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

Risque associé à la réglementation

Nos activités internationales nous obligent à être conformes aux lois et règlements 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, les relations de travail et l'environnement. L'obligation d'observer ces différentes exigences à l'échelle mondiale représente un défi et mobilise d'importantes ressources. Les lois et règlements changent fréquemment et les exigences qui en découlent peuvent parfois être contradictoires, ce qui pourrait nous exposer à des amendes pour non-respect et nuire à notre réputation. En outre, dans certains territoires, nous pourrions faire face à l'absence de lois et de règlements efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle et à des restrictions sur la circulation de trésorerie et d'autres actifs, l'importation ou l'exportation de certaines technologies, et le rapatriement des bénéficiaires. Ces risques pourraient avoir une incidence sur nos activités à l'échelle mondiale et avoir pour effet de réduire nos bénéfices

Nos activités auprès des ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis doivent aussi être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des autorités publiques. Ces lois et règlements, 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 ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis relativement à l'observation de ces règles. Si nous ne sommes pas conformes aux exigences, nous pourrions nous voir imposer des pénalités et des sanctions, y compris la résiliation du contrat, la suspension des paiements, la suspension ou l'interdiction de faire affaire avec le gouvernement fédéral et des amendes.

Poursuites liées à nos travaux

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

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

Dans le cadre de nos activités, les applications et les renseignements de nos clients, y compris les renseignements exclusifs et les renseignements personnels qu'ils gèrent, doivent souvent être traités et sauvegardés sur nos réseaux et nos systèmes, ainsi que dans des centres de traitement des données que nous gérons. Nous traitons et sauvegardons également des renseignements exclusifs relatifs à nos activités ainsi que des renseignements personnels relatifs à nos membres. La Société est assujettie à de nombreux lois et règlements conçus pour protéger l'information, comme le Règlement général sur la protection des données de l'Union européenne (RGPD), divers lois et règlements au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays où la Société exerce ses activités qui régissent la protection des renseignements sur la santé ou d'autres renseignements personnels identifiables et la confidentialité des données. Ces lois et règlements sont de plus en plus nombreux et complexes et sont adoptés et modifiés plus fréquemment, ce qui entraîne un risque et un coût de conformité accrus. Les sanctions financières potentielles en cas de non-respect de ces lois et règlements ont considérablement augmenté avec l'adoption du RGPD. Le chef de la protection des données de la Société veille à ce que celle-ci se conforme aux lois en matière de protection des renseignements personnels. La Société fait face à des risques inhérents à la protection de la sécurité de données personnelles, risques dont la complexité, l'importance et la fréquence ont augmenté au cours de dernières années. La perte, le vol ou la destruction des renseignements numériques et de matériel connexe, de même que la défaillance du matériel ou des systèmes, peuvent entraîner l'interruption temporaire de nos services. Les causes de ces défaillances peuvent découler de l'erreur humaine dans un cadre de fonctionnement normal (y compris des actes commis volontairement ou involontairement ou l'inaction de nos membres), d'entretien ou de mise à niveau, d'actes de piratage, de vandalisme (y compris les attaques par déni de service et les virus), de vol et d'accès non autorisé, ainsi que de pannes de courant et surtensions, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou de nombreuses autres causes. Les mesures que nous prenons pour nous protéger contre

tous les risques associés à l'infrastructure informatique, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements, pourraient ne pas prévenir la divulgation indue, la perte, le vol, le détournement, la destruction des renseignements sur nos clients ou l'accès non autorisé à ceux-ci ni les interruptions de service. Ces événements pourraient entraîner une perte financière découlant des coûts liés aux mesures de réparation, des litiges avec nos clients ou de tiers (y compris en vertu des lois en matière de protection des renseignements personnels), des réclamations et des dommages, exposer la Société à des sanctions gouvernementales, et ternir notre marque et notre réputation.

Risques associés à la sécurité et à la cybersécurité

Dans le contexte actuel, les risques associés à la sécurité sont nombreux et en constante évolution, en particulier les risques liés à la cybersécurité émanant des pirates informatiques, des cyberactivistes, d'organisations parrainées par l'État, de l'espionnage industriel, de l'inconduite d'un employé, et de l'erreur humaine ou technologique. En tant qu'entreprise de services-conseils en TI et en management d'envergure mondiale qui fournit à la fois des services au secteur privé et au secteur public, nous traitons et sauvegardons des quantités de données de plus en plus importantes pour nos clients, dont des renseignements exclusifs et des renseignements personnels. Par conséquent, les menaces physiques et les cybermenaces pourraient avoir une incidence négative sur nos activités et nuire à nos ventes futures et à notre situation financière ou accroître nos coûts et nos dépenses. La divulgation non autorisée d'informations confidentielles ou à caractère sensible relatives à nos clients ou à nos membres, y compris les cyberattaques ou autres atteintes connexes à la sécurité, pourrait entraîner la perte de données, donner lieu à des frais liés à des mesures correctives ou d'autres frais, engager notre responsabilité en vertu des lois fédérales et provinciales, donner lieu à des litiges et des enquêtes dont nous ferions l'objet, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Ces risques associés à la sécurité pour la Société comprennent toute attaque éventuelle non seulement de nos produits, services et systèmes, mais également de ceux de nos clients, fournisseurs, partenaires et autres tiers. Le chef de la sécurité de la Société veille à la sécurité de la Société. Nous nous efforçons de détecter tous les incidents liés à la sécurité et de mener enquête, le cas échéant, et visons à prévenir le risque qu'ils ne surviennent ou ne se répètent. Pour ce faire, nous : i) établissons et passons en revue, sur une base régulière, les politiques et les normes liées à la sécurité de l'information, à la protection des données, à la sécurité physique des installations et à la continuité des affaires, ii) surveillons le rendement de la Société par rapport aux politiques et aux normes en question, iii) élaborons des stratégies visant à atténuer les risques auxquels la Société est exposée, notamment au moyen de formations pour tous les employés en matière de sécurité pour accroître la sensibilisation aux cybermenaces éventuelles, iv) mettons en place des mesures de sécurité pour assurer un niveau de contrôle approprié selon la nature de l'information et des risques s'y rattachant, notamment grâce à la gestion des accès, à la surveillance de la sécurité et à la réalisation de tests visant à atténuer, à détecter et à contrer les tentatives d'accès non autorisé aux systèmes et aux réseaux d'information, et v) travaillons de concert avec l'industrie et le gouvernement pour contrer les cybermenaces. Toutefois, en raison de la nature évolutive et de la complexité de ces menaces, rien ne garantit que nos mesures de sécurité permettront de détecter ou de prévenir les atteintes à la cybersécurité, les cyberintrusions et les cyberattaques. Nous sommes régulièrement la cible de tentatives de cybermenaces ou autres menaces à la sécurité et nous devons surveiller et développer nos réseaux informatiques et nos infrastructures technologiques en permanence afin d'éviter, de détecter, de gérer et d'atténuer le risque lié aux accès non autorisés, à l'usage abusif, aux virus informatiques ou à tout autre événement pouvant avoir une incidence sur la sécurité. Les cybermenaces et les menaces à la sécurité de la part d'initiés ou d'employés représentent une préoccupation croissante pour toutes les grandes entreprises, y compris la nôtre. CGI cherche continuellement à installer de nouveaux systèmes informatiques, à mettre à jour les systèmes existants et à offrir à ses membres des formations de sensibilisation relatives au hameçonnage, aux logiciels malveillants et aux autres cybermenaces, afin de s'assurer que la Société soit protégée, autant que possible, contre les cyberrisques et les atteintes à la sécurité. Bien que CGI choisisse ses fournisseurs tiers avec soin, elle ne contrôle pas leurs actes. Tout problème causé par ces fournisseurs tiers, y compris les problèmes découlant du manque de communication ou de toute autre perturbation des services de communication fournis par un fournisseur, l'incapacité d'un fournisseur à traiter les volumes actuels ou des volumes plus élevés, les cyberattaques et les atteintes à la sécurité visant un fournisseur pourraient avoir une incidence négative sur notre capacité d'offrir des produits et des services aux clients et d'exercer autrement nos activités. De plus, même si nous détenons une police d'assurance responsabilité couvrant les cyberrisques, rien ne garantit que cette protection sera suffisante, sur le plan du type ou du montant des prestations, pour couvrir les coûts, les dommages, les obligations et les pertes qui pourraient découler d'atteintes à la cybersécurité, de

cyberattaques ou d'autres atteintes connexes. À mesure que le portrait de la cybersécurité évolue, la Société pourrait juger nécessaire d'investir davantage pour protéger les données et l'infrastructure. Toute menace à la sécurité susmentionnée pourrait exposer la Société, ses clients ou autres tiers à une responsabilité éventuelle, à un litige ou à des mesures de réglementation ainsi qu'à la perte de confiance des clients, à la perte de clients existants ou éventuels, à la perte de contrats gouvernementaux à caractère sensible, à la détérioration de notre marque et de notre réputation, et à d'autres pertes financières.

Risque d'atteinte à notre réputation

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

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

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

Risques liés au contrôle interne

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

Risques de liquidité et de financement

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

Risque de change

La plupart de nos revenus et de nos frais sont libellés en devises autres que le dollar canadien. Les variations des taux de change ont une incidence sur les résultats de nos activités étant donné qu'ils sont présentés en dollars canadiens. Ce risque

est réduit en partie par une couverture naturelle de rapprochement des charges et des revenus libellés dans la même devise et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture mondiale. Ces couvertures naturelles pourraient toutefois diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. Aussi, en raison de l'utilisation de contrats de couverture, nous courons le risque que les institutions financières ne s'acquittent pas de leurs obligations aux termes de nos instruments financiers. D'autre part, rien ne garantit que notre stratégie et nos ententes de couverture permettront de compenser l'incidence de la fluctuation des taux de change, ce qui pourrait grandement nuire à nos revenus, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et nos perspectives. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

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

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, Relations avec les investisseurs et relations publiques
Téléphone : (514) 841-3355
lorne.gorber@cgi.com

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