



RAPPORT DE GESTION

DU PREMIER TRIMESTRE DE

L'EXERCICE 2020

Le 29 janvier 2020

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 résumés intermédiaires de la Société et les notes pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 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	• 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. • Marge du bénéfice net (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue en divisant notre bénéfice net par nos revenus. La direction est d'avis qu'une mesure en pourcentage des revenus est utile car elle permet de mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. • 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	• 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 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.
Croissance	• 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	• Dette nette (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure établie en soustrayant de la dette et des obligations locatives la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements courants, les placements non courants et après ajustement au titre de 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.

Changement aux secteurs opérationnels

Au 1^{er} octobre 2019, la Société a réaligné sa structure de gestion, ce qui a principalement donné lieu à la création de deux nouveaux secteurs opérationnels, soit Scandinavie (Suède, Danemark et Norvège) et Finlande, Pologne et pays baltes, qui étaient collectivement regroupés sous Europe du Nord par rapport à l'exercice précédent. Ainsi, la gestion des activités de la Société se fait désormais au moyen des neuf secteurs opérationnels suivants : Ouest et Sud de l'Europe (principalement la France, le Portugal et la Belgique); États-Unis d'Amérique (É.-U.) Secteur privé et gouvernements locaux; Canada; É.-U. Gouvernement fédéral américain; Royaume-Uni (R.-U.) et Australie; Centre et Est de l'Europe (principalement l'Allemagne et les Pays-Bas); Scandinavie; Finlande, Pologne et pays baltes; et Centres mondiaux de prestation de services en Asie-Pacifique (principalement l'Inde et les Philippines) (Asie-Pacifique). Ce réalignement de la structure de gestion comprenait aussi, dans une moindre mesure, les transferts de certaines gammes de services entre les secteurs opérationnels de la Société. La Société a révisé de manière rétrospective l'information sectorielle des périodes comparatives pour s'aligner avec la nouvelle structure opérationnelle. Veuillez vous reporter aux sections 3.4. et 3.6. du présent document ainsi qu'à la note 9 de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur ces secteurs.

Objectifs et contenu du rapport de gestion

Dans le présent document, nous allons :

- Donner une explication narrative des états financiers consolidés résumés intermédiaires du point de vue de la direction.
- Présenter le contexte dans lequel les états financiers consolidés résumés intermédiaires doivent être analysés en étoffant les informations fournies au sujet de la dynamique et des tendances qui se dégagent des activités de la Société;
- Fournir des informations permettant au lecteur d'évaluer la probabilité que le rendement passé 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 1.2. Vision et stratégie 1.3. Environnement concurrentiel	8 9 9
2. Points saillants et principales mesures du rendement	2.1. Points saillants du premier trimestre de 2020 par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent 2.2. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement 2.3. Rendement de l'action 2.4. Investissements dans des filiales 2.5. Incidence de l'adoption de l'IFRS 16	10 11 12 13 14
3. Résultats financiers	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation 3.2. Taux de change 3.3. Répartition des revenus 3.4. Revenus par secteur 3.5. Charges d'exploitation 3.6. BAII ajusté par secteur 3.7. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices 3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	15 16 17 18 22 23 25 26
4. Situation de trésorerie	4.1. États consolidés des flux de trésorerie 4.2. Sources de financement 4.3. Obligations contractuelles 4.4. Instruments financiers et transactions de couverture 4.5. Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie 4.6. Garanties 4.7. Capacité de livrer les résultats	28 30 32 32 33 33 34
5. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables.	35
6. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires.	37

7. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables.	40
8. Environnement du risque	8.1. Risques et incertitudes	42
	8.2. Poursuites judiciaires	52

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 environ 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 Innover.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

Notre stratégie s'est toujours appuyée sur des tendances fondamentales à long terme. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la section 1.2. du rapport de gestion de CGI pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, qui est disponible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières sur SEDAR (disponible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis sur EDGAR (disponible à l'adresse www.sec.gov).

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Aucune modification importante n'a été apportée à la description de notre environnement concurrentiel depuis la fin de l'exercice 2019. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la section 1.3. du rapport de gestion de CGI pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, qui est disponible sur le site Web de CGI, à l'adresse www.cgi.com, et qui a été déposé auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières sur SEDAR (disponible à l'adresse www.sedar.com) ainsi qu'auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis sur EDGAR (disponible à l'adresse www.sec.gov).

2. Points saillants et principales mesures du rendement

2.1. POINTS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2020 PAR RAPPORT AU TRIMESTRE CORRESPONDANT DE L'EXERCICE PRÉCÉDENT

- Revenus de 3,05 milliards \$, en hausse de 3,1 % ou 4,8 % en devises constantes;
- BAII ajusté² de 474,1 millions \$, en hausse de 8,0 %;
- Marge du BAII ajusté² de 15,5 %, en hausse de 70 points centésimaux;
- Bénéfice net de 290,2 millions \$, en baisse de 6,8 %;
- Bénéfice net, excluant les éléments spécifiques¹, de 334,9 millions \$, en hausse de 6,4 %;
- Bénéfice par action après dilution de 1,06 \$, en baisse de 4,5 %;
- Bénéfice par action après dilution, excluant les éléments spécifiques¹, de 1,23 \$, en hausse de 9,8 %;
- Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation² de 465,3 millions \$, en hausse de 18,8 %;
- Nouveaux contrats signés pour une valeur de 2,75 milliards \$, ou 90,0 % des revenus;
- Carnet de commandes de 22,29 milliards \$.

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

² Compte tenu de l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16 analysée à la section 2.5. du présent document.

2.2. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT¹

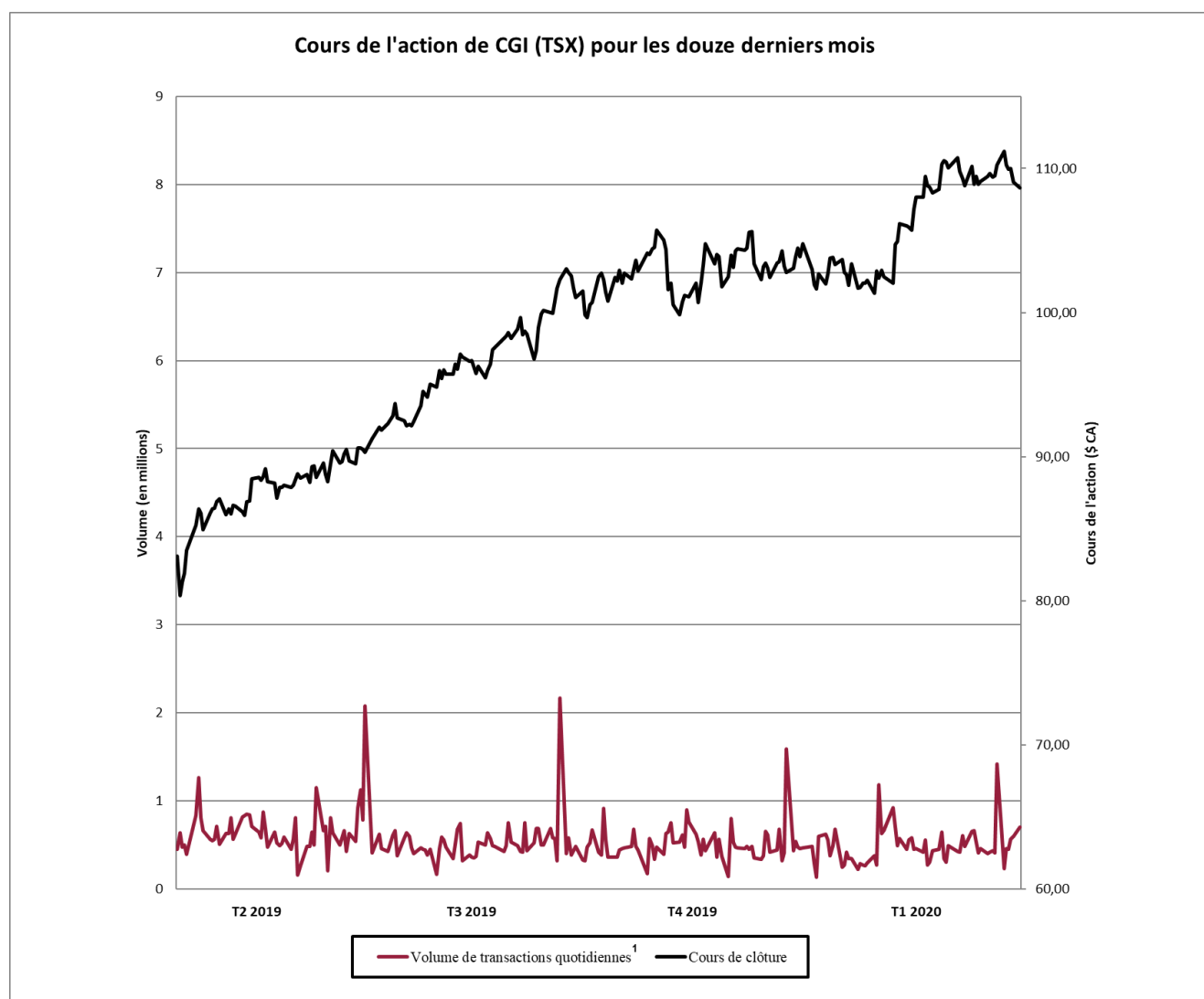
Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 déc. 2019	30 sept. 2019	30 juin 2019	31 mars 2019	31 déc. 2018	30 sept. 2018	30 juin 2018	31 mars 2018
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Revenus	3 054,7	2 959,2	3 119,8	3 068,3	2 963,9	2 799,0	2 940,7	2 950,3
Croissance des revenus sur douze mois	3,1 %	5,7 %	6,1 %	4,0 %	5,2 %	7,3 %	3,7 %	8,3 %
Croissance des revenus sur douze mois en devises constantes	4,8 %	7,7 %	6,6 %	4,7 %	4,5 %	5,0 %	3,8 %	4,9 %
Carnet de commandes	22 292	22 611	22 418	22 947	23 338	22 577	22 407	22 049
Nouveaux contrats	2 749	3 409	2 951	3 255	3 031	3 534	3 470	3 513
Ratio nouveaux contrats/facturation	90,0 %	115,2 %	94,6 %	106,1 %	102,3 %	126,2 %	118,0 %	119,1 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	101,3 %	104,4 %	106,9 %	112,9 %	116,3 %	117,3 %	113,8 %	107,7 %
Rentabilité¹								
BAIL ajusté ²	474,1	457,5	474,2	454,1	439,2	435,7	435,3	424,4
Marge du BAIL ajusté	15,5 %	15,5 %	15,2 %	14,8 %	14,8 %	15,6 %	14,8 %	14,4 %
Bénéfice net	290,2	324,1	309,4	318,3	311,5	293,5	288,3	274,4
Marge du bénéfice net	9,5 %	11,0 %	9,9 %	10,4 %	10,5 %	10,5 %	9,8 %	9,3 %
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	1,06	1,19	1,12	1,14	1,11	1,03	1,00	0,94
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques ²	334,9	329,5	337,2	324,5	314,7	309,8	309,7	303,2
Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques	11,0 %	11,1 %	10,8 %	10,6 %	10,6 %	11,1 %	10,5 %	10,3 %
Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars) ²	1,23	1,21	1,22	1,17	1,12	1,09	1,08	1,04
Situation de trésorerie¹								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	465,3	405,2	375,2	462,0	391,5	340,4	317,3	425,7
En pourcentage des revenus	15,2 %	13,7 %	12,0 %	15,1 %	13,2 %	12,2 %	10,8 %	14,4 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	49	50	52	49	54	52	50	46
Structure du capital¹								
Dettes nettes	2 810,6	2 117,2	2 336,1	1 597,3	1 738,7	1 640,8	1 685,2	1 525,9
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	27,7 %	22,9 %	25,2 %	17,4 %	19,1 %	19,2 %	19,6 %	17,5 %
Rendement des capitaux propres	18,0 %	18,5 %	18,1 %	17,7 %	17,3 %	17,3 %	16,0 %	16,0 %
Rendement du capital investi	14,4 %	15,1 %	15,0 %	14,9 %	14,5 %	14,5 %	13,5 %	13,5 %
Bilan¹								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	223,2	223,7	225,2	544,0	406,1	184,1	171,1	287,5
Total de l'actif	13 863,6	12 621,7	12 813,9	12 709,4	12 872,5	11 919,1	12 155,0	12 363,7
Passifs financiers non courants ³	2 766,3	2 236,0	2 421,3	2 007,3	2 070,9	1 530,1	1 615,7	1 578,9

¹ Les chiffres au 31 décembre 2019 tiennent compte de l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16, tandis que les trimestres précédents n'ont pas été ajustés, comme il est indiqué à la section 5.

² Veuillez vous reporter aux sections 3.7. et 3.8.3. du rapport de gestion de chacun des trimestres respectifs pour le rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR pour les trimestres de 2018 et 2019. Pour les exercices 2019 et 2018, veuillez vous reporter aux sections 5.6. et 5.6.1. du rapport de gestion de chacun des exercices.

³ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette à long terme, les obligations locatives non courantes et les instruments financiers dérivés non courants.

2.3. RENDEMENT DE L'ACTION



2.3.1. Données sur le titre au cours du premier trimestre de 2020

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 :	105,01	Ouverture :	79,00
Haut :	111,86	Haut :	85,00
Bas :	101,06	Bas :	75,80
Clôture :	108,67	Clôture :	83,71
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	702 901	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	155 591

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 du premier trimestre de l'exercice 2020, la Société a racheté aux fins d'annulation 169 300 actions classe A en contrepartie de 17,2 millions \$ à un prix moyen pondéré de 101,48 \$.

Au 31 décembre 2019, 6 954 032 actions classe A avaient été annulées et payées dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités pour un montant total de 675,4 millions \$ à un prix moyen pondéré de 97,13 \$, représentant 35 % du nombre total d'actions classe A que la Société pouvait racheter aux fins d'annulation dans le cadre de l'actuelle offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Le 29 janvier 2020, le conseil d'administration de la Société a autorisé, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités qui permet le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 20 149 100 millions d'actions classe A, soit 10 % des actions de la Société détenues dans le public à la fermeture des marchés le 22 janvier 2020. Les actions classe A peuvent être rachetées aux fins d'annulation aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités dès le 6 février 2020 jusqu'au 5 février 2021 au plus tard, ou plus tôt si la Société procédait au rachat du nombre maximal d'actions classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou décidait de cesser d'effectuer des rachats aux fins d'annulation aux termes de cette offre.

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 24 janvier 2020 :

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 24 janvier 2020
Actions subalternes classe A avec droit de vote	240 399 123
Actions classe B à droits de vote multiples	28 945 706
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	9 778 632

2.4. INVESTISSEMENTS DANS DES FILIALES

Le 18 décembre 2019, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de SCISYS Group Plc (SCISYS) pour un prix d'achat totalisant 130,3 millions \$ (75,5 millions £). 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, se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition, qui générera des revenus annualisés d'environ 59 millions £ (soit environ 100 millions \$).

Le 20 janvier 2020, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Meti Logiciels et Services (Meti) pour un prix d'achat de 43,4 millions \$ (30,0 millions €). Établie en France, Meti se spécialise dans le développement de solutions logicielles pour le secteur du commerce de détail partout en Europe et fait affaire avec certains des plus grands détaillants européens. Environ 300 professionnels se sont joints à la Société à la suite de cette acquisition, qui générera des revenus annualisés d'environ 26 millions € (soit environ 40 millions \$ CA).

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 gouvernements.

2.5. INCIDENCE DE L'ADOPTION DE L'IFRS 16

Le 1^{er} octobre 2019, la Société a adopté 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, en remplacement de la norme comptable internationale (IAS) 17, *Contrats de location* (veuillez vous reporter à la section 5 du présent document).

L'incidence sur les bilans consolidés à la date d'adoption est présentée à la note 3 de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires. Il s'agit principalement de la comptabilisation au bilan des contrats de location de la Société sous forme d'actifs au titre du droit d'utilisation et d'obligations locatives.

La comptabilisation au bilan consolidé des contrats de location a eu une incidence sur nos états consolidés intermédiaires du résultat du premier trimestre de 2020, qui présentent maintenant une diminution des coûts des services et frais de vente et d'administration de 47,8 millions \$, une augmentation de l'amortissement de 38,1 millions \$ pour une incidence nette sur le BAII ajusté de 9,7 millions \$ (dont il est question à la section 3.6. du présent document) contrebalancée en partie par une augmentation des charges financières de 7,9 millions \$ (dont il est question à la section 3.7.3. du présent document).

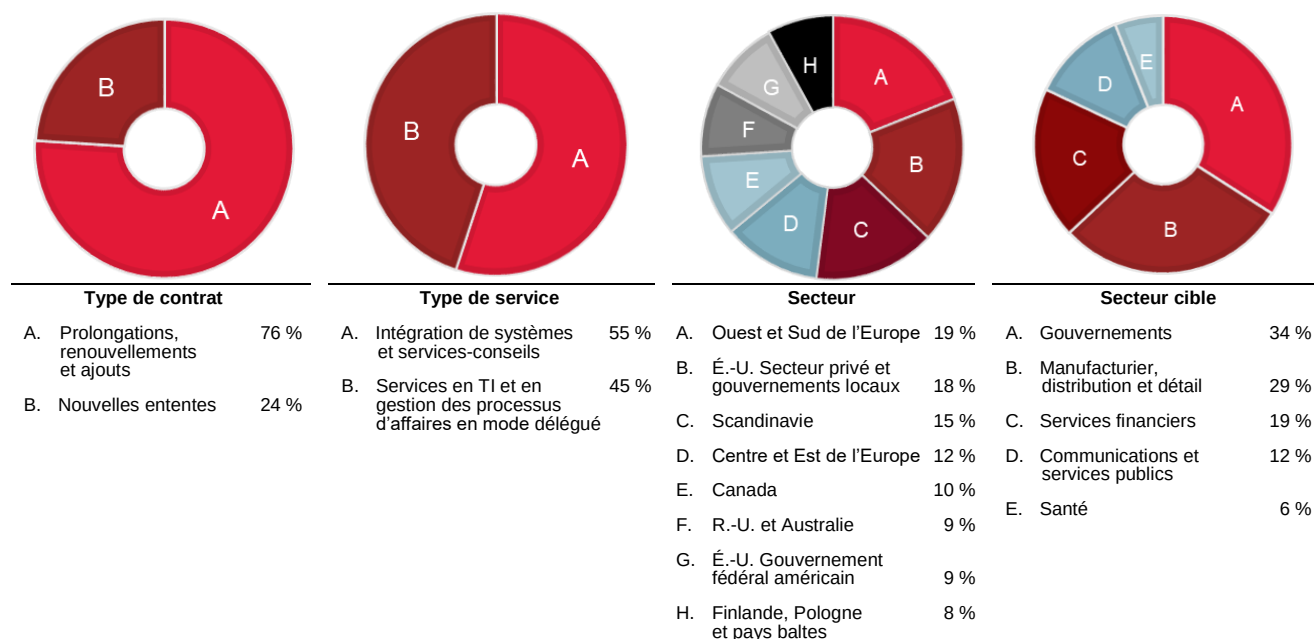
Par ailleurs, la section 4 du présent document présente l'incidence sur le tableau consolidé des flux de trésorerie qui s'est traduite par l'augmentation des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de 39,2 millions \$, et un montant correspondant présenté dans les flux de trésorerie affectés aux activités de financement, et la section 4.5. présente les incidences sur certains ratios de la structure du capital de la Société.

Enfin, l'adoption de l'IFRS 16 n'a pas d'incidence sur les clauses restrictives imposées par des tiers ou les modalités des emprunts de la Société.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019 ont atteint 2,7 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 90,0 %. 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. Pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2019, le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 101,3 %.

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

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019	Nouveaux contrats pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2019	Ratio nouveaux contrats/facturation pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2019
Total – CGI	2 749 283	12 364 515	101,3 %
Ouest et Sud de l'Europe	515 984	2 080 925	103,8 %
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	492 027	2 435 839	131,8 %
Canada	281 637	1 429 314	76,3 %
É.-U. Gouvernement fédéral américain	254 697	1 592 051	94,6 %
R.-U. et Australie	257 521	1 407 159	89,6 %
Centre et Est de l'Europe	314 454	1 206 460	99,8 %
Scandinavie	409 998	1 434 636	119,9 %
Finlande, Pologne et pays baltes	222 965	778 131	95,2 %

3.2. TAUX DE CHANGE

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

Taux de change de clôture

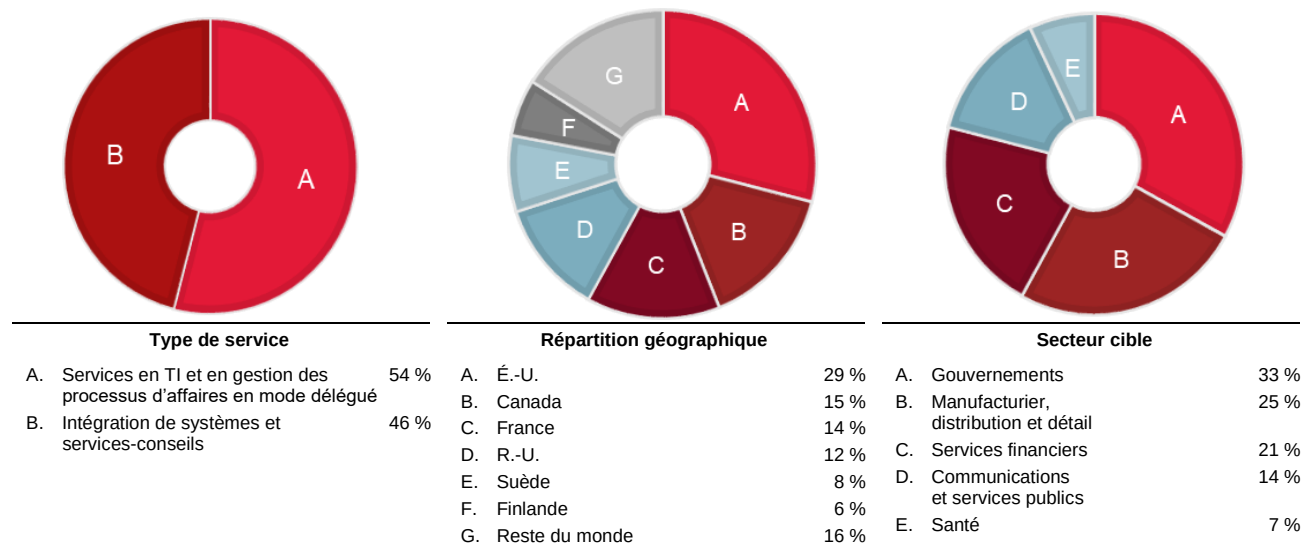
Aux 31 décembre	2019	2018	Variation
Dollar américain	1,2962	1,3643	(5,0)%
Euro	1,4554	1,5633	(6,9)%
Roupie indienne	0,0182	0,0196	(7,1)%
Livre sterling	1,7198	1,7410	(1,2)%
Couronne suédoise	0,1388	0,1539	(9,8)%

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2019	2018	Variation
Dollar américain	1,3201	1,3207	— %
Euro	1,4618	1,5071	(3,0)%
Roupie indienne	0,0185	0,0183	1,1 %
Livre sterling	1,7000	1,6994	— %
Couronne suédoise	0,1373	0,1461	(6,0)%

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



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 12,9 % de nos revenus pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, contre 12,0 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 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 ci-dessous présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs avant les éliminations, en isolant l'incidence de la variation des taux de change entre le premier trimestre de l'exercice 2020 et le premier trimestre de l'exercice 2019. Les revenus par secteur pour le premier trimestre de l'exercice 2019 ont été établis à l'aide des taux de change réels de cette période. L'incidence de la variation des taux de change correspond à la différence entre les résultats réels de la période considérée et les résultats de cette période convertis selon les taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre		2019	2018	Variation	
				\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>					
Total des revenus de CGI		3 054 747	2 963 946	90 801	3,1 %
Variation, compte non tenu de l'incidence des taux de change		4,8 %			
Incidence des taux de change		(1,7)%			
Variation par rapport à la période précédente		3,1 %			
Ouest et Sud de l'Europe					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		508 977	512 064	(3 087)	(0,6)%
Incidence des taux de change		(15 444)			
Revenus attribuables au secteur Ouest et Sud de l'Europe		493 533	512 064	(18 531)	(3,6)%
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		448 642	441 231	7 411	1,7 %
Incidence des taux de change		(668)			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux		447 974	441 231	6 743	1,5 %
Canada					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		435 978	445 717	(9 739)	(2,2)%
Incidence des taux de change		(9)			
Revenus attribuables au secteur Canada		435 969	445 717	(9 748)	(2,2)%
É.-U. Gouvernement fédéral américain					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		422 345	378 733	43 612	11,5%
Incidence des taux de change		(400)			
Revenus attribuables au secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain		421 945	378 733	43 212	11,4%
R.-U. et Australie					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		326 025	323 183	2 842	0,9 %
Incidence des taux de change		(188)			
Revenus attribuables au secteur R.-U. et Australie		325 837	323 183	2 654	0,8 %
Centre et Est de l'Europe					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		306 805	281 079	25 726	9,2 %
Incidence des taux de change		(9 026)			
Revenus attribuables au secteur Centre et Est de l'Europe		297 779	281 079	16 700	5,9 %
Scandinavie					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		322 723	259 104	63 619	24,6 %
Incidence des taux de change		(19 521)			
Revenus attribuables au secteur Scandinavie		303 202	259 104	44 098	17,0 %
Finlande, Pologne et pays baltes					
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change		205 333	204 963	370	0,2 %
Incidence des taux de change		(6 310)			
Revenus attribuables au secteur Finlande, Pologne et pays baltes		199 023	204 963	(5 940)	(2,9)%

Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	159 094	144 953	14 141	9,8 %
Incidence des taux de change	1 723			
Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique	160 817	144 953	15 864	10,9 %
Éliminations	(31 332)	(27 081)	(4 251)	15,7 %

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus se sont élevés à 3 054,7 millions \$, soit une hausse de 90,8 millions \$, ou 3,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 143,4 millions \$, ou 4,8 %. L'augmentation s'explique principalement par les récentes acquisitions, par la croissance interne dans le secteur cible des gouvernements, et, dans une moindre mesure, par la hausse des revenus tirés des services fondés sur la propriété intellectuelle.

3.4.1. Ouest et Sud de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur Ouest et Sud de l'Europe se sont établis à 493,5 millions \$, soit une baisse de 18,5 millions \$, ou 3,6 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 3,1 millions \$, ou 0,6 %. Cette variation est principalement attribuable à l'arrêt de nos activités au Brésil, au non-renouvellement d'un important contrat d'infrastructure au Portugal et à un jour facturable de moins en France. Le tout a été en partie contrebalancé par la croissance interne en France, surtout dans le secteur cible des gouvernements.

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 311 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019.

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux se sont établis à 448,0 millions \$, soit une hausse de 6,7 millions \$, ou 1,5 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 7,4 millions \$, ou 1,7 %. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse des revenus tirés des services fondés sur la propriété intellectuelle et au 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 278 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019.

3.4.3. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur Canada se sont établis à 436,0 millions \$, soit une baisse de 9,7 millions \$, ou 2,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, et un résultat semblable en devises constantes. Cette variation est principalement attribuable à la baisse du volume des services rendus dans les secteurs cibles services financiers et manufacturier, distribution et détail, liée en partie aux services d'infrastructure. Le tout a été contrebalancé par la croissance interne 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 293 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019.

3.4.4. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain se sont établis à 421,9 millions \$, soit une hausse de 43,2 millions \$, ou 11,4 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 43,6 millions \$, ou 11,5 %. Cette augmentation est attribuable aux solutions de la propriété intellectuelle, aux services applicatifs et aux services de cybersécurité. Le tout a été

en partie contrebalancé par une baisse du volume des services de gestion des processus d'affaires.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, 77 % des revenus du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain provenaient du domaine des activités civiles fédérales.

3.4.5. R.-U. et Australie

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur R.-U. et Australie se sont établis à 325,8 millions \$, soit une hausse de 2,7 millions \$, ou 0,8 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 2,8 millions \$, ou 0,9 %. Cette augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne dans les secteurs de l'industrie spatiale et de la défense et du renseignement ainsi qu'à la hausse des revenus tirés des services fondés sur la propriété intellectuelle dans le secteur cible des services financiers. Le tout a été en partie contrebalancé par la baisse du volume des services d'infrastructures et de nos activités en Australie.

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 260 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019.

3.4.6. Centre et Est de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur Centre et Est de l'Europe se sont établis à 297,8 millions \$, soit une hausse de 16,7 millions \$, ou 5,9 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 25,7 millions \$, ou 9,2 %. Cette augmentation s'explique surtout par les récentes acquisitions et par la croissance interne en Allemagne, principalement dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, gouvernements et communications et services publics.

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 services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 203 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019.

3.4.7. Scandinavie

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur Scandinavie se sont établis à 303,2 millions \$, soit une hausse de 44,1 millions \$, ou 17,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 63,6 millions \$, ou 24,6 %. Cette augmentation s'explique surtout par l'acquisition d'Acando AB (Acando), en partie contrebalancée par le non-renouvellement de contrats d'infrastructure ainsi que par la baisse du volume des services rendus dans les secteurs cibles communications et services publics et manufacturier, distribution et détail en Suède.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Scandinavie ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 241 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019.

3.4.8. Finlande, Pologne et pays baltes

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur Finlande, Pologne et pays baltes se sont établis à 199,0 millions \$, soit une baisse de 5,9 millions \$, ou 2,9 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus sont demeurés essentiellement stables, l'augmentation attribuable à l'acquisition d'Acando et la hausse du volume des services rendus dans le secteur cible des services financiers ayant été contrebalancées par la baisse du volume des services rendus 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 Finlande, Pologne et pays baltes ont été les secteurs des gouvernements et des services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 118 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019.

3.4.9. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les revenus du secteur Asie-Pacifique se sont établis à 160,8 millions \$, soit une hausse de 15,9 millions \$, ou 10,9 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 14,1 millions \$, ou 9,8 %. Cette augmentation découle principalement de la demande continue pour nos centres mondiaux de prestation de services, principalement dans les secteurs cibles services financiers et communications et services publics.

3.5. CHARGES D'EXPLOITATION

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2019	% des revenus	2018	% des revenus	Variation	
					%	\$
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 579 774	84,5 %	2 526 789	85,3 %	52 985	2,1 %
Perte de change	867	0,0 %	(2 015)	(0,1)%	2 882	(143,0) %

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 2 579,8 millions \$, soit une augmentation de 53,0 millions \$, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont diminué, passant de 85,3 % à 84,5 %. En pourcentage des revenus, les coûts des services ont diminué par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique surtout par une meilleure répartition des activités, les ajustements au titre de la comptabilisation de la rémunération liée au rendement, l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16 et la réduction de l'amortissement des relations clients, comme il est indiqué à la section 3.6. du présent document. En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration sont demeurés stables.

Au cours de la période de trois mois close le 31 décembre 2019, la conversion des résultats d'exploitation de la devise de nos établissements à l'étranger au dollar canadien a eu une incidence favorable de 46,0 millions \$, ce qui a contribué à annuler l'incidence de change défavorable de 52,6 millions \$ découlant de la conversion des revenus.

3.5.2. Perte de change

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, CGI a enregistré des pertes de change de 0,9 million \$ 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 périodes de trois mois closes les 31 décembre	Variation			
	2019	2018	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Ouest et Sud de l'Europe	73 644	72 008	1 636	2,3 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	14,9 %	14,1 %		
É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux	67 434	66 836	598	0,9 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	15,1 %	15,1 %		
Canada	99 456	89 602	9 854	11,0%
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	22,8 %	20,1 %		
É.-U. Gouvernement fédéral américain	56 165	52 628	3 537	6,7 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	13,3 %	13,9 %		
R.-U. et Australie	47 753	51 224	(3 471)	(6,8)%
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	14,7 %	15,8 %		
Centre et Est de l'Europe	31 346	24 135	7 211	29,9 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	10,5 %	8,6 %		
Scandinavie	23 526	19 469	4 057	20,8 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	7,8 %	7,5 %		
Finlande, Pologne et pays baltes	29 705	28 773	932	3,2 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	14,9 %	14,0 %		
Asie-Pacifique	45 077	34 497	10 580	30,7 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	28,0 %	23,8 %		
BAIL ajusté	474 106	439 172	34 934	8,0 %
Marge du BAIL ajusté	15,5 %	14,8 %		

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, la marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 14,8 % à 15,5 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique en grande partie par la meilleure répartition des revenus, les crédits d'impôt supplémentaires et l'incidence de 9,7 millions \$ découlant de l'adoption de l'IFRS 16, facteurs en partie contrebalancés par un jour facturable de moins en France.

3.6.1. Ouest et Sud de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Ouest et Sud de l'Europe s'est élevé à 73,6 millions \$, soit une hausse de 1,6 million \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 14,1 % à 14,9 %, en raison des ajustements au titre de la comptabilisation de la rémunération liée au rendement, d'une diminution de l'amortissement des relations clients et des crédits d'impôt supplémentaires pour la recherche et développement (R et D), facteurs en partie contrebalancés par un jour facturable de moins.

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur É.-U. Secteur privé et gouvernements locaux s'est élevé à 67,4 millions \$, soit une hausse de 0,6 million \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté est demeurée stable à 15,1 %.

3.6.3. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Canada s'est élevé à 99,5 millions \$, soit une hausse de 9,9 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 20,1 % à 22,8 %, ce qui s'explique surtout par les synergies découlant de l'optimisation et de la modernisation de nos services d'infrastructure, par la meilleure répartition des revenus, par les crédits d'impôt supplémentaires et par l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16.

3.6.4. É.-U. Gouvernement fédéral américain

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur É.-U. Gouvernement fédéral américain s'est élevé à 56,2 millions \$, soit une hausse de 3,5 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 13,9 % à 13,3 % comparativement à la même période de l'exercice précédent. La variation de la marge du BAIL s'explique principalement par la baisse des volumes de services rendus dans la gestion des processus d'affaires et par la rentabilité moindre de contrats isolés dans le secteur de la défense, facteurs en partie contrebalancés par l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16 et le règlement favorable d'un contrat avec un client.

3.6.5. R.-U. et Australie

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur R.-U. et Australie s'est élevé à 47,8 millions \$, soit une baisse de 3,5 millions \$ comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 15,8 % à 14,7 %, en raison de la baisse de rentabilité des activités de la Société en Australie.

3.6.6. Centre et Est de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Centre et Est de l'Europe s'est élevé à 31,3 millions \$, soit une hausse de 7,2 millions \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 8,6 %, au cours de l'exercice précédent, à 10,5 %. Cette augmentation du BAIL ajusté est attribuable surtout aux premiers avantages des synergies obtenues à travers l'intégration de l'entreprise acquise au cours de l'exercice précédent et à l'amélioration de la rentabilité aux Pays-Bas.

3.6.7. Scandinavie

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Scandinavie s'est élevé à 23,5 millions \$, soit une hausse de 4,1 millions \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 7,5 % à 7,8 %. Cette augmentation est principalement attribuable aux ajustements des charges à payer au titre de la rémunération liée au rendement et aux premiers avantages des synergies découlant de l'intégration des entreprises acquises à l'exercice précédent. Le tout a été contrebalancé en partie par l'incidence de la capacité excédentaire temporaire de nos services d'infrastructure en Suède.

3.6.8. Finlande, Pologne et pays baltes

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Finlande, Pologne et pays baltes s'est élevé à 29,7 millions \$, essentiellement stable par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 14,0 % à 14,9 %, en raison surtout de la meilleure répartition des revenus dans la plupart des secteurs cibles.

3.6.9. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, le BAIL ajusté du secteur Asie-Pacifique s'est élevé à 45,1 millions \$, soit une hausse de 10,6 millions \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 23,8 %, au cours de l'exercice précédent, à 28,0 %. Cette augmentation de la marge du BAIL ajusté découle principalement de l'amélioration de la productivité, de l'incidence favorable de nos contrats de change à terme ainsi que de l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16.

3.7. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2019	% des revenus	2018	% des revenus
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
BAII ajusté	474 106	15,5 %	439 172	14,8 %
<i>Plus les éléments suivants :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	20 234	0,7 %	4 438	0,1 %
Coûts de restructuration	31 178	1,0 %	—	— %
Charges financières nettes	26 722	0,9 %	14 610	0,5 %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	395 972	13,0 %	420 124	14,2 %

3.7.1. Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, la Société a engagé un montant de 20,2 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 SCISYS au modèle opérationnel de CGI. Ces coûts sont notamment liés à des indemnités de départ et aux honoraires professionnels.

3.7.2. Coûts de restructuration

Le 6 novembre 2019, la Société a annoncé un plan dans le cadre duquel elle engagera des coûts de restructuration pouvant atteindre 40,0 millions \$ au cours de l'exercice 2020, dont une tranche de 31,2 millions \$ a été passée en charges au premier trimestre de l'exercice 2020. Ces mesures de restructuration comprennent essentiellement l'arrêt de nos activités au Brésil, la réorientation des services d'infrastructure au Portugal pour privilégier la prestation de services sur le continent, ainsi que l'optimisation des services d'infrastructure en Suède. Ces initiatives devraient porter leurs fruits au cours de l'exercice 2020.

3.7.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme. Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les charges financières nettes ont augmenté de 12,1 millions \$, en raison surtout de la comptabilisation de charges d'intérêts de 7,9 millions \$ au titre des obligations locatives par suite de l'adoption de l'IFRS 16 et de la diminution des revenus d'intérêts provenant de nos actifs financiers.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	Variation			
	2019	2018	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	395 972	420 124	(24 152)	(5,7) %
Charge d'impôt sur les bénéfices	105 779	108 650	(2 871)	(2,6) %
Taux d'imposition effectif	26,7 %	25,9 %		
Bénéfice net	290 193	311 474	(21 281)	(6,8) %
Marge du bénéfice net	9,5 %	10,5 %		
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)	268 203 274	276 971 263	(8 767 989)	(3,2) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	273 121 586	281 568 097	(8 446 511)	(3,0) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	1,08	1,12	(0,04)	(3,6) %
Après dilution	1,06	1,11	(0,05)	(4,5) %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 105,8 millions \$, comparativement à 108,7 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, alors que notre taux d'imposition effectif a augmenté, passant de 25,9 % à 26,7 %. Cette hausse est principalement attribuable à certains frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration et coûts de restructuration non imposables, en partie contrebalancés par les crédits d'impôt supplémentaires pour la R et D non imposables en France et par l'incidence des réductions du taux d'imposition en Inde et au R.-U.

Compte non tenu 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 la période de trois mois close le 31 décembre 2019, comparativement à 25,9 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse du taux d'imposition s'explique principalement par les crédits d'impôt supplémentaires pour la R et D non imposables en France et par l'incidence des réductions du taux d'imposition en Inde et au R.-U.

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 le premier trimestre de l'exercice 2020, le nombre moyen pondéré de base et après dilution d'actions de CGI en circulation a diminué par rapport à celui du premier trimestre de l'exercice 2019 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, et les coûts de restructuration :

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre				Variation
	2019	2018	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	395 972	420 124	(24 152)	(5,7) %
Rajouter :				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	20 234	4 438	15 796	355,9 %
Coûts de restructuration	31 178	—	31 178	— %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	447 384	424 562	22 822	5,4 %
Marge	14,6 %	14,3 %		
Charge d'impôt sur les bénéfices	105 779	108 650	(2 871)	(2,6) %
Rajouter :				
Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	3 753	1 209	2 544	210,4 %
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	2 932	—	2 932	— %
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	112 464	109 859	2 605	2,4 %
Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques	25,1 %	25,9 %		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	334 920	314 703	20 217	6,4 %
Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques	11,0 %	10,6 %		
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)	268 203 274	276 971 263	(8 767 989)	(3,2) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	273 121 586	281 568 097	(8 446 511)	(3,0) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	1,25	1,14	0,11	9,6 %
Après dilution	1,23	1,12	0,11	9,8 %

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 31 décembre 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 213,1 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2019 et 2018.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2019	2018	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	465 266	391 529	73 737
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(200 082)	(107 063)	(93 019)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(265 675)	(86 533)	(179 142)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(262)	24 108	(24 370)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(753)	222 041	(222 794)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 465,3 millions \$, ou 15,2 % des revenus, comparativement à 391,5 millions \$, ou 13,2 %, pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'adoption de l'IFRS 16 a donné lieu à une augmentation de 39,2 millions \$ des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation du trimestre clos le 31 décembre 2019.

Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation des flux de trésorerie des activités d'exploitation :

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2019	2018	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	290 193	311 474	(21 281)
Amortissement	132 381	95 700	36 681
Autres ajustements ¹	14 186	29 635	(15 449)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	436 760	436 809	(49)
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	(50 927)	(100 380)	49 453
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer, provisions et passifs non courants	29 682	17 041	12 641
Autres ²	49 751	38 059	11 692
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	28 506	(45 280)	73 786
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	465 266	391 529	73 737

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

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 28,5 millions \$ est principalement attribuable au moment des paiements aux fournisseurs et aux paiements de l'impôt sur les bénéfices, facteurs en partie contrebalancés par le moment de la comptabilisation au titre des rémunérations à payer et des crédits d'impôt.

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 la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 200,1 millions \$, comparativement à 107,1 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 périodes de trois mois closes les 31 décembre	2019	2018	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises	(133 135)	(23 508)	(109 627)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(29 506)	(33 170)	3 664
Ajouts de coûts liés à des contrats	(13 562)	(19 790)	6 228
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(23 879)	(27 997)	4 118
Variation nette des placements courants et achat de placements non courants	—	(2 598)	2 598
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(200 082)	(107 063)	(93 019)

L'augmentation de 93,0 millions \$ des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019 est principalement attribuable à la hausse du montant consacré aux acquisitions d'entreprises, principalement SCISYS, facteur en partie contrebalancé 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 la période de trois mois close le 31 décembre 2019, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 265,7 millions \$, comparativement à 86,5 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2019	2018	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie	(159 885)	(194 795)	34 910
Paiements au titre des obligations locatives	(41 684)	—	(41 684)
Variation nette de la dette à long terme	(8 596)	473 881	(482 477)
	(210 165)	279 086	(489 251)
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises	(13 063)	—	(13 063)
Paiement au titre des actions restantes d'Acando	(23 123)	—	(23 123)
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	(24 915)	(30 740)	5 825
Règlements d'instruments financiers dérivés	—	(1 934)	1 934
Rachat et annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(17 180)	(348 326)	331 146
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	22 771	15 381	7 390
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(265 675)	(86 533)	(179 142)

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, nous avons remboursé un montant de 159,9 millions \$ aux termes de la facilité de crédit renouvelable non garantie, payé 41,7 millions \$ au titre des obligations locatives, dont 39,2 millions \$ liés à l'adoption de l'IFRS 16, et utilisé 13,1 millions \$ au remboursement de la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises. Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2018, la Société a conclu une facilité d'emprunt à terme non garantie de cinq ans d'un montant de 670,0 millions \$ (500,0 millions \$ US), visée par un swap en euros, qui a été partiellement utilisée pour rembourser le solde impayé de la facilité de crédit renouvelable engagée non garantie de 194,8 millions \$ et effectuer le remboursement prévu d'une tranche de billets de premier rang non garantis en devise américaine totalisant 187,6 millions \$ (140,0 millions \$ US).

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, la Société a payé un montant de 23,1 million \$ pour acheter les 3,9 % des actions en circulation restantes d'Acando.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, un montant de 24,9 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 30,7 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2018. De plus amples renseignements à l'égard des régimes d'UAR figurent à la note 6 des états financiers consolidés résumés intermédiaires.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, un montant de 17,2 millions \$ a été affecté au rachat aux fins d'annulation de 169 300 actions classe A, comparativement à un montant de 348,3 millions \$ affecté au rachat aux fins d'annulation de 4 244 100 actions classe A à la période correspondante de l'exercice précédent.

Finalement, pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, nous avons reçu un produit de 22,8 millions \$ à la suite de l'exercice d'options sur actions, comparativement à un montant de 15,4 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2018.

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2019, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 0,3 million \$ sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Ce montant n'a pas eu d'incidence sur le bénéfice net, car il a été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 décembre 2019	Montant en cours
<i>En milliers de dollars canadiens</i>	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	213 078
Placements courants	10 072
Placements non courants	23 889
Facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ ¹	1 315 645
Total	1 562 684

¹ Au 31 décembre 2019, des lettres de crédit d'un montant total de 9,4 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 31 décembre 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements s'établissaient à 247,0 millions \$.

Les équivalents de trésorerie comprennent les dépôts à terme, lesquels ont tous une échéance d'au plus 90 jours. Les placements courants comprennent des titres du marché monétaire et des obligations gouvernementales et de sociétés assortis d'échéances initiales allant de 91 jours à un an. 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 31 décembre 2019, le montant total des sources de financement à la disposition de la Société s'élevait à 1 562,7 millions \$. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2019, CGI respectait ces clauses restrictives.

Le total de la dette a diminué de 227,8 millions \$, pour s'établir à 2 103,4 millions \$ au 31 décembre 2019, comparativement à 2 331,2 millions \$ au 30 septembre 2019. L'écart s'explique principalement par la variation nette de la facilité de crédit renouvelable non garantie de 159,9 millions \$, l'incidence de change de 38,3 millions \$ et l'incidence de 33,9 millions \$ découlant de l'adoption de l'IFRS 16.

Au 31 décembre 2019, CGI affichait un fonds de roulement² positif de 151,2 millions \$. La Société disposait également de 1 315,6 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.

Les répercussions fiscales et les impacts sur le rapatriement n'auront pas d'incidence importante sur les liquidités de la Société.

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

4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la location de locaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Hormis le classement de contrats de location simple à titre d'obligations locatives aux termes de l'IFRS 16, ces obligations n'ont subi aucune variation importante depuis la fin de l'exercice clos le 30 septembre 2019.

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 à la note 10 des états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur les instruments financiers et les transactions de couverture.

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

Aux 31 décembre	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	2 810 586	1 738 665
Rajouter :		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	213 078	406 132
Placements courants	10 072	—
Placements non courants	23 889	34 406
Juste valeur des instruments dérivés de devises liés à la dette	(52 212)	7 102
Dette à long terme, incluant la tranche courante	3 005 413	2 186 305
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette	27,7 %	19,1 %
Rendement des capitaux propres	18,0 %	17,3 %
Rendement du capital investi	14,4 %	14,5 %
Délai moyen de recouvrement des créances (<i>en jours</i>)	49	54

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 19,1 % pour le premier trimestre de l'exercice 2019 à 27,7 % pour le premier trimestre de l'exercice 2020. Compte non tenu de l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette aurait été de 20,9 % pour le premier trimestre de l'exercice 2020, ce qui représente une hausse de 180 points de base attribuable en grande partie aux investissements dans nos acquisitions d'entreprises.

Le RCP est une mesure du rendement que nous produisons pour nos actionnaires. Le RCP a augmenté, passant de 17,3 % pour le premier trimestre de l'exercice 2019 à 18,0 % pour le premier trimestre de l'exercice 2020. Compte non tenu de l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16, le RCP aurait été de 17,9 % pour le premier trimestre de l'exercice 2020, ce qui représente une hausse de 60 points de base principalement attribuable à l'augmentation du bénéfice net au cours des quatre derniers trimestres.

Le RCI est une mesure de l'efficacité de la Société à répartir les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. Le RCI a diminué, passant de 14,5 % pour le premier trimestre de l'exercice 2019 à 14,4 % pour le premier trimestre de l'exercice 2020. Compte non tenu de l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16, le RCI aurait été de 14,6 %, en hausse de 10 points de base.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 54 jours pour le premier trimestre de l'exercice 2019 à 49 jours pour le premier trimestre de l'exercice 2020. 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. GARANTIES

Dans le cours normal des activités, nous pouvons conclure 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 8,1 millions \$, d'autres ne stipulent aucun plafond ni durée limitée. Il n'est pas possible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait devoir être versé en vertu de telles garanties. Le versement de ces montants dépend de la réalisation éventuelle d'événements dont la nature et la probabilité ne peuvent être déterminées à ce moment-ci. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée relativement à ces garanties n'aurait pas un effet important sur ses états financiers consolidés résumés intermédiaires.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons fournir à certains clients, principalement à des entités gouvernementales, des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution. En règle générale, nous ne serions responsables des montants des cautionnements de soumission que si nous refusons d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission remportée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut de l'exécution de nos engagements. Au 31 décembre 2019, nous avons engagé un montant total de 32,0 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 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 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. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour la période de trois mois close le 31 décembre 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 2019 :

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. Le preneur comptabilise un actif au titre du droit d'utilisation qui représente son contrôle et son droit d'utiliser l'actif sous-jacent et une obligation locative qui représente son obligation d'effectuer des paiements futurs au titre de la location. La Société a adopté l'IFRS 16 conformément à la méthode rétrospective modifiée, sans retraitement des chiffres comparatifs. La Société a appliqué la nouvelle norme aux contrats qui étaient classés comme contrats de location aux termes de l'IAS 17 à la date de la première application. Les actifs au titre de droits d'utilisation ont été constatés comme si l'IFRS 16 avait été appliquée depuis la date de commencement pour les contrats de location de biens immobiliers. Pour tous les autres contrats de location, les actifs au titre de droits d'utilisation ont été évalués à un montant égal à l'obligation locative ajusté du montant payé d'avance et des paiements de location à verser aux termes du contrat de location inscrits au bilan au 30 septembre 2019.

La Société a appliqué les mesures de simplification suivantes permises à la date de transition : la définition d'un contrat de location, l'utilisation de connaissances acquises pour déterminer la durée d'un contrat de location, l'exclusion des coûts directs initiaux de l'évaluation de l'actif au titre du droit d'utilisation à la date de transition, 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.

L'adoption de l'IFRS 16 a donné 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 résumés intermédiaires de la Société pour de plus amples informations.

Réforme des taux d'intérêt de référence (modifications d'IFRS 9, d'IAS 39 et d'IFRS 7)

En septembre 2019, l'IASB a modifié certaines de ses exigences afin de tenir compte de l'incertitude découlant du retrait graduel prévu des taux d'intérêt de référence comme les taux interbancaires offerts (TIO). Les modifications prévoient une dispense temporaire de l'application des exigences spécifiques en matière de comptabilité de couverture touchées par la réforme des taux d'intérêt de référence. 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, mais l'adoption anticipée est permise. La Société a choisi d'adopter de façon anticipée les modifications d'IFRS 9, d'IAS 39 et d'IFRS 7 *Réforme des taux d'intérêt de référence*, en date du 1^{er} octobre 2019 et a appliqué de façon rétrospective la réforme aux relations de couverture en vigueur à la date d'application et au montant cumulé dans la réserve de couverture de flux de trésorerie à cette date.

La Société a contracté un emprunt échéant en décembre 2023 d'un montant en capital de 500,0 millions \$ US qui porte intérêt à un taux fondé sur le taux LIBOR dollar américain à 1 mois. La valeur comptable de l'emprunt s'élève à 647,8 millions \$ au 31 décembre 2019. La Société a conclu et désigné comme couverture de flux de trésorerie des swaps de taux d'intérêt d'un montant nominal totalisant 500 millions \$ US et arrivant à échéance à la même date que l'emprunt (les instruments de couverture) selon lesquels elle obtient des intérêts en fonction du même taux LIBOR dollar américain à 1 mois.

La Société prévoit renégocier les modalités de l'emprunt et des swaps afin de remplacer les éléments liés au taux LIBOR une fois que le taux de remplacement du LIBOR sera connu. Dans l'intervalle, la Société suppose que les taux d'intérêt fondés sur le LIBOR servant aux règlements de l'emprunt et des swaps pourront continuer d'être utilisés après la date de retrait prévue, soit à la fin décembre 2021.

6. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 30 septembre 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 résumés intermédiaires 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	Amortissement	Charges financières nettes	Charge d'impôt sur les bénéfices
Comptabilisation des revenus ¹	✓	✓	✓			
Dépréciation du goodwill	✓		✓			
Contrats de location	✓			✓	✓	
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.

Contrats de location

Estimation de la durée du contrat de location

La Société estime la durée du contrat de location pour calculer la valeur de l'obligation locative à la date d'entrée en vigueur du contrat de location. La direction exerce son jugement pour déterminer la durée appropriée en fonction des modalités de chaque contrat de location. Pour déterminer la durée, la Société prend en considération tous les facteurs qui créent des incitatifs économiques à exercer une option de prolongation ou de résiliation. Les options de prolongation ou de résiliation sont incluses dans la durée du contrat de location seulement s'il existe une certitude raisonnable qu'elles seront exercées. La direction prend en considération tous les faits qui créent des incitatifs à exercer une option de prolongation ou à ne pas exercer une option de résiliation, y compris les améliorations locatives, un changement important à l'actif sous-jacent ou une décision d'affaires.

Taux d'actualisation pour les contrats de location

Le taux d'actualisation sert à calculer la valeur comptable initiale des obligations locatives et des actifs au titre de droits d'utilisation. La Société estime le taux d'emprunt marginal relatif à chaque contrat de location ou portefeuille d'actifs loués, car il n'est pas possible de déterminer facilement la plupart des taux d'intérêt implicites des contrats de location. Pour calculer le taux d'emprunt marginal, la Société prend en considération sa solvabilité, la durée de l'accord, toute garantie reçue et le contexte économique. Les taux d'emprunt marginaux peuvent surtout varier en raison de l'évolution du contexte économique.

Toute modification des hypothèses utilisées pour déterminer la durée du contrat de location pourrait avoir une incidence importante sur les actifs au titre de droits d'utilisation et les obligations locatives présentés au bilan ainsi que sur l'amortissement de l'actif au titre du droit d'utilisation et la charge d'intérêts afférente à l'obligation locative.

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 résumés intermédiaires. 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.

7. 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 : i) l'examen des documents d'information au public contenant de l'information financière auditée ou non auditée concernant CGI; ii) 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; iii) l'examen et l'évaluation de l'efficacité des conventions et méthodes comptables portant sur l'information financière de CGI; iv) 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; v) l'examen et le caractère suffisant des ressources d'audit interne de CGI, y compris le mandat et les objectifs de l'auditeur interne; vi) 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; vii) l'examen des opérations avec les parties liées conformément aux règles de la Bourse de New York et autres lois et règlements applicables; viii) l'examen des procédures d'audit, y compris l'étendue proposée des audits menés par l'auditeur externe; et ix) 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 chef de la direction et du 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.

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2019, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.

8. Environnement du risque

8.1. 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.

8.1.1. 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 sur 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.

8.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

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

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

Disponibilité et conservation de professionnels de TI qualifiés

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

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

En raison de l'évolution rapide du secteur des TI et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure de TI, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services et solutions rentables. La concurrence est féroce sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités, et rien ne garantit que nous réussirons à croître et à adapter nos activités en temps opportun 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 indemnisations à l'égard de la responsabilité et des dommages-intérêts résultant des réclamations de tiers touchant des manquements relativement aux brevets, droits d'auteur, marques de commerce ou secrets commerciaux concernant notre propriété intellectuelle, nos logiciels ou d'autres solutions mises au point pour nos clients. Dans certaines circonstances, le montant de ces demandes d'indemnisation pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client (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.

8.1.3. Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

La stratégie de croissance et d'acquisition de CGI se définit en fonction de quatre piliers de croissance : premièrement, la croissance interne grâce à l'obtention de nouveaux contrats, 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; et 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 survenaient, 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'acquittement de nos factures par le gouvernement; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. En cas de réduction des dépenses des gouvernements ou de compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes, il pourrait arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soient compromises.

Risque associé à la réglementation

Nos activités internationales nous obligent à être conformes aux lois 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 bénéfices. 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.

8.2. POURSUITES JUDICIAIRES

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

Agent des transferts

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

Relations avec les investisseurs

Lorne Gorber
Vice-président exécutif, 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