

Rapport de gestion

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2023 et 2022

CGI

Le 31 janvier 2024

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 préparé conformément aux règles 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 2023 et 2022. 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, les autres risques externes (comme les pandémies, les conflits armés, les enjeux climatiques et l'inflation) et notre capacité à négocier de nouveaux contrats; les risques liés à notre secteur d'activité, comme la concurrence, et notre capacité 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 et autres programmes fiscaux, la résiliation, la modification, le retard ou la suspension de nos contrats, nos attentes quant aux revenus futurs résultant de nouveaux contrats et de notre carnet de commandes, notre capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent, de négocier des modalités contractuelles favorables, d'offrir nos services et de recouvrer nos créances,

de divulguer, de gérer et de mettre en œuvre les initiatives et normes environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) et de respecter nos engagements et nos objectifs ESG, incluant, sans s'y limiter, notre engagement à atteindre zéro émission nette de carbone d'ici 2030, ainsi que les risques d'atteinte à notre réputation et risques financiers inhérents aux atteintes à la cybersécurité de CGI et à d'autres incidents, les risques financiers portant notamment sur les besoins et exigences en matière de liquidités, le maintien des ratios financiers, les fluctuations des taux d'intérêt et l'abandon des principaux taux d'intérêt de référence, ainsi que l'évolution de la solvabilité et des notes de crédit; de même que tous autres risques et hypothèses énoncés ou intégrés par renvoi dans ce 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.sedarplus.ca) 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 soyons 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 section 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.

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 et de ratios financiers conformes aux PCGR, non conformes aux PCGR et supplémentaires 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 principales mesures du rendement :

Croissance	<p>Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure des revenus avant l'effet de la conversion des devises. Cette mesure est calculée en convertissant les montants des résultats de la période considérée en devises locales au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent. Étant donné que nous avons une forte présence mondiale et que nous sommes affectés par la plupart des grandes devises internationales, 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. On trouvera un rapprochement des revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change et de leur mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.4. du présent document.</p> <p>Croissance des revenus en devises constantes (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de la croissance des revenus avant l'effet de la conversion des devises. Cette mesure est calculée en convertissant les montants des résultats de la période considérée en devises locales au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent. La direction est d'avis que cette mesure est utile pour les investisseurs, car elle facilite la comparaison d'une période à l'autre de la croissance de l'entreprise.</p> <p>Nouveaux contrats – Comprennent les nouvelles ententes contractuelles contraignantes, incluant l'obtention de nouveaux contrats, les prolongations et les renouvellements. De plus, les nouveaux contrats tiennent compte des dépenses engagées et des estimations de la direction qui sont susceptibles de changer, y compris l'utilisation découlant de la demande, tels les contrats basés sur le volume ainsi que les contrats temps et matériaux, de même que l'indexation des prix et les années optionnelles. Les estimations de la direction s'appuient sur des facteurs tels les prix et l'historique. La direction est d'avis que les nouveaux contrats représentent un indicateur utile du volume d'affaires au fil du temps ainsi que des revenus futurs potentiels, et qu'ils fournissent des informations utiles sur les tendances aux investisseurs pour la même raison. Les données relatives aux nouveaux contrats ne sont pas comparables à une analyse de nos revenus et ne doivent pas servir à remplacer une telle analyse. On trouvera un complément d'information sur les nouveaux contrats à la section 3.1. du présent document.</p> <p>Carnet de commandes – Tient compte des nouveaux contrats, du carnet de commandes obtenu dans le cadre d'acquisitions d'entreprises, des travaux achevés au cours de la période pour les clients et de l'incidence des taux de change sur nos contrats en cours. Le carnet de commandes tient compte d'estimations de la direction qui peuvent changer et qui découlent principalement de nouveaux contrats. Le carnet de commandes est ajusté lorsqu'il y a des réductions d'engagements contractuels, résultant de décisions de clients, comme les résiliations de contrats. La direction surveille cette mesure étant donné qu'il s'agit d'un indicateur clé de nos meilleures estimations des revenus qui seront réalisés à l'avenir, et elle est d'avis que cette mesure fournit des informations utiles sur les tendances aux investisseurs pour la même raison.</p>
-------------------	--

Ratio nouveaux contrats/facturation – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des revenus du trimestre. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la Société au cours de la période afin d'accroître notre carnet de commandes et nos activités au fil du temps et la direction estime que cette mesure est utile aux investisseurs pour la même raison.

Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des revenus au cours des douze derniers mois. La direction estime que de suivre les nouveaux contrats de la Société sur une plus longue période constitue une mesure plus représentative, car des facteurs comme le type de service, le type de contrat, l'envergure et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient causer des variations importantes de la mesure, si celle-ci correspond à une période de trois mois seulement. Elle estime que cette mesure est également utile aux investisseurs pour la même raison. L'objectif de la direction est de maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois.

Rentabilité

Éléments spécifiques – Comprennent les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration ainsi que le programme d'optimisation des coûts. Les frais connexes aux acquisitions comprennent essentiellement des honoraires professionnels engagés pour conclure des acquisitions. Les coûts d'intégration comprennent essentiellement des dépenses attribuables à la redondance d'emplois et aux ententes contractuelles, à la résiliation des contrats de location acquis et à d'autres coûts d'intégration au modèle opérationnel de CGI, tels que ceux liés aux activités de formation. Le programme d'optimisation des coûts comprend essentiellement les coûts liés aux cessations d'emploi et à la location de locaux inoccupés.

Bénéfice avant impôt sur les bénéfices – Mesure du bénéfice avant impôt généré pour les actionnaires.

Marge du bénéfice avant impôt sur les bénéfices – Mesure obtenue en divisant notre bénéfice avant impôt sur les bénéfices 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.

BAIL ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les éléments spécifiques, les charges financières nettes et la charge d'impôt sur les bénéfices. La direction est d'avis que l'utilisation de cette mesure, qui exclut les éléments qui ne sont pas liés à nos activités courantes, telle que l'incidence des éléments spécifiques, de la structure du capital et de l'impôt sur les bénéfices, aide les investisseurs à mieux évaluer le rendement opérationnel de base de la Société. 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 3.6. 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, qui permet d'évaluer l'efficacité de notre rendement opérationnel de base, avant les éléments spécifiques, la structure du capital et l'impôt sur les bénéfices, par rapport à la croissance de nos revenus, est utile aux investisseurs pour mieux comparer les résultats d'une période à l'autre. Cette mesure montre la capacité de la Société à produire une croissance rentable, en appliquant sa stratégie de croissance interne et par acquisition. On trouvera un rapprochement du BAIL ajusté et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.6. du présent document.

Bénéfice net – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires.

Marge du bénéfice net – 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.

	<p>Bénéfice par action après dilution – Mesure du bénéfice net généré pour les actionnaires par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs. Veuillez vous reporter à la note 5 de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements sur le bénéfice par action.</p> <p>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 ainsi que le programme d'optimisation des coûts. La direction est d'avis que l'utilisation de cette mesure offre aux investisseurs la meilleure indication du bénéfice net généré par nos activités courantes, en excluant les éléments spécifiques, pour une meilleure comparabilité 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.</p> <p>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, qui permet d'évaluer notre rendement opérationnel de base à la lumière de la croissance de nos revenus, est utile aux investisseurs pour évaluer leurs rendements, pour une meilleure comparabilité d'une période à l'autre. Cette mesure démontre la capacité de la Société à se développer de manière rentable, en appliquant sa stratégie de croissance interne et par acquisition. 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.</p> <p>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'en excluant les éléments spécifiques, elle reflète mieux le rendement opérationnel continu de la Société, 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.</p> <p>Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue en divisant la charge d'impôt sur les bénéfices par le bénéfice avant impôt sur les bénéfices, avant les éléments spécifiques. La direction estime que l'utilisation de cette mesure lui permet de mieux comparer le taux d'imposition effectif applicable aux activités d'une période à l'autre et qu'elle est utile aux investisseurs pour la même raison. On trouvera un rapprochement du taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques et de sa mesure la plus proche selon les IFRS à la section 3.8.3. du présent document.</p>
<p>Situation de trésorerie</p>	<p>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.</p> <p>Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation en pourcentage des revenus – Mesure qui correspond aux flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, divisés par nos revenus. La direction est d'avis que des flux de trésorerie d'exploitation importants par rapport à nos revenus sont un indicateur clé de notre souplesse financière, qui nous permet d'exécuter la stratégie de croissance de la Société.</p>

	<p>Délai moyen de recouvrement des créances – 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.</p>
<p>Structure du capital</p>	<p>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 financiers dérivés de devises liés à la dette. La direction estime que son utilisation de l'indicateur de la dette nette pour surveiller le levier financier de la Société est utile aux investisseurs, car celui-ci 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.</p> <p>Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres (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 nette. La direction estime que son utilisation du ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres est utile aux investisseurs car ce ratio permet de surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités.</p> <p>Rendement du capital investi (RCI) (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure de l'efficacité avec laquelle la Société répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables qui correspond au bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt pour les douze derniers mois, divisé par le capital investi moyen des quatre derniers trimestres, soit la somme des capitaux propres et de la dette nette. La direction estime que son utilisation de ce ratio est utile pour les investisseurs, car ce chiffre indique dans quelle mesure elle utilise bien ses capitaux pour dégager des rendements.</p>

SECTEURS OPÉRATIONNELS

La gestion des activités de la Société se fait au moyen des neuf secteurs opérationnels suivants : Europe de l'Ouest et du Sud (principalement la France, l'Espagne et le Portugal); Secteur privé et gouvernements locaux, États-Unis (É.-U.); Canada; Gouvernement fédéral américain; Scandinavie et Centre de l'Europe (Allemagne, Suède et Norvège); Royaume-Uni (R.-U.) et Australie; Finlande, Pologne et pays Baltes; Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe (principalement les Pays-Bas, le Danemark et la République tchèque); et Asie-Pacifique, Centres d'excellence en prestation mondiale de services (principalement l'Inde et les Philippines) (Asie-Pacifique).

Au 1^{er} octobre 2023, dans le cadre du programme d'optimisation des coûts (veuillez vous reporter à la section 3.6.2. du présent document), la Société a regroupé certaines activités administratives internes sous une fonction corporative, dont les revenus étaient auparavant présentés dans le secteur Asie-Pacifique. La Société a retraité l'information du secteur Asie-Pacifique pour la période comparative afin de se conformer à ce changement.

Veuillez vous reporter aux sections 3.4. et 3.7. du présent document ainsi qu'à la note 10 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	Pages
1. Profil de l'entreprise	1.1. À propos de CGI	9
	1.2. Vision et stratégie	11
	1.3. Environnement concurrentiel	11
2. Points saillants et principales mesures du rendement	2.1. Principales informations trimestrielles et mesures du rendement	12
	2.2. Rendement de l'action	13
	2.3. Investissements dans les filiales	14
3. Résultats financiers	3.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	15
	3.2. Taux de change	16
	3.3. Répartition des revenus	17
	3.4. Revenus par secteur	18
	3.5. Charges d'exploitation	22
	3.6. Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	23
	3.7. BAII ajusté par secteur	24
	3.8. Bénéfice net et bénéfice par action	26
4. Situation de trésorerie	4.1. États consolidés résumés intermédiaires des flux de trésorerie	28
	4.2. Sources de financement	31
	4.3. Obligations contractuelles	31
	4.4. Instruments financiers et transactions de couverture	31
	4.5. Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie	32
	4.6. Garanties	33
	4.7. Capacité de livrer les résultats	33
5. Modifications de normes comptables	Sommaire des modifications de normes comptables adoptées et futures, y compris les modifications proposées	34
6. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies par la direction dans la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires	35

Section	Contenu	Pages
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	38
8. Environnement du risque	8.1. Risques et incertitudes	39
	8.2. Poursuites judiciaires	54

1. Profil de l'entreprise

1.1. À PROPOS DE CGI

Fondée en 1976 et établie à Montréal, au Canada, CGI est un important fournisseur de services-conseils en TI et en management comptant environ 90 500 conseillers et professionnels à l'échelle mondiale. Nous mettons à profit la puissance de la technologie pour aider nos clients à accélérer leur transformation numérique globale.

La culture de CGI est centrée sur l'humain. Nous sommes là où nos clients vivent et travaillent pour établir des relations de confiance et faire progresser nos collectivités que nous partageons. Nos conseillers et professionnels fournissent des renseignements exploitables qui aident les clients à obtenir des résultats d'affaires. Les Centres d'excellence en prestation mondiale de services de CGI s'ajoutent à nos équipes de proximité, offrant aux clients des possibilités additionnelles qui leur permettent d'atteindre l'excellence tant dans la portée, que dans l'innovation et la livraison des services dans chacun de leurs engagements.

Gamme complète de services et de solutions

CGI fournit une gamme complète de services qui aident les clients à réaliser les rendements les plus élevés sur leurs investissements numériques, façon de faire que nous appelons « transformation numérique basée sur le rendement du capital investi ». Fondée sur la connaissance, notre gamme complète de services et de solutions aide les clients à concevoir, à mettre en œuvre, à gérer et à exploiter la technologie essentielle à la réalisation de leurs stratégies d'affaires. Voici un aperçu de notre gamme de services :

- i. **Services-conseils en management, services-conseils stratégiques en TI et services d'intégration de systèmes** – CGI aide ses clients à réaliser une croissance durable dans des domaines critiques des services-conseils tels que la stratégie, la gestion de l'organisation et du changement, les opérations essentielles et la technologie. Dans chacun de ces domaines, nos conseillers proposent également un large éventail de solutions commerciales pour répondre aux priorités des dirigeants des clients, y compris la conception et l'avancement des stratégies pour l'utilisation responsable de l'intelligence artificielle (IA), la gestion durable de la chaîne d'approvisionnement, les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), les fusions et acquisitions, et plus encore. Grâce à nos services d'intégration de systèmes, nous aidons nos clients à accélérer la modernisation de leurs systèmes d'entreprise existants et à adopter de nouvelles technologies pour stimuler l'innovation et offrir aux clients et aux citoyens des services en temps réel et fondés sur la connaissance.
- ii. **Services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué** – Nous sommes le prolongement des organisations de nos clients. Nous assumons la responsabilité complète ou partielle de la gestion de leurs fonctions de TI, ce qui leur permet de se concentrer sur leur orientation stratégique. Nos services permettent aux clients de réinvestir, aux côtés de CGI, dans l'exécution réussie de leurs feuilles de route de transformation numérique. Nous les aidons à accroître l'agilité, l'évolutivité et la résilience, à réaliser des efficacités opérationnelles, des innovations et des baisses de coûts, et à intégrer des contrôles de sécurité et de confidentialité des données. Les services fournis peuvent comprendre : le développement, la modernisation et la maintenance d'applications, la numérisation globale d'entreprises, l'automatisation et la gestion hybride et en nuage, ainsi que la gestion des processus d'affaires.
- iii. **Propriété intellectuelle (PI)** – Les solutions de PI de CGI sont des « plateformes d'affaires en tant que service » extrêmement configurables qui sont intégrées à nos services complets et qui utilisent la sécurité intégrée, les pratiques de protection des données personnelles, les approches infonuagiques neutres vis-à-vis des fournisseurs, et des capacités d'IA avancées pour offrir des avantages immédiats aux clients. Nous investissons dans des PI de pointe et offrons celles-ci pour fournir des résultats d'affaires dans chacun de nos secteurs cibles. Nous collaborons aussi avec nos clients afin d'élaborer et faire évoluer les solutions fondées sur la PI tout en permettant un plus haut degré de souplesse et de personnalisation pour leurs besoins uniques de modernisation et de numérisation.

Expertise sectorielle et technologique 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 respectif. Grâce à cette combinaison de connaissances des affaires et des technologies numériques, CGI est en mesure d'aider ses clients à relever des défis complexes et à se concentrer sur la création de valeur. Elle contribue ainsi à l'évolution des services et des solutions que nous fournissons dans nos secteurs cibles et conjugue leadership éclairé, feuilles de route, cadres et accélérateurs techniques qui aident les clients à faire évoluer leurs écosystèmes.

Nos secteurs cibles sont les suivants : services financiers (y compris les services bancaires et les assurances), gouvernements (y compris l'aérospatiale), secteur manufacturier, distribution et détail (y compris les services aux consommateurs, le transport et la logistique), communications et services publics (y compris l'énergie et les médias) et santé (y compris les sciences de la vie). Pour aider à orchestrer notre position mondiale dans ces secteurs, nos dirigeants participent régulièrement à des réunions du cabinet et de conseils pour faire progresser les stratégies, les services et les solutions que nous proposons à nos clients.

Aider nos clients à tirer pleinement parti de la technologie

Les grandes tendances, comme la reconfiguration de la chaîne d'approvisionnement, les changements climatiques et la transition énergétique, ainsi que les changements démographiques, y compris le vieillissement de la population et la pénurie de talents, exigent de nouveaux modèles d'affaires et de nouvelles méthodes de travail. En parallèle, la technologie re façonne notre avenir et crée de nouvelles possibilités.

L'accélération de la transformation numérique permet d'offrir un avenir inclusif, économiquement dynamique et durable à la clientèle ainsi qu'aux citoyens de nos clients. La maîtrise de la technologie leur permet de mener au sein de leur secteur. Nos services numériques de bout en bout, notre expertise sectorielle et technologique de même que notre excellence opérationnelle se combinent pour aider les clients à faire progresser leur transformation numérique globale.

Dans le cadre de notre sondage exclusif La Voix de nos clients, nous avons analysé les attributs des leaders du numérique et avons relevé trois points communs :

- Ils ont des modèles d'affaires très agiles afin de prendre le virage numérique et d'intégrer les nouvelles technologies, sont plus à même de fonctionner en tant qu'équipes alignées entre l'entreprise et les TI, et étendent leur stratégie numérique à leur écosystème externe.
- Ils ont été plus rapides à moderniser l'ensemble de l'environnement informatique – y compris par l'automatisation – tout en garantissant la sécurité et la confidentialité des données.
- Ils abordent la transformation de l'entreprise de manière globale, y compris le changement de culture, les points de contact de l'écosystème et l'intégration des objectifs de développement durable.

Les leaders du numérique de tous les secteurs d'activité cherchent de nouvelles façons d'améliorer leur stratégie et leurs modèles opérationnels. Ils souhaitent également mettre à profit la technologie et l'information pour améliorer la façon dont ils mènent leurs activités, offrent leurs produits et services et créent de la valeur.

CGI aide les clients à adopter des attributs numériques de premier plan et à concevoir, gérer, protéger et faire évoluer leurs chaînes de valeur numériques pour accélérer les résultats d'affaires.

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.

Nos Assises de gestion instaurent un vocabulaire, des pratiques et des cadres de gestion communs pour gérer les activités de manière cohérente à l'échelle mondiale, tout en favorisant 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 de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et Capability Maturity Model Integration (CMMI), ainsi que dans notre Programme d'évaluation de la satisfaction client (CSAP), en obtenant des évaluations signées de nos clients, afin d'assurer de façon continue leur satisfaction.

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Alors que la plupart des entreprises ont une vision et une mission, CGI va plus loin et s'inspire également d'un rêve, soit de « Créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers ». Ce rêve nous motive depuis notre fondation en 1976 et guide notre vision : « Être un leader de classe mondiale qui offre une gamme complète de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management et qui contribue au succès de ses clients ». Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la section 1.2. du rapport de gestion de CGI pour les exercices clos les 30 septembre 2023 et 2022, 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.sedarplus.ca) 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 2023. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la section 1.3. du rapport de gestion de CGI pour les exercices clos les 30 septembre 2023 et 2022, 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.sedarplus.ca) 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. PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	31 déc. 2023	30 sept. 2023	30 juin 2023	31 mars 2023	31 déc. 2022	30 sept. 2022	30 juin 2022	31 mars 2022
<i>En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire</i>								
Croissance								
Revenus	3 603,0	3 507,3	3 623,4	3 715,3	3 450,3	3 247,2	3 258,6	3 268,9
Croissance des revenus sur douze mois	4,4 %	8,0 %	11,2 %	13,7 %	11,6 %	8,0 %	7,9 %	6,2 %
Croissance des revenus en devises constantes	1,5 %	2,2 %	6,3 %	11,4 %	12,3 %	13,9 %	11,5 %	10,0 %
Carnet de commandes ¹	26 573	26 059	25 633	25 241	25 011	24 055	23 238	23 144
Nouveaux contrats	4 187	3 996	4 388	3 839	4 035	3 636	3 410	3 316
Ratio nouveaux contrats/facturation	116,2 %	113,9 %	121,1 %	103,3 %	117,0 %	112,0 %	104,7 %	101,4 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des douze derniers mois	113,6 %	113,7 %	113,3 %	109,1 %	108,9 %	108,5 %	104,9 %	108,7 %
Rentabilité								
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	527,1	557,9	559,0	564,5	516,5	485,9	489,0	498,8
<i>Marge du bénéfice avant impôt sur les bénéfices</i>	14,6 %	15,9 %	15,4 %	15,2 %	15,0 %	15,0 %	15,0 %	15,3 %
BAIL ajusté ²	584,2	573,0	584,8	600,8	554,1	521,7	519,9	523,6
<i>Marge du BAIL ajusté</i>	16,2 %	16,3 %	16,1 %	16,2 %	16,1 %	16,1 %	16,0 %	16,0 %
Bénéfice net	389,8	414,5	415,0	419,4	382,4	362,4	364,3	372,0
<i>Marge du bénéfice net</i>	10,8 %	11,8 %	11,5 %	11,3 %	11,1 %	11,2 %	11,2 %	11,4 %
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	1,67	1,76	1,75	1,76	1,60	1,51	1,51	1,53
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques ²	427,2	421,2	425,7	435,0	398,2	373,1	371,2	374,1
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	11,9 %	12,0 %	11,7 %	11,7 %	11,5 %	11,5 %	11,4 %	11,4 %
Bénéfice par action après dilution excluant les éléments spécifiques (en dollars) ²	1,83	1,79	1,80	1,82	1,66	1,56	1,54	1,53
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	577,2	628,7	409,1	469,1	605,3	488,9	419,2	472,6
<i>En pourcentage des revenus</i>	16,0 %	17,9 %	11,3 %	12,6 %	17,5 %	15,1 %	12,9 %	14,5 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	41	44	44	41	44	49	48	42
Structure du capital								
Dettes à long terme et obligations locatives ³	3 001,1	3 742,3	3 765,9	3 852,7	3 876,4	3 976,2	3 840,1	3 733,5
Dettes nettes ²	1 843,7	2 134,6	2 279,6	2 529,0	2 503,8	2 946,9	3 073,0	2 729,7
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres	17,6 %	20,4 %	21,7 %	24,0 %	24,1 %	28,8 %	30,6 %	28,7 %
Rendement du capital investi	15,9 %	16,0 %	15,7 %	15,6 %	15,5 %	15,7 %	15,8 %	15,7 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	1 141,0	1 575,6	1 471,9	1 285,5	1 331,1	972,6	784,1	1 059,4
Total de l'actif	15 513,5	15 799,5	16 080,1	16 101,7	15 915,9	15 175,4	14 916,4	14 475,7
Passifs financiers non courants ⁴	2 319,4	2 386,2	2 885,2	2 946,1	2 971,6	3 731,3	3 581,8	3 523,5

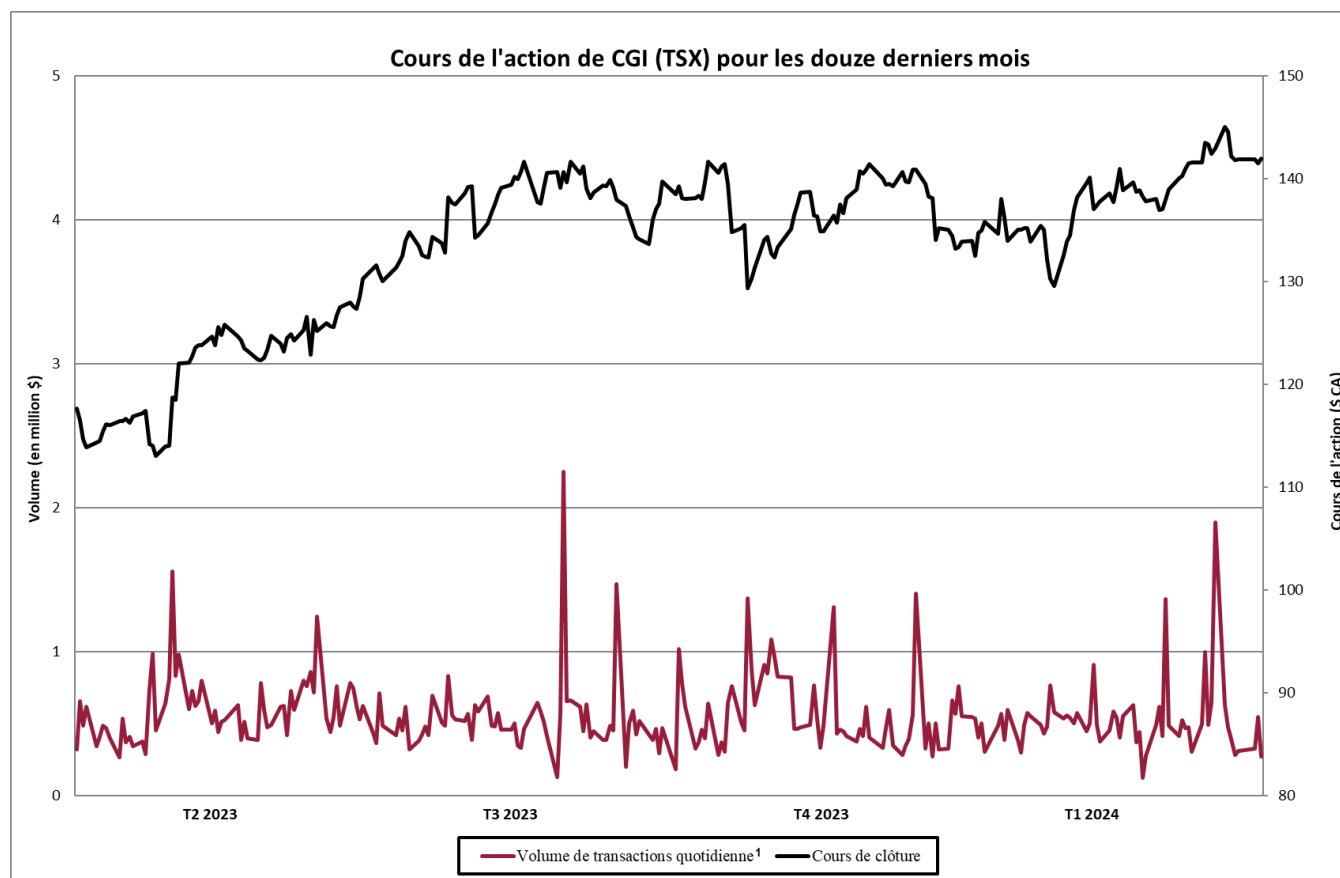
¹ Environ 10,2 milliards \$ de notre carnet de commandes au 31 décembre 2023 devraient être convertis en revenus au cours des douze prochains mois, 8,6 milliards \$ dans un délai de un à trois ans, 3,3 milliards \$ dans un délai de trois à cinq ans et 4,5 milliards \$ dans un délai de plus de cinq ans.

² Veuillez vous reporter aux sections « BAIL ajusté par secteur », « Bénéfice net et bénéfice par action excluant les éléments spécifiques » et « Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie » du rapport de gestion des trimestres respectifs pour le rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR.

³ La dette à long terme et les obligations locatives comprennent les tranches courante et non courante de la dette à long terme et des obligations locatives.

⁴ Les passifs financiers non courants comprennent la tranche non courante de la dette, la tranche non courante des obligations locatives et les instruments financiers dérivés non courants.

2.2. RENDEMENT DE L'ACTION



2.2.1. Données sur le titre au cours du premier trimestre de 2024

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 :	133,85	Ouverture :	98,10
Haut :	145,93	Haut :	109,16
Bas :	129,00	Bas :	93,07
Clôture :	141,95	Clôture :	107,21
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada ¹ :	525 651	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	140 007

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

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

Le 31 janvier 2023, le conseil d'administration de la Société a autorisé, avec l'approbation réglementaire ultérieure de la Bourse de Toronto, le renouvellement de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités qui permet le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 18 769 394 actions subalternes classe A avec droit de vote (les « actions classe A »), soit 10 % du flottant de la Société à la fermeture des marchés le 24 janvier 2023. Les actions subalternes 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 2023 jusqu'au 5 février 2024 au plus tard, ou plus tôt si la Société procédait au rachat du nombre maximal d'actions subalternes classe A visées par l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ou décidait de mettre fin à l'offre.

Au cours de la période de trois mois close le 31 décembre 2023, la Société a racheté aux fins d'annulation 874 700 actions classe A en vertu de l'offre publique actuelle de rachat dans le cours normal des activités pour une contrepartie totale de 117,0 millions \$ à un prix moyen pondéré de 133,71 \$. En outre, la Société a racheté et annulé 68 550 actions classe A en vertu de l'offre publique actuelle de rachat dans le cours normal des activités pour une contrepartie totale de 9,2 millions \$, lesquelles avaient été rachetées mais n'avaient pas été annulées au 30 septembre 2023.

Au 31 décembre 2023, la Société pouvait racheter aux fins d'annulation jusqu'à 11 692 148 actions classe A dans le cadre de son offre publique actuelle de rachat dans le cours normal des activités.

Le 30 janvier 2024, le conseil d'administration de la Société a autorisé, sous réserve de l'approbation réglementaire, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de CGI qui permet le rachat aux fins d'annulation d'un nombre maximal de 20 457 737 actions classe A, soit 10 % du flottant de la Société à la fermeture des marchés le 23 janvier 2024. 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 2024 jusqu'au 5 février 2025 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 mettre fin à l'offre.

2.2.3. Actions en circulation et options sur actions en cours

Le tableau qui suit présente le sommaire des actions en circulation et options sur actions en cours au 26 janvier 2024 :

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 26 janvier 2024
Actions subalternes classe A avec droit de vote	206 351 247
Actions classe B à droits de vote multiples	26 445 706
Options sur actions subalternes classe A avec droit de vote	4 626 010

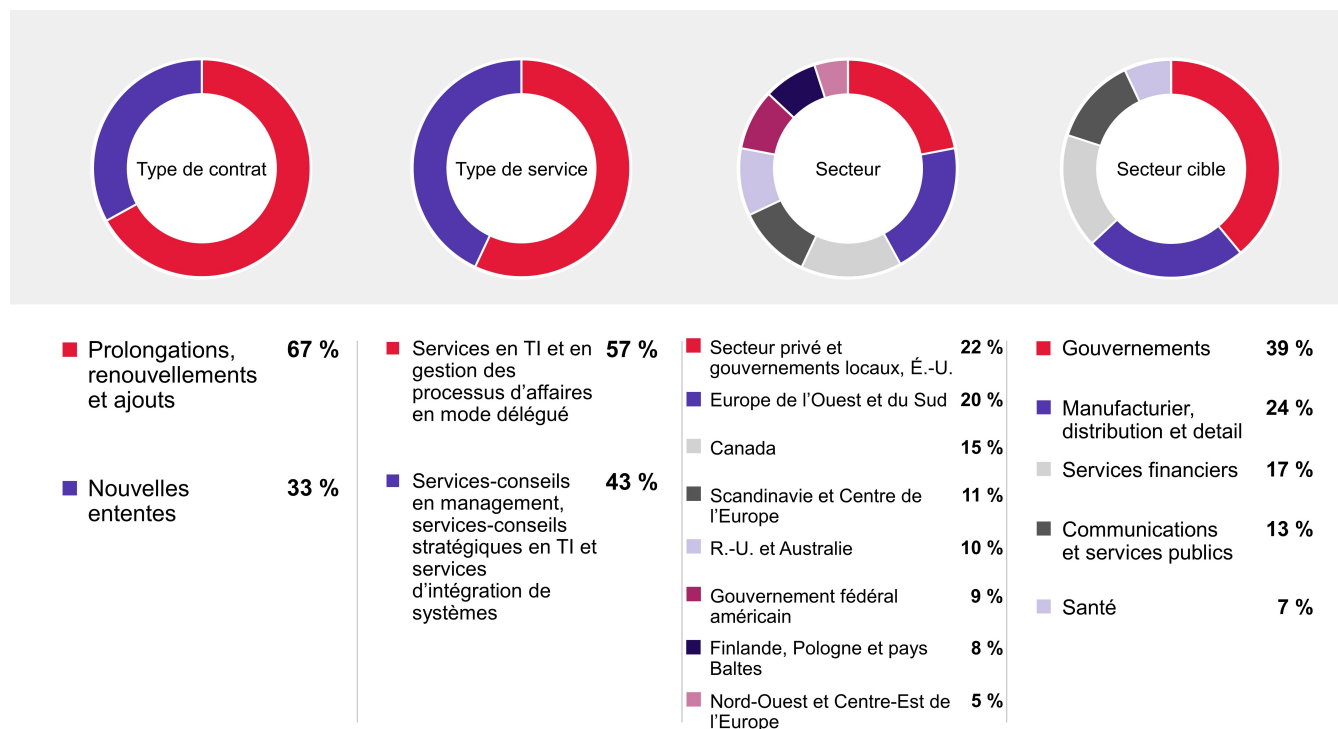
2.3. INVESTISSEMENTS DANS LES FILIALES

Le 10 octobre 2023, la Société a acquis Momentum Consulting Corp. (Momentum), une entreprise de services-conseils en TI et en management spécialisée dans la transformation numérique, l'analyse de données et les services en mode délégué, établie aux États-Unis et ayant son siège social à Miami, en Floride, pour un prix d'acquisition total de 54,1 millions \$. L'acquisition a ajouté quelque 175 professionnels à la Société.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre ont atteint 4,2 milliards \$, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 116,2 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. On trouvera un complément d'information sur les nouveaux contrats à la section *Principales mesures du rendement* du présent document. 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 2023	Nouveaux contrats pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2023	Ratio nouveaux contrats/facturation pour la période des douze derniers mois close le 31 décembre 2023
Total – CGI	4 186 704	16 410 517	113,6 %
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	935 569	3 052 243	123,1 %
Europe de l'Ouest et du Sud	813 780	2 885 528	111,4 %
Canada	619 978	2 529 334	113,5 %
Scandinavie et Centre de l'Europe	477 847	1 848 178	104,6 %
R.-U. et Australie	428 424	1 572 518	92,0 %
Gouvernement fédéral américain	373 671	2 778 392	141,6 %
Finlande, Pologne et pays Baltes	314 951	896 908	101,0 %
Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	222 484	847 416	102,6 %

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

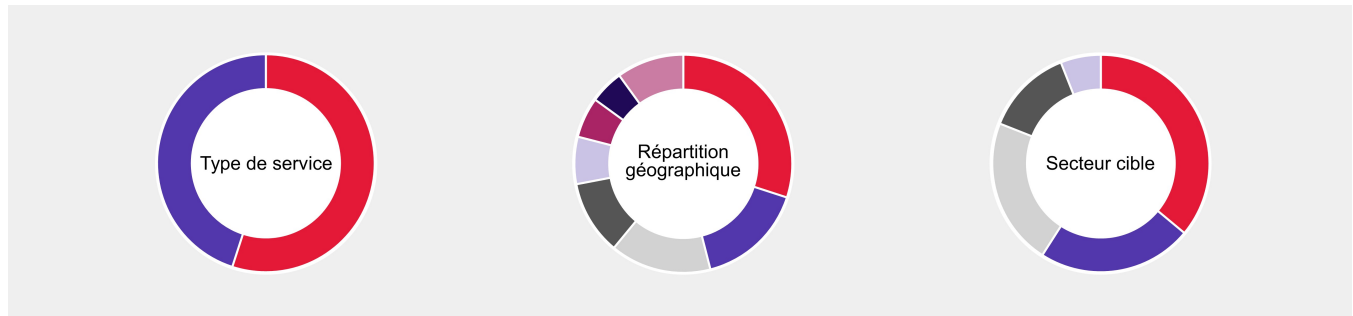
Aux 31 décembre	2023	2022	Variation
Dollar américain	1,3204	1,3536	(2,5) %
Euro	1,4606	1,4481	0,9 %
Roupie indienne	0,0159	0,0164	(3,0) %
Livre sterling	1,6825	1,6350	2,9 %
Couronne suédoise	0,1314	0,1299	1,2 %

Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2023	2022	Variation
Dollar américain	1,3620	1,3573	0,3 %
Euro	1,4650	1,3870	5,6 %
Roupie indienne	0,0164	0,0165	(0,6) %
Livre sterling	1,6903	1,5950	6,0 %
Couronne suédoise	0,1278	0,1268	0,8 %

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

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



■ Services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué	55 %
■ Services-conseils en management, services-conseils stratégiques en TI et services d'intégration de systèmes	45 %

■ É.-U.	30 %
■ France	16 %
■ Canada	15 %
■ R.-U.	11 %
■ Allemagne	7 %
■ Finlande	6 %
■ Suède	5 %
■ Reste du monde	10 %

■ Gouvernements	36 %
■ Manufacturier, distribution et détail	23 %
■ Services financiers	22 %
■ Communications et services publics	13 %
■ Santé	6 %

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 13,3 % de nos revenus pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2023 et 2022.

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 2024 et le premier trimestre de 2023. Les revenus par secteur pour la période de trois mois close le 31 décembre 2022 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	Variation			
	2023	2022	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Total des revenus de CGI	3 602 970	3 450 272	152 698	4,4 %
Croissance des revenus en devises constantes	1,5 %			
Incidence des taux de change	2,9 %			
Variation par rapport à la période précédente	4,4 %			
Europe de l'Ouest et du Sud				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	616 117	628 128	(12 011)	(1,9) %
Incidence des taux de change	36 938			
Revenus attribuables au secteur Europe de l'Ouest et du Sud	653 055	628 128	24 927	4,0 %
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	556 491	566 013	(9 522)	(1,7) %
Incidence des taux de change	2 501			
Revenus attribuables au secteur Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	558 992	566 013	(7 021)	(1,2) %
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	498 992	506 373	(7 381)	(1,5) %
Incidence des taux de change	212			
Revenus attribuables au secteur Canada	499 204	506 373	(7 169)	(1,4) %
Gouvernement fédéral américain				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	481 760	464 029	17 731	3,8 %
Incidence des taux de change	1 478			
Revenus attribuables au secteur Gouvernement fédéral américain	483 238	464 029	19 209	4,1 %
Scandinavie et Centre de l'Europe				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	409 007	398 203	10 804	2,7 %
Incidence des taux de change	12 987			
Revenus attribuables au secteur Scandinavie et Centre de l'Europe	421 994	398 203	23 791	6,0 %
R.-U. et Australie				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	350 313	329 947	20 366	6,2 %
Incidence des taux de change	21 004			
Revenus attribuables au secteur R.-U. et Australie	371 317	329 947	41 370	12,5 %

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	Variation			
	2023	2022	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Finlande, Pologne et pays Baltes				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	206 011	203 258	2 753	1,4 %
Incidence des taux de change	12 877			
Revenus attribuables au secteur Finlande, Pologne et pays Baltes	218 888	203 258	15 630	7,7 %
Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	193 388	178 101	15 287	8,6 %
Incidence des taux de change	11 092			
Revenus attribuables au secteur Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	204 480	178 101	26 379	14,8 %
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	235 191	217 977	17 214	7,9 %
Incidence des taux de change	(1 881)			
Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique	233 310	217 977	15 333	7,0 %
Éliminations	(41 508)	(41 757)	249	(0,6) %

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus se sont élevés à 3 603,0 millions \$, soit une hausse de 152,7 millions \$, ou 4,4 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 52,2 millions \$, ou 1,5 %. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance interne enregistrée dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics, ainsi qu'à l'acquisition récente d'une entreprise. Le tout a été contrebalancé en partie par la baisse des revenus tirés des licences de propriété intellectuelle du fait que les nouvelles ventes de licences de propriété intellectuelles se réorientent vers un modèle de prestation de type « logiciel en tant que service », par le recul de la demande dans certains secteurs cibles, en particulier les services financiers, ainsi que par un jour de facturation disponible de moins en raison du calendrier des jours fériés de certaines régions d'Europe.

3.4.1. Europe de l'Ouest et du Sud

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Europe de l'Ouest et du Sud se sont établis à 653,1 millions \$, soit une hausse de 24,9 millions \$, ou 4,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 12,0 millions \$, ou 1,9 %. Cette variation des revenus s'explique essentiellement par le recul de la demande dans le secteur cible services financiers et par l'achèvement fructueux d'un projet dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail, contrebalancé en partie par la croissance interne enregistrée dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Europe de l'Ouest et du Sud ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 395 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

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

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. se sont établis à 559,0 millions \$, soit une baisse de 7,0 millions \$, ou 1,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 9,5 millions \$, ou 1,7 %. Cette variation des revenus est principalement attribuable à l'augmentation des licences de propriété intellectuelle en pourcentage des revenus basés sur la propriété intellectuelle pour l'exercice précédent et au recul de la demande dans les secteurs cibles santé et services financiers. Le tout a été contrebalancé en partie par l'accélération de la cadence des nouveaux contrats de services TI en mode délégué d'envergure de même que par l'acquisition récente d'une entreprise.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. ont été les secteurs services financiers et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 353 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

3.4.3. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Canada se sont établis à 499,2 millions \$, soit une baisse de 7,2 millions \$, ou 1,4 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 7,4 millions \$, ou 1,5 %. Cette variation des revenus est principalement attribuable au recul de la demande dans le secteur cible services financiers, contrebalancé en partie par la croissance interne enregistrée dans le secteur cible gouvernements.

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 335 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

3.4.4. Gouvernement fédéral américain

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Gouvernement fédéral américain se sont établis à 483,2 millions \$, soit une hausse de 19,2 millions \$, ou 4,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 17,7 millions \$, ou 3,8 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne des contrats de services en mode délégué, y compris les revenus basés sur la propriété intellectuelle.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, 91,3 % des revenus du secteur Gouvernement fédéral américain provenaient du domaine civil fédéral.

3.4.5. Scandinavie et Centre de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Scandinavie et Centre de l'Europe se sont établis à 422,0 millions \$, soit une hausse de 23,8 millions \$, ou 6,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 10,8 millions \$, ou 2,7 %. L'augmentation des revenus est en grande partie attribuable à la croissance interne des revenus basés sur la propriété intellectuelle, principalement dans le secteur cible gouvernements. Le tout a été contrebalancé en partie par le recul de la demande dans les secteurs communications et services publics et manufacturier, distribution et détail ainsi que par un jour de facturation disponible de moins.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Scandinavie et Centre de l'Europe ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 309 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

3.4.6. R.-U. et Australie

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur R.-U. et Australie se sont établis à 371,3 millions \$, soit une hausse de 41,4 millions \$, ou 12,5 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 20,4 millions \$, ou 6,2 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne enregistrée dans la majorité des secteurs cibles, principalement dans le secteur cible gouvernements. Le tout a été contrebalancé en partie par le recul de la demande dans le secteur cible services financiers.

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 de 319 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

3.4.7. Finlande, Pologne et pays Baltes

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Finlande, Pologne et pays Baltes se sont établis à 218,9 millions \$, soit une hausse de 15,6 millions \$, ou 7,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 2,8 millions \$, ou 1,4 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne enregistrée dans les secteurs cibles services financiers et gouvernements. Le tout a été contrebalancé en partie par l'achèvement fructueux de projets liés à la propriété intellectuelle dans le secteur cible santé et par un jour de facturation disponible de moins.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Finlande, Pologne et pays Baltes ont été les secteurs services financiers et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 131 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

3.4.8. Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe se sont établis à 204,5 millions \$, soit une hausse de 26,4 millions \$, ou 14,8 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 15,3 millions \$, ou 8,6 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne enregistrée dans la majorité des secteurs cibles et l'incidence favorable du règlement d'un contrat avec un client. Le tout a été contrebalancé en partie par un jour de facturation disponible de moins.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe ont été les secteurs manufacturier, distribution et détail, et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 132 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

3.4.9. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les revenus du secteur Asie-Pacifique se sont établis à 233,3 millions \$, soit une hausse de 15,3 millions \$, ou 7,0 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 17,2 millions \$, ou 7,9 %. L'augmentation des revenus découle principalement de l'accélération de la cadence des nouveaux contrats de services en mode délégué dans la majeure partie des secteurs cibles commerciaux.

3.5. CHARGES D'EXPLOITATION

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	Variation					
	2023	% des revenus	2022	% des revenus	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	3 019 115	83,8 %	2 899 608	84,0 %	119 507	(0,2) %
Gain de change	(378)	— %	(3 449)	(0,1) %	3 071	0,1 %

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

Les coûts des services comprennent les coûts liés aux services à nos clients, lesquels se composent principalement des salaires, des charges de rémunération liée au rendement et des autres coûts directs, y compris les frais de déplacement, déduction faite des crédits d'impôt. Ils comprennent également principalement les honoraires professionnels et autres coûts de main-d'œuvre sous contrat, ainsi que les coûts liés au matériel informatique, aux logiciels et aux Centres d'excellence en prestation mondiale de services.

Les frais de vente et d'administration comprennent principalement les salaires, les charges de rémunération liée au rendement, les locaux pour bureaux, les solutions internes, les coûts liés au développement des affaires, tels que les frais de déplacement, et les autres coûts d'administration et de gestion.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 3 019,1 millions \$, soit une hausse de 119,5 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 84,0 % à 83,8 %.

En pourcentage des revenus, les coûts des services ont augmenté par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en raison de la baisse des licences de propriété intellectuelle en pourcentage des revenus basés sur la propriété intellectuelle, en particulier dans le secteur cible services financiers, de l'accroissement des frais médicaux liés aux employés et d'un jour de facturation disponible de moins en raison du calendrier des jours fériés dans certaines régions d'Europe. Le tout a été contrebalancé en partie par la croissance interne rentable enregistrée dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics.

En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration ont diminué en regard de la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en raison des économies découlant du programme d'optimisation des coûts (veuillez vous reporter à la section 3.6.2. du présent document).

Au cours de la période de trois mois close le 31 décembre 2023, la conversion des résultats d'exploitation de la devise de nos opérations à l'étranger au dollar canadien a eu une incidence défavorable de 79,6 millions \$ sur les coûts, ce qui a été contrebalancé par l'incidence de change favorable de 100,6 millions \$ sur nos revenus.

3.5.2. Gain de change

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, CGI a réalisé un gain de change de 0,4 million \$, imputable 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. BÉNÉFICE AVANT IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2023	% des revenus	2022	% des revenus
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	527 135	14,6 %	516 548	15,0 %
<i>Plus les éléments suivants :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	2 178	0,1 %	19 424	0,6 %
Programme d'optimisation des coûts	47 662	1,3 %	—	— %
Charges financières nettes	7 258	0,2 %	18 141	0,5 %
BAII ajusté	584 233	16,2 %	554 113	16,1 %

3.6.1. Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2023 et 2022, la Société a engagé 2,2 millions \$ et 19,4 millions \$, respectivement, au titre des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration en ce qui a trait à l'intégration au modèle opérationnel de CGI.

Ces coûts sont principalement composés de coûts liés aux locaux vacants de 0,8 million \$ (1,3 million \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2022), de coûts de rationalisation de la redondance d'emplois de 0,2 million \$ (7,3 millions \$ pour la période de trois mois close le 31 décembre 2022) et d'autres coûts d'intégration, comme des honoraires professionnels et des activités de formation, de 1,1 million \$ (10,8 millions \$, y compris un montant de 3,8 millions \$ au titre du remboursement obligatoire sur la dette à long terme, pour la période de trois mois close le 31 décembre 2022).

3.6.2. Programme d'optimisation des coûts

À l'exercice clos le 30 septembre 2023, la Société a mis en place un programme d'optimisation des coûts afin d'accélérer les actions prises pour adapter la taille de son portefeuille immobilier mondial et d'améliorer l'efficacité opérationnelle, notamment par l'utilisation accrue de l'automatisation et par une prestation mondiale axée sur les activités administratives. Pour le trimestre, un montant de 47,7 millions \$ a été engagé, y compris des coûts liés aux cessations d'emploi de 31,2 millions \$ et des coûts liés aux locaux vacants de 16,5 millions \$. La Société compte engager des charges additionnelles d'environ 43 millions \$ au cours du prochain trimestre au titre de ce programme.

3.6.3. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent essentiellement les intérêts relatifs à notre dette à long terme, les obligations locatives et les actifs financiers. Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les charges financières nettes ont diminué de 10,9 millions \$, ce qui s'explique en grande partie par la hausse des revenus d'intérêts provenant de nos actifs financiers.

3.7. BAIL AJUSTÉ PAR SECTEUR

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre			Variation	
	2023	2022	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>				
Europe de l'Ouest et du Sud	86 670	77 404	9 266	12,0 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	13,3 %	12,3 %		
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	70 377	82 282	(11 905)	(14,5) %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	12,6 %	14,5 %		
Canada	120 099	119 002	1 097	0,9 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	24,1 %	23,5 %		
Gouvernement fédéral américain	69 938	73 145	(3 207)	(4,4) %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	14,5 %	15,8 %		
Scandinavie et Centre de l'Europe	37 769	31 107	6 662	21,4 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	9,0 %	7,8 %		
R.-U. et Australie	62 591	45 100	17 491	38,8 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	16,9 %	13,7 %		
Finlande, Pologne et pays Baltes	27 025	29 218	(2 193)	(7,5) %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	12,3 %	14,4 %		
Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	33 904	25 866	8 038	31,1 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	16,6 %	14,5 %		
Asie-Pacifique	75 860	70 989	4 871	6,9 %
<i>En pourcentage des revenus sectoriels</i>	32,5 %	32,6 %		
BAIL ajusté	584 233	554 113	30 120	5,4 %
Marge du BAIL ajusté	16,2 %	16,1 %		

Le BAIL ajusté pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023 s'est établi à 584,2 millions \$, en hausse de 30,1 millions \$ par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 16,1 % à 16,2 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique principalement par la croissance interne rentable enregistrée dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics, ainsi que par les économies découlant du programme d'optimisation des coûts. Le tout a été contrebalancé en partie par la baisse des licences de propriété intellectuelle en pourcentage des revenus basés sur la propriété intellectuelle, en particulier dans le secteur cible services financiers, la hausse des frais médicaux liés aux employés et un jour de facturation disponible de moins en raison du calendrier des jours fériés de certaines régions d'Europe.

3.7.1. Europe de l'Ouest et du Sud

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAIL ajusté du secteur Europe de l'Ouest et du Sud s'est élevé à 86,7 millions \$, soit une hausse de 9,3 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a augmenté, passant de 12,3 % à 13,3 %. L'augmentation de la marge du BAIL ajusté s'explique principalement par la croissance interne rentable enregistrée dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics, ainsi que par la diminution des charges de rémunération liée au rendement.

3.7.2. Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAIL ajusté du secteur Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. s'est élevé à 70,4 millions \$, soit une baisse de 11,9 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIL ajusté a diminué, passant de 14,5 % à 12,6 %. La variation de la marge du BAIL ajusté est principalement imputable à la baisse des licences de propriété intellectuelle en pourcentage des revenus basés sur la propriété intellectuelle dans le secteur cible services financiers et à la hausse des frais médicaux liés aux employés. Le tout a été contrebalancé en partie par la croissance interne rentable enregistrée dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail et par les économies découlant du programme d'optimisation des coûts.

3.7.3. Canada

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAII ajusté du secteur Canada s'est élevé à 120,1 millions \$, soit une hausse de 1,1 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 23,5 % à 24,1 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par la croissance rentable enregistrée dans le secteur cible gouvernements, par la diminution des charges de rémunération liée au rendement et par les économies découlant du programme d'optimisation des coûts. Le tout a été contrebalancé en partie par la baisse du taux d'utilisation facturable dans le secteur cible services financiers.

3.7.4. Gouvernement fédéral américain

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAII ajusté du secteur Gouvernement fédéral américain s'est élevé à 69,9 millions \$, soit une baisse de 3,2 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 15,8 % à 14,5 %. La variation de la marge du BAII ajusté s'explique en grande partie par l'augmentation des frais médicaux liés aux employés et par la hausse des coûts associés aux soumissions et aux offres de service. Le tout a été contrebalancé en partie par les économies découlant du programme d'optimisation des coûts.

3.7.5. Scandinavie et Centre de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAII ajusté du secteur Scandinavie et Centre de l'Europe s'est élevé à 37,8 millions \$, soit une hausse de 6,7 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 7,8 % à 9,0 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par la croissance interne rentable des revenus basés sur la propriété intellectuelle dans le secteur cible gouvernements, de même que par les économies découlant du programme d'optimisation des coûts. Le tout a été contrebalancé en partie par un jour de facturation disponible de moins.

3.7.6. R.-U. et Australie

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAII ajusté du secteur R.-U. et Australie s'est élevé à 62,6 millions \$, soit une hausse de 17,5 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 13,7 % à 16,9 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté s'explique en grande partie par la croissance interne rentable enregistrée dans les secteurs cibles gouvernements et communications et services publics, de même qu'à un ajustement favorable lié à un contrat avec un fournisseur.

3.7.7. Finlande, Pologne et pays Baltes

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAII ajusté du secteur Finlande, Pologne et pays Baltes s'est élevé à 27,0 millions \$, soit une baisse de 2,2 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 14,4 % à 12,3 %. La variation de la marge du BAII ajusté s'explique en grande partie par l'achèvement fructueux de projets liés à la propriété intellectuelle dans le secteur cible santé et par un jour de facturation disponible de moins.

3.7.8. Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAII ajusté du secteur Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe s'est élevé à 33,9 millions \$, soit une hausse de 8,0 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a augmenté, passant de 14,5 % à 16,6 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement imputable aux mêmes facteurs relevés dans la section portant sur les revenus.

3.7.9. Asie-Pacifique

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, le BAII ajusté du secteur Asie-Pacifique s'est élevé à 75,9 millions \$, soit une hausse de 4,9 millions \$, comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté a diminué, passant de 32,6 % à 32,5 %, demeurant essentiellement stable.

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	
	2023	2022	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	527 135	516 548	10 587	2,0 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	137 339	134 169	3 170	2,4 %
Taux d'imposition effectif	26,1 %	26,0 %		
Bénéfice net	389 796	382 379	7 417	1,9 %
Marge du bénéfice net	10,8 %	11,1 %		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (de base)	230 298 674	236 126 560	(5 827 886)	(2,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	233 897 282	239 436 764	(5 539 482)	(2,3) %
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	1,69	1,62	0,07	4,3 %
Après dilution	1,67	1,60	0,07	4,4 %

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 137,3 millions \$, comparativement à 134,2 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, alors que notre taux d'imposition effectif a augmenté, passant de 26,0 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 2022 à 26,1 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023.

Sans tenir compte de l'incidence fiscale découlant des frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration ni du programme d'optimisation des coûts, le taux d'imposition effectif a augmenté, passant de 25,7 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 2022 à 26,0 % pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023. L'augmentation s'explique principalement par l'augmentation du taux légal d'imposition 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 du premier trimestre de 2024 et la répartition actuelle de nos sources de rentabilité, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif, avant les éléments spécifiques, se situera entre 25,0 % et 26,5 % pour les périodes ultérieures.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions en circulation

Pour le premier trimestre de 2024, 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 2023 en raison de l'incidence du rachat aux fins d'annulation d'actions classe A, contrebalancée en partie par l'incidence de l'exercice d'options sur actions. Le tableau de la section 3.8.3. illustre la comparaison du nombre moyen pondéré d'actions en circulation d'un exercice à l'autre. Veuillez vous reporter à la note 5 de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires pour de plus amples renseignements.

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 ainsi que le programme d'optimisation des coûts :

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre			Variation	
	2023	2022	\$	%
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action</i>				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	527 135	516 548	10 587	2,0 %
<i>Rajouter :</i>				
Frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	2 178	19 424	(17 246)	(88,8) %
Programme d'optimisation des coûts	47 662	—	47 662	— %
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	576 975	535 972	41 003	7,7 %
Charge d'impôt sur les bénéfices	137 339	134 169	3 170	2,4 %
<i>Taux d'imposition effectif</i>	26,1 %	26,0 %		
<i>Rajouter :</i>				
Impôt déductible sur les frais connexes aux acquisitions et coûts d'intégration	433	3 575	(3 142)	(87,9) %
<i>Incidence sur le taux d'imposition effectif</i>	— %	(0,3) %		
Impôt déductible sur le programme d'optimisation des coûts	11 970	—	11 970	— %
<i>Incidence sur le taux d'imposition effectif</i>	(0,1) %	— %		
Charge d'impôt sur les bénéfices excluant les éléments spécifiques	149 742	137 744	11 998	8,7 %
<i>Taux d'imposition effectif excluant les éléments spécifiques</i>	26,0 %	25,7 %		
Bénéfice net excluant les éléments spécifiques	427 233	398 228	29 005	7,3 %
<i>Marge du bénéfice net excluant les éléments spécifiques</i>	11,9 %	11,5 %		
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)	230 298 674	236 126 560	(5 827 886)	(2,5) %
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B à droits de vote multiples (après dilution)	233 897 282	239 436 764	(5 539 482)	(2,3) %
Bénéfice par action excluant les éléments spécifiques (en dollars)				
De base	1,86	1,69	0,17	10,1 %
Après dilution	1,83	1,66	0,17	10,2 %

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS INTERMÉDIAIRES DES FLUX DE TRÉSORERIE

CGI finance sa croissance en combinant les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation, les prélèvements sur sa facilité de crédit renouvelable non garantie, 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 2023, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 1 132,7 millions \$. La trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients s'établissait à 375,1 millions \$. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2023 et 2022.

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2023	2022	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	577 172	605 274	(28 102)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(148 833)	(190 972)	42 139
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(745 896)	(109 125)	(636 771)
Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie, les équivalents de trésorerie et la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients	(12 732)	33 486	(46 218)
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et de la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients	(330 289)	338 663	(668 952)

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 577,2 millions \$, ou 16,0 % des revenus, comparativement à 605,3 millions \$, ou 17,5 % des revenus, pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour le trimestre proviennent essentiellement du bénéfice net en trésorerie et de l'amélioration du délai moyen de recouvrement des créances, qui a été ramené de 44 jours au premier trimestre de 2023 à 41 jours à la fin du premier trimestre de 2024. Le tout a été contrebalancé en partie par un paiement d'impôt plus élevé au titre de la loi américaine intitulée *U.S. Tax Cuts and Jobs Act*, qui exige dorénavant des sociétés qu'elles amortissent leurs frais de recherche et de développement sur une période de cinq ans, plutôt que de les déduire immédiatement à chaque exercice.

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	2023	2022	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Bénéfice net	389 796	382 379	7 417
Amortissement et dépréciation	133 206	124 260	8 946
Autres ajustements ¹	435	(9 788)	10 223
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres	523 437	496 851	26 586
<i>Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres :</i>			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	24 801	104 608	(79 807)
Fournisseurs et autres créiteurs, rémunération à payer et passifs liés aux employés, provisions et passifs non courants	903	(83 117)	84 020
Autres ²	28 031	86 932	(58 901)
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres	53 735	108 423	(54 688)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	577 172	605 274	(28 102)

¹ Comprennent le recouvrement d'impôt différé, le gain de change, les charges au titre des paiements fondés sur des actions et le gain sur la résiliation de contrats de location.

² Comprennent les charges payées d'avance et autres actifs, les actifs financiers non courants (excluant les montants à recevoir à long terme), l'impôt sur les bénéfices, les instruments financiers dérivés et les obligations au titre des prestations de retraite.

La diminution de 28,1 millions \$ de nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation est essentiellement attribuable aux paiements d'impôt plus élevés au titre de la loi américaine intitulée *U.S. Tax Cuts and Jobs Act* et au calendrier de recouvrement auprès des clients et de paiement par les fournisseurs.

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 2023, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 148,8 millions \$, comparativement à 191,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2023	2022	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Acquisitions d'entreprises (déduction faite de la trésorerie acquise)	(49 391)	(3 998)	(45 393)
Prêt à recevoir	1 782	(21 469)	23 251
Acquisition d'immobilisations corporelles	(28 496)	(41 271)	12 775
Ajouts de coûts liés à des contrats	(21 921)	(20 692)	(1 229)
Ajouts d'immobilisations incorporelles	(34 956)	(31 345)	(3 611)
Variation nette des placements courants et non courants	(15 851)	(72 197)	56 346
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(148 833)	(190 972)	42 139

La diminution de 42,1 millions \$ des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023 est principalement attribuable à la diminution des placements réalisés avec nos fonds détenus pour des clients, à un prêt à recevoir de l'exercice précédent et à la baisse de l'investissement dans le matériel informatique. Le tout a été contrebalancé en partie par le montant consacré à l'acquisition de Momentum.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 745,9 millions \$, comparativement à 109,1 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre	2023	2022	Variation
<i>En milliers de dollars canadiens</i>			
Augmentation de la dette à long terme	—	948	(948)
Remboursement de la dette à long terme	(673 263)	(2 878)	(670 385)
Règlement d'instruments financiers dérivés	18 087	—	18 087
Païement au titre des obligations locatives	(32 950)	(35 618)	2 668
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre d'une acquisition d'entreprise	—	(56 994)	56 994
Rachat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote	(126 136)	(10 291)	(115 845)
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	26 831	31 106	(4 275)
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	(66 847)	(74 455)	7 608
Retenues d'impôt remises au règlement net d'unités d'actions liées au rendement	(12 210)	(13 322)	1 112
Variation nette des obligations liées aux fonds des clients	120 592	52 379	68 213
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	(745 896)	(109 125)	(636 771)

L'augmentation de 636,8 millions \$ des flux de trésorerie affectés aux activités de financement pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023 s'explique en grande partie par le remboursement prévu, en décembre 2023, de la totalité de l'encours de la facilité d'emprunt à terme non garantie d'un montant de 670,4 millions \$ (500,0 millions \$ US) et par le rachat aux fins d'annulation de 943 250 actions classe A, comparativement au rachat aux fins d'annulation de 100 100 actions classe A pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le tout a été contrebalancé en partie par la variation nette des obligations liées aux fonds des clients et par le remboursement de la dette reprise dans le cadre de l'acquisition d'une entreprise à l'exercice précédent.

4.1.4. Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie, les équivalents de trésorerie et la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients

Pour la période de trois mois close le 31 décembre 2023, la variation des taux de change a eu une incidence défavorable de 12,7 millions \$ sur la trésorerie, les équivalents de trésorerie et la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients. 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 2023	Montant disponible
<i>En milliers de dollars canadiens</i>	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 132 661
Placements courants	8 387
Placements non courants	17 225
Facilité de crédit renouvelable non garantie ¹	1 496 017
Total²	2 654 290

¹ Au 31 décembre 2023, des lettres de crédit d'un montant total de 4,0 millions \$ avaient été prélevées sur la facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$.

² Compte non tenu de la trésorerie de 375,1 millions \$, du dépôt à terme de 110,0 millions \$ et des obligations non courantes de 126,0 millions \$ comptabilisés dans les fonds détenus pour des clients.

Au 31 décembre 2023, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements s'établissaient à 1 158,3 millions \$.

Les équivalents de trésorerie comprennent les dépôts à terme, assortis d'une échéance d'au plus 90 jours. Les placements courants et non courants comprennent les obligations de sociétés assorties d'échéances variant de 91 jours à cinq ans ayant une note de crédit A- ou plus.

Au 31 décembre 2023, le montant total des sources de financement à la disposition de la Société s'élevait à 2 654,3 millions \$. Certaines ententes de crédit à long terme sont assorties de clauses restrictives qui exigent le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2023, CGI respectait ces clauses restrictives.

Au 31 décembre 2023, CGI affichait un fonds de roulement (total des actifs courants moins le total des passifs courants) positif de 442,1 millions \$. La Société disposait également de 1 496,0 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, selon l'avis actuel de la direction de CGI, lui permettra de financer ses activités tout en maintenant une bonne situation de trésorerie.

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

4.3. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Nous assumons des obligations contractuelles assorties de dates d'échéance variées. Ces obligations sont principalement liées à la dette à long terme et à la location de locaux, au matériel informatique utilisé pour exécuter les contrats d'impartition et aux ententes de service à long terme. Ces obligations n'ont subi aucune variation importante depuis le 30 septembre 2023.

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

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

Aux 31 décembre	2023	2022
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages</i>		
Rapprochement de la dette à long terme et des obligations locatives¹ et de la dette nette :		
Dette à long terme et obligations locatives ¹	3 001 052	3 876 371
<i>Moins les éléments suivants :</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 132 661	1 324 835
Placements courants	8 387	6 301
Placements non courants	17 225	16 686
Juste valeur des instruments financiers dérivés de devises liés à la dette	(872)	24 794
Dette nette	1 843 651	2 503 755
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres	17,6 %	24,1 %
Rendement du capital investi	15,9 %	15,5 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	41	44

¹ Au 31 décembre 2023, la dette à long terme et les obligations locatives s'établissaient respectivement à 2 377,1 millions \$ (3 173,8 millions \$ au 31 décembre 2022) et à 624,0 millions \$ (702,6 millions \$ au 31 décembre 2022), incluant la tranche courante.

Au cours des douze derniers mois, notre dette à long terme et nos obligations locatives ont diminué de 875,3 millions \$, principalement en raison du remboursement prévu de la totalité de l'encours de la facilité d'emprunt à terme non garantie et du remboursement prévu sur les billets de premier rang non garantis.

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres 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 rapport de gestion de CGI pour les exercices clos les 30 septembre 2023 et 2022 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 a diminué pour s'établir à 17,6 % au premier trimestre de 2024, comparativement à 24,1 % au premier trimestre de 2023, baisse qui s'explique en grande partie par les entrées de trésorerie, partiellement contrebalancées par le rachat d'actions 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 augmenté, passant de 15,5 % au premier trimestre de 2023 à 15,9 % au premier trimestre de 2024. L'augmentation du RCI est principalement attribuable à la hausse du bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt sur les quatre derniers trimestres.

Le délai moyen de recouvrement des créances a diminué, passant de 44 jours au premier trimestre de 2023 à 41 jours au premier trimestre de 2024. La baisse s'explique principalement par l'amélioration des recouvrements et par les variations des taux de change.

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, nous pourrions devoir dédommager des tiers par suite de violations de nos obligations contractuelles, y compris des déclarations ou des garanties, des réclamations pour violation de droits de propriété intellectuelle ou des poursuites intentées contre des tiers, entre autres.

Bien que certaines ententes précisent une limite de responsabilité globale, d'autres ne stipulent aucun plafond ni date d'échéance ou période de survie. 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. Aucun montant n'a été comptabilisé aux bilans consolidés relativement à ce type de garantie ou d'indemnisation au 31 décembre 2023. La Société estime que l'obligation qui pourrait être engagée en relation avec ces garanties n'aurait pas une incidence significative 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 refusions 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 2023, nous avons engagé un montant total de 33,7 millions \$ dans ces types de cautionnement. Au meilleur de notre connaissance, nous nous conformons à toutes ces garanties, et ce, pour tous les contrats de services 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 direction de CGI estime que la Société dispose de sources de financement adéquates qui permettent d'appuyer les activités commerciales continues et d'exécuter notre 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 2024, 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 conseillers et de professionnels 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, le savoir de nos conseillers et de nos professionnels est essentiel 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 au 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, des modèles organisationnels et des cadres de gestion perfectionnés pour les processus de nos 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 CMMI.

5. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés résumés intermédiaires pour les périodes de trois mois closes les 31 décembre 2023 et 2022 comprennent tous les ajustements que la direction de CGI juge nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de la Société.

ADOPTION D'UNE NORME COMPTABLE

Les modifications de normes suivantes ont été adoptées par la Société le 1^{er} octobre 2023 :

Définition des estimations comptables (modifications d'IAS 8)

En février 2021, l'IASB a modifié IAS 8, *Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs*, afin d'introduire une définition des estimations comptables et d'aider les entités à faire une distinction entre les changements de méthodes comptables et les changements d'estimations comptables. Cette distinction est importante car les modifications des méthodes comptables doivent être appliquées rétrospectivement tandis que les changements des estimations comptables sont pris en compte de façon prospective.

Impôt différé lié à des actifs et des passifs issus d'une même transaction (modifications d'IAS 12)

En mai 2021, l'IASB a modifié IAS 12, *Impôts sur le résultat*, afin de réduire la portée de l'exemption de comptabilisation initiale pour en exclure les transactions donnant lieu à des différences temporaires qui s'équivalent et se compensent.

La mise en œuvre de ces modifications de normes n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés résumés intermédiaires de la Société.

MODIFICATIONS FUTURES DE NORMES COMPTABLES

Les modifications de normes suivantes ont été publiées et entreront en vigueur le 1^{er} octobre 2024 pour la Société et l'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de ces modifications de normes sur ses états financiers consolidés résumés intermédiaires.

Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants et informations au sujet de la dette à long terme assortie de clauses restrictives (modifications d'IAS 1)

En janvier 2020, l'IASB a publié des modifications d'IAS 1, *Présentation des états financiers*, qui précisent que le classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants doit être fondé sur les droits qui existent à la fin de la période de présentation de l'information financière, indépendamment du fait que la Société exercera ou non son droit de différer le règlement du passif. Par la suite, soit en octobre 2022, l'IASB a introduit des modifications additionnelles d'IAS 1, précisant que les clauses restrictives sur la dette à long terme, peu importe qu'elles aient été respectées ou non après la date de clôture, ne modifient pas le classement de la dette; les entités sont plutôt tenues de présenter de l'information sur ces clauses restrictives dans les notes afférentes à leurs états financiers.

Ententes de financement des fournisseurs (modifications d'IAS 7 et d'IFRS 7)

En mai 2023, l'IASB a modifié IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie*, et IFRS 7, *Instruments financiers : informations à fournir*, de manière à introduire de nouvelles exigences d'information visant à améliorer la transparence entourant les ententes de financement des fournisseurs et leur impact sur les passifs, les flux de trésorerie et l'exposition sur les liquidités de la Société. Les nouvelles exigences d'information porteront notamment sur les modalités et conditions, la valeur comptable des passifs, les fourchettes d'échéances des paiements, les changements sans effet sur la trésorerie, ainsi que le risque de liquidité lié aux ententes de financement des fournisseurs.

6. Principales estimations comptables

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés audités pour les exercices clos les 30 septembre 2023 et 2022. 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	Impôts sur les bénéfices
Comptabilisation des revenus ¹	✓	✓	✓			
Dépréciation du goodwill	✓			✓		
Actifs au titre de droits d'utilisation et obligations locatives	✓			✓	✓	
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, provisions sur les contrats générateurs de revenus et revenus différés.

Comptabilisation des revenus

Prix de vente spécifique 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 solutions 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.

Services-conseils en management, services-conseils en TI et services d'intégration de systèmes dans le cadre d'accords à prix fixe

Les revenus tirés des services-conseils en management, services-conseils en TI et services d'intégration de systèmes 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 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 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 des 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 réel diffère des estimations. Lorsqu'il est prévu que le total des coûts sera supérieur au total des revenus, une provision pour contrat générateur de revenus 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 opérationnel 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 12 des états financiers consolidés audités des exercices clos les 30 septembre 2023 et 2022. À ce jour, le goodwill n'a pas été ajusté pour dépréciation.

Actifs au titre de droits d'utilisation

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. La Société 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 significatif à l'actif sous-jacent ou une décision d'affaires. 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.

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 à la date du contrat de location. Les obligations locatives sont réévaluées (ainsi que l'ajustement correspondant à l'actif au titre du droit d'utilisation) lorsqu'une des situations suivantes se produit :

- une modification dans la durée du contrat de location ou un changement dans l'évaluation d'une option d'achat ou de résiliation, auquel cas l'obligation locative est réévaluée en actualisant les paiements de loyers révisés au moyen d'un taux d'actualisation révisé; et
- une modification dans les garanties de valeur résiduelle ou dans les paiements de loyers futurs en raison d'une variation de l'indice ou du taux utilisé pour déterminer ces paiements, auquel cas l'obligation locative est réévaluée en actualisant les paiements de loyers révisés au moyen du taux d'actualisation déterminé à la naissance de l'obligation.

De plus, lors de la résiliation partielle ou complète d'un contrat de location, la différence entre la valeur comptable de l'obligation locative et celle de l'actif au titre du droit d'utilisation est comptabilisée dans l'état consolidé du résultat.

Regroupements 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'achat et donc, résultent en des ajustements correspondants du goodwill si les modifications sont survenues pendant la période d'évaluation, laquelle ne doit pas dépasser un an. Toute autre modification ultérieure est comptabilisée dans notre état consolidé du résultat.

Impôts sur les bénéfices

Des actifs d'impôt différés sont comptabilisés au titre des pertes fiscales non utilisées et des différences temporelles 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 des lois fiscales dans de nombreuses administrations fiscales. Le jugement est requis pour déterminer la provision d'impôt à l'échelle mondiale, car la détermination des passifs et des actifs d'impôt implique des incertitudes quant à l'interprétation de réglementations fiscales complexes et nécessite des estimations et des hypothèses tenant compte des faits et circonstances existants. La Société établit une provision pour les passifs d'impôts éventuels en fonction du montant le plus probable des résultats possibles. Les estimations sont revues à chaque période de présentation de l'information financière et mises à jour, sur la base des nouvelles informations disponibles, et pourraient entraîner des modifications des passifs d'impôt et des passifs d'impôt différé au cours de la période au cours de laquelle ces déterminations sont faites.

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 ces provisions 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 (NYSE) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (SEC) 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 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 NYSE 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 employés clés 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, 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.

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 13(a) – 15(f) de la *Securities Exchange Act of 1934* des États-Unis 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 employés clés 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.

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2023, aucun changement n'a été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne 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

Nous pourrions être touchés par des conditions économiques et politiques volatiles, négatives ou incertaines et par les répercussions de tels phénomènes sur les entreprises et les niveaux d'activité de nos clients.

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.

Nous pourrions être touchés par d'autres risques externes, notamment le terrorisme, les conflits armés, les conflits de travail et le désordre social, l'inflation, l'accroissement du coût de l'énergie et des produits de base, la récession, les activités criminelles, les hostilités, les maladies ou les urgences sanitaires, les catastrophes naturelles et les changements climatiques, et par les répercussions de tels phénomènes sur nos clients, nos activités et la volatilité du marché.

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, l'inflation, la récession, 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 externes supplémentaires, puisqu'ils pourraient perturber nos propres activités ou celles de nos clients, se répercuter sur la santé et la sécurité de nos employés et augmenter les coûts d'assurance et autres coûts d'exploitation. Les risques liés aux changements climatiques peuvent découler des risques physiques (risques liés aux effets physiques des changements climatiques), des risques liés à la transition (risques associés aux changements d'ordre réglementaire, juridique et technologique et changements du marché découlant de la transition vers une économie à faibles émissions de carbone) ainsi que des risques d'atteinte à la réputation liés à notre gestion des questions liées au climat et aux informations divulguées sur ces questions (voir la section *Notre incapacité à répondre aux exigences réglementaires et/ou aux attentes de nos parties prenantes en matière de divulgation, de gestion et de mise en œuvre des initiatives et des normes ESG pourrait avoir un effet négatif important sur notre entreprise*). Les risques liés aux changements climatiques ainsi que l'un ou l'autre de ces autres risques externes peuvent avoir une incidence sur la Société ou sur la viabilité financière de nos clients conduisant à une réduction de la demande et à une perte de contrats accordés par ces clients. Chacun de ces risques pourrait avoir une incidence négative sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

En conséquence des risques externes, de l'inflation et de l'accroissement du coût de l'énergie et des produits de base, les marchés boursiers et financiers mondiaux pourraient subir d'importants reculs et une grande volatilité. La durée et l'incidence de ces événements sont inconnues à l'heure actuelle, tout comme leur incidence sur nos activités et le marché pour nos titres.

Des périodes prolongées d'inflation pourraient augmenter nos coûts et affecter notre rentabilité, ce qui pourrait avoir un effet négatif important sur notre entreprise et notre situation financière.

Des niveaux élevés d'inflation peuvent exercer des pressions importantes sur les coûts et entraîner une volatilité du marché. En conséquence, les gouvernements pourraient adopter des initiatives pour lutter contre l'inflation (par exemple, en augmentant le taux d'intérêt de référence), augmentant ainsi notre coût d'emprunt et diminuant la liquidité des marchés de capitaux. Nos clients pourraient avoir des difficultés à budgétiser les services informatiques externes ou retarder leur paiement pour les services fournis. Une inflation élevée peut entraîner une augmentation des coûts de la main-d'œuvre et de la charge de rémunération des employés. Si nos coûts devaient subir des pressions inflationnistes importantes, nous pourrions ne pas être en mesure de compenser entièrement ces coûts plus élevés par des augmentations de prix, et rien ne garantit que nos revenus augmenteraient au même rythme pour maintenir le même niveau de rentabilité. Notre incapacité ou notre échec à le faire pourrait nuire à nos activités et à notre situation financière.

Les pandémies peuvent provoquer des perturbations touchant nos activités et celles de nos clients (ce qui peut entraîner une augmentation du risque et de la fréquence des incidents de cybersécurité), beaucoup de volatilité sur le marché et des perturbations économiques et avoir une incidence négative sur notre Société.

Une pandémie peut provoquer beaucoup de volatilité et d'incertitude et des perturbations économiques, et il existe un risque que nos employés, nos clients, nos contractants et nos partenaires commerciaux soient empêchés, ou limités dans leur capacité, d'exercer leurs activités commerciales pour une durée indéterminée, notamment en raison de la transmission de la maladie ou encore des mesures d'urgence ou des restrictions pouvant être demandées ou imposées par les autorités gouvernementales. Une pandémie peut également pousser les gouvernements du monde entier à mettre en œuvre des mesures préventives d'urgence, notamment des fermetures de frontières, des interdictions ou des restrictions de déplacement, des confinements, des périodes de quarantaine, des politiques de vaccination ou des passeports vaccinaux, la distanciation sociale, des exigences de dépistage, des ordres de rester à domicile, des politiques de télétravail et la fermeture temporaire des entreprises non essentielles. Ces mesures d'urgence et restrictions, de même que les mesures et restrictions futures prises en réponse à une pandémie, pourraient causer des perturbations importantes touchant les entreprises à l'échelle mondiale et avoir une incidence négative sur la conjoncture économique mondiale, sur la confiance des consommateurs et sur les dépenses de consommation, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités.

En outre, l'éclosion d'une pandémie pourrait nuire à la viabilité financière de nos clients et les conduire à abandonner certaines branches d'activité ou à modifier les conditions auxquelles ils sont disposés à acheter des services et des solutions. Nos clients pourraient aussi ralentir leur processus décisionnel, retarder des travaux prévus, chercher à résilier des contrats en cours, ne pas renouveler des contrats en cours ou être incapables de nous payer conformément aux modalités des contrats en cours.

En raison de l'augmentation des arrangements de travail à distance attribuable à une pandémie, l'exposition aux systèmes en réseau et à Internet, et la dépendance envers ceux-ci, peuvent augmenter, ce qui peut entraîner une augmentation du risque et de la fréquence des incidents de cybersécurité. Les incidents de cybersécurité peuvent résulter d'événements non intentionnels ou d'attaques délibérées par des initiés ou des tiers, y compris des cybercriminels, des concurrents, des États-nations et des cyberactivistes. L'un ou l'autre de ces événements pourrait créer ou exacerber des risques et des incertitudes et avoir une incidence négative sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

En conséquence d'une pandémie, les marchés boursiers et financiers mondiaux pourraient subir d'importants reculs et une grande volatilité, poussant les gouvernements et les banques centrales à réagir en déployant des interventions monétaires et budgétaires à grande échelle visant à stabiliser la conjoncture économique.

Il est impossible d'estimer de manière fiable la durée et la gravité d'une pandémie, ni leur incidence, le cas échéant, sur les résultats financiers, le cours de l'action et la situation financière de la Société. Rien ne garantit que les mesures prises en réponse à une pandémie parviendront à prévenir ou à atténuer toute incidence négative sur la Société, nos employés, nos clients, nos sous-traitants et nos partenaires commerciaux.

En tant qu'émetteur privé étranger qui effectue ses dépôts au moyen du régime d'information multinational (RIM), nous sommes soumis à différentes lois et réglementations américaines sur les valeurs mobilières, ce qui pourrait limiter les informations que nous fournissons aux investisseurs.

Nous sommes un « émetteur privé étranger », au sens attribué à l'expression *foreign private issuer*, qui dépose ses documents d'information continue au moyen du régime d'information multinational (RIM), aux fins des lois américaines sur les valeurs mobilières et, par conséquent, nous ne sommes pas soumis aux mêmes exigences que celles imposées aux émetteurs américains par la SEC. Nous sommes notamment exemptés des lois et de la réglementation américaines sur les valeurs mobilières concernant la fourniture et le contenu de circulaires de sollicitation de procurations, et nos dirigeants, administrateurs et principaux actionnaires sont exemptés des dispositions relatives à la déclaration et à la récupération des bénéficiaires à court terme prévues à l'article 16 de la loi américaine intitulée *Securities Exchange Act of 1934*. Nous sommes également exemptés des dispositions de la réglementation FD de la *Securities Exchange Act of 1934*, qui interdit dans certaines circonstances la présentation sélective d'informations matérielles non publiques, bien que nous nous efforcions généralement de respecter la réglementation FD. Ces exemptions et autorisations peuvent réduire la fréquence et la portée des informations que nous présentons par rapport aux informations généralement fournies par les sociétés américaines.

Il peut être difficile d'exercer des recours en responsabilité civile en vertu des lois américaines sur les valeurs mobilières.

La Société est régie par la Loi sur les sociétés par actions (Québec), et son siège social est situé au Canada. L'exécution par les investisseurs de recours en responsabilité civile en vertu des lois américaines sur les valeurs mobilières peut être affectée négativement par le fait que nous sommes régis par les lois du Canada, qu'une partie ou la totalité de nos dirigeants et administrateurs peuvent être des résidents d'un pays étranger et qu'une partie importante de nos actifs et de ceux desdites personnes peut être située en dehors des États-Unis.

8.1.2. Risques liés à notre secteur d'activité

La concurrence est vive sur les marchés où nous exerçons nos activités.

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.

Même lorsqu'un contrat est attribué à la Société à la suite d'un processus d'appel d'offres concurrentiel, nous pourrions ne pas réussir à estimer avec précision les ressources et les coûts nécessaires à l'exécution du contrat.

Nous pourrions être incapables de continuer à développer et à élargir notre 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 réussissons 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. Au fur et à mesure que nous étendons nos services et nos solutions à de nouveaux marchés, nous pouvons être exposés à des risques opérationnels, juridiques, réglementaires, éthiques, technologiques et autres qui sont propres à ces nouveaux marchés. Ces facteurs pourraient exercer des pressions sur nos revenus, notre bénéfice net et nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation.

Nous pourrions enfreindre 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 section *Les engagements d'indemnisation et les garanties compris dans diverses ententes auxquelles nous sommes partie peuvent nous obliger à dédommager nos contreparties*). 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.

Nous pouvons ne pas réussir à protéger 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 ou à notre incapacité à nous protéger contre les infractions ou les copies ou utilisations non autorisées 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 prenons pas les mesures appropriées pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

Nous sommes exposés aux risques associés aux 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

Nos résultats financiers sont appelés à fluctuer, ce qui rend difficile la prévision des résultats futurs.

Notre capacité de maintenir et d'accroître nos revenus dépend non seulement de la mise en œuvre de notre stratégie de croissance interne et par 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 solutions informatiques; iv) la nature des activités de nos clients (par exemple, si un client rencontre des difficultés financières (notamment en raison de risques externes, comme les changements climatiques ou une pandémie), 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.

Nos revenus pourraient être exposés aux 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.

Nos opérations actuelles ont une portée internationale, ce qui nous expose à un éventail de défis financiers, réglementaires, culturels, politiques et sociaux.

Nous gérons des activités dans de nombreux pays du monde, y compris des Centres d'excellence en prestation mondiale de services. L'envergure de nos activités (y compris nos Centres d'excellence en prestation mondiale de services) nous rend tributaires de facteurs qui pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats, notamment : i) les fluctuations des taux de change (voir la section *Nous pourrions être affectés défavorablement par les variations des taux de change*); ii) le fardeau résultant de l'obligation d'observer un grand nombre de lois nationales et locales différentes (voir la section *L'évolution des lois et règlements dans les territoires où nous exerçons nos activités pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités à l'échelle mondiale et notre rentabilité*); iii) les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde; et iv) 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 nos revenus ou de notre rentabilité.

Nous pourrions ne pas réussir à mettre en œuvre et à gérer notre stratégie de croissance.

La stratégie de croissance interne et par acquisition de CGI se définit en fonction de quatre piliers de croissance : premièrement, la croissance interne rentable grâce à l'obtention de nouveaux contrats, renouvellements et prolongations auprès de clients, nouveaux ou existants, dans nos secteurs cibles; 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 au sein de marchés métropolitains; et quatrièmement, les acquisitions transformatives 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 au sein de marchés métropolitains et aux acquisitions transformatives 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 interne et par acquisition, nous ne pourrions probablement pas conserver nos taux de croissance historiques ou prévus.

Nous pourrions ne pas réussir à intégrer les nouvelles activités, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

La réalisation des bénéfices attendus des fusions, acquisitions et activités connexes dépend, en partie, de notre capacité à intégrer l'entreprise acquise, de la réalisation de synergies, de la consolidation efficace des activités des entreprises acquises dans nos activités existantes, de la gestion des coûts pour éviter les chevauchements, de l'intégration des systèmes d'information, de la réorganisation du personnel, de l'établissement de contrôles, de procédures et de politiques, de la performance de l'équipe de direction et des employés des activités acquises ainsi que de l'alignement des cultures d'entreprise.

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.

Après la date de clôture d'une acquisition, nous pouvons rester tributaires des employés, de la bonne foi, de l'expertise, des performances historiques, des ressources techniques et des systèmes d'information, des informations exclusives et du jugement de l'entreprise acquise pour la fourniture de tout service de transition. Par conséquent, nous pouvons demeurer exposés à des développements défavorables dans les affaires et les activités de nos cocontractants.

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.

Si nous nous voyons dans l'incapacité de gérer les défis organisationnels associés à notre envergure, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

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 de manière efficace 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.

Les changements importants touchant nos principaux clients commerciaux, résultant de fusions ou d'acquisitions, pourraient influencer sur nos perspectives et notre stratégie de croissance.

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.

Les procédures judiciaires pourraient avoir un effet négatif important sur notre entreprise, notre performance financière et notre réputation.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons être menacés par une variété de litiges ou autres réclamations et poursuites qui surviennent de temps à autre, ou devenir sujet ou partie à de telles actions. Ces procédures judiciaires peuvent impliquer des employés actuels et anciens, des clients, des partenaires, des sous-traitants, des fournisseurs, des concurrents, des actionnaires, des agences gouvernementales ou d'autres parties par le biais d'actions privées, de recours collectifs, de plaintes pour dénonciation, de procédures administratives, de mesures réglementaires ou d'autres litiges. Quel que soit le bien-fondé des réclamations, le coût de la défense des litiges actuels et futurs peut être important, et ces procédures peuvent prendre du temps et détourner l'attention et les ressources de la direction. Les résultats des litiges, réclamations et autres procédures judiciaires sont par nature incertains, et des jugements ou règlements défavorables dans certains ou tous ces litiges pourraient entraîner des dommages pécuniaires, des amendes, des pénalités ou des mesures injonctives sensiblement défavorables à notre encontre. Même si nous détenons une police d'assurance responsabilité couvrant certains risques, 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 peuvent découler de ces litiges ou réclamations.

Des changements dans nos niveaux d'imposition, des examens, des contrôles, des enquêtes et des procédures fiscales ou des changements dans les lois fiscales ou dans leur interprétation ou leur application pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre bénéfice net ou nos flux de trésorerie.

En estimant notre impôt sur les bénéfiques 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 bénéfiques 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 bénéfiques 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, y compris l'introduction du modèle de règles du Pilier 2, conçu de manière que les grandes sociétés multinationales soient tenues de payer un niveau minimum d'impôt sur les revenus provenant de chaque juridiction où elles exercent des activités. 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.

Toute réduction, annulation ou modification des programmes parrainés par le gouvernement dont nous tirons actuellement parti pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre bénéfice net ou nos flux de trésorerie.

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.

Nous sommes exposés au 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.

Nous sommes exposés à des risques associés à la résiliation anticipée, à la modification, au retard ou à la suspension des contrats, et nos nouveaux contrats et notre carnet de commandes peuvent ne pas être représentatifs des revenus futurs.

La résiliation anticipée, la modification, le retard ou la suspension des contrats pourraient avoir une incidence défavorable significative sur les revenus futurs et la rentabilité. Si nous n'exécutons pas nos mandats conformément aux ententes contractuelles conclues avec nos clients, certains pourraient décider de résilier, de modifier, de retarder ou de suspendre leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de réduire nos revenus et/ou notre bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie et pourrait avoir une incidence sur la valeur de nos nouveaux contrats et 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.

Nous pourrions ne pas réussir à estimer correctement le coût, le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur le bénéfice net.

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

chaîne d'approvisionnement ou des activités de fabrication, l'inflation et d'autres facteurs de risque externes), 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.

Nous comptons sur les relations que nous avons établies avec d'autres fournisseurs pour créer des possibilités d'affaires et remplir nos obligations au titre d'un contrat; à défaut de maintenir de bonnes relations avec ces fournisseurs, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir considérablement.

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

Notre rentabilité peut être affectée défavorablement si nos partenaires sont dans l'incapacité 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.

Les engagements d'indemnisation et les garanties compris dans diverses ententes auxquelles nous sommes partie peuvent nous obliger à dédommager nos contreparties.

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. Si nous devons indemniser des contreparties en raison de tels arrangements et que notre assurance ne fournit pas une couverture adéquate, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient subir une incidence défavorable importante.

Nous pourrions ne pas réussir à recruter ou à conserver un nombre suffisant de professionnels de TI qualifiés pour soutenir nos activités.

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 nos employés clés de se perfectionner, nous pourrions ne pas être en mesure de remplacer les employés clés 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.

Si nous ne parvenons pas à conserver nos employés clés et les membres de notre direction, notre entreprise pourrait être affectée de manière négative.

Le succès de notre entreprise dépend, en partie, de l'emploi continu de certains employés clés et des membres de la haute direction. Cette dépendance est importante pour notre entreprise, car les relations personnelles sont fondamentales à l'obtention et au maintien des relations avec les clients. Bien que notre conseil d'administration examine chaque année notre plan de relève, si nous ne parvenons pas à établir un plan de relève efficace, ou si les employés clés ou les hauts dirigeants mettent fin volontairement à, ou sont dans l'incapacité de poursuivre leur emploi, notre entreprise pourrait être affectée de manière négative jusqu'à ce que les postes soient comblés par des remplaçants qualifiés.

Nous pourrions ne pas être en mesure de maintenir les taux d'utilisation de nos 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.

Si les affaires qui nous sont accordées par divers ministères et organismes fédéraux gouvernementaux des États-Unis sont limitées, réduites ou éliminées, cela pourrait nuire de manière défavorable et matérielle à notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

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.

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.

L'évolution des lois et règlements dans les territoires où nous exerçons nos activités pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités à l'échelle mondiale et notre rentabilité.

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

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.

Rien ne garantit que nos pratiques en matière d'éthique et de conformité seront suffisantes pour prévenir les violations des normes juridiques et éthiques.

Il est attendu de nos employés, dirigeants, administrateurs, fournisseurs et autres partenaires commerciaux qu'ils respectent les normes juridiques et éthiques applicables, notamment les lois anti-corruption, ainsi que nos politiques de gouvernance et nos obligations contractuelles. Le non-respect de ces lois, politiques et obligations contractuelles pourrait nous exposer à des litiges et à des amendes et pénalités importantes, et porter atteinte à notre réputation ou entraîner l'interdiction de soumissionner à des contrats. Bien que nous ayons élaboré et mis en œuvre de solides pratiques en matière d'éthique et de conformité, notamment par le biais de notre Code d'éthique, que tous nos employés doivent respecter, de notre Code d'éthique des tiers ainsi que de formations en matière d'éthique et de conformité, rien ne garantit que ces pratiques et mesures suffiront à prévenir les violations des normes juridiques et éthiques. Un tel échec ou une telle violation pourrait nuire à notre entreprise, à notre performance financière et à notre réputation. Ce risque de comportement inapproprié peut augmenter alors que nous continuons à étendre nos opérations à l'échelle mondiale, avec des occasions et des exigences accrues de faire davantage affaire avec de nouveaux partenaires locaux.

Les changements, délais et défauts concernant les projets et solutions de nos clients pourraient nous exposer à des poursuites qui risqueraient d'avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière, et pourraient entacher notre réputation professionnelle.

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 et de nouvelles exigences des clients 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.

Nous sommes soumis à des lois, règlements et normes stricts et évolutifs en matière de confidentialité, à des politiques de sécurité de l'information et à des obligations contractuelles liées à la confidentialité et à la sécurité des données. Notre incapacité réelle ou perçue à nous conformer à ces obligations pourrait nous exposer à des sanctions gouvernementales et porter atteinte à notre marque et à notre réputation.

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 employés. La Société est assujettie à de nombreux lois et règlements conçus pour protéger l'information, comme le Règlement général sur la protection des données (RGPD) de l'Union européenne, 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 des 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 employés), 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.

Nous pourrions être confrontés à des risques juridiques, financiers et réputationnels si nous ne parvenions pas à protéger nos données ou celles de nos clients contre des incidents de sécurité ou des cyberattaques.

Le volume, la vélocité et la sophistication des menaces à la sécurité et des cyberattaques continuent d'augmenter, notamment les risques émanant des pirates informatiques, des cyberactivistes, d'organisations parrainées par l'État, de l'espionnage industriel, de l'inconduite d'un employé, et d'erreurs humaines ou technologiques. L'instabilité géopolitique actuelle a exacerbé ces menaces, ce qui pourrait entraîner une augmentation du risque et de la fréquence des incidents de sécurité et de cybersécurité.

En tant qu'entreprise de services-conseils en TI et en management d'envergure mondiale qui fournit 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.

La divulgation non autorisée d'informations confidentielles ou à caractère sensible relatives à nos clients ou à nos employés, 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, nos flux de trésorerie, 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 solutions, services et systèmes, mais également de ceux de nos clients, sous-traitants, partenaires, fournisseurs et autres tiers.

Le chef de la sécurité de la Société veille à la sécurité de la Société. Toute situation touchant une unité opérationnelle pourrait avoir des répercussions généralisées touchant la Société dans son ensemble. C'est pourquoi la visibilité et la transmission rapide aux échelons supérieurs des enjeux éventuels sont essentielles. 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 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 et nuire à notre réputation. Si la protection de la sécurité n'évolue pas au même rythme que les menaces, un fossé grandissant se créera par rapport à notre niveau de protection. L'évolution de la technologie et les tendances mondiales comme la transformation numérique, l'informatique en nuage et l'informatique sur appareils mobiles, entre autres, viennent bousculer le modèle opérationnel de sécurité. La sécurité doit donc évoluer pour répondre aux nouvelles exigences de sécurité pertinentes et bâtir de nouvelles capacités pour s'adapter aux changements. De plus grandes capacités de détection et de réponse automatisée sont essentielles pour améliorer la visibilité et endiguer d'éventuelles conséquences négatives. L'automatisation des processus de sécurité et leur intégration au sein des solutions de TI, d'affaires et de sécurité pourraient pallier le manque de personnel de sécurité technique et éviter des interventions et des erreurs humaines.

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 employés 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 solutions et des services aux clients et d'exercer autrement nos activités.

La Société et certains de ses clients, sous-traitants, partenaires, fournisseurs et autres tiers utilisent des services en logiciels libres pouvant poser des risques pour la sécurité des utilisateurs finaux. Ces projets en logiciels libres sont souvent créés et maintenus par des bénévoles qui ne disposent pas toujours des ressources et des employés adéquats pour répondre aux incidents et assurer une maintenance proactive, alors même que leurs projets sont essentiels à l'économie Internet. Les vulnérabilités découvertes dans ces services en logiciels libres peuvent être exploitées, ce qui risque de compromettre l'infrastructure de notre système ou entraîner une perte ou une violation d'informations personnelles ou exclusives, une perte financière et d'autres dommages irréversibles.

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 peuvent découler d'atteintes à la cybersécurité, de cyberattaques ou d'autres atteintes connexes. À mesure que le portrait de la cybersécurité évolue et que CGI et ses clients accroissent leur empreinte numérique, nous pourrions 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.

L'atteinte à notre réputation pourrait nuire à notre capacité d'obtenir et de retenir les clients.

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.

Notre incapacité à répondre aux exigences réglementaires et/ou aux attentes de nos parties prenantes en matière de divulgation, de gestion et de mise en œuvre des initiatives et des normes ESG pourrait avoir un effet négatif important sur notre entreprise.

Les perceptions concernant les approches environnementales, sociales et de gouvernance ont changé, et certains actionnaires, investisseurs, clients, employés et autres parties prenantes s'accordent à dire que ces questions sont devenues une préoccupation actuelle et imminente. Ainsi, la perception de nos activités par nos parties prenantes peut dépendre, en partie, du cadre réglementaire, ainsi que des initiatives et des normes environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) que nous avons choisi de mettre en œuvre, et du fait que nous les atteignons ou non.

Nous sommes sujets à des exigences réglementaires en pleine évolution et avons fixé un certain nombre d'engagements et d'objectifs ESG ambitieux afin de contrôler notre performance ESG et d'aligner nos impératifs stratégiques, notamment notre engagement à atteindre l'objectif zéro émission nette de carbone d'ici à 2030, tel qu'il est défini au sens des portées 1 et 2 du Protocole des gaz à effet de serre, et pour ce qui est des voyages d'affaires au sens de la portée 3 de ce même protocole. Notre capacité à répondre à ces exigences et à atteindre ces engagements et objectifs dépend de nombreux facteurs et est soumise à de nombreux risques qui pourraient rendre nos hypothèses ou nos estimations inexactes et faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus par ces engagements et objectifs. L'incapacité à gérer efficacement et à rendre suffisamment compte des questions ESG pourrait avoir des conséquences négatives sur le plan commercial, financier, juridique et réglementaire pour la Société.

Nos revenus et notre rentabilité pourraient diminuer et l'exactitude de notre information financière pourrait être compromise si nous ne sommes pas en mesure de concevoir, mettre en œuvre, surveiller et maintenir des contrôles internes efficaces.

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 surveiller 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.

Les besoins de financement futurs pourraient affecter notre entreprise et nos occasions de croissance, et nous pourrions ne pas avoir accès à des occasions de financement favorables dans l'avenir.

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. Des facteurs tels que les perturbations des marchés des capitaux, l'inflation, une récession, l'instabilité des marchés politiques, économiques et financiers, les politiques gouvernementales, les politiques monétaires des banques centrales et les modifications des

règlements bancaires pourraient réduire la disponibilité des capitaux ou augmenter leur coût. L'obtention du financement nécessaire dépend des conditions du marché, 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, la hausse de l'inflation 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.

Notre incapacité à assurer le service de notre dette et à nous acquitter de nos autres obligations financières, ou notre incapacité à respecter nos clauses restrictives d'ordre financier, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

La Société a un montant substantiel de dettes et des exigences importantes en matière de paiement des intérêts. Une partie des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation est affectée au paiement des intérêts sur la dette de la Société. La capacité de la Société à assurer le service de sa dette et à s'acquitter de ses autres obligations financières est tributaire des conditions économiques prévalant sur les marchés que nous desservons et des facteurs financiers, commerciaux et autres, dont beaucoup sont indépendants de notre volonté. Nous pourrions ne pas être en mesure de générer des flux de trésorerie suffisants à partir de nos activités et les emprunts futurs ou d'autres financements pourraient ne pas être disponibles dans un montant suffisant pour nous permettre de financer nos obligations financières futures ou nos autres besoins en liquidités. En outre, nous sommes partie à un certain nombre d'accords de financement, y compris nos facilités de crédit, et aux actes de fiducie régissant nos billets de premier rang non garantis, lesquels accords, actes de fiducie et instruments contiennent des clauses restrictives d'ordre financier et autres, y compris des clauses restrictives qui nous obligent à maintenir des ratios financiers ou d'autres clauses restrictives de nature financière ou autre. Si nous devons enfreindre les clauses restrictives contenues dans nos accords de financement, nous pourrions être obligés de racheter, de rembourser ou de refinancer nos titres de créance existants avant leur échéance prévue et notre capacité à le faire pourrait être restreinte ou limitée par les conditions prévalant sur les marchés des capitaux, les liquidités disponibles et d'autres facteurs. Notre incapacité à assurer le service de notre dette et à nous acquitter de nos autres obligations financières, ou notre incapacité à respecter les clauses restrictives d'ordre financier ou autre, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être affectés négativement par les fluctuations des taux d'intérêt.

Bien qu'une partie importante de la dette de la Société porte intérêt à des taux fixes, la Société reste exposée au risque de taux d'intérêt en vertu de certaines de ses facilités de crédit. Si les taux d'intérêt augmentent, les obligations en matière de service de la dette à taux variable augmenteront même si le montant emprunté reste le même, et le bénéfice net ainsi que les flux de trésorerie diminueront, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Nous pourrions être affectés négativement par le remplacement du taux LIBOR.

La réforme mondiale des principaux taux d'intérêt de référence se poursuit, et le taux interbancaire offert à Londres (taux LIBOR) a été remplacé. Nous avons modifié nos accords de financement qui étaient indexés sur le taux LIBOR pour les lier au taux de financement à un jour garanti (*Secured Overnight Financing Rate* ou taux SOFR) comme taux de référence principal. Puisque le taux SOFR est fondamentalement différent du taux LIBOR, il n'y a aucune certitude quant à la performance du taux SOFR ou au fait qu'il soit un remplacement comparable au taux LIBOR. Par conséquent, nous ne pouvons raisonnablement prévoir l'impact potentiel du taux SOFR ou d'autres taux de référence de remplacement sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

Des changements dans la solvabilité ou les notes de crédit de la Société pourraient affecter le coût auquel la Société peut accéder aux marchés de capitaux ou de crédit.

La Société et chacun des billets de premier rang non garantis libellés en devise américaine ou en dollars canadiens se sont vus attribuer une note de crédit. Les notes de crédit sont généralement évaluées et déterminées par des tiers indépendants et peuvent être modifiées par des événements indépendants de la volonté de la Société, ainsi que par d'autres décisions importantes prises par la Société. Les agences de notation effectuent une analyse indépendante lorsqu'elles attribuent des notes de crédit et cette analyse comprend un certain nombre de critères. Ces critères sont revus en permanence et sont donc susceptibles d'être modifiés. Toute notation attribuée à la Société ou à nos titres de créance peut être révisée ou retirée entièrement par une agence de notation si, selon le jugement de cette agence, des circonstances futures relatives à la base de la note, telles que des changements défavorables, le justifient. Des changements réels ou anticipés dans la solvabilité perçue de la Société ou dans la note de ses titres de créance pourraient affecter la valeur de marché de ces titres de créance et la capacité de la Société à accéder aux marchés des capitaux ou du crédit, ou le coût auquel elle peut le faire.

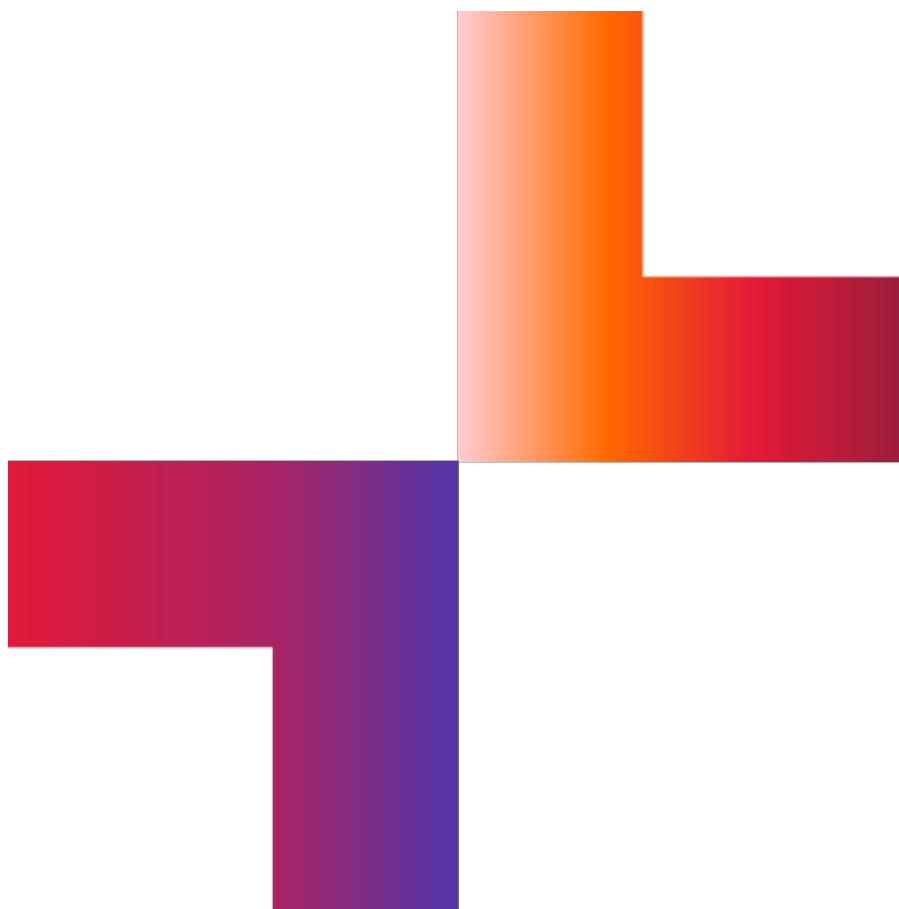
Nous pourrions être affectés défavorablement par les variations des taux de change.

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 européens, américains, britanniques, asiatiques et australiens 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.
+1 (800) 564-6253

Relations avec les investisseurs

Kevin Linder
Vice-président principal, Relations avec les investisseurs
Téléphone : + 1 (905) 973-8363
kevin.linder@cgi.com

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

cgi.com