

Rapport de gestion

Pour les exercices clos les 30 septembre 2026 et 2025

Bâtir l'avenir, **ensemble**

Nous vivons dans un monde qui évolue rapidement, transformé par l'innovation technologique soutenue et les exigences en constante évolution des clients et des citoyens.

Au cœur de cette transformation depuis 50 ans, nous combinons l'ingéniosité humaine et le pouvoir de la technologie afin d'aider nos clients à obtenir des résultats concrets. À nos actionnaires, merci de votre confiance. Nous avons positionné votre entreprise de manière à ce qu'elle soit bâtie pour croître et durer. Nous disposons de l'envergure, de l'expertise, des connaissances et des résultats qui ont fait leurs preuves pour continuer d'être un investissement à long terme qui apporte de la valeur aujourd'hui et pour l'avenir.

Pour en savoir plus, visitez cgi.com/50-ans et cgi.com/investisseurs.



Le 11 novembre 2026

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 par l'intermédiaire de son comité de vérification et de gestion des risques, dont les membres nommés par le conseil d'administration sont tous indépendants et possèdent des compétences financières adéquates.

Dans le présent document, nous utilisons les termes « CGI », « nous », « notre », « nos » ou « Société » pour désigner CGI inc. Le présent rapport de gestion fournit des informations que la direction juge pertinentes aux fins de l'appréciation et de la compréhension des résultats d'exploitation consolidés et de la situation financière de la Société. Il doit être lu avec les états financiers consolidés audités de la Société et les notes pour les exercices clos les 30 septembre 2026 et 2025. Les méthodes comptables de CGI sont conformes aux Normes internationales d'information financière telles qu'elles ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (normes IFRS de comptabilité), qui constituent les principes comptables généralement reconnus (PCGR) actuellement applicables. 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, l'inflation, les tarifs douaniers et/ou les guerres commerciales) 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 pour répondre aux exigences émergentes des entreprises et aux nouvelles tendances technologiques (comme l'intelligence artificielle), 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

© 2026 CGI inc.

marchés internationaux, le risque juridique et le risque opérationnel associés aux contrats avec des clients du secteur public, 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 réduire nos émissions de carbone, ainsi que les risques d'atteinte à notre réputation et risques financiers associés aux atteintes à la cybersécurité de CGI et à d'autres incidents, y compris du fait de l'utilisation de l'intelligence artificielle, les risques financiers portant notamment sur les besoins et exigences en matière de liquidités, le maintien des ratios financiers, notre capacité à déclarer et à verser des dividendes, les fluctuations des taux d'intérêt, 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 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. De plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon importante des attentes actuelles figurent à la section intitulée Environnement du risque du présent document, qui est intégrée par renvoi dans la présente mise en garde. Le lecteur est également prié de tenir compte du fait que les risques décrits ci-dessus, dans les rapports de gestion annuels et trimestriels de CGI, et dans les autres documents de CGI 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.

© 2026 CGI inc.

PRINCIPALES MESURES DU RENDEMENT

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

Le tableau ci-dessous résume nos principales mesures du rendement :

Croissance	**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 normes IFRS de comptabilité aux sections 3.4. et 5.4. du présent document. **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. **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 que 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 que 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 aux sections 3.1. et 5.1. du présent document. **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 contractualisés 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.

© 2026 CGI inc.

	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 du trimestre 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 12 derniers mois** – Mesure de la valeur des nouveaux contrats obtenus en proportion des revenus au cours des 12 derniers mois. La direction estime que 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 12 mois.
Rentabilité	**Coûts de restructuration, frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes** – Les coûts de restructuration comprennent essentiellement les coûts liés aux cessations d'emploi et à la location de locaux inoccupés dans le cadre d'initiatives spécifiques. Les frais liés aux acquisitions comprennent essentiellement des honoraires professionnels engagés pour conclure des acquisitions. Les coûts d'intégration connexes comprennent essentiellement des dépenses attribuables à la redondance d'emplois et aux ententes contractuelles, des coûts liés aux locaux vacants et des coûts d'intégration au modèle opérationnel de CGI. **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. **BAII ajusté** (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice excluant les coûts de restructuration, les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes, 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, tels que les coûts de restructuration, les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes, la structure du capital et 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 BAII ajusté et de sa mesure la plus proche selon les normes IFRS de comptabilité aux sections 3.6. et 5.6. du présent document. **Marge du BAII ajusté** (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue en divisant notre BAII 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 coûts de restructuration, les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes, la structure du capital et l'impôt sur les bénéfices, par rapport à 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 rentable, interne et par acquisition. On trouvera un rapprochement du BAII ajusté et de sa mesure la plus proche selon les normes IFRS de comptabilité aux sections 3.6. et 5.6. du présent document. **Bénéfice net** – Mesure du bénéfice généré pour les actionnaires.

© 2026 CGI inc.

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.

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 21 de nos états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur le bénéfice par action.

Bénéfice net ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net excluant les coûts de restructuration, les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes. 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 ces coûts, pour une meilleure comparabilité d'une période à l'autre. On trouvera un rapprochement du bénéfice net ajusté et de sa mesure la plus proche selon les normes IFRS de comptabilité aux sections 3.8.3. et 5.6.1. du présent document.

Marge du bénéfice net ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue en divisant notre bénéfice net ajusté par nos revenus. La direction est d'avis que cette mesure, qui permet d'évaluer notre rendement opérationnel de base à la lumière 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 croître efficacement tout en maîtrisant ses coûts, grâce à sa stratégie de croissance rentable, interne et par acquisition. On trouvera un rapprochement du bénéfice net ajusté et de sa mesure la plus proche selon les normes IFRS de comptabilité aux sections 3.8.3. et 5.6.1. du présent document.

Bénéfice par action après dilution ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure du bénéfice net ajusté, présentée par action. La direction est d'avis que cette mesure est utile aux investisseurs étant donné qu'en excluant les coûts de restructuration, les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes, elle reflète mieux le rendement opérationnel continu de la Société, 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 normes IFRS de comptabilité figure aux sections 3.8. et 5.6. du présent document, tandis que le bénéfice de base par action ajusté et le bénéfice par action après dilution ajusté figurent aux sections 3.8.3. et 5.6.1. du présent document.

Charge d'impôt sur les bénéfices ajustée (mesure non conforme aux PCGR) – Charge d'impôt sur les bénéfices avant la charge d'impôt liée aux coûts de restructuration, frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes. La direction estime que l'utilisation de cette mesure lui permet de mieux comparer la charge d'impôt sur les bénéfices applicable aux activités d'une période à l'autre et qu'elle est utile aux investisseurs pour la même raison. On trouvera un rapprochement de la charge d'impôt sur les bénéfices ajustée et de sa mesure la plus proche selon les normes IFRS de comptabilité aux sections 3.8.3. et 5.6.1. du présent document.

Taux d'imposition effectif ajusté (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue en divisant la charge d'impôt sur les bénéfices ajustée par le bénéfice avant impôt sur les bénéfices, avant les coûts de restructuration, les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes. 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 ajusté et de sa mesure la plus proche selon les normes IFRS de comptabilité aux sections 3.8.3. et 5.6.1. du présent document.

© 2026 CGI inc.

Situation de trésorerie	**Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation** – Mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. La direction est d'avis que des flux de trésorerie d'exploitation importants sont représentatifs de la souplesse financière, ce qui nous permet d'exécuter la stratégie de croissance rentable, interne et par acquisition, de la Société. **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 rentable, interne et par acquisition, de la Société. **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.
Structure du capital	**Dette nette** (mesure non conforme aux PCGR) – Mesure obtenue 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 de sa mesure la plus proche selon les normes IFRS de comptabilité à la section 4.5. du présent document. **Ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation** (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 à la capitalisation est utile aux investisseurs, car ce ratio permet de surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités. **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 12 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.

© 2026 CGI inc.

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, le Portugal et l'Espagne); Secteur privé et gouvernements locaux, États-Unis (É.-U.); Royaume-Uni (R.-U.) et Australie; Gouvernement fédéral américain; Canada; Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe (principalement la Suède, les Pays-Bas, la Norvège, le Danemark et la République tchèque); Finlande, Pologne et pays baltes; Allemagne; et Asie-Pacifique, Centres d'excellence en prestation mondiale de services (principalement l'Inde et les Philippines) (Asie-Pacifique).

Le 1er octobre 2025, la Société a réaligné sa structure de gestion, ce qui a entraîné le transfert de ses activités au Luxembourg du secteur opérationnel Europe de l'Ouest et du Sud au secteur opérationnel Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe. La Société a retraité l'information sectorielle comparative pour la rendre conforme à la nouvelle structure d'information sectorielle.

Voir les sections 3.4., 3.7., 5.4. et 5.5. du présent document ainsi que la note 29 de nos états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur ces secteurs opérationnels.

© 2026 CGI inc.

OBJECTIFS ET CONTENU DU RAPPORT DE GESTION

Dans le présent document, nous allons :

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

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

Section	Contenu		Pages
1. Profil de l'entreprise	1.1.	À propos de CGI	10
	1.2.	Vision et stratégie	12
	1.3.	Environnement concurrentiel	14
2. Points saillants et principales mesures du rendement	2.1.	Principales informations annuelles et mesures du rendement	15
	2.2.	Rendement de l'action	16
	2.3.	Investissements dans les filiales	18
	2.4.	Émission de billets	18
3. Résultats financiers	3.1.	Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	19
	3.2.	Taux de change	20
	3.3.	Répartition des revenus	21
	3.4.	Revenus par secteur	22
	3.5.	Charges d'exploitation	26
	3.6.	Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	27
	3.7.	BAII ajusté par secteur	28
	3.8.	Bénéfice net et bénéfice par action	30
4. Situation de trésorerie	4.1.	États consolidés des flux de trésorerie	32
	4.2.	Sources de financement	36
	4.3.	Obligations contractuelles	36
	4.4.	Instruments financiers et transactions de couverture	37
	4.5.	Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie	37
	4.6.	Garanties	38
	4.7.	Capacité de livrer les résultats	38

© 2026 CGI inc.

Section	Contenu	Pages
5. Résultats du quatrième trimestre	5.1. Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation	40
	5.2. Taux de change	41
	5.3. Répartition des revenus	42
	5.4. Revenus par secteur	43
	5.5. BAII ajusté par secteur	47
	5.6. Bénéfice net et bénéfice par action	49
	5.7. États consolidés des flux de trésorerie	51
6. Sommaire des huit derniers trimestres	Sommaire des principales mesures du rendement des huit derniers trimestres et analyse des facteurs qui pourraient avoir une incidence sur les résultats financiers trimestriels.	54
7. Modifications de normes comptables	Sommaire des normes comptables adoptées et des modifications futures de normes comptables	56
8. Principales estimations comptables	Analyse des principales estimations comptables établies dans la préparation des états financiers audités	57
9. Intégrité de la présentation des résultats	Analyse des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés pour garantir que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables	60
10. Environnement du risque	10.1. Risques et incertitudes	62
	10.2. Poursuites judiciaires	79

© 2026 CGI inc.

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 94 000 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 atteindre leurs 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. 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 et en stratégie 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, ainsi que la cybersécurité et la gestion des risques. Grâce à nos services d’intégration de systèmes, nous aidons nos clients à accélérer la modernisation de leurs systèmes d’entreprise existants et à intégrer des technologies d’IA avancées et d’autres technologies émergentes 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 aident les clients à stabiliser leurs activités essentielles, à dégager des capitaux et à accélérer leur transformation numérique, afin de leur permettre d’améliorer leurs activités aujourd’hui et d’investir pour l’avenir. Nous les aidons à accroître l’agilité, l’évolutivité et la résilience, à réaliser des efficiences opérationnelles, des innovations et des baisses de coûts, et à intégrer des contrôles de sécurité et de confidentialité des données. Les services fournis comprennent généralement : le développement, la modernisation et la maintenance d’applications, la numérisation globale d’entreprises, l’IA et l’automatisation, la gestion d'environnements souverains, hybrides et infonuagiques, ainsi que la gestion des processus d’affaires. Lorsque les clients s’associent à CGI dans le cadre d’une mission de services en mode délégué, ils bénéficient également de CGI DigiOps, notre approche de prestation de services fondée sur l’IA qui peut produire une amélioration durable à deux chiffres de l’efficacité.

iii. **Solutions d’affaires en 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, des capacités d’IA avancées et des pratiques de conception centrées sur l’humain 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.

© 2026 CGI inc.

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 et feuilles de route sectorielles complètes. Ces feuilles de route répertorient les structures, les processus, les flux de données et les cadres réglementaires dans l'ensemble des chaînes de valeur de l'entreprise, des chaînes d'approvisionnement et de l'écosystème complet du secteur, et fournissent des informations exploitables qui aident les clients à croître et à améliorer leur résilience.

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 l'accélération des technologies et du numérique, l'évolution des contextes politiques, fiscaux et réglementaires, les changements démographiques et sociaux, la reconfiguration de l'ordre économique mondial, la lutte contre les changements climatiques, ainsi que l'évolution des comportements et des risques liés aux travailleurs et aux consommateurs exigent de nouveaux modèles d'affaires et de nouvelles méthodes de travail. En parallèle, la technologie refaçonne notre avenir et crée de nouvelles possibilités.

La maîtrise de la technologie, notamment l'utilisation responsable des données, de l'IA et d'autres technologies émergentes, 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.

Notre sondage exclusif La Voix de nos clients met en évidence une nette évolution du marché vers l'ingénierie et la réingénierie numériques afin de déployer l'IA à grande échelle et d'obtenir des résultats d'affaires. Les résultats de CGI font ressortir trois grandes tendances qui favorisent la réussite des organisations commerciales et gouvernementales :

- Devenir **adaptables et résilientes** est une caractéristique déterminante pour les organisations qui veulent soutenir leur croissance, créer de la valeur et de jouer un rôle de premier plan en période de changement;
- Assurer **la préparation de l'entreprise** est essentiel pour prioriser les investissements ainsi que les changements à la gouvernance et au modèle opérationnel nécessaires pour générer une valeur d'affaires mesurable;
- Les progrès dépendent de l'élargissement du bassin **de talents et de la capacité d'exécution**, qu'il s'agisse d'accéder à des talents très recherchés ou de renforcer l'alignement entre les fonctions d'affaires et les TI.

Forte de plus de 50 ans d'innovation technologique, CGI a appris que la valeur durable découle rarement de l'adoption de nouvelles technologies uniquement. Elle découle plutôt de l'aide apportée aux clients pour faire évoluer leur organisation afin qu'ils puissent utiliser ces technologies pour créer de la valeur d'affaires. Les clients ont de plus en plus besoin que leurs partenaires stratégiques jouent ce rôle, et c'est pourquoi CGI continue d'investir dans ses capacités afin d'être la mieux placée pour agir comme partenaire de choix de ses clients.

© 2026 CGI inc.

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 de Capability Maturity Model Integration (CMMI), ainsi que dans notre Programme d'évaluation de la satisfaction client (CSAP), en obtenant des évaluations signées de nos clients, afin d'assurer de façon continue leur satisfaction.

1.2. VISION ET STRATÉGIE

Alors que la plupart des entreprises ont une vision et une mission, CGI va plus loin et s'inspire également d'un rêve, soit de « Créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers ». Ce rêve nous motive depuis notre fondation en 1976 et guide notre vision : « Être un leader de classe mondiale qui offre une gamme complète de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management et qui contribue au succès de ses clients ».

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

Premier pilier – Signature, renouvellement et prolongation de contrats

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

Ces deux premiers piliers de notre stratégie reposent sur la croissance interne rentable grâce à l'obtention de contrats auprès de clients, nouveaux ou existants, dans nos secteurs cibles. Ainsi, CGI intervient auprès de ses clients nouveaux et existants sur quatre leviers au sein de son portefeuille complet de services et de solutions : services-conseils en management et services-conseils stratégiques en TI, services d'intégration de systèmes, services en mode délégué, et services fondés sur la propriété intellectuelle. Les réussites dans ces piliers rendent compte de la qualité de notre portefeuille complet de services, de la profondeur de l'expertise de nos conseillers en solutions d'affaires et en TI, de la satisfaction des clients grâce à l'excellence de notre prestation, ainsi que de l'appréciation par les clients, actuels et potentiels, de notre modèle axé sur la proximité.

Troisième pilier – Acquisitions au sein de marchés métropolitains

Quatrième pilier – Acquisitions transformationnelles d'envergure

Le troisième et le quatrième piliers reposent sur la croissance au moyen d'acquisitions génératrices de valeur. Le troisième pilier portant sur les acquisitions au sein de marchés métropolitains vient compléter le modèle de proximité et contribue à fournir une gamme plus élargie de services. Le quatrième pilier relatif aux acquisitions transformationnelles d'envergure aide à accroître davantage notre présence géographique et à atteindre la masse critique requise pour nous distinguer de nos concurrents et obtenir d'importants contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué et renforcer nos relations avec nos clients. Le troisième et le quatrième piliers sont tous les deux appuyés par trois leviers. Premièrement, notre gamme complète de services nous permet d'envisager un large éventail d'acquisitions. Un deuxième levier est la composition des secteurs d'activité de CGI, qui nous aide à refléter les dépenses en TI de chaque marché métropolitain au fil du temps. Un dernier levier qui chevauche le troisième et le quatrième piliers cible les sociétés de services fondés sur la PI offrant des services-conseils et des services en mode délégué qui tirent parti de leurs solutions.

CGI demeurera un consolidateur du secteur des services en TI et des services-conseils en management grâce à son dynamisme à l'égard de ses quatre piliers.

© 2026 CGI inc.

Exécution de notre stratégie

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

- **Des équipes locales responsables** – Nos associés vivent et travaillent à proximité de nos clients afin de pouvoir agir rapidement en réponse à leurs besoins, d'établir des partenariats, de stimuler l'innovation et d'investir dans les économies, les talents du numérique et l'infrastructure des pays et des marchés métropolitains où nous exerçons des activités. Les conseillers et les professionnels de nos équipes locales parlent la langue de leurs clients, comprennent leur environnement d'affaires et leurs secteurs d'activité, collaborent pour réaliser leurs objectifs et contribuent au succès de leur entreprise.
- **Une portée mondiale** – Notre présence locale est conjuguée à un vaste réseau mondial de prestation de services qui assure à nos clients un accès aux capacités et aux ressources numériques les mieux adaptées à l'ensemble de leurs besoins en tout temps (24 heures sur 24, 7 jours sur 7). Nos clients bénéficient également de notre modèle mondial de prestation de services qui repose sur la combinaison unique de nos connaissances sectorielles et de notre expertise technologique approfondie. Nous aidons également nos clients à mettre sur pied, à transformer et à déployer à grande échelle leurs centres mondiaux de capacités, afin d'aller au-delà de l'efficience des coûts et de favoriser l'agilité, la résilience et l'innovation dans un monde où l'IA est au premier plan.
- **Des experts engagés** – Deux de nos objectifs stratégiques clés sont d'être reconnus par nos clients comme un partenaire et un expert de choix. Pour ce faire, nous investissons dans le recrutement et le perfectionnement de professionnels ayant une expertise approfondie des secteurs, des activités et des technologies à forte demande, et proposons des programmes d'apprentissage complets et des initiatives de perfectionnement qui leur permettent d'approfondir continuellement leurs connaissances, de réaliser leurs aspirations professionnelles et d'obtenir des résultats commerciaux tangibles pour nos clients. Individuellement et collectivement, chacun de nos experts incarne des comportements de partenariat dans tout ce qu'il fait en étant consultatif et en établissant des relations de confiance avec les autres experts, avec nos clients, avec nos actionnaires et au sein de nos collectivités. De plus, la majorité des conseillers et des professionnels en sont également propriétaires par l'entremise de notre Régime d'achat d'actions et de notre Plan de participation aux profits, ce qui renforce leur engagement à contribuer au succès de nos clients.
- **L'innovation au quotidien** – Notre approche de l'engagement des clients consiste à fournir en permanence des informations exploitables qui soutiennent les priorités de transformation numérique basée sur le rendement du capital investi de nos clients. Dans le cadre de notre programme d'évaluation de la satisfaction client, nous évaluons régulièrement la mesure dans laquelle les clients estiment que CGI a introduit des innovations applicables aux missions que nous réalisons pour eux, notamment par le biais de nos idées, de nos processus, de nos outils et de nos offres. Nous mettons également à l'échelle des solutions innovantes cocréées avec les clients par l'intermédiaire d'un modèle de gouvernance mondiale.
- **Des processus qualité complets** – Grâce à ses cadres de gestion de la qualité et à une évaluation rigoureuse de la satisfaction de ses clients, CGI affiche un solide bilan en matière de projets qui respectent les échéances et les budgets prévus. L'examen régulier des mandats et la transparence à tous les niveaux permettent à la Société de s'assurer qu'elle ne perd jamais de vue les objectifs des clients et ses propres objectifs en matière de qualité. Grâce à ce processus exhaustif, CGI fait bénéficier toutes ses parties prenantes d'améliorations continues en mettant en application des mesures correctives dès que cela s'impose.
- **Stratégie ESG** – La stratégie ESG de CGI est un élément clé de l'atteinte de notre objectif stratégique consistant à être reconnu par nos parties prenantes comme une entreprise citoyenne engagée, éthique et responsable au sein de nos collectivités. Nos engagements s'alignent avec les 10 principes du Pacte mondial des Nations Unies et avec la Science Based Targets Initiative (SBTi), et nous sommes reconnus par d'importants indices internationaux, dont EcoVadis, Carbon Disclosure Project (CDP) et S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA). Nous

© 2026 CGI inc.

mettons l'accent sur les partenariats avec les clients tout en collaborant avec des établissements d'enseignement et des organisations locales, en mettant l'accent sur trois priorités mondiales : talents, communautés et climat. Nous démontrons notre engagement envers un monde durable au moyen de projets réalisés en collaboration avec des clients, ainsi que par nos pratiques d'exploitation, notre gestion de la chaîne d'approvisionnement et nos services communautaires.

1.3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Dans un contexte où la dynamique du marché et les tendances sectorielles continuent d'augmenter la demande de transformation numérique basée sur le rendement du capital investi, CGI est bien positionnée pour agir à titre de partenaire et d'expert numérique de choix. Nous travaillons de près avec des clients partout dans le monde pour mettre en œuvre des stratégies, des feuilles de route et des solutions numériques qui aident nos clients à transformer l'expérience client et citoyen, stimulent le lancement de nouveaux produits et services, et accroissent l'efficacité et les économies de coûts.

Notre concurrence regroupe un éventail diversifié d'entreprises, y compris des sociétés offrant des services et des logiciels spécialisés à l'échelle locale, des organismes gouvernementaux et des fournisseurs mondiaux de services-conseils en management et en TI. Ces acteurs rivalisent pour offrir des services qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients.

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

- connaissance approfondie et étendue des secteurs d'activité et des technologies;
- présence locale et qualité des relations avec les clients;
- important réseau mondial flexible de prestation de services, notamment au pays, sur le continent et à l'international;
- étendue des solutions numériques de PI;
- intégration de l'IA avancée et d'autres technologies émergentes pour générer des résultats d'affaires tout au long du processus de transformation des clients;
- coût total des services et valeur générée;
- capacité à offrir des innovations tangibles pour obtenir des résultats mesurables;
- prestation de services uniforme selon les échéances et les budgets prévus partout où les clients exercent leurs activités.

CGI est un chef de file de l'industrie en ce qui concerne la combinaison de ces aspects. CGI est l'une des rares entreprises ayant l'envergure, la portée et les compétences pour répondre aux besoins commerciaux et technologiques des clients.

© 2026 CGI inc.

2. Points saillants et principales mesures du rendement

2.1. PRINCIPALES INFORMATIONS ANNUELLES ET MESURES DU RENDEMENT

Aux 30 septembre et pour les exercices clos à ces dates	2026	2025	2024	Variation 2026 / 2025	Variation 2025 / 2024
En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire					
Croissance					
Revenus	**16 573,6**	15 912,7	14 676,2	**660,9**	1 236,5
Croissance des revenus sur 12 mois	**4,2 %**	8,4 %	2,7 %		
Croissance des revenus en devises constantes	**2,2 %**	4,6 %	0,9 %		
Carnet de commandes[1]	**32 074**	31 451	28 724	**623**	2 727
Nouveaux contrats	**17 507**	17 572	16 044	**(65)**	1 528
Ratio nouveaux contrats/facturation des 12 derniers mois	**105,6 %**	110,4 %	109,3 %	**(4,8) %**	1,1 %
Rentabilité					
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	**2 479,7**	2 242,2	2 291,0	**237,5**	(48,8)
Marge du bénéfice avant impôt sur les bénéfices	***15,0 %***	*14,1 %*	*15,6 %*	***0,9 %***	*(1,5) %*
BAII ajusté[2]	**2 706,4**	2 610,9	2 415,8	**95,5**	195,1
Marge du BAII ajusté	***16,3 %***	*16,4 %*	*16,5 %*	***(0,1) %***	*(0,1) %*
Bénéfice net	**1 812,6**	1 658,3	1 692,7	**154,3**	(34,4)
Marge du bénéfice net	***10,9 %***	*10,4 %*	*11,5 %*	***0,5 %***	*(1,1) %*
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	**8,58**	7,35	7,31	**1,23**	0,04
Bénéfice net ajusté[2]	**1 898,0**	1 871,5	1 765,9	**26,5**	105,6
Marge du bénéfice net ajusté	***11,5 %***	*11,8 %*	*12,0 %*	***(0,3) %***	*(0,2) %*
Bénéfice par action après dilution ajusté (en dollars)[2]	**8,98**	8,30	7,62	**0,68**	0,68
Situation de trésorerie					
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	**2 479,4**	2 234,2	2 205,0	**245,2**	29,2
En pourcentage des revenus	***15,0 %***	*14,0 %*	*15,0 %*	***1,0 %***	*(1,0) %*
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	**43**	45	41	**(2)**	4
Structure du capital					
Dette à long terme et obligations locatives[3]	**3 955,8**	4 331,3	3 308,4	**(375,5)**	1 022,9
Dette nette[2]	**3 422,7**	3 451,4	1 819,8	**(28,7)**	1 631,6
Ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation	**24,7 %**	25,1 %	16,2 %	**(0,4) %**	8,9 %
Rendement du capital investi	**13,9 %**	13,6 %	16,0 %	**0,3 %**	(2,4) %
Bilan					
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	**501,7**	867,9	1 464,4	**(366,2)**	(596,5)
Total de l'actif	**19 343,7**	19 521,8	16 685,5	**(178,1)**	2 836,3
Passifs financiers non courants[4]	**3 634,1**	3 486,1	3 176,9	**148,0**	309,2

1 Une tranche d'environ 12,1 milliards $ de notre carnet de commandes au 30 septembre 2026 devrait être convertie en revenus au cours des 12 prochains mois, 10,9 milliards $ dans un délai de un à trois ans, 4,7 milliards $ dans un délai de trois à cinq ans et 4,4 milliards $ dans un délai de plus de cinq ans.

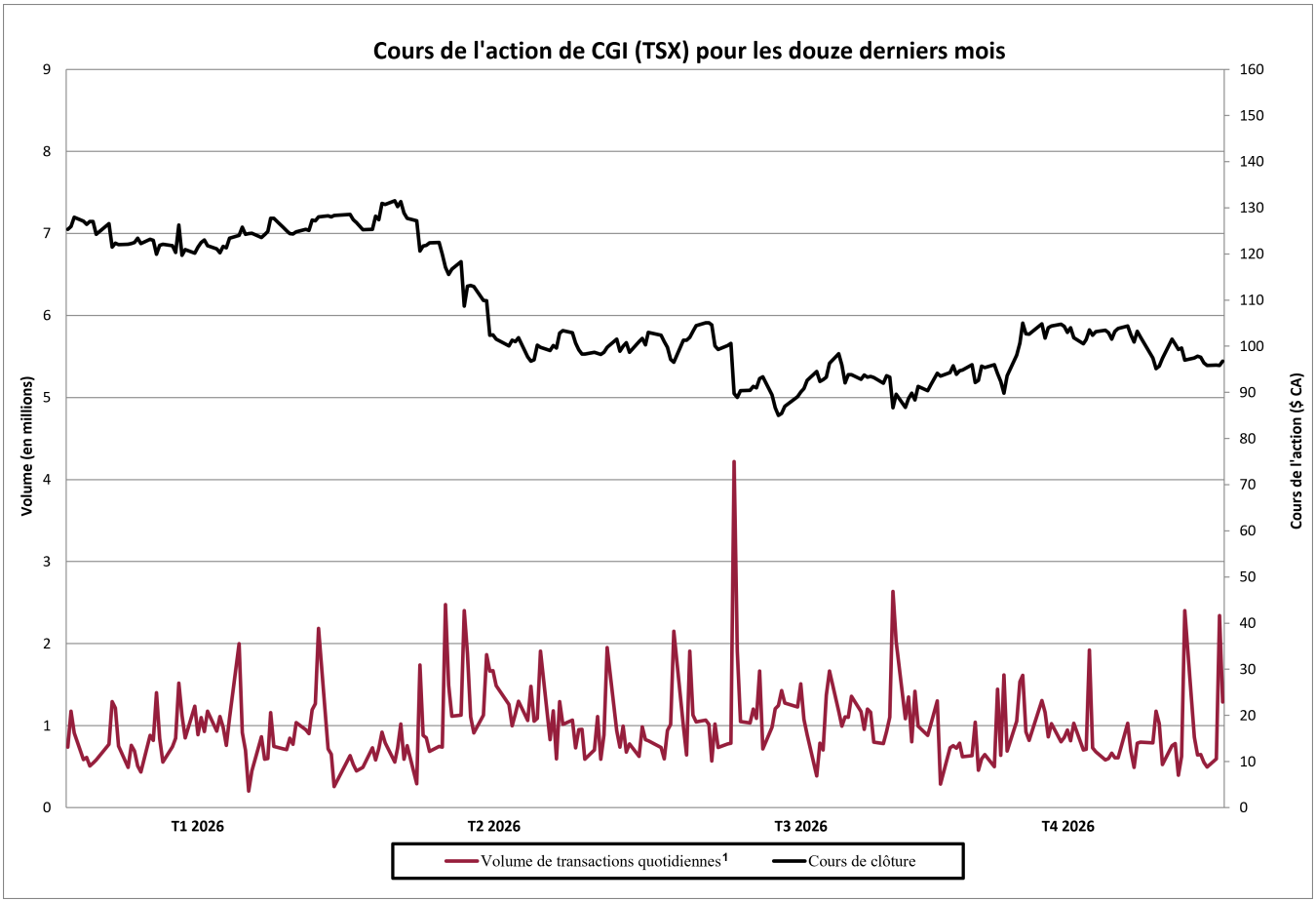
2 Voir, dans le rapport de gestion de chaque exercice, les sections « BAII ajusté par secteur », « Bénéfice net ajusté et bénéfice par action ajusté » et « Indicateurs des sources de financement et de la situation de trésorerie » pour le rapprochement de ces mesures et de leurs mesures les plus proches selon les normes IFRS de comptabilité.

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.

© 2026 CGI inc.

2.2. RENDEMENT DE L'ACTION



2.2.1. Données sur le titre au cours de l'exercice 2026

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

Bourse de Toronto	($ CA)	**Bourse de New York**	($ US)
Ouverture :	124,07	Ouverture :	89,08
Haut :	131,97	Haut :	95,20
Bas :	83,34	Bas :	59,63
Clôture :	96,75	Clôture :	68,03
Moyenne des transactions quotidiennes au Canada[1] :	993 259	Moyenne des transactions quotidiennes à la Bourse de New York :	438 401

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

© 2026 CGI inc.

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

Le 27 janvier 2026, 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 lui permettant de racheter aux fins d'annulation jusqu'à 18 975 360 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 23 janvier 2026. Les actions classe A pouvaient être rachetées aux fins d'annulation en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 6 février 2026 et jusqu'au 5 février 2027 au plus tard, ou jusqu'à la date antérieure à laquelle la Société aurait racheté le nombre maximal d'actions classe A dont le rachat était autorisé dans le cadre de l'offre ou déciderait d'y mettre fin.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2026, la Société a racheté aux fins d'annulation 14 164 627 actions classe A dans le cadre des offres publiques précédente et actuelle de rachat dans le cours normal des activités, pour une contrepartie totale en trésorerie de 1 533,4 millions $. De plus, la Société a payé et annulé 80 300 actions classe A dans le cadre de l'offre publique précédente de rachat dans le cours normal des activités, pour une contrepartie totale de 9,9 millions $. Ces actions avaient été rachetées, mais n'avaient été ni payées ni annulées au 30 septembre 2025.

Au 30 septembre 2026, la Société pouvait racheter aux fins d'annulation jusqu'à 11 113 660 actions classe A dans le cadre de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

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 6 novembre 2026.

Actions en circulation et options sur actions en cours	Au 6 novembre 2026
Actions subalternes classe A avec droit de vote	**182 604 413**
Actions classe B (droits de vote multiples)	**24 122 758**
Options d'achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote	**1 977 384**

2.2.4. Dividendes

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2026, la Société a déclaré et versé des dividendes trimestriels en espèces de 0,17 $ par action aux détenteurs des actions classe A et des actions classe B (droits de vote multiples), ce qui représente un montant total de 144,1 millions $ (135,1 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2025).

Le 10 novembre 2026, le conseil d'administration de la Société a approuvé le versement d'un dividende trimestriel en espèces de 0,185 $ par action aux détenteurs des actions classe A et des actions classe B (droits de vote multiples). Ce dividende est payable le 18 décembre 2026 aux actionnaires inscrits à la fermeture des marchés le 27 novembre 2026.

Les versements futurs de dividendes, ainsi que leurs montants, seront laissés à la discrétion du conseil d'administration, après avoir pris en compte les flux de trésorerie de la Société, ses bénéfices, sa situation financière, les conditions du marché et d'autres facteurs que le conseil d'administration juge pertinents, et seront communiqués sur une base trimestrielle.

© 2026 CGI inc.

2.3. INVESTISSEMENTS DANS LES FILIALES

Le 2 décembre 2025, la Société a acquis la totalité des actions émises et en circulation d'Online Enterprises Inc., exerçant ses activités sous le nom d'Online Business Systems (OBS), une firme de services-conseils en TI reconnue pour son expertise technique et son attachement aux résultats mesurables, en tant que partenaire de confiance des organisations menant des projets numériques et de sécurité complexes. OBS est établie au Canada et exerce également aux États-Unis. Plus de 350 professionnels d'OBS se sont joints à CGI.

Le 22 décembre 2025, la Société a acquis la totalité des actions émises et en circulation de Comarch Polska SA (Comarch Polska), une filiale de Comarch SA, établie en Pologne. Plus de 460 professionnels des services-conseils en TI et en management de Comarch Polska se sont joints à CGI.

Le 2 avril 2026, la Société a acquis la totalité des parts émises et en circulation de Stratfield, LLC (Stratfield), une firme de conseil en management et en technologie, établie à Atlanta, aux États-Unis. Près de 200 consultants de Stratfield se sont joints à CGI.

Le 1er septembre 2026, la Société a acquis certaines activités de Telia Finland Oyj et de Telia Cygate Oy (Telia), établies en Finlande. Dans le cadre de cette acquisition, les services infonuagiques et d'infrastructure destinés aux entreprises ainsi que leurs services de TI destinés aux utilisateurs finaux compris dans ces activités ont été transférés à CGI. Près de 250 professionnels se sont joints à CGI dans le cadre de la transaction.

Le 8 septembre 2026, la Société a acquis la totalité des parts émises et en circulation de Callibrity Solutions, LLC (Callibrity), une firme de services-conseils en technologie de bout en bout établie à Cincinnati, aux États-Unis. Près de 120 consultants de Callibrity se sont joints à CGI.

2.4. ÉMISSION DE BILLETS

Émission de billets de premier rang non garantis

Le 14 septembre 2026, nous avons émis des billets de premier rang non garantis d'un capital global de 500,0 millions $, à savoir des billets à 3,25 ans d'un capital global de 250,0 millions $ et des billets à 4,75 ans d'un capital global de 250,0 millions $.

	Montant en principal	Échéance	Taux de coupon
Billets de premier rang en devise canadienne d'une durée de 3,25 ans de 2026[1]	250,0 millions $	14 décembre 2029	4,195 %
Billets de premier rang en devise canadienne d'une durée de 4,75 ans de 2026[2]	250,0 millions $	14 juin 2031	4,484 %

1 Intérêts payables semestriellement les 14 juin et 14 décembre jusqu'à l'échéance.

2 Intérêts payables semestriellement les 14 juin et 14 décembre jusqu'à l'échéance.

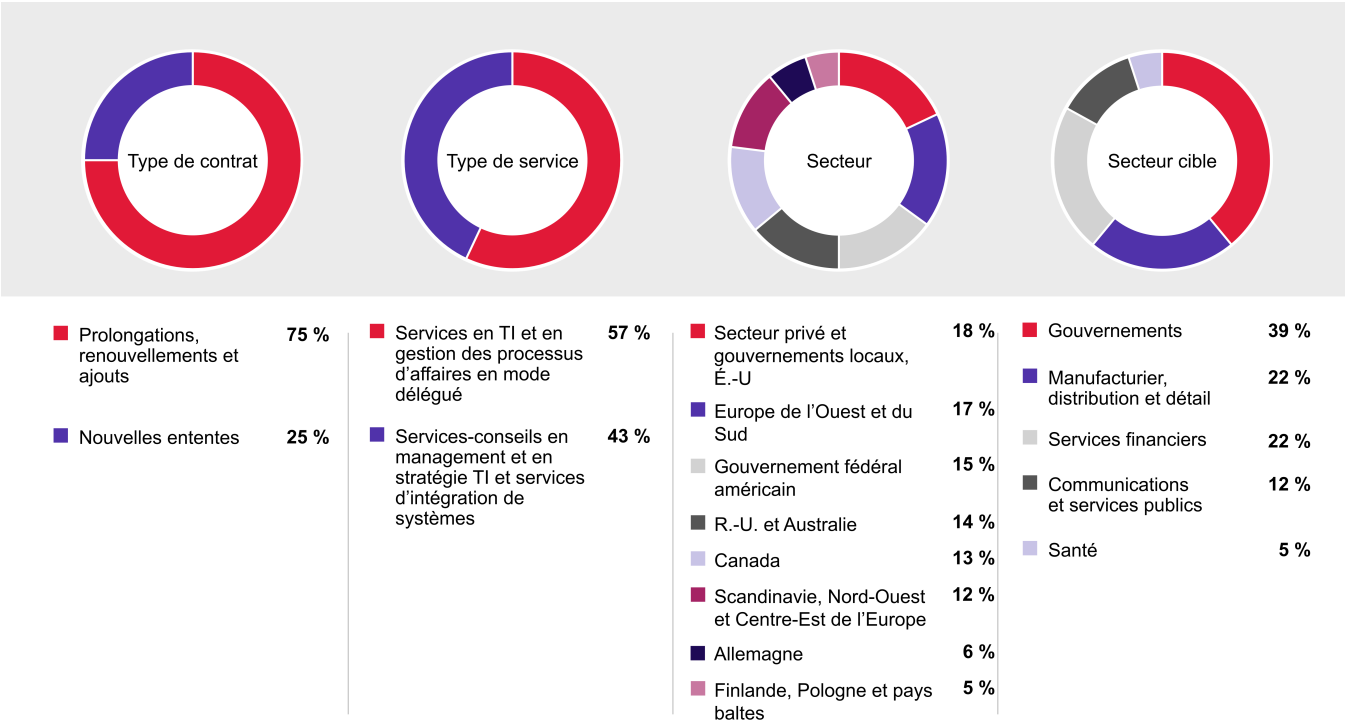
Le produit net total de cette émission (498,6 millions $) a été affecté au remboursement de la dette existante et aux besoins généraux de l'entreprise.

© 2026 CGI inc.

3. Résultats financiers

3.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2026 ont atteint 17,5 milliards $, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 105,6 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours de l'exercice considéré s'établit comme suit :



L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps.
Le tableau qui suit présente un sommaire des nouveaux contrats et le ratio nouveaux contrats/facturation par secteur :

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2026	Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2026
Total CGI	**17 506 558**	**105,6 %**
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	**3 232 880**	**116,0 %**
Europe de l'Ouest et du Sud	**2 971 793**	**102,5 %**
Gouvernement fédéral américain	**2 583 814**	**119,5 %**
R.-U. et Australie	**2 380 302**	**95,6 %**
Canada	**2 364 582**	**103,0 %**
Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	**2 043 081**	**107,4 %**
Allemagne	**1 018 194**	**101,8 %**
Finlande, Pologne et pays baltes	**911 912**	**87,7 %**

© 2026 CGI inc.

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 normes IFRS de comptabilité, nous évaluons les actifs, les passifs et les opérations en devises étrangères en fonction des divers taux de change. Nous présentons tous les montants en dollars canadiens.

Taux de change de clôture

Aux 30 septembre	2026	2025	Variation
Euro	**1,6122**	1,6349	**(1,4) %**
Dollar américain	**1,4215**	1,3931	**2,0 %**
Livre sterling	**1,8853**	1,8730	**0,7 %**
Couronne suédoise	**0,1422**	0,1480	**(3,9) %**
Roupie indienne	**0,0148**	0,0157	**(5,7) %**

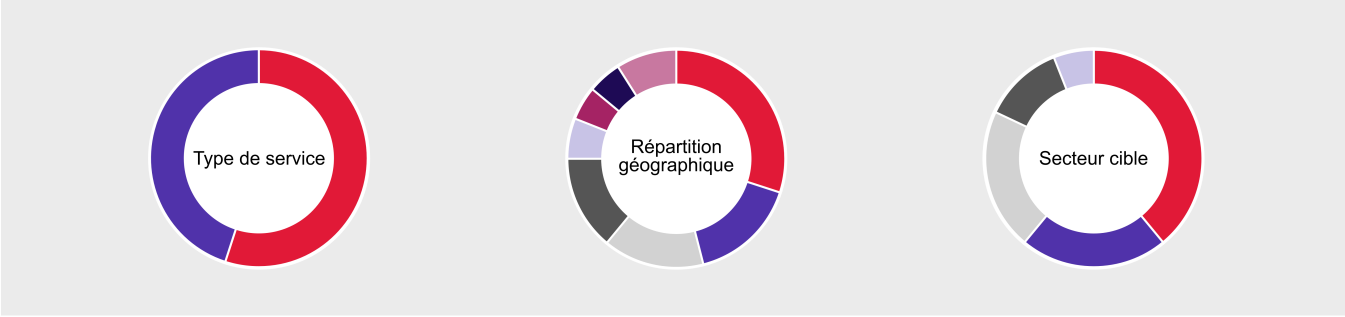
Taux de change moyens

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	2025	Variation
Euro	**1,6120**	1,5459	**4,3 %**
Dollar américain	**1,3877**	1,3984	**(0,8) %**
Livre sterling	**1,8608**	1,8265	**1,9 %**
Couronne suédoise	**0,1478**	0,1382	**6,9 %**
Roupie indienne	**0,0150**	0,0163	**(8,0) %**

© 2026 CGI inc.

3.3. RÉPARTITION DES REVENUS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos revenus pour l'exercice clos le 30 septembre 2026 :



Type de service		Répartition géographique		Secteur cible	
Services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué	55 %	É.-U.	30 %	Gouvernements	38 %
Services-conseils en management et en stratégie TI et services d'intégration de systèmes	45 %	France	16 %	Services financiers	22 %
		R.-U.	14 %	Manufacturier, distribution et détail	22 %
		Canada	14 %	Communications et services publics	12 %
		Allemagne	6 %	Santé	6 %
		Finlande	5 %		
		Suède	5 %		
		Reste du monde	10 %		

3.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des normes IFRS de comptabilité sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Aux fins de l'information à fournir, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain, y compris auprès de ses diverses agences, ont représenté 13,0 % de nos revenus pour l'exercice 2026, contre 14,1 % pour l'exercice 2025.

© 2026 CGI inc.

3.4. REVENUS PAR SECTEUR

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

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur 12 mois, dans l'ensemble et selon les secteurs, avant les éliminations. Il présente également la croissance des revenus en devises constantes, qui est calculée en éliminant l'incidence des taux de change. L'incidence des taux de change correspond à l'écart entre les revenus de l'exercice 2026, convertis selon les taux de change de cette période, et ces mêmes revenus convertis aux taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les exercices clos les 30 septembre			Variation	
	2026	2025	$	%
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages				
Total des revenus de CGI	**16 573 609**	15 912 673	660 936	**4,2 %**
Croissance des revenus en devises constantes	**2,2 %**			
Incidence des taux de change	**2,0 %**			
Variation par rapport à la période précédente	**4,2 %**			
Europe de l'Ouest et du Sud				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**2 840 818**	2 649 599	191 219	**7,2 %**
Incidence des taux de change	**126 294**			
Revenus attribuables au secteur Europe de l'Ouest et du Sud	**2 967 112**	2 649 599	317 513	**12,0 %**
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**2 488 860**	2 522 956	(34 096)	**(1,4) %**
Incidence des taux de change	**(14 567)**			
Revenus attribuables au Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	**2 474 293**	2 522 956	(48 663)	**(1,9) %**
R.-U. et Australie				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**2 245 814**	2 020 016	225 798	**11,2 %**
Incidence des taux de change	**46 369**			
Revenus attribuables au secteur R.-U. et Australie	**2 292 183**	2 020 016	272 167	**13,5 %**
Gouvernement fédéral américain				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**2 175 108**	2 247 943	(72 835)	**(3,2) %**
Incidence des taux de change	**(13 041)**			
Revenus attribuables au secteur Gouvernement fédéral américain	**2 162 067**	2 247 943	(85 876)	**(3,8) %**
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**2 081 210**	2 090 682	(9 472)	**(0,5) %**
Incidence des taux de change	**2 369**			
Revenus attribuables au secteur Canada	**2 083 579**	2 090 682	(7 103)	**(0,3) %**
Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**1 715 698**	1 718 455	(2 757)	**(0,2) %**
Incidence des taux de change	**104 742**			
Revenus attribuables au secteur Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	**1 820 440**	1 718 455	101 985	**5,9 %**

© 2026 CGI inc.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	2025	Variation $	Variation %
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages				
Finlande, Pologne et pays baltes				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**941 283**	903 701	37 582	**4,2 %**
Incidence des taux de change	**40 963**			
Revenus attribuables au secteur Finlande, Pologne et pays baltes	**982 246**	903 701	78 545	**8,7 %**
Allemagne				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**864 784**	901 609	(36 825)	**(4,1) %**
Incidence des taux de change	**38 416**			
Revenus attribuables au secteur Allemagne	**903 200**	901 609	1 591	**0,2 %**
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**1 110 333**	1 014 441	95 892	**9,5 %**
Incidence des taux de change	**(83 118)**			
Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique	**1 027 215**	1 014 441	12 774	**1,3 %**
Éliminations	**(138 726)**	(156 729)	18 003	**(11,5) %**

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus se sont élevés à 16 573,6 millions $, soit une hausse de 660,9 millions $, ou 4,2 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 348,1 millions $, ou 2,2 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux récentes acquisitions d'entreprises, à la croissance interne enregistrée dans le secteur cible gouvernements et à la demande accrue pour nos centres en prestation mondiale de services en Asie-Pacifique. Le tout a été contrebalancé en partie par les initiatives d'efficience et la fermeture du gouvernement fédéral américain, ainsi que par la baisse du volume d'activités dans les secteurs cibles services financiers, manufacturier, distribution et détail et santé.

3.4.1. Europe de l'Ouest et du Sud

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur Europe de l'Ouest et du Sud se sont établis à 2 967,1 millions $, soit une hausse de 317,5 millions $, ou 12,0 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 191,2 millions $, ou 7,2 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux acquisitions récentes d'entreprises ainsi qu'à deux jours de facturation disponibles de plus. Le tout a été contrebalancé en partie par les projets achevés dans le secteur cible communications et services publics ainsi que par la baisse de la demande dans le secteur cible gouvernements.

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 1 835 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2026.

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. se sont établis à 2 474,3 millions $, soit une baisse de 48,7 millions $, ou 1,9 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 34,1 millions $, ou 1,4 %. La variation des revenus est principalement attribuable à la diminution dans le secteur cible services financiers, y compris l'utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services en Asie-Pacifique, et à la baisse du volume d'activités dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail et santé. Le tout a été contrebalancé en partie par les acquisitions récentes d'entreprises et par la croissance interne enregistrée dans le secteur cible gouvernements, y compris les revenus basés sur la propriété intellectuelle.

© 2026 CGI inc.

Selon l’emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. ont été les secteurs gouvernements et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d’environ 1 612 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2026.

3.4.3. R.-U. et Australie

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur R.-U. et Australie se sont établis à 2 292,2 millions $, soit une hausse de 272,2 millions $, ou 13,5 %, comparativement à ceux de l’exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 225,8 millions $, ou 11,2 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à l’acquisition récente d’une entreprise et à la croissance interne enregistrée dans la majorité des secteurs cibles.

Selon l’emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur R.-U. et Australie ont été les secteurs gouvernements, et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d’environ 1 773 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2026.

3.4.4. Gouvernement fédéral américain

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur Gouvernement fédéral américain se sont établis à 2 162,1 millions $, soit une baisse de 85,9 millions $, ou 3,8 %, comparativement à ceux de l’exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 72,8 millions $, ou 3,2 %. La variation des revenus est principalement attribuable aux initiatives d’efficience et à la fermeture du gouvernement fédéral américain, le tout contrebalancé en partie par la valeur nette des nouveaux projets, découlant principalement de contrats récemment obtenus.

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, 1 873 millions $ des revenus du secteur Gouvernement fédéral américain provenaient d’agences civiles fédérales.

3.4.5. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur Canada se sont établis à 2 083,6 millions $, soit une baisse de 7,1 millions $, ou 0,3 %, comparativement à ceux de l’exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 9,5 millions $, ou 0,5 %. La variation des revenus est principalement attribuable à l’utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services en Asie-Pacifique dans le secteur cible services financiers et à la baisse du volume d’activités dans les secteurs cibles santé, et communications et services publics. Le tout a été contrebalancé en partie par les acquisitions récentes d’entreprises.

Selon l’emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Canada ont été les secteurs services financiers et gouvernements, lesquels ont généré des revenus combinés d’environ 1 528 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2026.

3.4.6. Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l’Europe

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l’Europe se sont établis à 1 820,4 millions $, soit une hausse de 102,0 millions $, ou 5,9 %, comparativement à ceux de l’exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 2,8 millions $, ou 0,2 %. La variation des revenus est principalement attribuable à l’utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services, surtout dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail, contrebalancée en partie par la croissance interne enregistrée dans les secteurs cibles gouvernements et services financiers.

Selon l’emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Scandinavie, 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 1 203 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2026.

© 2026 CGI inc.

3.4.7. Finlande, Pologne et pays baltes

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur Finlande, Pologne et pays baltes se sont établis à 982,2 millions $, soit une hausse de 78,5 millions $, ou 8,7 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 37,6 millions $, ou 4,2 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux acquisitions récentes d'entreprises, contrebalancées en partie par la diminution dans le secteur cible services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Finlande, Pologne et pays baltes ont été les secteurs gouvernements et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 555 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2026.

3.4.8. Allemagne

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur Allemagne se sont établis à 903,2 millions $, soit une hausse de 1,6 million $, ou 0,2 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 36,8 millions $, ou 4,1 %. La variation des revenus est principalement attribuable à la baisse de la demande et à l'utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services en Asie-Pacifique dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, et services financiers, le tout contrebalancé en partie par l'acquisition récente d'une entreprise.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Allemagne ont été les secteurs gouvernements et manufacturier, distribution et détail, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 687 millions $ pour l'exercice clos le 30 septembre 2026.

3.4.9. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les revenus du secteur Asie-Pacifique se sont établis à 1 027,2 millions $, soit une hausse de 12,8 millions $, ou 1,3 %, comparativement à ceux de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 95,9 millions $, ou 9,5%. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la demande accrue pour nos centres en prestation mondiale de services.

© 2026 CGI inc.

3.5. CHARGES D'EXPLOITATION

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	% des revenus	2025	% des revenus	Variation $	Variation % des revenus
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages						
Coûts des services et frais de vente et d'administration	**13 866 916**	***83,7 %***	13 301 045	*83,6 %*	**565 871**	***0,1 %***
Perte de change nette	**258**	**— %**	715	**— %**	**(457)**	**— %**

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 et des avantages connexes, déduction faite des crédits d'impôt, des charges de rémunération liée au rendement, des coûts de main-d'œuvre sous contrat et des autres coûts directs, y compris les frais de déplacement. Ils comprennent également principalement les coûts liés au matériel informatique, aux logiciels et aux centres de prestation de services.

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont atteint 13 866,9 millions $, soit une hausse de 565,9 millions $ comparativement à ceux de l'exercice précédent. En pourcentage des revenus, les coûts des services et les frais de vente et d'administration ont augmenté à 83,7 %, contre 83,6 %.

En pourcentage des revenus, les coûts des services ont diminué par rapport à l'exercice précédent, principalement en raison de la croissance interne rentable enregistrée dans le secteur cible gouvernements, contrebalancée en partie par la baisse de la demande dans le secteur Allemagne et par les initiatives d'efficience et la fermeture du gouvernement fédéral américain.

En pourcentage des revenus, les frais de vente et d'administration ont augmenté par rapport à l'exercice précédent, principalement en raison de l'augmentation des coûts de gestion et des coûts liés au développement des affaires en soutien à la croissance, contrebalancée en partie par les gains d'efficacité découlant du programme de restructuration de l'exercice précédent.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2026, la conversion des résultats d'exploitation des devises de nos établissements à l'étranger au dollar canadien a eu une incidence défavorable de 208,2 millions $ sur les coûts, ce qui a été contrebalancé par l'incidence nette favorable de cette conversion et des contrats de change à terme sur nos revenus, soit 278,1 millions $.

3.5.2. Perte de change nette

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, CGI a enregistré une perte de change nette de 0,3 million $. Cette perte s'explique principalement par le calendrier des règlements en trésorerie et 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.

© 2026 CGI inc.

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 normes IFRS de comptabilité, et de notre BAII ajusté.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	% des revenus	2025	% des revenus	Variation $	Variation % des revenus
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages						
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	**2 479 705**	***15,0 %***	2 242 190	*14,1 %*	**237 515**	***0,9 %***
Rajouter :						
Coûts de restructuration	**—**	***— %***	196 796	*1,2 %*	**(196 796)**	***(1,2) %***
Frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes	**104 028**	***0,6 %***	88 235	*0,6 %*	**15 793**	***— %***
Charges financières nettes	**122 702**	***0,7 %***	83 692	*0,5 %*	**39 010**	***0,2 %***
BAII ajusté	**2 706 435**	***16,3 %***	2 610 913	*16,4 %*	**95 522**	***(0,1) %***

3.6.1. Coûts de restructuration, frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2026, la Société a engagé des frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes de 104,0 millions $. Ces frais englobent des coûts liés à la redondance d'emplois de 56,0 millions $, des coûts d'intégration au modèle opérationnel de CGI de 23,2 millions $ et des coûts liés aux locaux vacants de 19,2 millions $, ainsi que des honoraires juridiques et professionnels de 5,6 millions $.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2025, la Société a engagé des frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes de 88,2 millions $. Ces frais englobent des coûts liés à la redondance d'emplois de 27,5 millions $, des coûts d'intégration au modèle opérationnel de CGI de 25,1 millions $ et des coûts liés aux locaux vacants de 23,4 millions $, ainsi que des honoraires juridiques et professionnels de 12,3 millions $.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2025, la Société a mis en place un programme de restructuration qui était essentiellement focalisé sur les établissements en Europe continentale, afin de réaligner sa structure de coûts sur les conditions actuelles du marché. Ce programme de restructuration a été réalisé à un coût total de 196,8 millions $, montant composé des coûts liés aux indemnités de départ de 190,0 millions $ dans le cadre de cette initiative et des coûts liés aux locaux vacants de 6,8 millions $.

3.6.2. Charges financières nettes

Les charges financières nettes comprennent principalement les intérêts relatifs à notre dette à long terme, les obligations locatives et les actifs financiers. Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les charges financières nettes ont augmenté de 39,0 millions $, ce qui s'explique principalement par la baisse des intérêts sur les soldes de trésorerie et par la hausse des intérêts consécutive à l'émission de billets de premier rang non garantis en mars 2025.

© 2026 CGI inc.

3.7. BAII AJUSTÉ PAR SECTEUR

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	2025	Variation $	Variation %
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages				
Europe de l'Ouest et du Sud	**389 841**	350 181	**39 660**	**11,3 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***13,1 %***	*13,2 %*		
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	**366 444**	359 174	**7 270**	**2,0 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***14,8 %***	*14,2 %*		
R.-U. et Australie	**362 446**	299 345	**63 101**	**21,1 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***15,8 %***	*14,8 %*		
Gouvernement fédéral américain	**296 266**	331 976	**(35 710)**	**(10,8) %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***13,7 %***	*14,8 %*		
Canada	**495 255**	472 888	**22 367**	**4,7 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***23,8 %***	*22,6 %*		
Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	**251 030**	239 442	**11 588**	**4,8 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***13,8 %***	*13,9 %*		
Finlande, Pologne et pays baltes	**158 197**	142 128	**16 069**	**11,3 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***16,1 %***	*15,7 %*		
Allemagne	**85 770**	108 107	**(22 337)**	**(20,7) %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***9,5 %***	*12,0 %*		
Asie-Pacifique	**301 186**	307 672	**(6 486)**	**(2,1) %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***29,3 %***	*30,3 %*		
BAII ajusté	**2 706 435**	2 610 913	**95 522**	**3,7 %**
Marge du BAII ajusté	***16,3 %***	*16,4 %*		

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté a atteint 2 706,4 millions $, soit une hausse de 95,5 millions $ par rapport à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 16,3 %, contre 16,4 %. La variation de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par la baisse de la demande dans le secteur Allemagne, ainsi que par les initiatives d'efficience et la fermeture du gouvernement fédéral américain. Le tout a été contrebalancé en partie par les gains d'efficacité découlant du programme de restructuration de l'exercice précédent et par la croissance interne rentable enregistrée dans le secteur cible gouvernements.

3.7.1. Europe de l'Ouest et du Sud

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur Europe de l'Ouest et du Sud a atteint 389,8 millions $, soit une hausse de 39,7 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 13,1 %, contre 13,2 %. La variation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à l'incidence dilutive temporaire de l'acquisition récente d'une entreprise et à la diminution des crédits d'impôt. Le tout a été contrebalancé en partie par deux jours de facturation disponibles de plus et par les gains d'efficacité découlant du programme de restructuration.

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

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. a atteint 366,4 millions $, soit une hausse de 7,3 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est montée, passant à 14,8 %, contre 14,2 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à la hausse des revenus basés sur la propriété intellectuelle dans les secteurs cibles gouvernements, services financiers et communications et services publics, contrebalancée en partie par la diminution dans le secteur santé.

3.7.3. R.-U. et Australie

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur R.-U. et Australie a atteint 362,4 millions $, soit une hausse de 63,1 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est montée, passant à 15,8 %,

© 2026 CGI inc.

contre 14,8 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté découle principalement de la croissance interne rentable enregistrée dans la majorité des secteurs cibles et de la réalisation des synergies prévues dans le cadre de l'acquisition d'une entreprise à l'exercice précédent, le tout contrebalancé en partie par une provision pour créances douteuses liée à un client à l'égard duquel une procédure d'insolvabilité vient d'être engagée.

3.7.4. Gouvernement fédéral américain

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur Gouvernement fédéral américain a atteint 296,3 millions $, soit une baisse de 35,7 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 13,7 %, contre 14,8 %. La variation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux initiatives d'efficience et à la fermeture du gouvernement fédéral américain, contrebalancées en partie par l'accélération de la cadence de nouveaux projets.

3.7.5. Canada

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur Canada a atteint 495,3 millions $, soit une hausse de 22,4 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est montée, passant à 23,8 %, contre 22,6 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux ajustements des crédits d'impôt d'exercices précédents et aux frais liés à la consolidation de clients, le tout contrebalancé en partie par l'incidence dilutive temporaire des acquisitions récentes d'entreprises.

3.7.6. Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe a atteint 251,0 millions $, soit une hausse de 11,6 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 13,8 %, contre 13,9 %. La variation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à l'incidence d'une réévaluation des coûts pour achever un projet et d'un jour de facturation disponible de moins, le tout contrebalancé en partie par les gains d'efficacité découlant du programme de restructuration de l'exercice précédent.

3.7.7. Finlande, Pologne et pays baltes

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur Finlande, Pologne et pays baltes a atteint 158,2 millions $, soit une hausse de 16,1 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est montée, passant à 16,1 %, contre 15,7 %. L'augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux gains d'efficacité découlant du programme de restructuration de l'exercice précédent et à l'incidence relutive de l'acquisition récente d'une entreprise, le tout contrebalancé en partie par une diminution dans le secteur cible services financiers.

3.7.8. Allemagne

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur Allemagne s'est élevé à 85,8 millions $, soit une baisse de 22,3 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 9,5 %, contre 12,0 %. La variation de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par la diminution de la demande dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, et services financiers, ainsi que par les indemnités de départ.

3.7.9. Asie-Pacifique

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, le BAII ajusté du secteur Asie-Pacifique a atteint 301,2 millions $, soit une baisse de 6,5 millions $ comparativement à l'exercice précédent. La marge du BAII ajusté est descendue, passant de 29,3 %, contre 30,3 %. La variation de la marge du BAII ajusté s'explique en grande partie par l'incidence défavorable liée au coût des services passés découlant de l'annonce des codes du travail en Inde le 21 novembre 2025 et par une provision pour créances douteuses liée à un client faisant l'objet d'une procédure d'insolvabilité dans le secteur R.-U. et Australie, le tout contrebalancé en partie par l'augmentation du taux d'utilisation.

© 2026 CGI inc.

3.8. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les exercices clos les 30 septembre			Variation	
	2026	2025	$	%
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	**2 479 705**	2 242 190	**237 515**	**10,6 %**
Charge d'impôt sur les bénéfices	**667 057**	583 905	**83 152**	**14,2 %**
Taux d'imposition effectif	***26,9 %***	*26,0 %*		
Bénéfice net	**1 812 648**	1 658 285	**154 363**	**9,3 %**
Marge du bénéfice net	***10,9 %***	*10,4 %*		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B (droits de vote multiples) (de base)	**209 950 232**	222 693 319	**(12 743 087)**	**(5,7) %**
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B (droits de vote multiples) (après dilution)	**211 323 445**	225 489 344	**(14 165 899)**	**(6,3) %**
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	**8,63**	7,45	**1,18**	**15,8 %**
Après dilution	**8,58**	7,35	**1,23**	**16,7 %**

3.8.1. Charge d'impôt sur les bénéfices

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 667,1 millions $, comparativement à 583,9 millions $ pour l'exercice précédent, et notre taux d'imposition effectif a augmenté pour s'établir à 26,9 %, par rapport à 26,0 %. Compte non tenu de l'incidence fiscale des coûts de restructuration, des frais liés aux acquisitions et des coûts d'intégration connexes, le taux d'imposition effectif ajusté a augmenté à 26,5 %, contre 25,9 %, ce qui s'explique principalement par l'impôt des sociétés supplémentaire introduit en France, qui a fait monter le taux d'imposition des sociétés dans ce pays de 25,8 % à 30,2 %.

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 coûts de restructuration, des frais liés aux acquisitions et des coûts d'intégration connexes.

Selon les taux en vigueur à la fin de l'exercice 2026 et la répartition actuelle de nos sources de rentabilité, nous prévoyons que notre taux d'imposition effectif ajusté se situera entre 26,0 % et 27,0 % pour l'exercice 2027.

3.8.2. Nombre moyen pondéré d'actions en circulation

Pour l'exercice 2026, le nombre moyen pondéré de base et après dilution d'actions en circulation de CGI a diminué par rapport à celui de l'exercice 2025 en raison du rachat aux fins d'annulation d'actions classe A (voir la section 2.2.2. du présent document), cette diminution étant contrebalancée en partie par 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. Voir les notes 19, 20 et 21 de nos états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements.

© 2026 CGI inc.

3.8.3. Bénéfice net ajusté et bénéfice par action ajusté

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

Pour les exercices clos les 30 septembre			Variation	
	2026	2025	$	%
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	**2 479 705**	2 242 190	**237 515**	**10,6 %**
Rajouter :				
Coûts de restructuration	**—**	196 796	**(196 796)**	
Frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes	**104 028**	88 235	**15 793**	
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices ajusté	**2 583 733**	2 527 221	**56 512**	**2,2 %**
Charge d'impôt sur les bénéfices	**667 057**	583 905	**83 152**	**14,2 %**
Taux d'imposition effectif	***26,9 %***	*26,0 %*		
Rajouter :				
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	**—**	53 916	**(53 916)**	
Incidence sur le taux d'imposition effectif	***— %***	*0,1 %*		
Impôt déductible sur les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes	**18 642**	17 903	**739**	
Incidence sur le taux d'imposition effectif	***(0,4) %***	*(0,2) %*		
Charge d'impôt sur les bénéfices ajustée	**685 699**	655 724	**29 975**	**4,6 %**
Taux d'imposition effectif ajusté	***26,5 %***	*25,9 %*		
Bénéfice net ajusté	**1 898 034**	1 871 497	**26 537**	**1,4 %**
Marge du bénéfice net ajusté	***11,5 %***	*11,8 %*		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B (droits de vote multiples) (de base)	**209 950 232**	222 693 319	**(12 743 087)**	**(5,7) %**
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B (droits de vote multiples) (après dilution)	**211 323 445**	225 489 344	**(14 165 899)**	**(6,3) %**
Bénéfice par action ajusté (en dollars)				
De base	**9,04**	8,40	**0,64**	**7,6 %**
Après dilution	**8,98**	8,30	**0,68**	**8,2 %**

© 2026 CGI inc.

4. Situation de trésorerie

4.1. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

CGI finance sa croissance en combinant les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation, 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 30 septembre 2026, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 493,9 millions $. De plus, la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients s'établissait à 768,9 millions $. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que de la variation de la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients pour les exercices clos les 30 septembre 2026 et 2025.

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	**2 479 406**	2 234 197	**245 209**
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	**(597 665)**	(2 200 582)	**1 602 917**
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	**(2 195 146)**	(246 665)	**(1 948 481)**
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	**7 407**	87 033	**(79 626)**
Diminution nette de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et de la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients	**(305 998)**	(126 017)	**(179 981)**

© 2026 CGI inc.

4.1.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 2 479,4 millions $, ou 15,0 % des revenus, comparativement à 2 234,2 millions $, ou 14,0 % des revenus, pour l'exercice précédent.

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

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Bénéfice net	**1 812 648**	1 658 285	**154 363**
Amortissement et dépréciation	**622 973**	614 266	**8 707**
Charge d'impôt différé	**84 516**	626	**83 890**
Autres ajustements[1]	**72 852**	80 063	**(7 211)**
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres	**2 592 989**	2 353 240	**239 749**
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres :			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	**10 873**	14 791	**(3 918)**
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer et passifs liés aux employés, et provisions	**(118 579)**	(105 223)	**(13 356)**
Impôt sur les bénéfices	**(24 010)**	(85 430)	**61 420**
Autres[2]	**18 133**	56 819	**(38 686)**
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres	**(113 583)**	(119 043)	**5 460**
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	**2 479 406**	2 234 197	**245 209**

1 Comprennent la perte de change nette, les charges au titre des paiements fondés sur des actions et le gain à la vente d'immobilisations corporelles et à 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), les passifs non courants, les instruments financiers dérivés et les obligations au titre des prestations de retraite.

L'augmentation de 245,2 millions $ de nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation est principalement attribuable au calendrier de paiement des fournisseurs et à la diminution des paiements d'impôt sur les bénéfices, le tout contrebalancé en partie par l'augmentation des paiements liés aux coûts de restructuration, aux frais liés aux acquisitions et aux coûts d'intégration connexes.

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

© 2026 CGI inc.

4.1.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement se sont élevés à 597,7 millions $, comparativement à 2 200,6 millions $ pour l’exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire des flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement :

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Acquisitions d’entreprises (déduction faite de la trésorerie acquise)	**(198 197)**	(1 829 965)	**1 631 768**
Règlement des passifs liés aux acquisitions	**—**	(12 139)	**12 139**
Prêt à recevoir	**—**	9 915	**(9 915)**
Acquisition d’immobilisations corporelles	**(118 549)**	(116 611)	**(1 938)**
Produits tirés de la vente d’immobilisations corporelles	**—**	1 295	**(1 295)**
Ajouts de coûts liés à des contrats	**(117 931)**	(98 545)	**(19 386)**
Ajouts d’immobilisations incorporelles	**(148 963)**	(153 285)	**4 322**
Variation nette des placements courants et non courants	**(14 025)**	(1 247)	**(12 778)**
Flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement	**(597 665)**	(2 200 582)	**1 602 917**

La variation de 1 602,9 millions $ des flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement pour l'exercice clos le 30 septembre 2026 est principalement due au montant consacré aux acquisitions d’entreprises au cours de l'exercice précédent.

© 2026 CGI inc.

4.1.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour l'exercice clos le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 2 195,1 millions $, comparativement à 246,7 millions $ pour l'exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire des flux de trésorerie affectés aux activités de financement :

Pour les exercices clos les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Augmentation de la dette à long terme	**498 553**	923 922	**(425 369)**
Remboursement de la dette à long terme	**(834 913)**	—	**(834 913)**
Règlement d'instruments financiers dérivés	**78**	—	**78**
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises	**(13 899)**	(47 953)	**34 054**
Paiement au titre des obligations locatives	**(179 878)**	(177 465)	**(2 413)**
Rachat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote et impôt correspondant	**(1 553 136)**	(1 274 530)	**(278 606)**
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	**56 802**	62 001	**(5 199)**
Achat d'actions subalternes classe A avec droit de vote détenues en fiducie	**(75 030)**	(13 323)	**(61 707)**
Retenues d'impôt remises au règlement net d'unités d'actions liées au rendement	**(23 717)**	(52 888)	**29 171**
Dividendes en espèces versés	**(144 065)**	(135 052)	**(9 013)**
Variation nette des obligations liées aux fonds des clients	**74 059**	468 623	**(394 564)**
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	**(2 195 146)**	(246 665)	**(1 948 481)**

La variation de 1 948,5 millions $ des flux de trésorerie affectés aux activités de financement pour l'exercice clos le 30 septembre 2026 s'explique principalement par le remboursement prévu, en septembre 2026, de la totalité des billets non garantis de premier rang pour un montant de 834,9 millions $ (600,0 millions $ US) et par l'émission, en mars 2025, de billets de premier rang non garantis pour un montant de 923,9 millions $. Le tout a été contrebalancé en partie par l'émission, en septembre 2026, de billets de premier rang non garantis pour un montant de 498,6 millions $ (voir la section 2.4. du présent document).

La variation nette des obligations liées aux fonds des clients au titre de nos services de paie pour un montant de 394,6 millions $ et l'augmentation du montant consacré au rachat aux fins d'annulation d'actions classe A et à l'impôt correspondant en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités pour un montant de 278,6 millions $ ont également contribué à la variation des flux de trésorerie affectés aux activités de financement.

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 l'exercice clos le 30 septembre 2026, la variation des taux de change a eu une incidence favorable de 7,4 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 principalement été comptabilisé dans les autres éléments du résultat global.

© 2026 CGI inc.

4.2. SOURCES DE FINANCEMENT

Le tableau qui suit présente le sommaire des sources de financement au 30 septembre 2026 :

	Montant disponible
En milliers de dollars canadiens	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**493 857**
Placements courants	**7 869**
Placements non courants	**26 355**
Facilité de crédit renouvelable non garantie[1]	**2 496 391**
Sources de financement disponibles[2]	**3 024 472**

1 Des lettres de crédit d'un montant total de 3,6 millions $ avaient été prélevées sur cette facilité de crédit renouvelable non garantie de 2 500,0 millions $.
2 Compte non tenu de la trésorerie de 768,9 millions $, des dépôts à terme de 8,0 millions $ et des obligations non courantes de 268,5 millions $ comptabilisés dans les fonds détenus pour des clients.

La trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements s'établissaient à 528,1 millions $. Les placements courants et non courants comprennent des obligations de sociétés dont les échéances à l'émission varient de 91 jours à cinq ans et dont la note de crédit est d'au moins A-.

Le 28 avril 2026, la facilité de crédit renouvelable non garantie de la Société a été portée à 2 500 millions $ et se compose désormais d'une tranche de 1 000 millions $ d'une durée de trois ans, échéant en 2029, et d'une tranche de 1 500 millions $ d'une durée de cinq ans, échéant en 2031. Ces tranches peuvent toutes deux faire l'objet de prolongations supplémentaires. Aucun changement significatif n'a été apporté aux modalités, y compris les taux d'intérêt et les clauses restrictives bancaires. Cette augmentation accroît la souplesse financière de la Société en prévision de ses besoins futurs en capitaux. Au 30 septembre 2026, la Société disposait de 2 496,4 millions $ de capacité d'emprunt aux termes de sa facilité de crédit renouvelable non garantie et elle dégage suffisamment de flux de trésorerie.

La Société respectait toutes les clauses restrictives imposées par ses billets non garantis de premier rang ainsi que les clauses restrictives et les ratios imposés par sa facilité de crédit renouvelable non garantie.

Au 30 septembre 2026, CGI affichait un fonds de roulement (total des actifs courants moins le total des passifs courants) positif de 168,4 millions $. De l'avis de la direction, les sources de financement disponibles permettront à CGI 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 sommes liés par des obligations contractuelles comportant diverses dates d'échéance, principalement liées à la dette à long terme et à la location de locaux, d'équipements informatiques utilisés dans le cadre de contrats d'impartition et d'ententes de services à long terme.

Type d'engagement	Total	Moins de un an	Entre 1 an et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans
En milliers de dollars canadiens					
Dette à long terme	3 343 566	300 361	1 050 450	1 992 755	—
Intérêts estimatifs sur la dette à long terme, déduction faite des swaps	329 020	90 707	169 216	69 097	—
Obligations locatives	631 489	169 535	263 055	129 103	69 796
Intérêts estimatifs sur les obligations locatives	74 114	23 209	32 110	13 159	5 636
Ententes de service à long terme	523 420	291 945	206 340	24 122	1 013
Total[1]	**4 901 609**	**875 757**	**1 721 171**	**2 228 236**	**76 445**

1 Exclut les obligations liées aux fonds des clients d'un montant de 1 047,6 millions $ à payer dans moins d'un an.

© 2026 CGI inc.

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. Voir la note 32 des états financiers consolidés audités pour de plus amples renseignements sur les instruments financiers et les transactions de couverture.

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

Aux 30 septembre	2026	2025
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages		
Rapprochement de la dette à long terme et des obligations locatives[1] et de la dette nette :		
Dette à long terme et obligations locatives[1]	**3 955 847**	4 331 319
Moins les éléments suivants :		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**493 857**	864 209
Placements courants	**7 869**	3 675
Placements non courants	**26 355**	27 687
Juste valeur des instruments financiers dérivés de devises liés à la dette	**5 057**	(15 620)
Dette nette	**3 422 709**	3 451 368
Ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation	**24,7 %**	25,1 %
Rendement du capital investi	**13,9 %**	13,6 %
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	**43**	45

[1] Au 30 septembre 2026, la dette à long terme et les obligations locatives s'établissaient respectivement à 3 324,4 millions $ (3 637,8 millions $ au 30 septembre 2025) et à 631,5 millions $ (693,5 millions $ au 30 septembre 2025), incluant les tranches courantes.

Au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2026, notre dette à long terme et nos obligations locatives ont diminué de 375,5 millions $, principalement en raison du remboursement prévu, en septembre 2026, de la totalité des billets de premier rang non garantis pour un montant de 834,9 millions $ (600,0 millions $ US), contrebalancé en partie par l'émission, en septembre 2026, de billets de premier rang non garantis pour un montant de 498,6 millions $.

Nous utilisons le ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation comme indicateur de notre levier financier afin de poursuivre notre stratégie de croissance rentable, interne et par acquisition (voir la section 1.2. du présent document pour de plus amples renseignements sur notre stratégie de croissance rentable, interne et par acquisition). Le ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation a diminué pour s'établir à 24,7 % pour l'exercice 2026, comparativement à 25,1 % pour l'exercice 2025, diminution qui s'explique principalement par les entrées de trésorerie, contrebalancées en partie par le rachat d'actions et par les acquisitions récentes d'entreprises 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 à 13,9 % à l'exercice 2026, contre 13,6 % à l'exercice 2025. L'augmentation du RCI est principalement attribuable à l'augmentation du bénéfice net excluant les charges financières nettes après impôt au cours des quatre derniers trimestres.

Le délai moyen de recouvrement des créances a diminué, passant à 43 jours à la fin de l'exercice 2026, contre 45 jours un an plus tôt. La variation s'explique principalement par les entrées de trésorerie par rapport à la croissance de nos revenus ainsi que par l'incidence de l'acquisition d'une entreprise à l'exercice précédent.

© 2026 CGI inc.

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 30 septembre 2026. 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 audités.

Dans le cours normal de nos activités, nous pouvons obtenir auprès d'institutions financières tierces des cautionnements de soumission et des garanties de bonne exécution pour les présenter à certains clients, principalement des entités gouvernementales. En règle générale, nous ne serions responsables des cautionnements de soumission que si nous refusions d'effectuer le travail une fois l'offre de soumission attribuée. Nous serions également responsables des garanties de bonne exécution en cas de défaut dans l'exécution de nos engagements. Au 30 septembre 2026, nous avions engagé un montant total de 277,7 millions $ dans ces types de cautionnements. À sa connaissance, la Société se conforme 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 en relation avec ces garanties n'aurait pas une incidence significative sur les résultats d'exploitation consolidés ou la situation financière de la Société.

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 rentable, 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, le développement de solutions d'affaires et de solutions de propriété intellectuelle, ainsi que l'investissement dans l'IA), 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 2027, 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.

© 2026 CGI inc.

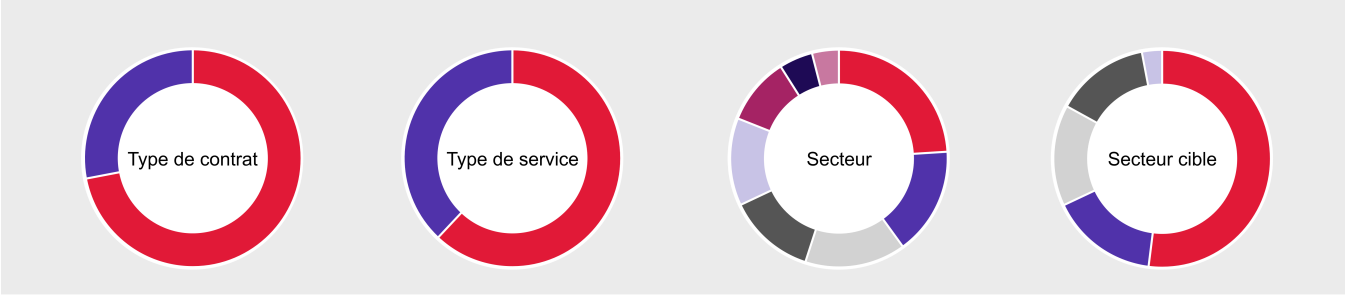
Outre les sources de financement et le talent, CGI a établi des assises de gestion qui comprennent la régie d'entreprise, des modèles organisationnels et des cadres de gestion perfectionnés pour les processus de nos unités opérationnelles et d'entreprise. Ce solide modèle de gouvernance instaure un vocabulaire 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.

© 2026 CGI inc.

5. Résultats du quatrième trimestre

5.1. NOUVEAUX CONTRATS ET RATIO NOUVEAUX CONTRATS/FACTURATION

Les nouveaux contrats pour le trimestre clos le 30 septembre 2026 ont atteint 4,5 milliards $, représentant un ratio nouveaux contrats/facturation de 109,2 %. La répartition des nouveaux contrats conclus au cours du trimestre considéré s'établit comme suit :



Type de contrat		Type de service		Secteur		Secteur cible	
Prolongations, renouvellements et ajouts	72 %	Services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué	62 %	Gouvernement fédéral américain	24 %	Gouvernements	52 %
Nouvelles ententes	28 %	Services-conseils en management et en stratégie TI et services d'intégration de systèmes	38 %	Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U	16 %	Communications et services publics	16 %
				Europe de l'Ouest et du Sud	15 %	Manufacturier, distribution et détail	15 %
				R.-U. et Australie	13 %	Services financiers	14 %
				Canada	13 %	Santé	3 %
				Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	10 %		
				Finlande, Pologne et pays baltes	5 %		
				Allemagne	4 %		

L'information concernant nos nouveaux contrats est un indicateur clé de notre volume d'affaires au fil du temps. Le tableau qui suit présente un sommaire des nouveaux contrats et le ratio nouveaux contrats/facturation par secteur :

En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages	Nouveaux contrats pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026	Nouveaux contrats pour l'exercice clos le 30 septembre 2026	Ratio nouveaux contrats/facturation pour l'exercice clos le 30 septembre 2026
Total CGI	**4 525 683**	**17 506 558**	**105,6 %**
Gouvernement fédéral américain	**1 075 239**	**2 583 814**	**119,5 %**
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	**742 232**	**3 232 880**	**116,0 %**
Europe de l'Ouest et du Sud	**655 407**	**2 971 793**	**102,5 %**
R.-U. et Australie	**600 845**	**2 380 302**	**95,6 %**
Canada	**573 970**	**2 364 582**	**103,0 %**
Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	**448 960**	**2 043 081**	**107,4 %**
Finlande, Pologne et pays baltes	**245 726**	**911 912**	**87,7 %**
Allemagne	**183 304**	**1 018 194**	**101,8 %**

© 2026 CGI inc.

5.2. TAUX DE CHANGE

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

Taux de change de clôture

Aux 30 septembre	2026	2025	Variation
Euro	**1,6122**	1,6349	**(1,4) %**
Dollar américain	**1,4215**	1,3931	**2,0 %**
Livre sterling	**1,8853**	1,8730	**0,7 %**
Couronne suédoise	**0,1422**	0,1480	**(3,9) %**
Roupie indienne	**0,0148**	0,0157	**(5,7) %**

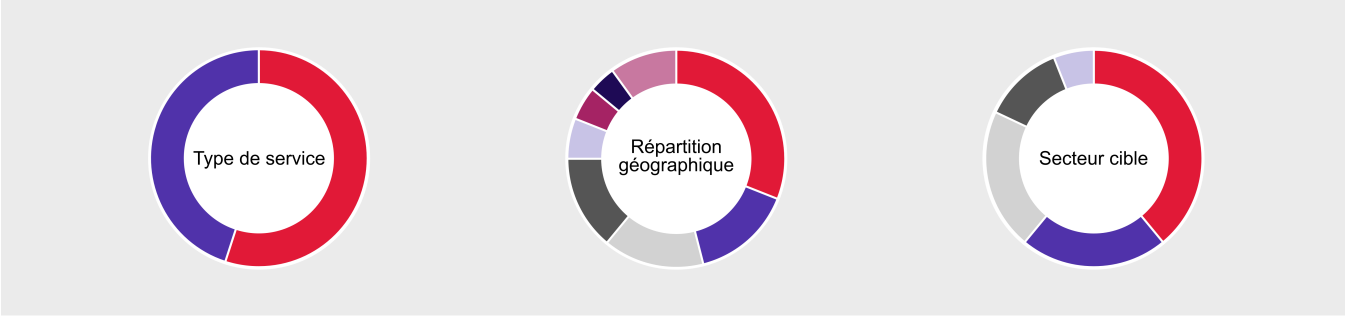
Taux de change moyens

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation
Euro	**1,6103**	1,6094	**0,1 %**
Dollar américain	**1,3997**	1,3772	**1,6 %**
Livre sterling	**1,8815**	1,8571	**1,3 %**
Couronne suédoise	**0,1450**	0,1447	**0,2 %**
Roupie indienne	**0,0146**	0,0158	**(7,6) %**

© 2026 CGI inc.

5.3. RÉPARTITION DES REVENUS

Les graphiques suivants fournissent des renseignements additionnels sur la répartition de nos revenus pour le trimestre clos le 30 septembre 2026 :



Type de service		Répartition géographique		Secteur cible	
Services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué	55 %	É.-U.	31 %	Gouvernements	39 %
Services-conseils en management et en stratégie TI et services d'intégration de systèmes	45 %	R.-U.	15 %	Services financiers	22 %
		France	15 %	Manufacturier, distribution et détail	22 %
		Canada	14 %	Communications et services publics	11 %
		Allemagne	6 %	Santé	6 %
		Finlande	5 %		
		Suède	4 %		
		Reste du monde	10 %		

5.3.1. Concentration de la clientèle

Les lignes directrices des normes IFRS de comptabilité sur les informations sectorielles définissent un seul client comme un groupe d'entités que l'entreprise publiante sait être sous contrôle commun. Aux fins de l'information à fournir, nos activités auprès du gouvernement fédéral américain et ses diverses agences ont représenté 14,0 % de nos revenus pour le quatrième trimestre de 2026, contre 13,6 % pour le quatrième trimestre de 2025.

© 2026 CGI inc.

5.4. REVENUS PAR SECTEUR

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

Le tableau qui suit présente la variation de nos revenus sur douze mois, dans l'ensemble et selon les secteurs, avant les éliminations. Il présente également la croissance des revenus en devises constantes, qui est calculée en éliminant l'incidence des taux de change. L'incidence des taux de change correspond à l'écart entre les revenus de la période de trois mois close le 30 septembre 2026, convertis aux taux de change applicables à cette période, et ces mêmes revenus convertis aux taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre			Variation	
	2026	2025	$	%
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages				
Total des revenus de CGI	**4 146 063**	4 013 837	132 226	**3,3 %**
Croissance des revenus en devises constantes	**2,5 %**			
Incidence des taux de change	**0,8 %**			
Variation par rapport à la période précédente	**3,3 %**			
Europe de l'Ouest et du Sud				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**696 567**	673 510	23 057	**3,4 %**
Incidence des taux de change	**422**			
Revenus attribuables au secteur Europe de l'Ouest et du Sud	**696 989**	673 510	23 479	**3,5 %**
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**616 481**	627 692	(11 211)	**(1,8) %**
Incidence des taux de change	**11 085**			
Revenus attribuables au Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	**627 566**	627 692	(126)	**— %**
R.-U. et Australie				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**578 105**	566 039	12 066	**2,1 %**
Incidence des taux de change	**8 620**			
Revenus attribuables au secteur R.-U. et Australie	**586 725**	566 039	20 686	**3,7 %**
Gouvernement fédéral américain				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**572 243**	548 102	24 141	**4,4 %**
Incidence des taux de change	**10 072**			
Revenus attribuables au secteur Gouvernement fédéral américain	**582 315**	548 102	34 213	**6,2 %**
Canada				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**514 061**	508 692	5 369	**1,1 %**
Incidence des taux de change	**734**			
Revenus attribuables au secteur Canada	**514 795**	508 692	6 103	**1,2 %**
Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**421 699**	424 406	(2 707)	**(0,6) %**
Incidence des taux de change	**2 470**			
Revenus attribuables au secteur Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	**424 169**	424 406	(237)	**(0,1) %**

© 2026 CGI inc.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation $	Variation %
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages				
Finlande, Pologne et pays baltes				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**243 074**	211 985	31 089	**14,7 %**
Incidence des taux de change	**(469)**			
Revenus attribuables au secteur Finlande, Pologne et pays baltes	**242 605**	211 985	30 620	**14,4 %**
Allemagne				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**230 570**	234 928	(4 358)	**(1,9) %**
Incidence des taux de change	**476**			
Revenus attribuables au secteur Allemagne	**231 046**	234 928	(3 882)	**(1,7) %**
Asie-Pacifique				
Revenus, compte non tenu de l'incidence des taux de change	**293 734**	255 391	38 343	**15,0 %**
Incidence des taux de change	**(20 002)**			
Revenus attribuables au secteur Asie-Pacifique	**273 732**	255 391	18 341	**7,2 %**
Éliminations	**(33 879)**	(36 908)	3 029	**(8,2) %**

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les revenus se sont élevés à 4 146,1 millions $, soit une hausse de 132,2 millions $, ou 3,3 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 102,1 millions $, ou 2,5 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux acquisitions récentes d'entreprises et à la croissance interne enregistrée dans le secteur cible gouvernements, le tout contrebalancé en partie par la baisse du volume d'activités dans le secteur cible santé.

5.4.1. Europe de l'Ouest et du Sud

Les revenus du secteur Europe de l'Ouest et du Sud se sont établis à 697,0 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une hausse de 23,5 millions $, ou 3,5 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 23,1 millions $, ou 3,4 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à l'acquisition récente d'une entreprise et à un jour de facturation disponible de plus, le tout contrebalancé en partie par la diminution de la demande dans le secteur cible gouvernements, ainsi que par les projets achevés dans le secteur cible 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 433 millions $ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026.

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

Les revenus du Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. se sont établis à 627,6 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une baisse de 0,1 million $, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 11,2 millions $, ou 1,8 %. La variation des revenus est principalement attribuable à la baisse du volume d'activités dans les secteurs cibles santé et manufacturier, distribution et détail, ainsi qu'à l'utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services en Asie-Pacifique dans le secteur cible services financiers. Le tout a été contrebalancé en partie par les acquisitions récentes d'entreprises.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. ont été les secteurs gouvernements et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 423 millions $ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026.

© 2026 CGI inc.

5.4.3. R.-U. et Australie

Les revenus du secteur R.-U. et Australie se sont établis à 586,7 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une hausse de 20,7 millions $, ou 3,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 12,1 millions $, ou 2,1 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne enregistrée dans le secteur cible gouvernements, contrebalancée en partie par la diminution de la demande dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur R.-U. et Australie ont été les secteurs gouvernements et communications et services publics, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 452 millions $ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026.

5.4.4. Gouvernement fédéral américain

Les revenus du secteur Gouvernement fédéral américain se sont établis à 582,3 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une hausse de 34,2 millions $, ou 6,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 24,1 millions $, ou 4,4 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la valeur nette des nouveaux projets, découlant principalement de contrats récemment obtenus, contrebalancée en partie par la baisse dans les services de gestion des processus d'affaires.

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, 506,0 millions $ des revenus du secteur Gouvernement fédéral américain provenaient d'agences civiles fédérales.

5.4.5. Canada

Les revenus du secteur Canada se sont établis à 514,8 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une hausse de 6,1 millions $, ou 1,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 5,4 millions $, ou 1,1 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la croissance interne enregistrée dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail ainsi qu'à l'acquisition récente d'une entreprise, le tout contrebalancé en partie par la baisse du volume d'activités dans le secteur cible santé et par l'utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services en Asie-Pacifique dans le secteur cible services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Canada ont été les secteurs services financiers et manufacturier, distribution et détail, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 384 millions $ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026.

5.4.6. Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe

Les revenus du secteur Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe se sont établis à 424,2 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une baisse de 0,2 million $, ou 0,1 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 2,7 millions $, ou 0,6 %. La variation des revenus est principalement attribuable à l'utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Scandinavie, 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 284 millions $ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026.

© 2026 CGI inc.

5.4.7. Finlande, Pologne et pays baltes

Les revenus du secteur Finlande, Pologne et pays baltes se sont établis à 242,6 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une hausse de 30,6 millions $, ou 14,4 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 31,1 millions $, ou 14,7 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable aux acquisitions récentes d'entreprises et à la croissance interne enregistrée dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, et communications et services publics, le tout contrebalancé en partie par la diminution dans le secteur cible services financiers.

Selon l'emplacement géographique des clients, les deux secteurs cibles les plus importants du secteur Finlande, Pologne et pays baltes ont été les secteurs gouvernements et services financiers, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 135 millions $ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026.

5.4.8. Allemagne

Les revenus du secteur Allemagne se sont établis à 231,0 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une baisse de 3,9 millions $, ou 1,7 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont diminué de 4,4 millions $, ou 1,9 %. La variation des revenus est principalement attribuable à la baisse de la demande et à l'utilisation accrue de nos centres en prestation mondiale de services en Asie-Pacifique dans les secteurs cibles manufacturier, distribution et détail, et services financiers, le tout 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 Allemagne ont été les secteurs gouvernements, et manufacturier, distribution et détail, lesquels ont généré des revenus combinés d'environ 175 millions $ pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026.

5.4.9. Asie-Pacifique

Les revenus du secteur Asie-Pacifique se sont établis à 273,7 millions $ au quatrième trimestre de 2026, soit une hausse de 18,3 millions $, ou 7,2 %, comparativement à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. En devises constantes, les revenus ont augmenté de 38,3 millions $, ou 15,0 %. L'augmentation des revenus est principalement attribuable à la demande accrue pour nos centres en prestation mondiale de services et à un jour de facturation disponible de plus.

© 2026 CGI inc.

5.5. BAII AJUSTÉ PAR SECTEUR

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation $	Variation %
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages				
Europe de l'Ouest et du Sud	**94 940**	91 268	**3 672**	**4,0 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***13,6 %***	*13,6 %*		
Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U.	**87 613**	86 893	**720**	**0,8 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***14,0 %***	*13,8 %*		
R.-U. et Australie	**87 865**	85 158	**2 707**	**3,2 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***15,0 %***	*15,0 %*		
Gouvernement fédéral américain	**73 515**	88 798	**(15 283)**	**(17,2) %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***12,6 %***	*16,2 %*		
Canada	**119 230**	111 818	**7 412**	**6,6 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***23,2 %***	*22,0 %*		
Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l'Europe	**62 191**	65 504	**(3 313)**	**(5,1) %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***14,7 %***	*15,4 %*		
Finlande, Pologne et pays baltes	**48 828**	36 318	**12 510**	**34,4 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***20,1 %***	*17,1 %*		
Allemagne	**27 788**	29 689	**(1 901)**	**(6,4) %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***12,0 %***	*12,6 %*		
Asie-Pacifique	**76 068**	71 943	**4 125**	**5,7 %**
En pourcentage des revenus sectoriels	***27,8 %***	*28,2 %*		
BAII ajusté	**678 038**	667 389	**10 649**	**1,6 %**
Marge du BAII ajusté	***16,4 %***	*16,6 %*		

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, le BAII ajusté a atteint 678,0 millions $, soit une hausse de 10,6 millions $ par rapport au quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 16,4 %, contre 16,6 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. La variation de la marge du BAII ajusté s'explique principalement par une provision pour créances douteuses liée à un client faisant l'objet d'une procédure d'insolvabilité, ainsi que par une provision et une baisse liées à nos services de gestion des processus d'affaires dans le secteur Gouvernement fédéral américain. Le tout a été contrebalancé en partie par l'incidence relutive d'une acquisition récente d'entreprise dans le secteur Finlande, Pologne et pays baltes.

5.5.1. Europe de l'Ouest et du Sud

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur Europe de l'Ouest et du Sud a atteint 94,9 millions $, soit une hausse de 3,7 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est demeurée stable par rapport au quatrième trimestre de 2025, à 13,6 %, ce qui s'explique par un jour de facturation disponible de plus, contrebalancé par la diminution des crédits d'impôt.

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

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du Secteur privé et gouvernements locaux, É.-U. a atteint 87,6 millions $, soit une hausse de 0,7 million $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est montée, passant à 14,0 %, contre 13,8 % au quatrième trimestre de 2025. L'augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à la dépréciation d'une solution d'affaires et à un ajustement à l'égard d'un projet, dans les deux cas au cours de l'exercice précédent, de même qu'à la hausse des revenus basés sur la propriété intellectuelle. Le tout a été contrebalancé en partie par la diminution dans le secteur cible santé, par des ajustements liés à des projets à prix fixe et par la hausse des coûts de gestion et des coûts liés au développement des affaires en soutien à la croissance.

© 2026 CGI inc.

5.5.3. R.-U. et Australie

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur R.-U. et Australie a atteint 87,9 millions $, soit une hausse de 2,7 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est demeurée stable par rapport au quatrième trimestre de 2025, à 15,0 %, ce qui s'explique par la croissance interne rentable enregistrée dans le secteur cible gouvernements, contrebalancée par une provision pour créances douteuses liée à un client faisant l'objet d'une procédure d'insolvabilité.

5.5.4. Gouvernement fédéral américain

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur Gouvernement fédéral américain a atteint 73,5 millions $, soit une baisse de 15,3 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 12,6 %, contre 16,2 % au quatrième trimestre de 2025. La variation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à une provision et une baisse liées à nos services de gestion des processus d'affaires, aux ajustements des crédits d'impôt et à la hausse des coûts de gestion et des coûts liés au développement des affaires en soutien à la croissance.

5.5.5. Canada

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur Canada a atteint 119,2 millions $, soit une hausse de 7,4 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est montée, passant à 23,2 %, contre 22,0 % au quatrième trimestre de 2025. L'augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable aux ajustements des crédits d’impôt d’exercices précédents.

5.5.6. Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l’Europe

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur Scandinavie, Nord-Ouest et Centre-Est de l’Europe a atteint 62,2 millions $, soit une baisse de 3,3 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 14,7 %, contre 15,4 % au quatrième trimestre de 2025. La variation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à une réévaluation des coûts pour achever un projet.

5.5.7. Finlande, Pologne et pays baltes

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur Finlande, Pologne et pays baltes a atteint 48,8 millions $, soit une hausse de 12,5 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est montée, passant à 20,1 %, contre 17,1 % au quatrième trimestre de 2025. L'augmentation de la marge du BAII ajusté est principalement attribuable à l'incidence relutive de l'acquisition récente d'une entreprise, contrebalancée en partie par la diminution dans le secteur cible services financiers.

5.5.8. Allemagne

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur Allemagne s’est élevé à 27,8 millions $, soit une baisse de 1,9 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est descendue, passant à 12,0 %, contre 12,6 % au quatrième trimestre de 2025. La variation de la marge du BAII ajusté s’explique principalement par la baisse de la demande dans le secteur cible manufacturier, distribution et détail.

5.5.9. Asie-Pacifique

Pour le quatrième trimestre de 2026, le BAII ajusté du secteur Asie-Pacifique a atteint 76,1 millions $, soit une hausse de 4,1 millions $ comparativement à celui du quatrième trimestre de 2025. La marge du BAII ajusté est descendue à 27,8 %, par rapport à 28,2 % au quatrième trimestre de 2025. La variation de la marge du BAII ajusté s’explique principalement par une provision pour créances douteuses liée à un client faisant l'objet d'une procédure d'insolvabilité dans le secteur R.-U. et Australie, contrebalancée en partie par la hausse du taux d'utilisation et par un jour de facturation disponible de plus.

© 2026 CGI inc.

5.6. BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation $	Variation %
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action				
BAII ajusté	**678 038**	667 389	**10 649**	**1,6 %**
Moins les éléments suivants :				
Coûts de restructuration, frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes	**19 665**	121 560		
Charges financières nettes	**30 053**	29 588		
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	**628 320**	516 241	**112 079**	**21,7 %**
Charge d'impôt sur les bénéfices	**167 589**	134 886	**32 703**	**24,2 %**
Taux d'imposition effectif	***26,7 %***	*26,1 %*		
Bénéfice net	**460 731**	381 355	**79 376**	**20,8 %**
Marge du bénéfice net	***11,1 %***	*9,5 %*		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes de classe A avec droit de vote et actions de classe B (droits de vote multiples) (de base)	**204 270 184**	219 550 663	**(15 280 479)**	**(7,0) %**
Actions subalternes de classe A avec droit de vote et actions de classe B (droits de vote multiples) (après dilution)	**205 492 074**	221 916 475	**(16 424 401)**	**(7,4) %**
Bénéfice par action (en dollars)				
De base	**2,26**	1,74	**0,52**	**29,9 %**
Après dilution	**2,24**	1,72	**0,52**	**30,2 %**

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, la charge d'impôt sur les bénéfices s'est établie à 167,6 millions $, comparativement à 134,9 millions $ pour la période correspondante de l'exercice précédent, et notre taux d'imposition effectif a augmenté, passant à 26,7 % par rapport à 26,1 %. Compte non tenu de l'incidence fiscale des coûts de restructuration, des frais liés aux acquisitions et des coûts d'intégration connexes, le taux d'imposition effectif ajusté a augmenté à 26,6 %, contre 26,0 %, ce qui s'explique principalement par l'impôt des sociétés supplémentaire introduit en France, qui a fait monter le taux d'imposition des sociétés dans ce pays à 30,2 % par rapport à 25,8 %, ainsi que par le changement de la répartition des sources de rentabilité dans certains secteurs géographiques.

Pour le quatrième trimestre de 2026, le nombre moyen pondéré de base et après dilution d'actions en circulation de CGI a diminué par rapport à celui du quatrième trimestre de 2025 en raison du rachat aux fins d'annulation d'actions classe A et de l'impôt correspondant, contrebalancée en partie par l'incidence de l'exercice d'options sur actions.

© 2026 CGI inc.

5.6.1. Bénéfice net ajusté et bénéfice par action ajusté

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre			Variation	
	2026	2025	$	%
En milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages et les données par action				
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	**628 320**	516 241	**112 079**	**21,7 %**
Rajouter :				
Coûts de restructuration	**—**	98 796	**(98 796)**	
Frais liés aux acquisitions et coûts d'intégration connexes	**19 665**	22 764	**(3 099)**	
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices ajusté	**647 985**	637 801	**10 184**	**1,6 %**
Charge d'impôt sur les bénéfices	**167 589**	134 886	**32 703**	**24,2 %**
Taux d'imposition effectif	***26,7 %***	*26,1 %*		
Rajouter :				
Impôt déductible sur les coûts de restructuration	**—**	27 175	**(27 175)**	
Incidence sur le taux d'imposition effectif	***— %***	*0,2 %*		
Impôt déductible sur les frais liés aux acquisitions et les coûts d'intégration connexes	**5 036**	4 024	**1 012**	
Incidence sur le taux d'imposition effectif	***— %***	*(0,4) %*		
Charge d'impôt sur les bénéfices ajustée	**172 625**	166 085	**6 540**	**3,9 %**
Taux d'imposition effectif ajusté	***26,6 %***	*26,0 %*		
Bénéfice net ajusté	**475 360**	471 716	**3 644**	**0,8 %**
Marge du bénéfice net ajusté	***11,5 %***	*11,8 %*		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation				
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B (droits de vote multiples) (de base)	**204 270 184**	219 550 663	**(15 280 479)**	**(7,0) %**
Actions subalternes classe A avec droit de vote et actions classe B (droits de vote multiples) (après dilution)	**205 492 074**	221 916 475	**(16 424 401)**	**(7,4) %**
Bénéfice par action ajusté (en dollars)				
De base	**2,33**	2,15	**0,18**	**8,4 %**
Après dilution	**2,31**	2,13	**0,18**	**8,5 %**

© 2026 CGI inc.

5.7. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Au 30 septembre 2026, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 493,9 millions $. De plus, la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients s'établissait à 768,9 millions $. Le tableau qui suit présente un sommaire de la provenance et de l'affectation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que de la variation de la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients pour les trimestres clos les 30 septembre 2026 et 2025.

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	**551 864**	663 014	**(111 150)**
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	**(123 183)**	(321 824)	**198 641**
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	**(604 346)**	(615 710)	**11 364**
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	**(8 707)**	13 040	**(21 747)**
Diminution nette de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et de la trésorerie comprise dans les fonds détenus pour des clients	**(184 372)**	(261 480)	**77 108**

5.7.1. Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 551,9 millions $, ou 13,3 % des revenus, comparativement à 663,0 millions $, ou 16,5 % des revenus, pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Bénéfice net	**460 731**	381 355	**79 376**
Amortissement et dépréciation	**155 479**	152 499	**2 980**
Charge d'impôt différé	**57 119**	10 447	**46 672**
Autres ajustements[1]	**21 281**	23 012	**(1 731)**
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation avant la variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres	**694 610**	567 313	**127 297**
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres :			
Créances clients, travaux en cours et revenus différés	**(17 039)**	72 717	**(89 756)**
Fournisseurs et autres créditeurs, rémunération à payer et passifs liés aux employés, et provisions	**(73 827)**	51 140	**(124 967)**
Impôt sur les bénéfices	**(79 789)**	(44 532)	**(35 257)**
Autres[2]	**27 909**	16 376	**11 533**
Variation nette des éléments hors trésorerie du fonds de roulement et autres	**(142 746)**	95 701	**(238 447)**
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	**551 864**	663 014	**(111 150)**

1 Comprennent la perte de change nette, les charges au titre des paiements fondés sur des actions et le gain à la vente d'immobilisations corporelles et à 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), les passifs non courants, les instruments financiers dérivés et les obligations au titre des prestations de retraite.

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, la diminution de 111,2 millions $ de nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation est principalement attribuable au calendrier du recouvrement des comptes clients et des paiements liés aux employés.

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.

© 2026 CGI inc.

5.7.2. Flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 123,2 millions $, comparativement à 321,8 millions $ pour la période correspondante de l’exercice précédent.

Le tableau qui suit présente un sommaire de l’affectation des flux de trésorerie aux activités d’investissement :

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Acquisitions d’entreprises (déduction faite de la trésorerie acquise)	**(34 629)**	(237 532)	**202 903**
Règlement des passifs liés aux acquisitions	**—**	(12 139)	**12 139**
Acquisition d’immobilisations corporelles	**(34 482)**	(27 745)	**(6 737)**
Ajouts de coûts liés à des contrats	**(26 498)**	(19 153)	**(7 345)**
Ajouts d’immobilisations incorporelles	**(28 436)**	(33 603)	**5 167**
Variation nette des placements courants et non courants	**862**	8 348	**(7 486)**
Flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement	**(123 183)**	(321 824)	**198 641**

La variation de 198,6 millions $ des flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026 est principalement due à l'augmentation du montant consacré aux acquisitions d’entreprises au cours de la période correspondante de l'exercice précédent.

© 2026 CGI inc.

5.7.3. Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 604,3 millions $, comparativement à 615,7 millions $ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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

Pour les périodes de trois mois closes les 30 septembre	2026	2025	Variation
En milliers de dollars canadiens			
Augmentation de la dette à long terme	**498 553**	—	**498 553**
Remboursement de la dette à long terme	**(834 913)**	—	**(834 913)**
Règlement d'instruments financiers dérivés	**78**	—	**78**
Remboursement de la dette prise en charge dans le cadre des acquisitions d'entreprises	**—**	(45 781)	**45 781**
Paiement au titre des obligations locatives	**(45 553)**	(51 350)	**5 797**
Rachat aux fins d'annulation d'actions subalternes classe A avec droit de vote et impôt correspondant	**(166 748)**	(490 765)	**324 017**
Émission d'actions subalternes classe A avec droit de vote	**32 453**	8 203	**24 250**
Retenues d'impôt remises au règlement net d'unités d'actions liées au rendement	**(197)**	(257)	**60**
Dividendes en espèces versés	**(35 116)**	(33 282)	**(1 834)**
Variation nette des obligations liées aux fonds des clients	**(52 903)**	(2 478)	**(50 425)**
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement	**(604 346)**	(615 710)	**11 364**

La variation de 11,4 millions $ s'explique principalement par l'émission, en septembre 2026, de billets non garantis de premier rang d'un montant de 498,6 millions $ (voir la section 2.4. du présent document) et par la diminution du montant consacré au rachat aux fins d'annulation d'actions classe A et à l'impôt connexe en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités pour un montant de 324,0 millions $. Le tout a été contrebalancé en partie par le remboursement prévu, en septembre 2026, de la totalité des billets non garantis de premier rang pour un montant de 834,9 millions $ (600,0 millions $ US).

© 2026 CGI inc.

6. Sommaire des huit derniers trimestres

Aux dates indiquées et pour les périodes de trois mois closes à ces dates	30 sept. 2026	30 juin 2026	31 mars 2026	31 déc. 2025	30 sept. 2025	30 juin 2025	31 mars 2025	31 déc. 2024
En millions de dollars canadiens, sauf indication contraire								
Croissance								
Revenus	**4 146,1**	4 193,0	4 156,2	4 078,4	4 013,8	4 090,2	4 023,4	3 785,2
Croissance des revenus sur 12 mois	**3,3 %**	2,5 %	3,3 %	7,7 %	9,7 %	11,4 %	7,6 %	5,1 %
Croissance des revenus en devises constantes	**2,5 %**	1,3 %	1,6 %	3,4 %	5,5 %	7,0 %	3,3 %	2,7 %
Carnet de commandes[1]	**32 074**	31 794	31 501	31 317	31 451	30 580	30 987	29 765
Nouveaux contrats	**4 526**	4 199	4 314	4 468	4 786	4 146	4 485	4 156
Ratio nouveaux contrats/facturation	**109,2 %**	100,1 %	103,8 %	109,5 %	119,2 %	101,4 %	111,5 %	109,8 %
Ratio nouveaux contrats/facturation des 12 derniers mois	**105,6 %**	108,1 %	108,4 %	110,4 %	110,4 %	106,7 %	110,6 %	107,8 %
Rentabilité								
Bénéfice avant impôt sur les bénéfices	**628,3**	633,9	617,7	599,8	516,2	551,6	582,6	591,7
Marge du bénéfice avant impôt sur les bénéfices	***15,2 %***	*15,1 %*	*14,9 %*	*14,7 %*	*12,9 %*	*13,5 %*	*14,5 %*	*15,6 %*
BAII ajusté[2]	**678,0**	681,7	691,6	655,1	667,4	666,1	665,7	611,7
Marge du BAII ajusté	***16,4 %***	*16,3 %*	*16,6 %*	*16,1 %*	*16,6 %*	*16,3 %*	*16,5 %*	*16,2 %*
Bénéfice net	**460,7**	465,2	444,7	442,0	381,4	408,6	429,7	438,6
Marge du bénéfice net	***11,1 %***	*11,1 %*	*10,7 %*	*10,8 %*	*9,5 %*	*10,0 %*	*10,7 %*	*11,6 %*
Bénéfice par action après dilution (en dollars)	**2,24**	2,23	2,09	2,03	1,72	1,82	1,89	1,92
Bénéfice net ajusté[2]	**475,4**	478,3	483,4	461,0	471,7	470,1	480,7	449,0
Marge du bénéfice net ajusté	***11,5 %***	*11,4 %*	*11,6 %*	*11,3 %*	*11,8 %*	*11,5 %*	*11,9 %*	*11,9 %*
Bénéfice par action après dilution ajusté (en dollars)[2]	**2,31**	2,29	2,27	2,12	2,13	2,10	2,12	1,97
Situation de trésorerie								
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	**551,9**	604,5	451,1	871,9	663,0	486,6	438,2	646,4
En pourcentage des revenus	***13,3 %***	*14,4 %*	*10,9 %*	*21,4 %*	*16,5 %*	*11,9 %*	*10,9 %*	*17,1 %*
Délai moyen de recouvrement des créances (en jours)	**43**	43	40	37	45	43	40	38
Structure du capital								
Dette à long terme et obligations locatives[3]	**3 955,8**	4 337,1	4 302,9	4 291,0	4 331,3	4 244,1	4 367,9	3 400,2
Dette nette[2]	**3 422,7**	3 684,0	3 573,4	3 449,2	3 451,4	3 115,8	3 237,4	1 569,8
Ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation	**24,7 %**	26,6 %	26,3 %	25,7 %	25,1 %	23,4 %	24,1 %	13,7 %
Rendement du capital investi	**13,9 %**	13,4 %	13,1 %	13,3 %	13,6 %	14,6 %	15,4 %	16,2 %
Bilan								
Trésorerie et équivalents de trésorerie et placements courants	**501,7**	633,4	716,0	841,1	867,9	1 134,8	1 101,3	1 803,0
Total de l'actif	**19 343,7**	19 581,7	19 304,7	18 913,4	19 521,8	19 191,2	18 723,4	17 924,0
Passifs financiers non courants[4]	**3 634,1**	3 483,5	3 466,7	3 471,4	3 486,1	4 226,7	4 245,8	3 252,1

1 Une tranche d'environ 12,1 milliards $ de notre carnet de commandes au 30 septembre 2026 devrait être convertie en revenus au cours des 12 prochains mois, 10,9 milliards $ dans un délai de un à trois ans, 4,7 milliards $ dans un délai de trois à cinq ans et 4,4 milliards $ dans un délai de plus de cinq ans.

2 Voir les sections « BAII ajusté par secteur », « Bénéfice net ajusté et bénéfice par action ajusté » 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.

© 2026 CGI inc.

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

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation sont susceptibles de fluctuer considérablement d'un trimestre à l'autre en fonction du moment où les clients effectuent leurs paiements, des besoins de liquidités associés aux grandes acquisitions, aux contrats et projets de services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué, ainsi que du moment des remboursements de divers crédits d'impôt, du versement de la rémunération liée au rendement aux employés et du paiement des indemnités de départ liées à l'intégration de nos acquisitions et à la restructuration.

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

© 2026 CGI inc.

7. Modifications de normes comptables

Les états financiers consolidés audités pour les exercices clos les 30 septembre 2026 et 2025 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.

MODIFICATIONS FUTURES DE NORMES COMPTABLES

Les modifications de normes suivantes sont entrées en vigueur le 1er octobre 2026.

Classement et évaluation des instruments financiers (modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7)

En mai 2024, l'IASB a publié *Modifications touchant le classement et l'évaluation des instruments financiers*, qui modifie IFRS 9, *Instruments financiers* et IFRS 7, *Instruments financiers : informations à fournir*. Les modifications clarifient la décomptabilisation des passifs financiers réglés au moyen de systèmes de paiement électronique et permettent à une entité de décomptabiliser un passif admissible avant la date de règlement lorsque l'instruction de paiement ne peut être retirée ni annulée, que l'entité ne peut plus avoir accès aux fonds affectés au règlement et que le risque de règlement est négligeable. La Société a évalué ses systèmes de paiement électronique et a choisi d'appliquer cette exception aux paiements admissibles. Par conséquent, les passifs admissibles devraient continuer d'être décomptabilisés au moment où l'instruction de paiement est donnée, sans incidence liée à la transition.

En ce qui concerne les chèques émis mais non encore compensés, le passif financier connexe devrait être décomptabilisé lorsque les chèques sont compensés par la banque. Ces changements entraîneront un reclassement entre la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les fournisseurs et autres créditeurs, ainsi qu'entre les fonds détenus pour des clients et les obligations liées aux fonds des clients. Les changements seront appliqués à compter du 1er octobre 2026, sans retraitement des chiffres comparatifs. L'incidence de l'adoption de ce changement sur les bilans consolidés se présentera comme suit :

	30 septembre 2026, tels que présentés	Modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7	1er octobre 2026, à l'adoption des modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7
En milliers de dollars canadiens			
Actif			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	493 857	3 968	497 825
Fonds détenus pour des clients	1 045 318	2 060	1 047 378
Passif			
Fournisseurs et autres créditeurs	1 085 461	3 968	1 089 429
Obligations liées aux fonds des clients	1 047 639	2 060	1 049 699

Les modifications clarifient également l'évaluation des caractéristiques des flux de trésorerie contractuels de certains actifs financiers et introduisent des exigences supplémentaires en matière d'informations à fournir pour les instruments de capitaux propres désignés comme étant évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global et les instruments financiers assortis de caractéristiques conditionnelles. Ces changements n'auront pas d'incidence significative sur les bilans consolidés de la Société au 1er octobre 2026.

La norme suivante a été publiée par l'IASB et entrera en vigueur le 1er octobre 2027 pour la Société et l'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 18 – Présentation et informations à fournir dans les états financiers

En avril 2024, l'IASB a publié IFRS 18, *Présentation et informations à fournir dans les états financiers*, qui remplacera IAS 1, *Présentation des états financiers*. La nouvelle norme comptable IFRS vise à améliorer la comparabilité et la transparence de la communication dans les états financiers. Bien qu'un certain nombre de sections d'IAS 1 aient été reprises dans IFRS 18, la norme introduit de nouvelles exigences en matière de présentation dans l'état du résultat net, y compris des totaux et des sous-totaux spécifiques. Elle requiert également la présentation d'indicateurs de performance financière définis par la direction utilisés dans les communications au public autres que les états financiers, et elle comprend de nouvelles exigences en matière de regroupement et de ventilation de l'information financière en fonction des rôles définis dans les états financiers primaires et les notes annexes. L'application rétrospective est exigée dans les états financiers annuels et intermédiaires.

© 2026 CGI inc.

8. 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 2026 et 2025. Certaines de ces méthodes comptables, présentées ci-après, exigent que la direction fasse des estimations et pose des jugements qui ont une incidence sur le montant des actifs, des passifs et des capitaux propres et sur les informations fournies à la date des états financiers consolidés audités ainsi que sur les montants des revenus et des charges comptabilisés au cours de la période de présentation de l'information financière. Ces estimations comptables sont considérées comme principales, car, pour les faire, la direction doit formuler des jugements subjectifs ou complexes fondés sur des renseignements intrinsèquement incertains, et parce qu'elles pourraient avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur l'évolution de notre situation financière ou sur nos résultats d'exploitation.

Éléments sur lesquels les estimations ont une incidence	Bilans consolidés	États consolidés du résultat				
		Revenus	Coûts des services et frais de vente et d'administration	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	✓			✓	✓	
Regroupements 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 de conseil 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 de conseil 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 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

© 2026 CGI inc.

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 des 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 2026 et 2025. 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. Les options de prolongation ou de résiliation du contrat de location sont incluses dans la durée du contrat de location seulement s'il existe une certitude raisonnable qu'elles seront exercées. Les facteurs évalués comprennent la valeur des améliorations locatives requises et tout incitatif potentiel à prendre l'option.

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 de prolongation, 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.

© 2026 CGI inc.

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.

Toute modification apportée à ces hypothèses, estimations et jugements pourrait avoir des répercussions sur la juste valeur à la date d'acquisition et, par conséquent, avoir une incidence importante sur nos états financiers consolidés audités. Ces modifications sont comptabilisées dans la répartition du prix d'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 différé 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 contre lesquels les pertes pourront être imputées. La Société tient compte de l'analyse des prévisions et des stratégies de planification fiscale futures. Les estimations de bénéfices imposables sont revues chaque période de présentation de l'information financière et sont mises à jour en fonction des prévisions par territoire, sur une base non actualisée. 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, réclamations et intérêts 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 pour litiges, réclamations et intérêts sont présentés dans la période au cours de laquelle les faits entraînant un ajustement sont connus.

© 2026 CGI inc.

9. Intégrité de la présentation des résultats

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

Le comité de vérification 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 de vérification 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 de vérification 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. En date du 30 septembre 2026, la direction a évalué, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière, l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, tels que définis en vertu du Règlement 52-109 adopté par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la règle 13(a)-15(e) de la *Securities Exchange Act of 1934* des États-Unis telle qu'elle a été modifiée. À la suite de cette évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces en date du 30 septembre 2026.

La Société a également établi et maintient un contrôle interne à l'égard de l'information financière, tel qu'il est 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 qu'elle a été 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 normes IFRS de comptabilité. Toutefois, en raison de ses limitations intrinsèques, le contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait ne pas prévenir ou détecter les inexactitudes en temps opportun. En date du 30 septembre 2026, la direction a évalué, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière, l'efficacité des contrôles internes à l'égard de

© 2026 CGI inc.

l'information financière, en se fondant sur le cadre et les critères établis dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework*, publié par le Committee of Sponsoring Organizations (COSO 2013) de la Treadway Commission. À la suite de cette évaluation, la direction, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière, a conclu que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient efficaces en date du 30 septembre 2026.

L'évaluation et la conclusion de la Société sur l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière excluent les contrôles, politiques et procédures d'OBS, acquise le 2 décembre 2025, de Comarch Polska, acquise le 22 décembre 2025, de Stratfield, acquise le 2 avril 2026, des activités acquises auprès de Telia le 1er septembre 2026, et de Callibrity, acquise le 8 septembre 2026. La limitation de l'étendue est conforme à l'article 3.3 1) b) du Règlement 52-109, qui permet à un émetteur de limiter la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière afin d'exclure les contrôles, politiques et procédures d'une entreprise qu'il a acquise au plus tôt 365 jours avant la fin de la période de présentation de l'information financière en question. Les résultats combinés d'OBS, de Comarch Polska, de Stratfield, de Telia et de Callibrity depuis leurs dates d'acquisition représentaient 0,9 % des revenus pour l'exercice clos le 30 septembre 2026 et constituaient 1,5 % du total des actifs au 30 septembre 2026.

© 2026 CGI inc.

10. Environnement du risque

10.1. RISQUES ET INCERTITUDES

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

10.1.1. Risques externes

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 influer 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'étalonnage. 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, les tarifs douaniers et/ou les guerres commerciales, 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, les tarifs douaniers et/ou les guerres commerciales, 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) 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.

© 2026 CGI inc.

En conséquence des risques externes, de l'inflation, des tarifs douaniers et/ou des guerres commerciales ainsi que 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. S'ils sont généralisés et prolongés, les tarifs douaniers et/ou les guerres commerciales peuvent entraîner une volatilité des marchés financiers et un ralentissement de la croissance économique. 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 les 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. L'incertitude économique accrue liée aux tarifs douaniers, à la menace de tarifs douaniers et à l'évolution des politiques gouvernementales pourrait raviver les pressions inflationnistes, influer sur la politique des banques centrales et accroître les risques de récession. 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.

L'imposition de tarifs douaniers et de mesures de rétorsion entre gouvernements peut avoir de multiples répercussions sur les économies dans lesquelles nous exerçons des activités y compris, sans s'y limiter, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement, un ralentissement économique, des pressions inflationnistes et l'incertitude sur les marchés financiers. Si nous ne parvenons pas à atténuer les répercussions négatives des tarifs douaniers et/ou des guerres commerciales sur nos activités, cela pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation 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.

© 2026 CGI inc.

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 au cours des périodes futures. 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 bénéfices 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.

10.1.2. 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.

© 2026 CGI inc.

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. Les offres relatives aux services numériques, à l'infonuagique et à la sécurité sont des exemples de domaines en constante évolution, tout comme les changements et les développements en matière d'intelligence artificielle (y compris l'IA agentive, l'IA générative, l'IA de pointe, ainsi que l'automatisation et l'apprentissage automatique) (IA). La concurrence est féroce sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités, et rien ne garantit que nous réussirons à croître et à adapter nos activités en temps opportun ou que nous serons en mesure de réussir à pénétrer de nouveaux marchés. Si nous ne réussissons pas à répondre aux besoins en évolution de nos clients, notamment dans le domaine émergent de l'IA, notre capacité à garder nos clients et à en attirer de nouveaux pourrait en souffrir. Au fur et à mesure que nous étoffons nos gammes de services et solutions, et que nous les étendons à de nouveaux marchés, nous pouvons être exposés à des risques opérationnels, juridiques, réglementaires, éthiques, technologiques et autres qui sont propres à ces services et solutions étendus et 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 les 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 pourrions 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, des brevets) 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

© 2026 CGI inc.

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 détections pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne prenions pas les mesures appropriées pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

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.

10.1.3. Risques liés à notre entreprise

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

La stratégie de croissance rentable, 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 transformationnelles d'envergure.

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

Notre capacité de prospérer grâce aux acquisitions au sein de marchés métropolitains et aux acquisitions transformationnelles dépend de notre capacité d'identifier des cibles d'acquisition appropriées, d'évaluer correctement le potentiel de ces transactions à la lumière de nos objectifs financiers et opérationnels, et de les intégrer efficacement à nos activités. Nous ne pouvons toutefois pas garantir que nous continuerons d'identifier des cibles d'acquisition appropriées, que nous conclurons de nouvelles acquisitions qui satisfont à nos critères économiques, ni que les sociétés que nous acquerrons s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront la valeur de l'entreprise conformément aux attentes. Si nous ne pouvons pas mettre en œuvre notre stratégie de croissance rentable, interne et par acquisition, nous ne pourrons probablement pas conserver nos taux de croissance historiques ou prévus.

Notre utilisation de l'IA et de l'apprentissage automatique peut présenter des risques supplémentaires, notamment des risques liés à l'utilisation d'algorithmes et d'outils d'IA, aux ensembles de données utilisés pour former les modèles alimentés par l'IA, au contenu produit par l'IA et à l'environnement réglementaire complexe et en évolution.

Nous investissons dans l'expansion des capacités d'IA disponibles dans nos services et solutions, y compris le déploiement et l'amélioration continus des technologies existantes d'apprentissage automatique et d'IA. Les outils et algorithmes d'IA peuvent s'appuyer sur l'IA de tiers dont les droits de propriété intellectuelle ou les intérêts ne sont pas clairs. La propriété intellectuelle et les droits de licence, y compris les droits d'auteur, des résultats génératifs et autres résultats produits par l'IA, n'ont pas été entièrement interprétés par les tribunaux ou les législateurs, et nous ne pouvons pas prédire l'incidence que pourraient avoir les interprétations futures sur nos activités. Certaines juridictions ont adopté, ou envisagent d'adopter, des cadres de conformité juridique complets spécifiquement liés à l'IA. Tout manquement, réel ou perçu, de notre part, de celle de nos

© 2026 CGI inc.

fournisseurs de services ou de nos clients à se conformer à ces exigences, le cas échéant, pourrait nuire à nos activités. En outre, les décisions ou résultats issus de l'IA agentive ou générative, ainsi que les décisions ou résultats autrement générés par l'IA qui sont basés (partiellement ou exclusivement) sur le traitement automatisé ou le profilage, les pratiques inappropriées ou controversées en matière de données, ou les divulgations insuffisantes concernant le contenu généré par l'IA agentive ou générative, ainsi que le contenu autrement généré par l'IA, peuvent : compromettre les décisions, les prédictions, les analyses ou les solutions produites par les outils d'IA; conduire à des préjugés ou à des discriminations involontaires; ou nuire à l'acceptation des solutions d'IA, nous exposant à une responsabilité juridique, à des enquêtes réglementaires ou à des préjudices concurrentiels, de réputation ou autres, ce qui peut avoir un impact négatif sur la valeur de notre entreprise, de notre propriété intellectuelle et de notre marque. L'évolution rapide de l'IA et de l'apprentissage automatique peut nous obliger à allouer des ressources supplémentaires pour aider à mettre en œuvre l'IA et l'apprentissage automatique de manière responsable et éthique, afin de réduire au minimum les répercussions involontaires ou nuisibles, et peut également nous obliger à investir dans le développement d'ensembles de données propriétaires, de modèles d'apprentissage automatique ou d'autres systèmes, ce qui pourrait être coûteux et nuire à notre rentabilité.

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 rentable, 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, 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.

© 2026 CGI inc.

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 influer 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

© 2026 CGI inc.

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 bénéfices à payer, la direction utilise des méthodes comptables pour déterminer les positions fiscales qui sont susceptibles d'être soutenues par les autorités fiscales applicables. Nous ne pouvons cependant pas affirmer avec certitude que nos avantages fiscaux futurs ou nos passifs d'impôt futurs ne différeront pas de manière importante de nos estimations ou de nos attentes. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales qui s'appliquent à nos activités changent sans cesse. De plus, les avantages fiscaux futurs et les passifs d'impôt futurs dépendent de facteurs qui sont essentiellement incertains et susceptibles de changer, notamment les bénéfices futurs, les taux d'imposition futurs et la répartition prévue des secteurs d'activité dans les différents pays où nous menons nos activités. En outre, 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 futurs, ainsi que le montant de toute charge d'impôt sur les bénéfices que nous pourrions comptabiliser à la longue. Les autorités fiscales ont été en désaccord avec nos positions fiscales et pourraient l'être à nouveau dans l'avenir, et elles se montrent de plus en plus agressives en ce qui concerne les positions fiscales, notamment pour ce qui est des opérations intersociétés.

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

© 2026 CGI inc.

gouvernementaux reflètent les politiques gouvernementales 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 estimés pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrons déployer nos méthodes et nos professionnels pour réaliser le contrat considéré, conformément au Cadre de gestion du partenariat client (le Cadre) de CGI, un ensemble structuré qui comporte des normes élevées de gestion des contrats devant être appliquées à l'échelle de la Société. Si nous n'appliquons pas le Cadre adéquatement, si nous ne réussissons pas à estimer correctement le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ou si des facteurs imprévus survenaient, y compris certains facteurs indépendants de notre volonté (comme les pénuries de main-d'œuvre, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement ou des activités de fabrication, l'inflation, les tarifs douaniers et/ou les guerres commerciales, et

© 2026 CGI inc.

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, 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 convenus. 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

© 2026 CGI inc.

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 pourvus 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 de façon précise 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 d'exploitation. Même si, selon les normes IFRS de comptabilité, un gouvernement national et ses ministères et organismes gouvernementaux ne représentent qu'un seul client, notre clientèle du secteur Gouvernement fédéral américain est très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec de nombreux ministères et organismes fédéraux différents. Le gouvernement fédéral américain se concentre actuellement sur la réduction des dépenses par la modification des programmes et l'amélioration de l'efficacité. Si une partie ou la totalité du portefeuille de contrats du gouvernement fédéral de CGI Federal Inc. était annulée ou réduite, si de nouvelles acquisitions étaient annulées ou retardées ou si des réductions de la portée ou du prix du contrat se produisaient, cela pourrait avoir un impact négatif important sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Notre travail avec des clients gouvernementaux nous expose à des risques supplémentaires inhérents à l'environnement des marchés publics.

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 paralysie gouvernementale ou la menace de paralysie gouvernementale; et la conjoncture économique et politique en général. Ces

© 2026 CGI inc.

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 bénéfices. 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. Nous faisons régulièrement l'objet de vérifications par des ministères et organismes gouvernementaux fédéraux des États-Unis relativement à l'observation de ces règles. 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. Le 21 janvier 2025, un décret a été signé exigeant des sous-traitants fédéraux des États-Unis qu'ils déclarent ne pas avoir de programme de diversité, d'équité et d'inclusion qui va à l'encontre des lois anti discrimination fédérales applicables. Si nous ne sommes pas conformes à ces exigences, nous pourrions faire l'objet de litiges ou d'enquêtes de la part d'autorités gouvernementales ou d'acteurs privés, ou nous voir autrement 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.

© 2026 CGI inc.

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 des 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

© 2026 CGI inc.

industriel, de l'inconduite d'un employé, et d'erreurs humaines ou technologiques. L'instabilité géopolitique actuelle ainsi que l'adoption de technologies émergentes comme l'IA (y compris l'IA de pointe) ont 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. Ces activités pourraient s'accroître du fait de l'utilisation de l'IA. 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. De plus, l'utilisation de l'IA peut soulever des questions et des risques liés au contenu nuisible, au contenu inexact, à la partialité, à la violation ou à l'appropriation illicite des droits de propriété intellectuelle, à la confidentialité des données et à la cybersécurité, entre autres, et peut également donner lieu à des préoccupations éthiques et/ou à une surveillance gouvernementale ou réglementaire nouvelle ou accrue, à des litiges ou à d'autres responsabilités d'un point de vue juridique.

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

© 2026 CGI inc.

informatiques, à mettre à jour les systèmes existants et à offrir à ses employés des formations de sensibilisation relatives à l'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.

Certains actionnaires, investisseurs, clients, employés et autres parties prenantes s'accordent à dire que les questions ESG 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 ESG que nous avons choisi de mettre en œuvre ou non, et, le cas échéant, du fait que nous les atteignions ou non.

Nous sommes sujets à des exigences réglementaires en pleine évolution qui peuvent être contradictoires et varier considérablement d'un territoire à l'autre. Dans certains territoires, nous 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 réduire nos émissions de carbone, 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. Le cas échéant, notre capacité à répondre à ces exigences, à nous adapter à un éventail d'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

© 2026 CGI inc.

exigences, engagements et objectifs. Le cas échéant, l'incapacité à gérer efficacement les enjeux ESG et à en rendre compte de manière suffisante 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 interne 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 nécessaire et à des conditions acceptables pour nous. Des facteurs tels que les perturbations des marchés des capitaux, l'évolution des taux d'intérêt, l'inflation, les tarifs douaniers et/ou les guerres commerciales, 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, les tarifs douaniers et/ou les guerres commerciales ainsi que la capacité de nos prêteurs actuels à satisfaire nos besoins en liquidités 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 notre facilité 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 devions 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

© 2026 CGI inc.

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 sa facilité 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.

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 ses 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. De plus, 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.

Notre capacité à déclarer et à payer des dividendes est soumise à notre discrétion et à notre performance future.

Nous avons annoncé un programme de dividendes prévoyant un dividende en espèces sur nos actions classe A et nos actions classe B (droits de vote multiples). Il n'y a aucune garantie quant à notre capacité à déclarer et à verser des dividendes conformément au programme de dividendes, ni quant à savoir si ou quand nous déclarerons et verserons des dividendes à l'avenir, ni quant à la fréquence ou au montant d'un tel dividende. Notre capacité à déclarer et à verser des dividendes dépendra de divers facteurs qui ne sont pas connus à l'heure actuelle, y compris nos futurs flux de trésorerie d'exploitation, nos sources de capital, la satisfaction des tests de solvabilité et d'autres exigences financières, nos activités et nos résultats financiers, nos utilisations alternatives potentielles de la trésorerie, telles que les acquisitions, notre capacité à rapatrier la trésorerie de nos filiales, ainsi que notre révision périodique de notre programme de dividendes et d'autres politiques.

© 2026 CGI inc.

10.2. POURSUITES JUDICIAIRES

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

Le 20 juillet 2026, la Société et certains de ses dirigeants ont reçu signification d'une demande visant l'autorisation d'exercer une action collective ainsi que l'autorisation d'intenter une action en dommages-intérêts devant la Cour supérieure du Québec en vertu de l'article 225.4 de la *Loi sur les valeurs mobilières* du Québec. Cette demande est présentée au nom de toutes les personnes qui ont acquis des titres de la Société entre le 29 janvier 2025 et le 28 avril 2026 inclusivement et qui ont détenu la totalité ou une partie de ces titres à tout moment entre le 28 janvier 2026 et le 29 avril 2026. Elle allègue notamment des déclarations fausses ou trompeuses et des omissions dans les informations communiquées au public, y compris des manquements présumés à l'obligation de divulguer des faits importants. La demande, qui vise des dommages-intérêts d'un montant indéterminé, doit être autorisée par le tribunal avant de pouvoir suivre son cours.

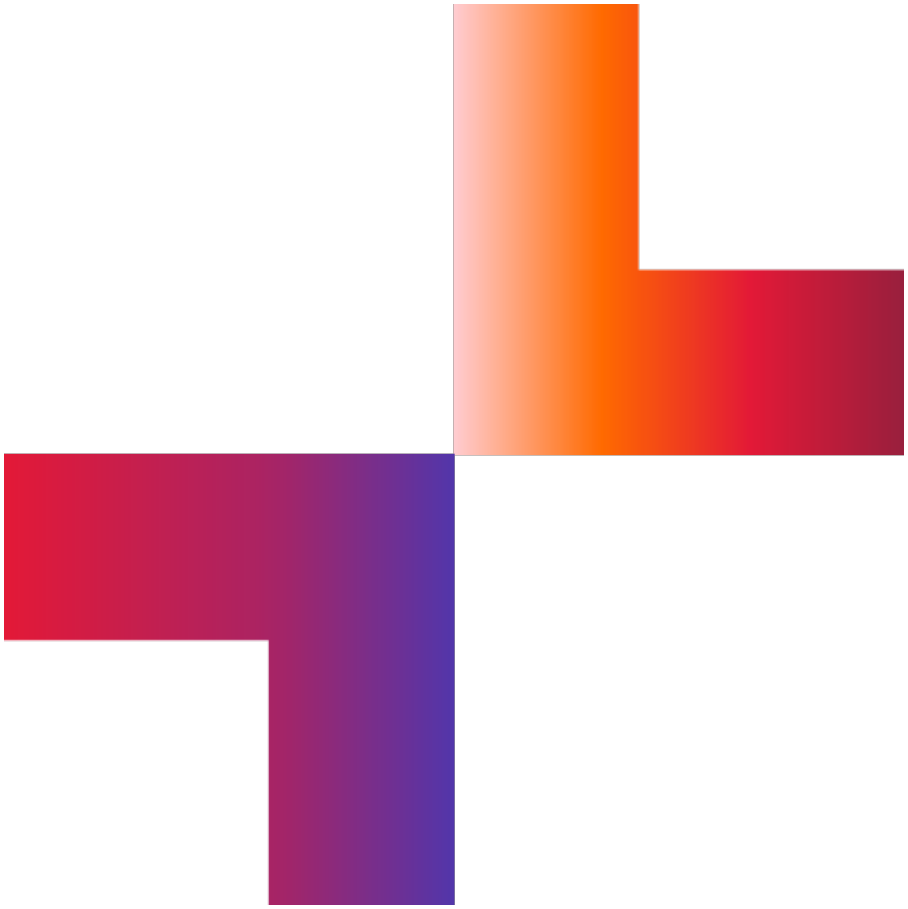
Compte tenu du stade précoce de la procédure et bien que la Société estime que les prétentions formulées sont sans fondement, la direction n'est pas en mesure, à ce stade-ci, d'en prévoir l'issue. La Société entend contester vigoureusement les prétentions énoncées dans cette demande.

Le 2 septembre 2026, une poursuite civile a été intentée devant la Cour de district des États-Unis pour le district Est de la Virginie contre CGI Technologies and Solutions, Inc. (une filiale de la Société), son conseil d'administration et les membres de celui-ci, ainsi que certains autres défendeurs.

La demande introductive d'instance allègue notamment des manquements aux obligations fiduciaires prévues par l'*Employee Retirement Income Security Act* (ERISA) relativement au régime d'épargne 401(k) de CGI Technologies and Solutions, Inc. (le « régime »). Il s'agit d'une action dérivée intentée au nom du régime lui-même, pour laquelle les demandeurs cherchent à faire certifier l'action à titre d'action collective au nom des participants et des bénéficiaires du régime. Les demandeurs allèguent que les dommages subis par le régime se situent entre 104,5 millions $ US et 168,1 millions $ US pour la période allant de septembre 2020 à février 2026. L'affaire n'a pas encore été entendue sur le fond et n'a pas été certifiée à titre d'action collective.

Compte tenu du stade très précoce de la procédure et bien que la Société estime que les prétentions formulées sont sans fondement, la direction n'est pas en mesure, à ce stade-ci, d'en prévoir l'issue. La Société entend contester vigoureusement les prétentions énoncées dans cette poursuite.

© 2026 CGI inc.



Agent des transferts
Services aux investisseurs Computershare inc.
+1 800 564-6253

Relations avec les investisseurs
Jason Dee
Vice-président principal, Relations avec les investisseurs
Téléphone : +1 202-570-5890
jason.dee@cgi.com

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

cgi.com

© 2026 CGI inc.