



# RAPPORT FINANCIER 2022

---

Faire avancer le monde



## Calian<sup>MD</sup> ne cesse de faire avancer le monde.

Nous aidons le monde à communiquer, à innover, à apprendre et à mener une vie saine et sécuritaire – aujourd’hui et demain.



« Coterra fait confiance à Calian pour notre cybersécurité 24 h/24. Cela signifie que nous pouvons nous concentrer sur nos activités : les opérations d’exploration de l’hydrogène. Nous dépendons de Calian parce que nous ne pouvons pas échouer. »

– Chip Dyson, vice-président, Technologie de l’information, Coterra Energy

« Notre mission est de faire en sorte que la détection précoce fasse partie des soins de santé de routine. Notre partenariat avec Calian nous permet de faire un grand pas en avant au Canada pour influencer la façon dont le cancer est détecté ici et dans le monde entier. »

– Kristina Rinker, Ph. D., cofondatrice et conseillère scientifique en chef de Syantra Inc.



# FAITS SAILLANTS FINANCIERS SUR 5 ANS

Pour les exercices clos le 30 septembre

(en millions de dollars, sauf les montants par action et les pourcentages)

	2022	2021	2020	2019	2018
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION</b>					
Ventes	582,2	518,4	432,3	343,0	305,1
Marge brute	169,2	126,7	89,2	74,7	64,1
BAlIA ajusté <sup>1</sup>	65,9	51,9	36,8	27,1	25,3
Bénéfice net	13,6	11,2	20,4	20,0	16,3
Bénéfice net ajusté <sup>1</sup>	44,0	37,2	23,5	19,0	17,5
<b>DONNÉES PAR ACTION</b>					
BAlIA ajusté par action – de base <sup>1</sup>	5,81	4,89	4,08	3,46	3,28
BAlIA ajusté par action – dilué <sup>1</sup>	5,79	4,85	4,02	3,45	3,26
Bénéfice net par action – de base	1,19	1,08	2,25	2,55	2,11
Bénéfice net par action – dilué	1,19	1,07	2,23	2,54	2,10
BPA ajusté – de base <sup>1</sup>	3,88	3,51	2,60	2,43	0,61
BPA ajusté – dilué <sup>1</sup>	3,87	3,50	2,59	2,41	0,60
Dividendes par action	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12
<b>RATIOS FINANCIERS</b>					
Marge bénéficiaire brute	29,1 %	24,4 %	20,6 %	21,8 %	21,0 %
Marge de BAlIA ajusté <sup>1</sup>	11,3 %	10,0 %	8,5 %	7,9 %	8,3 %
Ratio actuel	1,4	2,2	2,2	1,8	2,3
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>					
Liquidités et équivalents de liquidités	42,6	78,6	24,2	17,1	21,8
Actifs à court terme	296,5	262,2	202,6	129,0	114,7
Total des actifs	547,2	458,0	331,1	195,0	152,1
Passif à court terme	211,7	121,2	92,7	69,8	49,9
Capitaux propres	305,2	292,4	200,4	115,1	100,1
<b>FLUX DE TRÉSORERIE</b>					
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	43,1	46,5	(2,8)	13,5	11,4
Flux de trésorerie générés par les activités de financement	(6,2)	64,4	45,0	7,4	(6,5)
Flux de trésorerie utilisés dans les activités d'investissement	(72,9)	(56,6)	(35,2)	(25,6)	(11,6)

1) Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'ont pas de sens normalisé prescrit par les IFRS. Veuillez vous reporter à la section Rapprochement des mesures non conformes aux PCGR et des mesures IFRS les plus comparables du rapport de gestion.

# CALIAN EN UN COUP D'OEIL

## Profil

Calian (TSX : CGY) est une société de produits et de services diversifiés qui fournit des solutions innovantes en matière de soins de santé, de communications, de formation et de cybersécurité. Le siège social de l'entreprise est situé à Ottawa, en Ontario, avec des emplacements à travers le Canada et aux États-Unis, en Allemagne, en Norvège et au Royaume-Uni. Elle occupe une position unique pour résoudre les problèmes importants et complexes auxquels ses clients sont confrontés afin que ces derniers puissent mieux réussir et atteindre leurs objectifs. Les actions de la société sont cotées à la Bourse de Toronto.

## Valeurs

Engagement envers le client, travail d'équipe, intégrité et innovation

1,3 G\$

Carnet de commandes

19 %

Croissance par acquisition

699 M\$

Nouveaux contrats signés

(6 %)

Croissance organique

4 500

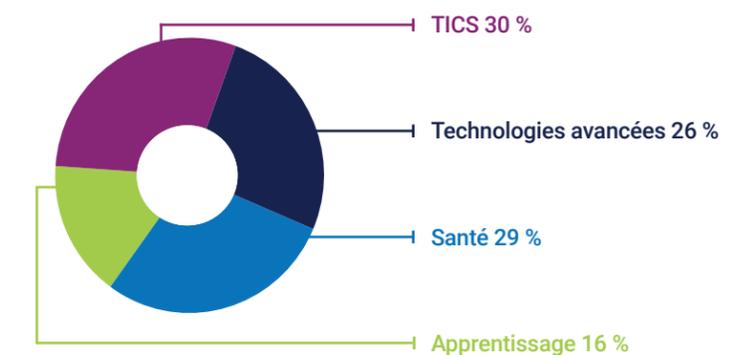
Main d'oeuvre

CGY

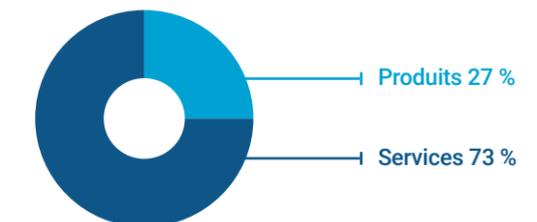
TSX

## Ventes segmentées

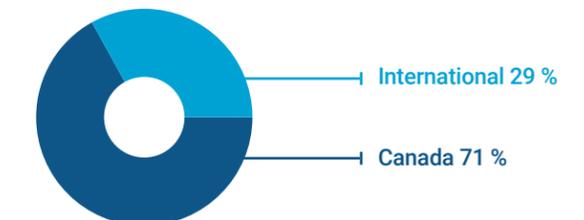
### SEGMENTÉS PAR SEGMENTS<sup>(1)</sup>



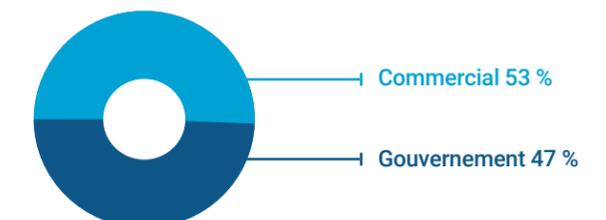
### SEGMENTÉS PAR OFFRE



### SEGMENTÉS PAR GÉOGRAPHIE



### SEGMENTÉS PAR CLIENT



1: les pourcentages peuvent ne pas s'additionner en raison des chiffres arrondis

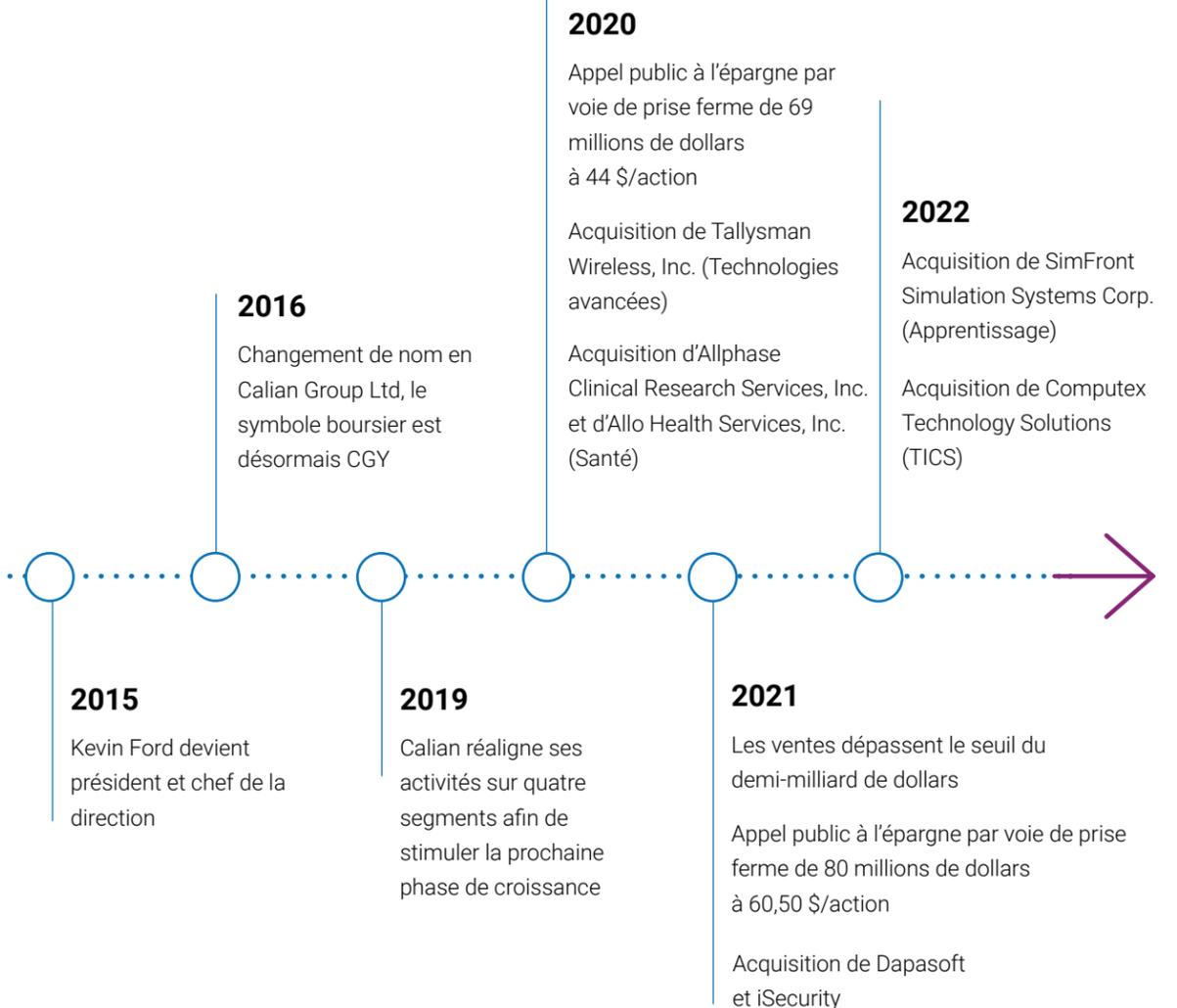
# CALIAN EN UN COUP D'ŒIL

## Principaux jalons des 40 dernières années

### Établissement d'une base rentable



### Transformation en une entreprise technologique en pleine croissance



# MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

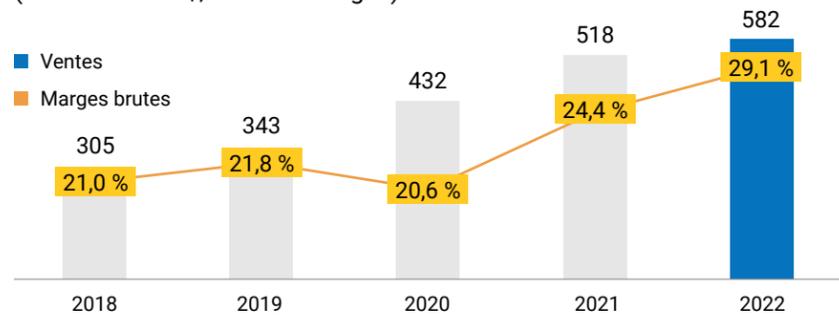
Cela fait 40 ans déjà depuis qu'une petite entreprise de services professionnels a vu le jour en 1982. Un premier appel public à l'épargne en 1993 a permis à Calian de faire ses débuts à la Bourse de Toronto. Le 27 septembre 2022, Calian a marqué l'étape de ses 40 ans avec, pour la deuxième année consécutive, un chiffre d'affaires d'un demi-milliard de dollars, ce qui témoigne de sa résilience et de sa croissance constante et rentable.

Depuis quatre décennies, Calian a traversé des périodes de calme et des périodes de tumulte. Ces dernières années, les vents soufflaient à la fois de face et de dos. Au cours de l'année financière 2022 (AF22), Calian a persévéré tout au long d'une nouvelle année de pandémie mondiale, de problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement, d'inflation et de marchés du travail serrés. Le conflit en Ukraine a davantage comprimé la chaîne d'approvisionnement et exacerbé les pressions inflationnistes. Les variants de la COVID-19 ont continué à affecter les nations, nos clients et nos activités.

Les quatre segments d'exploitation, ou « moteur à quatre pistons », qui constituent Calian – TI et cybersolutions (TICS), Santé, Technologies avancées et Apprentissage – ont apporté la stabilité, la résilience et l'adaptabilité nécessaires pour relever les défis de l'AF22. La diversité a été un facteur clé de ce succès.

Lorsqu'un segment subissait des vents contraires, les autres segments progressaient pour compenser, contribuant ainsi à une performance

## Chiffre d'affaires et marge brute (en millions de \$, sauf les marges)



constante. Calian a clôturé l'AF22 avec un chiffre d'affaires et des marges brutes records et a maintenu le cap pour devenir une société d'un milliard de dollars.

## Une société technologique innovante mondiale

Les acquisitions ont continué à être la clé de la croissance au cours de l'AF22. Calian a acquis SimFront Simulation Systems Corporation et Computex Technology Solutions, portant ainsi à 13 le nombre total d'acquisitions réalisées au cours des quatre dernières années. Grâce à une croissance par acquisition, Calian a offert des compétences et des technologies supplémentaires et complémentaires à ses clients au Canada, aux États-Unis et en Europe.

Computex, un fournisseur de solutions informatiques et une société de cybersécurité basée aux États-Unis, a été une acquisition stratégique pour se

développer géographiquement et diversifier l'offre. Calian a lancé son expansion sur le marché américain, gagné 1 100 clients, gagné un solide moteur de distribution des ventes, renforcé l'accès aux talents en matière de cybersécurité et consolidé sa transformation d'une société de services professionnels en une entreprise technologique mondiale.

En tant qu'entreprise technologique, Calian a introduit des solutions innovantes-Calian Nexi<sup>MC</sup> pour les soins de santé, la détection et la réponse gérées (DRG) pour la cybersécurité, et les solutions de formation en environnements synthétiques et à distance pour l'apprentissage. Le nombre

« Calian a marqué l'étape de ses 40 ans avec, pour la deuxième année consécutive, un chiffre d'affaires d'un demi-milliard de dollars, ce qui témoigne de sa résilience et de sa croissance constante et rentable. »



croissant de solutions signifiait que Calian pouvait désormais mettre en œuvre sa stratégie consistant à répondre aux besoins des clients face aux défis mondiaux multiples et complexes en leur proposant des solutions inter-segments. Cette diversification a permis à nos activités commerciales de surpasser nos activités gouvernementales pour la première fois de notre histoire. Cela nous a aussi permis de continuer à faire croître



nos ventes à l'extérieur du Canada. Les ventes provenant de l'extérieur du Canada ont augmenté de 48 % en raison de l'expansion dans le secteur des TI et de la cybersécurité aux États-Unis et dans le secteur de la défense en Europe.

## Une entreprise en pleine évolution

Cette année a vu des changements au niveau du conseil d'administration. Ken Loeb, membre de longue date du conseil d'administration et ancien président, s'est retiré du conseil d'administration et Valerie Sorbie l'a rejoint. Nous remercions Ken pour ses contributions et ses années

de service. La vaste expérience de Valérie dans le domaine de la gouvernance, de la stratégie, de l'exploitation et des ressources humaines renforce les capacités du conseil d'administration de Calian. Avec ces derniers changements, le conseil est désormais composé de sept administrateurs, dont six sont indépendants et trois sont des femmes.

## Calian CARES<sup>MC</sup>

Notre mission – aider le monde à communiquer, à innover, à apprendre et à mener une vie saine et sécuritaire, aujourd'hui et demain – est la base de notre stratégie environnementale, sociale et de gouvernance (ESG). Notre cadre ESG, Calian CARES<sup>MC</sup> (Collaboration pour Améliorer la Résilience, l'Excellence et la Soutenabilité), s'aligne sur huit des objectifs de développement durable des Nations unies reconnus au niveau international et correspondant à notre mission. Lisez le [rapport ESG Calian](#) pour en savoir plus sur la façon dont Calian intègre les priorités ESG dans ses pratiques commerciales et découvrir les domaines dans lesquels Calian a eu un impact sur les communautés qu'elle dessert. Ce rapport inaugural de Calian jette les bases de l'avenir.

## 40 ans de Calian – et bien d'autres encore

Alors que Calian fête ses 40 ans, c'est l'occasion de réfléchir au chemin parcouru par cette entreprise. D'une petite entreprise de consultation au Canada à une société avec une main d'œuvre talentueuse et dévouée de 4 500 personnes dans le monde, dont 3 100 sont des employés et environ 1 400 sont des sous-traitants. –, Calian a réussi à se transformer en un fournisseur de solutions technologiques diverses qui résolvent des problèmes complexes et aident le monde à aller de l'avant.

Je demeure optimiste quant à l'avenir de Calian. Je suis convaincu que les formidables antécédents de la société en matière de croissance rentable, la solidité de son bilan et de son carnet de commandes, sa méthodologie rigoureuse en matière d'emploi de capitaux et son équipe de direction compétente et expérimentée – dirigée par un chef de la direction très efficace, énergique et attaché au progrès et à l'innovation – continueront à porter Calian vers de nouveaux sommets.

Merci à nos actionnaires pour leur soutien continu à Calian.

George Weber  
Président du conseil

# MESSAGE DU PRESIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION



Après deux années de mise en œuvre de notre plan stratégique triennal actuel – Imagine 2023 – deux points clés viennent à l'esprit. Le premier est que, une fois de plus, nous avons eu une année record phénoménale. Les ventes ont grimpé à 582 millions de dollars et la marge brute a atteint son niveau le plus élevé à 29 %, ce qui représente la 21<sup>e</sup> année consécutive marquée par un bénéfice. Ces résultats ont été obtenus malgré la persistance de la pandémie, les problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement, les conflits mondiaux et l'inflation. Le second est la raison pour laquelle nous avons eu une année phénoménale. La formidable équipe de Calian a concentré son attention sur les quatre piliers de croissance de l'entreprise : l'innovation, la diversification de la clientèle, l'amélioration continue et la fidélisation de la clientèle. La réalisation de nos objectifs cette année témoigne d'un leadership fort, d'employés engagés et de clients loyaux.

## Quatre piliers de croissance



## Innovation

Cette année, avec la création du nouveau bureau du dirigeant principal de la technologie, Calian a officialisé un guide de l'innovation stratégique qui décrit en détail la manière dont nous générons l'innovation dans toute l'étendue d'une entreprise aussi diverse et polyvalente que Calian. En outre, le guide fournit un cadre de gestion de l'innovation aligné sur les principes de la norme ISO 56001, mais exclusivement adapté à Calian. Ce guide harmonise et aligne toutes les initiatives liées à l'innovation au sein de Calian dans un cadre commun, renforçant ainsi notre forte culture de l'innovation tout en créant de l'efficacité et en prenant de l'ampleur en reliant plus étroitement les différentes parties de notre entreprise.

Dans ce domaine, nous avons lancé Nexi<sup>MC</sup>, un programme automatisé d'assistance aux patients qui améliore l'expérience du patient tout au long de son parcours de traitement. Nous avons relancé Corolar Virtual Care<sup>MC</sup>, une plateforme qui permet aux prestataires de soins de santé de fournir des soins virtuels de haute qualité à leurs patients. Nous avons élargi nos capacités sur le marché spatial – en concevant, développant, fabriquant et fournissant des solutions au sol pour soutenir les applications spatiales de communication, d'observation terrestre, de navigation satellitaire de précision et d'exploration

spatiale. Nous avons élargi notre offre avec des environnements de formation synthétiques, la réalité virtuelle et les technologies de formation immersive. Nous avons continué à innover grâce à des programmes avancés d'ingénierie logicielle et nous avons fait évoluer nos plateformes de cybersécurité pour relever les défis complexes actuels en matière de cybermenace.

## Diversification de la clientèle

Nous avons connu une année exceptionnelle sur le plan de la diversification de la clientèle. Nos flux de ventes provenant du secteur gouvernemental et du secteur commercial étaient plus équilibrés. Nous avons augmenté les ventes provenant des États-Unis et de l'Europe. Nous avons élargi nos capacités pour servir les marchés de l'apprentissage, de la formation et de la défense en Europe et au-delà, tout en nous rapprochant de notre objectif de devenir une entreprise mondiale.

## Amélioration continue

Nous avons continué d'assurer l'atteinte de nos objectifs d'amélioration durant l'AF22. Nous avons mis en service un nouveau système SAP de planification des ressources d'entreprise (PRE), les bureaux d'Ottawa et de Saskatoon fonctionnant désormais sur la même

plateforme pour la première fois de l'histoire de l'entreprise. Nous avons continué à investir dans notre cyberplateforme et adopté des outils de communication à l'échelle de l'entreprise, comme Microsoft Teams. Notre cyberéquipe américaine a obtenu la certification ISO 27001, tandis que notre cyberéquipe canadienne a obtenu la certification COS 2 de type 1. Et, dans le cadre de notre stratégie ESG, nous avons réalisé notre premier inventaire des émissions, ce qui nous aidera à établir des plans pour améliorer l'empreinte carbone de l'entreprise.

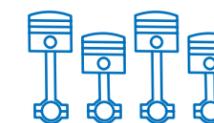
## Fidélisation de la clientèle

La fidélisation de la clientèle est demeurée un solide pilier pour Calian. Nous restons fiers et honorés de la confiance que nous accordent nos clients de longue date. Par exemple, Calian a signé un accord portant sur une troisième antenne à haute performance pour le système d'observation mondial (VGOS) par interférométrie à très grande base (VLBI) de la NASA, et a également signé un contrat de trois ans avec l'Aviation royale canadienne, un client de longue date, pour la prestation d'une formation en ligne.

## Moteur à quatre pistons

Vous m'avez probablement entendu parler de notre « moteur à quatre pistons », il

s'agit des quatre segments opérationnels qui composent Calian : TICS, Santé, Technologies avancées et Apprentissage. Lorsqu'un piston subit des vents contraires, les autres pistons travaillent plus fort pour maintenir Calian dans son ensemble sur la voie de nos objectifs de croissance.



### Moteur à quatre pistons : segments opérationnels qui composent Calian

Santé

Apprentissage

TI et cybersolutions

Technologies avancées

Cette année, Calian a démontré la force et la valeur du modèle d'entreprise à quatre pistons qui fournit quatre segments d'exploitation distincts mais complémentaires. La diversité de ce modèle nous a permis de tirer parti des tendances du marché telles qu'elles se sont produites au cours de l'AF22. Pendant la pandémie, par exemple, le segment des soins de santé a bénéficié du besoin immédiat de cliniques, de livraisons de vaccins et de soins virtuels. Pendant le conflit en Ukraine, nos capacités de formation et de défense ont

été immédiatement déployées parce que les personnes, les compétences et les capacités étaient déjà en place.

Ce moteur à quatre pistons crée une occasion unique pour les actionnaires. Peu d'entreprises offrent aux investisseurs l'accès à quatre marchés distincts qui peuvent équilibrer les occasions et les défis du marché comme le fait ce modèle.

## Faire avancer le monde : accent sur la défense

En période d'agitation politique et sociale, notre objectif principal, qui est d'aider le monde à communiquer, à innover, à apprendre et à mener une vie saine et sécuritaire, est primordial. Après 30 ans en tant que partenaire de confiance des Forces armées canadiennes, nous avons une compréhension unique des défis auxquels nos clients militaires sont confrontés. Cette compréhension nous a permis de passer efficacement cette année d'une entreprise de défense canadienne à une entreprise de défense mondiale. Notre orientation stratégique sur la défense contribue à un monde plus sécuritaire en gardant les forces militaires prêtes à réagir aux menaces.

La défense est un secteur qui utilise toute la gamme des services de Calian, des soins de santé et de la formation à la cybernétique et à la fabrication. Ceci est l'exemple parfait d'un client unique qui peut être confronté à de multiples défis

pouvant tous être résolus par des solutions intersegments.

En tirant parti des dernières technologies en matière d'environnements d'entraînement synthétiques – obtenues grâce à l'acquisition cette année de SimFront et à l'électronique appliquée aux véhicules (vétronique) –, nous sommes bien placés pour soutenir les femmes et les hommes des forces armées dans le monde entier. En partenariat avec les entrepreneurs principaux de véhicules de défense, nous développons des composants vétroniques clés pour la sécurité, le contrôle et la surveillance des véhicules blindés. Notre groupe des composites développe des composants améliorés pour remplacer les structures en acier plus lourdes et rendre les équipements transportables ou mobiles plus agiles. Les technologies géomatiques du système mondial de navigation par satellite (SMNS) ont le potentiel d'aider les entrepreneurs principaux à trouver des solutions de synchronisation et de localisation précises pour les drones, les véhicules électroniques et d'autres applications de défense.

Outre notre soutien aux clients militaires, Calian soutient également les militaires et les anciens combattants canadiens, ce qui constitue un élément clé de notre initiative ESG. En embauchant des

vétérans, nous tirons parti de leur capital intellectuel pour soutenir les forces armées et nous leur permettons de redonner à la communauté. Nous offrons également un accès aux soins de santé aux familles des militaires en les mettant en contact avec des médecins de famille grâce à notre initiative Réseau de médecins à l'intention des familles des militaires (RMIFM). Soutenir la santé des militaires, des anciens combattants et de leurs familles s'aligne à nouveau sur notre objectif principal, qui est d'aider le monde à mener une vie saine et sécuritaire.

### **Faire avancer le monde : accent sur la santé numérique**

Une de nos autres orientations stratégiques cette année était la santé numérique. Le lancement de Nexi et les nouvelles possibilités de tirer parti de Corolar Virtual Care ont joué un rôle essentiel dans cette initiative. Dans un marché des soins de santé turbulent, Calian se différencie en abordant les soins de santé sous l'angle du praticien. Nous comprenons le système et son fonctionnement du point de vue des processus, ainsi que la manière dont les praticiens sont appelés à soutenir les patients. Et nous avons pris ce capital intellectuel et développé une propriété intellectuelle qui apporte une valeur réelle et mesurable parce que nous avons une

compréhension profonde du fonctionnement de l'écosystème des soins de santé. Dans le but d'aider le monde à mener une vie sécuritaire et saine, nous continuerons à investir dans nos produits et dans nos capacités en matière de soins de santé.

### **Faire avancer le monde : accent sur l'espace**

Nous avons réorganisé notre segment des technologies avancées pour nous concentrer sur trois marchés : le marché spatial, le marché terrestre et le marché de la défense. En ajoutant des produits et des capacités par le biais de l'innovation et de l'acquisition, Calian a augmenté sa valeur dans la chaîne de valeur totale. En tant qu'entreprise canadienne, nous en ferons un avantage sur le marché mondial. À ce titre, Calian est devenue un membre fondateur du nouveau groupe de l'industrie spatiale, Espace Canada, qui fera connaître et commercialisera l'écosystème spatial canadien en pleine croissance. Nous pensons que l'espace continuera à être un segment de croissance pour Calian à long terme.

### **Une entreprise en pleine évolution**

Cette année a vu des changements au niveau de la direction. Sacha Gera, président de TICS, a rejoint Calian au

« Nous avons eu une année record phénoménale. Les ventes ont grimpé à 581 millions de dollars et la marge brute a atteint son niveau le plus élevé à 29 %, ce qui représente la 21<sup>e</sup> année consécutive marquée par un bénéfice. »

début de l'AF22 et a dirigé l'acquisition de Computex. Jerry Johnson, DPI, a pris sa retraite et a passé les rênes à Michael Muldner, à la fin de l'AF22. En outre, Gordon McDonald, président du segment Santé, a annoncé son intention de prendre sa retraite au cours de l'AF23.

### **Un regard vers l'avenir**

Cette année, Calian a mis en œuvre une stratégie de marque pour se positionner comme une seule et même entreprise auprès des clients, des partenaires et des employés, ce qui permet à l'entreprise de mieux répondre dans son ensemble aux multiples défis auxquels un client unique est confronté. En tant que société de produits et services divers fournissant des solutions innovantes dans les domaines des soins de santé, des communications, de l'apprentissage et de la cybersécurité, Calian résout non pas un, mais une panoplie de défis complexes de chaque client. En regardant vers l'avenir, cette approche de vente croisée, nos quatre piliers de croissance et notre moteur diversifié à quatre pistons nous permettront de continuer à bénéficier de flux de trésorerie positifs et croissants et d'un bilan impeccable. Nous continuerons à nous tourner vers de nouvelles régions du monde à la recherche d'occasions et de moyens de tirer parti de ces occasions.

Je remercie notre équipe, incroyablement

talentueuse et dévouée, d'avoir réalisé des résultats records pour l'entreprise, couronnant ainsi cinq années de croissance à deux chiffres et nous rapprochant encore plus de la barre du milliard de dollars. Je remercie nos clients de la confiance qu'ils nous accordent pour résoudre leurs problèmes les plus importants. Notre cadre stratégique ESG étant désormais en place, nous sommes impatients de travailler avec nos parties prenantes pour valider nos plans et affiner nos priorités. Et je remercie notre conseil d'administration pour son soutien constant en ces temps très agités. Notre succès cette année est le résultat de beaucoup de travail et de dévouement, et je ne pourrais être plus fier de notre personnel qui œuvre chaque jour à faire de Calian une formidable entreprise qui continue de faire avancer le monde.



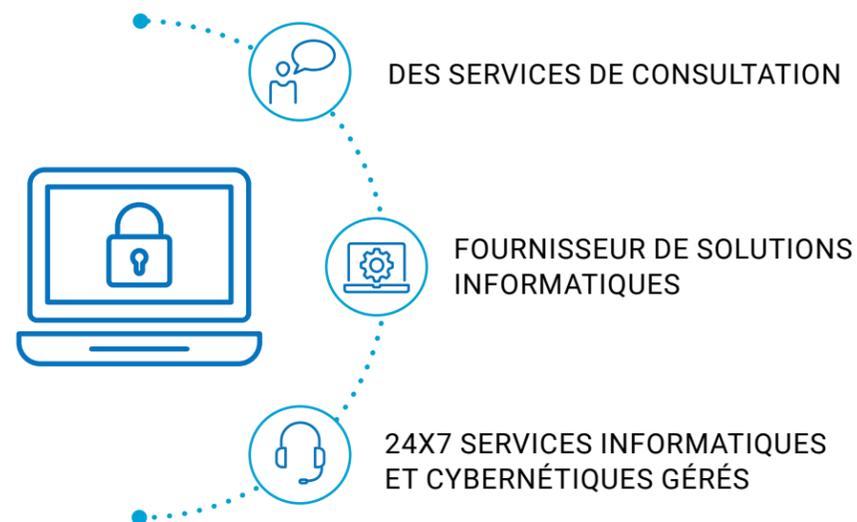
**Kevin Ford**  
Président et chef  
de la direction



# TI ET CYBERSOLUTIONS

## FAITS SAILLANTS

### Ce que nous faisons.



#### Profil de TICS

Offre des services informatiques pour accompagner les clients dans leur transformation numérique, du conseil à la mise en œuvre, en passant par la livraison, la gestion, la surveillance et la sécurisation de solutions informatiques complexes.

#### Résultats de 2022

173 M\$ Ventes  
35 % Marge brute

30 M\$ BAIIA  
17 % Marge de BAIIA

97 M\$ Carnet de commandes

Le segment TICS a entamé l'AF22 avec un solide carnet de commandes et une acquisition récente – Dapasoft et sa filiale en propriété exclusive, iSecurity. Ce bon démarrage de l'exercice a été davantage renforcé par l'acquisition de Computex, une société primée ayant 35 ans d'existence aux États-Unis.



Notre stratégie visant à devenir un fournisseur de premier plan dans le domaine des technologies de l'information et de la cybersécurité, à répondre aux besoins des clients au Canada et aux États-Unis et à augmenter les sources de revenus récurrents a pris forme cette année. En outre, nos efforts pour étendre notre écosystème et nos partenariats ont renforcé nos offres et nos capacités.

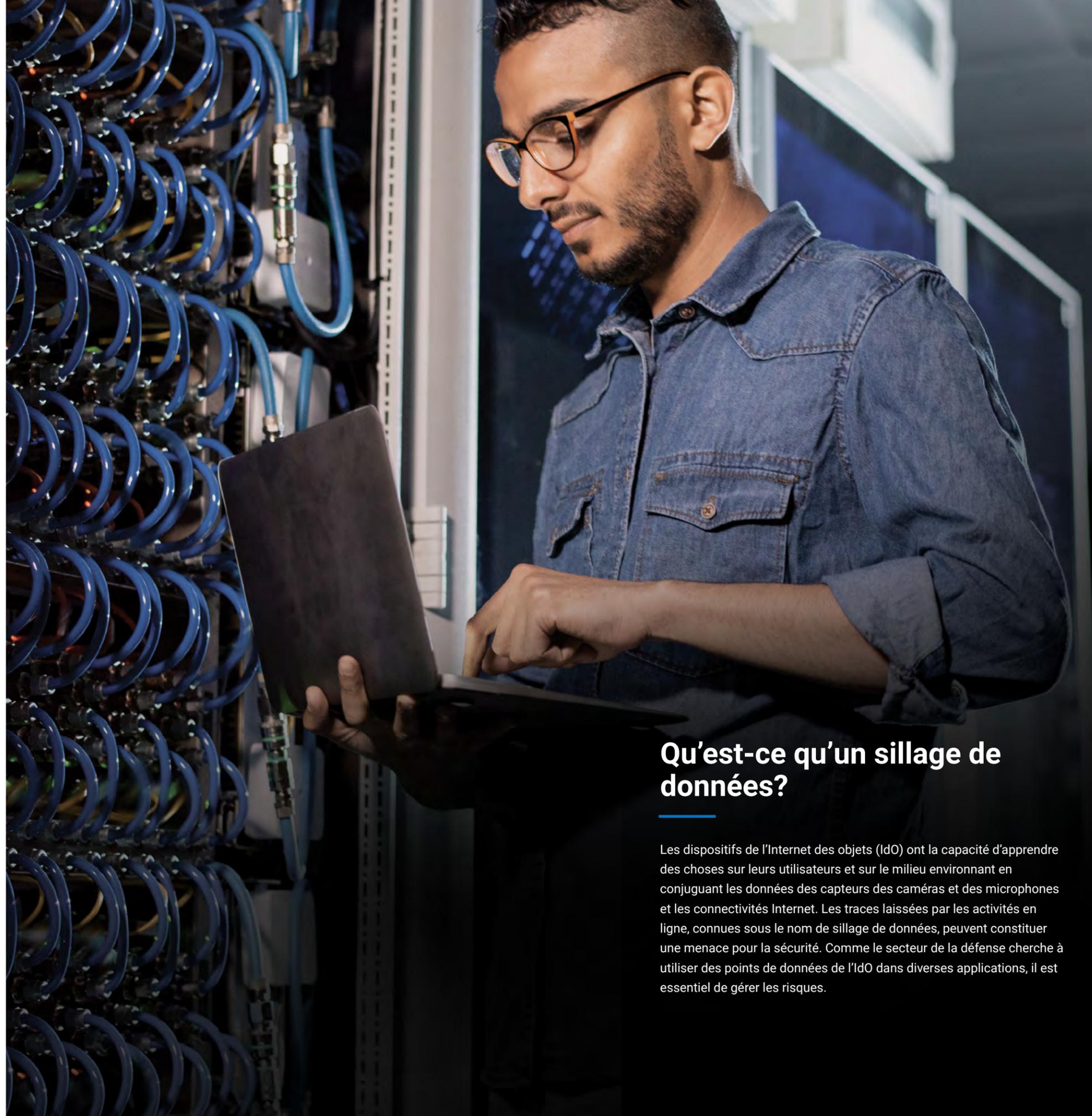
#### Croissance

L'un des quatre piliers de la croissance de Calian est la diversification de la clientèle. L'acquisition de Computex a renforcé les capacités et les offres de la société avec une force de vente directe, des experts en ingénierie et en cybersécurité surnommés « Brainware », un centre d'opérations des réseaux (COR) et un centre des opérations de sécurité (COS) endurcis de niveau entreprise, plus de 1 100 clients américains, dont EnerVest, Omni Logistics et Coterra, et les meilleurs partenaires technologiques. L'acquisition de Computex en mars 2022 a généré 71 millions de dollars canadiens de ventes au cours des sept mois de l'exercice 2022, tout en s'étendant sur le marché américain avec le concept « tout en tant que service » (everything-as-a-services, XaaS) avec une suite complète de services gérés.

À l'appui de notre pilier de fidélisation de la clientèle, Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada (IRCC) a renouvelé un contrat avec TICS pour soutenir la modernisation et la transformation de ses services électroniques. Et Coterra a renouvelé un contrat pour fournir une technologie de cybersécurité et des services professionnels pour la construction d'un centre de données.

### Lorsque le DPI de Coterra Energy a visité Calian, il a compris que les cyberattaques ne se produisent pas toujours pendant les heures de bureau.

Elles ont lieu pendant les fins de semaine et les jours fériés. Coterra voulait un partenaire de confiance qui serait là quand eux ne le sont pas. L'offre COS en tant que service de Calian permet à Coterra de bénéficier d'une intelligence artificielle et d'une intégration humaine dans la détection des cybermenaces, la formation de sensibilisation et, surtout, les mesures correctives en cas de cyberattaque. Lorsque Coterra a acquis des entreprises, Calian a été à l'avant-garde de l'intégration des entreprises et de la mise en place de leur infrastructure informatique. Coterra fait confiance à Calian pour leur cybersécurité 24 h/24. Cela signifie qu'ils peuvent se concentrer sur leur activité : les opérations d'exploration de l'hydrogène. Coterra dépend de Calian, car elle ne peut pas échouer.



### Confiance. Savoir-Faire.

En tant que partenaire informatique de confiance, il est important pour Calian de démontrer sa compétence, son expérience et sa connaissance approfondie des meilleures pratiques en matière de cybersécurité. Cette année, la division américaine de TICS a obtenu la certification ISO 27001, une norme internationale qui garantit que les organisations suivent les pratiques exemplaires pour assurer la protection des actifs tels que les renseignements financiers, la propriété intellectuelle, les détails relatifs aux employés ou les informations confiées par des tiers. En outre, la division canadienne a atteint le niveau COS 2 de type 1. Ces certifications placent Calian en bonne position pour poursuivre sa croissance et son essor sur les marchés au Canada, aux États-Unis et dans le monde.

### Faire avancer le monde

La cybersécurité est essentielle pour les organisations du monde entier. Calian n'aide pas seulement ses clients à résoudre les problèmes actuels de cybersécurité, mais investit également dans la recherche pour avoir une longueur d'avance.

Avec l'augmentation de la cybercriminalité – en particulier contre les grands organismes de soins de santé et des institutions publiques –, le besoin d'une réponse aux incidents efficace et rapide en cas de

cyberattaque se fait de plus en plus pressant. Cette année, Calian a mené une réponse aux incidents facilitée sur une attaque par rançongiciel pour un client du secteur des soins de santé au Canada. Le but de ce type d'exercice est d'aider à protéger un client contre un scénario réel d'attaque par rançongiciel.

Anticipant ce qui pourrait être un défi de cybersécurité à l'avenir, Calian s'est associée à Quantropi<sup>MD</sup> Inc., innovateur canadien en cybersécurité quantique pour tirer la sonnette d'alarme sur la menace cryptographique imminente connue sous le nom de "Y2Q" et mettre en lumière les solutions de cybersécurité quantique de bout en bout de l'entreprise. Ces recherches révolutionnaires témoignent de l'engagement de l'entreprise en faveur de la cyberinnovation et placent Calian en bonne position pour les déploiements précoces en ce qui concerne les applications de défense et d'infrastructures critiques.

Toujours dans le domaine de la recherche innovatrice, TICS a financé des chercheurs des CyberLabs de l'Université Dalhousie pour étudier les sillages de données. Les recherches mèneront au bout du compte à des applications qui aident les organisations à améliorer continuellement leur posture de sécurité. Grâce à cette initiative, Calian espère créer un système et un processus efficaces et efficients pour tester les risques et les vulnérabilités des dispositifs de l'Internet des objets (IdO) avant de les déployer.

## Qu'est-ce qu'un sillage de données?

Les dispositifs de l'Internet des objets (IdO) ont la capacité d'apprendre des choses sur leurs utilisateurs et sur le milieu environnant en conjuguant les données des capteurs des caméras et des microphones et les connectivités Internet. Les traces laissées par les activités en ligne, connues sous le nom de sillage de données, peuvent constituer une menace pour la sécurité. Comme le secteur de la défense cherche à utiliser des points de données de l'IdO dans diverses applications, il est essentiel de gérer les risques.

# SANTÉ

## FAITS SAILLANTS

### Ce que nous faisons.



#### Profil du segment Santé

Gère un réseau de plus de 2 400 professionnels de la santé offrant des services de soins primaires et de santé au travail à des clients des secteurs public et privé dans tout le Canada. Il fournit également des services de gestion et de stratégie à des sociétés pharmaceutiques menant des essais cliniques et des programmes de soutien aux patients.

#### Résultats de 2022

167 M\$ Ventes    25 % Marge brute

28 M\$ BAIIA    17 % Marge de BAIIA

707 M\$ Carnet de commandes

Alors que la pandémie s'étendait sur un troisième exercice, le segment Santé a continué à soutenir les mesures canadiennes en réponse à la COVID-19 par des programmes de dépistage, de diagnostic et de vaccination. Et l'approche de l'entreprise visant à stimuler la croissance future par le biais du segment Santé a pris forme : technologie, fidélisation et concentration sur le marché pharmaceutique.

#### Innovation

En collaborant avec notre segment TICS, l'un des points saillants de cette année a été l'introduction de Nexi<sup>MC</sup>, qui a été le premier produit lancé dans le cadre de notre nouvelle initiative infonuagique. Nexi a inclus l'incorporation de Microsoft Azure Communications Services pour la prestation de soins virtuels.

L'entreprise a relancé Corolar Virtual Care<sup>MC</sup> pour libérer le potentiel de la transformation numérique afin de fournir des soins au-delà des murs des cliniques, de permettre l'interopérabilité des données entre des systèmes disparates, de réduire les temps d'attente et d'améliorer la collaboration pour plus de 3 000 travailleurs de première ligne, des centaines de partenaires communautaires et plus de cinq millions de Canadiens.

Un partenaire technologique de confiance dans l'écosystème des soins de santé. La fourniture de solutions de santé numériques dans le cadre du modèle d'affaire du logiciel-service (SaaS) a permis un déploiement rapide et une réduction du coût total de possession (CTP) pour les prestataires de soins de santé en permettant de développer un modèle commercial de paiement à

l'utilisation. Ce modèle commercial sans friction a permis aux hôpitaux, aux cliniques, aux laboratoires, aux pharmacies, aux systèmes de santé régionaux, aux organismes provinciaux et au secteur privé d'acheter nos solutions numériques sur la Place de marché Azure.

#### Fidélisation de la clientèle

La fidélisation de la clientèle étant l'un des quatre piliers de la croissance, Calian a constaté une augmentation de la demande de la part des clients existants pour les services de médecins cliniciens, la recherche clinique destinée aux principaux clients pharmaceutiques et les services dans les zones reculées du Nord du Canada. En même temps, le manque de professionnels de la santé au Canada a alimenté une demande constante de soutien lié à la COVID-19 de la part du vaste réseau de praticiens de la santé de Calian.

Le principal client du segment Santé de la société, le ministère de la Défense nationale, a continué à bénéficier de la fourniture de personnel infirmier, médecins, dentistes, soutien psychologique et autres professionnels de la santé de Calian tout au long de l'AF22. Calian a également fourni des services psychologiques à la police, aux établissements correctionnels et aux agences de services frontaliers sur le marché canadien.

L'Autorité sanitaire Fraser a étendu son abonnement Corolar existant pour inclure



## Carrefour santé Aline-Chrétien Health Hub Orléans

un modèle unique et innovant qui partage un large éventail de compétences spécialisées et services de santé communautaires pour fournir à tous, des nouveau-nés aux personnes âgées, avec des soins de qualité près de chez eux, centrés sur leurs besoins et dans les deux langues officielles – avait besoin d'aide pour améliorer la coordination des services car les systèmes de patients partenaires existaient dans des silos séparés, créant un obstacle à la collaboration. Les membres de la communauté avaient accès à plusieurs services avec une continuité des soins limitée. La prestation des soins était dictée par l'emplacement du fournisseur de services, pas par la préférence du patient ou sa convenance. La plateforme Corolar de Calian a été mis à profit pour fournir un environnement collaboratif qui a propulsé l'hôpital et les fournisseurs de soins communautaires pour créer une expérience transparente pour les patients.

« Je pense que le fait de pouvoir combiner plusieurs services pour le même client en un seul endroit, je pense que c'est juste au-delà de la valeur »  
– Dr Frank Knoefel, Médecin, Bruyère Memory Program / Orléans Health Hub

#### étude de cas vidéo

\* anciennement connu sous le nom de Orléans Health Hub



trois cliniques supplémentaires et a ajouté le module de clavardage sécurisé pour soutenir les communications administratives et thérapeutiques.

D'autres nouveaux contrats avec des clients existants (Statistique Canada pour l'Enquête canadienne sur les mesures de la santé et 10 contrats de services médicaux avec des établissements correctionnels à travers le Canada) ont également soutenu l'élément de fidélisation de la clientèle de notre stratégie de croissance.

### **Pharmaceutique**

Cette année, Syantra Inc. a choisi Calian pour fournir une plateforme numérique (Nexi™) et un réseau infirmier pour l'administration mobile du test sanguin innovant de Syantra, capable de détecter le cancer du sein. À mesure que les entreprises pharmaceutiques développent des solutions innovantes et susceptibles de changer la vie, Calian est bien placée pour les aider à développer et à lancer ces médicaments sur le marché.

La Vaccine and Infectious Disease Organization (VIDO), qui fait partie de l'Université de la Saskatchewan, a engagé Calian pour gérer les essais cliniques du vaccin contre la COVID-19 : Phase I/II Dose de rappel et étude de la phase II en Ouganda.

### **Faire avancer le monde**

TICS et Santé se sont associés à L-SPARK, le plus grand accélérateur de SaaS au Canada, pour lancer un programme conjoint, l'accélérateur MedTech L-SPARK de Calian. À ce jour, Calian et L-SPARK ont lancé avec succès la première cohorte afin d'aider les jeunes entreprises canadiennes de santé numérique à se développer et à apporter des solutions innovantes et de grande valeur aux organismes de santé du pays. Trois entreprises du programme (Coalse Health, Lime Health et Virtual Hallway) ont signé des accords de partenariat commercial pour exploiter la plateforme de soins virtuels Corolar.

**La Vaccine and Infectious Disease Organization (VIDO), a engagé Calian pour gérer les essais cliniques du vaccin contre la COVID-19.**

---

# TECHNOLOGIES AVANCÉES

## FAITS SAILLANTS

### Ce que nous faisons.



#### Profil du segment

##### Technologies avancées

Offre des produits développés à l'interne, des services d'ingénierie et des solutions destinées au secteur spatial, au secteur de la défense et au secteur terrestre. Les capacités sont vastes et couvrent le développement de logiciels, le développement de produits, la fabrication sur mesure, le soutien sur tout le cycle de vie, les études, l'analyse des besoins, la gestion de projets, les solutions techniques multidisciplinaires et la formation.

#### Résultats de 2022

150 M\$ 29 %  
Ventes Marge brute

21 M\$ 14 %  
BAIIA Marge de BAIIA

160 M\$  
Carnet de commandes

Le segment Technologies avancées (TA) a continué d'accroître son carnet de commandes en signant de nouveaux contrats avec des clients existants. La clientèle fidèle continue d'être le pilier du segment des TA. En

outre, un nombre croissant de nos sous-segments a eu d'excellentes occasions d'acquérir de nouveaux clients comme une fonction d'étape vers la croissance. Cela comprenait le début d'activité de composites dans la défense et dans d'autres applications commerciales en vue d'accroître leur utilisation (défense). Notre activité d'antennes SMNS a connu une excellente croissance grâce à l'acquisition de clients sur les marchés des véhicules électroniques et des drones (terrestre). La solution Decimator pour l'analyse du spectre des communications de Calian a continué à être adoptée par les clients nouveaux et existants en tant que « norme » pour la surveillance des communications par satellite (satellite). Une stratégie adoptée par les activités des TA reposait sur la collaboration croisée avec d'autres segments opérationnels en vue de fournir une

valeur ajoutée aux clients. Par exemple, les composites et les antennes SMNS pour les applications de défense, ainsi que le développement de technologies sur mesure et la conception de composites pour le marché des technologies agricoles. La collaboration entre segments continuera de dégager une nouvelle valeur pour Calian.

Alors que nous livrions les dernières parties de notre plus grand système terrestre jamais réalisé à un transporteur nord-américain, nous avons vu un ralentissement dans le délai entre l'appel d'offres et l'octroi de projets pour les nouveaux projets de systèmes terrestres dû à une situation plus difficile de financement pour les grands projets d'investissement.

Nos investissements des cinq dernières années pour diversifier notre segment Technologies avancées dans de nouveaux secteurs adjacents était évident cette année et jouera un rôle clé dans les années à venir. Notre croissance en développement de logiciels personnalisés, les antennes de positionnement global et les produits de télécommunication apportent tous avec eux des profils de marge plus élevés et la baisse des prix unitaires.

Les marges brutes ont augmenté au cours de l'AF22 de 25 % à 29 %, et les marges de BAIIA ont augmenté de 1 %.

#### Diversité et résilience

Les TA étant désormais organisées en activités spatiale, de défense et terrestre, nous avons constaté une diversité et une résilience dans ces trois domaines.

Au sein de l'activité spatiale, notre équipe de solutions définies par logiciel a diversifié les clients, les applications et les emplacements géographiques. La nouvelle tendance sur le marché des communications par satellite est l'orchestration de l'espace, de la passerelle et de l'équipement de l'utilisateur pour obtenir une efficacité maximale en utilisant des charges utiles de satellite définies par logiciel. Notre expertise dans ce domaine, acquise au fil de décennies de travail avec diverses charges utiles de satellites et configurations de passerelles, nous a permis de faire une entrée précoce sur ce marché. À ce titre, nous avons remporté des contrats de développement avec des acteurs mondiaux, ainsi qu'avec des opérateurs de satellites régionaux qui investissent dans le développement de leurs capacités. Ces clients ont vu dans nos performances antérieures et dans nos connaissances accumulées des atouts essentiels auxquels ils pouvaient se fier pour fournir les solutions dont ils ont besoin. Notre activité de solutions définies par logiciel continue de croître à un rythme sans précédent, limité uniquement par notre capacité à acquérir et à former de nouveaux talents.

Les solutions d'antennes de navigation et de synchronisation de pointe que Calian fait évoluer et améliorer en permanence n'ont pas seulement offert d'excellentes marges aux TA, mais ont

également servi de base à des architectures résilientes pour les applications des clients. Nous fournissons une ligne d'antennes SMNS qui annule les signaux d'interférence (brouillage) bas sur l'horizon, provenant probablement d'une source adverse, et favorise les signaux directement au-dessus, susceptibles d'être le véritable signal SMNS. En outre, les solutions SMNS utilisent la navigation à l'estime sans attache pour aider les applications à continuer à naviguer malgré la perte du signal. Ces capacités sont utiles pour un grand nombre de marchés verticaux, notamment les véhicules électroniques, la défense et l'exploitation minière.

À première vue, les capacités en matière de composites pourraient ne pas sembler bien alignées avec l'orientation technologique des TA; cependant, il est clair que les composites sont maintenant impliqués dans autant de marchés verticaux que nos capacités électroniques. Lorsque les capacités en matière de composites sont associées à nos capacités électroniques, leur capacité d'accroître la valeur grandit. Les composites sont une alternative légère mais extrêmement solide à l'acier et, par conséquent, ils peuvent aider de nombreux secteurs à réduire leur empreinte carbone en diminuant les coûts de transport, en prolongeant la durée de vie des batteries et en réduisant les sous-produits de fabrication. Cette année, le prix des matériaux composites a considérablement augmenté en raison de la guerre en Ukraine, ce qui rend plus difficile la compétitivité face à l'acier sur le plan des prix. Cependant, il s'agissait probablement d'un défi à court terme et

les autres avantages de l'utilisation des composites l'emportent sur l'utilisation de l'acier dans de nombreux cas. Au cours de l'AF22, nous avons augmenté notre zone de fabrication de composites de 30 000 pieds carrés afin de répondre à la demande croissante de cette capacité. Cela crée une diversité complémentaire à notre activité principale d'ingénierie.

Calian a démontré sa propre résilience opérationnelle alors que les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement menaçaient les ventes et la rentabilité tout au long de l'année. Dans une lutte constante pour la disponibilité des pièces, nos groupes d'approvisionnement ont cherché sans relâche des sources alternatives, tandis que nos groupes d'ingénierie se sont efforcés de trouver d'autres composants pour répondre à nos demandes de production. Bien que nous ayons dû relever des défis, nous les avons abordés de manière créative et nous avons largement réussi. Nous avons réussi à produire une quantité importante de produits pour soutenir les ventes et les bénéfices. En outre, la logistique a continué de poser problème. La recherche de nouveaux itinéraires de livraison et la recherche constante d'une logistique rentable ont atteint de nouveaux niveaux d'effort au cours de cette année.

En plus de l'introduction d'une nouvelle solution de surveillance des céréales à faible coût, Bin-Sense<sup>MD</sup> Solo, les essais sur le terrain des clients ont ouvert un nouveau marché pour les produits Bin-Sense dans la surveillance des amandes récoltées.

### Faire avancer le monde

L'utilisation de matériaux composites légers, le développement de modules de traitement d'images pour les applications d'intelligence artificielle

## L'agriculture est une activité à haut risque.

Lorsque Blake Bergen, de 3 B Acres à Drake (Sask.), a acheté Bin-Sense<sup>MD</sup>, un produit de Calian Agriculture, pour surveiller les cellules à grains de sa ferme familiale, il s'est douté que ce serait un achat judicieux.

« Nous savions que si un désastre se produit, nous achèterions un système pour que cela ne se reproduise pas, alors pourquoi ne pas acheter le système avant le désastre, et de cette façon il se rentabilise? » dit M. Bergen. Les Bergen ont acheté Bin-Sense<sup>MD</sup> Live pour surveiller leurs 30 cellules à grains.

L'achat n'a pas tardé à porter ses fruits. Alors que la famille était en vacances en Floride, Bergen a reçu une notification sur son téléphone lui indiquant qu'une de ses cellules de canola était en train de chauffer. « Nous avons décidé de l'observer pendant deux ou trois jours et nous avons pu constater une montée constante de 1 à 1,5 degré chaque jour. Nous avons appelé la maison et demandé à des amis de retirer une demi-charge de la cellule. Ils l'ont transportée au silo, et nous avons sauvé cette cellule de canola. »

Même si la chaleur a augmenté dans la plus petite des cellules, l'économie réalisée a justifié le coût de la surveillance de toute la cour. « Je considère la surveillance des céréales comme un bon retour sur l'investissement », déclare Bergen, estimant que Bin-Sense<sup>MD</sup> Live a été doublement rentabilisé dans ce seul cas.

(IA) et les antennes SMNS de haute précision contribuent à créer une planète plus propre et plus sécuritaire, ouvrant la voie aux véhicules électroniques, aux véhicules autonomes et à une réduction de la quantité d'herbicides utilisée. Nos technologies agricoles contribuent à sécuriser l'approvisionnement alimentaire mondial en le conservant sain lors de l'entreposage. Nos technologies, telles que Fuel Lock<sup>MD</sup>, protègent les actifs des producteurs, contribuant ainsi à réduire les coûts de production.

Calian est fière de fournir une partie de l'infrastructure du projet de géodésie spatiale de la NASA. En comptant l'attribution cette année d'une autre antenne haute performance de 12 m, Calian a fourni un total de trois antennes pour soutenir leur projet de géodésie par l'utilisation de l'interférométrie à très longue base (VLBI). La VLBI est unique par sa capacité à définir un cadre de référence inertiel et à mesurer l'orientation de la Terre dans ce cadre. Les changements d'orientation de la Terre dans l'espace inertiel ont deux causes : les forces gravitationnelles du Soleil et de la Lune et la redistribution du moment angulaire total entre la Terre solide, l'océan et l'atmosphère. Les antennes VLBI peuvent être utilisées pour mesurer l'orientation de la Terre dans l'espace, à partir de laquelle les géoscientifiques étudient ensuite des phénomènes tels que le moment angulaire atmosphérique, les marées et courants océaniques, ainsi que la réponse élastique de la Terre solide.

Nous sommes un leader mondial dans la conception, le développement, la fabrication et la fourniture de solutions terrestres destinées à soutenir les applications spatiales pour les communications, l'observation de la Terre et l'exploration spatiale. Notre

développement de solutions pour les bandes Q/V a permis à Calian de prendre la tête de la course à la démonstration de l'utilisation des bandes de fréquences radio Q et V dans les solutions de communication satellite. La course se poursuit avec Calian qui développe une antenne de classe 4m-orbite terrestre basse (LEO) pour démontrer les communications en bande Q/V sur un réseau de communication satellite LEO. Calian a joué un rôle dans un moment historique en 2022 : la première fois que l'Agence spatiale européenne (ESA) a réussi à capter des images de la planète Mercure. Dans le cadre de la mission BepiColombo de l'ESA et de la JAXA, nos antennes de 35 m ont transmis des commandes au vaisseau spatial qui suivait une sonde dans l'espace et ont reçu en retour des images à la station terrestre. Les images en noir et blanc, prises à 1 000 km de la surface de Mercure, aideront l'ESA à mieux comprendre la « mystérieuse » planète.

En outre, Calian est devenue un membre fondateur d'Espace Canada, un nouveau groupe de l'industrie spatiale créé pour faire connaître le secteur spatial canadien en pleine croissance. Par le biais de cette association de l'industrie, Calian entend favoriser la collaboration entre les industries canadiennes et le soutien du gouvernement à l'industrie spatiale canadienne, et contribuer à encourager les jeunes du Canada à embrasser une carrière dans les sciences, technologie, ingénierie et mathématiques (STIM).

Notre activité nucléaire aide le monde à adopter l'utilisation de petits réacteurs nucléaires de manière propre et sécuritaire. Calian aide ses clients à sélectionner les technologies nucléaires appropriées et à développer les processus permettant de gérer les déchets nucléaires en toute sécurité.

Les stratégies mises en œuvre au cours de l'AF22 par le segment opérationnel des TA lui permettent d'être bien positionné pour s'imposer sur les marchés spatial, de la défense et terrestre.

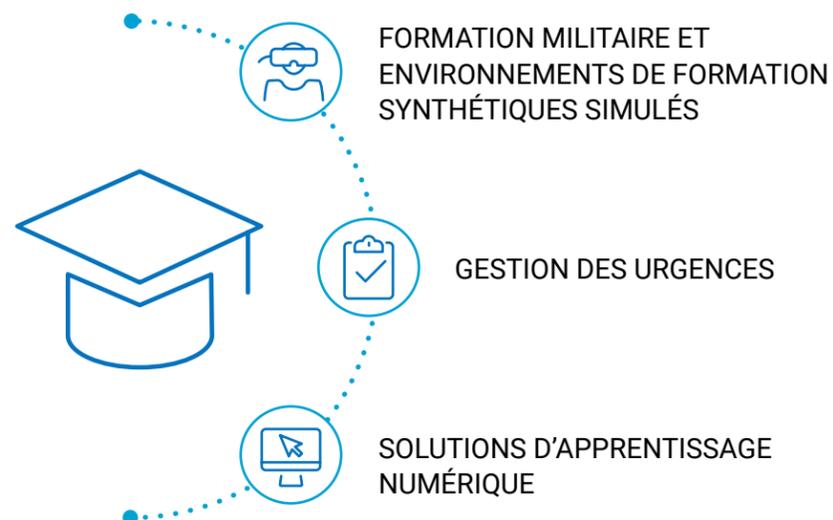
### Calian est une championne de l'avancement des femmes dans les STIM.

En tant que l'un des pionniers de la technologie chez Calian, le segment des Technologies avancées offre une ampleur et une profondeur de rôles dans un domaine des STIM que l'on ne trouve pas facilement dans d'autres organisations. Helen Percival, responsable de l'ingénierie des systèmes, met à profit sa connaissance approfondie de la gestion de la capacité de charge utile de communication par satellite pour définir des solutions innovantes répondant aux besoins de nos clients. « C'était un espace vraiment confortable pour se faire entendre et on m'a donné beaucoup d'occasions – les mêmes occasions que pour tous mes autres pairs », dit M<sup>me</sup> Percival. Jordyn Rohel conçoit, vérifie et intègre des systèmes de radiofréquence avec des stations satellitaires terrestres. « Je n'ai pas été traitée différemment, ni reçu un travail différent, parce que je suis une femme. Je suis fière de dire que Calian et nos clients sont très inclusifs à cet égard », déclare M<sup>me</sup> Rohel.

# APPRENTISSAGE

## FAITS SAILLANTS

### Ce que nous faisons.



#### Profil du segment Apprentissage

Fournisseur de solutions de formation spécialisées pour les Forces armées canadiennes et d'autres clients principalement gouvernementaux sur le marché intérieur. À l'échelle internationale, l'entreprise étend son empreinte en Europe, où elle offre divers services d'apprentissage à l'OTAN et à ses États membres. Calian fournit également des services de conseil en gestion des urgences, en formation et en technologies de formation avancées aux gouvernements fédéral et provinciaux, aux municipalités, aux communautés autochtones et au secteur privé, principalement sur les marchés intérieurs canadiens.

#### Résultats de 2022

92 M\$ 25 %  
Ventes Marge brute

17 M\$ 18 %  
BAIIA Marge de BAIIA

328 M\$  
Carnet de commandes

Le segment Apprentissage a conclu une année solide avec une croissance saine des ventes, tant organique que par acquisitions. La croissance organique a résulté des clients nouveaux et existants, grâce aux véhicules actuels à long terme et à l'accent mis sur la conquête de

nouveaux clients. La croissance en Europe s'est poursuivie avec l'OTAN et d'autres agences de défense, où Calian a continué à remporter des contrats grâce à sa notoriété dans le domaine. Ce résultat est significatif pour le segment Apprentissage, qui n'était pas présent en Europe il y a trois ans, et prépare le terrain pour une expansion continue en Europe et au-delà.

#### Technologie

Calian a acquis la société canadienne SimFront. Calian et SimFront ont eu une relation de collaboration de 15 ans au sein du ministère de la Défense nationale. Au cours de cette période de 15 ans, la suite d'outils de l'interface virtuelle de commandement et de contrôle (VCCI) de SimFront a servi de pierre angulaire à la simulation au commandement, au contrôle, aux

communications, aux ordinateurs, au renseignement, à la surveillance et à la reconnaissance (C4ISR) intégration/interopérabilité et à l'examen après action (AAR). La suite d'outils VCCI combinée à MaestroEDE<sup>MC</sup> de Calian a permis à Calian de fournir des capacités de formation et de simulation militaires de bout en bout et de poursuivre de nouvelles occasions avec des clients recherchant un soutien pour l'intégration et la formation immersive.

Les technologies de pointe et l'intelligence artificielle ont renforcé les capacités de l'entreprise et lui ont permis de proposer un large éventail de solutions complètes. Les technologies immersives acquises grâce à SimFront ont renforcé les capacités de Calian à explorer des scénarios d'apprentissage et de formation du monde réel dans des environnements sécuritaires et contrôlés pour des applications de formation commerciales et militaires.

#### Diversification

Calian a continué à se diversifier au sein d'organismes militaires et du secteur public au Canada et en Europe.

L'Aviation royale canadienne (ARC) a choisi Calian pour ses services d'apprentissage en ligne. Et, peu après l'acquisition de SimFront, Calian a remporté un contrat avec la Marine royale canadienne (MRC) pour créer une flotte virtuelle 3D haute-fidélité pour quatre navires de la MRC.



## Le village de Telkwa, en Colombie-Britannique, voulait soutenir sa communauté et protéger la santé mentale et physique des résidents en cas d'événement perturbateur majeur pouvant entraîner l'évacuation de la communauté.

Telkwa est exposée à plusieurs risques potentiels, notamment les incendies en milieu périurbain et les inondations. Calian a travaillé en étroite collaboration avec la communauté pour élaborer un document d'orientation qui soutiendrait la prise de décision efficace et appropriée au centre des opérations d'urgence (COU) de Telkwa, qui serait chargé de prendre les décisions liées à l'évacuation. Le plan d'urgence était conforme aux procédures d'évacuation provinciales et comprenait des organigrammes détaillés pour aider les responsables de Telkwa à prendre des décisions en cas d'urgence et/ou d'évacuation. Le plan global assure l'ordre et l'efficacité de la réponse à une catastrophe, permettant aux dirigeants et aux habitants de Telkwa de se sentir en confiance dans leurs choix lors d'une situation d'urgence.

Les ministères de la défense de l'UE et du Royaume-Uni ont choisi Calian pour développer des scénarios et des scripts d'exercices pour le perfectionnement des troupes dans le cadre de l'un des principaux programmes d'exercices de défense de 2022-2023. Les ministères de la défense, nouveaux clients de défense, ont pris leurs décisions sur la base des solides antécédents de Calian en matière de gestion d'exigences de formation complexes, tout en garantissant une réduction du délai d'acquisition des compétences.

Dans le cadre de ses offres de solutions de gestion des urgences, Calian continue de remporter des contrats clés pour effectuer des évaluations des besoins en matière de formation à la sécurité publique.

### Fidélisation et expansion

L'approche à 360 degrés du Centre de guerre interarmées de l'OTAN a choisi Calian pour le développement d'un environnement de production collaboratif et le soutien à la livraison. Calian a continué à jouer un rôle de premier plan dans le soutien aux exercices de l'OTAN en tant que partenaire de mission du Centre de guerre interarmées (JWC). Le JWC, situé à Stavanger, en Norvège, est un centre d'entraînement collectif aux niveaux opérationnel et stratégique de la guerre et soutient l'état de préparation de l'OTAN. Ce contrat représente une expansion du soutien à la formation et aux exercices militaires que Calian fournit à l'OTAN. Nos

solutions ont formé les forces à haut niveau de préparation de l'OTAN sur les plans stratégique, opérationnel et tactique. Au cours des 13 dernières années, Calian a soutenu la conception et la réalisation de plus de 70 exercices de l'OTAN, en assurant la planification des exercices, les technologies assistées par ordinateur, les jeux de rôle, le mentorat et le conseil. Calian a joué un rôle clé dans l'organisation d'exercices et de formations préalables au déploiement de la Force internationale d'assistance à la sécurité (FIAS) de l'OTAN, de la mission de l'OTAN en Irak et de la mission de l'OTAN en Géorgie.

Au nom de la Défense nationale, l'Académie canadienne de la défense (ACD) ainsi que le Groupe de la Génération du personnel militaire (GGPM) ont renouvelé un contrat avec Calian pour le soutien de quatre volets d'activité : administration, formation, instruction et développement de l'apprentissage en ligne. Les processus administratifs liés à la transformation de civils en militaires sont complexes et nombreux. L'École de leadership et de recrues des Forces canadiennes (ELRFC) doit pouvoir compter sur une équipe professionnelle composée d'un personnel de soutien administratif hautement compétent pour assurer son bon fonctionnement. Depuis plus de douze ans, l'ACD et le GGPM font confiance à Calian pour augmenter le soutien à la formation pendant leurs pénuries actuelles de personnel FAC - forces armées canadiennes : intégrer

efficacement les nouvelles recrues, organiser des exercices réalistes, dispenser une formation de haut niveau et s'adapter pour offrir l'apprentissage en ligne.

### Faire avancer le monde

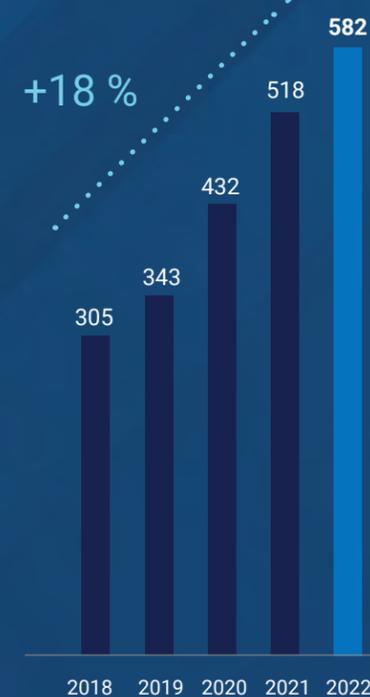
En tant que Partenaire Or de Microsoft, Calian est digne de confiance dans l'écosystème militaire. Calian prévoit d'offrir une formation synthétique de nouvelle génération dans l'environnement infonuagique Microsoft Azure. Cela permettra aux clients des secteurs militaires d'offrir une formation de qualité, rentable et rapide à des unités disparates, y compris des unités de réservistes, quel que soit le lieu. L'environnement de formation synthétique de notre société est une expérience de formation collective axée sur la prise de décisions essentielles à la mission face à des données réelles et simulées. Une fois que cette expérience est déployée par l'entremise d'Azure, tout élément de l'environnement de formation synthétique, comme l'infonuagique, la réalité virtuelle et augmentée, les jeux de guerre, l'analyse de données, les analyses après action, la formation collective et l'engagement individuel, est accessible au personnel militaire géographiquement réparti. La formation individuelle, collective et de commandement, soutenue par l'infonuagique, améliore la préparation et la prise de décision pour les situations réelles.

Grâce aux vents favorables dans le segment de l'apprentissage, Calian prévoit une croissance organique continue provenant des clients nouveaux et existants au Canada et en Europe.



# INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

## Ventes (en millions de \$)



Les ventes ont augmenté de 12 % pour atteindre 582 millions de dollars au cours de l'exercice 2022 par rapport à l'exercice 2021. La croissance des ventes a été attribuable à notre entrée dans le marché des TI aux États-Unis et à l'expansion de notre portefeuille de technologies d'apprentissage.

## BAIIA<sup>1</sup> et Marge BAIIA<sup>1</sup>

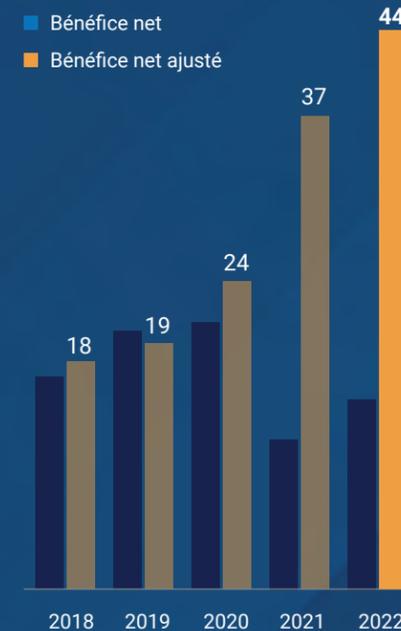
(en millions de \$, sauf les marges)



Le BAIIA a augmenté de 27 % passant de 52 millions de dollars au cours de l'exercice 2021 à 66 millions de dollars au cours de l'exercice 2022, dépassant largement la croissance des ventes. Cette croissance a été principalement tirée par des marges plus élevées grâce à une meilleure gamme de produits et de marchés verticaux et l'introduction de produits innovants avec des marges plus élevées. En conséquence, le marge de BAIIA s'est améliorée passant de 10,0 % au cours de l'exercice 2021 à 11,3 % au cours de l'exercice 2022, un record historique.

## Bénéfice net et Bénéfice net ajusté<sup>1</sup>

(en millions de \$)



Grace à l'augmentation du BAIIA, le bénéfice net ajusté a augmenté de 18 % pour atteindre 44 millions de dollars, ou 3,87 \$ par action diluée, au cours de l'exercice 2022, contre 37 millions de dollars, soit 3,50 \$ par action diluée, au cours de l'exercice 2021.

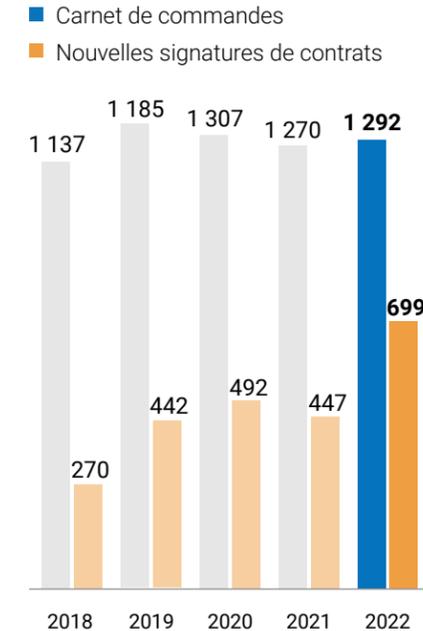
<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR. Veuillez vous référer au rapport de gestion.

# INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

Suite

## Carnet de commandes et signatures de nouveaux contrats

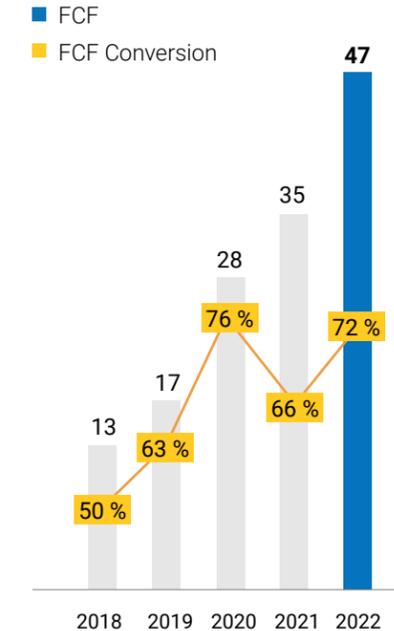
(en millions de \$)



Au cours de l'exercice 2022, Calian a signé 699 millions de dollars de nouveaux contrats pour augmenter le carnet de commandes réalisable à 1,3 milliards de dollars qui s'étale sur 10 ans. De ce montant, 412 millions de dollars devrait être comptabilisé dans l'exercice 2023, 208 millions de dollars au cours de l'exercice 2024 et le solde au-delà de l'exercice 2024.

## Flux de trésorerie disponible et conversion du flux de trésorerie disponible

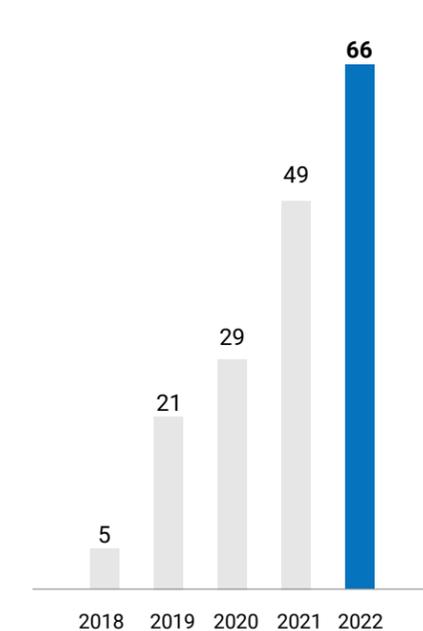
(en millions de \$, sauf %)



Nous avons généré 47 millions de dollars de flux de trésorerie disponible opérationnel pour l'exercice 2022 par rapport à 35 millions de dollars l'an dernier. Cela représente une conversion des flux de trésorerie disponibles opérationnel du BAIIA ajusté de 72 %.

## Investissements dans les acquisitions

(en millions de \$)



Au cours de l'exercice 2022, Calian a poursuivi sa croissance par le biais d'acquisitions, avec l'ajout de SimFront pour renforcer ses capacités d'apprentissage et de Computex pour étendre sa pratique informatique aux États-Unis. Ces acquisitions soutiennent l'objectif de croissance de la société, qui est de devenir une entreprise mondiale d'un milliard de dollars.

En 2021, Calian a entrepris une initiative visant à formaliser sa stratégie en matière d'environnement, d'implication sociale et de gouvernance (ESG). Bien que Calian ait toujours été fortement engagée en ce qui concerne la responsabilité sociale, nous reconnaissons la nécessité d'aller plus loin encore que des dons d'entreprise et un engagement communautaire pour développer une stratégie socio-économique et environnementale plus complète, ainsi que pour nous préparer aux exigences futures en matière de réglementation et de présentation de l'information.

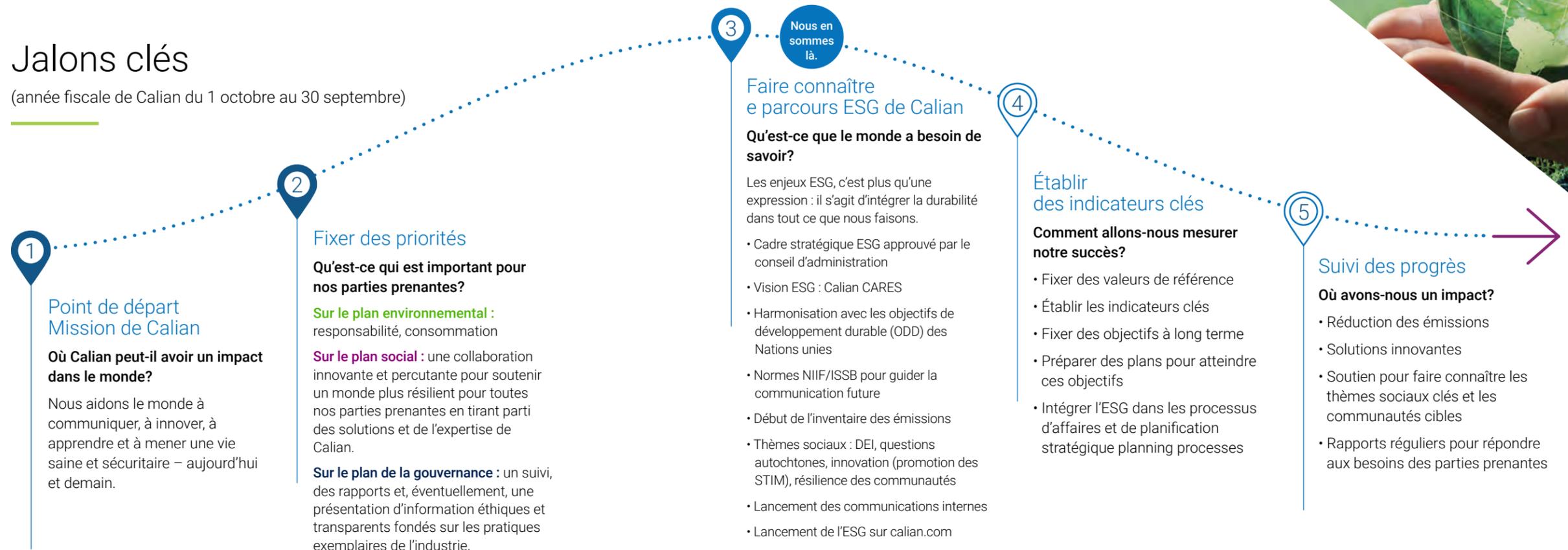
## Définir notre parcours ESG

Ce tout premier rapport sur les facteurs ESG décrit notre parcours vers l'intégration des meilleures pratiques ESG dans nos activités. Nous avons développé un cadre stratégique ESG pour nous aider à établir des priorités clés, à fixer des objectifs et à créer de la valeur pour nos parties prenantes. En 2022, nous nous sommes concentrés sur nos activités internes et avons réalisé notre premier inventaire des émissions de portée 1, 2 et 3.

[Télécharger Rapport ESG](#)

## Jalons clés

(année fiscale de Calian du 1 octobre au 30 septembre)



### Développer notre vision ESG

**Calian CARES™** – Collaboration pour faire progresser l'excellence et la durabilité de la résilience, qui s'appuie sur notre mission, nos valeurs, notre engagement historique en matière de responsabilité sociale et nos compétences clés. Il s'agit d'un cadre qui oriente nos activités et nos communications d'entreprise liées aux enjeux ESG.

- **Collaboration :** Travailler fort et ensemble pour un objectif ou un avantage commun
- **Progression :** Faire progresser le monde de manière réfléchie et innovante
- **Résilience :** Capacité de s'adapter face à l'adversité, en résolvant les problèmes complexes qui font obstacle à l'amélioration de la santé, des communications, de l'apprentissage et de la sécurité
- **Excellence :** Qualité exceptionnellement bonne, qui dépasse les normes habituelles
- **Durabilité :** Répondre aux besoins de Calian sans compromettre la capacité des générations futures à répondre à leurs propres besoins, en protégeant les ressources sociales, économiques et naturelles by protecting social, economic and natural resources

### Déterminer notre approche ESG

Alors que Calian poursuit sa croissance, nous reconnaissons qu'une approche stratégique en matière d'ESG est primordiale pour notre réussite et pour répondre aux attentes des parties prenantes. Au cours des 18 derniers mois, nous avons effectué des recherches internes afin de comprendre nos forces en matière d'ESG, mais aussi nos défis et nos occasions commerciales dans ce domaine.

Si l'on examine les meilleures pratiques, les objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies représentent en eux-mêmes un plan directeur pour un avenir plus durable pour tous. Calian a donc harmonisé ses efforts ESG sur les ODD suivants.

#### OBJECTIF 3 Bonne santé et bien-être

Permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien-être de tous à tout âge

#### OBJECTIF 4 Éducation de qualité

Assurer à tous une éducation équitable, inclusive et de qualité et des possibilités d'apprentissage tout au long de la vie

#### OBJECTIF 5 Égalité entre les sexes

Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser toutes les femmes et les filles

#### OBJECTIF 8 Travail décent et croissance économique

Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous

#### OBJECTIF 9 Industrie, innovation et infrastructure

Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation

#### OBJECTIF 11 Ville et communautés durables

Faire en sorte que les villes et les établissements humains soient ouverts à tous, sûrs, résilients et durables

#### OBJECTIF 12 Consommation et responsables

Établir des modes de consommation et de production durables

#### OBJECTIF 13 Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques

Prendre d'urgence des mesures pour lutter contre les changements climatiques et leurs répercussions

# PERSPECTIVES D'AVENIR

Alors que Calian célèbre sa 40e année d'existence, il est important de réfléchir au parcours et aux défis que nous avons surmontés en cours de route. Même si personne n'aurait pu prédire la survenue d'une crise sanitaire mondiale en 2020, les entreprises qui ont su s'adapter et tirer parti de leurs atouts pour répondre aux besoins créés par la crise s'en sont généralement mieux tirées.

Calian a fait preuve d'une résilience exceptionnelle tout au long de la pandémie, en apportant des solutions à certains des défis les plus difficiles à relever dans le monde, notamment en matière de soins de santé, de formation et de gestion des urgences. Il ne s'agit pas d'un événement ponctuel; la résilience est inscrite dans notre ADN et témoigne de 40 années de succès. La résilience sera le fondement de notre croissance à mesure que nous avancerons.

Calian a maintenu sa dynamique de croissance au cours de l'AF22 tout en demeurant rentable. Nous y sommes parvenus en réalisant des investissements stratégiques dans des acquisitions et en nous implantant sur de nouveaux marchés et dans de nouvelles zones géographiques. La stabilité par la diversité et la croissance par l'innovation sont restées les principaux moteurs de ce succès.

Chez Calian, nous aidons le monde à communiquer, à innover, à apprendre et à mener une vie saine et sécuritaire – aujourd'hui et demain. Nous sommes fiers de l'impact que nous avons sur la société et sur nos clients alors que nous remplissons cette mission. Notre cadre et notre vision ESG – CALIAN CARES – témoignent de notre engagement à faire avancer le monde de manière responsable et durable. Nous continuerons à intégrer les pratiques ESG dans les années à venir afin de soutenir toutes les parties prenantes de Calian et d'équilibrer le triple but ultime des personnes, de la planète et du profit.

L'équipe dirigeante de Calian s'engage à poursuivre sur la lancée des dernières années. Il s'agit notamment de faire progresser la poursuite de nos quatre piliers de croissance de manière durable. Nous sommes confiants et enthousiastes quant à l'avenir de Calian et à l'impact créé par nos solutions et nos engagements auprès de nos concitoyens du monde et de nos parties prenantes, alors que nous poursuivons notre mission de faire avancer le monde.

## Équipe de direction de l'entreprise



**Kevin Ford,**  
Chef de la direction



**Patrick Houston,**  
Chef de la direction financière et secrétaire général



**Sue Ivay,**  
DPRH



**Michael Muldner,**  
DPI



**Michele Bedford,**  
CCO



**Seann Hamer,**  
Directeur technique



**Sacha Gera,**  
Président, TI et cybersolutions



**Gordon McDonald,**  
Président, Santé



**Patrick Thera,**  
Président, Technologies avancées



**Don Whitty,**  
Président, Apprentissage

# INFORMATION SUR LES ACTIONS

Pour les exercices clos le 30 septembre

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Données sur les transactions des actions ordinaires</b>					
Haut - semaines (\$)	34,95	36,00	68,50	71,91	<b>72,11</b>
Bas - 52 semaines (\$)	28,25	25,76	31,29	53,27	<b>51,99</b>
Cours de clôture (\$)	30,00	35,12	67,25	61,00	<b>55,93</b>
Volume total d'actions transigées (TSX)	1 471 200	1 442 900	3 225 200	4 574 900	<b>4 929 800</b>
Volume quotidien moyen d'actions transigées (TSX)	5 885	5 749	12 798	18 227	<b>19 641</b>
<b>Autres statistiques</b>					
Dividendes sur les actions ordinaires (en millions de dollars)	8,7	8,8	9,9	11,8	<b>12,8</b>
Dividende par action (\$)	1,12	1,12	1,12	1,12	<b>1,12</b>
Rendement du dividende (%)	3,7 %	3,2 %	1,7 %	1,8 %	<b>2,0 %</b>
Actions en circulation (en milliers)	7 765	7 929	9 760	11 286	<b>11 607</b>
Nombre moyen d'actions en circulation – base (en milliers)	7 723	7 843	9 045	10 600	<b>11 344</b>
Nombre moyen d'actions en circulation – dilué (en milliers)	7 767	7 863	9 104	10 640	<b>11 383</b>
Capitalisation boursière (en millions de dollars)	233	278	656	688	<b>649</b>

## Cours de clôture et volume de l'action



# RAPPORT ANNUEL 2022

---



[www.calian.com](http://www.calian.com)