

RAPPORT ANNUEL 2024

Un Calian.

# Une croissance déclenchée.



Un Calian.

# Une croissance déclenchée.

Le thème de cette année, Un Calian. Une croissance déclenchée., reflète notre parcours de croissance accélérée au cours de l'année écoulée, avec une augmentation des revenus et du BAIIA ajusté<sup>1</sup> de 13 % et 30 %, respectivement.

Soutenue par une combinaison d'acquisitions et de croissance organique, la société a accéléré son développement en s'implantant sur de nouveaux marchés, en diversifiant sa clientèle, en lançant de nouveaux produits et services et en augmentant ses marges.

L'image de couverture représente un groupe de flèches éparpillées sur le sol, dont l'une est illuminée et pointe vers le haut, comme si elle était prête à décoller. Cette image illustre l'exécution réussie à la première année de notre plan stratégique triennal, « Une vision, un objectif, un Calian 2026 », qui vise à atteindre un milliard de dollars de revenus tout en doublant son BAIIA ajusté<sup>1</sup> d'ici la fin de l'exercice 2026.

Kevin Ford, Président et chef de la direction, Calian Group Ltd.

## Table des matières

- 1 Faits saillants financiers sur 5 ans
- 2 Calian en un coup d'œil
- 4 Message du président du conseil
- 6 Message du président et chef de la direction
- 8 Indicateurs clés de performance
- 10 Perspectives d'avenir
- 12 Les segments opérationnels de Calian
- 14 TI et Cybersolutions
- 16 Santé
- 18 Technologies avancées
- 20 Apprentissage
- 22 Information sur les actions
- 23 Renseignements sur la société

<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (anglais).

<sup>2</sup> Le fonds de roulement est défini comme suit : (actifs à court terme moins les liquidités) - (passifs à court terme moins les dettes, les paiements de compléments de prix et les obligations locatives).

Prendre note que certaines informations incluses dans le rapport annuel sont prospectives et soumises à d'importants risques et incertitudes. Les résultats prévus dans ces déclarations peuvent être sensiblement différents des résultats réels. Veuillez-vous référer à la section Avis de non-responsabilité du rapport de gestion (anglais).

# Faits saillants financiers sur 5 ans

Pour les exercices clos le 30 septembre

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

	2024	2023	2022	2021	2020
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION</b>					
Revenus	746,6	658,6	582,2	518,4	432,3
Marge brute	254,0	204,2	169,2	126,7	89,2
BAIIA ajusté <sup>1</sup>	85,5	66,0	65,9	51,9	36,8
Bénéfice net	11,2	18,9	13,6	11,2	20,4
Bénéfice net ajusté <sup>1</sup>	51,7	40,5	44,0	37,2	23,5
<b>DONNÉES PAR ACTION</b>					
BAIIA ajusté par action – de base <sup>1</sup>	7,33	5,63	5,82	4,89	4,08
BAIIA ajusté par action – dilué <sup>1</sup>	7,13	5,62	5,80	4,85	4,02
Bénéfice net par action – de base	0,95	1,61	1,19	1,08	2,25
Bénéfice net par action – dilué	0,93	1,61	1,19	1,07	2,23
BPA ajusté – de base <sup>1</sup>	4,36	3,45	3,88	3,51	2,60
BPA ajusté – dilué <sup>1</sup>	4,33	3,45	3,87	3,50	2,59
Flux de trésorerie opérationnel disponible par action – de base <sup>1</sup>	4,92	3,83	4,16	3,27	3,08
Flux de trésorerie opérationnel disponible par action – dilué <sup>1</sup>	4,86	3,81	4,13	3,24	3,03
Dividendes par action	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12
<b>RATIOS FINANCIERS</b>					
Marge bénéficiaire brute	34,0 %	31,0 %	29,1 %	24,4 %	20,6 %
Marge de BAIIA ajusté <sup>1</sup>	11,5 %	10,0 %	11,3 %	10,0 %	8,5 %
Conversion de flux de trésorerie opérationnel disponible <sup>1</sup>	68 %	68 %	72 %	66 %	76 %
Ratio actuel	1,3	1,4	1,4	2,2	2,2
Fonds de roulement sur les revenus <sup>2</sup>	7 %	14 %	14 %	17 %	21 %
Dette nette sur le BAIIA ajusté <sup>1</sup>	0,4x	0,1x	n/a	n/a	n/a
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>					
Liquidités et équivalents de liquidités	51,8	33,7	42,6	78,6	24,2
Actifs à court terme	276,8	264,5	296,5	262,2	202,6
Total des actifs	707,9	585,7	547,2	458,0	331,1
Passif à court terme	214,6	195,1	211,7	121,2	92,7
Fonds de roulement <sup>2</sup>	55,2	89,6	79,5	90,5	91,8
Capitaux propres	326,8	328,3	305,2	292,4	200,4
<b>FLUX DE TRÉSORERIE</b>					
Flux de trésorerie générés (utilisés) par les activités d'exploitation	87,2	56,8	43,1	46,5	(2,8)
Flux de trésorerie générés (utilisés) par les activités de financement	30,5	13,9	(6,2)	64,4	45,0
Flux de trésorerie générés (utilisés) par les activités d'investissement	(99,7)	(79,6)	(72,9)	(56,6)	(35,2)
Flux de trésorerie opérationnel disponible <sup>1</sup>	58,2	44,8	47,2	34,7	27,9

# Calian en un coup d'œil

Calian 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, au Royaume-Uni et en Europe. 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 (**TSX: CGY**).

## Mission

Calian aide le monde à communiquer, à innover, à apprendre et à mener une vie saine et sécuritaire.

## Valeurs

- Engagement envers le client
- Travail d'équipe
- Intégrité
- Innovation
- Respect

## Les quatre piliers de croissance

1. Fidélisation de la clientèle
2. Diversification de la clientèle
3. Innovation
4. Amélioration continue

## Proposition de valeur de l'investissement

### Affecter efficacement le capital

Construire une société évolutive de plusieurs milliards de dollars, axée sur un objectif précis, reposant sur des valeurs solides et connaissant une croissance rentable.

### Tirer parti des tendances du marché dans les segments essentiels à la mission qui sont pertinents à l'échelle mondiale

- Augmentation du nombre de cyberattaques (segment TICS)
- Augmentation de la demande de soins de santé (segment Santé)
- Accélération des programmes spatiaux (segment Technologies avancées)
- Augmentation des tensions politiques mondiales (segment Apprentissage)

### Fixer des objectifs de croissance réalistes et atteignables d'ici la fin de l'exercice 2026

- Atteindre 1 G\$ de revenus grâce à une combinaison de croissance organique et d'acquisitions
- Enregistrer un BAIIA ajusté<sup>1</sup> de 125 M\$, reflétant une marge de 12,5 %
- Déployer 250 M\$ à 300 M\$ de capital pour des acquisitions
- Générer 36 M\$ à 43 M\$ de BAIIA ajusté<sup>1</sup> à partir d'acquisitions
- Convertir environ 70 % du BAIIA ajusté<sup>1</sup> en flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup>
- Maintenir un ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté<sup>1</sup> inférieur à 2,5x

### Franchir des étapes clés au cours de l'exercice 2024

- Nomination de Michael Tremblay au poste de président, TICS
- Nomination de Valérie Travain-Milone au poste de présidente, Technologies avancées
- Acquisition de Decisive Group (segment TICS)
- Acquisition des actifs nucléaires de MDA (segment Technologies avancées)
- Acquisition de Mabway (segment Apprentissage)
- Collaborations annoncées avec Microsoft et Walmart Canada
- Annonce d'une entente de commandite avec les Sénateurs d'Ottawa
- Dépassement de la barre des 200 M\$ de revenus dans trois segments
- Nouveaux contrats signés (brut) d'une valeur de 785 M\$
- Renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités

## Indicateurs clés de l'exercice 2024

747 M\$

Revenus

1,2 G\$

Carnet de commandes

5 800<sup>1</sup>

Main-d'œuvre

542 M\$

Capitalisation  
boursière

## Sources de revenus diversifiées

### CLIENTS

49 %  
commercial

51 %  
gouvernement

### GÉOGRAPHIE

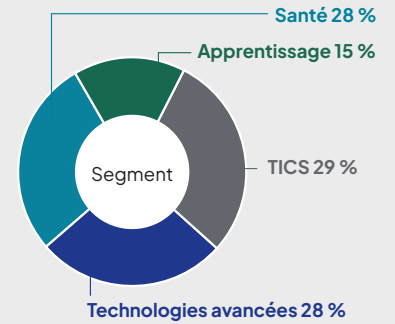
32 %  
international

68 %  
Canada

### OFFRE

30 %  
produits

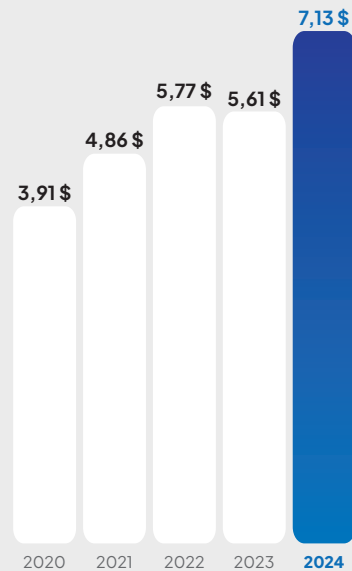
70 %  
services



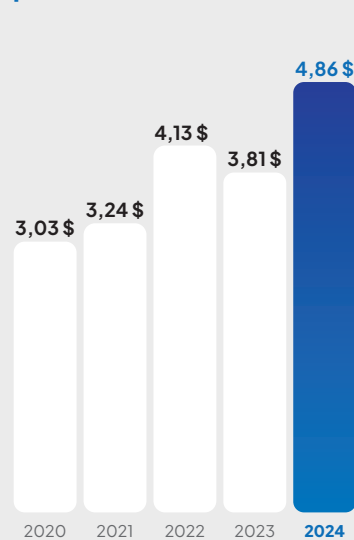
<sup>1</sup> Comprend 4 000 employés et 1 800 sous-traitants

## Créer de la valeur pour l'actionnaire

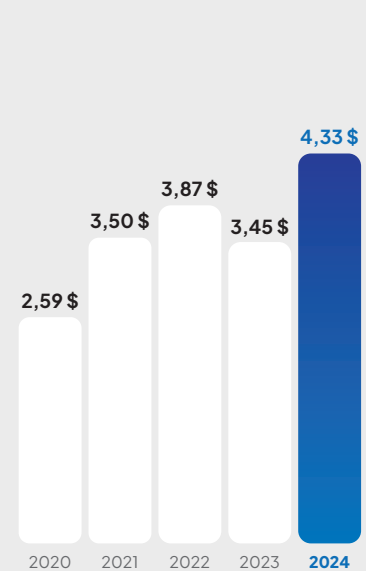
### BAIIA ajusté<sup>1</sup>/ par action diluée



### Flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup>/ par action diluée



### BPA ajusté<sup>1</sup>/ par action diluée



<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (anglais).



# Message du président du conseil

**Nous avons enregistré des résultats solides au cours de la première année de notre plan stratégique triennal *Une vision, un objectif, un Calian 2026*, et avons continué à diversifier avec succès nos sources de revenus et réalisé des progrès significatifs en ce qui concerne nos engagements environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Alors que nous réfléchissons à cette année transformatrice pour Calian, je suis fier de dire que nous avons non seulement enregistré de solides résultats financiers, mais que nous avons également placé la société sur une voie audacieuse de croissance et d'innovation pour les années à venir.**

Avec une croissance à deux chiffres prévue pour les revenus et le BAIIA ajusté<sup>1</sup> au cours de l'année à venir, nous sommes bien placés pour poursuivre nos plans d'expansion mondiale, investir dans de nouvelles solutions pour stimuler la croissance organique, poursuivre notre rythme de fusions et acquisitions et atteindre un milliard de dollars de revenus d'ici la fin de l'exercice 2026, la prochaine étape de notre parcours de croissance. Nous ne pensons pas que le cours actuel de notre action reflète nos solides performances financières et nos occasions de croissance, mais nous restons déterminés à réaliser notre vision et nous nous engageons à travailler sans relâche à l'amélioration du rendement pour les actionnaires.

## Des revenus record et une diversification continue

Les revenus ont augmenté de 13 % pour atteindre 747 millions de dollars, marquant ainsi le septième exercice consécutif de revenus records avec une croissance à deux chiffres. Grâce à notre exécution délibérée du plan stratégique *Une vision, un objectif, un Calian 2026*, nous avons continué à diversifier nos sources de revenus par client, par zone géographique et par offre, améliorant ainsi le profil de nos marges.

Les clients commerciaux ont représenté environ la moitié du total de nos revenus. Pour la première fois, nos revenus de clients internationaux ont dépassé la barre de 30 % du total, tandis que les revenus liés aux produits ont atteint la barre de 30 % de l'ensemble de nos revenus. Cette diversification planifiée nous a permis non seulement d'augmenter nos sources de revenus, mais aussi de renforcer la rentabilité et la résilience, ce qui nous a permis d'augmenter à la fois notre marge brute et notre marge du BAIIA ajusté<sup>1</sup> par rapport à l'année précédente.

Le bénéfice net s'est élevé à 11,2 millions de dollars ou 0,93 dollars par action diluée, ce qui représente un 23<sup>e</sup> exercice consécutif de croissance rentable. Si nous prenons en compte nos actifs incorporels, issus de notre programme réussi de fusions et d'acquisitions, le bénéfice net ajusté<sup>1</sup> et le BPA ajusté<sup>1</sup> s'élèvent respectivement à 51,7 millions de dollars et 4,33 dollars par action diluée.

## Objectif atteindre : un milliard de dollars

La croissance à deux chiffres de nos revenus nous a rapprochés de notre objectif triennal d'atteindre un milliard

de dollars de revenus et presque le double de notre BAIIA ajusté<sup>1</sup>. Bien que ces objectifs soient ambitieux, ils sont tout à fait à notre portée. En effet, après la première année, nous sommes sur la bonne voie avec notre plan. En outre, l'exercice 2025 devrait être une nouvelle année record, avec une croissance à deux chiffres des revenus et du BAIIA ajusté<sup>1</sup>, ce qui nous rapprochera encore plus de notre objectif. Le conseil d'administration a une confiance absolue dans la capacité de l'équipe de direction à poursuivre la stimulation de la croissance et à réaliser les objectifs fixés dans le plan stratégique *Une vision, un objectif, un Calian 2026*.

## Aller de l'avant sur la voie de notre engagement ESG

En plus de notre solide performance financière, nous avons continué à aller de l'avant dans notre engagement ESG en mettant en œuvre plusieurs initiatives.

Sur le plan environnemental, conformément aux recommandations du Groupe de travail sur l'information financière relative aux changements climatiques, nous avons effectué une analyse du scénario climatique et élaboré un cadre permettant à Calian d'évaluer systématiquement les risques et les occasions liés au climat. Ce cadre sera utilisé pour définir les principales priorités et mesures dans le cadre de nos efforts en vue d'atteindre la carboneutralité. Nos efforts en matière de climat ne se limitent pas à la gestion des risques, ils visent à ouvrir la voie à un avenir durable qui profitera à toutes les parties prenantes. Les risques et les occasions liés au climat seront intégrés dans notre registre de gestion du risque d'entreprise et constituent un élément clé des critères de la deuxième étape du Défi carboneutre. En outre, pour le deuxième exercice consécutif, nous avons participé au Carbon Disclosure Project (CDP).

Sur le plan social, afin de soutenir l'engagement des employés et de leur permettre de consulter les heures de bénévolat et les contributions caritatives qu'ils peuvent effectuer, nous avons lancé la plateforme de dons communautaires Calian CARES pour les employés et annoncé un programme trimestriel de causes sociales du personnel qui sera mis en place en 2025. De plus, nous avons reçu la certification de niveau « engagé » de l'Accréditation de partenariat en relations autochtones (PAIR) du Conseil canadien pour les entreprises autochtones, qui renforce notre engagement à soutenir la

<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (en anglais).

« Au cours des cinq dernières années, Calian a enregistré des taux de croissance annuels composés de 15 % pour les revenus et de 23 % pour le BAIIA ajusté<sup>1</sup>. »

chaîne d'approvisionnement et l'expansion des affaires des entreprises autochtones.

Sur le plan de la gouvernance, nous avons mis en place de nouvelles politiques, notamment la Politique de lutte contre l'esclavage moderne et la traite des personnes et la déclaration connexe qui décrit les mesures que nous prenons pour prévenir l'esclavage et la traite des êtres humains dans nos activités et nos chaînes d'approvisionnement. Nous avons également publié notre Code de conduite des fournisseurs pour s'assurer que tous nos fournisseurs adhèrent aux pratiques éthiques, aux normes de sécurité des conditions de travail et au traitement équitable de tous les employés de Calian. Enfin, nous avons renforcé notre programme de protection des renseignements personnels ainsi que l'identification et le signalement des risques.

Nos efforts en matière d'ESG sont plus que des cases à cocher dans un programme d'entreprise : ils visent à construire un avenir durable, inclusif et éthique, non seulement pour Calian, mais également pour les communautés que nous servons. Le conseil d'administration se consacre à l'avancement du programme d'ESG de la société, qui s'aligne sur nos valeurs fondamentales et définit notre identité organisationnelle. Nous sommes enthousiastes à l'idée de poursuivre ce parcours et nous nous engageons à ne pas seulement respecter les normes ESG, mais à les dépasser à l'avenir.

#### Miser sur la création de valeur pour l'actionnaire

Au cours des cinq dernières années, malgré des taux de croissance annuels composés de 15 % pour les revenus et de 23 % pour le BAIIA ajusté<sup>1</sup>, le cours de notre action est resté dans une fourchette délimitée. Nous ne pensons pas que le cours actuel de notre action reflète la valeur actuelle de la société et son potentiel de croissance prometteur, d'autant plus que nous sommes sur la bonne voie avec notre ambitieux plan stratégique triennal après une année d'exécution.

Pour y remédier, nous avons mis en place une offre publique de rachat dans le cours normal de nos activités en septembre 2023 et l'avons renouvelée en septembre dernier afin de soutenir nos actions pendant que nous travaillons à la mise en œuvre de notre plan stratégique. Nous continuons également à offrir aux actionnaires un rendement au moyen de nos dividendes de longue date. Nous sommes convaincus que la poursuite de la mise en œuvre de notre stratégie

permettra de générer de la valeur pour les actionnaires, pendant que nous continuons à tenir nos engagements en matière de croissance.

Pour conclure, je pense que nous ne faisons que commencer à effleurer notre potentiel. Grâce à la solidité collective de notre équipe, aux vents favorables de nos principaux marchés ciblés et à la confiance de nos actionnaires, nous sommes prêts à accomplir des réalisations encore plus importantes dans les années à venir. Au nom du conseil d'administration, je voudrais remercier notre équipe de direction et tous les employés pour leurs efforts inlassables et leur dévouement inébranlable. Nous remercions nos actionnaires pour leur soutien indéfectible en ces temps difficiles pour le cours de notre action. Votre confiance est vraiment inestimable.



**George Weber**

Président du conseil



# Message du président et chef de la direction

**Au cours de l'exercice 2024, nous avons allumé l'étincelle qui propulse Calian vers de nouveaux sommets extraordinaires. Nous avons connu une nouvelle année record, avec une croissance à deux chiffres des revenus et un BAIIA ajusté<sup>1</sup> record. Nous avons avancé dans notre programme de fusions et d'acquisitions, nous avons investi dans l'innovation, nous avons poursuivi notre démarche d'amélioration continue, nous avons accueilli de nouveaux membres dans notre équipe, nous avons signé et décroché de nouveaux contrats et nous avons clôturé l'exercice avec un carnet de commandes de 1,2 milliard de dollars. Nous avons pu accomplir tout cela tout en maintenant un bilan solide.**

## Une année record avec une croissance à deux chiffres

Les revenus ont augmenté de 13 % pour atteindre le niveau record de 747 millions de dollars, grâce à la croissance des quatre segments d'exploitation. Cette augmentation découle d'une combinaison d'une croissance par acquisitions (Calian Pacific Teleport, Decisive Group, les actifs nucléaires de MDA et Mabway) et d'une croissance organique, grâce à notre segment Santé.

Chaque étape franchie cette année représente plus qu'une simple réussite financière : elle marque notre volonté d'entamer le prochain chapitre de notre histoire de croissance. La marge brute a poursuivi sa hausse pour dépasser la barre des 200 millions de dollars et a augmenté pour atteindre 34 %, son niveau le plus élevé pour une seule année. Le BAIIA ajusté<sup>1</sup> a augmenté de 30 % pour atteindre un niveau record de 86 millions de dollars, grâce à la contribution à plus forte marge des récentes acquisitions et à la croissance des revenus dans tous les segments. Par conséquent, la marge du BAIIA ajusté<sup>1</sup> a augmenté pour atteindre 11,5 %.

## Miser sur nos quatre piliers de croissance

Nous avons continué à nous concentrer sur nos quatre piliers de croissance (Fidélisation de la clientèle, Diversification de la clientèle, Innovation et Amélioration continue) dans l'ensemble de l'organisation.

Nous avons renouvelé, décroché et signé plusieurs nouveaux contrats d'une valeur de 785 millions de dollars, conservant et diversifiant ainsi notre clientèle. Les contrats les plus importants ont été conclus avec General Dynamics Mission Systems – Canada, Walmart Canada, l'OTAN, l'Agence spatiale canadienne, Télésat, les Forces armées canadiennes, l'Académie canadienne de la Défense (ACD) et le Groupe de la Génération du personnel militaire. Ce portefeuille diversifié montre comment notre approche centrée sur le client continue à renforcer les relations et à créer de nouvelles occasions, même en dépit de vents contraires à court terme dans certains secteurs d'activité.

Pour soutenir notre objectif de devenir un fournisseur mondial de solutions essentielles qui permettent de mener à bien des missions, nous avons investi près de 12 millions de dollars dans la recherche et le développement, en misant sur

des technologies qui repoussent les frontières des possibilités. Nous avons participé au programme Accélérateurs technologiques canadiens pour la santé numérique au Royaume-Uni, nous avons amélioré notre plateforme Corolar Virtual Care™ avec de nouvelles fonctionnalités, nous avons exploité l'IA<sup>2</sup> pour renforcer MaestroEDE™ de Calian, un outil de gestion d'exercices pour la formation militaire à l'échelle mondiale, et nous avons effectué une transition vers la plateforme de cybersécurité Microsoft Sentinel.

Enfin, en ce qui concerne l'amélioration continue, nous avons poursuivi l'optimisation de nos opérations, ce qui a un effet positif sur nos marges brutes et de BAIIA ajusté<sup>1</sup>. Notre souci d'efficacité opérationnelle ne se limite pas à la réduction des coûts, il s'agit d'orienter Calian de manière à ce qu'elle puisse s'adapter efficacement à la croissance future.

## Déployer le capital avec prudence

Grâce à notre solide performance financière, nous avons généré 87 millions de dollars de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation. Nous avons utilisé nos liquidités et une partie de nos facilités de crédit principalement pour réaliser des acquisitions.

Nous avons acquis Decisive Group, un chef de file dans le domaine des services d'infrastructure de TI et de cybersécurité en Ontario, ce qui nous a permis d'améliorer nos aspects économiques unitaires dans ce domaine. Nous avons également acquis les actifs nucléaires de MDA en Ontario, ajoutant ainsi de nouvelles capacités et de nouveaux services à nos activités nucléaires actuelles. Enfin, nous avons acquis Mabway au Royaume-Uni, un chef de file dans la gestion de solutions de simulations militaires à grande échelle, renforçant et élargissant ainsi nos relations avec le ministère de la Défense du Royaume-Uni.

Ces acquisitions étaient des investissements stratégiques destinés à renforcer notre position unique sur le marché, à continuer à nous positionner dans nos marchés de croissance ciblés et à améliorer nos marges dans le but d'assurer une rentabilité à long terme.

Nous avons également utilisé nos liquidités pour offrir un rendement aux actionnaires sous forme de dividendes et de rachats d'actions. En effet, nous avons renouvelé notre offre

<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (en anglais)

<sup>2</sup> IA: intelligence artificielle



« Les acquisitions réalisées au cours de l'exercice 2024 nous ont permis de renforcer notre singularité sur le marché, de continuer à nous positionner dans nos marchés de croissance ciblés et d'améliorer nos marges dans le but d'assurer une rentabilité à long terme. »

publique de rachat dans le cours normal de nos activités en septembre afin de continuer à améliorer la valeur pour les actionnaires.

Nous avons clôturé l'exercice avec un ratio de levier financier de 0,4x ce qui nous positionne bien pour notre croissance future.

#### **Sur la bonne voie pour atteindre les objectifs du plan triennal**

Nous avons clôturé sur une note de succès la première année de notre plan stratégique triennal Une vision, un objectif, un Calian 2026. Nos résultats financiers, le succès du déploiement de capital pour les fusions et acquisitions ainsi que la solidité de notre bilan confirment que nous sommes sur la bonne voie pour atteindre nos objectifs et nous orientent vers une croissance continue à long terme. Nous sommes très confiants dans notre capacité à atteindre nos objectifs de croissance, compte tenu des vents favorables qui soufflent sur nos marchés de croissance (augmentation du nombre de cyberattaques, augmentation des programmes d'exploration spatiale, croissance de la demande de soins de santé et tensions géopolitiques), d'un solide portefeuille d'acquisitions et d'une capacité de financement.

Au cours de l'année, nous avons accueilli deux nouveaux membres dans notre équipe compétente de hauts dirigeants. Nous avons nommé Mike Tremblay au poste de président, TICS et Valérie Travain-Milone au poste de présidente, Technologies avancées. Je suis enthousiaste à l'idée de leur vision renouvelée et du potentiel de ce qu'ils peuvent réaliser avec leurs équipes dévouées pour orienter Calian durant sa prochaine phase de croissance.

Pour conclure, je tiens à remercier nos actionnaires pour leur soutien continu, nos employés pour leur dévouement inébranlable, nos clients pour leur confiance et notre conseil d'administration pour sa conviction en notre vision. Nous faisons ce voyage ensemble et, grâce à votre confiance, nous façonnons l'avenir de Calian en tant que société de plusieurs milliards de dollars axée sur les solutions essentielles qui permettent de mener à bien des missions.



**Kevin Ford**

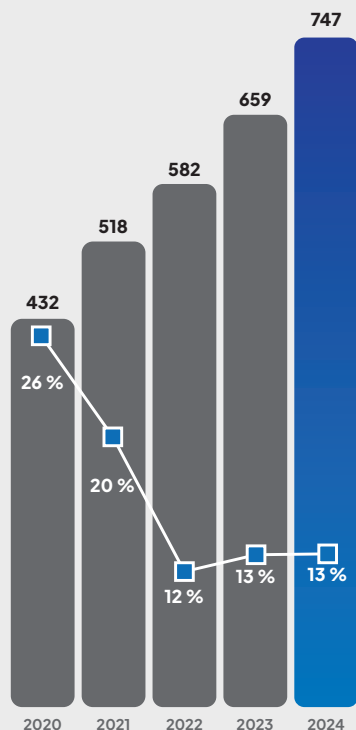
Président et chef de la direction



# Indicateurs clés de performance

## Revenus et croissance des revenus

(en millions de \$, sauf %)

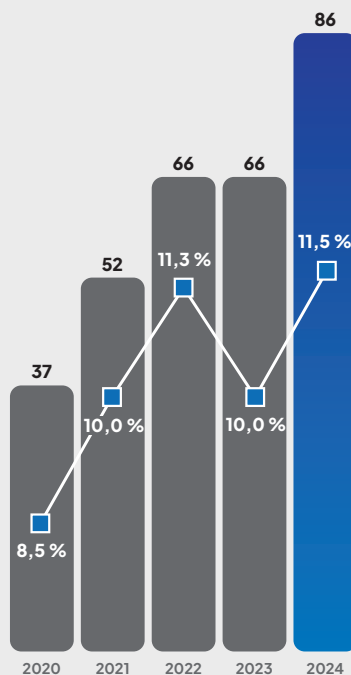


- Revenus
- Croissance des revenus

Les revenus ont augmenté de 13 % pour atteindre 747 millions de dollars au cours de l'exercice 2024 par rapport à l'exercice 2023, conformément au plan stratégique triennal de la société. La croissance des acquisitions a été de 11 % et a été générée par la contribution pour l'exercice entier de Hawaii Pacific Teleport, qui a été clôturée au cours de l'exercice 2023, ainsi que par les acquisitions de Decisive Group, de Mabway et des actifs nucléaires de MDA, qui ont toutes été clôturées au cours de l'exercice 2024. La croissance organique a été de 2 %, principalement grâce au segment Santé.

## BAlIA ajusté<sup>1</sup> et marge de BAlIA ajusté<sup>1</sup>

(en millions de \$, sauf la marge)

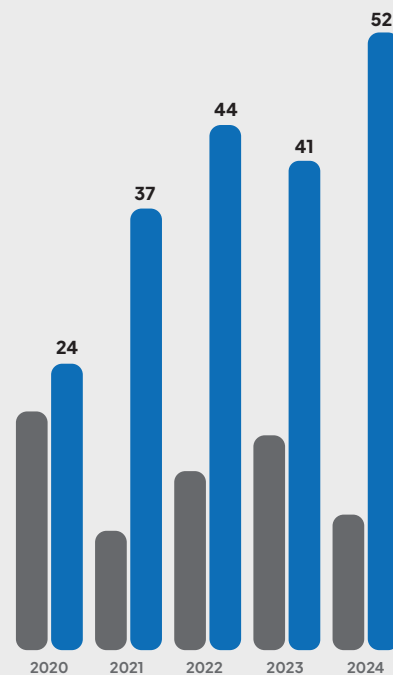


- BAlIA ajusté<sup>1</sup>
- Marge de BAlIA ajusté<sup>1</sup>

Le BAlIA ajusté<sup>1</sup> a augmenté de 30 % pour atteindre 86 millions de dollars au cours de l'exercice 2024 par rapport à l'exercice 2023, conformément au plan stratégique triennal de la société. Cette croissance découle de la contribution à plus forte marge des acquisitions récentes et de la croissance organique des revenus du segment Santé. En conséquence, la marge du BAlIA ajusté<sup>1</sup> a augmenté pour s'établir à 11,5 % au cours de l'exercice 2024, contre 10,0 % au cours de l'exercice 2023.

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

(en millions de \$)

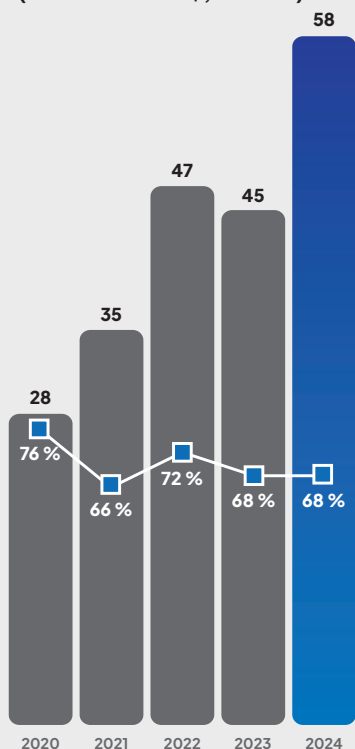


- Bénéfice net
- Bénéfice net ajusté<sup>1</sup>

Le bénéfice net ajusté<sup>1</sup> a augmenté de 28 % pour s'établir à 52 millions de dollars, soit 4,33 dollars par action diluée, au cours de l'exercice 2024, contre 41 millions de dollars, soit 3,45 dollars par action diluée, au cours de l'exercice 2023.

## Flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup> et conversion de flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup>

(en millions de \$, sauf %)

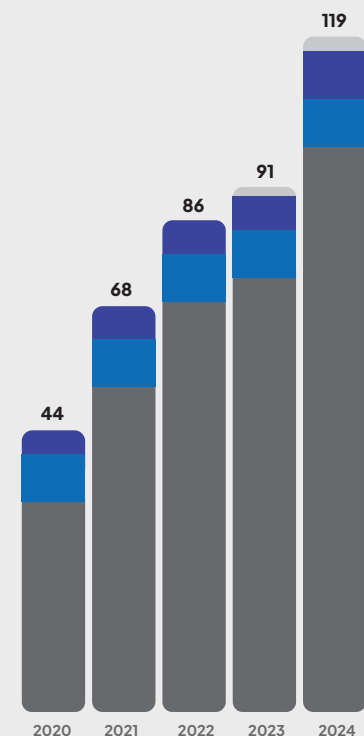


- Flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup>
- Conversion de flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup>

Calian a généré 58 millions de dollars de flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup> au cours de l'exercice 2024, soit une augmentation de 29 % contre 45 millions de dollars au précédent exercice. Cela représente un taux de conversion du flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup> à partir du BAIIA ajusté<sup>1</sup> de 68 %, conformément au plan stratégique triennal de la société.

## Affectation des capitaux

(en millions de \$)

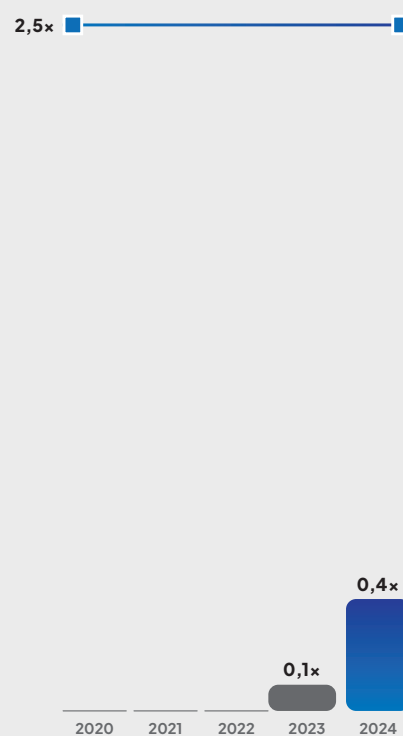


- Acquisitions
- Dividendes
- Capex
- Rachats d'actions

Au cours de l'exercice 2024, Calian a continué d'adopter une approche disciplinée en matière de déploiement du capital, en vue d'obtenir un rendement maximal pour les montants investis. La société a investi 88 millions de dollars dans des acquisitions, conformément à son plan triennal. Elle a également investi 12 millions de dollars dans des dépenses en immobilisation et a remis du capital à ses actionnaires en versant des dividendes pour 13 millions de dollars et en rachetant des actions pour 6 millions de dollars.

## Dettes nette<sup>1</sup> sur le BAIIA ajusté<sup>1</sup>

(ratio)



- Dette nette<sup>1</sup>
- Dette nette à l'adj BAIIA<sup>1</sup>

Calian a terminé l'exercice 2024 avec une dette nette<sup>1</sup> de 38 millions de dollars, ce qui représente un ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté<sup>1</sup> de 0,4x, bien en deçà de son seuil supérieur de 2,5x.

<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (en anglais).

# Perspectives d'avenir

Le 1<sup>er</sup> octobre 2023, nous avons lancé notre nouveau plan stratégique triennal intitulé *Une vision, un objectif, un Calian 2026*. Guidé par notre mission et nos valeurs, l'objectif de ce nouveau plan est d'atteindre des revenus d'un milliard de dollars, ce qui constitue une nouvelle étape dans notre parcours visant à établir une société évolutive de croissance à l'échelle mondiale et axée sur les solutions essentielles qui permettent de mener à bien des missions.

## Mise à jour sur le plan stratégique triennal

		CIBLE DE L'EXERCICE 2026	RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2024	ÉTAT
RÉSULTATS FINANCIERS	Croissance des revenus	15 % par an	13 %	Sur la bonne voie
	BAlIA ajusté <sup>1</sup>	125 M\$	86 M\$	Sur la bonne voie
FUSIONS ET ACQUISITIONS	Déploiement du capital dans les fusions et acquisitions	250 M\$ à 300 M\$	88 M\$	Sur la bonne voie
	BAlIA ajusté <sup>1</sup> généré par les acquisitions	36 M\$ à 43 M\$	19 M\$	Supérieur aux prévisions
FINANCEMENT	Conversion de flux de trésorerie opérationnel disponible <sup>1</sup>	70 %	68 %	Sur la bonne voie
	Ratio de levier (dette nette <sup>1</sup> sur BAlIA ajusté <sup>1</sup> )	Moins de 2,5x	0,4x	Supérieur aux prévisions

Un an plus tard, je suis ravi de vous annoncer que nous sommes en voie de réaliser notre plan stratégique dans nos trois secteurs cibles, à savoir les résultats financiers, les fusions et acquisitions et le financement.

En ce qui concerne nos résultats financiers, nous avons augmenté les revenus de 13 % par rapport à l'exercice financier 2023, conformément à notre objectif sur trois ans de 15 %. La croissance des acquisitions a représenté 11 % et la croissance organique 2 %. Nous avons généré 86 millions de dollars de BAlIA ajusté<sup>1</sup>, soit une croissance de 30 % par rapport à l'exercice 2023, ce qui représente un tiers de notre objectif sur trois ans.

En outre, nous avons avancé dans notre programme de fusions et d'acquisitions et réalisé trois acquisitions (Decisive Group, les actifs nucléaires de MDA et Mabway) et payé des compléments de prix pour une contrepartie totale de 88 millions de dollars, soit environ un tiers de notre objectif sur trois ans. Sur une base annuelle, ces acquisitions devraient générer 19 millions de dollars de BAlIA ajusté<sup>1</sup>, soit environ la moitié de notre objectif sur trois ans.

Ces résultats solides nous ont permis de générer un flux de trésorerie opérationnel disponible<sup>1</sup> de 58 millions de dollars, ce qui représente un taux de conversion de 68 % du BAlIA ajusté<sup>1</sup>, conformément à notre objectif sur trois ans. Nous avons terminé l'exercice avec un ratio de levier financier de la dette nette<sup>1</sup> sur le BAlIA ajusté<sup>1</sup> de 0,4x, bien en deçà de notre seuil supérieur de 2,5x.

Pour l'exercice 2025, soit le deuxième exercice de notre ambitieux plan stratégique triennal, nous prévoyons une croissance à deux chiffres des revenus et du BAlIA ajusté<sup>1</sup> par rapport à l'exercice 2024. Parvenir à ces résultats représenterait notre huitième exercice consécutif de croissance à deux chiffres des revenus ainsi qu'un BAlIA<sup>1</sup> ajusté record.

### Dépasser notre objectif d'un milliard de dollars

Atteindre un milliard de dollars de revenus d'ici la fin de l'exercice financier 2026 est la prochaine étape clé de notre parcours. Notre objectif ultime est de devenir une société mondiale de plusieurs milliards de dollars qui, grâce à la croissance organique et par des acquisitions, offre des solutions essentielles qui permettent de mener à bien des missions.

La mise en œuvre réussie de cette stratégie se traduira par une activité à forte croissance et à plus forte marge. Elle créera également de la valeur à long terme pour les actionnaires.

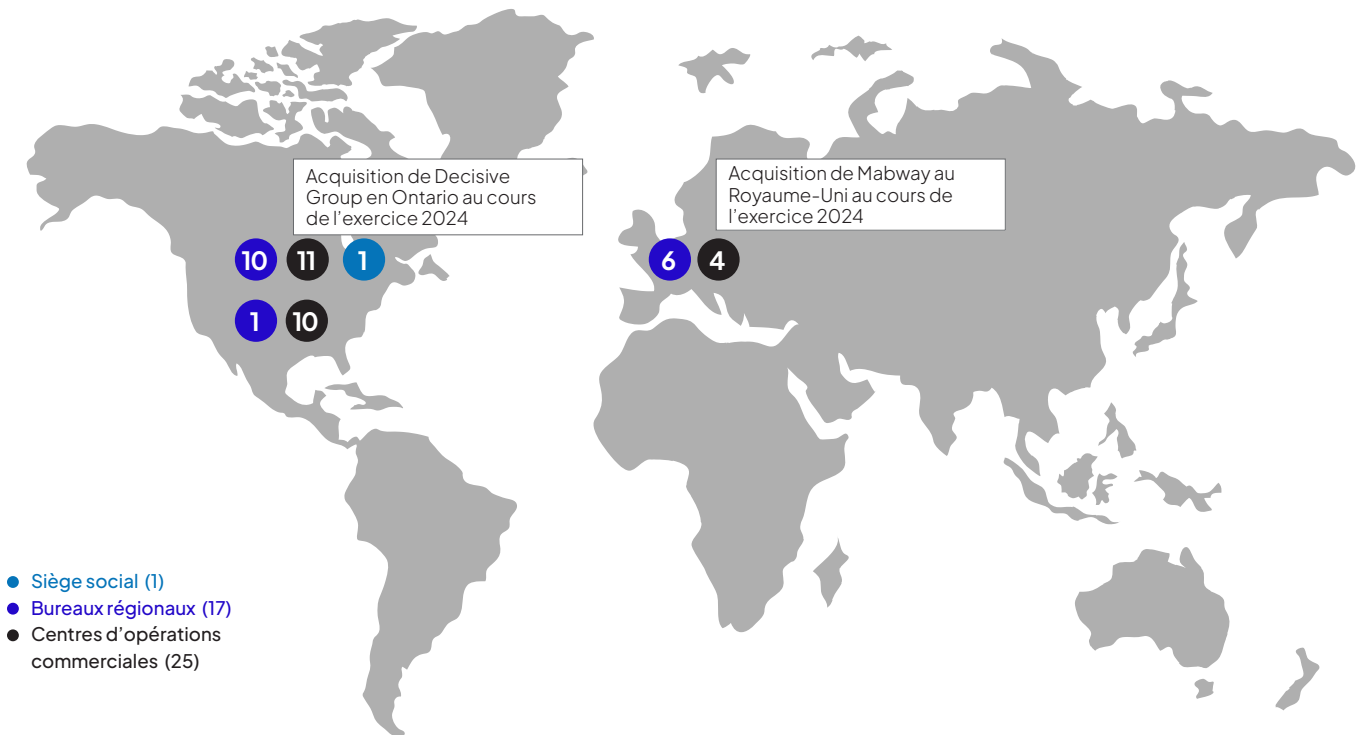


**Kevin Ford**  
Président et chef de la direction

<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (en anglais).

# Élargissement de l’empreinte mondiale

Calian exerce ses activités sur 7 continents et dans 44 pays.



## Une équipe travaillant ensemble

### Équipe de direction



**Kevin Ford**  
Chef de la direction



**Patrick Houston**  
Chef de la direction financière et du développement



**Sue Ivay**  
Chef de la direction des ressources humaines



**Michael Muldner**  
Chef de l'information et de la technologie



**Robin Richardson**  
Vice-présidente principale, Marketing et communications



**Carisa Gordon**  
Vice-présidente principale, Affaires juridiques et protection de la vie privée



**Valérie Travain-Milone**  
Président, Technologies avancées



**Michael Tremblay**  
Président, TI et cybersolutions



**Don Whitty**  
Président, Apprentissage



**Derek Clark**  
Président, Santé



# Les segments opérationnels de Calian

Les quatre segments opérationnels de Calian offrent de la diversité et de la stabilité. Ce modèle d'affaires permet à Calian de capitaliser sur des occasions uniques lors de la reprise de certains marchés tout en étant mieux équipé pour faire face à des ralentissements dans d'autres marchés.

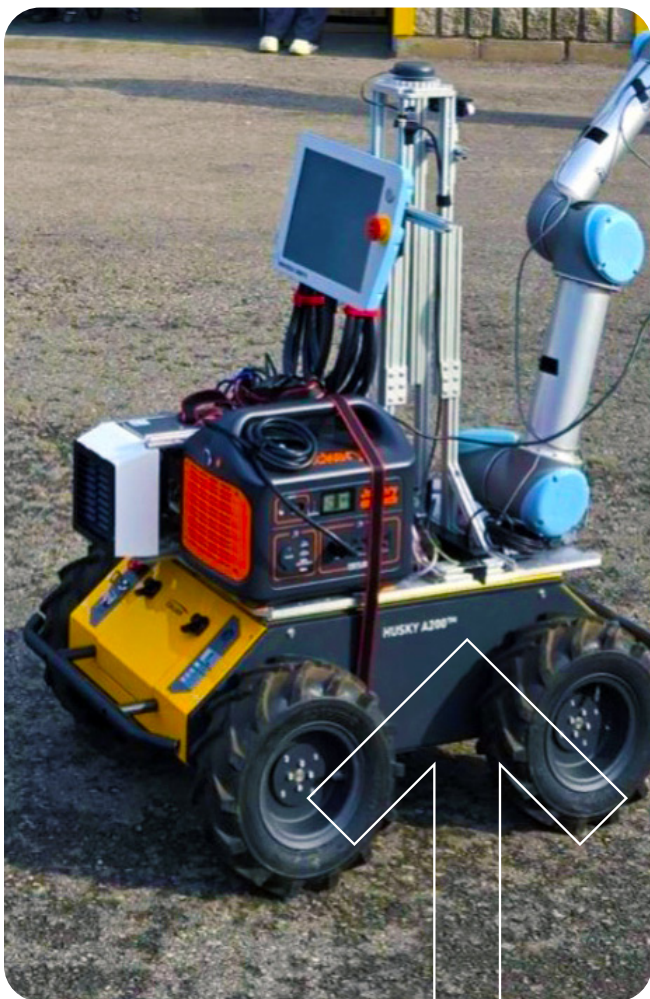
## 1 TI et Cybersolutions



## 2 Santé



# 3 Technologies avancées



# 4 Apprentissage





# TI et Cybersolutions



Offre des solutions de TI et de cybersécurité aux organisations des secteurs public et privé dans divers secteurs verticaux.

## Résultats de l'exercice 2024

**214 M\$**

Revenus

**40 %**

Marge brute

**29 M\$**

BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**13 %**

Marge de BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**137 M\$**

Carnet de commandes

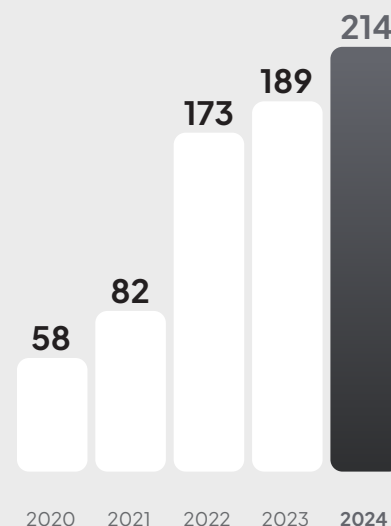
**231 M\$**

Nouveaux contrats signés (brut)

## Faits saillants

- Nomination de Michael Tremblay en tant que nouveau président, TICS.
- Acquisition de Decisive Group, une société de services d'infrastructure de TI et de cybersécurité en Ontario.
- Annonce d'une collaboration avec Microsoft pour offrir des solutions de cybersécurité évolutives et basées sur l'infonuagique grâce à l'adoption de Microsoft Sentinel (« Sentinel »).
- Signature de nouveaux contrats d'une valeur brute de 231 millions de dollars, notamment un d'une valeur maximale de 90 millions de dollars sur six ans, pour des services de TI et de développement de logiciels avec General Dynamics Mission Systems.
- Calian figure sur plusieurs listes de CRN<sup>2</sup> (Tech Elite 250; Managed Service Provider 500; Solution Provider 500).

## Revenus sur 5 ans (en millions de \$)



La croissance des revenus au cours de l'exercice 2022 a été stimulée par l'acquisition des actifs de Computex en mars 2022.

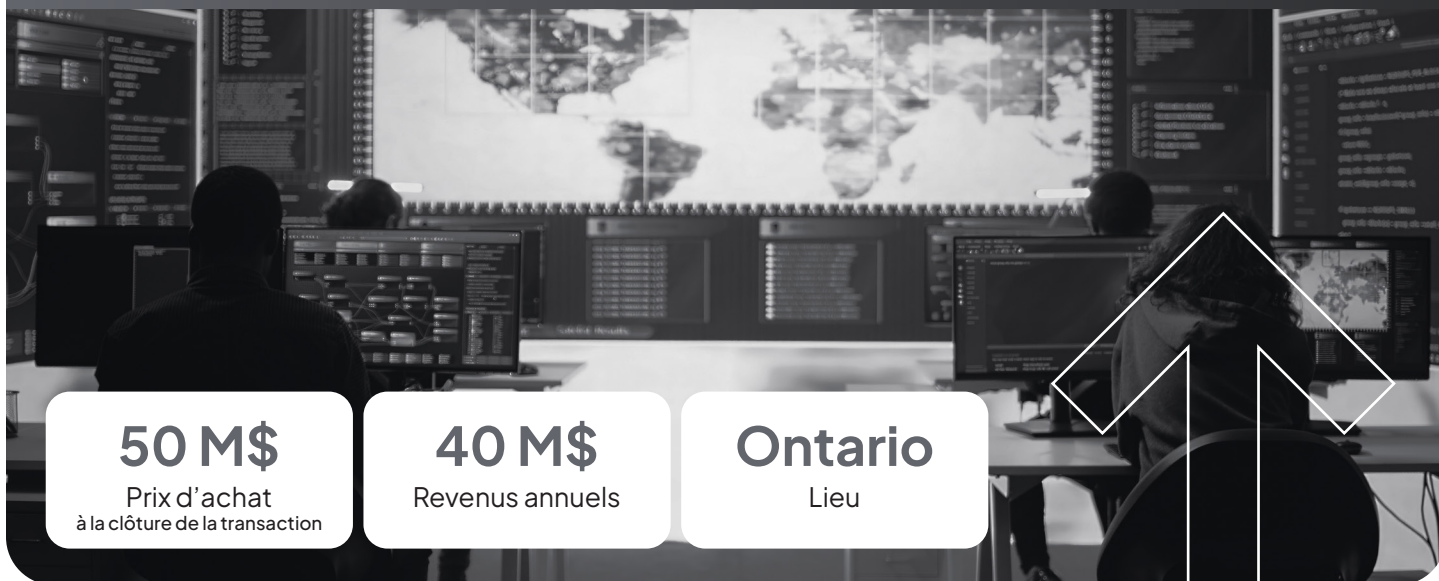
## Acquisition

### Decisive Group – 1<sup>er</sup> décembre 2023

Chef de file dans le domaine des services d'infrastructure de TI et de cybersécurité dans la région de l'Ontario. Elle conçoit, construit et entretient l'infrastructure de TI des entreprises et le nuage hybride, et gère et protège les données. Sa clientèle se compose principalement de ministères et d'organismes du gouvernement du Canada ainsi que de quelques clients de commerces et d'entreprises bien établis.

#### JUSTIFICATION STRATÉGIQUE :

- Améliorer les aspects économiques unitaires grâce à une plus grande échelle
- Compléter le portefeuille actuel de TI et de cybersolutions en Amérique du Nord
- Créer des synergies avec les clients actuels dans le domaine de la défense et de la sécurité



**50 M\$**

Prix d'achat  
à la clôture de la transaction

**40 M\$**

Revenus annuels

**Ontario**

Lieu

## Bilan de l'exercice et perspectives d'avenir

### Réinitialisation de la stratégie en 2024

Malgré les vents contraires de la macroéconomie, le segment TICS a mis en place une nouvelle équipe de direction, a fait passer les activités à une stratégie régionale de mise sur le marché et a amélioré les systèmes et les processus, y compris les solutions propulsées par l'intelligence artificielle (IA). Il a également finalisé l'acquisition stratégique de Decisive Group, ce qui lui a permis d'étendre ses services d'infrastructure de TI et de cybersolutions au Canada et d'accroître sa part de portefeuille auprès du gouvernement. En outre, la collaboration avec Microsoft représente un élément clé de sa stratégie en matière de cybersécurité et de données utilisant l'IA, ouvrant la voie à des solutions évolutives et infonuagiques qui stimuleront la croissance future et feront de Calian un chef de file de confiance dans le domaine de la cybersécurité.

### Concentration sur les occasions de la cybersécurité en 2025

Le segment TICS augmentera ses investissements en personnel et en technologie afin de soutenir la solution Sentinel pour ses clients dans le domaine de la cybersécurité. Cela devrait stimuler la croissance des revenus dans les années à venir. Il poursuivra également l'intégration de Decisive Group et recherchera des acquisitions stratégiques dans des zones régionales ciblées.

« La stratégie de protection et d'habilitation, élaborée en partenariat avec Microsoft, positionne TICS de manière à devenir un chef de file en données et solutions propulsées par l'IA pour la protection en cybersécurité et les services d'habilitation en infonuagique, permettant à nos clients de garder une longueur d'avance sur l'évolution des menaces tout en effectuant une transformation numérique. »

**Michael Tremblay**  
Président, TICS

1 Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (en anglais).

2 Une marque de médias de The Channel Company.

# Santé

Offre des services de santé, des solutions pharmaceutiques et des technologies de santé numérique aux organisations des secteurs public et privé.

## Résultats de l'exercice 2024

**212 M\$**

Revenus

**26 %**

Marge brute

**39 M\$**

BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**18 %**

Marge de BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**626 M\$**

Carnet de commandes

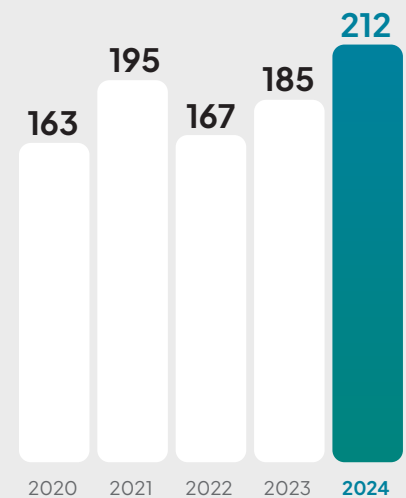
**166 M\$**

Nouveaux contrats signés (brut)

## Faits saillants

- Calian a accepté de collaborer avec Walmart Canada pour développer les capacités des pharmacies spécialisées du détaillant par l'octroi d'une licence pour la plateforme de santé numérique sur mesure Nexi™ de Calian.
- Une croissance importante a été enregistrée grâce au contrat de services de santé du ministère de la Défense nationale et aux services aux cliniciens.
- Calian a été sélectionnée pour participer au programme Accélérateurs technologiques canadiens sur la santé numérique au Royaume-Uni.
- Signature de nouveaux contrats d'une valeur brute de 166 millions de dollars, y compris une option de renouvellement d'un an avec les services de santé du ministère de la Défense nationale.
- Amélioration de la plateforme Corolar Virtual Care et intégration de nouvelles fonctionnalités pour faire progresser les soins de santé virtuels et l'interopérabilité.

## Revenus sur 5 ans (en millions de \$)



La croissance des revenus au cours de l'exercice 2021 a été stimulée par des contrats ponctuels liés à la pandémie de COVID-19.



## Collaboration

### Walmart Canada – 1<sup>er</sup> octobre 2024

Calian a accepté de collaborer avec Walmart Canada pour développer les capacités des pharmacies spécialisées du détaillant par l'octroi d'une licence pour la plateforme de santé numérique sur mesure Nexi™ de Calian dans l'ensemble du réseau de Walmart Canada formé de 331 pharmacies partout dans le pays.

#### AVANTAGES

- Offre une visibilité à la plateforme Nexi™ de Calian
- Illustre l'engagement de Calian à fournir des solutions de pointe en matière de soins de santé
- Soutient l'amélioration de l'accès aux médicaments spécialisés au Canada



**Pluriannuelle**

Durée

**331**

Pharmacies

**Canada**

Lieu

## Bilan de l'exercice et perspectives d'avenir

### Croissance avec les clients actuels en 2024

Le segment Santé a généré une croissance organique à deux chiffres, grâce à l'augmentation de la demande liée à son contrat à long terme de services de santé pour le ministère de la Défense nationale, ainsi qu'à plusieurs contrats de service aux cliniciens à court terme conclus avec divers organismes gouvernementaux. Il a également continué à faire des progrès pour activer ses services numériques en utilisant sa plateforme Nexi™, en intégrant des outils numériques dans les activités de l'ORC<sup>2</sup> pour améliorer la productivité et en continuant à numériser ses processus de recrutement pour tirer parti des nouvelles avancées en matière d'IA<sup>3</sup> et d'outils de productivité.

### Stimuler la croissance avec le développement d'affaires en 2025

Le segment Santé se concentrera sur la croissance du développement d'affaires. Il continuera à investir dans les ventes et le marketing, à explorer de nouveaux canaux de marché pour la santé numérique en tirant parti de son récent contrat avec Walmart et à se concentrer sur les nouveaux services de santé et les activités de solutions pharmaceutiques. Il recherchera également des acquisitions stratégiques dans le secteur des solutions pharmaceutiques.

« Le segment Santé a dépassé la barre des 200 millions de dollars de revenu au cours de cet exercice et nous sommes enthousiastes à l'idée de continuer à enrichir et élargir notre portefeuille de produits et de services en tirant parti de notre réseau de prestataires de soins de santé, de nos solutions numériques et de nos compétences en matière de gestion de projets complexes. »

**Derek Clark**  
président, Santé

1 Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (en anglais).

2 ORC : organisme de recherche sous contrat

3 IA : intelligence artificielle

# Technologies avancées



Le segment offre des services et des produits innovants qui améliorent la performance dans des secteurs clés, notamment les segments des communications spatiales, de la défense, des réseaux câblés et sans fil, du système mondial de navigation par satellite (GNSS), de la fabrication, de la technologie agricole et du nucléaire.

## Résultats de l'exercice 2024

**208 M\$**

Revenus

**40 %**

Marge brute

**42 M\$**

BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**20 %**

Marge de BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**125 M\$**

Carnet de commandes

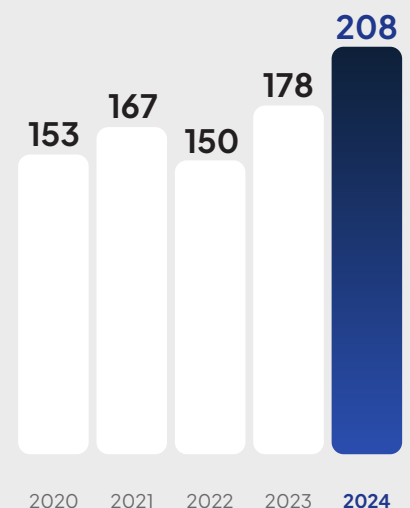
**192 M\$**

Nouveaux contrats signés (brut)

## Faits saillants

- Acquisition des actifs nucléaires de MDA.
- Nomination de Valérie Travain-Milone au poste de présidente, Technologies avancées.
- Calian a été sélectionnée par Télésat pour mettre en œuvre et déployer un système de gestion des éléments pour le réseau Lightspeed de Télésat.
- Calian a décroché un contrat auprès de l'Agence spatiale canadienne pour l'élaboration d'une solution de simulation des interférences du spectre.
- Collaboration avec Point One Navigation pour offrir un soutien aux antennes GNSS intelligentes pour Polaris RTK<sup>2</sup>.

## Revenus sur 5 ans (en millions de \$)



Les revenus de l'exercice 2022 ont été affectés par l'achèvement du plus grand projet de système terrestre jamais réalisé par la société.



## Acquisition

### Actifs nucléaires de MDA – 5 mars 2024

Fournit des services professionnels à l'industrie nucléaire canadienne, avec l'appui d'une équipe d'ingénieurs hautement spécialisés qui assurent la planification ainsi que la gestion de projets complexes pour les pannes nucléaires importantes et les projets de remise en état. L'équipe jouit d'une grande expérience en matière d'outillage pour les arrêts de centrales nucléaires.

#### JUSTIFICATION STRATÉGIQUE

- Profiter de la croissance du marché de la technologie nucléaire
- Ajouter de nouvelles capacités et de nouveaux services pour les activités nucléaires de Calian
- Améliorer la capacité à mieux servir Bruce Power, un client commun



**8 M\$**

Prix d'achat

**8 M\$**

Revenus annuels

**Ontario**

Lieu

## Bilan de l'exercice et perspectives d'avenir

### Marges en expansion en 2024

Le segment Technologies avancées a poursuivi l'expansion de sa marge de BAIIA ajusté<sup>1</sup> en générant des revenus accrus à partir de produits à plus forte marge, comme les solutions GNSS<sup>3</sup> et de technologie agricole, et à partir de la croissance de son portefeuille de produits global, y compris l'ajout de produits de test DOCSIS spécialisés de Rohde & Schwarz. Sa marge a également augmenté grâce à la performance supérieure de ses deux acquisitions récentes, Calian Pacific Teleport et les actifs nucléaires de MDA.

### Concentration sur les marchés à forte croissance en 2025

Le segment Technologies avancées se concentrera sur la croissance organique en élargissant davantage son portefeuille de produits au moyen d'améliorations et d'extensions. Il continuera également à exploiter sa technologie de pointe dans sa division des solutions spatiales pour répondre à la demande croissante de communications par satellite, d'observation terrestre et de connectivité dans l'espace lointain. Des investissements dans la vente et le marketing ainsi que dans la recherche et le développement seront nécessaires pour soutenir ces initiatives. En outre, il envisagera des acquisitions ciblées pour continuer à élaborer et à élargir son offre de produits et de services.

« L'augmentation des revenus provenant de notre portefeuille de produits favorisera l'expansion future des marges, nous permettra d'évoluer et d'offrir des services de qualité à nos clients. »

**Valérie Travain-Milone**

présidente, Technologies avancées

<sup>1</sup> Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a 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 (en anglais).

<sup>2</sup> RTK : cinématique en temps réel

<sup>3</sup> GNSS : système mondial de navigation par satellite

# Apprentissage



Collabore avec des clients du secteur privé, des gouvernements, de l'enseignement supérieur et de la défense pour mettre en œuvre des solutions d'apprentissage et de formation sur mesure, intégrant des technologies immersives qui améliorent les performances organisationnelles, répondent à divers besoins opérationnels et permettent aux équipes d'acquérir les compétences nécessaires pour répondre à l'évolution des exigences du secteur.

## Résultats de l'exercice 2024

**113 M\$**

Revenus

**27 %**

Marge brute

**18 M\$**

BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**16 %**

Marge de BAIIA ajusté<sup>1</sup>

**279 M\$**

Carnet de commandes

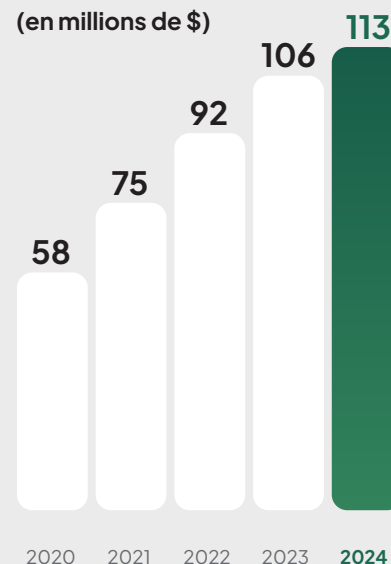
**196 M\$**

Nouveaux contrats signés (brut)

## Faits saillants

- Acquisition de Mabway, une société de formation à la défense au Royaume-Uni.
- Calian a gagné un nouveau contrat avec le GSSFC<sup>2</sup> des FAC<sup>3</sup> d'une valeur maximale de 23 millions de dollars sur quatre ans pour fournir une formation médicale militaire.
- Renouvellement d'un contrat de 10 millions de dollars pour la formation militaire avec l'ACD<sup>4</sup> et le GGPM<sup>5</sup>.
- Renforcement des investissements en recherche et développement afin d'accroître les capacités technologiques permettant d'assurer une formation militaire interopérable à l'échelle mondiale. Par exemple, VCCI<sup>6</sup> a accru l'interopérabilité avec les principales applications de l'OTAN et les capacités d'IA<sup>7</sup> de MaestroEDE™ de Calian ont été améliorées.
- Répercussions des réductions budgétaires à court terme des FAC<sup>3</sup> au cours du second semestre de l'année.

## Revenus sur 5 ans (en millions de \$)



La croissance des revenus est constante en raison de la forte demande mondiale en matière de formation militaire et des acquisitions stratégiques.

## Acquisition

### Mabway – 10 mai 2024

Un chef de file dans la gestion de solutions de simulations militaires à grande échelle répliquant des environnements opérationnels réels et offre de la formation technique en ingénierie aux secteurs naval et maritime. L'entreprise est un fournisseur privilégié de l'armée britannique depuis 2012. Elle possède plusieurs bureaux au Royaume-Uni, un effectif de plus de 1 000 employés permanents et contractuels, civils et anciens militaires, et des services s'étendant à l'Europe.

#### JUSTIFICATION STRATÉGIQUE

- Renforcer et élargir les relations avec le MDD<sup>8</sup> du Royaume-Uni.
- Donner accès à une plateforme établie au Royaume-Uni et en Europe pour soutenir l'expansion de l'entreprise.
- Profiter d'un vaste marché envisageable avec des possibilités de croissance.



**38 M\$**

Prix d'achat  
à la clôture de la transaction

**35 M\$**

Revenus annuels

**Royaume-Uni**

Lieu

## Bilan de l'exercice et perspectives d'avenir

### Investissement dans la croissance future en 2024

Le segment Apprentissage s'est concentré sur les investissements pour se positionner en vue d'une croissance future. Il a mis en place une nouvelle infrastructure de vente pour mener à bien sa stratégie de mise en marché, a investi dans la recherche et le développement pour améliorer son offre de produits et a réalisé l'acquisition stratégique de Mabway pour soutenir ses efforts de diversification au Royaume-Uni et en Europe. Cette nouvelle acquisition contribuera à compenser les réductions budgétaires à court terme des FAC<sup>3</sup>.

### Tirer parti de la nouvelle empreinte au Royaume-Uni en 2025

Le segment Apprentissage gèrera de manière proactive les réductions budgétaires à court terme des FAC<sup>3</sup> afin d'en minimiser les répercussions sur ses résultats, tout en entretenant sa relation de longue date avec le client. Il achèvera également l'intégration de Mabway et en tirera parti pour démontrer sa gamme complète de capacités de formation au MDD<sup>8</sup> du Royaume-Uni et aux pays de l'OTAN. Les récentes augmentations des dépenses en défense des pays de l'OTAN devraient alimenter les occasions dans la région que le segment sera bien placé pour saisir.

« Les récentes augmentations des dépenses en défense des pays de l'OTAN devraient alimenter des occasions importantes dans la région que nous serons bien placés pour saisir. »

**Don Whitty**

président, Apprentissage

- 1 Il s'agit d'une mesure non conforme aux PCGR, principalement dérivée des états financiers consolidés, mais qui n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS. Veuillez vous reporter à la section Rapprochement des mesures non conformes aux PCGR et des mesures (en anglais) IFRS les plus comparables du rapport de gestion.
- 2 GSSFC : Groupe des Services de santé des Forces canadiennes
- 3 FAC : Forces armées canadiennes
- 4 ACD : Académie canadienne de la Défense
- 5 GGPM : Groupe de la Génération du personnel militaire
- 6 VCCI : interface virtuelle de commande et de contrôle
- 7 IA : intelligence artificielle
- 8 MDD : ministère de la Défense



# Information sur les actions

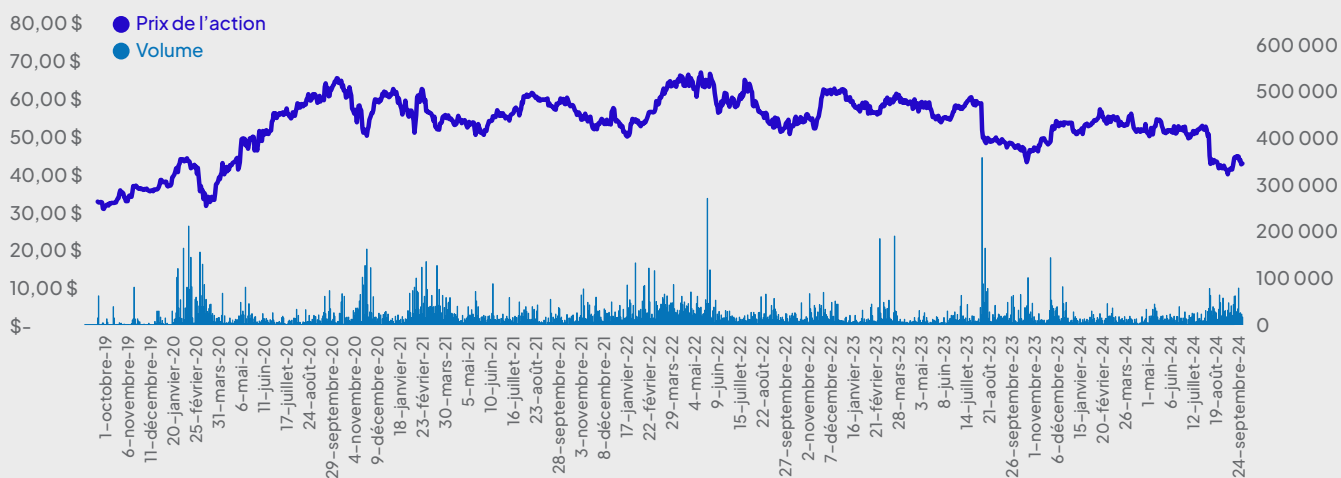
Pour les exercices clos le 30 septembre

	2020	2021	2022	2023	2024
<b>DONNÉES SUR LES TRANSACTIONS DES ACTIONS ORDINAIRES</b>					
Haut - 52 semaines (\$)¹	68,50	69,95	71,58	67,00	<b>61,19 \$</b>
Bas - 52 semaines (\$)¹	33,02	53,73	53,42	50,43	<b>42,88 \$</b>
Cours de clôture (\$)	67,25	61,00	55,93	51,03	<b>45,92 \$</b>
Volume total²	5 371 043	7 657 214	8 221 755	6 199 535	<b>5 782 720</b>
Volume quotidien moyen²	21 314	30 507	32 756	24 798	<b>23 039</b>
<b>AUTRES STATISTIQUES</b>					
Dividendes sur les actions ordinaires (en millions de dollars)	9,9	11,8	12,8	13,2	<b>13,3</b>
Dividende par action (\$)	1,12	1,12	1,12	1,12	<b>1,12</b>
Rendement du dividende (%)	1,7 %	1,8 %	2,0 %	2,2 %	<b>2,4 %</b>
Actions en circulation (en milliers)	9 760	11 286	11 607	11 813	<b>11 802</b>
Nombre moyen d'actions en circulation - base (en milliers)	9 045	10 600	11 344	11 715	<b>11,838</b>
Nombre moyen d'actions en circulation - dilué (en milliers)	9 104	10 640	11 383	11 748	<b>11,931</b>
Capitalisation boursière (en millions de dollars)	656	688	649	603	<b>542</b>

1 Basé sur le cours de clôture

2 Comprend les volumes du TSX et des systèmes de négociation alternatifs (ATS)

## Cours de clôture et volume de l'action



# Renseignements sur la société

Des informations supplémentaires sur la Société, telles que la notice annuelle et la circulaire de sollicitation de procuration de la Société, sont disponibles sur SEDAR à l'adresse [www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca)

**En date du 13 janvier 2025**

## Siège social

770 Palladium Drive  
Ottawa, Ontario, Canada K2V 1C8  
Téléphone : 613.599.8600  
Site web : [www.calian.com](http://www.calian.com)

## Conseil d'administration

**George Weber, président du conseil**  
Administrateur de sociétés, IAS.A

**Ray Basler**  
Administrateur de sociétés, CPA, CA

**Kevin Ford**  
Chef de la direction, Calian Group Ltd

**Lori O'Neill**  
Administratrice de sociétés, FCPA, FCA, IAS.A, CPA

**Young Park**  
Administrateur de sociétés, IAS.A

**Jo-Anne Poirier**  
Présidente et directrice générale, VON Canada,  
IAS.A

**Ronald Richardson**  
Administrateur de sociétés, P. Eng., IAS.A

**Valerie Sorbie**  
Associée et directrice générale de  
Gibraltar & Company

## Informations sur les actions ordinaires

Les actions ordinaires de la Société sont cotées à la Bourse de Toronto sous le symbole CGY.

## Politique en matière de dividende

La Société a l'intention de continuer à déclarer un dividende trimestriel conforme à sa performance financière globale et à sa génération de flux de trésorerie. Les décisions relatives au versement des dividendes sont prises trimestriellement par le conseil d'administration. Il ne peut y avoir aucune garantie quant au montant de ces dividendes à l'avenir.

## Agent de transferts

Odyssey Trust Company  
Trader's Bank Building 702, 67 Young Street  
Toronto, Ontario M5E 1J8  
Téléphone : 1-888-290-1175

[Shareholders@odysseytrust.com](mailto:Shareholders@odysseytrust.com)

## Personnes-ressources

Demandes au service Relations avec les investisseurs : [ir@calian.com](mailto:ir@calian.com)

Demandes des médias : [pr@calian.com](mailto:pr@calian.com)

Demandes générales : [info@calian.com](mailto:info@calian.com)



[calian.com](http://calian.com)  
[ir@calian.com](mailto:ir@calian.com)