



Élargir nos horizons

Plan stratégique mondial 2019-2021



Introduction

Nos clients

Nos employés
et notre culture

Notre excellence
opérationnelle

Notre expertise

Horizon 2021

NOTRE RAISON D'ÊTRE

Notre raison d'être
est de préparer nos villes
et notre environnement
pour l'avenir.

NOTRE RÔLE

Nous planifions,
gérons et concevons
pour la prospérité
de nos communautés.

Élargissons nos horizons

La raison d'être de WSP est claire : préparer nos villes et notre environnement pour l'avenir. Notre rôle consiste à planifier, gérer et concevoir pour la prospérité de nos communautés. Pour y parvenir, nous devons fournir une offre de services-conseils tournée vers l'avenir et une expertise inégalée pour aider nos clients à se démarquer dans un monde en mutation.

Avec l'atteinte des objectifs fixés dans notre Plan stratégique 2015-2018, notre modèle d'exploitation a fait ses preuves, tout comme notre culture d'autonomie et de responsabilisation, ce qui nous a permis d'enregistrer d'excellents résultats dans toutes les régions où nous exerçons nos activités. Nous pouvons aujourd'hui entreprendre des projets de toutes tailles, partout dans le monde. Nous nous distinguons par notre marque forte, alors que notre talent et notre leadership sont animés par une pensée, une expertise et une expérience plus diversifiées que jamais.

Alors que nous commençons à écrire une nouvelle page de l'histoire de WSP, je suis fier de vous présenter notre Plan stratégique mondial 2019-2021, qui décrit comment nous *élargirons nos horizons* afin de devenir la plus importante firme

mondiale de services-conseils de notre industrie, d'ici la fin de ce cycle stratégique.

Pour y arriver, nous continuerons à bâtir autour de nos quatre piliers, c'est-à-dire **nos clients, nos employés et notre culture, notre excellence opérationnelle et notre expertise.**

Jusqu'où notre vision nous mènera-t-elle ?

Au cours du prochain cycle stratégique, nous mettrons tout en œuvre pour offrir à nos clients le meilleur de WSP, car ils demeurent au cœur de nos priorités et de notre stratégie. En ayant une compréhension multidimensionnelle des besoins de nos clients et en devenant leur partenaire stratégique privilégié dans la maîtrise du changement, nous fixerons la norme en matière d'expérience client au sein de notre industrie.

Nous pourrions ainsi rehausser encore davantage la solide réputation que nous avons bâtie grâce au travail exceptionnel de nos professionnels et à leur dévouement indéfectible envers nos clients et les communautés où nous sommes présents. Fidèles au pilier



employés et culture de notre stratégie, nous continuerons également d'offrir à nos employés l'environnement dont ils ont besoin pour s'épanouir et réaliser leur plein potentiel.

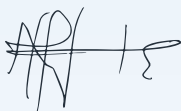
L'excellence opérationnelle est clé pour devenir la plus importante firme mondiale de services-conseils. Pourquoi ? Parce que c'est en étant une entreprise profitable et bien gérée, qui réalise les meilleures marges de l'industrie, que nous pourrons investir davantage dans nos autres piliers, et ce, au profit de toutes nos parties prenantes.

Enfin, pour devenir un partenaire stratégique pour nos clients, nous devons leur procurer constamment de la valeur ajoutée en nous appuyant sur notre expertise. Cette valeur peut provenir de notre présence mondiale, de notre position de chef de file dans le marché, de la diversité de notre expertise, ou encore de notre capacité à innover et à livrer à toutes les étapes du cycle de vie d'un projet. Au cours des trois prochaines années, nous renforcerons notre position de leader en transport et infrastructure, en bâtiments, tout en misant sur nos plateformes émergentes, comme l'environnement. Nous continuerons également à bâtir notre savoir-faire en conception et génie, tout en étoffant

notre gamme de services-conseils stratégiques pour mieux répondre aux besoins des clients.

La croissance fait partie intégrante de l'histoire de WSP. Notre croissance s'appuie sur nos besoins et notre capacité à saisir les opportunités. Au cours des trois prochaines années, grâce aux fusions et acquisitions ciblées ainsi qu'à nos stratégies de croissance interne, nous continuerons à croître en élargissant notre expertise, en termes de nombre d'employés et de compétences, mais aussi au niveau de la portée de nos projets, de notre présence géographique et de notre base de clients.

Ce que nos 48 000 experts partout au monde accompliront nous permettra de diversifier nos activités, et ainsi d'assurer notre croissance à long terme et d'améliorer nos marges, ce qui nous permettra de devenir la plus importante firme mondiale de services-conseils professionnels de notre industrie d'ici 2021.



Alexandre L'Heureux
Président et chef de la direction

Bâtir la première firme de
services-conseils dans l'industrie,
avec nos clients au centre
de nos activités





NOS CLIENTS

Fixer la norme en matière d'expérience client

La relation client traditionnelle sur laquelle WSP a bâti son succès et sa réputation est appelée à évoluer.

En effet, les projets deviennent de plus en plus complexes en raison de la nature dynamique des tendances qui transforment notre monde et de l'importance de l'acceptabilité sociale. Par conséquent, pour continuer à apporter une valeur tangible à ses clients des secteurs public et privé, WSP continuera à bâtir son offre de services sur sa capacité à comprendre et à s'adapter aux besoins changeants – tout en créant de la valeur à long terme pour nos communautés.

Ces tendances sont autant d'occasions à saisir



Urbanisation Mondialisation Changements démographiques Technologie Changements climatiques

Au cours du prochain cycle stratégique, nous cultiverons et approfondirons cette relation en offrant à nos clients le meilleur de nous-mêmes, afin d'incarner la norme d'excellence en matière d'expérience client dans notre industrie.

Voici quelques-uns des principaux faits saillants de notre stratégie axée sur le client :

Mieux comprendre nos clients	<ul style="list-style-type: none"> — Identifier, développer et récompenser les leaders de la croissance. — Accroître la responsabilisation et le suivi en matière de planification des comptes clés, tant pour nos clients mondiaux du secteur privé que ceux du secteur public (« liste de clients privilégiés »). — Lancer un programme interne en expérience client (WSP Client Experience Academy) afin de développer les compétences en développement des affaires de nos leaders.
Fournir une valeur exceptionnelle	<ul style="list-style-type: none"> — Renforcer nos réseaux mondiaux de domaines de pratique afin de favoriser la collaboration et d'apporter constamment notre meilleure expertise dans l'ensemble de nos projets. — Continuer d'investir dans nos capacités de gestion de projets afin d'améliorer l'expérience client. — Accélérer la numérisation de nos services de conception et le développement continu de nos centres de ressources complémentaires pour rendre notre prestation plus efficace.
Devenir un partenaire de choix	<ul style="list-style-type: none"> — Exécuter notre approche « Conçu pour l'avenir » à l'échelle mondiale. — Accélérer nos initiatives de développement dans les segments prioritaires (environnement, transport ferroviaire, aviation, services de santé, génie maritime, installations critiques) et les secteurs émergents (nouvelle mobilité, villes intelligentes). — Accroître la notoriété de notre marque auprès de nos clients de la liste Fortune 500.



Quelques-uns des indicateurs que nous souhaitons atteindre d'ici 2021

>10 %

Croissance de plus de 10 % des revenus nets, répartie de manière équilibrée entre la croissance interne et les fusions-acquisitions.

>10 %

Croissance de plus de 10 % des revenus nets provenant de notre portefeuille de clients mondiaux.

>75 %

Taux de satisfaction dans le quartile supérieur pour plus de 75 % de nos clients (d'après le sondage sur le taux de recommandation net).



NOS EMPLOYÉS ET NOTRE CULTURE

Offrir à nos employés un environnement leur permettant de réaliser leur plein potentiel

Le succès de WSP est attribuable à l'expertise technique et l'habileté commerciale de nos professionnels, forgées par leur connaissance approfondie des marchés locaux dans lesquels ils évoluent.

Nos professionnels entretiennent la pertinence de leur expertise en remettant constamment en question le statu quo avec des solutions novatrices et une volonté inébranlable de façonner le monde de demain. En d'autres termes, la réputation de WSP repose sur le travail de premier ordre de ses employés et leur dévouement résolu envers les clients et les collectivités. Notre objectif à long terme reste donc d'être reconnu comme le meilleur employeur dans le secteur des services-conseils, celui chez qui il est le plus gratifiant de travailler. Pour y parvenir, nous devons constamment nous efforcer de fournir à nos employés un environnement leur permettant de réaliser leur plein potentiel.

Aussi diversifiés que soient nos effectifs, nous restons unis sous une seule marque et un seul nom, travaillant tous dans le même but, conformément à nos cinq principes directeurs. Il en résulte une culture d'entreprise très performante et inclusive, avec un personnel bien au courant du fait que les grandes leçons et les grandes réalisations découlent de l'autonomie, de la collaboration et de la responsabilisation. C'est la *méthode WSP* – notre avantage concurrentiel. Notre objectif demeure de peaufiner cette façon de faire pour nous assurer que nous offrons constamment un service à la clientèle exemplaire, tout en favorisant un milieu de travail stimulant et sécuritaire où nos employés, peu importe leur poste, leurs antécédents ou leur sexe, peuvent s'épanouir sur les plans technique et professionnel.

Nos principes directeurs



Nous accordons une grande valeur à nos employés et à notre réputation.

Nous déployons des efforts extraordinaires pour attirer, développer et retenir les meilleurs professionnels dans nos champs d'expertise puisque c'est ce qui fait notre force. Les normes éthiques les plus élevées sont au cœur de tout ce que nous faisons. Le professionnalisme fait partie intégrante de notre offre. Nous demeurons humbles et nous agissons en totale intégrité morale et intellectuelle, nous remplissons nos promesses, nous traitons chacun avec respect, nous épaulons nos collègues et nous prônons la diversité. Nos employés et leur évolution professionnelle nous tiennent à cœur et nous leur offrons les meilleures opportunités de développement de carrière. Nous misons sur nos jeunes recrues, car nous croyons que leur point de vue peut générer de grandes idées et insuffler une énergie nouvelle.

Nous œuvrons localement, mais avec une envergure internationale.

Notre force réside dans notre habileté à nous adapter à la culture de nos clients et aux marchés locaux. Nous offrons à nos clients des services personnalisés équivalents à ceux d'une firme de services spécialisés, tout en maximisant notre expertise internationale pour entreprendre les projets les plus complexes et aider nos clients à atteindre leurs objectifs. Nous y parvenons grâce à notre capacité à demeurer agiles et à notre approche pratique, et en préservant la simplicité et l'efficacité de notre structure d'entreprise et de notre modèle d'affaires. Le souci que nous accordons à la croissance amplifie notre offre, notre expertise et notre portée géographique et nous permet de mieux répondre aux besoins de nos clients.

Nous sommes axés sur l'avenir et remettons en question le statu quo.

Nous anticipons les tendances pour proposer à nos clients des idées innovantes qui répondent à leurs objectifs d'affaires. Nous posons des questions, examinons les problèmes complexes sous différents angles et trouvons des solutions qui renversent les paradigmes. Sans cesse axés sur l'élaboration de nouveaux concepts, nous visons à progresser, nous améliorer, renouveler nos façons de faire et exceller. Nous savons que nos idées façonneront les collectivités de demain et qu'elles contribueront au développement durable des sociétés. Nous préconisons le changement, et notre détermination à atteindre l'excellence est inconditionnelle.

Nous favorisons la collaboration dans tout ce que nous faisons.

Notre agilité internationale se fonde sur notre environnement de travail axé sur la collaboration. Notre engagement profond envers le travail d'équipe crée des réseaux internationaux uniques de professionnels d'exception, conscients que les grandes réalisations sont le fruit de la collaboration. Nous encourageons et valorisons une culture de haute performance, nous cherchons constamment à apprendre des autres et nous favorisons un environnement de travail stimulant. L'intérêt de notre équipe passe avant le nôtre, et la meilleure façon de constater la collégialité qui caractérise notre firme est de se joindre à nous.

Nous soutenons une culture d'autonomie et de responsabilisation.

Nous possédons l'autonomie nécessaire afin de transformer les défis en opportunités tout en nous responsabilisant au-delà des normes. Notre leadership proactif nous permet de garder nos clients au cœur de nos actions tout en demeurant agiles, réceptifs et redevables envers eux, nos pairs et nos actionnaires. La rentabilité de notre firme est essentielle pour notre avenir; c'est pourquoi nous agissons au sein de notre entreprise comme si elle nous appartenait.

Nous continuerons à redoubler d'efforts pour attirer, gérer, développer et retenir les meilleurs professionnels afin de devenir la première firme de services-conseils professionnels de l'industrie, d'ici 2021.

Vous trouverez ci-dessous quelques initiatives clés de notre stratégie touchant nos employés et notre culture :

- Attirer les bonnes personnes :**
- Cultiver des leaders de premier plan par une planification efficace de la relève;
 - Embaucher des employés qui incarnent et renforcent notre culture et notre expertise;
 - Améliorer notre position sur la diversité et l'inclusion dans notre industrie; et
 - Diversifier notre stratégie de recherche de talents.

- Gérer notre personnel avec passion :**
- Créer des parcours professionnels pour nos experts techniques, nos leaders d'opinion et nos gestionnaires;
 - Continuer à miser sur notre Forum du Leadership (top 3% des employés) pour obtenir l'adhésion et l'engagement à nos objectifs stratégiques;
 - Obtenir la rétroaction de nos employés afin de mesurer nos efforts dans la création d'une expérience positive pour tous;
 - Optimiser le déploiement de nos professionnels pour favoriser encore davantage leur perfectionnement; et
 - Continuer à soutenir les initiatives visant à atteindre nos objectifs en matière d'équilibre entre les hommes et les femmes.

- Développer notre personnel :**
- Offrir des programmes de formation et de perfectionnement qui font progresser nos priorités stratégiques :
 - Extension de notre Académie mondiale de gestion de projet pour former la prochaine génération de gestionnaires de projet selon la méthode WSP;
 - Mise sur pied d'un programme de formation en expérience client (WSP Client Experience Academy) afin de renforcer et de consolider notre culture et notre expertise technique;
 - Amélioration de nos capacités de leadership et investissement continu dans nos principaux leaders (Senior Leadership Academy, Forum du leadership); et
 - Renforcement du développement de l'expertise technique.

Nous continuerons de mettre l'accent sur l'engagement de nos leaders et sur l'accroissement de leur sentiment d'appartenance à WSP.

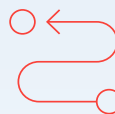
Le prochain cycle stratégique verra donc l'adoption d'un esprit de partenariat, grâce à la mise sur pied des initiatives suivantes :



Reconnaître nos meilleurs leaders (top 3 %) à l'interne et à l'externe en leur décernant le titre de « partenaire ».



Revoir notre approche de la rémunération globale pour inclure un mécanisme d'actionnariat pour nos partenaires.



Adapter notre programme de développement de carrière et définir des critères de promotion pour accéder au partenariat.



Favoriser la communication entre l'équipe de direction mondiale et les partenaires afin d'assurer une rétroaction et un alignement stratégique.



Quelques-uns des indicateurs que nous souhaitons atteindre d'ici 2021

>75 %

Plus de 75 % des cadres formant l'équipe de direction mondiale et l'échelon inférieur auront été promus grâce à la planification interne de la relève.

<12 %

Le taux de roulement volontaire ne dépassera pas 12 % au niveau mondial.

>30 %

Plus de 30 % des postes de direction seront occupés par des femmes*.

*Incluant les cadres supérieurs et intermédiaires.

Introduction

Nos clients

Nos employés
et notre culture

**Notre excellence
opérationnelle**

Notre expertise

Horizon 2021



NOTRE EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

Créer de la valeur pour nos clients, nos employés et nos investisseurs, en renforçant notre organisation

L'excellence opérationnelle consiste à évaluer constamment la manière dont nous pouvons mieux fonctionner, tout en demeurant responsables à l'égard de nos parties prenantes.

C'est la clé de tout ce que nous serons en mesure d'accomplir, puisqu'une entreprise bien gérée et rentable, générant des marges exceptionnelles, nous permettra d'investir davantage dans nos autres piliers fondamentaux : nos clients, nos employés et notre culture, ainsi que notre expertise.

Une organisation plus forte

Nous nous engageons à réduire l'impact environnemental de nos activités.

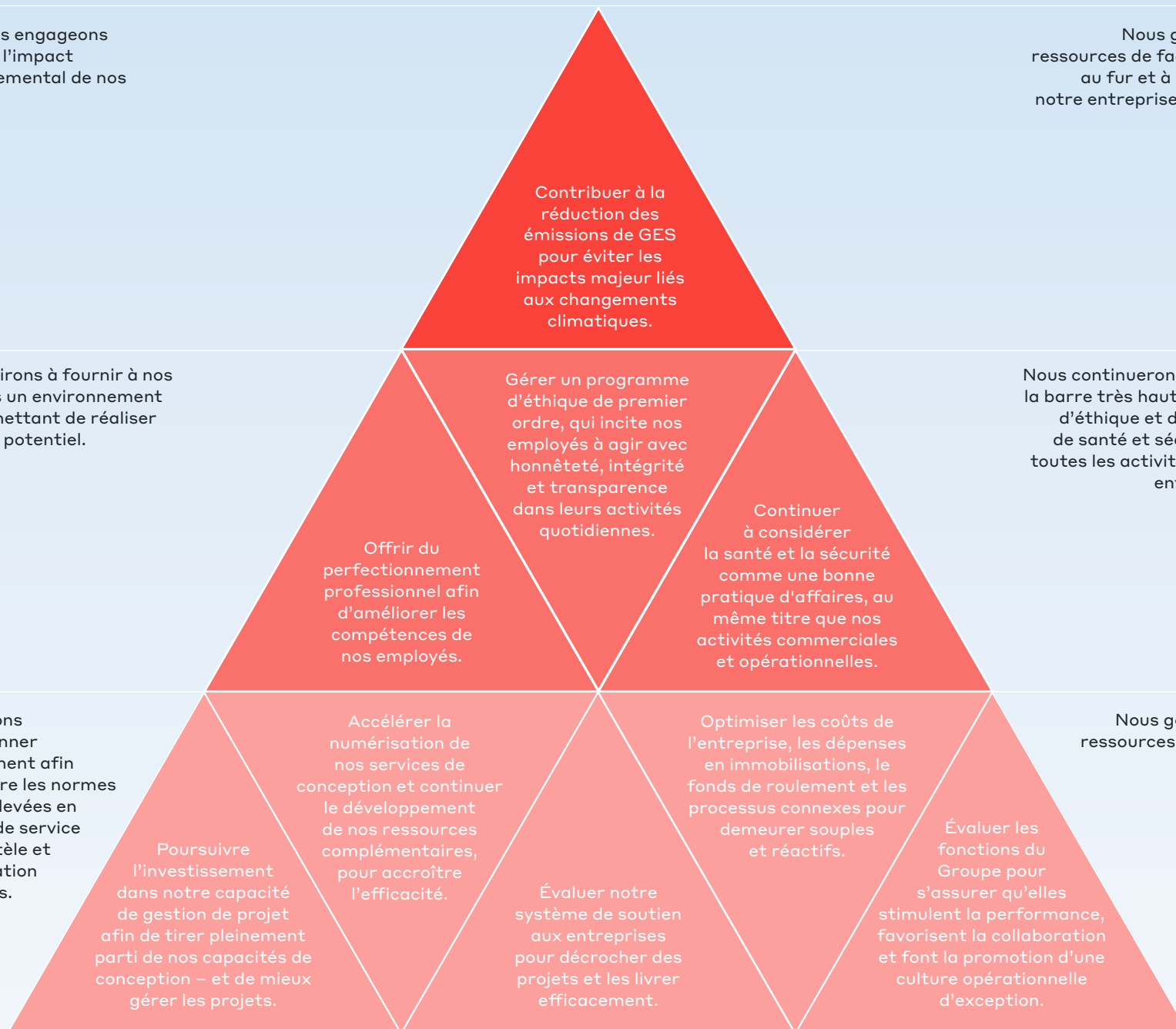
Nous gérons les ressources de façon durable au fur et à mesure que notre entreprise continuera de croître.

Nous aspirons à fournir à nos employés un environnement leur permettant de réaliser leur plein potentiel.

Nous continuerons de mettre la barre très haut en matière d'éthique et de pratiques de santé et sécurité, dans toutes les activités que nous entreprenons.

Nous visons à fonctionner efficacement afin d'atteindre les normes les plus élevées en matière de service à la clientèle et de prestation de projets.

Nous gérons nos ressources de manière efficace.





Quelques-uns des indicateurs que nous souhaitons atteindre d'ici 2021

**5 % d'ici 2021
25 % d'ici 2030**

25 % de réduction absolue des émissions de GES dans l'ensemble de nos activités entre 2018 et 2030, avec un objectif de réduction intérimaire de 5 % d'ici 2021.

<0,1

Dans la quête de notre vision Zéro accident, toutes les régions doivent atteindre un taux d'absences résultant de blessures < 0,1 pour 100 000 heures travaillées*.

100 %

100 % de nos employés auront suivi une formation initiale en éthique et des cours de recyclage annuels.

11,5 % à 12,5 %

11,5 % à 12,5 % de marges du BAIIA ajusté, avec des améliorations dans nos marges opérationnelles et dans les charges du siège social et des pays.

*Le taux d'absence résultant de blessures est le nombre de blessures avec plus d'un jour perdu par 100 000 heures travaillées.



NOTRE EXPERTISE

Diversification intelligente dans nos activités de base

Nous sommes un chef de file dans le domaine des services professionnels, avec un modèle d'affaires axé sur la consultation pure, à l'aube d'un nouveau cycle stratégique.

Nous sommes solidement implantés dans les pays de l'OCDE, ainsi que dans certaines économies émergentes. Nous sommes des leaders sur le marché du transport et des infrastructures, ainsi que sur celui des bâtiments, mais nous sommes également dotés de plateformes émergentes dans les domaines de l'environnement, de l'eau, de l'énergie, des ressources et de l'industrie. Notre expertise d'élite en génie et en conception est au cœur de nos activités, appuyée par nos services-conseils stratégiques.

~ 80 %

5 régions
représentent 80 %
de nos revenus nets*.

~ 80%

Nos deux principaux
secteurs, transport
et infrastructure, et
bâtiments, représentent
80 % de nos revenus
nets*.

2/3

Nos services de
conception et génie
dans nos deux
principaux secteurs
représentent 2/3 de
nos revenus nets*.

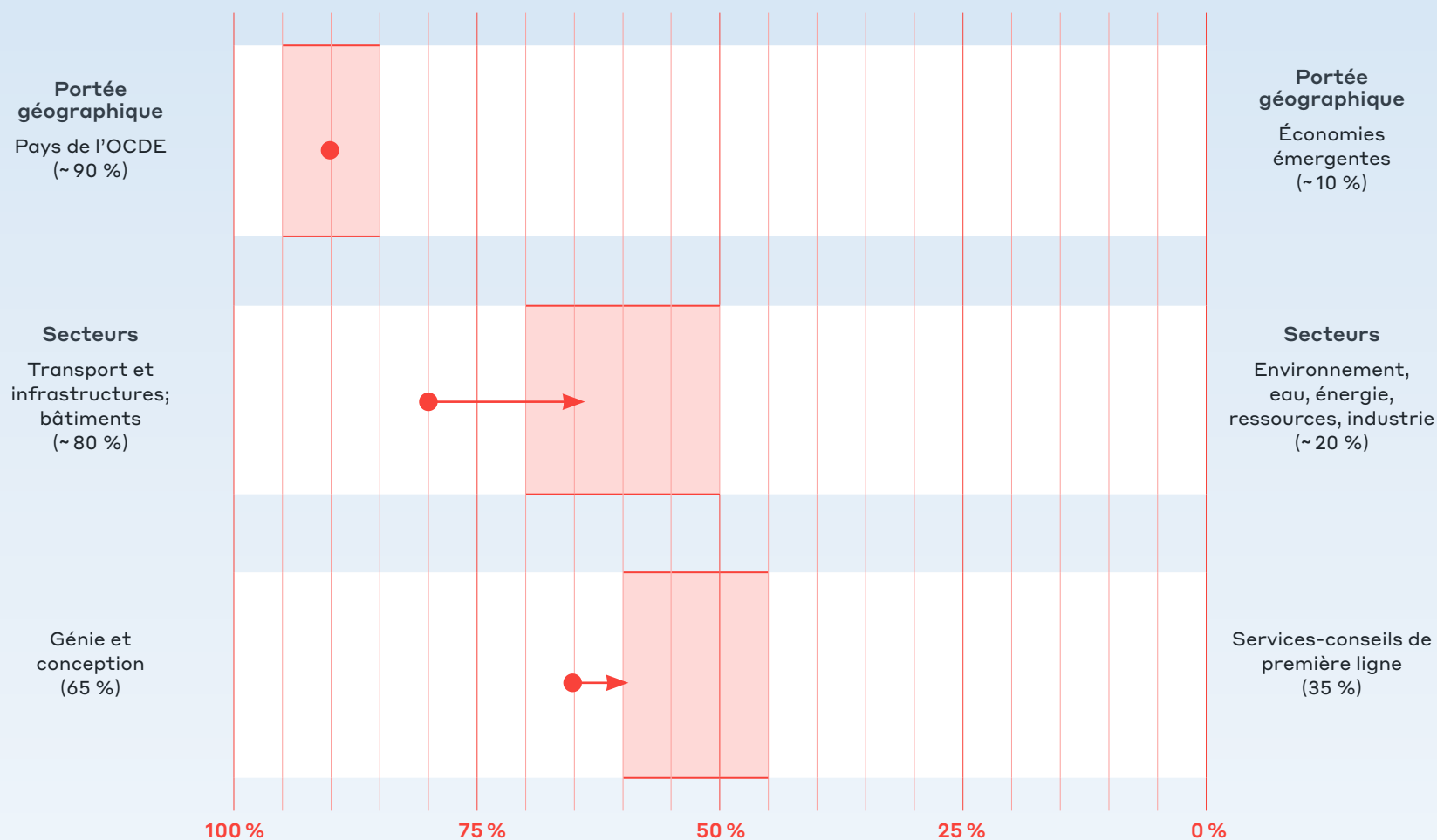
Nous aspirons à devenir la première firme de services-conseils de l'industrie, au terme du présent cycle stratégique.

Cela ne veut pas nécessairement dire être la plus importante. Il s'agit plutôt de voir où et comment nous pouvons constamment apporter de la valeur à nos clients en tant que partenaire stratégique. Cette valeur peut résulter de notre portée géographique, de notre leadership sur le marché, de la mobilité mondiale de nos professionnels ou de la diversité de notre expertise qui engendre des solutions durables, enrichies par la technologie et propulsées par l'innovation. Le résultat final : être en mesure de résoudre les besoins les plus complexes de nos clients, où qu'ils se trouvent, et quand ces besoins surviennent.

*Revenus nets des 12 mois terminés au troisième trimestre 2018

Une croissance ciblée et pertinente pour nos clients, nos employés et nos investisseurs

Sur la voie qui nous mènera à devenir une firme de services-conseils de premier plan d'ici 2021, la diversification intelligente nous permettra d'atteindre un meilleur équilibre dans nos secteurs et nos services.





Comme la consolidation demeure une opportunité importante au cours du prochain cycle, nous viserons à poursuivre notre expansion par le biais d'acquisitions, parallèlement à nos stratégies de croissance interne.

Notre approche en matière d'acquisitions

Nous avons fait la preuve de notre capacité à choisir des cibles d'acquisition fructueuses et rentables en fonction de critères correspondant à nos besoins commerciaux actuels et futurs ainsi qu'aux conditions du marché, ouvrant ainsi la voie au succès à long terme.

Nous abordons chaque acquisition de façon méthodique pour atteindre notre objectif. Nous procédons aux intégrations de la même manière que nous exploitons l'entreprise – avec agilité. En plus de bonifier notre expertise à travers diverses zones géographiques, secteurs et services, nous continuerons de mettre l'accent sur :

- Davantage de possibilités de perfectionnement pour les employés;
- Une plus grande collaboration à l'échelle mondiale et l'adoption de pratiques exemplaires; et
- Le peaufinage de notre offre de services grâce à une approche du talent axée sur « le meilleur joueur ».

Notre approche de la croissance interne

Notre objectif est d'être le partenaire de choix de nos clients. Cela signifie que nous devons comprendre leurs besoins afin d'être en mesure de leur fournir des solutions et des services optimaux à toutes les étapes du cycle de vie de leurs projets.

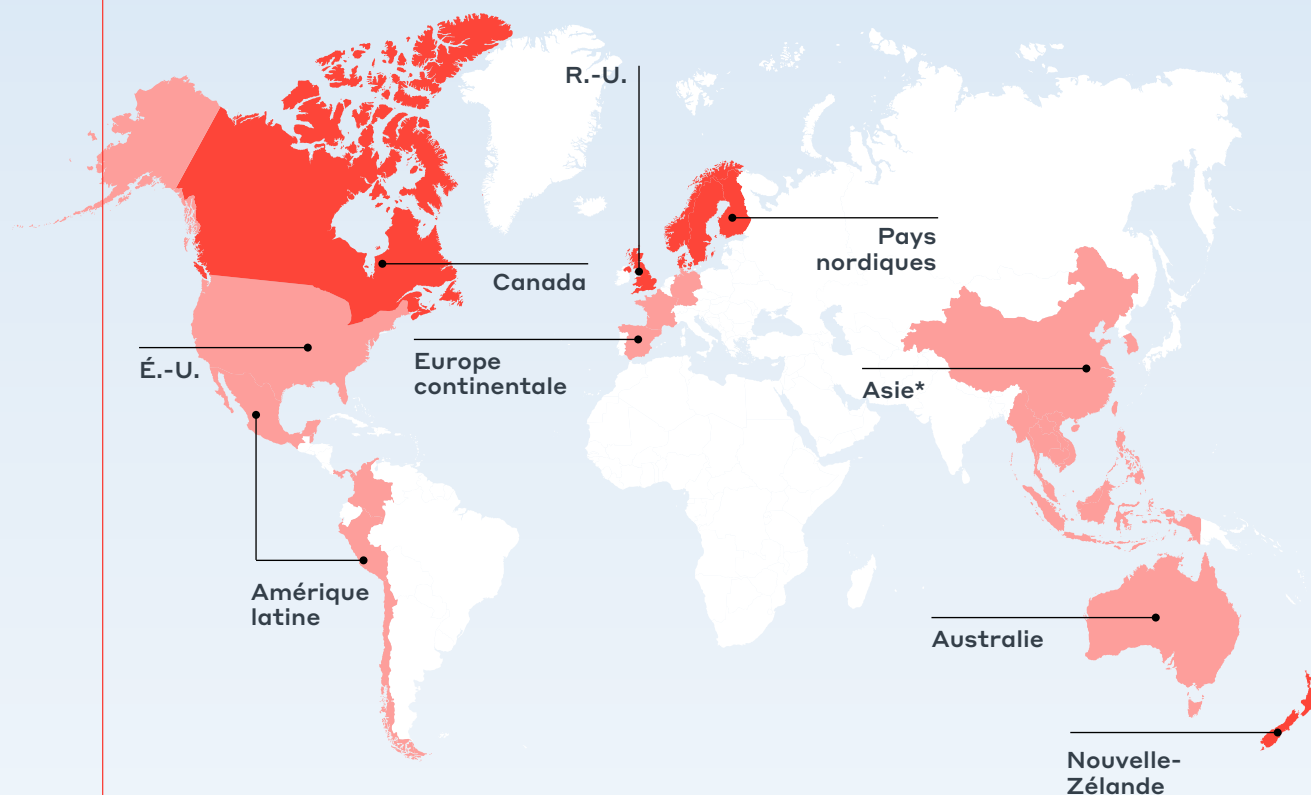
Les faits saillants de notre stratégie de croissance interne comprennent :

- Grossir nos comptes mondiaux et nos comptes clés, tout en offrant au personnel un excellent soutien sur le plan du marketing et de la formation, afin de tirer le meilleur parti de chaque interaction avec nos clients;
- Tirer parti des centres d'excellence techniques, en commençant par les secteurs de croissance clé comme le secteur ferroviaire, l'aviation, le secteur portuaire et maritime, les soins de santé et l'environnement, sans oublier les secteurs émergents (nouvelle mobilité, villes intelligentes);
- Investir dans le leadership éclairé pour améliorer la fréquence et la qualité des discussions avec les clients.

**Plus de 100 acquisitions depuis notre
introduction en bourse**

En ne perdant jamais de vue la croissance, nous pourrons mieux servir nos clients en élargissant notre portée géographique, notre offre et notre expertise.

1 – Portée géographique



2019

5 régions représentent ~80 % de nos revenus**.

Stratégie de croissance

- Nous **capitaliserons** sur les régions où nous avons une position de leadership importante.
- Nous **créerons** des opportunités dans les zones géographiques où un potentiel de croissance continue existe et peut être concrétisé, en fonction de notre tolérance au risque.

2021

Nous aurons une firme plus diversifiée et résiliente, dont la portée géographique est enviable.

*Principalement en Asie du Sud-Est

**Revenus nets du troisième trimestre 2018 ajustés sur 12 mois

2019

Stratégie de croissance

2021

2 – Secteurs

Transport et
Infrastructure

Bâtiments

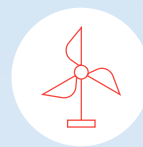
Nos deux grands secteurs
représentent ~80 % de nos
revenus nets*.



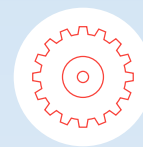
Environnement



Eau



Énergie



Industrie



Ressources

Au cours du cycle actuel, nous nous diversifions de manière intelligente dans les secteurs où nous occupons une place de chef de file, ainsi que dans les secteurs où des occasions de croissance significatives existent.

Ce faisant, nous serons en mesure de renforcer notre marque et d'augmenter l'étendue de nos services auprès de nos clients actuels et futurs.

3 – Services

Génie et conception

Nos activités de base dans
nos deux grands secteurs
représentent les deux tiers de
nos revenus nets*.

Services-conseils stratégiques

Nous continuerons à faire ce que nous faisons le mieux en nous appuyant sur notre expertise d'élite en génie et en conception, tout en nous rapprochant de nos clients grâce à un investissement plus poussé dans nos services-conseils stratégiques.

Planification et
services-conseils

Plans directeurs et urbanisme
Délivrance des permis et évaluation des impacts
Diligence appropriée et conformité à la réglementation
Impacts financiers et financement de rechange
Conseils en infrastructures
Subvention de consultation
Option de livraisons alternatives (PPP – conception-construction)
Processus d'achat
Terre et géosciences

Gestion

Gestion de programmes
Gestion de projets
Gestion de la construction
Gestion des urgences
Gestion des actifs et planification du cycle de vie

Technologie et
durabilité

Services numériques et technologiques
Résilience des collectivités
Développement durable
Sciences de la construction (sécurité, incendie, LEED, acoustique, services alimentaires, physique et technologie)

Notre objectif reste d'être un acteur de premier plan dans tous les secteurs où nous sommes actifs, afin d'être le partenaire de choix de nos clients.

Nous serons reconnus pour notre expertise d'élite en matière de conception et de génie, avec une offre de services-conseils stratégiques digne d'une firme de premier ordre.

Une plateforme
équilibrée et
résiliente

Notre expertise est conçue pour l'avenir

Qu'il s'agisse de fournir des systèmes ferroviaires à grande vitesse, de concevoir des infrastructures de transport pour permettre l'accès aux localités éloignées ou d'appuyer l'adaptation aux risques liés aux changements climatiques, nous sommes déterminés à trouver des solutions durables aux défis que l'avenir nous réserve.

Nous croyons que le plus grand avantage que nous pouvons offrir en matière de durabilité réside dans les services que nous offrons et les projets que nous réalisons. Nous sommes fiers des conceptions et des conseils que nous fournissons dans le monde entier, et de la façon dont WSP aide les organisations de toutes tailles et de tous lieux à se préparer pour l'avenir.

En tant que leaders en matière de durabilité

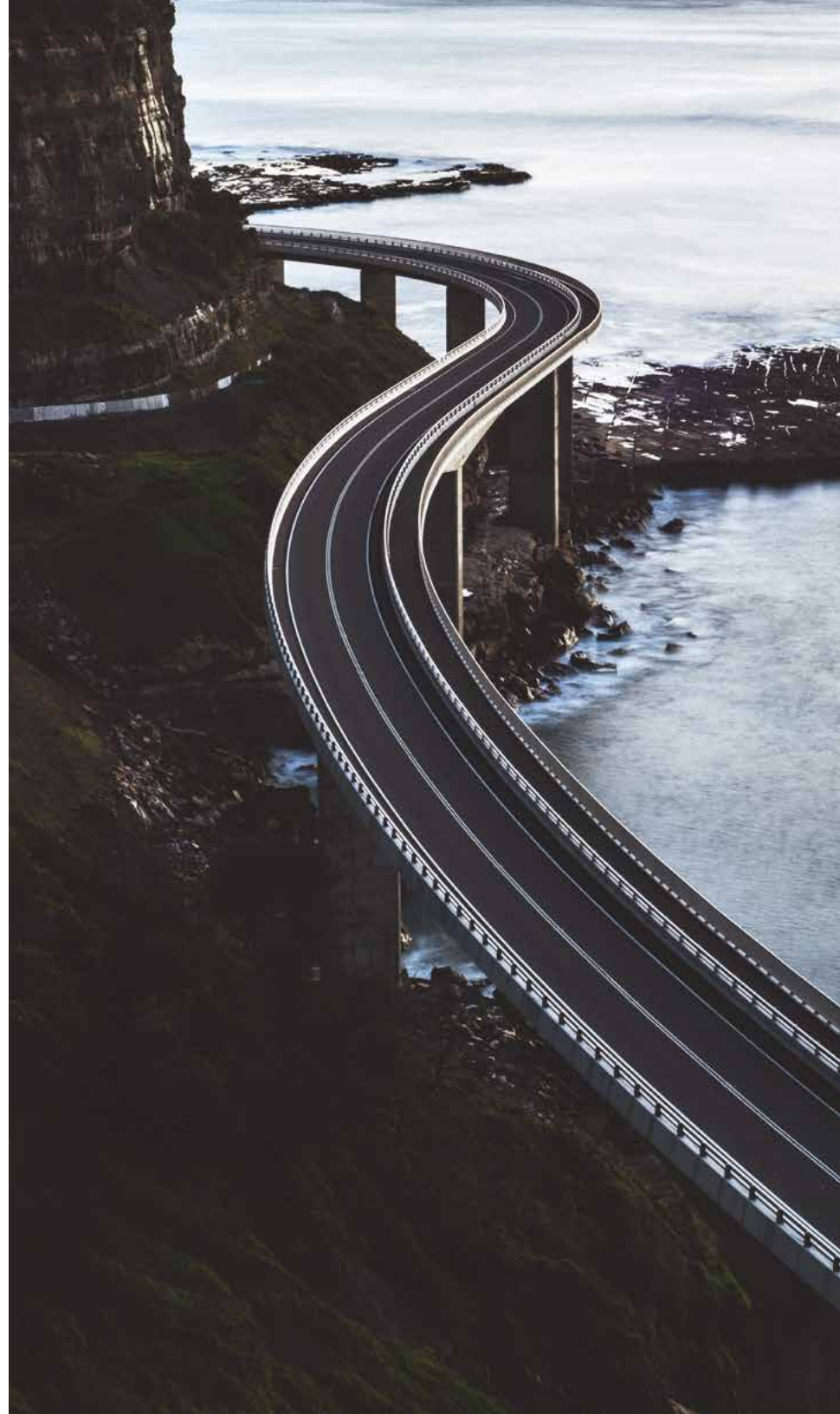
Nous exploiterons les dernières réflexions et recherches de nos experts de l'industrie pour relever les défis les plus importants du monde.

Grâce à notre prestation des projets

Nous :

- Chercherons activement les projets les plus transformateurs pour être les pionniers d'un avenir plus durable.
 - Fournirons des conseils avant-gardistes et une expertise inégalée pour aider nos clients à prospérer dans un monde en évolution.
-

Chez WSP, nous savons que le monde du futur sera très différent de celui d'aujourd'hui, à bien des égards. « Conçu pour l'avenir » est justement le nom de notre programme mondial qui vise à entrevoir l'avenir plus clairement, par l'étude des tendances clés – changements climatiques, société, technologie et ressources. Nous mettons ainsi nos équipes au défi de travailler avec nos clients pour les conseiller sur les solutions qui conviendront à la fois aux réalités d'aujourd'hui et à celles de demain.



Notre expertise est numérique

Les progrès importants réalisés grâce aux technologies numériques offrent une occasion unique d'améliorer notre façon de vivre, d'interagir, de planifier et de nous rendre au travail, tout en jetant un nouvel éclairage sur la façon dont les propriétaires d'actifs doivent s'adapter et accepter les changements.

Alimentées par les technologies numériques et propulsées par l'information, nos solutions offrent une expérience améliorée aux personnes qui utilisent ces actifs, tout en augmentant leur valeur. De plus, nos solutions contribuent grandement à la création d'un monde plus durable et plus branché grâce à l'efficacité accrue de ces actifs sur le plan du cycle de vie, soutenant ainsi notre vision « conçu pour l'avenir ».

Les services numériques sont intégrés dans tous les actifs que nous concevons.

Il est clair que les technologies numériques continueront d'influer sur la façon dont nous offrons nos services et concevons l'environnement bâti. Voici quelques points saillants de notre stratégie numérique pour les trois prochaines années – afin de créer continuellement de la valeur en cette ère numérique :

- Regrouper et tirer parti de nos offres existantes dans toutes les régions;
- Renforcer notre positionnement sur le marché;
- Développer des alliances stratégiques avec des entreprises technologiques mondiales de premier plan;
- Augmenter nos compétences dans des technologies pointues, telles que l'Internet des objets (IoT), l'analyse, l'apprentissage machine et le blockchain.



Voici quelques exemples de notre offre de solutions numériques :



Bâtiments

Gestion de l'efficacité énergétique
Gestion fondée sur les données
Surveillance de la qualité de l'air
Gestion de la sécurité intelligente



Mobilité

Véhicules autonomes
Systèmes et réseaux de transport avec véhicules interconnectés
Gestion de la circulation et du péage
Gestion ferroviaire
Solutions portuaires et aéroportuaires



Énergie

Réseaux intelligents
Micro-réseaux
Raccordement au rivage
Surveillance éolienne



Eau

Performance énergétique des usines et du réseau
Optimisation de la distribution et gestion des pertes
Contrôle des eaux pluviales et des inondations urbaines
Gestion de l'irrigation

Horizon 2021

Le succès financier, tel que nous l'envisageons



65 000

Employés

8–9 G\$

Revenus nets

>10 %

Croissance annuelle
(interne et acquisitions)

11,5–12,5 %

Marge de BAIIA ajusté

<80

Délai moyen de recouvrement
des créances (jours)

**entre
1,5x et 2,5x**

Dette nette/BAIIA ajusté

Nous visons
à augmenter nos
effectifs de 35 %,
et notre BAIIA
ajusté par 50 %

Introduction

Nos clients

Nos employés
et notre culture

Notre excellence
opérationnelle

Notre expertise

Horizon 2021

Horizon 2021

Comment nous envisageons le succès stratégique

Établir un point
de référence dans
l'industrie pour
notre rendement
en fonction des
quatre piliers

Renforcer notre
réputation
de firme de
services-conseils
diversifiée et
résiliente

Continuer à être
reconnus en tant
qu'expert d'élite
dans le domaine
du génie et de la
conception

Offrir davantage
de services-
conseils
stratégiques pour
se rapprocher de
nos clients

WSP :
La première firme
de services-conseils
professionnels de
l'industrie, qui établit
la norme en matière
d'expérience client



Élargissons nos horizons. Tous ensemble.



Groupe WSP Global Inc.
1600, boul. René-Lévesque O.
16^e étage
Montréal (Québec)
Canada H3H 1P9

wsp.com

L'une des plus grandes entreprises de services professionnels au monde dans son secteur d'activité, WSP offre ses compétences techniques et ses conseils stratégiques à des clients dans de nombreux secteurs : transport et infrastructures, bâtiments, environnement, industrie, ressources naturelles (notamment mines et hydrocarbures) et énergie. Nous offrons, en outre, des services en gestion de programmes et de projets, ainsi que des services-conseils hautement spécialisés. Nos équipes d'experts regroupent des ingénieurs, des conseillers, des techniciens, des scientifiques, des architectes, des planificateurs, des arpenteurs-géomètres et des spécialistes de l'environnement, mais également des spécialistes de la conception, de la gestion de programme et de la construction. Avec environ 48 000 employés à travers le monde, WSP occupe une place de choix pour réaliser des projets durables partout où ses clients ont besoin d'elle.

INFORMATION PROSPECTIVE : Ce plan stratégique mondial 2019-2021 contient des déclarations prospectives qui reflètent les attentes de la direction quant à la croissance, aux résultats d'exploitation, au rendement et aux perspectives d'affaire de la Société. Ces énoncés prospectifs sont assujettis à divers risques et incertitudes. Les résultats réels de la Société peuvent différer considérablement des résultats prévus dans les déclarations prospectives et un certain nombre de facteurs, notamment, mais sans limitation les facteurs mentionnés dans diverses parties de ce plan stratégique mondial 2019-2021 et sous la rubrique « Facteurs de risque » dans le rapport de gestion de WSP pour l'exercice terminé le 31 décembre 2017. La discussion de la situation financière et les résultats d'exploitation de WSP dans le présent plan stratégique mondial 2019-2021 doivent être lus avec les états financiers de la Société et les notes afférentes pour l'exercice terminé le 31 décembre 2017.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS : WSP présente ses résultats financiers conformément aux IFRS. Toutefois, WSP a eu recours à des mesures non conformes aux IFRS qui sont : les revenus nets, le BAIIA, le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, le délai moyen de recouvrement des créances clients (le « délai de recouvrement ») et le ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté. Ces mesures financières non conformes aux IFRS sont définies dans le rapport de gestion, présenté sur le site Web de WSP à www.wsp.com et déposé sur SEDAR à www.sedar.com. La direction estime que ces mesures non conformes aux IFRS fournissent des renseignements utiles aux investisseurs au sujet de la situation financière et des résultats d'exploitation de WSP puisqu'elles constituent des indicateurs clés de son rendement. Ces mesures non conformes aux IFRS ne sont pas comptabilisées en vertu des IFRS, n'ont aucune signification normalisée prescrite par les IFRS, peuvent différer des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs et pourraient donc ne pas être comparables à celles-ci. Ces mesures ne doivent pas être considérées comme un substitut aux informations financières correspondantes établies conformément aux IFRS.

GL-CC-SP-BR-001-FR-201901 © 2019 Groupe WSP Global Inc. Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, en entier ou en partie, par quelque moyen que ce soit, sans avoir obtenu au préalable l'accord de l'éditeur.