

Respecter les principes de base de la saine gestion d'une entreprise durable demeurera toujours une bonne approche. Mais dans un contexte économique difficile, c'est une approche qui s'impose. Au moment où nous écrivons ces lignes, les marchés mondiaux font face à des difficultés sans précédent depuis près d'un siècle. Bien que la conjoncture évolue chaque jour, nous n'hésitons pas à affirmer que la situation financière de votre entreprise est très solide et que notre performance est l'une des meilleures dans notre secteur.

Les grands défis engendrent fréquemment de grandes occasions. Nous avons tout ce qu'il faut, non seulement pour saisir ces occasions, mais aussi pour en créer de nouvelles pour nos clients, nos membres et nos actionnaires.



**Serge Godin**  
Fondateur et  
président exécutif du conseil

**Michael E. Roach**  
Président et  
chef de la direction

Comme nos résultats le démontrent, CGI a toujours mis l'accent sur les principes de base de la saine gestion d'une entreprise durable et cette façon de faire est profondément enracinée dans notre culture. Nous devons notre stabilité à notre modèle d'affaires et à la constance avec laquelle nous nous employons à faire croître notre carnet de commandes. D'une valeur totale de 11,7 milliards \$, notre carnet de commandes offre une visibilité sur nos revenus et bénéfices futurs et permet à nos clients d'être confiants quant à la stabilité de CGI comme partenaire pour leurs services en technologies de l'information (TI).

Résolus à assurer la croissance rentable de CGI et l'appréciation de l'avoir des actionnaires au fil des ans, nous gérons votre investissement en observant les meilleures pratiques. Nos résultats de l'exercice 2008 attestent que notre modèle d'affaires résiste à l'épreuve des temps difficiles.

Chez CGI, nous croyons qu'il est de notre devoir de répondre de manière équilibrée aux attentes de nos trois principaux groupes de partenaires. Ainsi, nous nous efforçons sans cesse...

- de contribuer à la croissance et au succès de nos *clients* en leur fournissant les technologies les plus souples et les solutions performantes dont ils ont besoin pour réussir quel que soit le contexte économique

- d'offrir aux *membres* de CGI la possibilité d'être propriétaires et intrapreneurs et de se bâtir ainsi des parcours professionnels stimulants
- de fournir à nos *actionnaires* des rendements supérieurs au fil des années.

Nous consultons assidûment nos partenaires afin que leurs points de vue contribuent à modeler nos stratégies et notre avenir. Lors de ces échanges, tous ont répété que pendant les périodes difficiles, ils s'appuient sur des sociétés comme CGI qui adhèrent aux principes fondamentaux de saine gestion et possèdent en conséquence un historique de qualité et de rendement supérieur.

#### **Contribuer à la croissance et au succès de nos clients**

Afin de faire face aux pressions découlant du contexte économique actuel, les entreprises cherchent à augmenter leur productivité. Presque tout ce qui se fait dans les secteurs privé et public comporte un volet technologique et tout projet d'amélioration de l'efficacité requiert des investissements en TI. Cette réalité favorise la demande pour nos services-conseils et nos services d'intégration de systèmes.

D'autre part, afin d'optimiser leur exploitation, les entreprises et les gouvernements sont de plus en plus enclins à se doter de services partagés. Dans ce contexte, nos services d'impartition des TI, qui représentent des services

partagés entre plusieurs clients, sont encore plus attrayants.

Au cours des ans, nous avons investi des centaines de millions de dollars afin de concevoir, pour chacun de nos secteurs économiques cibles, des solutions d'affaires et des architectures fonctionnelles qui figurent parmi les plus avancées au monde. À titre d'exemple, nos systèmes de gestion intégrés pour les gouvernements, tels AMS Advantage<sup>MD</sup> ou Momentum<sup>MD</sup>, ou encore des solutions CACS<sup>MD</sup>, aident les administrations publiques et les entreprises à recouvrer les montants dus, tels les impôts, les prêts ou autres créances. Tous nos produits ont été construits pour aider nos clients à gérer aussi par temps difficiles — et tous font l'objet d'une forte intensification de la demande. En misant sur notre modèle de gouvernance reconnu, nos clients peuvent maximiser le rendement de leurs investissements technologiques et réduire leurs dépenses de manière ciblée. Conjugués à nos compétences en transformation des entreprises et à l'engagement de nos 25 500 professionnels, ces atouts sont des leviers dont nos clients peuvent se servir pour atteindre leurs objectifs.

Nos clients peuvent aussi compter sur notre indépendance technologique et sur la souplesse de notre modèle mondial de prestation des services. Loin d'imposer une approche rigide à tous nos clients, nous leur recommandons une combinaison

CGI a toujours mis l'accent sur les principes de base de la saine gestion d'une entreprise durable et cette façon de faire est profondément enracinée dans notre culture. Nous devons notre stabilité à notre modèle d'affaires et à la constance avec laquelle nous nous employons à faire croître notre carnet de commandes. D'une valeur totale de 11,7 milliards \$, notre carnet de commandes offre une visibilité sur nos revenus et bénéfices futurs et permet à nos clients d'être confiants quant à la stabilité de CGI comme partenaire pour leurs services en technologies de l'information.

optimale, sur mesure, de solutions et de ressources. Notre modèle de prestation des services, fondé sur des équipes situées localement, outre-frontières et outre-mer, permet à nos clients de ne pas dépendre d'une seule région géographique. De plus en plus apprécié, ce modèle est à l'origine d'un nombre croissant de réussites chez nos clients.

Chez CGI, nous croyons que pour passer de la parole au geste, rien ne vaut un suivi quantitatif. En 2008, nos clients ont exprimé un taux moyen de satisfaction de plus de 9 sur 10 à l'issue des quelque 2 000 entretiens que nous avons eus avec eux dans le contexte de notre rigoureux programme d'évaluation de la satisfaction. Nous remercions sincèrement nos clients de leur confiance dans notre capacité à les épauler.

#### **Partager le rêve, en tant que propriétaires**

Chez CGI, nos membres ont le rêve commun de « créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers. »

Les membres de CGI sont déterminés à assurer le succès de leurs clients et leur plus grande satisfaction consiste à être reconnus pour leur travail bien fait. Ceci n'est pas étranger au fait que 83 % de nos membres sont actionnaires de l'entreprise. Ce qui explique également que

CGI a réuni une équipe remarquable de professionnels et a l'un des taux de départs les plus faibles du secteur des TI.

Comme les membres de CGI détiennent collectivement le plus important bloc d'actions de CGI, il va de soi qu'il existe une correspondance étroite entre les intérêts de nos membres et ceux de nos actionnaires. Notre système de rémunération axé sur le rendement, y compris notre régime d'options d'achat d'actions, est lié directement à la création de valeur.

Nos équipes entretiennent des contacts quotidiens avec nos clients et sont ainsi les mieux placées pour comprendre leurs besoins immédiats et futurs. Pour cette raison, la collecte des suggestions de tous les membres de CGI fait partie des étapes essentielles de notre exercice annuel de planification stratégique.

Nos membres maintiennent le cap sur les objectifs à long terme que nous poursuivons afin de servir les intérêts de nos trois groupes de partenaires :

- nous voulons être reconnus à titre de chef de file de classe mondiale dans notre domaine ;
- nous voulons être reconnus par nos clients à titre de partenaire et expert de choix ;
- nous voulons être reconnus à titre d'employeur de classe mondiale ;

- nous voulons être reconnus à titre de société bien gérée créant de la valeur pour ses actionnaires.

#### **Procurer une valeur supérieure à nos actionnaires en tant que placement de croissance à long terme**

La stabilité de l'équipe de direction de CGI est unique et nos professionnels ont œuvré et réussi dans tous les contextes économiques, bons et mauvais. Bien que cette perspective soit toujours importante, elle revêt une importance capitale pendant les périodes comme celle que nous traversons présentement.

Nos méthodes courantes de gestion financière mettent l'accent sur la maximisation des rendements pour les actionnaires et sur la maîtrise des risques. Nous continuons d'utiliser nos solides flux de trésorerie pour investir dans notre propre société en achetant des actions de CGI ou en réduisant notre dette. Nous gérons nos liquidités de manière rigoureuse et conservatrice et nous n'avons pas investi dans des titres adossés à des créances. De plus, nous n'assumons aucun passif financier à long terme susceptible de réduire nos marges de manœuvre futures, par exemple des obligations liées à des régimes de retraite.

Au cours de l'exercice 2008, nous avons continué à figurer parmi les sociétés les plus performantes du secteur des TI à l'échelle mondiale.

Malgré les obstacles auxquels les entreprises se heurtent actuellement, la stratégie de CGI demeure inchangée car elle a été conçue pour résister à toutes les phases des cycles économiques.

- Les produits ont augmenté de 5,3 % en devises constantes et totalisé 3,71 milliards \$.
- Les nouveaux contrats signés ont progressé de 29,9 % ; leur valeur globale s'est établie à 4,15 milliards \$ soit 112 % des produits.
- Le BALL ajusté s'est accru de 6,1 %, atteignant 430,0 millions \$ ou 11,6 % des produits.
- En hausse de 26,9 %, le bénéfice s'est élevé à 297,9 millions \$ ou 8,0 % des produits.
- Le bénéfice par action a augmenté de 31,4 % pour atteindre 0,92 \$.
- Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de CGI ont représenté 355,9 millions \$ ou 1,10 \$ en espèces par action.
- Nous avons affecté 333,8 millions \$ au rachat d'actions et à la réduction de la dette.
- Le rendement du capital investi s'est établi à 13,9 %.

Malgré les obstacles auxquels les entreprises se heurtent actuellement, la stratégie de CGI demeure inchangée car elle a été conçue pour résister à toutes les phases des cycles économiques. De fait, nous avons récemment décidé d'intensifier nos programmes de marketing, de développement des affaires et de ventes et ce, en ce qui a trait aux deux piliers

de notre développement : la croissance interne et les acquisitions.

Pour favoriser la croissance interne, nous continuons à déployer notre stratégie de promotion de notre offre globale en sensibilisant davantage les clients aux avantages qu'ils pourraient tirer de notre vaste portefeuille de capacités. Cette approche nous a valu, de la part des clients établis et potentiels, un flux constant de nouveaux contrats, de renouvellements et d'élargissements de contrats.

Pour croître par acquisitions, nous continuons à examiner patiemment les nombreuses cibles possibles en les passant au crible de nos critères de convergence stratégique et de contribution au bénéfice par action dès l'année suivant l'investissement. Bien que notre solidité financière nous place en excellente position pour constituer des unions transformationnelles, nous n'irons de l'avant que si nous trouvons le bon parti au bon moment et au bon prix. Tous ces éléments devront être présents — ni un, ni deux, mais bien les trois.

Nous conservons la souplesse, les liquidités et la force financière nécessaires pour exécuter intégralement cette stratégie. Notre endettement est faible et notre marge de crédit de 1,5 milliard \$, à peine entamée, n'arrivera à échéance qu'en 2012. Il s'agit d'ailleurs là d'un autre exemple de la gestion à long terme que nous privilégions.

En bref, nous n'avons pas changé de cap pour nous adapter à la conjoncture. Tout au contraire, nous appliquons de manière stable les mêmes pratiques financières solides depuis plus de 30 ans.

Les grands défis engendrent fréquemment de grandes occasions. Nous avons tout ce qu'il faut, non seulement pour saisir ces occasions, mais aussi pour en créer de nouvelles pour nos clients, nos membres et nos actionnaires.

Nous remercions nos clients et nos actionnaires pour la confiance qu'ils nous témoignent. À nos membres et à ceux du conseil d'administration, nous disons : merci de votre dévouement, nous sommes heureux et privilégiés de travailler avec vous chaque jour.



**Serge Godin**

Le fondateur et président exécutif du conseil



**Michael E. Roach**

Le président et chef de la direction