

# Analyse par la direction

*Exercice terminé le 30 septembre 2005*

*Le 7 novembre 2005*

## PORTÉE DE L'ANALYSE

Tout au long de ce document, nous utilisons les termes « CGI », « nous » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation présente notre entreprise et son contexte commercial tels qu'ils sont, à notre avis, au moment de la rédaction de ces lignes. Elle présente également notre vision et nos stratégies, les conventions comptables importantes que notre Société utilise et dont la description aidera les lecteurs à comprendre nos états financiers consolidés, de même que les principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats d'exploitation ainsi que sur la situation de trésorerie et des ressources en capital de CGI. Cette analyse doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de notre Société pour les exercices 2005, 2004 et 2003, ainsi qu'avec les notes complémentaires débutant à la page 58 du présent rapport annuel. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, prescrits par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), qui diffèrent à certains égards des PCGR en vigueur aux États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Sauf exception explicite, le terme « exercice » désigne notre exercice terminé le 30 septembre 2005 ou notre exercice terminé le 30 septembre de l'année visée dans le contexte; les comparaisons, pour leur part, se font par rapport aux exercices antérieurs.

## ÉNONCÉS DE NATURE PRÉVISIONNELLE

Toutes les déclarations contenues dans la présente analyse qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « énoncés de nature prévisionnelle » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act* de 1933 et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act* de 1934, dans leurs nouveaux termes. Ces déclarations expriment les intentions, projets, attentes et opinions du Groupe CGI inc. (« CGI »), sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux qui sont indiqués. Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, la date d'entrée en vigueur et la valeur de nouveaux contrats, d'acquisitions et d'autres initiatives de la Société; la capacité d'attirer et de retenir du personnel compétent; la concurrence

au sein d'une industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change; ainsi que les hypothèses et autres risques énoncés dans les documents suivants : analyse par la direction incluse dans le rapport annuel de CGI et dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission* (disponible sur EDGAR à [www.sec.gov](http://www.sec.gov)); notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com)). L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins d'énoncés de nature prévisionnelle et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés de nature



prévisionnelle consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à la survenue d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces énoncés de nature prévisionnelle. Vous trouverez dans la section «Risques et incertitudes» de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

#### MESURES FINANCIÈRES NON DÉFINIES PAR LES PCGR

La Société présente ses résultats financiers selon les PCGR. Toutefois, dans la présente analyse, nous utilisons également des mesures financières qui ne sont pas définies par les PCGR, soit le bénéfice net avant intérêts sur la dette à long terme, autres revenus, net, gain à la vente d'un placement dans une société satellite, participation dans une société satellite, impôts sur les bénéfices et activités abandonnées («BAII ajusté»), ainsi que le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée.

Nous utilisons le BAII ajusté pour évaluer le rendement de notre exploitation car cet indicateur, qui exclut le coût du financement et les impôts sur les bénéfices (deux éléments qui ne sont pas directement liés à l'exploitation), nous renseigne sur l'efficacité de nos activités courantes. On trouvera à la page 42 un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

Quant au bénéfice net tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée, la direction se sert de cet indicateur car elle croit qu'il fournit un éclairage plus juste sur notre capacité de générer des fonds à l'aide de nos actifs. L'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée est un élément hors caisse traduisant principalement la valeur estimative des logiciels internes, des solutions d'affaires et des liens avec des clients obtenus à l'occasion de l'acquisition d'entreprises et de nouveaux contrats d'impartition. On trouvera à la page 43 un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

Ces mesures financières étant des indicateurs supplémentaires de la performance de la Société, notre direction estime qu'elles

fournissent une information utile aux investisseurs sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Cependant, elles n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les PCGR.

#### APERÇU GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE ET DE SES ACTIVITÉS COMMERCIALES

CGI, dont le siège social se situe à Montréal au Canada, mise sur un modèle éminemment souple et efficient de prestation des services pour fournir à des clients du monde entier un éventail complet de services en technologies de l'information («TI») et en gestion des processus d'affaires («GPA»). Le modèle de prestation des services de la Société nous permet de dispenser nos services dans les bureaux de nos clients ou à distance, par l'entremise de l'un de nos centres d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. Nous possédons aussi des solutions d'affaires avancées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons généralement nos services en fonction des trois catégories ci-dessous.

- Services-conseils—CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en gestion, y compris dans les domaines de la transformation des affaires, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.

- Intégration de systèmes—Nous intégrons et adaptons des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques de nos clients.

- Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)—Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux meilleures technologies tout en conservant la maîtrise de leurs stratégies dans ces domaines. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques exemplaires afin de rehausser l'efficacité des entreprises clientes.

En plus d'intégrer les activités des clients à notre réseau technologique, nous embauchons les informaticiens et les autres professionnels spécialisés qui étaient jusque-là à leur emploi, permettant ainsi aux entreprises clientes de se concentrer sur leur mission fondamentale. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : la gestion et l'exécution de projets ; la maintenance et le soutien d'applications ; la gestion des technologies (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau) ; la gestion de processus d'affaires pour des institutions financières et d'autres services tels que la gestion des services de paie et la gestion des documents pour des clients de secteurs variés.

Les contrats d'impartition, qui durent généralement de cinq à dix ans, sont habituellement renouvelables.

Nous subdivisons nos activités en deux secteurs d'affaires (outre notre unité des services corporatifs) : les services en TI et les services en gestion des processus d'affaires. Les paragraphes qui suivent présentent les principales activités de ces deux secteurs.

- Le secteur des services en TI propose à des clients du Canada, des États-Unis, d'Europe et d'Asie-Pacifique un éventail complet de services en TI, y compris l'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition. Nos centres d'excellence en Amérique du Nord, en Europe et en Inde fournissent également des services en TI et en gestion des processus d'affaires à nos clients du monde entier dans le cadre de notre modèle de prestation des services axé sur l'utilisation optimale des ressources humaines et matérielles à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer.

- Le secteur des services en gestion des processus d'affaires gère des processus d'affaires pour le secteur des services financiers et fournit d'autres services tels que des services en gestion de la paie et la gestion de documents.

Au 30 septembre 2005, notre Société employait environ 25 000 membres. Nous croyons que notre réussite dépend de notre capacité d'attirer et de retenir des personnes compétentes dans les domaines de l'informatique et de la gestion. Nous estimons que notre solide culture d'entreprise explique les succès que nous avons remportés jusqu'ici.

#### CONTEXTE CONCURRENTIEL

Nous exerçons nos activités dans un secteur mondial concurrentiel en évolution constante, et nous rivalisons avec plusieurs entreprises qui proposent une partie ou la totalité des services que nous offrons. Bien que le marché soit très fragmenté, nous sommes souvent en concurrence avec le même groupe de grandes sociétés mondiales et de sociétés régionales ou spécialisées lorsque nous ne négocions pas avec des clients potentiels à titre de fournisseur unique. La composition de ce groupe de concurrents varie quelque peu selon le type de services fournis et les marchés géographiques servis.

L'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs tels que le coût total de ses services, sa capacité de réaliser les mandats, ses antécédents, sa connaissance du secteur économique servi, ses investissements dans des solutions d'affaires, sa présence locale, son infrastructure mondiale de prestation des services et la solidité de ses liens avec ses clients. Nous estimons que notre feuille de route se compare avantageusement à celle de nos concurrents à l'égard de ces critères. Notre proposition à valeur distinctive inclut notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires, notre connaissance approfondie de cinq secteurs économiques et les solutions exclusives que nous leur offrons, notre modèle mondial de prestation de services—qui comprend la meilleure capacité de livraison sur le continent nord-américain de l'industrie—, nos assises de gestion rigoureuses et notre souci du client, soutenu par notre modèle d'entreprise axé sur les marchés métropolitains. Grâce à la masse critique que nous avons acquise dans nos trois marchés centraux—le Canada, les États-Unis et l'Europe—nous sommes bien positionnés pour remporter des contrats de grande envergure.

Nous mettons l'accent sur les activités à plus forte valeur ajoutée d'intégration de systèmes, de services-conseils et de services d'impartition, qui exigent une connaissance approfondie des secteurs économiques servis. Nous offrons des prix concurrentiels, notamment grâce à notre modèle mondial de prestation des services qui procure aux clients une combinaison de services à l'intérieur du pays, sur le continent

et outre-mer répondant à leurs besoins stratégiques et financiers.

#### VISION, MISSION ET STRATÉGIE

La vision de CGI est d'être un leader de classe mondiale du secteur des TI et de la gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients.

Notre mission est d'aider nos clients en leur fournissant des services professionnels de la plus grande qualité, compétence et objectivité, afin de rencontrer pleinement leurs objectifs en informatique, en processus d'affaires et en gestion. Dans tout ce que nous faisons, nous misons sur le partenariat, l'intrapreneurship, l'esprit d'équipe et l'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires.

CGI contribue à la consolidation du domaine des TI en déployant une stratégie de croissance en quatre volets qui table parallèlement sur la croissance interne et sur les acquisitions. Le premier volet de cette stratégie, axé sur la croissance interne, comprend les contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils remportés, renouvelés ou élargis, ainsi que les contrats d'impartition d'une valeur de moins de 50 millions \$ par an. Ce sont généralement nos unités locales ou régionales qui ciblent et concluent ce type de contrat. Nous élargissons notre réservoir de ventes potentielles en soumettant un nombre croissant de propositions à des sociétés dans toutes les régions du monde où nous sommes présents.

Le deuxième volet de notre stratégie de croissance consiste à remporter d'importants contrats d'impartition d'une valeur annuelle de plus de 50 millions \$. Nous estimons que nous possédons à présent la masse critique nécessaire pour solliciter et obtenir des contrats de grande envergure non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis et en Europe.

Les troisième et quatrième volets de notre stratégie de croissance mettent l'accent sur les acquisitions d'entreprises de taille plus restreinte ou spécialisées dans le premier cas, et de grandes sociétés enregistrant un chiffre d'affaires annuel de plus de 50 millions \$ dans le second. En ce qui a trait aux entreprises servant des créneaux précis, nous identifions nos cibles d'acquisition au moyen de notre programme de quadrillage

stratégique, en vertu duquel nous recherchons systématiquement les entreprises susceptibles d'étendre notre portée géographique, d'approfondir notre connaissance des secteurs économiques que nous servons ou d'enrichir nos offres de service. Présentement, nous nous concentrons sur les acquisitions liées à nos secteurs cibles et à nos marchés métropolitains aux États-Unis et en Europe, de même que sur les acquisitions qui renforceraient notre infrastructure en gestion des processus d'affaires. Finalement, dans le cadre de notre programme d'acquisition de grandes entreprises, nous ciblons les sociétés qui accroîtront notre présence géographique ainsi que notre masse critique et, ce faisant, nous rendront plus aptes à remporter de grands contrats d'impartition. La stratégie de croissance de CGI se fonde sur une approche rigoureuse axée sur l'appréciation de l'avoir des actionnaires.

#### ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS DE L'EXERCICE 2005

##### ACQUISITIONS

Au cours de l'exercice 2005, nous avons acquis trois sociétés spécialisées occupant des créneaux stratégiques :

AGTI Services Conseils Inc. («AGTI») — Le 1<sup>er</sup> décembre 2004, nous avons annoncé l'acquisition d'AGTI, une société dont nous détenions auparavant 49 % des actions en circulation. Fondée en 1996, AGTI était une entreprise montréalaise de services-conseils en TI appartenant à des intérêts privés, dont le chiffre d'affaires annuel s'élevait à 50 millions \$. Cette acquisition a été réalisée en contrepartie d'une somme totale de 47,2 millions \$.

MPI Professionals («MPI») — Le 10 août 2005, nous avons annoncé l'acquisition de MPI en contrepartie d'une somme de 13,0 millions \$. Fondée en 2001, cette entreprise de Manhattan détenue par des intérêts privés réalisait un chiffre d'affaires annuel d'environ 17,0 millions \$ US en ciblant particulièrement les institutions financières.

Silver Oak Partners Inc. («Silver Oak») — Le 2 septembre 2005, nous avons annoncé l'acquisition de Silver Oak, une société dont le chiffre d'affaires annuel est d'environ 23 millions \$ US, en contrepartie d'une somme de 21,8 millions \$. Fondée en 1999, Silver Oak était une société privée. Elle employait une centaine de professionnels

de haut niveau qui servaient leurs clients à partir de leurs bureaux à Boston, New York, Philadelphie et San Francisco. Silver Oak était un important fournisseur de solutions de maîtrise des dépenses permettant aux clients des secteurs public et privé de repérer, réaliser et maintenir des économies mesurables sur les dépenses d'approvisionnement.

#### CESSIONS

Le 8 mars 2005, nous avons annoncé la conclusion d'une entente avec Garda World Security Corporation («Garda») visant l'acquisition par Garda des principaux actifs d'Entreprises Keyfacts Canada Inc. («Keyfacts»), une filiale en propriété exclusive de CGI, pour un montant de 3,5 millions \$. Nous avons conservé le fonds de roulement de Keyfacts, évalué à environ 4,0 millions \$ au 31 décembre 2004. La transaction a occasionné une perte nette de 1,6 million \$.

Le 10 mars 2005, nous avons annoncé la signature d'une convention visant la vente des actifs de notre unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit et de notre gamme de produits CyberSuite à Open Solutions Inc., pour un montant d'environ 24,0 millions \$ US en espèces. Cette unité déclarait des produits de l'ordre de 16,0 millions \$ US. La cession des actifs s'est traduite par une perte nette de 1,4 million \$.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2005, Bell Canada ayant offert de racheter toutes les actions ordinaires en circulation de Nexxlink Technologies Inc. («Nexxlink»), nous avons offert la totalité des 3 446 072 actions que nous détenions dans la société. Ces actions, qui représentaient 34,3 % du nombre total d'actions émises et en circulation de Nexxlink, ont été acceptées et payées par Bell Canada le 25 janvier 2005. Le produit tiré de cette transaction a totalisé 20,8 millions \$ et il en a résulté un gain avant impôts de 4,2 millions \$.

#### ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA FIN DE L'EXERCICE

Après la fin de l'exercice, soit le 26 octobre 2005, nous avons conclu une entente visant la vente d'une grande partie de nos services de commutation électronique, en contrepartie d'une somme de 28,0 millions \$, sujette à certains ajustements. La transaction sera complétée lorsque toutes les autorisations requises seront reçues par la Société.

#### NOUVEAUX CONTRATS

Au cours de l'exercice 2005, nous avons notamment annoncé la signature des contrats suivants aux États-Unis : un contrat d'une valeur de 166 millions \$ US sur sept ans avec John Hancock Life Insurance («John Hancock»), qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2005 ; plusieurs contrats d'une valeur globale de plus de 100 millions \$ US avec les CMS (Centers for Medicare & Medicaid Services) ; des contrats visant l'utilisation de notre progiciel intégré de gestion financière Advantage par sept états ou gouvernements locaux : le comté de Los Angeles (contrat de 33 millions \$ US sur cinq ans), le Commonwealth du Kentucky, l'État de l'Utah, le comté de San Bernardino, la ville d'Austin, la ville de Dallas, le comté de Baltimore et les écoles publiques du comté de Baltimore ; plusieurs contrats de gestion des processus d'affaires visant l'administration des contrats d'aide au logement multifamilial du département du Logement et de l'Urbanisme des États-Unis pour l'État de l'Ohio (contrat de 22 millions \$ US sur cinq ans), pour la Tampa Housing Authority (contrat de 30 millions \$ US sur cinq ans) et pour la Oakland Housing Authority (contrat de 45 millions \$ US sur cinq ans). Nous avons aussi annoncé que nous figurons parmi les 12 entreprises que le département de la Justice des États-Unis a choisies pour réaliser des commandes d'une valeur potentielle de 980 millions \$ US dans le cadre de son contrat de services de soutien en TI d'une durée de sept ans.

Au Canada, nous avons renouvelé en mars notre partenariat avec l'Association canadienne des paiements, qui exploite les systèmes canadiens de compensation et de règlement, en signant un nouveau contrat d'une valeur de 23 millions \$ sur dix ans. Nous avons annoncé, le 31 janvier 2005, le renouvellement de notre partenariat avec Groupe Pages Jaunes, le plus important éditeur d'annuaires téléphoniques au Canada, pour une durée de sept ans. En décembre 2004, nous avons annoncé que l'Agence du revenu du Canada («ARC»), l'organisme du gouvernement fédéral responsable de l'administration des lois fiscales et de divers programmes socio-économiques exécutés par l'entremise du régime fiscal, a attribué à CGI un contrat d'une valeur de plusieurs

millions de dollars visant la prestation de services-conseils et de services d'intégration de systèmes pendant plusieurs années.

#### RACHAT D' ACTIONS

Le 1<sup>er</sup> février 2005, nous avons annoncé que notre conseil d'administration avait approuvé le rachat de près de 10 % des actions subalternes classe A de CGI détenues dans le public au cours de l'année qui allait suivre, par voie d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités («offre publique de rachat»). La Société avait obtenu de la Bourse de Toronto l'autorisation de procéder à cette offre publique de rachat. L'offre publique de rachat permet à CGI d'acheter jusqu'à 27 834 417 actions subalternes classe A sur le marché libre, par l'entremise de la Bourse de Toronto, afin de les annuler. Au 28 janvier 2005, le nombre d'actions subalternes classe A en circulation de CGI totalisait 410 902 202 et environ 68 % d'entre elles étaient détenues dans le public. L'achat d'actions classe A en vertu de l'offre publique de rachat a commencé le 3 février 2005 et doit se terminer au plus tard le 2 février 2006, ou plus tôt si la Société complète le rachat ou décide de mettre fin à l'offre publique de rachat avant son échéance. Pendant l'exercice 2005, dans le cadre de ce programme, CGI a ainsi racheté 14 896 200 actions à un prix moyen (cours plus commission) de 7,82 \$, pour un montant total de 116,4 millions \$. Les actions subalternes classe A rachetées comprenaient 846 200 actions rachetées à la fin de l'exercice à des fins d'annulation, qui ont toutes été annulées le 6 octobre 2005.

#### NOUVELLES FACILITÉS DE CRÉDIT

Le 20 décembre 2004, nous avons annoncé l'obtention de nouvelles facilités de crédit renouvelables non garanties dans le cadre d'une entente de crédit de cinq ans remplaçant l'entente de crédit conclue précédemment avec un consortium bancaire. Ces facilités de crédit peuvent servir aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement ainsi qu'au financement d'acquisitions et de contrats d'impartition. Les nouveaux crédits se composent d'une tranche américaine d'une valeur équivalant à 300,0 millions \$ et d'une tranche canadienne d'une valeur de 500,0 millions \$.



## SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

### RETRAITEMENT

La Société fournit un service centralisé au secteur des assurances multirisques au Canada afin de commander des extraits de rapports sur les dossiers de conduite maintenus par les autorités gouvernementales. Dans le cadre de l'analyse continue des normes comptables, la Société a revu son interprétation du traitement comptable lié à ces services. À la suite de l'analyse, la Société a conclu que les revenus et les coûts des services qui sont chargés aux clients, et qui sont inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration, doivent être présentés sur une base nette plutôt que sur une base brute, tel que présentés dans le passé. Aux fins de comparaison, les montants retraités s'élèvent à 52,9 millions \$ au 30 septembre 2004 et 54,1 millions \$ au 30 septembre 2003. La présentation révisée est conforme à l'abrégé des délibérations du comité sur les problèmes nouveaux (« CPN ») 123, *Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire*, qui énumère des lignes directrices pour déterminer si une entreprise doit présenter ses produits sur la base du montant brut facturé au client ou du montant net conservé. Cette classification n'a eu aucun impact sur le bénéfice net ou sur les flux de trésorerie. Si la Société n'avait pas adopté cette nouvelle interprétation, les produits auraient totalisé 3 740,5 millions \$, 3 203,0 millions \$ et 2 644,0 millions \$ pour les exercices 2005, 2004 et 2003, respectivement.

### MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

i. L'ICCA a révisé le chapitre 3870, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, qui est entré en vigueur pour les exercices débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2004 ou après cette date. Les modifications contenues dans ce chapitre exigent l'adoption de la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions d'options sur actions et la comptabilisation d'une charge aux états financiers. La Société a adopté ces recommandations sur une base rétroactive à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2004 pour les options sur actions attribuées à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001. L'incidence de cette adoption a donné lieu à la charge additionnelle de 20,6 millions \$ incluse

dans les coûts des services et frais de vente et d'administration au 30 septembre 2005 et a donné lieu au retraitement des charges comparatives de 25,6 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,06 \$) et de 8,2 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,02 \$) au 30 septembre 2004 et 2003, respectivement. Un ajustement de 37,9 millions \$ aux bénéfices non répartis et au surplus d'apport a été effectué au bilan du 30 septembre 2004 pour refléter l'application de ces modifications. Pour les années terminées le 30 septembre 2004 et 2003, les bénéfices non répartis du début ont été réduits de 12,3 millions \$ et 4,1 millions \$, respectivement.

ii. L'ICCA a publié le chapitre 3110, *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*, qui s'applique aux exercices débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2004 ou après cette date. Ce chapitre se concentre sur la constatation et la mesure des passifs se rapportant aux obligations liées à la mise hors service des immobilisations corporelles lorsque ces obligations découlent de l'acquisition, de la construction, du développement ou de l'exploitation normale de ces actifs. La Société a adopté cette convention rétroactivement avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> octobre 2004. Conséquemment, la Société a comptabilisé au 30 septembre 2004 : une augmentation aux immobilisations de 0,9 million \$, une augmentation de 1,7 million \$ aux passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme et une diminution de 0,8 million \$ des bénéfices non répartis. L'incidence sur les états consolidés des résultats de la Société pour les périodes comparatives était négligeable. L'impact de cette modification de la norme comptable sur les états financiers consolidés de la Société au 30 septembre 2005 et pour l'année se terminant à cette date est présenté dans la note 4 des notes complémentaires des états financiers consolidés.

iii. L'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*, qui fournit des éclaircissements sur la consolidation d'entités dans lesquelles les investisseurs n'ont pas une participation financière leur conférant le contrôle ou dans lesquelles ces derniers n'ont pas investi

suffisamment pour permettre à l'entité de financer ses activités sans un soutien financier subordonné additionnel de la part d'autres parties. La note d'orientation s'applique aux périodes intermédiaires ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2004. L'adoption de cette note d'orientation n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

iv. L'ICCA a publié l'abrégé des délibérations du CPN 150, *Comment déterminer si un accord est assorti d'un contrat de location*. Le CPN 150 fournit des indications permettant de déterminer si les accords constituent des contrats de location ou sont assortis de contrats de location entrant dans le champ d'application du chapitre 3065, *Contrats de location*. La détermination à savoir si un accord constitue un contrat de location est basée sur le droit d'utiliser les actifs corporels sous-jacents. Ce CPN s'applique à tous les accords engagés ou modifiés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005 et son adoption n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

### UTILISATION D'ESTIMATIONS

La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur les montants d'actif et de passif inscrits et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants inscrits à titre des produits et des charges au cours de la période considérée. Étant donné que le processus de présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer de celles-ci. Les estimations importantes incluent, mais ne sont pas limitées à : la mesure de la provision pour des créances douteuses, des crédits d'impôts, des travaux en cours, des produits reportés, des évaluations des actifs à long terme et de leur dépréciation, des impôts sur les bénéfices, des provisions et des éventualités.

### PRINCIPES DE CONSOLIDATION

Les états financiers des entités que contrôle la Société sont consolidés. Les soldes et les transactions intersociétés ont été éliminés. Les entreprises qui sont sous contrôle conjoint, ci-après appelées des coentreprises,

sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Les sociétés associées, sur lesquelles la Société peut exercer une influence notable, sont comptabilisées selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation. Lorsque la Société n'exerce pas une influence notable, les participations sont comptabilisées au coût. La valeur comptable des participations est revue pour dépréciation lorsque des événements ou circonstances indiquent que la valeur comptable risque de ne pas être recouvrable.

#### CONSTATATION DES PRODUITS, TRAVAUX EN COURS ET PRODUITS REPORTÉS

La Société génère des produits essentiellement au moyen de la prestation de services en TI et en gestion des processus d'affaires.

Les services en TI proposent un vaste éventail de services, à savoir : i) des services d'impartition, ii) des services d'intégration de systèmes et des services-conseils, iii) des licences de logiciels et iv) des services d'entretien. Les services en gestion des processus d'affaires incluent notamment la gestion des processus d'affaires pour le secteur des services financiers, ainsi que d'autres services comme la gestion de la paie et la gestion de documents.

La Société fournit des services dans le cadre de contrats contenant divers mécanismes de détermination des prix. La Société constate les produits lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, la livraison a eu lieu ou les services ont été rendus au client, la contrepartie qui sera obtenue pour les biens vendus est fixe ou mesurable et le recouvrement final est raisonnablement sûr. Si un accord inclut des prestations multiples, la valeur totale de l'accord est divisée en unités de comptabilisation distinctes lorsque 1) la prestation fournie a une valeur en soi pour le client ; 2) il existe des preuves objectives et fiables de la juste valeur de la ou des prestations non fournies ; et 3) l'accord prévoit un droit de retour général relativement à la prestation fournie, et que l'exécution de la prestation non fournie est jugée probable et dépend pour l'essentiel du fournisseur. Si ces critères sont satisfaits, la contrepartie totale est répartie entre les différentes unités de comptabilisation en fonction de leurs justes valeurs.

Les provisions pour pertes estimatives d'un contrat, s'il y a lieu, sont constatées dans l'exercice au cours duquel la perte est déterminée. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs sur le total des produits estimatifs du contrat.

#### ENTENTES D'IMPARTITION ET DE GESTION DES PROCESSUS D'AFFAIRES

Les produits tirés des ententes d'impartition et de gestion des processus d'affaires en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur les ententes à prix unitaire sont constatés à mesure que les services sont rendus au prix stipulé dans le contrat. Si les prix unitaires contractuels fluctuent au cours de la durée de l'entente, alors la Société évalue s'il est plus approprié de constater les produits en fonction des prix unitaires moyens sur la durée du contrat ou selon les montants réels facturés.

Les produits tirés des ententes d'impartition et de gestion des processus d'affaires en vertu des contrats à prix fixes sont comptabilisés selon la méthode linéaire sur la durée de l'entente, sans égard aux montants facturés, à moins qu'il n'existe une meilleure façon de mesurer le rendement ou la prestation de services.

#### SERVICES D'INTÉGRATION DE SYSTÈMES ET SERVICES-CONSEILS

Les produits tirés des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis. Les produits tirés des ententes fondées sur les coûts sont constatés à mesure que les coûts remboursables sont engagés.

Les produits tirés des ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats à prix fixes sont comptabilisés en fonction de la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre. La Société emploie les coûts de la main-d'œuvre ou les heures encourus pour mesurer le progrès vers l'accomplissement des travaux. Cette méthode se fonde sur des évaluations du coût ou des heures totaux de la main-d'œuvre prévus pour accomplir le service, qui sont comparés aux coûts de la main-d'œuvre ou aux heures encourus,

pour évaluer le pourcentage du produit gagné. La direction révisé régulièrement les estimations des coûts ou des heures totaux prévus de la main-d'œuvre. Les révisions des estimations sont reflétées dans l'état des résultats à la période au cours de laquelle les faits à l'origine de la révision deviennent connus.

Les produits tirés des ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats axés sur la rentabilité sont constatés uniquement dans la mesure où il est prévisible, avec un degré raisonnable de certitude, que les montants générés par ces ententes seront suffisamment importants pour atteindre la valeur sur laquelle la constatation des produits repose.

#### LICENCES ET ENTENTES D'ENTRETIEN

Les produits tirés des ententes de licences de logiciels sont constatés lorsque le logiciel a été livré au client, s'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'une entente, que le recouvrement est probable, que les honoraires sont fixes ou qu'ils peuvent être établis et qu'il existe une preuve objective émanant du fournisseur de l'existence d'une entente afin de permettre que le total des honoraires soit réparti entre les différentes composantes d'une entente. Les preuves objectives émanant du fournisseur s'appuient habituellement sur le prix demandé lorsqu'une composante est vendue séparément.

Dans les cas où les services de mise en œuvre sont essentiels à la fonctionnalité du logiciel ou lorsque le logiciel nécessite une importante adaptation sur mesure, alors la Société constate les produits tirés des licences de logiciels selon la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre, tel que décrit précédemment.

Les produits tirés des services d'entretien des licences de logiciels vendues et mises en œuvre sont constatés de façon proportionnelle sur la durée du contrat.

#### TRAVAUX EN COURS ET PRODUITS REPORTÉS

Les montants comptabilisés à titre de produits excédant les montants facturés sont classés dans les travaux en cours. Les montants perçus avant la livraison des produits ou avant la prestation des services sont classés dans les produits reportés.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

### REMBOURSEMENTS

Les remboursements, y compris ceux relatifs aux frais de déplacement et aux autres dépenses semblables, ainsi que d'autres frais de tiers, tels que les frais de revente de matériel et de logiciels, sont compris dans les produits, et les charges correspondantes sont incluses dans les coûts des services.

### ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES

Les espèces et quasi-espèces comprennent principalement l'encaisse non affectée et les placements à court terme dont l'échéance initiale est d'au plus trois mois à l'acquisition.

### IMMOBILISATIONS

Les immobilisations sont comptabilisées au coût et amorties sur les durées de vie utiles estimatives suivantes, principalement selon la méthode de l'amortissement linéaire :

Bâtiments	10 à 40 ans
Améliorations locatives	Moindre de la durée de vie utile ou de la durée du bail plus la première option de renouvellement
Mobilier et agencements	3 à 10 ans
Matériel informatique	3 à 5 ans

### FONDS DÉTENUS POUR DES CLIENTS ET OBLIGATIONS LIÉES AUX FONDS DES CLIENTS

Dans le cadre des services de paie et de production de documents fiscaux, la Société recueille les fonds aux fins de paiement des paies et des impôts; garde temporairement ces fonds jusqu'à ce que le paiement soit requis; verse les fonds aux employés des clients et aux autorités fiscales compétentes; produit les documents fiscaux et prend en charge les différentes correspondances et révisions. La Société présente séparément ces fonds liés aux services de paie détenus pour des clients ainsi que les obligations relatives à ces fonds.

### COÛTS LIÉS À DES CONTRATS

Les coûts liés à des contrats sont principalement engagés dans le cadre de contrats d'impartition des services en TI et en gestion des processus d'affaires d'une durée de deux à dix ans. Ces actifs sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des contrats respectifs. Les coûts liés à des

contrats comprennent principalement des incitatifs et des coûts de transition.

Il arrive que des incitatifs soient accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition. Ces incitatifs peuvent être accordés sous la forme de paiements en espèces, d'émission d'instruments de capitaux propres ou de réductions allouées principalement sur une période de transition négociée au contrat. Dans le cas d'incitatifs prenant la forme d'une émission d'instruments de capitaux propres, le coût est mesuré à la juste valeur estimative des instruments de capitaux propres émis à la date de l'octroi. Pour les incitatifs prenant la forme de réductions, le coût est mesuré à la valeur des engagements financiers accordés et un montant correspondant est enregistré comme autres passifs à long terme. À mesure que les services sont rendus au client, le montant est amorti et comptabilisé en réduction des produits.

Les immobilisations acquises d'un client dans le cadre des contrats d'impartition sont capitalisées à titre d'immobilisations et amorties conformément aux politiques en matière d'amortissement décrites précédemment. L'excédent du montant versé sur la juste valeur des immobilisations acquises dans le cadre d'un contrat d'impartition est considéré comme un incitatif accordé au client et est comptabilisé tel que décrit dans le paragraphe précédent.

Les coûts de transition comprennent les frais liés à certaines activités tels les travaux d'architecture et d'ingénierie engagés une fois que le processus de sélection concurrentiel est terminé, mais avant l'attribution finale d'importants contrats d'impartition, ainsi que les coûts de mise en œuvre engagés pendant la période de transition, qui comprennent notamment les frais liés à l'installation des systèmes et des processus engagés après l'obtention des contrats d'impartition, les frais de déménagement des employés transférés et les frais de sortie des établissements des clients. Ces coûts différentiels se composent essentiellement du coût de la main-d'œuvre, qui comprend la rémunération globale et les avantages sociaux connexes de même que les frais de sous-traitance.

### ACTIFS INCORPORELS À DURÉE DE VIE LIMITÉE

Les actifs incorporels à durée de vie limitée comprennent principalement les logiciels

internes, les solutions d'affaires, les licences de logiciels et les relations clients.

Les logiciels internes, les solutions d'affaires et les licences de logiciels sont enregistrés au coût. Les solutions d'affaires et les licences de logiciels acquises lors d'un regroupement d'entreprises sont enregistrées à la juste valeur basée sur l'estimation de la capacité du produit à générer des revenus nets dans le futur. Les relations clients sont acquises lors de regroupements d'entreprises et sont enregistrées à leur juste valeur basée sur leur valeur actualisée des flux de trésorerie futurs.

La Société amortit les actifs incorporels à durée de vie limitée selon la méthode de l'amortissement linéaire sur les durées de vie estimatives suivantes :

Logiciels internes	2 à 7 ans
Solutions d'affaires	2 à 10 ans
Licences de logiciels	3 à 8 ans
Relations clients et autres	2 à 15 ans

### DÉPRÉCIATION D'ACTIFS À LONG TERME

Dans le cas où des événements indiquent que la valeur comptable des actifs à long terme pourrait ne pas être recouvrable, les flux de trésorerie estimés, non actualisés, sont projetés sur la durée de vie restante et comparés à la valeur comptable. Lorsque de telles projections indiquent que les flux de trésorerie non actualisés ne sont pas suffisants pour récupérer la valeur comptable des actifs sous-jacents, une dépense est comptabilisée afin de réduire la valeur comptable à un montant égal aux flux de trésorerie estimés et actualisés.

### REGROUPEMENT D'ENTREPRISES ET ÉCART D'ACQUISITION

La Société comptabilise ses regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, la Société répartit le coût d'acquisition dans les actifs corporels et incorporels acquis et dans les passifs pris en charge en fonction de la juste valeur de ces éléments à la date d'acquisition, avec l'excédent du coût d'acquisition alloué à l'écart d'acquisition. L'écart d'acquisition est soumis à un test de dépréciation, au moins une fois par année, pour chaque unité d'exploitation. Une perte de valeur est constatée pour tout écart d'acquisition déprécié.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

### PASSIFS LIÉS AUX INTÉGRATIONS

Les passifs liés aux intégrations se composent de passifs pour des frais engagés lors de regroupement d'entreprises, tels que les prestations de cessation d'emploi de certains employés des entreprises acquises, qui exercent des fonctions déjà remplies dans la structure existante, et les provisions liées à des contrats de location portant sur des locaux occupés par les entreprises acquises, locaux que la Société compte quitter.

### BÉNÉFICE PAR ACTION

Le bénéfice de base par action est établi en fonction de la moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation au cours de la période. L'effet dilutif des options sur actions est établi en utilisant la méthode du rachat d'actions.

### FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT DE LOGICIELS

Les frais de recherche, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement connexes, sont imputés aux résultats de l'exercice au cours duquel ils sont engagés. Des frais de recherche totalisant 21,9 millions \$ (26,7 millions \$ en 2004 et 22,0 millions \$ en 2003) sont inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration. Au cours de l'exercice, la Société a engagé 78,2 millions \$ (64,5 millions \$ en 2004) de frais directs de recherche et de développement de logiciels.

Les frais de développement de logiciels, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement connexes, sont imputés aux résultats de l'exercice au cours duquel ils sont engagés, à moins qu'ils ne remplissent les critères de capitalisation relatifs à la faisabilité technique, opérationnelle et financière pour être capitalisés. Les frais de développement différés sont inclus dans les actifs incorporels à durée de vie limitée. Les crédits d'impôt totalisant 1,4 million \$ ont été comptabilisés en réduction de ces actifs pour l'année se terminant le 30 septembre 2004 et il n'y a pas de crédit d'impôt pour ces actifs pour l'année se terminant le 30 septembre 2005.

### IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Les impôts sur les bénéfices sont comptabilisés en utilisant la méthode de l'actif et du passif fiscal. Les actifs et passifs d'impôts

futurs sont déterminés à partir des écarts temporaires déductibles ou taxables entre les montants inscrits pour la présentation des états financiers et la valeur fiscale des actifs et des passifs, et en utilisant les taux en vigueur ou pratiquement en vigueur pendant l'année où il est prévu que ces différences seront reversées. Une provision pour moins-value est constatée dans la mesure où il est plus probable qu'improbable qu'une partie de l'actif des impôts futurs ne pourra pas être réalisée.

### CONVERSION DES DEVICES

Les produits et les charges libellés en devises sont enregistrés au taux de change en vigueur à la date de la transaction. Les actifs et les passifs monétaires libellés en devises sont convertis aux taux de change en vigueur aux dates des bilans. Les gains et les pertes de change non réalisés sont comptabilisés dans le bénéfice net.

Les filiales autonomes dont les activités économiques sont largement indépendantes de la société mère sont comptabilisées selon la méthode du taux courant. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs de filiales libellés en devises sont convertis en dollars canadiens aux taux de change en vigueur aux dates des bilans. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de la période. Les gains ou les pertes non réalisés qui en découlent sont accumulés et enregistrés à titre d'écart de conversion dans les capitaux propres. En conséquence des écarts découlant de la conversion des états financiers des filiales étrangères, l'écart de conversion a varié de 92,1 millions \$ et 69,2 millions \$ en 2005 et 2004, respectivement. Ces variations sont principalement attribuables à la conversion de l'écart d'acquisition libellé en dollars américains.

Les comptes des filiales étrangères, qui sont dépendantes de la société mère du point de vue financier ou de l'exploitation, sont comptabilisés selon la méthode temporelle. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs monétaires sont convertis aux taux de change en vigueur aux dates des bilans, et les actifs et les passifs non monétaires, aux taux de change historiques. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de la période. Les gains ou les pertes de change de ces filiales sont inclus dans le bénéfice net.

### INSTRUMENTS FINANCIERS

La Société a recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des cours de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de négociation.

La Société a recours à des instruments financiers afin de couvrir l'investissement net dans ses filiales étrangères. Le gain ou la perte de change provenant de l'investissement net est comptabilisé à titre d'écart de conversion. Le gain ou la perte de change réalisé et non réalisé sur les instruments financiers qui couvrent l'investissement net est également comptabilisé à titre d'écart de conversion.

La Société a aussi recours à des contrats à terme afin de couvrir des entrées de fonds prévues dans d'autres devises que la devise fonctionnelle des filiales de la Société. Les gains ou les pertes de ces contrats à terme en devises, identifiés comme couverture pour des engagements formels et des prévisions de transaction, sont comptabilisés au coût des services et frais de vente et d'administration lorsque la transaction sous-jacente est réalisée.

L'efficacité de chaque couverture est testée périodiquement tout au long de l'exercice.

### MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants :

- a) Le chapitre 3855, *Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation*, qui s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Tous les actifs financiers, sauf ceux classés comme détenus jusqu'à leur échéance, et les instruments financiers dérivés doivent être mesurés à leur juste valeur. Tous les passifs financiers doivent être mesurés à leur juste valeur lorsqu'ils sont classés comme détenus à des fins de transaction, sinon ils sont mesurés au coût. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.
- b) Le chapitre 1530, *Résultat étendu*, et le chapitre 3251, *Capitaux propres*, qui s'appliquent aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Le résultat étendu représente la variation de



l'actif net d'une entreprise au cours d'une période découlant d'opérations et d'autres événements et circonstances sans rapport avec les actionnaires de l'entreprise. Il comprend des éléments qui seraient normalement exclus du bénéfice net, notamment les variations de l'écart de conversion liées à des établissements étrangers autonomes et les gains ou pertes non réalisés sur des placements susceptibles de vente. Cette norme établit comment présenter et divulguer le résultat étendu et ses composantes. Le chapitre 3251, *Capitaux propres*, remplace le chapitre 3250, *Surplus*, et décrit les modifications concernant la présentation et la divulgation des capitaux propres et des variations des capitaux propres qui découlent des nouvelles exigences du chapitre 1530, *Résultat étendu*. À la suite de l'adoption de ces normes, les états financiers consolidés incluront un résultat étendu.

c) Le chapitre 3865, *Couvertures*, qui s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit des normes qui précisent quand il convient d'appliquer la comptabilité de couverture. L'objectif de la comptabilité de couverture est d'assurer que tous les gains, pertes, produits et charges liés à un dérivé et à l'élément qu'il couvre sont comptabilisés à l'état des résultats au cours de la même période. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.

d) Le chapitre 3831, *Opérations non monétaires*, qui s'applique à toutes les opérations non monétaires engagées dans les périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006. Ce chapitre établit que des opérations non monétaires doivent être évaluées à la juste valeur sauf si l'opération ne présente aucune substance commerciale, si l'opération représente l'échange de stocks, ou si l'opération est un transfert non monétaire et non réciproque au profit des propriétaires, et si ni la juste valeur de l'actif reçu ni la juste valeur de l'actif cédé ne peuvent être évaluées de façon fiable. La Société ne croit pas que l'adoption de ce chapitre aura une incidence importante sur les états financiers consolidés.

e) L'abrége des délibérations du CPN 156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*, qui fournit des indications aux sociétés qui

donnent des incitatifs aux clients ou aux revendeurs sous forme d'argent comptant, de capitaux propres, de cadeaux gratuits, de coupons et autres. L'adoption du CPN 156 s'applique aux périodes intermédiaires et exercices annuels débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2006 ou après cette date. Il n'y aura aucun impact sur les états financiers consolidés car la Société a déjà adopté, au 30 septembre 2002, l'équivalent américain du CPN 156 qui est l'EITF 01-9, *Accounting by a Vendor for Consideration Given to a Customer (Including a Reseller of the Vendor's Product)*, publié par le *Financial Accounting Standards Board's Emerging Issues Task Forces*.

#### PERFORMANCE GLOBALE

Durant l'exercice 2005, les produits de CGI ont augmenté de 17,0 % pour atteindre 3 686,0 millions \$, comparativement à 3 150,1 millions \$ pour l'exercice 2004. Cette progression est le résultat conjugué d'une croissance interne de 2,2 %, d'une croissance externe de 18,3 % et de l'incidence négative de 3,5 % de la variation des taux de change.

Le bénéfice net tiré des activités poursuivies a augmenté de 18,5 % pour atteindre 219,7 millions \$ pour l'exercice 2005, alors qu'il s'établissait à 185,4 millions \$ un an plus tôt. Le bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies s'est élevé à 0,50 \$ pour l'exercice 2005, comparativement à 0,44 \$ l'année précédente—ajusté pour tenir compte des charges liées aux options sur actions. La marge bénéficiaire nette tirée des activités poursuivies pendant l'exercice a été de 6,0 %, comparativement à 5,9 % pour l'exercice 2004. En tenant compte des résultats des activités abandonnées, le bénéfice net a progressé de 11,6 % pour s'établir à 216,5 millions \$ ou 0,49 \$ par action, par rapport à 194,0 millions \$ ou 0,46 \$ par action pour l'exercice 2004.

Le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée s'est accru de 21,4 % pour atteindre 302,0 millions \$ ou 0,69 \$ par action pour l'exercice 2005, tandis qu'il totalisait 248,8 millions \$ ou 0,59 \$ par action un an plus tôt. La marge du bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée s'est élevée à 8,2 % pour l'exercice 2005,

comparativement à 7,9 % pour l'exercice 2004. Les flux de trésorerie tirés des activités d'exploitation poursuivies, qui avaient totalisé 229,8 millions \$ pour l'exercice 2004, se sont chiffrés à 479,7 millions \$ pour les 12 mois terminés le 30 septembre 2005.

Au 30 septembre 2005, les espèces et quasi-espèces s'établissaient à 240,5 millions \$. La dette à long terme se situait à 249,7 millions \$, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme était de 0,3 % et les facilités de crédit disponibles totalisaient 817,8 millions \$.

Nous avons signé de nouveaux contrats d'une valeur de 3,6 milliards \$ au cours de l'exercice 2005, comparativement à 3,0 milliards \$ l'année précédente. Notre carnet de commandes, qui valait 13,0 milliards \$ au 30 septembre 2004, regroupait à la fin de l'exercice 2005 des contrats signés d'une valeur de 12,9 milliards \$ et d'une durée pondérée moyenne restante de 6,7 années.

#### PERSPECTIVES

La plupart des études et des sondages effectués récemment par des firmes de recherche de l'industrie sont de bon augure pour les fournisseurs de services d'intégration de systèmes et de services-conseils puisqu'ils révèlent une hausse de la proportion des entreprises qui augmenteront leurs dépenses en TI au cours des prochains trimestres. De surcroît, les perspectives de croissance du marché de l'impartition demeurent solides, tant en TI qu'en gestion des processus d'affaires.

Les analystes du secteur des TI prévoient que la demande visant les services d'intégration de systèmes et les services-conseils croîtra de 4 % à 5 % par an en Amérique du Nord alors que la croissance de la demande visant l'impartition des TI et des processus d'affaires sera encore plus vigoureuse.

Dans le cadre d'une étude commandée par CGI, la firme de recherche de l'industrie IDC a déterminé que les services informatiques qui ne sont pas déjà externalisés représentent chaque année 60 milliards \$ US au Canada, 682 milliards \$ US aux États-Unis et 476 milliards \$ US en Europe de l'Ouest. En outre, selon l'étude d'IDC, les services en gestion des processus d'affaires qui ne sont pas déjà externalisés représentent chaque année 80 milliards \$ US au Canada, 1,5 billion \$ US aux États-Unis

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

et 480 milliards \$ US en Europe de l'Ouest. Cette étude fournit donc une estimation du marché potentiel inexploité des services en TI et en gestion des processus d'affaires, dont une portion reviendra aux fournisseurs de services d'impartition au cours des prochaines années.

Le plan d'affaires de CGI pour les années 2006-2008 réaffirme sa stratégie de croissance fondée sur quatre piliers, en vertu de laquelle CGI demeurera un consolidateur de l'industrie en s'appuyant de façon équilibrée sur la croissance interne et les acquisitions.

Bien qu'elle possède déjà la masse critique requise dans ses principaux marchés géographiques, la Société continuera d'accroître sa présence au moyen d'acquisitions dans des marchés métropolitains choisis, là où elle voit le meilleur potentiel de croissance interne.

### RÉSULTATS FINANCIERS

#### POINTS SAILLANTS FINANCIERS

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)					
Produits <sup>1</sup>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>17,0%</b>	21,6 %
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>219 698</b>	185 386	166 115	<b>18,5%</b>	11,6 %
Marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>6,0%</b>	5,9 %	6,4 %		
Bénéfice net	<b>216 488</b>	194 041	169 198	<b>11,6%</b>	14,7 %
Marge bénéficiaire nette	<b>5,9%</b>	6,2 %	6,5 %		
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies	<b>0,50</b>	0,44	0,42	<b>0,06</b>	0,02
Bénéfice de base et dilué par action	<b>0,49</b>	0,46	0,43	<b>0,03</b>	0,03
Actifs totaux	<b>3 986 659</b>	4 316 515	3 136 683	<b>(7,6 %)</b>	37,6 %
Passifs à long terme totaux	<b>583 594</b>	881 982	453 072	<b>(33,8 %)</b>	94,7 %

<sup>1</sup> Ces montants ont été retraités conformément à l'abrégé CPN-123, *Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire*, comme nous l'avons expliqué précédemment, et pour exclure les activités abandonnées de Keyfacts et de notre unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit.

#### NOUVEAUX CONTRATS SIGNÉS ET CARNET DE COMMANDES

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)					
Nouveaux contrats signés	<b>3 572 700</b>	3 040 900	4 018 500	<b>17,5</b>	(24,3)
Carnet de commandes	<b>12 863 500</b>	12 964 800	12 251 600	<b>(0,8)</b>	5,8

Notre carnet de commandes englobe les nouveaux contrats, les élargissements et les renouvellements d'une valeur totale de 3,6 milliards \$ signés au cours de l'exercice 2005, ainsi que les modifications apportées pendant l'exercice aux contrats en vigueur au début de la période. Il exclut les travaux qui figuraient sur le carnet de commandes au début de l'exercice, mais qui avaient été exécutés au 30 septembre 2005. À cette date, notre carnet de commandes

comprenant la portion non exécutée de tous les contrats en vigueur avec nos clients totalisait 12,9 milliards \$ et les contrats qui le composaient avaient une durée pondérée moyenne restante de 6,7 années. Parmi les nouveaux contrats signés au cours de l'exercice 2005, signalons l'entente d'une valeur de 166 millions \$ US sur sept ans conclue avec John Hancock et le mandat d'une valeur de 210 millions \$ que l'ARC a confié à CGI. Les contrats signés

pendant l'exercice 2004 comprenaient notamment les contrats d'une durée de dix ans conclus avec Cox Insurance Holdings Plc (« Cox ») (138 millions £), Cott Corporation (« Cott ») (210 millions \$) et Robert Plan Corporation (« Robert Plan ») (167 millions \$ US). Les contrats signés durant l'exercice 2003 incluaient pour leur part l'élargissement du contrat avec BCE inc. (« BCE »), d'une valeur de 1,5 milliard \$.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

**COMPARAISON DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION DES EXERCICES 2005, 2004 ET 2003**

**PRODUITS**

*Exercices terminés le 30 septembre*

(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)

	2005	2004	2003
Produits <sup>1</sup>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905
Croissance interne <sup>2</sup>	<b>2,2 %</b>	2,5 %	3,8 %
Croissance externe <sup>3</sup>	<b>18,3 %</b>	21,3 %	20,5 %
Croissance totale avant variation due aux fluctuations des taux de change	<b>20,5 %</b>	23,8 %	24,3 %
Variation due aux fluctuations des taux de change	<b>(3,5 %)</b>	(2,2 %)	(0,9 %)
Croissance par rapport à l'exercice antérieur	<b>17,0 %</b>	21,6 %	23,4 %

<sup>1</sup> Ces montants ont été retraités conformément à l'abrégi CPN-123, *Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire*, comme nous l'avons expliqué précédemment, et pour exclure les activités abandonnées de Keyfacts et de notre unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit.

<sup>2</sup> La croissance interne représente la somme des nouveaux produits résultant de nos contrats en vigueur et des produits des nouveaux contrats d'intégration de systèmes, de services-conseils et d'impartition que nous avons signés. Nous la calculons en soustrayant des produits totaux les produits annualisés des sociétés acquises, à la date de la transaction, ainsi que l'effet de la fluctuation des devises étrangères relativement au dollar canadien.

<sup>3</sup> La croissance externe représente la somme des nouveaux produits résultant des acquisitions.

Les produits de CGI ont totalisé 3 686,0 millions \$ pendant l'exercice 2005. En devises constantes, les produits ont progressé de 20,5 % (645,1 millions \$) par rapport à l'exercice 2004. La croissance externe, qui a atteint 18,3 % (576,2 millions \$), est principalement attribuable à l'acquisition d'American Management Systems, Inc. («AMS») en mai 2004. La croissance interne de 2,2 % (68,9 millions \$) provient des nouveaux clients acquis au cours de l'exercice, notamment John Hancock et l'ARC, ainsi que des renouvellements, des prolongations et des nouveaux mandats octroyés par

des clients établis. La variation des taux de change, surtout entre le dollar canadien et la devise américaine, a diminué la croissance de 3,5 %. En conséquence de ces divers facteurs, la croissance nette des produits par rapport à l'exercice 2004 a totalisé 17,0 % (535,9 millions \$).

Pour l'exercice 2004, les produits de CGI ont totalisé 3 150,1 millions \$, ce qui représente une croissance en devises constantes de 23,8 % (617,2 millions \$) par rapport à l'exercice 2003. La croissance externe, qui s'est établie à 21,3 % (552,5 millions \$), résultait surtout de

l'acquisition d'AMS et de COGNICASE Inc. («Cognicase») (en janvier 2003). La croissance interne de 2,5 % (64,8 millions \$) découlait notamment de la signature de nouveaux contrats d'impartition avec Bombardier Aéronautique, Robert Plan, la division nord-américaine des produits laminés d'Alcan Inc. («Alcan») et Cox. La variation des taux de change, surtout entre le dollar canadien et la devise américaine, a eu une incidence négative de 2,2 % (57,1 millions \$) et il en a résulté une croissance nette des produits de 21,6 % (560,2 millions \$) par rapport à l'exercice 2003.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

## COMPOSITION DES PRODUITS

Le tableau ci-dessous présente la composition des produits selon les secteurs d'affaires, l'origine géographique des clients, le type de contrats et les secteurs ciblés.

Exercices terminés le 30 septembre (EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)	2005	2004	2003	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2005	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2004	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2003
		RETRAITÉ	RETRAITÉ			
<b>Selon les secteurs d'affaires</b>						
Services en TI	3 239 656	2 721 306	2 182 568	88	86	84
GPA	446 330	428 764	407 337	12	14	16
Produits totaux	3 685 986	3 150 070	2 589 905	100	100	100
<b>Selon l'origine géographique des clients</b>						
Canada	2 235 465	2 161 818	2 024 901	61	69	78
États-Unis	1 171 072	797 411	432 256	32	25	17
Europe et Asie-Pacifique	279 449	190 841	132 748	7	6	5
Produits totaux	3 685 986	3 150 070	2 589 905	100	100	100
<b>Selon le type de contrats</b>						
TI	1 589 880	1 525 681	1 445 663	43	49	56
GPA	414 639	389 410	411 947	11	12	16
Impartition	2 004 519	1 915 091	1 857 611	54	61	72
Intégration de systèmes et services-conseils	1 681 467	1 234 979	732 294	46	39	28
Produits totaux	3 685 986	3 150 070	2 589 905	100	100	100
<b>Selon les secteurs économiques cibles</b>						
Services financiers	1 245 179	1 156 822	1 044 251	34	37	40
Gouvernements et services de santé	1 075 743	731 293	438 075	29	23	17
Télécommunications et services publics	839 611	728 611	575 762	23	23	22
Distribution et détail	307 421	331 843	325 055	8	11	13
Manufacturier	218 032	201 501	206 762	6	6	8
Produits totaux	3 685 986	3 150 070	2 589 905	100	100	100

### Produits selon les secteurs d'affaires

Comme nous l'expliquons dans une section précédente, CGI œuvre dans deux secteurs d'affaires structurés en fonction du modèle mondial dont nous nous servons pour réaliser les mandats que nos clients nous confient en TI et en gestion des processus d'affaires. Nous gérons nos activités, évaluons le rendement de chaque secteur et présentons une vision segmentée de nos produits ainsi que de notre BAIL ajusté en fonction de cette subdivision.

Pendant l'exercice 2005, la progression des produits a résulté non seulement des acquisitions, mais aussi de la signature de nouveaux contrats, de renouvellements et d'élargissements de contrats qui visaient tant les services en TI que les services en gestion des processus d'affaires. Le leadership que la Société exerce sur le marché des services complets en TI s'est conjugué aux liens solides qu'elle entretient avec ses clients et aux taux élevés de satisfaction de sa clientèle pour soutenir sa performance.

En devises constantes, les produits émanant des services en TI ont augmenté de 22,6 %

(615,1 millions \$) pendant l'exercice 2005, par rapport à l'exercice 2004. Cette hausse résulte surtout de l'acquisition d'AMS et d'AGTI ainsi que des nouveaux contrats d'impartition, d'intégration de systèmes et de services-conseils. La variation des taux de change a réduit les produits de 3,6 % (96,7 millions \$) et la croissance nette des produits s'est ainsi établie à 19,0 % (518,4 millions \$).

Pendant l'exercice 2004, en devises constantes, les produits attribuables aux services en TI avaient augmenté de 26,7 % (582,6 millions \$) comparativement à l'exercice 2003. L'acquisition d'AMS et de Cognicase, la signature de nouveaux contrats d'impartition de grande envergure et une hausse globale des ventes de solutions d'affaires expliquent cette performance. La variation des taux de change avait réduit les produits de 2,0 % (43,9 millions \$) et la croissance nette des produits s'était ainsi établie à 24,7 % (538,7 millions \$) par rapport à l'exercice 2003.

Au cours de l'exercice 2005, les produits émanant des services en gestion des processus d'affaires ont augmenté de 7,0 % (30,0 mil-

lions \$), en devises constantes, par rapport à l'exercice 2004. Cette hausse est le résultat de l'acquisition d'AMS et de l'augmentation du chiffre d'affaires dans le secteur des gouvernements et des services de santé ainsi que dans le secteur des services financiers. La variation des taux de change a eu une incidence négative de 2,9 % (12,5 millions \$) pendant l'exercice et il en a résulté une croissance nette des produits de 4,1 % (17,5 millions \$) par rapport à l'exercice 2004.

Au cours de l'exercice 2004, les produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires avaient augmenté de 8,5 % (34,6 millions \$) en devises constantes par rapport à l'exercice 2003, en raison surtout de l'acquisition d'AMS, de Cognicase et du Bureau d'expertise des assureurs ltée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd. ou « UAB »), ainsi que de la signature de nouveaux contrats dans le secteur des gouvernements et des services de santé. La variation des taux de change a eu un impact négatif sur la croissance de 3,2 % (13,1 millions \$)



Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

pendant l'exercice et la croissance nette des produits s'est par conséquent chiffrée à 5,3 % (21,4 millions \$), comparativement à l'exercice 2003.

**Produits selon l'origine géographique des clients**

Comparativement à l'exercice 2004, le principal facteur de changement de la répartition des produits selon la provenance des clients a été la comptabilisation des produits d'AMS –qui émanent principalement de clients situés aux États-Unis et en Europe– pendant la totalité de l'exercice 2005. Par conséquent, pendant l'exercice 2005, les produits attribuables aux clients du Canada ont totalisé 2 235,5 millions \$ (61 % des produits totaux), comparativement à 2 161,8 millions \$ (69 % des produits totaux) pour l'exercice 2004. La contribution des clients des États-Unis s'est chiffrée à 1 171,1 millions \$ (32 % des produits totaux), alors qu'elle s'établissait à 797,4 millions \$ (25 % des produits totaux) un an plus tôt. L'apport des clients situés en Europe et en Asie-Pacifique a atteint 279,5 millions \$ (7 % des produits totaux), comparativement à 190,8 millions \$ (6 % des produits totaux) pendant l'exercice précédent. La variation

observée entre les exercices 2004 et 2003 découle également de l'acquisition d'AMS.

**Produits selon le type de contrats**

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, les contrats d'impartition à long terme ont fourni 54 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise –soit environ 43 % pour les services en TI et 11 % pour les services en gestion des processus d'affaires– comparativement à 61 % pour l'exercice 2004. Approximativement 46 % de nos produits ont résulté des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils, comparativement à 39 % pour les 12 mois terminés le 30 septembre 2004. L'importance accrue des mandats d'intégration de systèmes et de services-conseils, pendant l'exercice 2005, a été liée principalement à l'acquisition d'AMS, qui œuvrait surtout dans ce marché.

**Produits selon les secteurs économiques cibles**

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, la part des produits émanant du secteur des gouvernements et des services de santé s'est élevée à 29 %, par rapport à 23 % pendant l'exercice précédent. Le secteur des services financiers a reculé de trois points de pourcentage et sa contribution s'est établie à 34 %

pour l'exercice 2005. Le secteur distribution et détail a fourni 8 % des produits de l'exercice, ce qui correspond également à un fléchissement de trois points de pourcentage par rapport à l'exercice 2004. L'apport du secteur des télécommunications et des services publics et l'apport du secteur manufacturier sont restés inchangés, à 23 % et 6 % respectivement. La variation observée, en ce qui a trait à la composition du chiffre d'affaires selon les secteurs économiques, fait surtout suite à l'acquisition d'AMS, dont les activités étaient plus concentrées dans le secteur des gouvernements et des services de santé.

**Produits attribuables aux entreprises du groupe BCE et aux cinq principaux clients**

Pendant l'exercice 2005, la contribution aux produits totaux des contrats en vigueur entre CGI et les entreprises de la famille BCE s'est chiffrée à 14,3 %, alors qu'elle atteignait 16,4 % pour l'exercice 2004 et 19,3 % pour l'exercice 2003. Cependant, en dollars absolus, les produits émanant de ce groupe ont très légèrement augmenté pendant l'exercice 2005. Nos cinq principaux clients ont fourni 26,5 % des produits pendant l'exercice 2005, comparativement à 31,5 % pendant l'exercice 2004 et 35,1 % pendant l'exercice 2003.

**CHARGES D'EXPLOITATION ET BAI AJUSTÉ**

Exercices terminés le 30 septembre (EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)	2005	2004	2003	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2005	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2004	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2003
		RETRAITÉ	RETRAITÉ			
Coûts des services, frais de vente et d'administration	3 151 558	2 677 396	2 182 447	85,5	85,0	84,3
Charges d'amortissement						
Immobilisations	41 420	46 804	42 332	1,1	1,5	1,6
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	14 548	9 633	4 219	0,4	0,3	0,2
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	125 049	102 120	72 546	3,4	3,2	2,8
Radiation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée	18 266	4 034	—	0,5	0,1	—
Charges d'amortissement	199 283	162 591	119 097	5,4	5,2	4,6
Vente de droit	(11 000)	—	—	(0,3)	—	—
BAII ajusté	346 145	310 083	288 361	9,4	9,8	11,1

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Pour l'exercice 2005, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 3 151,6 millions \$ (85,5 % des produits), comparativement à 2 677,4 millions \$ (85,0 % des produits) pour l'exercice terminé le 30 septembre 2004. L'écart, par rapport à l'exercice 2004, résulte principalement de l'intégration des activités d'AMS et du démarrage de nouveaux contrats d'impartition pendant cette période. La variation observée entre les exercices 2004 et 2003 découle également de l'acquisition d'AMS.

Les charges d'amortissement totales comprennent l'amortissement des immobilisations, l'amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition ainsi que l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme. Les charges d'amortissement ont totalisé 199,3 millions \$ pour l'exercice 2005, soit une hausse de 36,7 millions \$ qui se subdivise de la manière suivante par rapport à l'exercice précédent: une hausse de 22,9 millions \$ liée à l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme; une hausse de 14,3 millions \$ résultant de la radiation des coûts liés à des contrats; une hausse de 4,9 millions \$ associée à l'amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition et des actifs incorporels à durée de vie limitée; une baisse de 5,4 millions \$ au poste de l'amortissement des immobilisations.

Pendant l'exercice 2005, trois facteurs se sont combinés pour diminuer les charges d'amortissement des immobilisations (qui ont fléchi de 5,4 millions \$ pour s'établir à

41,4 millions \$): l'achèvement de l'amortissement de certains équipements informatiques, la stratégie de location-exploitation que nous utilisons pour acquérir les nouveaux ordinateurs dont nous avons besoin et la cession de certains éléments d'actifs.

L'amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition, qui a totalisé 14,5 millions \$ pour l'exercice, est associé aux coûts engagés durant les étapes initiales des nouveaux contrats d'impartition de grande envergure.

L'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme s'est élevé à 125,0 millions \$, soit une hausse de 22,9 millions \$ par rapport à l'exercice 2004; pendant l'exercice 2004, la hausse avait été de 29,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2003. Le principal facteur expliquant ces augmentations est l'ajout d'actifs incorporels provenant de sociétés acquises, plus précisément des relations clients et des solutions d'affaires.

Le montant de 18,3 millions \$ comptabilisé à titre de radiation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée a résulté principalement d'une charge d'amortissement de 5,0 millions \$ associée à un contrat non rentable et du retraitement de certains coûts liés à des contrats et à des solutions d'affaires de notre unité responsable des caisses d'épargne et de crédit canadiennes, à la suite de la conclusion d'une alliance stratégique avec une institution financière. Dans le cadre de cette alliance, CGI s'est engagée à promouvoir la technologie et les solutions bancaires de cette

institution financière auprès de sa clientèle, qui regroupe environ 200 caisses d'épargne et de crédit au Canada. Au cours de l'exercice 2005, CGI a constaté une somme de 11,0 millions \$ associée à la vente des droits d'accès à ces clients. CGI percevra des droits supplémentaires lorsque les caisses d'épargne et de crédit adopteront ce portefeuille de solutions. Cependant, qu'elles migrent ou non vers les nouvelles solutions, CGI continuera à héberger les systèmes des caisses d'épargne et de crédit dans son infrastructure. En signant cette entente et en encourageant nos clients à adopter ces solutions, nous avons reconnu la nécessité de réduire nos investissements dans nos solutions bancaires afin de tenir compte de la révision à la baisse de nos prévisions relatives aux flux de trésorerie. Par conséquent, nous avons constaté une charge d'amortissement supplémentaire de 9,6 millions \$ relativement à ces coûts liés à des contrats et actifs incorporels à durée de vie limitée. La transaction a procuré à CGI un gain net de 1,4 million \$.

Les charges d'amortissement totales ont représenté 162,6 millions \$ pendant l'exercice 2004, soit une hausse de 43,5 millions \$ comparativement à l'exercice 2003. Cette variation résulte principalement de l'ajout d'actifs incorporels provenant de sociétés acquises, plus précisément des relations clients et des solutions d'affaires, ainsi que des coûts de transition et immobilisations supplémentaires liés au démarrage de nouveaux contrats d'impartition et à l'acquisition d'entreprises.

Le tableau qui suit complète l'analyse ci-dessus en présentant nos résultats sous un angle différent:

Exercices terminés le 30 septembre (EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)				EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTALS	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTALS	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTALS
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
		RETRAITÉ	RETRAITÉ			
Produits	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>100,0</b>	100,0	100,0
Coûts des services <sup>1</sup>	<b>2 655 243</b>	2 267 237	1 851 760	<b>72,0</b>	72,0	71,5
Bénéfice brut	<b>1 030 743</b>	882 833	738 145	<b>28,0</b>	28,0	28,5
Frais de vente et d'administration <sup>2</sup>	<b>684 598</b>	572 750	449 784	<b>18,6</b>	18,2	17,4
BAII ajusté	<b>346 145</b>	310 083	288 361	<b>9,4</b>	9,8	11,1

<sup>1</sup> Les coûts des services comprennent les charges liées à la prestation des services en TI et en gestion des processus d'affaires tels que la rémunération et les honoraires des sous-traitants, les frais de soutien et d'entretien, les charges d'amortissement et les frais de recherche.

<sup>2</sup> Les frais de vente et d'administration comprennent les charges qui ne sont pas directement liées à la prestation des services en TI et en gestion des processus d'affaires telles que la rémunération du personnel de vente et d'administration ainsi que les charges d'amortissement des systèmes informatiques d'entreprise.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Pour l'exercice 2005, le bénéfice brut a totalisé 1 030,7 millions \$ (28,0 % des produits), par rapport à 882,8 millions \$ (28,0 % des produits) un an plus tôt et à 738,1 millions \$ (28,5 % des produits) pour l'exercice 2003. Au cours des deux derniers exercices, les principaux moteurs de la croissance du bénéfice brut ont été les acquisitions d'entreprises et les nouveaux contrats signés. La variation de la marge bénéficiaire brute, pendant cette période,

découle principalement des économies que nous avons fait réaliser aux clients de nos services d'impartition et de l'amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition d'AMS.

Les frais de vente et d'administration ont totalisé 684,6 millions \$ (18,6 % des produits) pendant l'exercice 2005, comparativement à 572,8 millions \$ (18,2 % des produits) pendant l'exercice 2004 et 449,8 millions \$ (17,4 % des produits) pendant l'exercice 2003. La progression

observée depuis trois ans résulte de la croissance de nos produits, mentionnée précédemment. Proportionnellement aux produits, le ratio des frais de vente et d'administration a augmenté au cours des exercices 2005 et 2004 en raison des coûts associés aux activités acquises d'AMS; ces coûts sont demeurés provisoirement plus élevés car certaines synergies applicables à l'administration générale n'ont pas encore porté tous leurs fruits.

### BAII ajusté

*Exercices terminés le 30 septembre*

(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)

	2005	2004	2003
Services en TI	<b>360 379</b>	326 043	289 117
En pourcentage des produits des services en TI	<b>11,1%</b>	12,0%	13,2%
Services en GPA	<b>70 401</b>	72 394	70 179
En pourcentage des produits des services en GPA	<b>15,8%</b>	16,9%	17,2%
Siège social	<b>(84 635)</b>	(88 354)	(70 935)
En pourcentage des produits totaux	<b>(2,3%)</b>	(2,8%)	(2,7%)
BAII ajusté	<b>346 145</b>	310 083	288 361
En pourcentage des produits totaux	<b>9,4%</b>	9,8%	11,1%

Le BAIJ ajusté s'est situé à 346,1 millions \$ pour l'exercice 2005, ce qui représente une hausse de 36,1 millions \$ ou 11,6 % comparativement à l'exercice 2004. Pendant l'exercice 2004, le BAIJ ajusté avait augmenté de 21,7 millions \$ ou 7,5 % par rapport à l'exercice 2003. La marge du BAIJ ajusté (soit le BAIJ ajusté par rapport aux produits) s'est établie à 9,4 % pour l'exercice 2005, comparativement à 9,8 % pour l'exercice 2004 et à 11,1 % un an plus tôt. En devises constantes, le BAIJ ajusté s'est établi à 356,5 millions \$ ou 9,4 % des produits pour l'exercice 2005.

#### BAII ajusté selon les secteurs d'affaires

Pour l'exercice 2005, le secteur des services en TI a réalisé un BAIJ ajusté de 360,4 millions \$, soit une augmentation de 34,3 millions \$ par rapport à 326,0 millions \$ pour l'exercice précédent; pendant l'exercice 2004, le BAIJ ajusté s'était accru de 36,9 millions \$ comparativement à 289,1 millions \$ pour l'exercice 2003. Les principaux facteurs expliquant l'amélioration

du BAIJ ajusté sont les acquisitions d'entreprises et les nouveaux contrats dont la mise en œuvre s'est amorcée au cours des périodes respectives. La marge du BAIJ ajusté du secteur des services en TI a été de 11,1 % pour l'exercice 2005 alors qu'elle atteignait 12,0 % un an plus tôt et 13,2 % pour l'exercice 2003. Comparativement à l'exercice 2004, la variation de la marge du BAIJ ajusté traduit surtout les effets de la vente non récurrente d'une licence d'utilisation au deuxième trimestre de l'exercice 2004, de la charge de radiation liée à un contrat et de la légère hausse de la structure de coûts qui a fait suite à l'intégration d'AMS, achevée au cours du deuxième trimestre de 2005.

Pour l'exercice 2005, le secteur des services en gestion des processus d'affaires a enregistré un BAIJ ajusté de 70,4 millions \$, comparativement à 72,4 millions \$ pour l'exercice 2004 et à 70,2 millions \$ pour l'exercice 2003. La marge du BAIJ ajusté s'est située à 15,8 %, 16,9 % et 17,2 % pour les exercices 2005, 2004 et 2003, respectivement. La

variation du BAIJ ajusté et de la marge du BAIJ ajusté observée pendant l'exercice 2005 résulte surtout d'une baisse du volume d'opérations traitées pour le secteur de l'assurance et de la charge de radiation liée à des contrats et à des solutions d'affaires comptabilisée à la suite de l'alliance stratégique mentionnée plus haut, dont l'effet a toutefois été amoindri par les nouveaux projets entrepris dans le secteur des gouvernements et des services de santé ainsi que dans le secteur des services financiers. Comparativement à l'exercice antérieur, la hausse de 2,2 millions \$ du BAIJ ajusté enregistrée pendant l'exercice 2004 résulte principalement de la croissance des activités en gestion processus d'affaires générée par l'acquisition de Cognicase et d'UAB en 2003.

Pour l'exercice 2005, les dépenses du siège social ont totalisé 84,6 millions \$ (2,3 % des produits), par rapport à 88,4 millions \$ (2,8 % des produits) pour les 12 mois précédents. La baisse des dépenses du siège social témoigne d'une gestion rigoureuse des coûts.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Le tableau ci-dessous fournit, pour les périodes indiquées, un rapprochement entre notre BAII ajusté et le bénéfice net tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices, qui est présenté conformément aux PCGR au Canada.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)				%	%
BAII ajusté	<b>346 145</b>	310 083	288 361	<b>11,6</b>	7,5
Intérêts sur la dette à long terme	<b>(24 014)</b>	(20 672)	(12 578)	<b>16,2</b>	64,4
Autres revenus, net	<b>7 156</b>	8 728	3 094	<b>(18,0)</b>	182,1
Gain à la vente d'un placement dans une société satellite	<b>4 216</b>	—	—	—	—
Participation dans une société satellite	<b>321</b>	488	295	<b>(34,2)</b>	65,4
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	<b>333 824</b>	298 627	279 172	<b>11,8</b>	7,0

#### INTÉRÊTS

Les intérêts sur la dette à long terme ont été de 24,0 millions \$ pendant l'exercice 2005, de 20,7 millions \$ pendant l'exercice 2004 et de 12,6 millions \$ pendant l'exercice 2003. L'augmentation résulte surtout de la dette supplémentaire contractée pour financer partiellement l'acquisition d'AMS. Les produits d'intérêts ont totalisé 7,2 millions \$ pour l'exercice 2005 comparativement à 8,7 millions \$ un an plus tôt, en conséquence de la baisse des taux d'intérêt applicables à nos placements.

#### GAIN SUR LA VENTE D'UN PLACEMENT DANS UNE SOCIÉTÉ SATELLITE

Bell Canada ayant offert de racheter toutes les actions ordinaires en circulation de Nexxlink, nous avons offert la totalité des 3 446 072 actions que nous détenions dans la société, qui représentaient 34,3 % du nombre total d'actions émises et en circulation de Nexxlink. Le produit tiré de la vente d'un placement dans une société satellite a totalisé 20,8 millions \$ et cette transaction a dégagé un gain avant impôt de 4,2 millions \$ pendant l'exercice 2005.

#### IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Notre taux d'imposition s'est situé à 34,2 % pour l'exercice 2005, par rapport à 37,9 % pour l'exercice 2004 et à 40,5 % pour l'exercice 2003. La diminution du taux d'imposition, par rapport aux exercices 2004 et 2003, témoigne de la baisse des taux d'imposition combinés fédéral et provinciaux au Canada et d'une répartition plus équilibrée de nos bénéfices, à l'échelle mondiale.

#### BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)					
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>301 996</b>	248 782	209 220	<b>21,4 %</b>	18,9 %
Marge du bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>8,2 %</b>	7,9 %	8,1 %		
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>219 698</b>	185 386	166 115	<b>18,5 %</b>	11,6 %
Marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>6,0 %</b>	5,9 %	6,4 %		
Bénéfice net	<b>216 488</b>	194 041	169 198	<b>11,6 %</b>	14,7 %
Marge bénéficiaire nette	<b>5,9 %</b>	6,2 %	6,5 %		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	<b>439 349 210</b>	419 510 503	395 191 927	<b>4,7 %</b>	6,2 %
Bénéfice par action tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>0,69</b>	0,59	0,53	<b>0,10</b>	0,06
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies	<b>0,50</b>	0,44	0,42	<b>0,06</b>	0,02
Bénéfice de base et dilué par action	<b>0,49</b>	0,46	0,43	<b>0,03</b>	0,03



## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Le bénéfice net tiré des activités poursuivies s'est établi à 219,7 millions \$ pour l'exercice 2005, soit une hausse de 34,3 millions \$ ou 18,5 % par rapport à l'exercice antérieur. Pendant l'exercice 2004, l'amélioration du bénéfice net tiré des activités poursuivies avait été de 19,3 millions \$ ou 11,6 % comparativement à l'exercice 2003. Nous devons le progrès réalisé par rapport aux exercices précédents à l'acquisition d'AMS, principalement à la mise en place des nouveaux contrats et, dans une moindre mesure, à la réduction de notre taux d'imposition. La marge bénéficiaire nette tirée des activités poursuivies pendant l'exercice a été de 6,0 %, comparativement à 5,9 % pour l'exercice 2004 et à 6,4 % pour l'exercice 2003.

Le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée a atteint 302,0 millions \$ (8,2 % des produits) pour l'exercice 2005,

alors qu'il s'établissait à 248,8 millions \$ (7,9 % des produits) l'année précédente et à 209,2 millions \$ (8,1 % des produits) pour l'exercice 2003. L'acquisition d'AMS en 2004, l'acquisition de Cognicase en 2003 et l'apport des nouveaux contrats signés récemment sont les principaux facteurs expliquant les hausses enregistrées par rapport aux deux exercices antérieurs. Le bénéfice par action tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée a totalisé 0,69 \$ pour les 12 mois terminés le 30 septembre 2005, soit 0,10 \$ de plus que pendant l'exercice 2004; entre les exercices 2003 et 2004, l'augmentation correspondante avait été de 0,06 \$. La hausse enregistrée par rapport aux exercices antérieurs résulte principalement de l'acquisition d'AMS et de l'apport des nouveaux contrats signés récemment, dont l'effet

a été diminué par l'augmentation du nombre moyen pondéré d'actions en circulation. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base s'est établi à 439 349 210 pour l'exercice 2005, soit une augmentation de 4,7 % par rapport à l'exercice 2004. Cette hausse tient compte de l'incidence, sur les 12 mois de l'exercice 2005, des actions émises en marge de l'acquisition d'AMS, ceci étant contrebalancé par le programme de rachat d'actions de la Société. Pendant l'exercice 2004, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base a totalisé 419 510 503. Par rapport à l'exercice 2003, ce chiffre représentait une hausse de 6,2 % attribuable à l'émission d'actions déjà mentionnée et à la levée d'options sur actions. Au 7 novembre 2005, la Société avait 430 431 022 actions en circulation, dont 396 658 854 actions subalternes classe A et 33 772 168 actions classe B.

Le tableau ci-dessous fournit un rapprochement entre le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et le bénéfice net tiré des activités poursuivies présenté conformément aux PCGR.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
<i>(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)</i>					
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement					
des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>301 996</b>	248 782	209 220	<b>21,4</b>	18,9
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>(125 049)</b>	(102 120)	(72 546)	<b>22,5</b>	40,8
Incidence fiscale de l'amortissement	<b>42 751</b>	38 724	29 441	<b>10,4</b>	31,5
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>219 698</b>	185 386	166 115	<b>18,5</b>	11,6

Les activités abandonnées ont dégagé une perte nette de 3,2 millions \$ pendant l'exercice 2005, en raison de la vente de l'unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit et de la vente des principaux actifs de Keyfacts. Pour l'exercice 2004, le bénéfice net de 8,7 millions \$ tiré des activités abandonnées est lié à la vente d'actifs à Nexxlink et à la vente de nos services d'information financière Starquote. En vertu des PCGR se rapportant à la sortie d'actifs à long terme et à l'abandon d'activités, nous avons retraité les produits et le bénéfice net de l'exercice afin de présenter séparément le bénéfice net tiré des activités abandonnées.

Le bénéfice net a totalisé 216,5 millions \$ pour l'exercice 2005, ce qui représente une hausse de 11,6 % ou 22,4 millions \$ par rapport au bénéfice net de 194,0 millions \$ réalisé pendant l'exercice antérieur. Le bénéfice net de l'exercice 2004 avait augmenté de 14,7 % comparativement au bénéfice net dégagé pendant l'exercice 2003. Le bénéfice de base et dilué par action a atteint 0,49 \$ pour l'exercice 2005, ce qui constitue une amélioration comparativement à 0,46 \$ et 0,43 \$ pour les exercices 2004 et 2003, respectivement. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'élevait à 439 349 210 à la fin

de l'exercice 2005, soit une augmentation de 19 838 707 comparativement à l'exercice précédent. Cette hausse est attribuable à l'émission de 41,3 millions d'actions, le 3 mai 2004, pour financer en partie l'acquisition d'AMS, ainsi qu'à la levée d'options sur actions. L'effet combiné de ces facteurs a été atténué par le rachat de 14,9 millions d'actions subalternes classe A par la Société afin de les annuler. L'émission d'actions dans le cadre de l'acquisition d'AMS explique également la majeure partie de la hausse du nombre d'actions en circulation entre les exercices 2003 et 2004.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Le tableau qui suit présente le bénéfice net tiré des activités poursuivies présenté conformément aux PCGR aux États-Unis.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)					
Bénéfice net tiré des activités poursuivies					
– PCGR aux États-Unis	240 992	209 557	170 210	15,0%	23,1%
Marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies					
– PCGR aux États-Unis	6,5%	6,7%	6,6%		
Bénéfice net – PCGR aux États-Unis	237 782	218 212	173 293	9,0%	25,9%
Marge du bénéfice net – PCGR des États-Unis	6,5%	6,9%	6,7%		
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies – PCGR des États-Unis	0,55	0,50	0,43	0,05	0,07
Bénéfice de base et dilué par action – PCGR des États-Unis	0,54	0,52	0,44	0,02	0,08

Selon les PCGR aux États-Unis, le bénéfice net tiré des activités poursuivies a totalisé 241,0 millions \$ (0,55 \$ par action) pour l'exercice 2005, ce qui représente une hausse par rapport à 209,6 millions \$ (0,50 \$ par action) pour l'exercice 2004 et 170,2 millions \$ (0,43 \$ par action) pour l'exercice 2003. En tenant compte des activités abandonnées, le bénéfice net calculé selon les PCGR aux États-Unis s'est chiffré à 237,8 millions \$ (0,54 \$ par action) pour l'exercice, comparativement à 218,2 millions \$ (0,52 \$ par action) pour l'exercice 2004 et 173,3 millions \$ (0,44 \$ par action) pour l'exercice 2003.

L'écart, comparativement au bénéfice net calculé selon les PCGR au Canada, résulte surtout du fait qu'en vertu des principes canadiens, la rémunération à base d'actions est comptabilisée au moyen de la méthode de la juste valeur depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2004. L'application de ce changement s'est traduite par des charges totalisant 20,6 millions \$ pendant l'exercice 2005 comparativement à 25,6 millions \$ et 8,2 millions \$ pour les exercices 2004 et 2003, respectivement; ces charges n'étant pas admises en déduction d'impôt, elles se sont répercutées directement sur le bénéfice net.

**SITUATION DE TRÉSORERIE  
ET RESSOURCES EN CAPITAL**

Nous finançons la croissance de nos activités en combinant les flux de trésorerie tirés de nos activités d'exploitation à l'un ou plusieurs des moyens suivants: l'émission de dette, l'utilisation de nos facilités de crédit et l'émission d'actions. L'un de nos principaux objectifs financiers est de maintenir un niveau optimal de liquidités en gérant activement nos actifs, nos passifs et nos flux de trésorerie.

Au 30 septembre 2005, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 240,5 millions \$, ce qui représente une hausse de 39,8 millions \$ comparativement au 30 septembre 2004.

Le tableau qui suit résume la variation des espèces et quasi-espèces au cours des trois derniers exercices financiers.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS)			
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux):			
Activités d'exploitation poursuivies	479 677	229 804	230 074
Activités d'investissement poursuivies	(105 245)	(700 627)	(463 579)
Activités de financement poursuivies	(329 188)	583 683	205 702
Incidence de la variation des taux de change sur les espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	(6 167)	186	917
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces tirées des activités poursuivies	39 077	113 046	(26 886)
Montant net des espèces et quasi-espèces tirées des activités abandonnées	759	4 068	6 174
Espèces et quasi-espèces au début	200 623	83 509	104 221
Espèces et quasi-espèces à la fin	240 459	200 623	83 509

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

### ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 479,7 millions \$ pour l'exercice 2005, ce qui correspond à une hausse de 249,9 millions \$ par rapport à l'exercice antérieur. Cette progression découle notamment de la hausse de 72,9 millions \$ du bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement, comparativement à l'exercice 2004. De plus, les éléments hors caisse du fonds de roulement ont augmenté de 200,8 millions \$ par rapport à l'exercice 2004, en raison surtout de trois facteurs : le paiement d'impôts de 78,6 millions \$, l'an dernier, en conséquence de la vente du groupe défense et renseignements d'AMS; la date des paiements totalisant 35,5 millions \$ liés aux salaires; l'amélioration du délai moyen de recouvrement des créances représentant environ 66,4 millions \$.

Le délai moyen de recouvrement des créances s'est situé à 48 jours au 30 septembre 2005, soit six jours de moins qu'au 30 septembre 2004. Ce progrès résulte surtout de l'amélioration générale de nos recouvrements.

On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés et les crédits d'impôt à recevoir de la somme des débiteurs et des travaux en cours. Les paiements reçus à l'avance en contrepartie de travaux exécutés ultérieurement et les produits reportés peuvent fluctuer d'un exercice à l'autre en fonction du moment où nos clients effectuent les paiements liés à nos services d'impartition. La diminution des crédits d'impôt reçus au cours de l'exercice a eu une incidence sur les flux de trésorerie tirés des débiteurs. Les sommes perçues au titre des crédits d'impôt ont été de 48,1 millions \$, 87,3 millions \$ et 43,0 millions \$ pour les exercices 2005, 2004 et 2003, respectivement, alors que les crédits d'impôt acquis sont demeurés stables d'un exercice à l'autre. L'écart observé entre les exercices 2004 et 2005 est attribuable surtout au moment auquel la déclaration fiscale a été produite.

Les impôts sur les bénéfices à payer ont aussi eu des retombées importantes sur la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement pour l'exercice 2005.

Pendant l'exercice 2004, en marge de l'acquisition d'AMS, nous avons comptabilisé des impôts de 78,6 millions \$ liés à la vente du groupe Défense et renseignements d'AMS. Ce passif avait été constaté à la date de l'acquisition et ne s'est pas répercuté sur les flux de trésorerie à ce moment-là. Il a toutefois eu une incidence défavorable sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies quand nous l'avons réglé en septembre 2004. En outre, la variation du poste de la rémunération à payer a eu un effet positif de 35,5 millions \$ sur la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement. Cet écart dépend du calendrier de paiement des salaires, qui varie d'un exercice à l'autre.

### ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Des espèces d'une valeur de 105,2 millions \$ ont été affectées aux activités d'investissement poursuivies au cours de l'exercice 2005, soit une baisse de 595,4 millions \$ par rapport à l'exercice 2004.

Le tableau qui suit présente des précisions sur les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies.

Exercices terminés le 30 septembre  
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2005	2004	2003
Acquisitions d'actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	(88 000)	(84 696)	(149 951)
Acquisitions d'immobilisations	(25 314)	(59 829)	(61 226)
Coûts liés à des contrats	(27 304)	(76 260)	(29 211)
Sous-total	(140 618)	(220 785)	(240 388)
Acquisitions d'entreprises (déduction faite des espèces)	(66 229)	(589 678)	(233 512)
Produit tiré de la vente d'un placement dans une société satellite	20 849	—	—
Produit tiré de la vente d'actifs et d'entreprises (déduction faite des espèces)	29 521	87 503	—
Produit d'autres sources <sup>1</sup>	51 232	22 333	10 321
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(105 245)	(700 627)	(463 579)

<sup>1</sup> Ce poste comprend la vente de droit, le remboursement des coûts liés à des contrats à la suite de la terminaison d'un contrat, le produit tiré des dispositions d'immobilisations et d'actifs incorporels à durée de vie limitée, et la diminution des autres actifs à long terme.

Pendant l'exercice 2005, les investissements dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et les autres actifs à long terme ont augmenté de 3,3 millions \$ comparativement à l'exercice 2004. La section intitulée «Sommaire des principales conventions comptables» fournit une description détaillée des éléments qui composent ce poste. Dans le cours normal des activités de l'entreprise, nous avons acquis des licences d'utilisation de logiciels d'une valeur de 13,9 millions \$ et nous avons consacré 52,3 millions \$ au

développement interne de solutions d'affaires afin de fournir des services liés à l'impartition des TI et aux solutions d'affaires à nos clients. Les frais de développement sont capitalisés car ils respectent les critères relatifs à la faisabilité technique, commerciale et financière. Nous mettons nos solutions au point en puisant dans les résultats de nos recherches et en les traduisant en plans ou en projets visant l'élaboration de nouveaux processus ou systèmes qui nous aideront à mieux servir les clients nouveaux et établis de nos services en

TI et en gestion des processus d'affaires. Au cours de l'exercice 2005, les investissements importants dans les solutions d'affaires ont inclus une somme de 25,1 millions \$ affectée au développement d'un progiciel de gestion intégré pour les gouvernements fédéraux et d'États et les administrations locales.

Nous avons aussi engagé des frais de recherche de 21,9 millions \$, déduction faite des crédits d'impôt connexes, incorporés à nos coûts des services et frais de vente et d'administration. Les frais de recherche

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

servent à explorer des possibilités d'application des nouvelles technologies, ou encore à imaginer, sur le plan conceptuel, des produits ou des processus novateurs susceptibles de mener à des solutions utiles pour les clients établis ou nouveaux. Les frais de recherche et de développement combinés ont totalisé 78,2 millions \$ pour l'exercice 2005, soit une hausse de 21,3 % par rapport aux frais de 64,5 millions \$ comptabilisés au cours de l'exercice précédent. Outre les frais de recherche et de développement capitalisés mentionnés ci-dessus, CGI a assumé d'autres frais de recherche et de développement dans le cadre de projets qu'elle réalise pour ses clients; ces frais sont incorporés aux coûts des services.

Pendant l'exercice 2005, nos investissements dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme sont demeurés essentiellement stables par rapport à l'exercice 2004. Les investissements effectués pendant l'exercice 2003 étaient surtout liés à la somme de 47,3 millions \$ consacrée à l'acquisition d'un système de gestion intégré de la Société canadienne des postes, dans le cadre de la coentreprise Innovaposte. En outre, pendant l'exercice 2003, nous avons investi environ 12,0 millions \$ de plus que pendant l'exercice 2005 pour mettre en œuvre un nouveau logiciel financier au sein de l'entreprise.

La somme de 25,3 millions \$ investie pour acquérir des immobilisations pendant l'exercice 2005 a notamment servi à financer des améliorations locatives d'une valeur totale de 15,0 millions \$. Nous avons aussi acheté du matériel informatique d'une valeur de 10,3 millions \$ pour soutenir la croissance de nos activités. La diminution, par rapport à l'exercice précédent, résulte surtout de l'achèvement des travaux importants entrepris en 2004 pour aménager nos bureaux de Montréal. De plus, pendant l'exercice 2004, nous avons acheté le matériel informatique nécessaire à l'exécution des nouveaux contrats d'impartition de grande envergure que nous avons signés avec Cott et Robert Plan.

La somme de 27,3 millions \$ investie dans les coûts liés à des contrats pendant l'exercice 2005, qui comprennent principalement les coûts de démarrage capitalisés de certains

contrats d'impartition, représente une baisse de 49,0 millions \$ par rapport à l'exercice antérieur. Pendant l'exercice 2004, les investissements dans les coûts liés à des contrats ont totalisé 76,3 millions \$, y compris des coûts de transition d'environ 59,8 millions \$ engagés lors de la phase initiale de nouveaux contrats d'impartition. De plus, cette somme comprenait des incitatifs d'une valeur d'environ 18,6 millions \$, octroyés à des clients dans le cadre de contrats d'impartition signés durant l'année.

Pendant l'exercice 2005, nous avons complété l'acquisition d'AGTI moyennant une contrepartie de 47,2 millions \$. Nous avons aussi acquis MPI et Silver Oak pour des montants de 13,0 millions \$ et 21,8 millions \$, respectivement. Ces transactions ont eu une incidence de 66,7 millions \$ sur les flux de trésorerie nets pendant l'exercice 2005; le solde de prix de vente de 9,9 millions \$ sera versé ultérieurement, conformément aux ententes d'acquisition. Nous avons aussi affecté 2,1 millions \$ à l'augmentation de notre participation à l'une de nos coentreprises et à l'acquisition de deux sociétés œuvrant dans des créneaux particuliers. Pendant l'exercice 2004, nous avons acquis une grande entreprise et plusieurs sociétés spécialisées de plus petite taille, en contrepartie d'une somme nette de 589,7 millions \$ en espèces. La société AMS a été acquise le 3 mai 2004 pour un montant net de 584,0 millions \$ en espèces. Une tranche de 325,2 millions \$ a été obtenue par l'entremise d'un placement privé d'actions, une tranche de 255,8 millions \$ a été obtenue à l'aide d'un placement privé de titres d'emprunt et le solde a été payé au moyen des liquidités de l'entreprise. Les autres acquisitions d'entreprises ont représenté un investissement net au comptant de 5,7 millions \$. Pendant l'exercice 2003, nous avons acquis cinq sociétés de services-conseils en TI, notamment Cognicase, qui était la plus importante d'entre elles. Des espèces de 233,5 millions \$ ont été affectées à ces acquisitions.

Le produit de 20,8 millions \$ tiré de la vente d'un placement dans une société satellite réalisé pendant l'exercice 2005 correspond à la vente de notre placement dans Nexxlink. Le produit tiré de la vente d'actifs et d'entreprises, qui

a totalisé 29,5 millions \$ pour l'exercice 2005, provient surtout de la vente de l'unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit et de la vente des activités de Keyfacts. Pour l'exercice 2004, le produit de 87,5 millions \$ tiré de la vente d'actifs et d'entreprises émanait de la vente de plusieurs activités qui appartenaient à Cognicase, de la solution Starquote ainsi que de l'immeuble de Clearwater, en Floride, qui était la propriété d'IMRglobal Corp. au moment où nous avons acquis cette société en juillet 2001. Enfin, le produit d'autres sources comptabilisé pour l'exercice 2005 comprend la vente d'un droit d'accès à des clients, le remboursement des coûts liés à des contrats à la suite de la terminaison d'un contrat ainsi que la vente d'autres actifs à long terme.

### ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement poursuivies se sont élevés à 329,2 millions \$ au cours de l'exercice 2005, alors que les activités de financement avaient dégagé des flux positifs de 583,7 millions \$ un an plus tôt. Des fonds consacrés aux activités de financement poursuivies pendant l'exercice 2005, une tranche de 207,6 millions \$ a servi au remboursement de nos facilités de crédit et une tranche de 109,5 millions \$ a été consacrée au rachat d'actions en circulation de CGI à des fins d'annulation, comme nous l'avons mentionné dans la section «Rachat d'actions». Pendant l'exercice 2004, les activités de financement poursuivies ont compris l'émission d'un placement privé de titres d'emprunt de 255,8 millions \$, l'encaissement d'une tranche de 21,5 millions \$ de nos facilités de crédit non garanties et l'émission d'un placement privé d'actions de 325,2 millions \$, déduction faite des honoraires. Les espèces obtenues ont servi surtout au financement de l'acquisition d'AMS et au renforcement de notre situation de trésorerie afin d'appuyer notre croissance future. Le placement privé de titres d'emprunt a été émis pour consolider nos sources de financement et pour mieux apparier l'échéance de nos passifs à la durée moyenne des contrats qui composent notre carnet de commandes.



Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

**INDICATEURS DE LA SITUATION DE TRÉSORERIE ET DES RESSOURCES EN CAPITAL**

Exercices terminés le 30 septembre	2005	2004	2003
Fonds de roulement (EN MILLIERS DE DOLLARS)	332 637 \$	362 380 \$	227 452 \$
Ratio du fonds de roulement	1,47	1,47	1,40
Capitaux propres par action ordinaire	5,79 \$	5,54 \$	4,92 \$
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme <sup>1</sup>	0,3 %	9,8 %	8,2 %
Ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme <sup>2</sup>	9,1 %	16,6 %	11,9 %
Délai moyen de recouvrement des créances (EN JOURS)	48	54	52
Rendement du capital investi <sup>3</sup>	8,7 %	7,8 %	8,3 %
Rendement des capitaux propres <sup>4</sup>	8,8 %	8,2 %	8,7 %

<sup>1</sup> Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'importance relative de la dette à long terme, déduction faite des espèces et quasi-espèces, par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme.

<sup>2</sup> Le ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'importance relative de la dette à long terme par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme.

<sup>3</sup> Le taux de rendement du capital investi représente le BAII ajusté après impôts des quatre derniers trimestres divisé par la moyenne du capital investi (la somme de l'avoir des actionnaires et de la dette moins les espèces et quasi-espèces) au cours des quatre derniers trimestres.

<sup>4</sup> Le rendement des capitaux propres représente le bénéfice net tiré des activités poursuivies des quatre derniers trimestres divisé par les capitaux propres moyens au cours des quatre derniers trimestres.

Sur la base de 431 220 497 actions en circulation, les capitaux propres par action ordinaire se situaient à 5,79 \$ au 30 septembre 2005, ce qui correspond à une hausse de 0,25 \$ comparativement au 30 septembre 2004. Cette variation est attribuable au bénéfice net dégagé au cours des 12 derniers mois, contrebalancé par la réduction des capitaux propres due au rachat d'actions et par la variation de 92,1 millions \$ de l'écart de conversion. La variation de l'écart de conversion découle principalement de la dépréciation de 8,1 % du dollar américain par rapport au dollar canadien entre les

30 septembre 2004 et 2005. Nous utilisons les taux de change en cours à la fin de la période pour présenter les actifs libellés en monnaie étrangère.

Compte tenu du remboursement de nos facilités de crédit au cours de l'exercice 2005, la dette nette de la Société s'établissait à 9,2 millions \$ au 30 septembre 2005 et le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme était de 0,3 %.

Le taux de rendement du capital investi s'est établi à 8,7 % pour l'exercice 2005, comparativement à 7,8 % un an plus tôt.

Le progrès réalisé par rapport à l'exercice précédent résulte principalement de l'amélioration de la rentabilité attribuable à l'intégration des activités d'AMS et, dans une moindre mesure, des effets du programme de rachat d'actions. Le rendement des capitaux propres a atteint 8,8 % pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, comparativement à 8,2 % un an auparavant. Cette amélioration témoigne des effets positifs de l'intégration d'AMS sur la rentabilité de nos activités et sur la vigueur de nos flux de trésorerie, ainsi que des retombées du programme de rachat d'actions.

**OBLIGATIONS CONTRACTUELLES**

TYPE D'ENGAGEMENTS (EN MILLIERS DE DOLLARS)	TOTAL	ANNÉE EN COURS	DEUXIÈME ET TROISIÈME ANNÉES	QUATRIÈME ET CINQUIÈME ANNÉES	PAIEMENTS DUS PAR PÉRIODE	
					SIXIÈME À DIXIÈME ANNÉES	ANNÉES SUBSÉQUENTES
Dette à long terme	247 695	13 653	11 110	98 759	124 173	—
Contrats de location-acquisition	2 005	1 246	749	10	—	—
Contrats de location-exploitation						
Location d'espaces de bureaux <sup>1</sup>	1 107 822	130 380	234 637	196 869	286 989	258 947
Matériel informatique	162 584	82 226	72 203	6 225	1 930	—
Ententes de service à long terme <sup>1</sup>	117 528	43 674	66 020	7 834	—	—
Obligations contractuelles totales	1 637 634	271 179	384 719	309 697	413 092	258 947

<sup>1</sup> Ces engagements tiennent compte de baux visant la location d'espaces de bureaux d'une valeur de 82,1 millions \$ et d'ententes de services à long terme d'une valeur de 11,4 millions \$ qui sont comptabilisés aux postes créditeurs et charges à payer, passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme et dette à long terme.

Nous assumons des obligations contractuelles totalisant 1 637,6 millions \$. Assorties de dates d'échéance variées, ces obligations contractuelles visent principalement la location de

bureaux (1 107,8 millions \$), le matériel informatique (162,6 millions \$) et des ententes de service à long terme comprenant des licences d'utilisation de logiciels ainsi que

des contrats d'entretien (117,5 millions \$). Au cours de l'exercice 2005, les obligations contractuelles ont globalement diminué de 289,8 millions \$, en raison surtout du

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

remboursement de nos facilités de crédit, de l'incidence de l'écart de conversion sur les engagements en dollars US et des obligations

contractuelles exécutées dans le cours normal de nos activités. Les engagements liés au matériel informatique représentent les contrats

de location de matériel que nous concluons avec des fabricants ou des institutions financières dans le cours normal de nos activités.

### LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

*Disponibles au 30 septembre*

(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	ENGAGEMENT TOTAL <sup>1</sup>	2005	2004	2003
Espèces et quasi-espèces	–	240 459	200 623	83 509
Facilités de crédit renouvelables non garanties	800 000	786 669	283 608	285 500
Marges de crédit et autres facilités	31 720	31 109	29 607	27 700
Total	831 720	1 058 237	513 838	396 709

<sup>1</sup> À l'exclusion de toute facilité de crédit qui pourrait être détenue par des entités dont CGI n'est pas l'actionnaire majoritaire.

Notre situation de trésorerie, combinée aux marges de crédit bancaires, suffit au financement de notre stratégie de développement. Au 30 septembre 2005, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 240,5 millions \$ et les facilités de crédit disponibles totalisaient 817,8 millions \$. Les quasi-espèces comprennent principalement l'encaisse non affectée et les placements à court terme dont l'échéance initiale est d'au plus trois mois au moment où ils sont acquis.

La dette à long terme totale a diminué de 240,1 millions \$ au cours de l'exercice pour s'établir à 249,7 millions \$ au 30 septembre 2005, comparativement à 489,8 millions \$ au 30 septembre 2004. La diminution est surtout attribuable au remboursement de nos facilités de crédit ainsi qu'à la variation des taux de change des devises étrangères par rapport à la devise canadienne.

Les facilités de crédit de 800,0 millions \$ dont nous disposons peuvent servir aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement ainsi qu'au financement d'acquisitions et de contrats d'impartition. Elles se composent d'une tranche canadienne d'une valeur de 500,0 millions \$ et d'une tranche américaine d'une valeur équivalant à 300,0 millions \$. Au 30 septembre 2005, une somme de 786,7 millions \$ était disponible dans le cadre de cette entente. D'une durée de cinq ans, l'entente de crédit prendra fin en décembre 2009. Nous avons accès, en outre, à une marge de crédit remboursable à vue de 25,0 millions \$, aux fins de gestion de trésorerie, et à d'autres facilités totalisant 6,7 millions \$ pour répondre à d'autres besoins. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de

dispositions nous obligeant à maintenir certains ratios financiers. Au 30 septembre 2005, CGI respectait ces dispositions.

Nous révisons constamment nos stratégies de gestion de la trésorerie et de financement afin d'optimiser l'utilisation des fonds dégagés par l'exploitation; nous pourrions modifier la structure actuelle si nous estimions que cela serait avantageux pour l'entreprise. S'il était nécessaire d'augmenter nos sources de financement en raison des besoins liés à d'importants contrats d'impartition ou à des acquisitions d'envergure, nous aurions vraisemblablement recours à l'émission d'emprunts ou d'actions.

Pendant l'exercice 2006, en raison des besoins de réinvestissement dans notre exploitation et de l'envergure de nos projets d'investissement, nous ne prévoyons pas verser de dividendes. À l'avenir, nous réévaluerons annuellement la pertinence de verser des dividendes ou de poursuivre notre programme de rachat d'actions. Notre conseil d'administration réexamine régulièrement ces questions.

#### INSTRUMENTS FINANCIERS

La Société a recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des cours de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de négociation. La Société a recours à des instruments financiers afin de couvrir l'investissement net dans ses filiales étrangères. Le gain ou la perte de change provenant de l'investissement net est comptabilisé à titre d'écart de conversion. Le gain ou la perte de change réalisé et non réalisé sur les instruments financiers qui couvrent l'invest-

tissement net est également comptabilisé à titre d'écart de conversion. La Société a aussi recours à des contrats à terme afin de couvrir des entrées de fonds prévues dans d'autres devises que la devise fonctionnelle des filiales de la Société. Les gains ou les pertes de ces contrats à terme en devises, identifiés comme couverture pour des engagements formels et des prévisions de transaction, sont comptabilisés au coût des services et frais de vente et d'administration lorsque la transaction sous-jacente est réalisée. L'efficacité de chaque couverture est testée périodiquement tout au long de l'exercice.

#### INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

Nous n'utilisons pas d'instruments de financement hors bilan sauf dans le cas des contrats de location-exploitation visant les bureaux, le matériel informatique et les véhicules. Conformément aux PCGR, ni les passifs liés à ces contrats ni les actifs sous-jacents ne sont constatés au bilan car les modalités des baux ne correspondent pas aux critères qui justifieraient leur capitalisation.

Nous concluons des ententes avec des tierces parties, en vertu desquelles nous fournissons des engagements liés à notre performance opérationnelle ou financière. Ces engagements sont fournis entre autres dans le cadre de la vente d'actifs, de cession d'entreprises ou de contrats avec le gouvernement américain.

Dans le cadre de vente d'actifs ou de cession d'entreprises, la Société peut être obligée d'effectuer des paiements auprès de contreparties, par suite de violations de déclarations et garanties, d'atteinte à la propriété intellectuelle et de poursuites intentées contre des

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

contreparties. Dans le cours normal de ses opérations, la Société peut fournir à certains clients, principalement des entités gouvernementales, des garanties de bonne exécution qui sont habituellement couvertes par des cautionnements. En général, la Société serait seulement responsable du montant de ces garanties en cas de défaut dans l'exécution de ses engagements, et la direction estime que la probabilité d'un tel défaut est négligeable. La Société estime que l'obligation totale qui pourrait être encourue en relation avec ces garanties, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur les résultats consolidés de la Société ou sa situation financière.

La Société s'est engagée à fournir des services dans le cadre de contrats avec le gouvernement des États-Unis. Ces contrats

sont sujets à des exigences légales et réglementaires étendues et, de temps à autre, des agences du gouvernement enquêtent afin de s'assurer que les opérations de la Société sont conduites selon les exigences requises. Généralement, le gouvernement peut changer la portée de ces contrats ou y mettre fin à sa convenance. Bien que nous ne prévoyons pas de réduction sensible de l'envergure de ces contrats, l'annulation ou la réduction de la portée d'un grand projet avec le gouvernement pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur les résultats des opérations et sur la situation financière de la Société.

### CAPACITÉ DE LIVRER LES RÉSULTATS

Nous estimons que nous possédons les ressources en capital et les liquidités

nécessaires pour tenir nos engagements et respecter nos obligations présentes tout en soutenant notre exploitation et en finançant nos stratégies de croissance. Nous croyons également que nous disposons des ressources non financières nécessaires pour atteindre nos objectifs de croissance continue. Ces ressources comprennent une équipe de direction solide dont le taux de roulement historique est très faible, des cadres évolués de gestion assurant l'observation continue de normes élevées de service à la clientèle et la formation continue des gestionnaires, ainsi que des processus de qualité qui nous aident à intégrer les nouveaux membres que nous accueillons à la suite de l'obtention de grands contrats d'impartition ou d'acquisitions.

### POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

RÉSULTATS TRIMESTRIELS (EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)	2005				2004			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ
Produits	904 840	936 394	915 662	929 090	936 888	842 358	702 322	668 502
Bénéfice net tiré des								
activités poursuivies	56 415	56 621	53 591	53 071	52 861	43 970	45 768	42 787
Marge du bénéfice net tiré								
des activités poursuivies	6,2%	6,0%	5,9%	5,7%	5,6%	5,2%	6,5%	6,4%
Bénéfice de base et dilué par action								
tiré des activités poursuivies	0,13	0,13	0,12	0,12	0,12	0,10	0,11	0,11
Bénéfice net	55 792	57 759	49 594	53 343	52 909	52 959	45 646	42 527
Marge bénéficiaire nette	6,2%	6,2%	5,4%	5,7%	5,6%	6,3%	6,5%	6,4%
Bénéfice de base et dilué par action	0,13	0,13	0,11	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11

Au cours des huit derniers trimestres, le taux de croissance trimestrielle composé des produits a été de 4,4%. Les fluctuations trimestrielles de la croissance des produits reflètent principalement les dates de conclusion des nouveaux contrats d'impartition, des renouvellements et des acquisitions de grande envergure, combinées aux variations des taux de change des devises étrangères par rapport à la devise canadienne, dont l'effet a été négatif dans l'ensemble. Les facteurs saisonniers jouent également un certain rôle car au quatrième trimestre de chaque exercice, les vacances estivales diminuent les produits émanant des services d'intégration de systèmes et des services-conseils. En synchronisation avec les produits, notre bénéfice net tiré

des activités poursuivies a évolué au rythme de la signature des contrats d'impartition et des acquisitions, tout en étant influencé dans une moindre mesure par la variation des taux de change. Le taux de croissance trimestrielle composé du bénéfice net tiré des activités poursuivies a été de 4,0% au cours des huit derniers trimestres. La marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies a atteint un sommet de 6,5% pendant l'exercice 2004. L'acquisition d'AMS, au troisième trimestre de l'exercice 2004, a soutenu la croissance de nos produits mais a amoindri provisoirement notre rentabilité. L'intégration a toutefois été exécutée de manière à préserver les flux de revenus que nous avons acquis tout en améliorant la rentabilité à chaque trimestre subséquent.

Notre marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies se rapproche à présent du niveau où elle se trouvait avant l'acquisition d'AMS.

### OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Dans le cours normal de ses activités, la Société est partie à des contrats conclus avec certaines des filiales et des sociétés affiliées de BCE (un actionnaire), en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour leurs besoins en TI. BCE exerce une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement de la Société en raison de sa participation de 29,75% (28,86% en 2004) et du volume d'activités provenant de BCE, de ses filiales et de ses sociétés affiliées.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés au prix du marché (valeur d'échange), sont présentés dans le tableau ci-dessous.

**BCE**

Exercices terminés le 30 septembre (EN MILLIERS DE DOLLARS)	2005	2004	2003
Produits	526 935	516 968	500 068
Achats de services	121 184	99 881	91 471
Débiteurs	21 632	16 730	21 659
Travaux en cours	14 209	5 894	1 123
Coûts liés à des contrats	14 103	17 916	21 373
Créditeurs et charges à payer	1 018	8 343	5 161
Produits reportés	1 978	1 249	1 330

Au cours de l'exercice, la Société a disposé de son investissement dans Nexxlink. Cet investissement a été vendu à BCE conformément à un appel d'offres public et il a été comptabilisé à la valeur d'échange.

Dans le cours normal de ses activités, la Société est aussi partie à des contrats conclus avec Innovaposte, une coentreprise, en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour ses besoins

en TI. La Société exerce une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement d'Innovaposte en raison de sa participation de 49 %.

Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés au prix du marché (valeur d'échange), sont présentés dans le tableau qui suit.

**INNOVAPOSTE**

Exercices terminés le 30 septembre (EN MILLIERS DE DOLLARS)	2005	2004	2003
Produits	102 699	94 607	62 653
Débiteurs	4 112	3 622	5 086
Travaux en cours	1 290	1 988	361
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	2 019	1 815	—
Coûts liés à des contrats	17 301	19 696	21 989
Créditeurs et charges à payer	1 254	1 113	227
Produits reportés	—	946	2 125
Autres passifs à long terme	—	—	4 463

Durant l'exercice, CGI a engagé des frais généraux et administratifs au montant de 2,5 millions \$ venant d'une société dont le propriétaire est un des administrateurs. La transaction a été effectuée dans le cours normal des opérations et mesurée au prix du marché (valeur d'échange).

**RISQUES ET INCERTITUDES**

Nous sommes confiants quant aux perspectives d'avenir à long terme de la Société. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-dessous, qui influeraient sur notre capacité de réaliser notre vision stratégique et nos objectifs de croissance. Les facteurs suivants devraient être pris en considération afin d'évaluer les perspectives d'avenir de la Société à titre de placement.

**RISQUES LIÉS À NOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ**

Concurrence pour l'obtention des contrats— Nous gérons toutes les dimensions de nos affaires de façon disciplinée. Une part croissante de nos méthodes est codifiée dans le cadre de la certification ISO 9001. Nos processus de gestion ont été mis au point pour nous permettre de respecter nos normes élevées en nous assurant que nos employés livrent de façon constante des biens et des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent notre culture d'entreprise axée sur les clients. Ils contribuent au taux élevé de succès de CGI en matière d'obtention et de renouvellement des contrats. En outre, nous comprenons à fond les enjeux stratégiques propres aux cinq secteurs que nous ciblons, ce qui améliore notre position concurrentielle.

CGI est un chef de file du secteur des services en TI et en gestion des processus d'affaires au Canada, et nous continuons à renforcer notre position sur le marché américain de l'impartition en conjuguant la croissance interne et les acquisitions. Depuis trois ans, nos revenus provenant des États-Unis et des marchés internationaux ont augmenté notablement; nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. Cependant, la concurrence demeurant très vive sur le marché des services en TI et en gestion des processus d'affaires, nul ne peut garantir que nous continuerons à remporter de nouveaux contrats.

Longueur du cycle de vente des grands contrats d'impartition—Le cycle de vente des grands contrats d'impartition s'étale généralement sur une période de six à 18 mois, et peut atteindre 24 mois dans certains cas.



La durée du cycle de vente pourrait se prolonger davantage et nous empêcher d'atteindre nos cibles annuelles de croissance.

Disponibilité et coût des professionnels qualifiés—Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. Au fil des ans, nous avons réussi à attirer et à retenir un personnel compétent grâce à notre culture d'entreprise, à nos valeurs solides, à l'importance que nous accordons au développement professionnel ainsi qu'à notre programme de rémunération axé sur le rendement. De surcroît, nous avons mis en œuvre un programme complet visant à recruter et à retenir des professionnels qualifiés et dévoués. Nous croyons que CGI est un employeur de premier choix du secteur des services en TI. Nous recrutons également des professionnels qualifiés par l'entremise des contrats d'impartition que nous remportons et des acquisitions d'entreprises.

Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques—Nous nous efforçons de demeurer à l'avant-garde du secteur des TI et de suivre ainsi l'évolution des besoins de nos clients. Nous y parvenons en misant sur divers moyens : une spécialisation dans cinq secteurs économiques cibles ; des alliances commerciales non exclusives avec d'importants fournisseurs de logiciels et d'équipements, ainsi que des alliances stratégiques avec des partenaires majeurs ; le développement de solutions en TI exclusives qui répondent aux impératifs concurrentiels de nos clients ; la formation permanente de notre personnel et des transferts continus de compétences au sein de la Société ; et les acquisitions d'entreprises qui nous procurent un savoir-faire supplémentaire ou une portée géographique accrue.

Risque d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui—Nous ne pouvons pas avoir la certitude que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui et il peut arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous. Ces poursuites pourraient s'avérer coûteuses, nuire à notre réputation et nous empêcher de fournir certains services ou offres. Nous établissons avec nos clients des contrats de licence leur accordant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle ; ces contrats

comprennent un engagement à indemniser le titulaire de la licence contre la responsabilité et les dommages résultant des réclamations de tiers touchant des manquements à l'égard des brevets, des droits d'auteur, des marques de commerce ou des secrets commerciaux. Dans certaines circonstances, le montant de ces réclamations pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client. Que nous soyons tenus responsables ou non de dommages, les réclamations et les poursuites en ce domaine pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation ou nous obliger à conclure des ententes en matière de redevances ou des contrats de licence. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des produits ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Incapacité de protéger entièrement nos droits de propriété intellectuelle—Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodologies exclusives ainsi que d'autres biens intellectuels dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, CGI cherche à utiliser les brevets et les autres moyens raisonnables et nécessaires de protection et d'optimisation de ses actifs intellectuels. CGI fait reconnaître ses droits liés à la possession et à l'utilisation de sa raison sociale, des noms de ses produits, de ses logotypes et des autres signes dont elle se sert pour identifier ses produits et services sur le marché. Dans le cours normal de nos activités, nous demandons et obtenons l'inscription de nos marques de commerce auprès du *U.S. Patent and Trademark Office* et des autres organismes responsables du droit des marques dans le monde. Néanmoins, dans certains pays où nous exerçons nos activités, il peut arriver que les lois ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. De plus, malgré nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle peuvent s'avérer insuffisantes pour prévenir ou décourager les atteintes à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de nos biens intellectuels. Il peut aussi arriver que nous ne détections pas l'utilisation non autorisée de nos biens intellectuels ou

que nous ne prenions pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

#### RISQUES LIÉS À NOTRE ENTREPRISE

Fluctuations liées aux secteurs d'activité—Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos produits, en ce qui a trait à l'apport relatif des projets de plus courte durée (les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils) et à celui des contrats de plus longue durée (les mandats d'impartition). Si le poids relatif des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils augmentait, il pourrait en résulter une variation plus prononcée des produits d'un trimestre à l'autre.

Risque financier et risque d'exploitation associés aux marchés internationaux—Nous gérons des activités dans 17 pays et moins de 10% de notre chiffre d'affaires provient de l'extérieur de l'Amérique du Nord. Nous croyons que nos assises de gestion favorisent l'efficacité et l'homogénéité de notre exploitation à l'échelle mondiale ; ces assises comprennent des cadres de gestion et des processus dont les dirigeants de nos unités d'affaires se servent pour gérer leurs rapports avec nos membres et nos clients. Cependant, l'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient intervenir : les fluctuations des taux de change ; les mesures de contrôle des prix ou les restrictions sur l'échange de devises étrangères ; le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes ; les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde ; la multiplicité et le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, notamment en matière de fiscalité ; les pertes d'exploitation que la Société pourrait subir dans certains pays dans le cadre du développement de son infrastructure mondiale de prestation des services et le fait que ces pertes ne seraient pas nécessairement déductibles des revenus aux fins de l'impôt ; l'absence, sur certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle ; les restrictions sur la circulation d'espèces ou d'autres actifs ; les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies ; les restrictions visant le rapatriement des bénéfices ; l'instabilité politique,

sociale et économique. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à nous protéger, dans la mesure du possible, du risque de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie d'opérations de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés. Même si nous estimons disposer de processus efficaces de gestion dans tous nos bureaux partout dans le monde, n'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

Capacité d'intégrer avec succès les entreprises acquises et les mandats d'impartition—Ayant acquis un grand nombre de sociétés depuis la fondation de CGI, nous estimons que l'intégration d'équipes et d'activités fait maintenant partie de nos compétences de base. Notre approche de gestion disciplinée, fondée pour une large part sur nos cadres de gestion, joue un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines des sociétés acquises et des activités qui nous sont confiées en impartition. Au 30 septembre 2005, la majorité de nos activités avaient obtenu la certification ISO 9001.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises—À l'exception de BCE Inc., de ses filiales et de ses sociétés affiliées, aucune société ni aucun groupe de sociétés ne représente plus de 10 % de nos produits totaux.

Risque de résiliation anticipée des contrats—Si nous n'exécutons pas nos mandats conformément aux ententes contractuelles conclues avec nos clients, certains clients pourraient décider de résilier leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de réduire notre bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie. Notre feuille de route démontre notre capacité de combler ou de dépasser les attentes de nos clients. Nous gérons nos activités d'une manière professionnelle. Nous rédigeons nos contrats de façon à délimiter clairement nos responsabilités et à atténuer les risques. En outre, certains de nos contrats d'impartition comportent des dispositions permettant aux clients de les résilier en cas de changement de contrôle de CGI.

Risque de crédit associé à la concentration des créances clients—Une portion substan-

tielle de nos revenus provient des filiales et sociétés affiliées de l'un de nos actionnaires, BCE Inc. Nous estimons toutefois que nous ne sommes pas exposés à un risque important de crédit, en raison notamment de notre bassin vaste et diversifié de clients.

Risque lié aux contrats visant des projets à court terme—Dans la foulée de l'acquisition d'AMS, l'importance relative des contrats visant des projets à plus court terme, par rapport au chiffre d'affaires global de CGI, s'est substantiellement accrue. CGI gère tous ses contrats en fonction du Cadre de gestion du partenariat client, un ensemble structuré de processus qui aide les équipes à appliquer des normes homogènes d'excellence à tous les projets. En vertu de ce cadre de gestion, la Société procède avec beaucoup de rigueur afin d'estimer avec justesse les coûts des mandats. Cependant, une portion substantielle des mandats acquis par l'entremise d'AMS est fondée sur des prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport aux coûts totaux estimés pour la durée du contrat. Lorsque nous présentons une soumission pour ce type de mandat, nous estimons les coûts et les heures de travail nécessaires pour compléter le projet. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodologies et nos professionnels pour réaliser le projet considéré. En cas d'augmentation des coûts, de coûts imprévus ou de retards, y compris des retards attribuables à des facteurs sur lesquels nous n'avons pas d'emprise, la rentabilité des contrats à prix fixe peut être réduite ou annulée.

Risque associé aux garanties—Dans le cours normal de nos activités, nous concluons des ententes qui peuvent comporter des engagements d'indemnisation ou des garanties lors de transactions telles que la prestation de services-conseils ou de services d'impartition, la cessation d'activités commerciales, les contrats de location ou la constitution d'engagements financiers. Ces engagements d'indemnisation ou garanties peuvent nous obliger à dédommager nos cocontractants des coûts ou des pertes résultant de diverses circonstances telles que le défaut de respecter les engagements ou la violation d'une garantie, l'atteinte aux droits de propriété

intellectuelle, les réclamations qui peuvent surgir dans le cadre de la prestation des services ou des poursuites qui pourraient être entamées contre les cocontractants.

Risque lié aux crédits d'impôt—L'acquisition du contrôle de CGI pourrait rendre la Société inadmissible aux crédits d'impôt provinciaux associés à la Cité du commerce électronique et à la Cité Multimédia à Montréal, au Carrefour de la nouvelle économie au Saguenay et au Carrefour national des nouvelles technologies de Québec.

Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques—Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements fédéraux, provinciaux ou d'états pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers. Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des administrations publiques, notamment : la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en technologie ; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes en particulier ; l'adoption de nouvelles lois ou de nouveaux règlements visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements ; les délais d'acquittement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux ; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. Notre clientèle du secteur gouvernemental est très diversifiée puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents, aux États-Unis et au Canada. Néanmoins, en cas de réduction des dépenses des gouvernements ou de compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes, il pourrait arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soient compromises.

Poursuites liées à nos travaux—Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités

commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des délais nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui auraient une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats d'exploitation, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nos contrats contiennent ordinairement des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous réalisons. Il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

#### **RISQUES LIÉS AUX ACQUISITIONS D'ENTREPRISES**

Mise en œuvre de notre stratégie d'acquisition—Le succès de notre stratégie de croissance est lié pour une bonne part à notre capacité d'acquérir de plus petites entreprises servant des segments particuliers, afin d'approfondir nos compétences et d'élargir nos offres de service, ainsi que de grandes entreprises qui augmentent notre masse critique aux États-Unis et en Europe. Nous ne pouvons cependant pas garantir que nous continuerons à trouver des cibles d'acquisition, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions ni que les sociétés que nous acquerrons, le cas échéant, s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront tangiblement la valeur de l'entreprise conformément aux attentes. En l'absence d'acquisitions supplémentaires, il est peu probable que notre croissance future corresponde à notre croissance passée ou aux prévisions.

Réalisation des retombées attendues des acquisitions—L'acquisition d'AMS a procuré certains avantages à CGI, notamment des améliorations sur le plan de l'exploitation et du service ainsi que des gains d'efficience. Nous estimons que grâce à notre masse critique accrue aux États-Unis et en Europe, à l'élargissement de nos services et capacités ainsi qu'à l'expansion de notre clientèle, nous sommes en meilleure position pour présenter des soumissions et remporter de nouveaux contrats d'impartition. De

surcroît, l'intégration d'AMS nous a permis de réaliser des gains d'efficacité sur le plan de l'exploitation et de l'administration.

La tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes nos unités d'affaires est fort complexe et potentiellement accaparante. L'intégration d'entreprises peut occasionner des difficultés d'exploitation inattendues, des dépenses non planifiées et des problèmes de responsabilité. En outre, dans la mesure où la direction est tenue d'accorder beaucoup de temps, d'attention et de ressources à l'intégration d'activités, d'équipes et de technologies, il est possible que nous n'arrivions pas à maintenir la qualité habituelle du service offert aux clients établis et que cela ait un impact défavorable sur nos revenus ainsi que sur nos bénéfices.

#### **RISQUES DE MARCHÉ**

Risque économique—Un ralentissement économique pourrait occasionner une diminution de nos produits. L'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, a une incidence sur nos résultats d'exploitation. Nous ne pouvons prédire ni les répercussions de la conjoncture économique actuelle sur nos revenus futurs, ni le moment où une reprise marquée surviendra. Pendant les périodes de récession, il arrive fréquemment que nos clients et nos clients éventuels annulent, réduisent ou reportent des contrats en cours, ou encore qu'ils retardent l'attribution de nouveaux mandats. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent pendant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduit par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre restreint de mandats pendant un ralentissement, la concurrence s'intensifie ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs taux pour maintenir ou accroître leur part du marché. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos produits et de notre rentabilité.

#### **INTÉGRITÉ DE LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS**

Notre direction assume la responsabilité de maintenir des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés, garantissant que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables. Les devoirs du conseil d'administration englobent l'évaluation de l'intégrité des systèmes internes de contrôle et d'information de la Société.

Le Comité de vérification et de gestion des risques de CGI se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences de la Bourse de New York et de la Bourse de Toronto en matière d'indépendance et d'expérience. Le Comité de vérification et de gestion des risques assume notamment les responsabilités suivantes : a) revoir tous nos documents publics présentant des résultats financiers vérifiés et non vérifiés ; b) examiner et évaluer l'efficacité de nos principes et pratiques comptables en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers ; c) examiner et surveiller nos procédures, programmes et politiques de contrôle interne, et évaluer leur pertinence ainsi que leur efficacité ; d) soumettre au conseil d'administration de CGI des recommandations relatives à la nomination des vérificateurs externes, attester leur indépendance, réviser les modalités de leur mission et discuter régulièrement avec eux ; e) examiner les procédures de vérification ; f) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification et de gestion des risques ou confiée au Comité par notre conseil d'administration.

#### **POURSUITES JUDICIAIRES**

De temps à autre, la Société est partie à des litiges dans le cours normal de ses activités. La Société n'a aucun motif de s'attendre à ce que l'issue de poursuites judiciaires en cours ait des répercussions défavorables importantes sur sa situation financière, sur les résultats de son exploitation ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales.

On peut trouver des renseignements supplémentaires sur CGI en consultant la notice annuelle déposée au moyen des systèmes SEDAR et EDGAR et disponible sur le site [www.cgi.com](http://www.cgi.com).