

Maintenir
le cap

Chers actionnaires,

Pendant l'exercice 2005, nous avons encore réalisé une solide croissance de nos produits et de notre bénéfice et de plus, nos résultats d'exploitation ont continué à progresser nettement dans toutes les grandes régions du monde où nous œuvrons.

Notre but est que vous reconnaissiez CGI à titre de société bien gérée, fournissant des rendements supérieurs. Nous sommes déterminés à maintenir le rythme de croissance rapide qui nous caractérise en misant sur notre capacité démontrée de conserver l'un des bilans les plus solides de notre secteur, grâce aux robustes flux de trésorerie que nous tirons de notre exploitation.

À l'aube de notre 30^e année, nous réaffirmons notre engagement à gérer CGI de manière à assurer sa croissance à long terme car nous sommes persuadés que cette orientation est la plus avantageuse pour l'ensemble de nos partenaires.

POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2005

RÉSULTATS FINANCIERS

- Comparativement à l'exercice 2004, nos produits ont augmenté de 17,0 % pour atteindre 3,7 milliards \$ alors que notre bénéfice net tiré des activités poursuivies a progressé de 18,5 % pour totaliser 219,7 millions \$ ou 0,50 \$ par action.
- Notre bénéfice net tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée s'est accru de 21,4 % pour s'élever à 302,0 millions \$.
- Nous avons continué à améliorer nos marges bénéficiaires et nos activités ont été rentables dans chacune des régions du monde où nous sommes présents—soit le Canada, les États-Unis, ainsi que l'Europe et l'Asie-Pacifique.
- Nos activités d'exploitation ont dégagé des flux de trésorerie totalisant 479,7 millions \$, ce qui correspond à une hausse de 109 %.
- Au 30 septembre 2005, notre situation de trésorerie atteignait 240,5 millions \$, notre dette à long terme se situait à 249,7 millions \$ et notre ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme était de 0,3 %.
- Au cours de l'exercice, dans le cadre de notre stratégie d'accroissement de la valeur de l'avoir des actionnaires, nous avons racheté 14,9 millions d'actions en vertu de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

EXPLOITATION

- Nous avons signé de nouveaux contrats d'une valeur de 3,6 milliards \$; à la fin de l'exercice, notre carnet de commandes regroupait des contrats signés d'une valeur de 12,9 milliards \$ et d'une durée moyenne restante de 6,7 années.
- Nous avons remporté d'importants contrats aux États-Unis et démontré ainsi les synergies découlant de l'intégration réussie d'American Management Systems, acquise en mai 2004.
- Nous avons continué à attirer et à retenir des professionnels de haut calibre partout où nous avons des bureaux.

- Nous avons réalisé trois acquisitions stratégiques, conformément à notre stratégie de croissance, et nous nous sommes départis de deux entités non centrales.
- Nous avons élargi encore davantage notre offre en réalisant des architectures technologiques et d'affaires démontrant notre leadership intellectuel et en nous dotant de solutions de gestion des dépenses.
- Nous avons poursuivi le perfectionnement de notre modèle mondial de prestation des services, qui combine la meilleure infrastructure du secteur des TI sur le continent nord-américain et des centres d'excellence répartis en Amérique du Nord, en Europe et en Inde.
- Nous avons continué à mettre l'accent sur l'excellence de l'exécution en nous appuyant sur nos assises de gestion. Celles-ci comprennent notamment les processus rigoureux que nos membres utilisent afin d'observer les normes ISO et CMM.



PLAN STRATÉGIQUE ET PERSPECTIVES

Vers la fin de l'exercice 2005, le conseil d'administration de CGI a approuvé notre plan stratégique 2006-2008. Ce plan triennal repose sur les fondations solides que nous avons établies au fil des ans, tant sur le plan financier que sur le plan de l'exploitation. Il soutient notre stratégie éprouvée de croissance fondée sur quatre piliers, qui vise à préserver un équilibre optimal entre croissance interne et externe. Par l'entremise de cette stratégie, nous continuerons à contribuer à la consolidation de notre secteur.

Notre positionnement est très favorable à l'obtention de nouveaux contrats. Notre proposition de valeur se distingue non seulement par la profondeur de nos connaissances en TI et en gestion des processus d'affaires, mais aussi par l'ampleur de notre savoir-faire et du leadership intellectuel que nous exerçons au sein des secteurs économiques que nous ciblons. De surcroît, grâce à notre modèle mondial de prestation des services, nos clients bénéficient tout à la fois de notre forte présence locale et des services de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires que nous leur fournissons à des prix très concurrentiels.

Nous croyons que les occasions de croissance abonderont au cours des années à venir. La plupart des études réalisées récemment par des firmes de recherche sur l'industrie prévoient qu'une proportion grandissante des entreprises augmenteront leurs dépenses en TI pendant l'exercice 2006 et au-delà. Par exemple, les analystes de

l'industrie 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.

Nous nous attendons à ce que la croissance de la demande pour des services en gestion des TI et des processus d'affaires soit encore plus vigoureuse. Notre domaine recèle d'immenses possibilités. Le marché de l'impartition demeure pour ainsi dire inexploité, qu'il s'agisse du segment des services en TI ou du segment de la gestion des processus d'affaires. Selon une étude que nous avons commandée en 2004 à la firme de recherche IDC, les services informatiques que les grandes organisations pourraient externaliser représentent chaque année une dépense potentielle de 60 milliards \$US au Canada, 682 milliards \$US aux États-Unis et 476 milliards \$US en Europe de l'Ouest. L'étude d'IDC indique également que les services en gestion des processus d'affaires qui pourraient être externalisés mais ne le sont pas encore ont une valeur annuelle de 80 milliards \$US au Canada, 1,5 billion \$US aux États-Unis et 480 milliards \$US en Europe de l'Ouest. Cette étude donne un aperçu du marché potentiel dont une partie sera externalisée au cours des prochaines années.

Même si nous possédons à présent l'envergure nécessaire pour remporter de grands contrats d'impartition, nous continuerons à réaliser des acquisitions rentables dans certains marchés métropolitains particulièrement dynamiques, principalement aux États-Unis et en Europe.

AFFECTATION DES LIQUIDITÉS

Compte tenu de notre capacité de dégager des flux de trésorerie élevés, nous prévoyons utiliser nos ressources financières pour poursuivre la consolidation du secteur des technologies de l'information. Tant qu'il sera requis, nous maintiendrons notre programme de rachat d'actions et demeurerons attentifs aux nouvelles occasions qui pourraient se présenter. Nous réexaminons régulièrement l'utilisation que nous faisons de nos liquidités.

CONCLUSION

Les membres de notre conseil d'administration travaillent avec ardeur au nom des actionnaires, tout en maintenant un juste équilibre entre les intérêts de nos trois principaux groupes de partenaires. Nous les remercions de nous avoir prodigué de sages conseils, comme toujours. Nous leur sommes également reconnaissants car, à notre demande, ils nous ont consacré encore davantage de temps au cours de l'exercice 2005 afin de nous aider à garantir le respect des nouvelles exigences réglementaires en vigueur aux États-Unis et au Canada.

En terminant, nous aimerions vous exprimer, à vous, nos actionnaires, notre gratitude pour votre soutien constant. Nous continuerons à nous dépasser afin de répondre à vos attentes.

LE PRÉSIDENT DU CONSEIL ET
CHEF DE LA DIRECTION,

(signé)

SERGE GODIN

LE 7 NOVEMBRE, 2005

LE PRÉSIDENT ET
CHEF DE L'EXPLOITATION,

(signé)

MICHAEL E. ROACH