

80 %

Les membres de CGI se sentent vraiment propriétaires de leur entreprise, et pour cause : plus de 80 % d'entre eux sont actionnaires de CGI ; collectivement, ils détiennent le bloc d'actions le plus important de la société.



LES RÉSULTATS DU DERNIER EXERCICE, TOUT COMME LA FEUILLE DE ROUTE ET LA PERFORMANCE À LONG TERME DE NOTRE ENTREPRISE, NOUS PERMETTENT D’AFFIRMER QUE CGI EST UNE ENTREPRISE TRÈS INTÉRESSANTE À CONNAÎTRE. EXTRÊMEMENT INTÉRESSANTE À CONNAÎTRE POUR NOS CLIENTS, BIEN SÛR. TOUT AUSSI INTÉRESSANTE POUR NOS ACTIONNAIRES, POUR NOS MEMBRES ET POUR NOS AUTRES PARTENAIRES. PENDANT L’EXERCICE 2007, NOUS AVONS BATTU POUR AINSI DIRE TOUS LES RECORDS, QUEL QUE SOIT L’INDICATEUR UTILISÉ : PRODUITS, BAI, BÉNÉFICE NET OU BÉNÉFICE PAR ACTION. NOS RÉSULTATS N’ONT PAS CESSÉ DE S’AMÉLIORER D’UN TRIMESTRE À L’AUTRE, DANS TOUS LES TERRITOIRES ET DANS TOUS LES SECTEURS D’AFFAIRES OÙ NOUS ŒUVRONS.

NOS QUATRE STRATÉGIES DE CROISSANCE

Nous avons déployé quatre stratégies pour accélérer notre croissance au cours de l'exercice 2007.

Premièrement, nous avons mis l'accent sur les clients qui appréciaient déjà la valeur ajoutée que CGI leur procure. Nous avons ciblé nos principaux clients, parmi plusieurs milliers, et, avec eux, nous avons examiné les caractéristiques précises qui font de CGI un partenaire valable. Nous leur avons présenté notre vaste portefeuille de solutions, de services et de compétences. Nous leur avons expliqué comment nous pourrions les aider à créer davantage de valeur. Notre but était d'encourager nos clients à nous confier des mandats élargis et de nouveaux projets. Nous l'avons atteint. Nous avons étendu le programme à d'autres clients établis et potentiels. Résultat : un flux constant de nouveaux contrats, de renouvellements et d'élargissements de contrats.



LES BONS RÉSULTATS PARLENT PLUS QUE LES LONGUES EXPLICATIONS.

Deuxièmement, nous avons insisté sur l'excellence de l'exécution, c'est-à-dire le respect des calendriers et des budgets, et le *dépassement* des attentes de nos clients. En vertu de notre Cadre de gestion du partenariat client, nous mesurons le taux de satisfaction de nos clients à intervalles réguliers. Nous sommes heureux d'annoncer que pour l'exercice 2007, nous avons obtenu un score de 8,8 sur 10.

Troisièmement, nous avons poursuivi l'expansion de nos infrastructures mondiales de prestation des services afin de mieux servir nos clients tout en renforçant notre situation concurrentielle. Grâce à la mondialisation des affaires, les clients ont aujourd'hui accès à un spectre plus large d'options de prestation des services à distance. Nous croyons que toute entreprise devrait pouvoir obtenir la combinaison de services locaux, outre-frontières et outre-mer qui lui convient – et non être contrainte de choisir une seule de ces options. C'est pourquoi, au cours des deux dernières années, nous avons créé de nouveaux centres mondiaux de prestation des services situés à des endroits stratégiques

au Canada, aux États-Unis et en Europe, en complément à nos centres indiens de Bangalore et de Mumbai.

Notre centre le plus récent, qui a ouvert ses portes à Bangalore en novembre 2007, pourra accueillir jusqu'à 5000 membres, et nous avons l'intention de l'occuper à pleine capacité. Nos activités de recrutement fonctionnent à plein régime et, à l'échelle mondiale, nous avons engagé plus de 1000 nouveaux professionnels au cours des 12 derniers mois seulement. En plus des quelque 50 à 75 nouveaux membres qui viennent augmenter nos équipes indiennes chaque mois, nous recrutons actuellement 1500 personnes de plus – la moitié au Canada, l'autre moitié aux États-Unis et en Europe. Parallèlement, au cours du dernier exercice, nous avons augmenté substantiellement le taux d'utilisation de notre personnel et géré avec soin nos coûts d'exploitation dans l'ensemble de nos unités. Résultat : une performance améliorée, un bénéfice net de 236,4 millions \$ et une marge bénéficiaire record de 6,4 % – soit une amélioration de 61 % par rapport à l'exercice précédent.

Quatrièmement, nous avons géré nos finances avec une rigueur renouvelée. Au cours des 12 derniers mois, nous avons renforcé notre bilan en remboursant une tranche de 331 millions \$ de notre dette à long terme. Au cours des 18 derniers mois, nous avons annulé 25 % des actions en circulation, incluant le rachat de 12 millions d'actions pendant l'exercice 2007.

Nous nous sommes aussi distingués par notre transparence, comme l'a souligné l'Institut Canadien des Comptables Agréés en nous décernant un prix pour l'excellence de nos pratiques d'information.

COMMENT NOUS FAISONS CROÎTRE LA VALEUR DE L'AVOIR DES ACTIONNAIRES

Se renforçant mutuellement, nos quatre stratégies ont rapidement donné des résultats et le cours de l'action de CGI a bondi de plus de 50 % pendant l'exercice 2007. À titre de dirigeants et d'actionnaires, nous nous félicitons de ce progrès. Nous croyons toutefois que nos actions pourraient s'apprécier encore sensiblement.

En effet, notre ratio cours/bénéfice a rejoint la moyenne des entreprises de même catégorie, alors que notre performance, mesurée selon des indicateurs tels que la marge bénéficiaire nette et les flux de trésorerie, *dépasse largement la moyenne*.

Ainsi, il existe encore un écart entre le prix des actions de CGI et le cours auquel elles devraient selon nous se négocier. Nous avons donc lancé une campagne intensive de relations avec les investisseurs afin de leur parler de nous, d'expliquer nos stratégies et de faire valoir les attributs distinctifs de CGI. Ciblait surtout les États-Unis, où se trouvent plus de 40 % des actionnaires institutionnels de CGI, notre campagne a atteint son apogée lors de notre première Journée des investisseurs à New York le 16 novembre dernier. Les réactions et les questions des participants nous permettent de croire que l'événement a remporté un franc succès. CGI représente aussi un placement attrayant pour les investisseurs qui détiennent des actions de nos concurrents et qui privilégient les caractéristiques fondamentales telles que la robustesse des flux de trésorerie. CGI fait partie des meilleures firmes de son industrie à cet égard, ayant dégagé des flux de trésorerie de 550 millions \$ ou 1,65 \$ par action pendant l'exercice 2007.

POUR L'AVENIR, DES OBJECTIFS DE DÉPASSEMENT

Les 12 derniers mois ont été aussi mouvementés que satisfaisants. Nous avons travaillé très fort pour mieux nous positionner et nous voulons profiter de l'élan acquis pour accélérer notre croissance rentable à long terme. C'est pourquoi nous nous sommes fixé plusieurs objectifs de dépassement à brève et à moyenne échéance.

L'atteinte de notre objectif principal – doubler la taille de CGI au cours des trois à cinq prochaines années – dépend de notre aptitude à accroître notre chiffre d'affaires, surtout hors du Canada. Nos activités canadiennes, qui continuent à croître, représentent 60 % des produits totaux de CGI, contre 40 % pour les États-Unis, l'Europe et l'Asie. Nous nous employons à renverser cette proportion en misant principalement sur l'accélération de la croissance aux États-Unis et en Europe, qui devrait surpasser notre croissance globale au cours des prochaines années.

Pour réussir, nous devons servir de manière équilibrée les intérêts de nos trois grands groupes de partenaires. Il faut donc que les clients, les membres et les actionnaires de CGI voient – et *comprennent* – que le succès de CGI a des retombées dont ils profitent.

Nos clients sont nos partenaires les plus importants. Plus nous répondrons à leurs attentes et continuerons à surpasser nos concurrents, plus il sera aisé d'atteindre nos objectifs. Comme nous l'avons constaté une fois de plus l'an dernier, l'excellence de l'exécution est déterminante car elle est le moteur de la croissance de nos partenariats avec nos clients.

Quant à nos membres, leur réussite a toujours été et demeure intimement liée au rêve collectif de CGI. Les raisons pour lesquelles nous utilisons le terme « membres » pour désigner nos professionnels se trouvent dans le rêve qui a mené à la création de CGI, celui de **« créer un environnement où les membres ont du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, ils participent au développement d'une entreprise dont ils sont fiers »**. Le concept de base du rêve est celui de *propriété*, dans toutes ses ramifications. Certes, les récompenses financières associées

à la *propriété* ne sont pas à négliger. Néanmoins, l'habilitation, la responsabilisation et, ultimement, la satisfaction au travail revêtent tout autant d'importance. Les membres de CGI se sentent vraiment propriétaires de leur entreprise, et pour cause : plus de 80 % d'entre eux sont actionnaires de CGI; collectivement, ils détiennent le bloc d'actions le plus important de la société.

Afin de servir le mieux possible les intérêts de nos actionnaires, qui forment notre troisième groupe de partenaires, nous cherchons à créer une valeur durable à long terme. Dans ce but, nous veillons à ce que chacune des décisions que nous prenons soit rentable : nous sommes propriétaires de CGI et nous agissons en conséquence. Tous les éléments de notre organisation – qu'il s'agisse de nos méthodologies et processus communs, de nos structures ou de nos régimes d'intéressement – visent à satisfaire nos clients et à atteindre ainsi nos objectifs financiers. Nous croyons que cette approche est la plus propice à la création de valeur à court et à long terme.

NOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT AXÉE SUR LA CROISSANCE INTERNE ET SUR LES ACQUISITIONS

Au cours de l'exercice à venir, nous garderons le cap sur notre stratégie de développement. Nous continuerons à mousser notre croissance interne en cultivant nos liens avec nos clients établis et potentiels, et en misant sur l'excellence de l'exécution pour les combler.

Notre situation financière robuste nous permet d'envisager aussi avec optimisme le volet « acquisitions » de notre stratégie. Notre bilan est solide. Nous avons porté notre marge de crédit à 1,5 milliard \$ et pourrions y ajouter une autre tranche de 1,75 milliard \$ au besoin. De plus, la vigueur du dollar canadien nous encourage à

rechercher activement les cibles d'acquisition parmi les sociétés ouvertes et fermées, surtout aux États-Unis et en Europe. Cependant, comme toujours, nous passerons toute cible d'acquisition au crible de critères rigoureux : convergence stratégique, potentiel de synergies, contribution suffisante au bénéfice et au bénéfice par action, dès la première année.

CINQ ATTRIBUTS QUI FONT DE CGI UNE ENTREPRISE INTÉRESSANTE À CONNAÎTRE

Dans le contexte d'une économie mondiale toujours plus concurrentielle, les facteurs qui différencient clairement CGI auront une incidence déterminante. Nous sommes persuadés que les attributs distinctifs de CGI en font non seulement une entreprise intéressante à connaître, mais bien l'entreprise la plus intéressante en son domaine.

Premier attribut distinctif : la portée et la profondeur de nos offres. CGI fait partie d'un très petit groupe de fournisseurs de services complets en TI et en gestion des processus d'affaires œuvrant à l'échelle mondiale. Désirant se concentrer davantage sur leurs activités de première ligne, les organisations intègrent un nombre croissant de fonctions informatiques et de processus d'affaires à leur arrière-guichet. CGI devient alors pour elles une entreprise extrêmement intéressante à connaître car elle possède le savoir-faire, l'expérience et les solutions nécessaires pour gérer cet arrière-guichet élargi. Les offres de la plupart de nos concurrents ne se comparent tout simplement pas aux nôtres.

Deuxième attribut distinctif : notre modèle mondial de prestation des services. Certains concurrents proposent des services au pays, sur le continent ou outre-mer. Nous offrons les trois options – et la possibilité de les combiner

en se moulant aux besoins particuliers de chaque client. Unique en son genre, notre chaîne logistique mondiale nous permet de servir nos clients partout dans le monde en leur offrant la combinaison la plus avantageuse de qualité, de souplesse et d'économies.

Troisième attribut distinctif : notre indispensable présence locale. Nous sommes établis dans les grandes régions métropolitaines nord-américaines et européennes par l'entremise de plus de 100 bureaux. Vivant et travaillant à proximité de nos clients, nos membres peuvent puiser dans un bassin de ressources mondiales d'envergure mais sont sur place pour répondre personnellement de la qualité des résultats.

Quatrième attribut distinctif : notre capacité de tirer parti des occasions. Nos efforts visant à transformer des projets ponctuels en partenariats durables ont remporté un grand succès. Plusieurs de nos ententes d'hébergement et de gestion à long terme résultent des liens noués à l'occasion de la vente d'une solution exclusive – notamment les solutions Advantage et Momentum, aux États-Unis. En d'autres termes, nous savons transformer des mandats à court terme en revenus récurrents, et contribuer ce faisant à la croissance et au succès de nos clients.

Cinquième attribut distinctif : le calibre de notre équipe de gestion. Comme le confirment leur taux de rotation, remarquablement faible, et leur taux élevé de participation à l'actionnariat, nos gestionnaires croient vraiment au succès de CGI. Ils investissent des sommes substantielles dans l'entreprise et se dévouent sans compter à son essor. Nous croyons qu'ils forment la meilleure équipe de gestion de notre secteur, grâce à leurs longues années de service et à l'ampleur de leur savoir-faire.

Depuis sa fondation il y a plus de 30 ans, CGI a poursuivi sans relâche sa croissance rentable. En 1976, notre chiffre d'affaires s'établissait à 138 000 \$. Aujourd'hui, grâce au soutien de nos clients et de nos membres, il nous faut quelques minutes pour produire les mêmes revenus. Notre réussite ininterrompue, au fil des ans, témoigne de la solidité de notre équipe de gestion, de la justesse de nos stratégies et de notre engagement indéfectible envers tous nos partenaires.

Pour ses clients, pour ses membres et pour ses actionnaires, CGI est une entreprise intéressante à connaître. Très intéressante à connaître. Aujourd'hui, mais surtout pour l'avenir.

Nous tenons à remercier nos clients et nos actionnaires pour la confiance qu'ils nous accordent. Nous rendons aussi hommage au dévouement et à la loyauté remarquables de nos membres. Nous nous réjouissons à l'avance de partager un avenir passionnant avec vous.

550 millions \$

CGI fait partie des meilleures firmes de son industrie, ayant dégagé des flux de trésorerie de 550 millions \$, ou 1,65 \$ par action, pendant l'exercice 2007.

[signé]

SERGE GODIN
Fondateur et
président exécutif du conseil

[signé]

MICHAEL E. ROACH
Président et
chef de la direction