

# **GROUPE CGI INC.**

## **NOTICE ANNUELLE**

pour l'exercice financier terminé  
le 30 septembre 2001

Le 15 février 2002

## TABLE DES MATIÈRES

---

<b>1.</b>	<b>CONSTITUTION ET DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS .....</b>	<b>1</b>
1.1	La Compagnie .....	1
1.2	Les filiales .....	3
<b>2.</b>	<b>ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS.....</b>	<b>3</b>
2.1	Mission et profil .....	3
2.1.1	Démarche commerciale de CGI.....	3
2.1.2	Principales acquisitions et aliénations (1998 à 2001).....	4
2.1.3	Alliances stratégiques .....	8
2.1.4	Opérations entre parties apparentées .....	9
2.1.5	Alliances commerciales.....	9
<b>3.</b>	<b>DESCRIPTION DES ACTIVITÉS .....</b>	<b>10</b>
3.1	Structure opérationnelle .....	10
3.2	Structure des activités.....	12
3.3	Principaux services offerts par CGI.....	12
3.4	Recherche et développement (R-D).....	14
3.5	Ressources humaines et matérielles .....	14
3.6	Clientèle.....	14
3.7	Secteur nord-américain des services-conseils en technologies de l'information .....	15
3.7.1	Taille, structure et évolution récente du secteur .....	15
3.7.2	Tendances et perspectives sectorielles .....	15
3.8	Stratégie de croissance et de positionnement de CGI .....	16
<b>4.</b>	<b>PRINCIPALE INFORMATION FINANCIÈRE.....</b>	<b>17</b>
4.1	Tableau des résultats comparatifs.....	17
4.2	Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation.....	17
4.2.1	Exercice 2001.....	17
4.2.2	Exercice 2000.....	31
4.2.3	Exercice 1999.....	37
4.2.4	Exercice 1998.....	43
4.3	Statistiques des neuf derniers trimestres (1999-2001).....	45
4.4	Analyse par la direction des résultats trimestriels.....	46
<b>5.</b>	<b>ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE 2000-2001 ET PERSPECTIVES .....</b>	<b>46</b>
5.1	Événements postérieurs à la date du bilan .....	46
5.1.1	Développements stratégiques.....	46

5.1.2	Résultats du premier trimestre de 2001-2002.....	46
5.2	Perspectives pour 2001-2002 .....	47
6.	<b>ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS .....</b>	<b>47</b>
6.1	Administrateurs .....	47
6.2	Dirigeants.....	49
7.	<b>MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES .....</b>	<b>50</b>
8.	<b>RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES .....</b>	<b>50</b>

## 1. CONSTITUTION ET DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

### 1.1 La Compagnie

Groupe CGI inc. (« la Compagnie » ou « CGI ») a été constituée le 29 septembre 1981 en vertu de la Partie IA de la *Loi sur les compagnies* (Québec) afin de poursuivre les activités de Conseillers en Gestion et Informatique C.G.I. inc., qui a été fondée en 1976. La Compagnie a obtenu, en février 1983, en septembre 1986 et en septembre 1998, des certificats de modification se rapportant à sa dénomination sociale.

Le 17 décembre 1986, CGI a réalisé son premier appel public à l'épargne au moyen de l'émission de 800 000 actions subalternes classe A (« actions classe A »). Son capital a alors été restructuré par certificat de modification, et ses règlements ont été modifiés afin de permettre la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang, d'actions privilégiées de second rang, d'actions classe A et d'actions classe B à droits de vote multiples (les « actions classe B »), aucune catégorie d'actions ne comportant de valeur nominale. Les actions classe A comportent une voix par action, alors que les actions classe B comportent 10 voix par action. Les actions classe A sont convertibles en actions classe B, sous certaines conditions, advenant certaines offres publiques d'achat visant les actions classe B.

Dans le cadre d'acquisitions, la Compagnie a modifié ses statuts les 17 novembre 1995, 21 juin 1996, 16 avril 1997, 21 octobre 1997 et 18 juin 1998 afin de créer des séries d'actions privilégiées de premier rang. Les actions émises ont depuis été converties en actions classe A.

La Compagnie a aussi modifié ses statuts le 30 juin 1996, afin de conférer aux porteurs d'actions privilégiées de premier rang le droit d'être convoqués à toute assemblée des actionnaires de la Compagnie, d'y assister et d'y voter.

Le 12 août 1997, la Compagnie a divisé, à raison de deux actions pour chaque action existante, la totalité des actions en circulation de son capital-actions. Dans le cadre de cette opération, elle a modifié ses statuts afin de modifier le prix d'achat aux fins d'annulation des actions privilégiées de premier rang, série 1 et série 2, précisément pour tenir compte de la division des actions.

Le 15 décembre 1997 et le 21 mai 1998, respectivement, la Compagnie a procédé à une division, à raison de deux actions pour chaque action existante, de la totalité des actions en circulation de son capital-actions.

Le 29 juin 1998, dans le cadre des ententes conclues avec BCE Inc. (« BCE ») et Bell Canada décrites ci-après, la Compagnie a modifié ses statuts : i) en convertissant automatiquement les actions privilégiées de premier rang, série 1 en actions classe A au pair et en supprimant les actions privilégiées de premier rang, série 1 du capital autorisé de la Compagnie, ii) en modifiant la définition de « porteur majoritaire » à l'article 3.4 de l'annexe 1 des statuts de modification de la Compagnie joints au certificat de modification daté du 25 novembre 1986, et iii) en supprimant du capital autorisé de la Compagnie, les actions privilégiées de premier rang, série 2, les actions privilégiées de premier rang, série 3, les actions privilégiées de premier rang, série 4 et les actions privilégiées de premier rang, série 5.

Le 30 juin 1998, également dans le cadre des ententes conclues avec BCE et Bell Canada décrites ci-après, la Compagnie a modifié ses statuts en prévoyant i) la conversion automatique des actions classe B en actions classe A, au pair, ii) la suppression des actions classe B du capital autorisé de la Compagnie et iii) la redésignation des actions classe A en tant qu'« actions ordinaires », dans chaque cas, au 5 janvier 2004, sous réserve de certaines modalités et conditions de la convention d'options (au sens attribué ci-après) et uniquement si BCE, Bell Canada et l'une ou l'autre de leurs filiales en propriété exclusive détiennent au total 30 % des actions de participation émises et en circulation de CGI.

Le 18 novembre 1998, MM. Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard ainsi que 9058-0705 Québec Inc., 9061-9354 Québec Inc. et 9065-4476 Québec Inc. (collectivement, les « actionnaires majoritaires ») ont signé avec, notamment, BCE et Bell Canada, une deuxième convention d'options et convention des actionnaires modifiée et mise à jour (la « convention d'options ») (convention d'options qui a remplacé la convention d'options signée au 1<sup>er</sup> juillet 1998) aux termes de laquelle, entre autres, les actionnaires majoritaires se sont vu accorder le droit de vendre à BCE, au total, jusqu'à 20 % de leurs actions classe B détenues le 1<sup>er</sup> juillet 1998 à tout moment avant le 5 janvier 2002, jusqu'à 50 % des actions classe B détenues au 1<sup>er</sup> juillet 1998 à tout moment à compter du 5 janvier 2002 et avant le 5 janvier 2003 et jusqu'à la totalité des actions classe B détenues au 1<sup>er</sup> juillet 1998 à tout moment à compter du 5 janvier 2003 et avant le 5 janvier 2004, le tout sous réserve de certaines modalités et conditions figurant dans cette convention. Pendant une période de deux ans après le 5 janvier 2004, BCE aura le droit d'acheter la totalité des actions classe A et des actions classe B alors détenues par les actionnaires majoritaires, sous réserve de certaines modalités et conditions énoncées dans cette convention.

Le 3 septembre 1998, Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard ont chacun levé en partie leur option de vente aux termes de la convention d'options, M. Serge Godin vendant à BCE 700 000 actions classe B et MM. André Imbeau et Jean Brassard vendant respectivement à BCE 400 000 actions classe B.

Le 1<sup>er</sup> mars 1999, les actionnaires majoritaires ont chacun levé en partie leurs options de vente aux termes de la convention d'options, 9058-0705 Québec Inc. vendant à BCE 1 577 365 actions classe B, et 9061-9354 Québec Inc. et 9065-4476 Québec Inc. vendant chacune à BCE 200 000 actions classe B.

Le 7 janvier 2000, la Compagnie a procédé à une division, à raison de deux actions pour chaque action existante, de la totalité des actions en circulation de son capital-actions.

Le 20 décembre 2001, CGI a réalisé un appel public à l'épargne visant des actions classe A, dans le cadre duquel CGI a émis 11 110 000 actions classe A au prix de 11,25 \$ l'action, pour un produit brut de 124 987 500 \$, en faveur d'un syndicat de courtiers en valeurs mobilières.

Au 31 janvier 2002, le capital-actions en circulation de CGI se composait de 338 751 369 actions classe A et de 40 799 774 actions classe B.

## 1.2 Les filiales

La liste qui suit présente, en date du 31 janvier 2002, les filiales de CGI i) dont l'actif total représente plus de 10 % de l'actif consolidé de CGI au 30 septembre 2001, ou ii) dont le chiffre d'affaires et les produits d'exploitation représentent plus de 10 % du chiffre d'affaires et des produits d'exploitation consolidés de CGI pour l'exercice terminé le 30 septembre 2001.

<b><u>Dénomination</u></b>	<b><u>Lieu de constitution</u></b>	<b><u>Pourcentage de propriété</u></b>
CGI Information Technology Services, Inc. (anciennement IMRglobal Corp.)	Floride	100 %
Conseillers en Gestion et Informatique C.G.I. Inc.	Québec	100 %
CGI Information Systems and Management Consultants Inc.	Canada	100 %
The CGI Group Holding Corporation	Delaware	100 %

## 2. ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

### 2.1 Mission et profil

La mission de CGI est d'aider les sociétés des secteurs privé et public en leur offrant des services professionnels alliant la qualité, la compétence, la performance et l'objectivité les plus élevées et les meilleures solutions, afin de pleinement satisfaire leurs objectifs en technologie de l'information, de télécommunications et de gestion. CGI prône une culture de partenariat, d'entrepreneurs et d'intégrité contribuant ainsi à développer une entreprise offrant des services complets en technologies de l'information de classe mondiale.

CGI est la plus importante société indépendante de services en technologies de l'information (« TI ») au Canada et se classe au quatrième rang en Amérique du Nord, compte tenu de son effectif de plus de 13 000 employés. CGI aide ses 3 000 clients des secteurs privé et public à atteindre leurs objectifs stratégiques en leur offrant une gamme complète de services en TI et de solutions d'affaires de haut niveau, et ce, à partir de plus de 60 bureaux répartis à travers le monde. CGI offre la gamme complète de services en TI, y compris l'implémentation, le développement et l'intégration de systèmes et les services-conseils.

#### 2.1.1 Démarche commerciale de CGI

CGI cherche à desservir des secteurs économiques précis à l'égard desquels elle a développé un savoir-faire approfondi. En ciblant six marchés précis, la Compagnie a été en mesure, au fil des ans, de développer des relations étroites et à long terme avec ses clients et de devenir leur partenaire en TI. Les professionnels de CGI ont une compréhension profonde des besoins d'affaires de ses clients.

CGI a choisi de se concentrer sur les secteurs qui utilisent les technologies de l'information à des fins stratégiques et qui s'appuient sur celle-ci afin d'accroître leur position concurrentielle, et fournit par conséquent des services complets en TI dans six secteurs économiques : les services financiers, les télécommunications, le secteur fabrication/distribution/détail, les gouvernements, les soins de santé, ainsi que l'énergie et autres services.

La Compagnie offre la gestion des installations en TI à ses clients en se servant d'un réseau de centres de traitement de données de pointe à Montréal, Toronto et Regina, ainsi qu'à Phoenix (Arizona) et Basingstoke (Royaume-Uni). CGI a également des centres de développement et de maintenance d'applications à Mumbai et Bangalore (Inde).

### 2.1.2 Principales acquisitions et aliénations (1998 à 2001)

Au cours de la période de 1998 à 2001, CGI a réalisé plusieurs acquisitions, dont les plus importantes sont décrites ci-dessous.

Le 1<sup>er</sup> juillet 1998, CGI a acquis auprès de Bell Canada les actions de 3439470 Canada Inc. (dont la dénomination était Services et systèmes d'information en télécommunication CGI inc., compagnie à laquelle la quasi-totalité de l'actif de Bell Sygma Solutions Télécom (« Bell Sygma ») ainsi que les actions de Bell Sygma International (« BSI ») ont été cédées) en échange d'une contrepartie au comptant de 16,8 millions de dollars et de l'émission d'actions privilégiées de premier rang, série 6, de CGI au prix de 11,49 \$ l'action, soit une contrepartie globale de 197,6 millions de dollars. Le 30 avril 1998, Bell Sygma Inc. a transféré à 3439470 Canada Inc. la quasi-totalité de l'actif de Bell Sygma et des actions de BSI.

Dans le cadre de cette acquisition, CGI, par l'intermédiaire de Services et systèmes d'information en télécommunication CGI inc., a signé avec Bell Canada un contrat d'impartition d'une durée de 10 ans (le « contrat d'impartition »), aux termes duquel CGI gère le développement et l'entretien des systèmes en TI de Bell Canada. Il s'agit du contrat d'impartition le plus important jamais octroyé au Canada et l'un des plus importants octroyé en Amérique du Nord.

En outre, aux termes d'une convention de garantie de revenus, Bell Canada a garanti à CGI, selon une formule convenue : i) des revenus annuels de 280 millions de dollars résultant du contrat d'impartition pour les trois premières années de ce contrat; et ii) des revenus annuels de 80 millions de dollars résultant des activités de BSI pour les trois premières années suivant le 1<sup>er</sup> juillet 1998, le tout sous réserve de certaines modalités et conditions.

Les activités de Services et systèmes d'information en télécommunication CGI inc. (qui a récemment été fusionnée avec Conseillers en Gestion et Informatique C.G.I. Inc.) ont été intégrées à celles de CGI et comprennent notamment le développement des applications, l'intégration de systèmes, le service d'assistance, l'entretien des applications et les services de soutien. Son mandat comprend la contribution au développement de l'architecture de

Bell Canada ainsi que la modernisation de ses services d'information et de ses technologies de l'information.

Le 1<sup>er</sup> septembre 1998, CGI a réalisé l'acquisition des actions de Perigon Solutions Inc. (« Perigon »), société en technologies de l'information établie à Calgary dont le revenu annuel s'établissait à 8,7 millions de dollars et comptant 55 employés. Perigon se spécialisait dans des domaines tels que l'ingénierie et la maintenance de logiciels et la mise au point de systèmes clients-serveurs, de communications de données techniques et de réseaux. Les activités de Perigon Solutions Inc. ont été fusionnées à celles de CGI Information Systems and Management Consultants Inc. après la fin de l'exercice financier 1998.

Le 1<sup>er</sup> janvier 1999, CGI a réalisé l'acquisition de l'actif (y compris tous les contrats) de Technologie Desjardins Laurentienne inc. (« TDL »). Au moment de l'opération, le revenu annuel de TDL se chiffrait à 40 millions de dollars. Les contrats avaient une valeur initiale de 155 millions de dollars sur une période de cinq ans. Environ 100 employés de TDL se sont joints à CGI après la transaction qui a pris effet le 1<sup>er</sup> janvier 1999.

Le 1<sup>er</sup> juillet 1999, CGI a réalisé l'acquisition de l'entreprise de DRT Systems International et de DRT Systems International L.P. (conjointement, « DRT »), division opérationnelle de Deloitte Conseil. Au moment de la transaction, DRT avait un revenu annuel de quelque 100 millions de dollars US. DRT offrait des services en technologies à des sociétés aux États-Unis et au Canada. Cette transaction a permis à CGI de consolider sa présence aux États-Unis et d'accroître son réseau de bureaux dans ce marché. Environ 975 employés de DRT se sont joints à CGI, et les activités de l'ancienne société DRT ont été intégrées à celles de CGI.

Le 26 octobre 1999, la Compagnie a acquis la totalité des actions en circulation de MCM Technologies Inc. (« MCM »), en contrepartie d'une somme de 9,3 millions de dollars au comptant et en actions. Au moment de l'acquisition, MCM avait des revenus annuels d'environ 10 millions de dollars et servait une clientèle variée dans le Canada atlantique, ainsi qu'en Ontario et dans l'Est des États-Unis. Ses activités ont été intégrées à celles de CGI.

Le 29 octobre 1999, la Compagnie a conclu une convention de partenariat avec des tiers qui a entraîné la création de PT Information Systems (« PT-SI »), société du Portugal.

Le 1<sup>er</sup> septembre 2000, CGI a acquis la totalité des actions en circulation de APG Solutions and Technologies Inc. (« APG »), en contrepartie de 60 millions de dollars au comptant et en actions. APG était une société-conseil en technologie de l'information spécialisée dans la mise en œuvre de progiciels de gestion intégrée des ressources de l'entreprise (« ERP ») et en évolution des systèmes. Au moment de l'acquisition, elle employait quelque 750 personnes dans sept bureaux situés principalement au Canada, et ses revenus annualisés totalisaient près de 80 millions de dollars.



Pendant l'exercice 2001, CGI a réalisé l'acquisition de huit sociétés spécialisées et d'une grande entreprise, une alliance stratégique d'impartition (qui a été comptabilisée à titre d'acquisition d'entreprise), ainsi que quatre prises de participation dans des coentreprises, tel qu'il est décrit ci-dessous.

Le 4 octobre 2000, CGI a mené à terme l'acquisition de C.U. Processing Inc. (« CUP »), une société de Détroit qui fournit des systèmes de gestion de l'information, principalement aux coopératives d'épargne et de crédit des États-Unis. Au moment de l'acquisition, CUP comptait environ 160 employés et avait enregistré des revenus de plus de 35 millions de dollars pendant son dernier exercice financier. CGI a acquis CUP en contrepartie d'une somme de 38,5 millions de dollars en espèces. Un écart d'acquisition de 41,6 millions de dollars a été inscrit à la suite de cette transaction.

Le 27 novembre 2000, CGI a complété une prise de participation de 49 % dans le capital d'AGTI Services Conseils Inc. (« AGTI »), une firme montréalaise de services-conseils en TI qui compte plus de 225 conseillers principaux et produit des revenus annuels d'environ 27 millions de dollars. Cette transaction a été réalisée en contrepartie d'une somme de 24,9 millions de dollars en espèces. L'écart d'acquisition qui en a résulté s'est établi à 14,6 millions de dollars.

Le 12 décembre 2000, CGI a mené à terme l'acquisition de la société torontoise RSI Realtime Consulting Inc. (« RSI »), spécialisée dans l'implantation de systèmes SAP. Au moment de la transaction, la société de consultation et de développement de logiciels employait 45 personnes et réalisait un chiffre d'affaires annuel de 6 millions de dollars. CGI a effectué cette acquisition en contrepartie d'une somme de 2,6 millions de dollars en espèces et en actions. L'écart d'acquisition découlant de la transaction a totalisé 3,1 millions de dollars.

Le 4 janvier 2001, CGI a mené à terme l'acquisition de Groupe Conseil CDL Inc. (« CDL »), une firme montréalaise de services-conseils en TI qui se spécialise dans l'installation de systèmes de gestion intégrés J.D. Edwards. Au moment de l'acquisition, CDL employait 45 personnes et ses revenus annuels s'établissaient à 6,4 millions de dollars. CGI a acquis CDL en contrepartie d'espèces et d'actions d'une valeur de 4,9 millions de dollars. Dans le cadre de cette transaction, CGI a inscrit un écart d'acquisition de 4 millions de dollars.

Le 9 janvier 2001, CGI a acquis toutes les actions en circulation de Star Data Systems Inc. (« Star Data »). Au moment de la clôture de la transaction, cette société canadienne qui fournit des services financiers produisait un chiffre d'affaires annuel de près de 80 millions de dollars et comptait plusieurs institutions financières canadiennes de premier rang parmi ses clients. Elle regroupait plus de 400 professionnels et se consacrait principalement à deux secteurs d'activité : les systèmes d'information et les solutions de gestion du patrimoine. La transaction s'est conclue à raison de 0,737 action classe A de CGI pour chaque action ordinaire de Star Data. En conséquence de cette transaction, CGI a émis

13,5 millions d'actions classe A et a inscrit un écart d'acquisition de 73,1 millions de dollars.

Le 12 janvier 2001, CGI a porté de 35 % à 49 % sa participation dans l'actionnariat de la société québécoise Conseillers en informatique d'affaires. Dans le cadre de cette transaction, elle a émis 153 895 actions classe A et inscrit un écart d'acquisition totalisant 2,8 millions de dollars.

Le 1<sup>er</sup> février 2001, CGI a établi avec Loto-Québec un partenariat visant la création de Nter Technologies, société en commandite (« Nter »). Nter offre des produits et services à l'industrie mondiale du jeu, y compris le développement et la vente de solutions en TI, les services-conseils et les services de gestion. Au moment de l'annonce, les deux partenaires estimaient que l'entreprise produirait des revenus d'environ 100 millions de dollars sur cinq ans. CGI a acquis un intérêt de 49,9 % dans Nter, en contrepartie d'un paiement en espèces de 5 millions de dollars. Elle a inscrit un écart d'acquisition de 2,5 millions de dollars dans le cadre de cette transaction.

Le 1<sup>er</sup> mai 2001, CGI a signé une alliance stratégique de 10 ans, d'une valeur estimée à 1,2 milliard de dollars, avec La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec (maintenant connue sous la dénomination de Fédération des caisses Desjardins du Québec) (la « Fédération »), un chef de file des services financiers au Canada. En vertu de cette entente, CGI a acquis les éléments d'actif ainsi que certains droits de propriété intellectuelle et pris en charge certaines dettes de la Fédération, associés au traitement des données et à la gestion des opérations micro-informatiques du Mouvement Desjardins (« Desjardins »). CGI a également intégré quelque 450 employés et deux centres de traitement des données à Montréal. Elle gèrera le traitement des données de Desjardins. CGI et Desjardins ont également décidé de faire équipe pour commercialiser les solutions bancaires de Desjardins auprès des institutions financières. Dans le cadre de cette entente, CGI a émis en faveur de la Fédération un bon de souscription lui donnant droit de souscrire, jusqu'au 30 avril 2006, un maximum de 4 000 000 d'actions classe A de CGI au prix de 6,55 \$ l'action.

Le 31 mai 2001, CGI a acquis CyberBranch Corporation. Cette société de Californie fournit des technologies Internet et intranet avancées à des coopératives de crédit partout en Amérique du Nord. L'acquisition a été réalisée en contrepartie d'un paiement en espèces de 1,5 million de dollars, plus des redevances qui seront versées plus tard. L'écart d'acquisition résultant de cette transaction s'est chiffré à 2,1 millions de dollars.

Le 1<sup>er</sup> juillet 2001, CGI a mené à terme l'acquisition de Larochelle Gratton, une firme de Québec de services-conseils en TI, au prix de 4,7 millions de dollars en espèces et de 516 352 actions classe A de CGI. Au moment de l'acquisition, l'entreprise comptait 200 employés et son chiffre d'affaires annuel totalisait 18 millions de dollars. Un écart d'acquisition de 7,8 millions de dollars a été inscrit dans le contexte de cette transaction.

Le 27 juillet 2001, CGI a mené à terme la fusion de l'une de ses filiales en propriété exclusive avec IMRglobal Corp. (« IMRglobal », maintenant CGI Information Technologies Services, Inc.) après avoir obtenu l'approbation de la majorité des actionnaires d'IMRglobal. En vertu de cette opération, CGI a acquis toutes les actions ordinaires en circulation d'IMRglobal, à raison de 1,5974 action classe A de CGI pour chaque action ordinaire d'IMRglobal. En conséquence de la fusion, CGI a émis 70,8 millions d'actions classe A et 8,4 millions d'options d'achat d'actions classe A, représentant une valeur totale de 552,8 millions de dollars. Les éléments hors caisse du fonds de roulement acquis comprenaient des frais d'acquisition et d'intégration de 68 millions de dollars représentant des honoraires ainsi que les dépenses nécessaires pour fermer ou regrouper certaines activités d'IMRglobal. Dans le cadre de la répartition préliminaire du prix, CGI a inscrit un écart d'acquisition de 578,5 millions de dollars qui ne sera pas amorti, conformément aux nouvelles normes comptables qui ont pris effet le 1<sup>er</sup> juillet 2001.

Le 7 août 2001, CGI a acquis LoyalTech, en contrepartie d'un paiement total au comptant de 4,2 millions de dollars. Cette société portugaise de services de consultation et d'intégration de systèmes se spécialise dans les solutions de gestion de la relation avec la clientèle et dans les stratégies de commerce électronique. Au moment de la transaction, LoyalTech réalisait un chiffre d'affaires annualisé de plus de 4 millions de dollars. CGI a inscrit un écart d'acquisition de 4,2 millions de dollars dans le cadre de cette transaction.

Le 27 août 2001, CGI a concrétisé un investissement avec l'ancienne équipe de direction de Digital 4Sight, une société torontoise de stratégie et de recherche. L'entente visait à accélérer le développement de Digital 4Sight en créant une nouvelle firme de stratégie et de recherche en gestion. CGI a versé 200 000 \$ en espèces pour y acquérir un intérêt de 51 %, et a inscrit la même somme à titre d'écart d'acquisition.

Le 10 septembre 2001, CGI a acquis la société de Québec EPC Services Conseils Inc. (« EPC »), une société de services de consultation en TI, au prix de 155 000 \$.

Ces entreprises acquises par CGI ont été sélectionnées selon des critères de rendement, de potentiel, de complémentarité de savoir-faire et de compatibilité de culture organisationnelle très stricts, notamment des critères financiers, qui exigent que toutes les acquisitions contribuent au bénéfice avant amortissement de CGI.

Leur intégration a été facilitée par l'accès de leurs conseillers à l'actionnariat de CGI.

Entre 1998 et 2001, la stratégie d'acquisition de CGI, alliée à sa croissance interne, lui a permis d'afficher une croissance annuelle composée de 28,7 % de ses revenus et de 21,7 % de son bénéfice net.

### 2.1.3 Alliances stratégiques

*BCE/Bell Canada*

En 1995, CGI a conclu une alliance stratégique avec BCE/Bell Canada, qui a débuté par une convention stratégique avec Bell Canada. Le 17 novembre 1995, CGI et Bell Canada ont conclu une alliance stratégique renouvelable d'une durée de cinq ans, qui a été prolongée le 1<sup>er</sup> juillet 1998 jusqu'au 30 juin 2008. Bell Canada, la plus importante entreprise canadienne de télécommunications, offre une gamme complète de produits et services de haute technologie à des clients résidentiels et d'affaires du Canada. En 1995, Bell Canada a initialement injecté 18,4 millions de dollars dans le capital-actions de CGI, dans le but d'acquérir 2 300 000 actions privilégiées de premier rang, série 1. À la suite de cet investissement, deux représentants de Bell Canada ont été nommés au conseil d'administration de CGI.

Le 5 janvier 1998, BCE/Bell Canada ont acquis de Teleglobe Investment Corp. 6 millions d'actions classe A de CGI. Le 30 juin 1998, dans le cadre de l'acquisition, par CGI, des filiales Bell Sygma et BSI de BCE/Bell Canada, BCE a acquis 8,6 millions d'actions privilégiées de premier rang, série 6 de CGI. À la suite de la réalisation de ces deux opérations, en 1998, la représentation de BCE/Bell Canada au conseil d'administration de CGI a été portée à trois membres. La participation de BCE/Bell Canada dans CGI a atteint 43 %, et ses droits de vote, 17,9 %. En date du 31 janvier 2002, par suite des différentes émissions d'actions réalisées par CGI, la participation en capital de BCE dans CGI s'établissait à 31,6 % et sa participation avec droit de vote représentait 24,5 %.

#### 2.1.4 Opérations entre parties apparentées

Tout au long de l'exercice 2001, CGI a continué de miser sur son alliance stratégique avec BCE et Bell Canada. Dans le cours normal des activités, la Compagnie est partie à des contrats avec certaines filiales et sociétés du groupe BCE, aux termes desquels elle est leur fournisseur privilégié de systèmes d'information et pour leurs besoins en TI.

#### 2.1.5 Alliances commerciales

CGI a conclu une vingtaine d'alliances commerciales avec divers partenaires d'affaires. Ces ententes commerciales non exclusives avec des fournisseurs de matériel et de logiciels permettent à la Compagnie de fournir à ses clients la meilleure technologie, souvent selon les modalités commerciales les plus favorables. Voici une liste chronologique des principales alliances commerciales de CGI :

- en 1996, CGI a conclu une alliance commerciale avec IBM Canada;
- en 1998, CGI a signé des ententes commerciales avec des concepteurs de systèmes ERP, notamment SAP, PeopleSoft et Oracle;
- en septembre 1999, CGI a conclu une alliance non exclusive avec Microsoft; et
- en octobre 1999, CGI a signé une entente non exclusive d'intégration de systèmes commerciaux directs avec Sun Microsystems.

### 3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

#### 3.1 Structure opérationnelle

##### Siège social (Montréal)

- Fonctions administratives et financières
- Communications et relations avec les investisseurs
- Développement stratégique et corporatif
- Affaires corporatives
- Ressources humaines
- Investissements et acquisitions
- Marketing
- Planification et développement corporatif
- Qualité
- Programmes de R-D et de formation
- Soutien aux grands projets d'impartition
- Gestion des connaissances
- Rendement des projets
- Grandes acquisitions

##### Unités d'affaires stratégiques

(Unités canadiennes, américaines et internationales (Europe))

##### *Services et domaines de responsabilité*

- Services-conseils
- Gestion des ressources et des membres, notamment le recrutement
- Livraison d'impartition
- Ventes des grands projets d'impartition
- Gestion du rendement
- Comptabilité et contrôle des unités d'affaires stratégiques
- Intégration de systèmes et de solutions

*Bureaux et centres de traitement de données*

AMÉRIQUE DU NORD		EUROPE
<b><i>Canada</i></b>	<b><i>États-Unis</i></b>	<b><i>Angleterre</i></b>
Burnaby (C.-B.)	Albany (NY)	Basingstoke
Calgary (Alb.)	Andover (MA)	Bristol
Edmonton (Alb.)	Atlanta (GA)	Stevenage
Fredericton (N.-B.)	Canton (MA)	(Londres)
Halifax (N.-É.)	Chicago (IL)	
Jonquière (Qc)	Cincinnati (OH)	
Montréal (Qc)	Clearwater (FL)	<b><i>France</i></b>
Ottawa (Ont.)	Cleveland (OH)	
Québec (Qc)	Dallas (TX)	Paris
Regina (Sask.)	Detroit (MI)	
Saint John (N.-B.)	Harrisburg (PA)	<b><i>Portugal</i></b>
Toronto (Ont.)	Houston (TX)	
Vancouver (C.-B.)	Howell (NJ)	Lisbonne
Winnipeg (Man.)	Kansas City (KS)	
	Minneapolis (MN)	
	Nashville (TN)	
	New Iberia (LA)	
	New York (NY)	
	Phoenix (AR)	
	Pittsburgh (PA)	
	Rancho Cordova (CA)	
	San Jose (CA)	
	St. Louis (MO)	

*Autres bureaux internationaux*

*Services offerts*

- Solutions et services financiers et d'assurance
- Solutions et services en télécommunications

AMÉRIQUE LATINE	ASIE-PACIFIQUE
<i>Uruguay</i>  Montevideo	<i>Australie</i>  Sydney  <i>Inde *</i>  Bangalore Mumbai  <i>Japon</i>  Tokyo

\*Les activités indiennes de Bangalore et Mumbai sont considérées comme faisant partie des activités américaines, qu'elles supportent.

### 3.2 Structure des activités

Le 1<sup>er</sup> octobre 2001, CGI a adopté la structure suivante pour ses unités d'affaires : Canada et Europe, États-Unis et Asie-Pacifique, et Services de Gestion des fonctions d'affaires (impartition des fonctions de traitement des affaires d'un client).

### 3.3 Principaux services offerts par CGI

CGI offre la gamme complète de services en TI, notamment l'impartition, l'intégration de systèmes et les services-conseils. La Compagnie vise principalement les contrats d'envergure en intégration de systèmes et en impartition. CGI offre les services de consultation, de mise en œuvre et d'exploitation dont ses clients ont besoin pour concrétiser leurs stratégies d'entreprise.

#### **Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)**

L'impartition est l'un des segments de l'industrie des TI qui connaît la plus forte croissance. CGI y est active depuis 1986, ce qui en fait un pionnier du secteur. Grâce à une série d'acquisitions réalisées depuis 1996, notamment celles de Bell Sygma et de BSI le 1<sup>er</sup> juillet 1998, la Compagnie est devenue le principal fournisseur indépendant de services d'impartition au Canada et l'un des quatre plus importants en Amérique du Nord, compte tenu de son effectif de plus de 13 000 employés.

Cette activité, qui représentait environ 69 % des revenus de CGI le 30 septembre 2001, consiste en contrats d'impartition qui s'étendent sur des périodes de cinq à dix ans, renouvelables et établis selon une formule de prestation mensuelle.

Dans le cadre des contrats d'impartition, les clients délèguent à CGI la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques ou d'affaires afin de réaliser des économies substantielles, tout en ayant accès aux meilleures technologies de l'information et en conservant la maîtrise de leurs fonctions stratégiques en TI. Ces contrats favorisent la prévisibilité des revenus de CGI et la stabilité de son rendement. Ils visent par exemple le développement et la maintenance des systèmes, ainsi que la gestion des solutions d'affaires et des technologies. CGI définit ses services d'impartition en fonction des quatre catégories suivantes :

Niveau 1 – Services de gestion d'installations, par exemple les centres de traitement des données, les centres d'appel, les réseaux et les services de bureautique;

Niveau 2 – Fonctions associées à la maintenance des applications et à leur soutien, y compris les opérations correctives, l'amélioration, l'entretien préventif et la maintenance adaptative;

Niveau 3 – Développement et intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications visant à répondre aux objectifs stratégiques des clients, y compris l'éventail complet des services de consultation et de mise en œuvre de CGI;

Niveau 4 – Gestion des fonctions d'affaires des clients. Dans le cadre de tels mandats, CGI assume la responsabilité du rendement d'une fonction d'affaires et de la plate-forme informatique qui la soutient. CGI fournit des services propres à certains secteurs économiques, par exemple l'assurance (administration des polices) ou la gestion du patrimoine (services administratifs). D'autres services visent des fonctions horizontales telles que la gestion des ressources humaines, de la paie, des finances ou des services administratifs, et s'appliquent aux entreprises de tous les secteurs.

CGI exploite aujourd'hui six centres de gestion des technologies au Canada, soit trois à Montréal, deux à Mississauga et un à Regina, ainsi que des centres de service à Montréal, à Québec et à Mississauga. Aux États-Unis, CGI exploite neuf installations de traitement pour les coopératives de crédit. CGI exploite un centre de traitement de données au Royaume-Uni (Basingstoke) et deux centres de développement d'applications en Inde (Bangalore et Mumbai).

### **Services-conseils et intégration de systèmes**

Dans la prestation de services-conseils, CGI joue le rôle de conseiller de confiance auprès de ses clients en leur fournissant une gamme complète de services de consultation en TI et en gestion, notamment la planification stratégique des TI, l'ingénierie des processus d'affaires et l'architecture des systèmes. Outre leur savoir-faire technique, les professionnels de CGI comprennent les enjeux d'affaires propres aux secteurs particuliers qu'ils desservent.

En matière d'intégration de systèmes, CGI offre des services complets de mise en œuvre couvrant les multiples volets de l'environnement technologique des sociétés d'aujourd'hui, intégrant différentes technologies afin de créer des systèmes en TI qui répondent à leurs besoins stratégiques. En plus de maîtriser les technologies et les applications logicielles de pointe, CGI fournit à ses clients des services de développement d'applications sur mesure, misant sur ses méthodes certifiées ISO et CMM. Elle leur offre également la possibilité d'économiser en optant pour le développement outre-mer.



### 3.4 Recherche et développement (R-D)

Étant donné l'affluence, la complexité et l'évolution rapide des technologies de l'information, le succès de CGI repose sur sa capacité à rester à l'avant-garde de son domaine d'une part et à adapter ses services aux besoins de chacun de ses clients d'autre part. Ces conditions nécessitent l'élaboration permanente d'un savoir-faire, d'outils et de méthodologies de pointe. Toutefois, la plupart des activités de CGI en R-D découlent de projets de ses clients et se trouvent donc financées par ceux-ci.

Le tableau suivant indique les frais de R-D engagés au cours des trois derniers exercices :

	<u>2001</u>	<u>2000</u>	<u>1999</u>
Revenus	1 581 315 000 \$	1 436 008 000 \$	1 409 458 000 \$
R-D	12 585 000 \$	9 960 000 \$	9 618 000 \$

### 3.5 Ressources humaines et matérielles

Au 31 janvier 2002, CGI comptait plus de 13 000 employés permanents ayant une expérience moyenne de 5,6 années au sein de la Compagnie. Aucun des employés de la Compagnie n'est syndiqué. Afin d'assurer au sein de son effectif l'engagement nécessaire à la qualité et à la continuité des services à la clientèle, CGI poursuit depuis plusieurs années une politique d'actionnariat auprès du personnel. En 1990, la Compagnie a introduit un programme de participation aux bénéfices en fonction du rendement des unités d'affaires. Ces mesures, couplées aux programmes de formation continue de la Compagnie, relèvent des concepts d'intrapreneurship et de qualité totale qui sont au cœur de la culture d'entreprise de CGI.

En ce qui concerne les installations matérielles, la plus grande partie des installations de CGI sont louées. Une partie des équipements informatiques, du mobilier et des logiciels utilisés par la Compagnie est détenue en vertu de contrats de location-acquisition. Au 30 septembre 2001, la valeur nette des immobilisations de CGI s'élevait à 123,4 millions de dollars. Les obligations découlant de contrats de location-acquisition totalisaient 11,4 millions de dollars.

### 3.6 Clientèle

La clientèle de CGI se compose de quelque 3 000 grandes et moyennes organisations des secteurs privé et public, établies au Canada, aux États-Unis et à l'étranger. La clientèle de la Compagnie est équilibrée quant à la qualité, au nombre, à la stabilité et à la diversité. Les activités canadiennes des sociétés du groupe BCE ont représenté 28,5 % des revenus de CGI pour l'exercice 2001, comparativement à 39,9 % pour l'exercice 2000. À l'exception de Bell Canada, aucun des clients de CGI n'a produit plus de 10 % de ses revenus. Au cours des dix dernières années, CGI a affiché un taux de rétention de sa clientèle d'environ 90 %.

### 3.7 Secteur nord-américain des services-conseils en technologies de l'information

#### 3.7.1 Taille, structure et évolution récente du secteur

CGI évolue dans un des secteurs les plus dynamiques au monde. En novembre 2000, selon la firme de recherches américaine International Data Corp., les dépenses annuelles globales dans le domaine des services en TI, à l'exclusion des ventes de matériel et de logiciels, mais incluant une partie des dépenses internes des organisations en TI, était estimée à 37 milliards de dollars US au Canada, à 713 milliards de dollars US aux États-Unis et à 661 milliards de dollars US en Europe. CGI appelle ce potentiel de dépenses total le domaine des TI. Au Canada, les trois plus importantes sociétés de services en TI détiennent actuellement une part du marché de 8 %, dont 3 % pour CGI. CGI est donc d'avis que le marché canadien des services en TI offre d'importantes possibilités de croissance.

#### 3.7.2 Tendances et perspectives sectorielles

Au cours des dernières années, ce secteur a également évolué très rapidement quant à ses principaux services et formules de prestation. Ainsi, entre 1990 et 1995, 75 % des revenus du secteur provenaient de services per diem, c'est-à-dire d'assistance ponctuelle sur des projets précis. Ce type de service ne requiert pas nécessairement une organisation de grande envergure et permet peu de différenciation entre les sociétés, d'où une concurrence intense.

Aujourd'hui, 80 % des revenus des grandes entreprises du secteur proviennent de projets visant l'implantation de solutions d'affaires globales, soit en intégration de systèmes soit en impartition. Les organisations, tant publiques que privées, sont à la recherche de nouvelles façons d'offrir de meilleurs services à moindre coût. Pour les organisations, l'émergence d'applications Internet et de modèles d'affaires Internet a raccourci les délais de mise en œuvre des solutions tout en accroissant la nécessité de retenir les professionnels, qui constituent une ressource rare. Leur besoin de flexibilité et de recentrage vers leur mission principale explique que de plus en plus de sociétés confient à des professionnels de l'extérieur le développement et la gestion de certaines de leurs fonctions spécialisées, notamment les systèmes d'information. Les entreprises exigent des solutions technologiques éprouvées qui devront non seulement être mises en place rapidement, mais qui leur permettront aussi de réduire au maximum leurs frais d'exploitation.

De plus, compte tenu du récent ralentissement de l'économie mondiale, de nombreux clients cherchent de plus en plus à comprimer leur structure de coûts et ont plus que jamais tendance à envisager l'impartition d'une partie ou de la totalité de leurs services en technologies de l'information. Cette conjoncture explique la popularité grandissante des services d'impartition globale, tendance d'autant plus importante dans le domaine des services d'information, compte tenu que les sociétés spécialisées sont les mieux outillées pour faire face à la très grande variété et à la complexité des technologies de l'information.

Aujourd'hui, les sociétés d'impartition en TI d'envergure, qui ont la force financière adéquate, une gamme complète de services et d'infrastructures technologiques, sont les mieux placées pour décrocher les contrats d'impartition en TI à grande échelle.

### 3.8 **Stratégie de croissance et de positionnement de CGI**

CGI possède d'importants avantages concurrentiels qui lui permettent de répondre efficacement à la demande du marché. La Compagnie bénéficie de solides assises financières et offre une gamme complète de services en technologies de l'information.

Son indépendance face aux fabricants de matériel informatique constitue également un atout décisif, puisque CGI fait partie des rares grandes entreprises nord-américaines de ce secteur qui puissent garantir à leurs clients que leurs décisions technologiques sont absolument transparentes et fondées sur des critères de rendement, de qualité et de coût.

CGI bénéficie d'un modèle de prestation de services d'une grande souplesse qui lui permet de servir ses clients américains grâce à une combinaison d'établissements aux États-Unis, à une infrastructure canadienne et à des centres de développement d'applications situés en Inde. Cette souplesse permet d'offrir aux clients des services de grande qualité à des conditions très concurrentielles, tout en protégeant les marges de CGI. À l'heure actuelle, CGI est l'un des rares prestataires de services d'impartition dans le monde capable d'assurer cette prestation par le biais de l'ensemble de ses propres installations.

La clientèle de CGI est représentative des principaux secteurs économiques. Afin de développer des services adaptés aux besoins spécifiques de chacun de ses marchés, les professionnels de la Compagnie sont regroupés par secteur cible, ce qui lui procure une meilleure connaissance des tendances spécifiques de chaque secteur ainsi qu'une meilleure compréhension des défis concurrentiels et technologiques de ses clients. Cette connaissance du marché est un facteur clé dans la capacité d'une compagnie d'élaborer des solutions d'affaires complètes.

#### **Processus de gestion de la qualité**

Les cadres de gestion certifiés ISO 9001 de CGI garantissent que les objectifs des clients sont clairement définis, que l'ampleur des projets est bien délimitée et que les ressources nécessaires sont consacrées à l'atteinte de ces objectifs. Ces processus garantissent que les besoins des clients orientent les solutions de CGI. Les clients sont continuellement tenus au courant, leur degré de satisfaction est évalué constamment et la rémunération des gestionnaires de CGI est liée aux résultats.

En 1993, la Compagnie s'est fixé comme objectif d'obtenir la certification ISO 9001 à l'égard de son cadre de gestion des mandats. Le bureau de Québec de CGI a obtenu la certification ISO 9001 en juin 1994, CGI devenant ainsi la première entreprise de services-conseils en technologies de l'information en Amérique du Nord à recevoir la certification ISO 9001 pour la façon dont elle gérait les projets. Entre 1995 et 2001, CGI a étendu la certification ISO 9001 à l'ensemble de ses bureaux canadiens, américains et internationaux ainsi qu'à son siège social. Au cours des dernières années, alors que CGI connaissait une croissance rapide, son système de

qualité certifié ISO a compté pour beaucoup dans le rayonnement de sa culture, en partie parce qu'il facilite l'intégration harmonieuse de nouveaux membres.

À mesure que la clientèle croît et que les projets en TI gagnent en complexité, CGI cherche à perfectionner ses processus de gestion de la qualité, tout en veillant à les appliquer dans l'ensemble de ses activités. Le système de qualité amélioré de CGI, appelé Cadre de gestion du partenariat client (CPMF), est aujourd'hui plus simple et procure aux unités d'affaires une plus grande autonomie dans un contexte de décentralisation des activités. CGI maintient l'accent sur la gestion de ses relations avec sa clientèle et favorise les relations à long terme. Depuis sa fusion avec IMRglobal en juillet 2001, CGI dispose de centres de développement d'applications à Mumbai et Bangalore, lesquels bénéficient d'une certification de qualité CMM de niveau 4.

CGI s'efforce d'offrir à ses clients un service constant et d'une qualité uniformément élevée. Peu importe l'unité d'affaires à laquelle ils s'adressent, les clients savent qu'ils obtiendront la même qualité de service et un respect des délais et des budgets largement supérieur aux normes du secteur.

## 4. PRINCIPALE INFORMATION FINANCIÈRE

### 4.1 Tableau des résultats comparatifs

Exercices financiers terminés les 30 septembre  
(en milliers de dollars, sauf les données par action)

	2001	2000	1999	1998	1997
Produits d'exploitation	1 581 315	1 436 008	1 409 458	740 963	231 916
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	89 924	73 542	99 906	43 166	9 210
Par action <sup>1)</sup>	0,30	0,27	0,37	0,18	0,06
Bénéfice net	62 789	55 666	83 816	34 828	7 765
Par action <sup>1)</sup>	0,21	0,21	0,31	0,15	0,05
Total de l'actif	2 062 793	928 555	866 489	744 930	154 143
Capitaux propres	1 481 917	677 301	563 055	474 247	72 271
Par action <sup>1)</sup>	4,03	2,46	2,10	1,78	0,43
Dette à long terme <sup>2)</sup>	25 000	30 000	46 200	0	21 515

1) Ajusté pour tenir compte des fractionnements d'actions, à raison de deux actions pour une, qui ont pris effet les 12 août et 15 décembre 1997 ainsi que le 21 mai 1998 et le 7 janvier 2000.

2) Ne comprend pas la tranche à court terme ni les obligations en vertu des contrats de location-acquisition.

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

#### 4.2.1 Exercice 2001

L'analyse qui suit devrait être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la Compagnie pour les exercices 2001, 2000 et 1999, ainsi qu'avec les notes complémentaires qui commencent à la page 33 du rapport annuel de la Compagnie (les « États financiers consolidés »). Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens à moins d'indication contraire.

## **Organisation globale**

CGI, dont le siège social est situé à Montréal, regroupait trois unités d'affaires stratégiques, structurées en fonction de ses marchés géographiques : le Canada, les États-Unis et l'International. Une nouvelle structure est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2001, composée des unités d'affaires suivantes : Canada et Europe, États-Unis et Asie-Pacifique, et Services de gestion des fonctions d'affaires (se reporter à la section « Changement organisationnel » page 19. CGI offre des services complets en technologies de l'information (TI) à six secteurs économiques : les services financiers, les télécommunications, le secteur manufacturier/distribution/détail, les gouvernements, les services publics et énergie, ainsi que les services de santé. Environ 69 % des produits d'exploitation de la Compagnie proviennent de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition), tandis que 31 % résultent des services-conseils et de l'intégration de systèmes.

CGI regroupe plus de 13 000 professionnels (membres). Elle fournit des services complets et des solutions d'affaires en TI à environ 3 000 clients situés principalement en Amérique du Nord, en Europe et en Asie-Pacifique, à partir de ses quelque 60 bureaux situés à travers le monde. Elle offre à ses clients des services de gestion d'installations au moyen d'un réseau de centres ultramodernes de traitement des données situés à Montréal, Toronto, Regina, Phoenix (États-Unis) et Basingstoke (Royaume-Uni). GI possède également des centres de maintenance et de développement d'applications à Mumbai et à Bangalore (Inde).

## **Acquisitions d'entreprises**

Pendant l'exercice 2001, CGI a réalisé l'acquisition de huit sociétés spécialisées et d'une grande entreprise, une alliance stratégique d'impartition qui a été comptabilisée à titre d'acquisition d'entreprise, ainsi que quatre prises de participation dans des coentreprises, lesquelles sont décrites à la section 2.1.2 « Principales acquisitions et aliénations (1998 à 2001) », qui commence à la page 4.

## **Grands contrats**

Le 4 janvier 2001, CGI a signé un contrat d'impartition d'une valeur de plus de 119 millions de dollars avec la Financière Sun Life (« Sun Life ») au Royaume-Uni. En vertu de ce contrat s'échelonnant sur une période de sept ans, CGI a pris en charge le centre de traitement des données de Sun Life à Basingstoke, au Royaume-Uni. Elle assurera l'exploitation et le soutien de l'infrastructure de TI et des postes de travail du client.

Le 22 janvier 2001, CGI a annoncé la prolongation de son contrat d'impartition avec l'Association Interac. Le nouveau contrat, dont la valeur n'a pas été divulguée, comprend de nouveaux volets et a une durée de 10 ans.

Le 7 février 2001, CGI a signé un contrat de plusieurs millions de livres sterling avec Allianz AG, l'un des principaux assureurs au monde. Ce contrat visait la mise en œuvre de GIOS, la solution d'assurance de CGI, dans plus de 20 pays.

Le 5 avril 2001, CGI et UCAR International Inc. (« UCAR ») ont signé un contrat d'impartition de 10 ans, de l'ordre de 75 millions de dollars US. En vertu de ce contrat, CGI assurera la gestion du centre de traitement des données, des réseaux, de la bureautique, des télécommunications et des systèmes provenant d'UCAR, en optimisant le coût-efficacité de son modèle de prestation des services à distance.

Le 14 juin 2001, CGI a commencé à exploiter les systèmes informatiques de la Banque Laurentienne du Canada (« Banque Laurentienne »), dans le cadre d'un contrat d'impartition de 10 ans, d'une valeur de 300 millions de dollars. Le contrat englobe plusieurs domaines tels que le développement de projets, la maintenance et le perfectionnement des applications, le soutien des opérations et le soutien aux guichets automatiques bancaires. Ce contrat a été signé le 4 juin 2001. Dans le cadre de cette entente, un bon de souscription a été émis par CGI en faveur de la Banque Laurentienne lui permettant de souscrire, jusqu'au 12 juin 2006, un maximum de 1 118 210 actions classe A de CGI à un prix de 8,877\$ l'action.

Le 1<sup>er</sup> octobre 2001, CGI a conclu une alliance stratégique de 10 ans, d'une valeur de 380 millions de dollars US, avec la Fireman's Fund Insurance Company (« Fireman ») de Californie. Dans le cadre de ce contrat, CGI a pris en charge le centre de traitement des données haute technologie de l'assureur situé à Phoenix, et fournira des services de soutien en TI à environ 80 établissements aux États-Unis.

### **Changement organisationnel**

Le 27 juillet 2001, CGI a annoncé la création d'une nouvelle unité chargée de fournir des services de gestion des fonctions d'affaires aux clients de CGI dans le monde entier. Le même jour, CGI a annoncé la mise en place d'une nouvelle structure mieux adaptée aux activités de la Compagnie. Dans le cadre de cette réorganisation, trois présidents dirigent l'exploitation de CGI, soit : Michael Roach, président, Canada et Europe; Satish Sanan, président, États-Unis et Asie-Pacifique; et Joseph Saliba, président, Services de gestion des fonctions d'affaires. Aucune modification n'a été apportée aux fonctions globales et corporatives de CGI. La présentation de l'information financière de la Compagnie a été adaptée à la nouvelle structure de gestion de l'exploitation en date du 1<sup>er</sup> octobre 2001.

Chaque unité est évaluée par son président, qui relève directement du chef de la direction, principalement en fonction des éléments suivants : produits, bénéfice d'exploitation et contribution nette. Cette dernière correspond au bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition.

## **Initiatives stratégiques visant la croissance**

La stratégie de croissance de CGI repose sur quatre piliers : la croissance interne, les grands contrats d'impartition, l'acquisition de sociétés spécialisées et les grandes acquisitions d'entreprises.

Au cours de l'exercice 2001, CGI a signé plusieurs contrats d'impartition d'une valeur totale de 2,1 milliards de dollars (sans tenir compte du carnet de commandes des sociétés acquises). En outre, elle a signé avec la société Fireman un contrat d'une valeur de 380 millions de dollars US, qui a pris effet le 1<sup>er</sup> octobre 2001. Certains de ces mandats étaient en voie de négociation depuis la fin de l'exercice 2000, mais leur signature avait été retardée par le passage à l'an 2000.

Tout au long de l'exercice 2001, CGI a continué à acquérir des entreprises spécialisées du secteur des services en TI et à effectuer des prises de participation dans des coentreprises, ce qui lui a permis d'enrichir ses offres destinées aux marchés verticaux ou d'étendre sa portée géographique. Ces acquisitions et ces prises de participation ont augmenté ses revenus annuels d'environ 160 millions de dollars et 35 millions de dollars, respectivement (sur la base des revenus annualisés à la date des acquisitions et prises de participation).

CGI a également poursuivi sa stratégie d'acquisition de grandes entreprises. Le 27 juillet 2001, elle a conclu une entente de fusion avec IMRglobal, ce qui a sensiblement accru sa masse critique aux États-Unis et sur d'autres marchés internationaux. Au cours de son dernier semestre terminé le 30 juin 2001, à titre de société inscrite en bourse, les revenus annualisés d'IMRglobal atteignaient approximativement 235 millions de dollars US.

CGI est toujours à la recherche de grandes acquisitions d'entreprises et continue à mettre l'accent sur une pénétration accrue du marché américain. Le modèle de prestation des services en TI de la Compagnie est l'un des moteurs importants de cette croissance. Ce modèle, qui se caractérise par sa grande rentabilité, lui a permis de signer plusieurs contrats d'impartition pendant l'exercice. Il s'agit d'un modèle souple en vertu duquel CGI peut servir ses clients américains en combinant ses ressources locales (aux États-Unis), continentales (au Canada) et outre-mer (en Inde). CGI est ainsi en mesure d'optimiser son centre de traitement des données de Phoenix, nouvellement acquis, son réseau d'infrastructures au Canada, de même que ses centres de développement d'applications de Bangalore et de Mumbai.

## **Performance globale**

Pendant l'exercice 2001, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la vingt-cinquième année consécutive. Ils se sont établis à 1,58 milliard de dollars, comparativement à 1,44 milliard de dollars pour l'exercice 2000 et à 1,41 milliard de dollars pour l'exercice 1999. Le bénéfice d'exploitation avant amortissement des immobilisations ainsi que des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme de l'exercice 2001 a totalisé 229,6 millions de dollars, soit une hausse par rapport à

171,7 millions de dollars en 2000 et à 214,3 millions de dollars en 1999. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition s'est amélioré de 22,3 % pendant l'exercice 2001, par rapport à l'exercice précédent. Il s'est chiffré à 89,9 millions de dollars (0,30 \$ par action de base et dilué), alors qu'il s'élevait à 73,5 millions de dollars (0,27 \$ par action de base et dilué) en 2000 et à 99,9 millions de dollars (0,37 \$ par action de base et dilué) en 1999. Le bénéfice net de l'exercice 2001 a totalisé 62,8 millions de dollars (0,21 \$ par action de base et dilué), comparativement à 55,7 millions de dollars (0,21 \$ par action de base et 0,20 \$ par action dilué) en 2000 et à 83,8 millions de dollars (0,31 \$ par action de base et dilué) en 1999. La marge bénéficiaire nette a été de 4 % pour l'exercice 2001, alors qu'elle s'élevait à 3,9 % un an plus tôt et à 5,9 % en 1999.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2001, les produits d'exploitation ont atteint 469 millions de dollars, comparativement à 320,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation avant amortissement des immobilisations ainsi que des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme s'est élevé à 72,6 millions de dollars, alors qu'il était de 24,8 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2000. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition a totalisé 27,2 millions de dollars (0,08 \$ par action de base et dilué), par rapport à 7,1 millions de dollars (0,03 \$ par action de base et dilué) au quatrième trimestre de l'exercice 2000. Le bénéfice net s'est chiffré à 19,8 millions de dollars (0,06 \$ par action de base et dilué), relativement à 2,4 millions de dollars (0,01 \$ par action de base et dilué) au quatrième trimestre de l'exercice 2000. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition s'est amélioré de 283,1 % comparativement au même trimestre de l'exercice antérieur, tandis que le bénéfice net s'est amélioré de 725 %.

Le bilan de CGI demeurait solide au 30 septembre 2001. La Compagnie détenait des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 46 millions de dollars et ses capitaux propres s'élevaient à 1,48 milliard de dollars. Sa dette à long terme de 40,3 millions de dollars était principalement liée à des acceptations bancaires et à des contrats de location-acquisition.

### **Fluctuations saisonnières**

Les résultats trimestriels de CGI sont assujettis à certaines fluctuations saisonnières. Ces fluctuations ont été atténuées au cours des années par l'importance accrue des contrats d'impartition qui procurent des revenus mensuels constants tout au long de l'exercice. Les résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2001 ont été légèrement influencés par les facteurs saisonniers liés à l'acquisition, en juillet 2001, d'IMRglobal, dont les principales activités sont les services de consultation et d'intégration de systèmes.

### **Comparaison des résultats de l'exploitation pour les exercices terminés les 30 septembre 2001, 2000 et 1999**

#### *Produits d'exploitation*

Les produits d'exploitation de la Compagnie ont progressé de 10,1 % pendant l'exercice 2001, atteignant 1 581,3 millions de dollars. Ils avaient peu évolué pendant l'exercice



2000, s'établissant à 1 436 millions de dollars, alors qu'ils s'étaient accrus de 90,2 % pour totaliser 1 409,5 millions de dollars en 1999. Les acquisitions d'entreprises expliquent la croissance réalisée pendant l'exercice 2001.

Sur les marchés américain et internationaux, il s'est avéré difficile de réaliser une croissance des produits d'exploitation tout au long de l'exercice 2001. En outre, l'achèvement d'un important contrat d'intégration de systèmes au Brésil, pendant l'exercice 2000, a freiné la croissance interne en 2001.

Ces facteurs ont été plus que compensés par le dynamisme de la stratégie d'acquisition en deux volets de CGI, qui vise à la fois l'acquisition de firmes spécialisées et d'entreprises de grande envergure. Pendant l'exercice 2001, CGI a augmenté ses revenus de 216,5 millions de dollars à la suite de l'acquisition de neuf sociétés de services en TI et de prises de participation dans quatre coentreprises du même genre. CGI a également acquis une importante société américaine, IMRglobal, dont la contribution aux revenus a représenté 48,7 millions de dollars pendant les deux derniers mois de l'exercice.

Tout au long de l'exercice, CGI a également signé de nombreux contrats d'impartition qui ont fortement soutenu la croissance de ses produits d'exploitation. Entre autres, outre les contrats avec Sun Life et Allianz qui sont entrés en vigueur pendant l'exercice (le 4 janvier et le 7 février 2001, respectivement), le contrat signé avec Desjardins a contribué au chiffre d'affaires pendant cinq mois et l'entente conclue avec la Banque Laurentienne a augmenté les revenus pendant trois mois et demi.

Au cours de l'exercice 2000, les revenus de CGI ont été alimentés pendant 12 mois par le contrat d'impartition avec Bell Mobilité et par l'acquisition de DRT, qui avait pris effet le 1<sup>er</sup> juillet 1999. Néanmoins, pendant le même exercice, Bell Canada a réduit ses dépenses en TI et l'ensemble de l'industrie a subi les effets d'un fléchissement des dépenses de services en TI résultant du passage à l'an 2000, ce qui a en partie annulé la croissance des revenus. La croissance de 90,2 % réalisée en 1999 provenait notamment du contrat d'impartition d'une valeur de 4,5 milliards de dollars sur 10 ans signé avec Bell Canada (par l'entremise de l'acquisition de Bell Sygma par CGI) et de l'acquisition de BSI, dont les revenus ont été intégrés aux produits d'exploitation de CGI pendant la totalité de l'exercice 1999. Elle résultait également de l'acquisition de TDL, le 1<sup>er</sup> janvier 1999.

Au cours de l'exercice 2001, 77 % des produits d'exploitation de CGI provenaient du Canada (73 % en 2000 et 81 % en 1999); 17 % émanaient des États-Unis (15 % en 2000 et 10 % en 1999); et 6 % venaient de l'International (12 % en 2000 et 9 % en 1999).

En fonction des catégories de services, pendant l'exercice 2001, 69 % des produits d'exploitation de CGI ont résulté de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition), tandis que 31 % provenaient des services-conseils et de l'intégration de systèmes. Ces chiffres s'établissaient à 62 % et 38 % respectivement pour l'exercice 2000, et à 72 % et 28 % respectivement pour l'exercice 1999.

### *Charges d'exploitation*

Les coûts des services et frais de vente et d'administration se sont élevés à 1 339,1 millions de dollars (84,7 % des produits d'exploitation) pendant l'exercice 2001, comparativement à 1 254,4 millions de dollars (87,3 % des produits d'exploitation) en 2000 et à 1 185,6 millions de dollars (84,1 % des produits d'exploitation) en 1999. La baisse du ratio des charges d'exploitation sur les revenus, au cours de l'exercice 2001, résulte de la réduction des frais généraux attribuable à divers facteurs: l'utilisation plus efficace des membres de CGI aux États-Unis et dans les unités internationales; les synergies découlant de l'intégration des entreprises acquises et des contrats d'impartition; la contribution d'IMRglobal et des autres sociétés acquises aux produits d'exploitation; et enfin, les crédits d'impôt sur les salaires accordés à CGI par le gouvernement du Québec en raison de son emménagement futur dans la Cité du commerce électronique.

Les frais de recherche se sont élevés à 12,6 millions de dollars pendant l'exercice 2001, comparativement à 10 millions de dollars en 2000 et à 9,6 millions en 1999. Pendant l'exercice, la Compagnie a poursuivi le programme d'investissement stratégique annoncé en 2000, en vertu duquel elle s'était engagée à investir 50 millions de dollars. Par ce programme, CGI vise à favoriser les initiatives axées sur les clients, à développer des solutions exclusives et à mettre de nouvelles technologies en œuvre, dans le but de répondre aux besoins variés et croissants de ses clients. Pendant l'exercice 2000, les dépenses en recherche étaient consacrées au renforcement des capacités liées aux applications Web et à la propriété intellectuelle connexe. En 1999, CGI avait principalement mis l'accent sur la mise au point de solutions pour les assureurs de dommages du Canada et des États-Unis.

### *Bénéfice avant amortissement des immobilisations ainsi que des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme*

Le bénéfice avant amortissement des immobilisations ainsi que des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme s'est établi à 229,6 millions de dollars pour l'exercice 2001, comparativement à 171,7 millions de dollars en 2000 et à 214,3 millions de dollars en 1999. Pendant l'exercice 2001, la Compagnie a inscrit des dépenses d'amortissement des immobilisations de 32,5 millions de dollars, par rapport à 26,4 millions de dollars et 27,4 millions de dollars pour les deux exercices précédents, respectivement. La hausse de l'amortissement des immobilisations observée en 2001 résulte de l'achat d'immobilisations, dans le cadre du contrat conclu avec Desjardins, de l'acquisition de neuf sociétés et de quatre prises de participation dans des coentreprises. Pendant l'exercice 2000, l'amortissement des immobilisations a légèrement fléchi par rapport à l'exercice précédent, car certains éléments d'actif étaient entièrement amortis et la Compagnie n'a acquis que deux sociétés pendant cet exercice. Les dépenses d'amortissement des immobilisations inscrites pour l'exercice 1999 découlaient de l'achat de nouveaux éléments d'actif, dans le cadre d'acquisitions d'entreprises.

Pendant l'exercice 2001, les dépenses d'amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme ont totalisé 33,5 millions de dollars, soit une hausse par rapport aux dépenses de 22 millions de dollars et de 20,9 millions de dollars inscrites au cours des deux exercices précédents, respectivement. La hausse enregistrée en 2001 résulte des coûts assumés pour réaliser de grands contrats d'impartition avec Desjardins, la Banque Laurentienne, UCAR et Sun Life, notamment. L'augmentation observée pendant l'exercice 2000 provenait pour sa part des droits d'utilisation de logiciels et d'autres frais assumés dans le cadre de contrats de gestion des TI.

### *Intérêts*

Les dépenses d'intérêts sur la dette à long terme se sont élevées à 4,2 millions de dollars pour l'exercice 2001, comparativement à 3,6 millions de dollars un an plus tôt et à 1,4 million de dollars en 1999. Pendant l'exercice 2001, les dépenses d'intérêts découlaient surtout d'un emprunt effectué pour réaliser un grand contrat d'impartition et une acquisition. En 2000, la Compagnie a assumé pendant 12 mois les intérêts de la dette à long terme contractée pour financer l'acquisition de DRT. En 1999, les frais d'intérêts étaient liés en grande partie au financement, pendant trois mois, de l'acquisition de DRT.

Le revenu d'intérêts s'est chiffré à 3 millions de dollars pendant l'exercice 2001, par rapport à 3,9 millions de dollars en 2000 et à 5,3 millions de dollars en 1999. Le revenu d'intérêts provient du placement des soldes excédentaires de trésorerie dans des titres à court terme, à revenu fixe.

### *Impôts sur les bénéfices*

Le taux d'imposition effectif avant amortissement de l'écart d'acquisition est passé de 41,2 % pour l'exercice 1999 à 40,5 % en 2000 et à 44,5 % en 2001. Pendant l'exercice 2001, la Compagnie a comptabilisé de nouvelles provisions pour moins-value portant sur les avantages fiscaux associés aux pertes subies aux États-Unis et dans d'autres pays étrangers.

### *Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition*

Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition a atteint 89,9 millions de dollars (0,30 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2001, alors qu'il totalisait 73,5 millions de dollars (0,27 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2000 et 99,9 millions de dollars (0,37 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 1999. La croissance des produits d'exploitation résultant des nouveaux contrats d'impartition de grande envergure et des acquisitions explique la hausse enregistrée en 2001. Cette hausse a toutefois été atténuée par l'augmentation de la dépense d'impôt.

### *Amortissement de l'écart d'acquisition*

Les dépenses d'amortissement de l'écart d'acquisition, après impôts, sont passées de 16,1 millions de dollars pour l'exercice 1999 à 17,9 millions de dollars en 2000 et à

27,1 millions de dollars en 2001. La hausse notée durant l'exercice 2001 découle principalement de l'écart d'acquisition des sociétés acquises pendant l'exercice, et du fait que l'écart d'acquisition lié à APG a été amorti pendant 12 mois au cours de l'exercice, alors qu'il ne l'avait été que pendant un mois en 2000. Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2001, la Compagnie a adopté les recommandations du chapitre 1581 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), *Regroupements d'entreprises*, et celles du chapitre 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. Veuillez vous reporter à la note 2 des états financiers consolidés, page 37. Par conséquent, CGI n'a pas amorti les écarts d'acquisition liés à l'acquisition des entreprises IMRglobal, LoyalTech, Larochelle Gratton, EPC et Digital4Sight. À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001, CGI ne comptabilisera plus l'amortissement de l'écart d'acquisition.

### *Bénéfice net*

Le bénéfice net a totalisé 62,8 millions de dollars (0,21 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2001, ce qui représente une amélioration de 12,8 % par rapport à l'exercice 2000 (55,7 millions de dollars ou 0,21 \$ par action de base et 0,20 \$ par action dilué), mais une baisse par rapport à l'exercice 1999 (83,8 millions de dollars ou 0,31 \$ par action de base et dilué). La marge bénéficiaire nette a été de 4 % pour l'exercice 2001, alors qu'elle s'élevait à 3,9 % un an plus tôt et à 5,9 % en 1999.

Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'est établi à 299 500 350 pendant l'exercice 2001 (une hausse de 10,7 %), à 270 442 354 en 2000 (une hausse de 0,9 %), et à 267 969 082 en 1999 (une hausse de 14,2 %), en tenant compte de la subdivision qui a pris effet en janvier 2000. Comme nous le décrivons à la note 7 des états financiers consolidés, pendant l'exercice 2001, la hausse du nombre moyen pondéré d'actions en circulation a résulté des émissions suivantes: 70 753 841 actions pour l'acquisition d'IMRglobal, le 27 juillet 2001; 5 953 248 actions liées à l'exercice du droit de préemption de Serge Godin et d'André Imbeau, dans le cadre de l'acquisition d'IMRglobal, le 14 août 2001; et 15 081 337 actions en contrepartie des acquisitions d'entreprises décrites à la note 9 des états financiers consolidés.

Le 1<sup>er</sup> octobre 2000, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du chapitre 3500 du Manuel de l'ICCA, *Résultat par action*. Conformément à ces nouvelles recommandations, la méthode des actions propres (autodétenues) est utilisée plutôt que l'approche des profits théoriques pour déterminer l'effet dilutif des options et des bons de souscription émis. De plus, le chapitre exige qu'une conciliation du numérateur et du dénominateur soit présentée (se reporter aux notes 2 et 7 des états financiers consolidés).

Calculé en fonction des principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») des États-Unis, le bénéfice net s'est établi à 46,2 millions de dollars (0,15 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2001, à 53,9 millions de dollars (0,20 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2000 et à 86,1 millions de dollars (0,32 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 1999. Les écarts entre les résultats obtenus au moyen des PCGR du Canada et des PCGR des États-Unis découlent principalement de différences touchant le

traitement comptable des bons de souscription et la comptabilisation des coûts d'intégration.

### *Liquidités et ressources financières*

CGI a terminé l'exercice avec un bilan solide et des liquidités qui, combinées à la facilité de crédit dont elle dispose, suffisent au financement de sa stratégie de croissance interne. Si ces ressources devaient être augmentées substantiellement pour financer de nouveaux contrats d'impartition importants ou de grandes acquisitions d'entreprises, la Compagnie comblerait probablement ses besoins supplémentaires de liquidités en émettant des titres de créance ou des actions.

Au cours de l'exercice 2001, la Compagnie a renégocié la facilité de crédit renouvelable de 250 millions de dollars qu'elle avait conclue avec quatre banques à charte canadienne en 1999. Cette facilité de crédit est mise à la disposition de CGI pour des acquisitions d'entreprises ou comme crédit de fonds de roulement; elle peut être convertie en prêt à terme fixe de trois ans au gré de la Compagnie. À la fin de l'exercice 2001, la facilité présentait un solde de crédit disponible total de 225,2 millions de dollars.

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation avant variation des éléments hors caisse du fonds de roulement se sont élevés à 194,2 millions de dollars (0,65 \$ par action de base) pour l'exercice 2001, comparativement à 126,3 millions de dollars (0,47 \$ par action de base) en 2000, et à 162 millions de dollars (0,60 \$ par action de base) en 1999. Redressés pour tenir compte de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés à l'exploitation étaient de 174 millions de dollars, 67,6 millions de dollars et 76,5 millions de dollars, respectivement, pour les exercices 2001, 2000 et 1999. La variation des flux de trésorerie liés à l'exploitation, pendant l'exercice 2001, provient de la hausse de 7,1 millions de dollars (12,8 %) du bénéfice net, ainsi que de l'augmentation des dépenses d'amortissement et des impôts futurs.

La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement, qui exclut les acquisitions d'entreprises décrites à la note 9 des états financiers consolidés, résulte d'une hausse des débiteurs et des travaux en cours liée à la croissance du volume d'affaires, aux acquisitions d'entreprises et aux contrats majeurs d'impartition signés au cours de l'exercice. Les créditeurs et les charges à payer ont augmenté dans le cours normal des activités de l'entreprise. Les produits reportés ont augmenté en raison de la facturation anticipée des nouveaux contrats d'impartition et d'une hausse générale liée à d'autres contrats d'impartition. Pendant l'exercice 2000, la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement provenait principalement d'une baisse des créditeurs et des charges à payer associée à la diminution des charges d'exploitation, sur une base trimestrielle.

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 15,8 millions de dollars pendant l'exercice 2001, comparativement à 11,2 millions de dollars en 2000; pour l'exercice 1999, on avait enregistré des flux de trésorerie provenant des activités de financement de 41,5 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2001, la

Compagnie a utilisé des liquidités pour réduire de 65 millions de dollars la dette à long terme de sociétés acquises (principalement Star Data et IMRglobal). En outre, pendant cet exercice, la Compagnie a remboursé une somme de 5 millions de dollars sur sa facilité de crédit, au-delà des sommes retirées pendant l'exercice.

La Compagnie a émis des actions d'une valeur de 54,2 millions de dollars pendant l'exercice 2001, comparativement à 10,9 millions de dollars pendant l'exercice précédent. Les actions ont été émises à la suite de l'exercice du droit de préemption de deux actionnaires majoritaires de la Compagnie, dans le cadre de la fusion avec IMRglobal, ainsi que de l'exercice d'options.

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 157,8 millions de dollars pendant l'exercice 2001, en hausse par rapport aux 50,3 millions de dollars de l'exercice 2000. Les acquisitions d'entreprises ont totalisé 86,4 millions de dollars en 2001, en raison des 10 acquisitions d'entreprises et des quatre prises de participation dans des coentreprises complétées pendant l'exercice. Elles s'étaient établies à 18,4 millions de dollars pendant l'exercice 2000, alors que la Compagnie avait réalisé deux acquisitions d'entreprises (voir la description complète des acquisitions sous la section « Acquisitions d'entreprises »). Les acquisitions d'immobilisations ont atteint 24 millions de dollars pendant l'exercice 2001, comparativement à 18,1 millions de dollars l'année précédente. L'amélioration de l'infrastructure de Star Data et l'achat d'autres immobilisations, dans le cours normal des activités de l'entreprise, expliquent cette hausse.

Les coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme comprennent les frais assumés dans le cadre des contrats d'impartition signés au cours de l'exercice, notamment avec Desjardins, la Banque Laurentienne, Sun Life et UCAR.

La diminution nette des espèces et quasi-espèces s'est établie à 3,3 millions de dollars pour l'exercice 2001, comparativement à une augmentation nette de 7,1 millions de dollars en 2000 et à une diminution nette de 79,2 millions de dollars en 1999.

#### *Modifications des normes comptables*

A compter du 1<sup>er</sup> juillet 2001, la Compagnie a adopté les recommandations du chapitre 1581 du Manuel de l'ICCA, *Regroupements d'entreprises*, et celles du chapitre 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. En vertu de ces normes, tous les regroupements d'entreprises doivent être comptabilisés à l'aide de la méthode de l'achat pur et simple. En outre, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002, l'écart d'acquisition et les autres actifs incorporels dont la durée de vie est indéfinie ne seront plus amortis; ils devront faire l'objet d'un test de dépréciation chaque année, conformément aux nouvelles normes. Veuillez vous reporter à la note 2 des états financiers consolidés.

#### **Bilan à la clôture des exercices 2001 et 2000**

Au 30 septembre 2001, l'actif de CGI s'était accru de 122,2 % pour se chiffrer à 2 062,8 millions de dollars, comparativement à 928,6 millions de dollars à la fin de l'exercice précédent. Tous les éléments d'actif ont augmenté par rapport à l'exercice 2000, principalement l'écart d'acquisition, qui s'est accru de 718,9 millions de dollars (ou 181,6 %) pour atteindre 1 114,8 millions de dollars, par rapport à 395,9 millions de dollars au 30 septembre 2000. Cette variation provient de l'acquisition, au cours de l'exercice 2001, d'IMRglobal (dont l'écart d'acquisition représente 578,5 millions de dollars) et de neuf autres entreprises, et des quatre prises de participation dans des coentreprises effectuées pendant la même période.

Les débiteurs inscrits pour l'exercice 2001 comprennent les crédits d'impôt sur les salaires consentis par le gouvernement du Québec dans le cadre de son programme visant à établir la Cité du commerce électronique, que la Compagnie comptabilise depuis le troisième trimestre de l'exercice 2000. Ces crédits ont été exclus du calcul du délai moyen de recouvrement des comptes clients et des travaux en cours, qui s'est établi à 72 jours, comparativement à 75 jours pendant l'exercice 2000. Si l'on exclut l'impact de l'acquisition d'IMRglobal, le délai moyen de recouvrement de CGI se situait à 65 jours le 30 septembre 2001. Cet écart résulte du fait que les revenus d'IMRglobal n'ont été comptabilisés que pendant deux mois de l'exercice 2001. Pendant l'exercice 2000, le délai moyen de recouvrement avait été influencé par l'acquisition d'APG, conclue à la toute fin de l'exercice.

Les immobilisations ont augmenté de 58,9 millions de dollars au 30 septembre 2000 à 123,4 millions de dollars au 30 septembre 2001. La hausse résulte principalement de l'acquisition d'éléments d'actif dans le cadre d'acquisitions d'entreprises ou de contrats d'impartition. Quatre immeubles d'une valeur totale de 23,4 millions de dollars ont été acquis dans le cadre de la fusion avec IMRglobal. Deux d'entre eux se trouvent à Clearwater tandis que les autres sont situés à Mumbai et à New Delhi.

Les coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme se rapportent à de grands contrats d'impartition. Ils comprennent certains coûts d'intégration, ainsi que des mesures incitatives et des bons de souscription visant à encourager les clients à utiliser les services de CGI. Ces contrats prévoient des modalités garantissant qu'en cas de résiliation anticipée, tout montant non amorti serait remboursé à CGI.

Les créiteurs et charges à payer s'élevaient à 315,9 millions de dollars au 30 septembre 2001, en hausse de 121,3 % par rapport à la somme de 142,8 millions de dollars enregistrée un an plus tôt, en raison principalement des 10 acquisitions d'entreprises et des quatre prises de participation dans des coentreprises. À la même date, des créiteurs et charges à payer supplémentaires de 53,1 millions de dollars ont découlé de la fusion avec IMRglobal.

Les produits reportés totalisaient 85,2 millions de dollars au 30 septembre 2001, comparativement à 33,2 millions de dollars un an plus tôt. Le passif à court terme comprend principalement des honoraires qui ont été réglés avant la prestation des services,

dans le cadre de certains contrats d'impartition. La hausse correspond à la croissance du nombre et de la valeur des contrats d'impartition signés pendant l'exercice 2001.

La dette à long terme était de 40,3 millions de dollars le 30 septembre 2001, soit une baisse de 7,1 % par rapport à la dette à long terme de 43,4 millions de dollars enregistrée un an plus tôt. Cette baisse provient du remboursement net de 5 millions de dollars sur les facilités de crédit, partiellement annulé par de nouveaux contrats de location-acquisition.

Les crédits reportés représentent principalement la portion inutilisée des rabais accordés en vertu des contrats signés avec Desjardins et la Banque Laurentienne.

### **Risques et incertitudes**

La direction de CGI est confiante quant aux perspectives d'avenir à long terme de la Compagnie. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-dessous, entre autres, afin d'évaluer son potentiel de croissance.

#### *Concurrence pour l'obtention des contrats*

CGI gère toutes les dimensions de ses affaires de façon très disciplinée. Une part croissante de ses méthodes est codifiée sous la forme de processus de gestion certifiés ISO 9001 et dans des manuels corporatifs. Ces processus ont été mis au point pour permettre à CGI de respecter ses normes élevées en s'assurant que ses employés livrent de façon constante des biens et des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent sa 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, la Compagnie comprend à fond les enjeux stratégiques propres aux six secteurs qu'elle cible, ce qui améliore sa position concurrentielle. Grâce à sa masse critique et à son éventail complet de services, CGI possède l'envergure requise pour soumissionner sur les grands contrats de services en TI, en Amérique du Nord et en Europe.

#### *Longueur du cycle de vente des grands contrats d'impartition*

Le cycle de vente des grands contrats d'impartition s'étale sur six à 18 mois en moyenne. Pendant le deuxième semestre de l'exercice 2001, la durée moyenne du cycle a été plus brève qu'à l'habitude. Certains contrats d'impartition ont même été signés quelques mois à peine après la transmission des appels d'offres.

#### *Risque de change*

L'importance croissante des affaires internationales dans le portefeuille de CGI pourrait accroître le risque de change et avoir ainsi des effets négatifs sur ses résultats d'exploitation. CGI a mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à la protéger, dans la mesure du possible, du risque de change.

#### *Fluctuations reliées aux secteurs d'activité*



À la suite de l'acquisition d'IMRglobal, les services de consultation et d'intégration de systèmes représentent une portion accrue du chiffre d'affaires de CGI (relativement aux services d'impartition), ce qui pourrait entamer des fluctuations trimestrielles plus prononcées. CGI a toutefois entrepris de développer les capacités d'IMRglobal de manière à lui permettre de fournir des services complets d'impartition en TI. Au terme de cette transition, CGI prévoit augmenter à nouveau l'importance relative des services d'impartition et accroître ainsi la stabilité et la prévisibilité de ses revenus.

#### *Disponibilité et coût des professionnels qualifiés*

La forte croissance du secteur des TI intensifie la demande de personnel qualifié. CGI a réussi à combler ses besoins en personnel en devenant un employeur recherché grâce à sa culture d'entreprise, à ses valeurs solides, à l'importance qu'elle accorde au développement professionnel ainsi qu'à son programme de rémunération axé sur le rendement. Grâce à son programme complet destiné à attirer et à conserver des professionnels compétents et dévoués, CGI est aujourd'hui l'employeur de premier choix de l'industrie des services en TI. Elle recrute également des professionnels qualifiés par l'entremise de ses contrats d'impartition et de ses acquisitions d'entreprises.

#### *Capacité d'intégrer avec succès les entreprises acquises et les mandats d'impartition*

L'intégration d'équipes et d'activités fait maintenant partie des compétences de base de CGI, qui a acquis un nombre important de sociétés depuis 15 ans. L'approche de gestion disciplinée de la Compagnie, fondée pour une large part sur ses cadres de gestion certifiés ISO 9001, joue un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines et financières des sociétés acquises et des activités qui lui sont confiées en impartition. À la fin de l'exercice 2001, la grande majorité des opérations de CGI avaient obtenu la certification ISO 9001.

#### *Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques*

CGI utilise plusieurs moyens pour demeurer à l'avant-garde des TI et répondre aux besoins changeants de ses clients, notamment : une spécialisation dans six secteurs 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 exclusives qui répondent aux impératifs concurrentiels de ses clients; la formation permanente de son personnel et des transferts continus d'expertises au sein de la Compagnie; et les acquisitions d'entreprises qui lui procurent un savoir-faire supplémentaire ou une portée géographique accrue.

#### *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 % des produits d'exploitation totaux de la Compagnie.

#### *Risque de responsabilité en cas d'échec dans l'exécution des mandats*

La feuille de route de CGI démontre sa capacité de combler ou de surpasser les attentes de ses clients. La Compagnie gère ses activités d'une manière professionnelle. Elle rédige ses contrats de façon à délimiter clairement ses responsabilités et à atténuer les risques.

#### 4.2.2 Exercice 2000

##### **Performance globale**

Pendant l'exercice 2000, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la vingt-quatrième année consécutive. Ils se sont établis à 1,44 milliard de dollars, comparativement à 1,41 milliard de dollars pour l'exercice 1999.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de l'exercice 2000 a totalisé 171,7 millions de dollars, par rapport à 214,3 millions de dollars en 1999. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de l'exercice 2000 a été de 73,5 millions de dollars (0,27 \$ par action de base et dilué), alors qu'il s'était situé à 99,9 millions de dollars (0,37 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice précédent. Le bénéfice net s'est chiffré à 55,7 millions de dollars (0,21 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2000, comparativement à 83,8 millions de dollars (0,31 \$ par action de base et dilué) en 1999. La marge bénéficiaire nette a été de 3,9 %, alors qu'elle s'élevait à 5,9 % un an plus tôt.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2000, les produits d'exploitation ont atteint 320,1 millions de dollars, comparativement à 394 millions de dollars pendant la même période de l'exercice précédent. Le BAIIA s'est élevé à 24,8 millions de dollars, alors qu'il était de 56,5 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 1999. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition a totalisé à 7,1 millions de dollars (0,03 \$ par action), par rapport à 27,3 millions de dollars (0,10 \$ par action) l'année précédente. Le bénéfice net s'est chiffré à 2,4 millions de dollars (0,01 \$ par action de base et dilué), relativement à 22,6 millions de dollars (0,08 \$ par action de base et dilué) pour le quatrième trimestre de l'exercice 1999.

Le bilan de CGI demeurait solide au 30 septembre 2000. La Compagnie détenait des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 49,3 millions de dollars et ses capitaux propres s'élevaient à 677,3 millions de dollars. Sa dette à long terme de 43,4 millions de dollars était principalement liée au financement de l'acquisition de DRT, effectuée en 1999.

##### **Fluctuations saisonnières**

Les résultats trimestriels de CGI sont assujettis à certaines fluctuations saisonnières, qui ont été atténuées au cours des années par l'expansion soutenue de la Compagnie et par

l'importance accrue des contrats d'impartition. Les résultats du quatrième trimestre sont influencés par les vacances estivales.

### **Comparaison des résultats de l'exploitation pour les exercices terminés les 30 septembre 2000, 1999 et 1998**

#### *Produits d'exploitation*

Les produits d'exploitation consolidés de la Compagnie ont progressé de 2 % pendant l'exercice 2000, s'établissant à 1 436 millions de dollars; ils avaient augmenté de 90 % pour atteindre 1 409,5 millions de dollars durant l'exercice 1999, et de 219 % pour se situer à 741 millions de dollars en 1998. La croissance réalisée en 2000 provient des acquisitions.

Pendant les 12 mois de l'exercice 2000, les revenus découlant du contrat d'impartition majeur ayant pris effet le 1<sup>er</sup> mai 1999 avec Bell Mobilité et de l'acquisition de DRT, le 1<sup>er</sup> juillet 1999, ont alimenté la croissance des produits d'exploitation de CGI. Au cours de l'exercice 2000, Bell Canada a réduit ses dépenses en TI de 123,3 millions de dollars, ce qui a en partie annulé cette croissance des revenus. À l'exclusion du contrat de Bell Canada, la croissance des revenus de CGI a atteint 15,7 % pendant l'exercice 2000. Le ralentissement de la croissance des revenus est également attribuable au fléchissement des dépenses de services en TI qui a touché l'ensemble de l'industrie. La croissance de 90 % réalisée en 1999 provenait notamment du contrat d'impartition sur 10 ans signé avec Bell Canada (par l'entremise de l'acquisition de Bell Sygma) et de l'acquisition de BSI, dont les revenus ont été intégrés aux produits d'exploitation de CGI pendant la totalité de l'exercice 1999 et pendant trois mois seulement pour l'exercice 1998. Elle résultait également de l'acquisition de TDL, le 1<sup>er</sup> janvier 1999, du contrat d'une valeur de 750 millions de dollars sur 10 ans avec Bell Mobilité qui a pris effet le 1<sup>er</sup> mai 1999, et de l'acquisition de DRT, le 1<sup>er</sup> juillet 1999.

Pendant l'exercice 2000, 73 % des produits d'exploitation de CGI provenaient du Canada (81 % en 1999 et 83 % en 1998); 15 % émanaient des États-Unis (10 % en 1999 et 13 % en 1998); et 12 % venaient de l'extérieur de l'Amérique du Nord (9 % en 1999 et 4 % en 1998).

En fonction des catégories de services, pendant l'exercice 2000, 62 % des produits d'exploitation de CGI ont résulté de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition), 23 % de l'intégration de systèmes et 15 % des services-conseils. Ces chiffres s'établissaient à 72 %, 17 % et 11 % respectivement pour l'exercice 1999, et à 70 %, 18 % et 12 % respectivement pour l'exercice 1998.

#### *Charges d'exploitation*

Les coûts des services et frais de vente et d'administration se sont élevés à 1 254,4 millions de dollars (87,3 % des produits d'exploitation) pendant l'exercice 2000, comparativement à 1 185,6 millions de dollars (84,1 % des produits d'exploitation) en

1999 et à 633,6 millions de dollars (85,5 % des produits d'exploitation) en 1998. La hausse du ratio d'exploitation, au cours de l'exercice 2000, résulte de l'effet combiné du ralentissement de la croissance des revenus et de la décision de la Compagnie de maintenir son effectif de professionnels en prévision d'une reprise attendue de la demande de services en TI. Le progrès observé en 1999 découlait des gains d'efficacité des processus certifiés ISO 9001, des synergies réalisées à la suite d'acquisitions et des économies d'échelle croissantes. La Compagnie continue à mettre l'accent sur l'efficacité de l'exploitation en misant sur ces trois facteurs.

Les frais de recherche et développement se sont élevés à 10 millions de dollars pendant l'exercice 2000, comparativement à 9,6 millions de dollars en 1999 et à 6 millions de dollars en 1998. Pendant l'exercice, la Compagnie s'est engagée à investir 50 millions de dollars sur deux ans afin d'assurer la formation de ses membres et de renforcer ses capacités liées aux applications Web et à la propriété intellectuelle connexe. En 1999, en recherche et développement, CGI avait principalement mis l'accent sur la mise au point de solutions pour les assureurs de dommages du Canada et des États-Unis.

#### *Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA)*

Après avoir augmenté rapidement pendant plusieurs années, le BAIIA a fléchi de 19,9 % pendant l'exercice 2000, s'établissant à 171,7 millions de dollars; en 1999, il s'était accru de 111,4 % pour atteindre 214,3 millions de dollars, comparativement à 101,4 millions de dollars pendant l'exercice 1998. Le recul du BAIIA, pendant l'exercice 2000, témoigne surtout du ralentissement de la croissance et de l'augmentation des coûts des services et frais de vente et d'administration (découlant du fait que la Compagnie a choisi de maintenir son effectif de professionnels en prévision d'une reprise attendue de la demande). Pendant l'exercice 1999, la croissance du BAIIA a résulté en grande partie de l'ajout de grands contrats d'impartition à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999. La marge du BAIIA a été de 12 % pour l'exercice 2000, comparativement à 15,2 % en 1999 et à 13,7 % en 1998.

#### *Amortissement*

Pendant l'exercice 2000, CGI a modifié la présentation de l'amortissement de manière à présenter le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition, après impôts. L'amortissement total, qui exclut l'amortissement de l'écart d'acquisition, a très légèrement augmenté, de 48,3 millions de dollars en 1999 à 48,4 millions de dollars pour l'exercice 2000, alors qu'il se situait à 30,3 millions de dollars en 1998. La hausse de l'amortissement des immobilisations observée pendant l'exercice 1999 découlait des investissements liés à de nouveaux éléments d'actif et des éléments d'actif résultant d'acquisitions. L'augmentation de l'amortissement des coûts liés à des contrats provenait surtout des droits d'utilisation de logiciels et d'autres frais assumés dans le cadre de contrats de gestion des TI.

#### *Intérêts*

Les dépenses d'intérêts sur la dette à long terme se sont élevées à 3,6 millions de dollars pour l'exercice 2000, comparativement à 1,4 million de dollars l'année précédente et 0,8 million de dollars en 1998. Pendant l'exercice 2000, la Compagnie a assumé les intérêts de la dette à long terme contractée pour financer l'acquisition de DRT pendant 12 mois, comparativement à trois mois pendant l'exercice 1999. En 1999, les frais d'intérêt étaient liés en grande partie au financement de l'acquisition de DRT.

Le revenu d'intérêts a atteint 3,9 millions de dollars pendant l'exercice 2000, par rapport à 5,3 millions de dollars en 1999 et à 2 millions de dollars en 1998. Le revenu d'intérêts provient du placement des soldes excédentaires de trésorerie dans des titres à court terme, à revenu fixe; ces soldes ont été moins élevés en 2000 qu'en 1999.

#### *Impôts sur les bénéfices*

Le taux d'imposition effectif de la Compagnie est passé de 40,6 % pour l'exercice 1998 à 41,2 % en 1999 et à 40,5 % en 2000. Comme nous l'expliquons à la note 2 des états financiers consolidés de la Compagnie présentés dans son rapport annuel pour l'exercice 2000, le 1<sup>er</sup> octobre 1999, la Compagnie a adopté les recommandations du chapitre 3465 du Manuel de l'ICCA, *Impôts sur les bénéfices*, qui remplace la méthode du report d'impôts par la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéfices. La Compagnie a appliqué les recommandations rétroactivement sans retraiter les données des exercices antérieurs.

#### *Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition*

Depuis le premier trimestre de l'exercice 2000, la Compagnie présente le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition. Ce mode de présentation offre une image plus juste de la rentabilité de la Compagnie, car l'amortissement de l'écart d'acquisition n'a aucune incidence sur les flux de trésorerie de la Compagnie.

Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition s'est élevé à 73,5 millions de dollars (0,27 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 2000, alors qu'il était de 99,9 millions de dollars (0,37 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1999 et de 43,2 millions de dollars (0,18 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1998. Le recul observé en 2000 résulte de l'effet combiné du ralentissement de la croissance des revenus et de la décision de la Compagnie de maintenir son effectif de professionnels en prévision d'une reprise attendue de la demande de services en TI. Pendant l'exercice 1999, la croissance a résulté en grande partie de l'ajout de grands contrats d'impartition à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999.

#### *Amortissement de l'écart d'acquisition*

Les dépenses d'amortissement de l'écart d'acquisition, après impôts, sont passées de 8,3 millions de dollars pendant l'exercice 1998 à 16,1 millions de dollars en 1999 et à 17,9 millions de dollars en 2000. La hausse notée durant l'exercice 2000 découle principalement du fait que l'écart d'acquisition lié à DRT a été amorti pendant 12 mois au

cours de l'exercice, alors qu'il ne l'avait été que pendant trois mois en 1999; il résulte également, mais de façon moindre, de l'amortissement de l'écart d'acquisition de MCM et d'APG (acquises respectivement au premier et au quatrième trimestre de l'exercice 2000). L'écart d'acquisition est amorti sur 20 ans.

### *Bénéfice net*

Le bénéfice net a totalisé 55,7 millions de dollars (0,21 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2000, ce qui représente un recul de 33,6 % par rapport à l'exercice 1999 (83,8 millions de dollars ou 0,31 \$ par action de base et dilué), mais une amélioration par rapport à l'exercice 1998 (34,8 millions de dollars ou 0,15 \$ par action de base et dilué). La marge bénéficiaire nette a été de 3,9 % en 2000, de 5,9 % en 1999 et de 4,7 % en 1998. Le fléchissement observé en 2000 résulte de l'effet combiné du ralentissement de la croissance des revenus et de la décision de la Compagnie de maintenir son effectif de professionnels. Pendant l'exercice 1999, la croissance du bénéfice net a résulté en grande partie de l'ajout de grands contrats d'impartition à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999.

Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'est établi à 270 442 354 pendant l'exercice 2000 (une hausse de 1 %) et à 267 969 082 pendant l'exercice précédent (une hausse de 14,2 %), en tenant compte des subdivisions qui ont pris effet en décembre 1997, en mai 1998 et en janvier 2000. Pendant l'exercice 1999, la hausse du nombre moyen pondéré d'actions en circulation a découlé principalement du moment de l'émission d'actions liée à des acquisitions d'entreprises.

Redressé en fonction des PCGR aux États-Unis, le bénéfice net s'est élevé à 53,9 millions de dollars (0,20 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 2000, à 86,1 millions de dollars (0,32 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1999 et à 32,8 millions de dollars (0,14 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1998. Les PCGR au Canada et les PCGR aux États-Unis se distinguent surtout par des différences méthodologiques touchant la conversion des devises ainsi que la comptabilisation de l'amortissement de l'écart d'acquisition et des coûts d'intégration.

### *Liquidités et ressources financières*

CGI a terminé l'exercice avec un bilan solide et des liquidités qui, combinées aux marges de crédit bancaire, suffisent au financement de sa stratégie de développement. Au cours de l'exercice 2000, la Compagnie a renouvelé la facilité de crédit renouvelable supplémentaire de 250 millions de dollars qu'elle avait conclue avec quatre banques à charte canadienne en 1999. Cette facilité de crédit est mise à la disposition de CGI pour des acquisitions ou comme crédit de fonds de roulement; elle peut être convertie en prêt à terme fixe de trois ans au gré de la Compagnie. À la fin de l'exercice 2000, la facilité présentait un solde de crédit disponible total de 218,9 millions de dollars.

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation se sont élevés à 126,3 millions de dollars (0,47 \$ par action) pendant l'exercice 2000, comparativement à 162 millions de dollars (0,60 \$

par action) en 1999, et à 74 millions de dollars (0,32 \$ par action) en 1998. La variation des flux de trésorerie liés à l'exploitation reflète la variation du bénéfice net. Redressés pour tenir compte de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés à l'exploitation étaient de 67,6 millions de dollars, 76,5 millions de dollars, et 150,4 millions de dollars respectivement, pour les exercices 2000, 1999 et 1998. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement pendant l'exercice 2000 provient d'une baisse des créditeurs et des charges à payer liée à la diminution des charges d'exploitation, sur une base trimestrielle. Pendant l'exercice 1999, la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement provenait d'une hausse des débiteurs et des travaux en cours liée à la croissance du volume d'affaires et aux contrats majeurs d'intégration de systèmes signés au cours de l'exercice.

Les liquidités nettes utilisées dans le cadre des activités de financement se sont élevées à 11,2 millions de dollars pendant l'exercice 2000, comparativement à des liquidités nettes provenant des activités de financement de 41,5 millions de dollars en 1999 et de 22,4 millions de dollars en 1998. Au cours de l'exercice 2000, la Compagnie a utilisé des liquidités pour réduire sa dette à long terme d'un montant net de 22,1 millions de dollars; la plus grande partie de cette somme a servi à rembourser une portion de la dette à long terme associée à l'acquisition de DRT en 1999. Pendant l'exercice 1999, la Compagnie avait augmenté sa dette à long terme nette de 36,5 millions de dollars, après l'avoir réduite de 25,3 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. La croissance de la dette observée en 1999 résultait du financement de l'acquisition de DRT. En 1998, la Compagnie avait remboursé une facilité de crédit renouvelable. La Compagnie a émis des actions d'une valeur de 10,9 millions de dollars pendant l'exercice 2000, comparativement à 5 millions de dollars et à 47,7 millions de dollars pendant les deux exercices précédents. Certaines de ces actions ont été émises dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions de la Compagnie, d'autres afin de permettre à BCE de maintenir son niveau de participation dans CGI, et d'autres pour l'acquisition d'entreprises.

Les liquidités utilisées dans le cadre des activités d'investissement se sont chiffrées à 50,3 millions de dollars pendant l'exercice 2000, à 196,5 millions de dollars en 1999 et à 37,8 millions de dollars en 1998. Les acquisitions d'entreprises comprennent MCM et APG pour l'exercice 2000, DRT et TDL pour l'exercice 1999. Les frais reliés à des contrats comprennent les coûts assumés pour la réingénierie des processus d'affaires et les investissements nécessaires pour réaliser des synergies. Ils incluent également les droits d'utilisation de logiciels et les coûts liés au développement de solutions d'affaires. Pour l'exercice 1999, l'augmentation provient principalement de l'impact de la signature d'un grand contrat d'impartition. Les acquisitions d'immobilisations ont été réalisées dans le cours normal des activités de l'entreprise.

L'augmentation nette des espèces et quasi-espèces s'est établie à 7,1 millions de dollars pour l'exercice 2000, comparativement à une diminution nette de 79,2 millions de dollars en 1999 et à une augmentation nette de 136,2 millions de dollars en 1998.

### *Modifications comptables*

Le 1<sup>er</sup> octobre 2000, la Compagnie a adopté les recommandations du chapitre 3461 du Manuel de l'ICCA, *Avantages sociaux futurs*. Cette norme exige que les entreprises comptabilisent les coûts des avantages postérieurs à la retraite autres que les prestations de retraite sur la durée prévue de la carrière des employés, comme pour ce qui est des charges de retraite. Actuellement, ces coûts sont imputés aux résultats à mesure qu'ils sont engagés. Selon cette norme, il faut également modifier le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les passifs et le coût des prestations au titre des services rendus en utilisant un taux d'intérêt établi en fonction du marché, et non plus un taux d'intérêt estimatif à long terme. L'adoption des recommandations du chapitre 3461 n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

### *Bilan à la clôture des exercices 2000 et 1999*

Au 30 septembre 2000, l'actif de CGI atteignait 920,9 millions de dollars, comparativement à 866,5 millions de dollars à la fin de l'exercice précédent. Cette hausse résulte principalement de l'augmentation de l'écart d'acquisition et des actifs d'impôts futurs. L'augmentation de 37,1 millions de dollars de l'écart d'acquisition provient de l'acquisition de MCM et d'APG. La hausse de 31,5 millions de dollars des actifs d'impôts futurs résulte de l'adoption des recommandations du chapitre 3465 du Manuel de l'ICCA, *Impôts sur les bénéfices*, qui remplace la méthode du report d'impôts par la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéfices. La recommandation ne permet pas de porter des actifs d'impôts futurs en déduction des passifs d'impôts futurs d'une autre entité juridique au sein d'un groupe consolidé, comme l'autorisait auparavant la méthode du report d'impôts. Au terme de l'exercice 2000, le fonds de roulement s'établissait à 164,6 millions de dollars, par rapport à 97,6 millions de dollars à la fin de l'exercice 1999. Au 30 septembre 2000, CGI détenait des espèces et quasi-espèces de 49,3 millions de dollars, comparativement à 42,2 millions de dollars à la même date, un an plus tôt. La tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an est demeurée stable.

Pour l'exercice 2000, le délai de recouvrement des comptes clients et des travaux en cours s'établissait à 75 jours, comparativement à 68 jours pendant l'exercice 1999. L'écart résulte principalement de l'acquisition d'APG, réalisée au cours du dernier mois de l'exercice et de l'augmentation des contrats à l'international.

La dette à long terme était de 43,4 millions de dollars à la fin de l'exercice 2000 et de 59,8 millions de dollars à la fin de l'exercice 1999. Cette dette provient principalement de l'utilisation d'une tranche d'une facilité de crédit renouvelable pour financer l'acquisition de DRT, ainsi que d'une dette de 12,8 millions de dollars liée à des contrats de location-acquisition. La Compagnie a réduit sa dette à long terme au cours de l'exercice 2000.

#### 4.2.3 Exercice 1999

### **Performance globale**



Pendant l'exercice 1999, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la vingt-troisième année consécutive. Ils ont augmenté de 90 % pour s'établir à 1 409,5 millions de dollars pour l'exercice 1999, tandis qu'en 1998, ils s'étaient accrus de 219 % pour se chiffrer à 741 millions de dollars. La Compagnie réalise une croissance excédentaire continue grâce à l'augmentation de la taille moyenne de ses contrats et à des acquisitions stratégiques; elle accroît ses produits d'exploitation de façon marquée par l'entremise de contrats de grande envergure et d'acquisitions majeures. Ces deux derniers éléments expliquent 70 % de la croissance des produits d'exploitation réalisée en 1999.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) a augmenté de 111 % pendant l'exercice 1999, s'établissant à 214,3 millions de dollars; pendant l'exercice précédent, il avait augmenté de 303 % pour atteindre 101,4 millions de dollars. Ces améliorations résultent de la forte progression des produits d'exploitation et de l'augmentation des marges d'exploitation. La marge du BAIIA a atteint 15,2 % en 1999, par rapport à 13,7 % en 1998 et 10,8 % en 1997. Le bénéfice net s'est pour sa part chiffré à 83,8 millions de dollars pour l'exercice 1999, soit une augmentation de 141 %; pendant l'exercice 1998, il s'était situé à 34,8 millions de dollars, soit une hausse de 349 % par rapport au bénéfice net de 7,8 millions de dollars réalisé au cours de l'exercice 1997. Le bénéfice par action (de base et dilué) a augmenté de 110 % et s'est élevé à 0,63 \$ pour l'exercice 1999, alors qu'il s'était accru de 200 % et avait atteint 0,30 \$ en 1998, sur la base d'un nombre moyen pondéré d'actions en hausse de 14 % en 1999 et de 51 % en 1998. La marge bénéficiaire nette est passée de 3,3 % pour l'exercice 1997 à 4,7 % en 1998 et à 5,9 % pour l'exercice 1999.

Les produits d'exploitation ont augmenté de 21 % et atteint 394 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 1999, comparativement à une hausse de 348 % et à des produits d'exploitation de 324,5 millions de dollars pendant la même période de l'exercice précédent. La hausse enregistrée en 1999 provient principalement des trois éléments suivants : l'acquisition des éléments d'actif et l'ensemble des contrats de TDL, le 1<sup>er</sup> janvier 1999; un contrat d'impartition d'une valeur de 750 millions de dollars sur 10 ans avec Bell Mobilité, qui a pris effet le 1<sup>er</sup> mai 1999; et l'acquisition de DRT, le 1<sup>er</sup> juillet 1999. La croissance réalisée en 1998 résultait de la signature d'un contrat d'impartition avec Bell Canada, le 1<sup>er</sup> juillet 1998.

Le BAIIA a affiché une hausse de 32 % pendant le quatrième trimestre de l'exercice 1999, s'établissant à 56,5 millions de dollars; pendant le même trimestre de l'exercice 1998, il avait augmenté de 395 % et s'était situé à 42,8 millions de dollars. Le bénéfice net s'est chiffré à 22,6 millions de dollars (0,17 \$ par action de base et dilué) pour le quatrième trimestre de l'exercice 1999, soit une augmentation de 40 %; pendant la même période l'an dernier, il s'était situé à 16,1 millions de dollars (0,13 \$ par action de base et dilué), soit une hausse de 463 %.

## **Comparaison des résultats d'exploitation pour les exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997**

### *Produits d'exploitation*

Les produits d'exploitation de la Compagnie ont augmenté de 90 % pour atteindre 1 409,5 millions de dollars pendant l'exercice 1999, et de 219 % pour s'établir à 741 millions de dollars pendant l'exercice 1998. La croissance réalisée en 1999 provient du contrat d'impartition sur dix ans signé avec Bell Canada par l'entremise de l'acquisition de Bell Sygma et de l'acquisition de BSI, dont les revenus ont été intégrés aux produits d'exploitation de CGI pendant la totalité de l'exercice 1999 et pendant trois mois seulement pour l'exercice 1998. Elle découle également de l'acquisition de TDL, le 1<sup>er</sup> janvier 1999, du contrat d'une valeur de 750 millions de dollars sur dix ans avec Bell Mobilité, qui a pris effet le 1<sup>er</sup> mai 1999, et de l'acquisition de DRT, le 1<sup>er</sup> juillet 1999. L'intégration de Bell Sygma, de BSI et de TDL est maintenant achevée et celle de DRT sera complétée d'ici la fin de l'année civile 1999. En 1998, la croissance des produits d'exploitation avait résulté principalement du contrat d'impartition avec Bell Canada et de l'acquisition, en avril et en novembre 1997, de deux sociétés offrant des services en TI aux entreprises des secteurs des services bancaires au détail et de l'assurance de dommages, respectivement.

Avant les importantes acquisitions d'entreprises effectuées au cours de l'exercice 1998, la Compagnie était essentiellement organisée en fonction de régions géographiques, avec des bureaux partout au Canada et elle était considérée comme exerçant ses activités dans un seul secteur. Au cours du quatrième trimestre de 1998, CGI a réorganisé ses activités en six unités d'exploitation stratégiques (deux d'entre elles – International et Ouest canadien – ont été regroupées dans la catégorie « Autres », en raison de leur taille relative). Chaque unité d'exploitation offre l'ensemble des services liés aux TI. Au cours de l'exercice 1999, la contribution de chacune aux produits d'exploitation totaux s'est établie de la façon suivante : Télécommunications : 36 %; Ontario et provinces de l'Atlantique : 23 %; Québec : 19 %; International et Ouest canadien (Autres) : 12 %; États-Unis : 10 %.

Pendant l'exercice 1999, 81 % des produits d'exploitation de CGI a émané du Canada, 10 % des États-Unis et 9 % de l'extérieur de l'Amérique du Nord, surtout du Royaume-Uni et d'Europe. Au cours de l'exercice 1998, la répartition était de 83 % pour le Canada, 13 % pour les États-Unis et 4 % pour le reste du monde. Un an plus tôt, ces chiffres s'établissaient respectivement à 96 %, 3 % et 1 %.

En fonction des catégories de service, pendant l'exercice 1999, 72 % des produits d'exploitation de la Compagnie ont résulté de l'impartition de services en TI, 17 % de l'intégration de systèmes et 11 % des services-conseils. Ces chiffres s'établissaient à 70 %, 18 % et 12 % respectivement pendant l'exercice 1998 et à 42 %, 35 % et 23 % respectivement pendant l'exercice 1997.

### *Frais d'exploitation*

Le ratio des coûts des services et frais de vente et d'administration sur les produits d'exploitation a fléchi de 87,8 % en 1997 à 85,5 % en 1998 et à 84,1 % en 1999. Ce progrès résulte des gains d'efficacité dus aux processus certifiés ISO 9001, des synergies réalisées à la suite d'acquisitions et des économies d'échelle croissantes.

Les frais de recherche et développement se sont élevés à 9,6 millions de dollars pendant l'exercice 1999, comparativement à 6 millions de dollars en 1998 et à 3,1 millions de dollars en 1997. En 1999, en recherche et développement, CGI a mis l'accent sur le développement d'une solution d'affaires destinée au secteur de l'assurance de dommages au Royaume-Uni et en Europe.

### *Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)*

Le BAIIA a augmenté de 111 % pendant l'exercice 1999, s'établissant à 214,3 millions de dollars; en 1998, il avait augmenté de 303 % pour se chiffrer à 101,4 millions de dollars. Ces améliorations témoignent de la forte progression des produits d'exploitation et de l'augmentation des marges d'exploitation. Elles résultent en grande partie de l'ajout de contrats d'impartition de grande envergure à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999. La marge du BAIIA a atteint 15,2 % en 1999, par rapport à 13,7 % en 1998 et 10,8 % en 1997.

### *Amortissement*

L'amortissement total a augmenté de 68 % pour atteindre 64,9 millions de dollars pendant l'exercice 1999; pendant l'exercice précédent, il s'était accru de 300 % pour se chiffrer à 38,7 millions de dollars. La hausse de l'amortissement des immobilisations résulte des investissements liés à de nouveaux éléments d'actif et des éléments d'actif résultant d'acquisitions. L'augmentation de l'amortissement des coûts liés à des contrats d'impartition provient surtout des droits d'utilisation de logiciels et d'autres frais assumés dans le cadre de la gestion de contrats de gestion des TI. L'écart d'acquisition est amorti sur 20 ans; la hausse des dépenses d'amortissement de l'écart d'acquisition découle des acquisitions du dernier exercice.

### *Intérêts*

Les dépenses d'intérêt sont liées en grande partie au financement d'acquisitions, notamment l'acquisition de DRT qui a pris effet le 1<sup>er</sup> juillet 1999. Le revenu d'intérêt provient du placement des soldes de trésorerie dans des titres à court terme, à revenu fixe.

### *Impôts sur le revenu*

Le taux d'imposition de la Compagnie est passé de 40,9 % pour l'exercice 1997 à 45,8 % en 1998 et à 45,3 % en 1999. La hausse du taux d'imposition, par rapport à 1997, résulte

de l'écart d'acquisition qui n'est pas admissible comme dépense aux fins de l'impôt, ainsi que des avantages fiscaux importants qui avaient découlé d'une acquisition en 1997.

### *Bénéfice net*

Le bénéfice net s'est chiffré à 83,8 millions de dollars pour l'exercice 1999, soit une amélioration de 141 %; en 1998, il s'était situé à 34,8 millions de dollars, soit une hausse de 349 %. La marge bénéficiaire nette, qui était passée de 3,3 % en 1997 à 4,7 % en 1998, a atteint 5,9 % pour l'exercice 1999. Le bénéfice par action (de base et dilué) a augmenté de 110 % et s'est élevé à 0,63 \$ pour l'exercice 1999, alors qu'il s'était accru de 200 % et avait atteint 0,30 \$ en 1998. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'est établi à 133 984 541 pendant l'exercice 1999 (une hausse de 14 %) et à 117 307 162 pendant l'exercice précédent (une hausse de 51 %), en tenant compte des subdivisions qui ont pris effet en août et en décembre 1997 ainsi qu'en mai 1998, sur la base de deux actions pour une. Pendant l'exercice 1999, la hausse du nombre moyen pondéré d'actions en circulation a découlé principalement de levées d'options; pendant l'exercice 1998, elle avait résulté d'émissions d'actions reliées à des acquisitions d'entreprises ainsi que de levées d'options.

Redressé en fonction des PCGR aux États-Unis, le bénéfice net s'est élevé à 86,1 millions de dollars (0,64 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1999, à 32,8 millions de dollars (0,28 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1998 et à 6,1 millions de dollars (0,08 \$ par action) pendant l'exercice 1997. Les PCGR canadiens et les PCGR américains se distinguent surtout par des différences méthodologiques touchant la conversion des devises ainsi que la comptabilisation des dépenses de recherche et développement et des dépenses d'impôts sur le revenu.

### *Liquidités et ressources financières*

CGI a terminé l'exercice avec un bilan solide et des liquidités qui, combinées aux marges de crédit bancaire, suffisent au financement de sa stratégie de développement. Juste avant la fin de l'exercice 1999, la Compagnie a conclu une facilité de crédit renouvelable supplémentaire de 250 millions de dollars avec quatre banques à charte canadienne. Cette facilité de crédit est mise à la disposition de CGI pour des fins d'acquisition ou comme crédit de fonds de roulement; elle peut être convertie en prêt à terme fixe de trois ans au gré de la Compagnie.

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation ont augmenté de 119 % pour atteindre 162 millions de dollars (1,21 \$ par action) pour l'exercice 1999, et de 240 % pour s'établir à 74 millions de dollars (0,63 \$ par action) en 1998. Redressés pour tenir compte de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés à l'exploitation étaient de 76,5 millions de dollars, 150,4 millions de dollars et 8,4 millions de dollars respectivement, pour les exercices 1999, 1998 et 1997. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement pendant l'exercice 1999 provient d'une

hausse des débiteurs et des travaux en cours liée à la croissance du volume d'affaires et aux contrats majeurs d'intégration de systèmes signés au cours de l'exercice.

En ce qui a trait aux activités de financement, la Compagnie a émis : pendant l'exercice 1999, des actions d'une valeur de 5 millions de dollars reliées à son régime d'options d'achat d'actions; pendant l'exercice 1998, des actions d'une valeur de 47,7 millions de dollars, certaines étant reliées à son régime d'options d'achat d'actions et d'autres ayant été émises en espèces pour permettre à Bell Canada de maintenir son niveau de participation; pendant l'exercice 1997, des actions d'une valeur de 2,9 millions de dollars, certaines étant reliées à son régime d'options d'achat d'actions et d'autres ayant été émises en espèces. La croissance nette de 48,5 millions de dollars de l'endettement à long terme en 1999 résulte du financement de l'acquisition de DRT; au cours de l'exercice précédent, la Compagnie avait réduit son endettement net de 18,8 millions de dollars en remboursant une facilité de crédit renouvelable.

Les liquidités utilisées dans le cadre des activités d'investissement se sont élevées à 208,4 millions de dollars pendant l'exercice 1999, à 44,3 millions de dollars en 1998 et à 37 millions de dollars en 1997. Les acquisitions d'entreprises (nettes de l'encaisse acquise) en 1999 comprennent DRT et TDL. Les frais reliés à des contrats d'impartition comprennent les coûts assumés pour la réingénierie des processus d'affaires et les investissements nécessaires pour réaliser des synergies. Ils incluent également les droits d'utilisation de logiciels et les coûts liés au développement de solutions d'affaires.

La diminution nette des espèces et quasi-espèces s'est établie à 79,2 millions de dollars pour l'exercice 1999, comparativement à une augmentation nette de 136,2 millions de dollars en 1998 et à une diminution nette de 6,2 millions de dollars en 1997.

### **Bilan – Exercices terminés en 1999 et 1998**

Au 30 septembre 1999, l'actif de CGI atteignait 866,5 millions de dollars, comparativement à 744,9 millions de dollars à la fin de l'exercice précédent. Cette hausse tient compte d'une augmentation de 70,7 millions de dollars de l'écart d'acquisition, attribuable à l'acquisition de TDL et de DRT, ainsi que de la croissance des débiteurs et des frais reliés à des contrats d'impartition, découlant de la hausse des produits d'exploitation. Au terme de l'exercice 1999, le fonds de roulement s'établissait à 97,6 millions de dollars, par rapport à 64 millions de dollars à la fin de l'exercice 1998. Au 30 septembre 1999, CGI détenait des espèces et quasi-espèces de 42,2 millions de dollars, comparativement à 121,4 millions de dollars à la même date un an plus tôt. La diminution des espèces et quasi-espèces est due à l'utilisation de liquidités aux fins d'acquisitions d'entreprises. La tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an est demeurée stable.

CGI a continué à gérer efficacement l'actif à court terme en réalisant un taux de rotation des débiteurs de 49 jours en 1999, comparativement à 52 jours pendant l'exercice 1998. Ce progrès marqué reflète le nombre accru de contrats prévoyant des paiements anticipés

tous les mois, en conséquence de l'importance grandissante de l'impartition dans les produits d'exploitation de la Compagnie. En ce qui concerne les travaux en cours, le taux de rotation a augmenté de trois à 19 jours, en conséquence des contrats majeurs d'intégration de systèmes qui ont été signés pendant l'exercice.

La hausse de l'écart d'acquisition, qui s'est chiffrée à 358,8 millions de dollars en 1999 et à 288,1 millions de dollars en 1998, est pour une bonne part attribuable à l'écart entre le prix payé et la juste valeur des éléments d'actif nets acquis dans le cadre de diverses acquisitions : TDL et DRT en 1999; Bell Sygma, BSI, Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. et Perigon en 1998.

La dette à long terme de 59,8 millions de dollars enregistrée à la fin de l'exercice 1999 tient compte de l'utilisation d'une tranche d'une facilité de crédit renouvelable liée au financement de l'acquisition de DRT, ainsi que d'une dette de 13,4 millions de dollars liée à des contrats de location-acquisition. En 1998, la Compagnie avait réduit sa dette à long terme à 11,3 millions de dollars grâce au remboursement d'une facilité de crédit renouvelable.

#### 4.2.4 Exercice 1998

##### **Performance globale**

Pendant l'exercice 1998, les revenus de la Compagnie ont augmenté de 219 % pour atteindre 741 millions de dollars. La croissance provient notamment de l'acquisition, le 1<sup>er</sup> juillet 1998, des activités de Bell Sygma et de BSI. Dans le cadre de l'acquisition de Bell Sygma, CGI et Bell Canada ont signé un contrat d'impartition de 10 ans. Les revenus de l'exercice reflètent également l'intégration du groupe Systèmes d'information d'assurances (SIA) de Téléglobe inc., acquis en octobre 1997, et la première année complète d'intégration de CDSL Holdings Limited (« CDSL »), spécialisée en services bancaires et acquise en avril 1997. Plusieurs contrats d'intégration de systèmes et d'impartition ont contribué à la croissance interne qui s'est établie à 130 millions de dollars.

Le ratio des coûts directs, commerciaux et d'administration sur les revenus a fléchi de 87,8 % en 1997 à 85,5 % en 1998. Ce progrès résulte des gains d'efficacité dus aux processus certifiés ISO 9001, des synergies réalisées à la suite d'acquisitions et des économies d'échelle croissantes.

Les frais de recherche et développement reliés aux activités courantes de mise au point de solutions d'affaires se sont élevés à 6 millions de dollars.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements est passé de 25,1 millions de dollars en 1997 à 101,4 millions de dollars en 1998, soit une hausse de 303 % attribuable à la forte croissance des revenus et à l'augmentation des marges bénéficiaires.

L'amortissement total est passé de 9,7 millions de dollars en 1997 à 38,7 millions de dollars en 1998. En conséquence des acquisitions effectuées, l'amortissement des

immobilisations est passé de 3,6 millions de dollars en 1997 à 16,9 millions de dollars en 1998. L'augmentation de l'amortissement des frais reliés à des contrats d'impartition résulte de l'importance grandissante des activités d'impartition qui ont eu pour effet d'accroître les droits d'utilisation de logiciels, les frais de démarrage et autres frais. L'amortissement des logiciels et frais de développement provient surtout de Softkit Technologies inc., une société de développement de systèmes experts qui a été intégrée à CGI en juin 1997. L'achalandage est amorti sur 20 ans; la hausse des dépenses d'amortissement de l'achalandage découle des acquisitions du dernier exercice.

Le taux d'imposition effectif de la Compagnie est passé de 40,9 % en 1997 à 45,8 % en 1998, une partie de l'achalandage relié aux acquisitions n'étant pas admissible comme dépense aux fins de l'impôt. En 1997, la Compagnie avait bénéficié d'un faible taux d'imposition grâce à la réalisation d'avantages fiscaux provenant d'exercices antérieurs et non comptabilisés, acquis dans le cadre de l'acquisition de CDSL.

La Compagnie a clos le dernier exercice avec un bénéfice net de 34,8 millions de dollars, en hausse de 349 % par rapport au bénéfice net de 7,8 millions de dollars enregistré en 1997. La marge bénéficiaire nette est passée de 3,3 % il y a un an à 4,7 % pour l'exercice 1998 et à 5 % au quatrième trimestre de 1998. Le bénéfice par action s'est chiffré à 0,30 \$ pour l'exercice, sur un nombre moyen pondéré de 117 307 162 actions en circulation (actions subalternes classe A, actions classe B et actions privilégiées de premier rang, série 1) en tenant compte des divisions qui ont pris effet en décembre 1997 et en mai 1998 sur la base de deux actions pour une; ceci représente une augmentation de 200 % par rapport au bénéfice par action de 0,10 \$ enregistré en 1997 sur 77 802 808 actions. La croissance de 50,8 % du nombre moyen pondéré d'actions en circulation découle principalement d'émissions reliées à des acquisitions.

Redressé en fonction des PCGR aux États-Unis, le bénéfice net s'est élevé à 32,8 millions de dollars (0,28 \$ par action). L'écart de 0,02 \$, par rapport au bénéfice par action calculé selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, résulte des différences méthodologiques aux chapitres suivants : méthode de conversion des devises; traitement des dépenses de recherche et développement; traitement des avantages fiscaux reliés à une acquisition.

CGI a terminé l'exercice avec un bilan solide et des fonds autogénérés qui, combinés aux marges de crédit bancaire, suffisent au financement de sa stratégie de développement. Les fonds autogénérés ont augmenté de 248 % pour s'établir à 75,8 millions de dollars (0,65 \$ par action), comparativement à 21,8 millions de dollars (0,28 \$ par action) en 1997. Redressées pour tenir compte de mouvements hors caisse du fonds de roulement, les liquidités et les quasi-espèces sont passées de 8,4 millions de dollars en 1997 à 151,7 millions de dollars en 1998.

Les activités de financement ont produit un montant net de 348,3 millions de dollars, résultant surtout d'émissions d'actions reliées à des acquisitions. Des actions ont également été émises en espèces pour permettre à Bell Canada de maintenir son niveau de participation à l'acquisition du groupe Systèmes d'information d'assurances (SIA) de Téléglobe et dans le cadre de l'exercice d'options d'achat d'actions. À la fin de l'exercice 1998, CGI avait réduit sa dette à 11,3 millions de dollars, comparativement à 28,4 millions de dollars un an plus tôt.

Les investissements, qui ont atteint 363,7 millions de dollars en 1998, se sont répartis entre les acquisitions (317,7 millions de dollars en excluant les liquidités acquises), les dépenses d'immobilisations (25,5 millions de dollars) et les frais reliés à des contrats d'impartition (21,3 millions de dollars).

Au 30 septembre 1998, l'actif de CGI atteignait 744,9 millions de dollars, par rapport à 154,1 millions de dollars un an plus tôt.

Au terme de l'exercice 1998, le fonds de roulement s'établissait à 64 millions de dollars, comparativement à 16,9 millions de dollars en 1997. CGI détenait des liquidités de 121,4 millions de dollars comparativement à une dette bancaire de 14,8 millions de dollars à la fin de l'exercice 1997.

La dette à long terme de 11,3 millions de dollars comprend principalement des contrats de location-acquisition reliés à des équipements. La réduction de la dette, par rapport à l'exercice précédent, provient du remboursement du crédit rotatif.

#### 4.3 Statistiques des neuf derniers trimestres (1999-2001)

Tous les montants sont en milliers de dollars, sauf les données par action.

	Exercice financier	Exercice financier				Exercice financier			
	2002	2001				2000			
	31-12-2001	30-09-01	31-03-01	30-06-01	31-12-01	30-09-00	31-03-00	30-06-00	31/12/99
Produits d'exploitation	520 783	469 018	404 136	373 982	334 179	320 101	330 701	380 533	404 673
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	30 612	27 275	24 312	22 198	16 142	7 093	11 312	27 786	27 351
Bénéfice net	30 612	19 821	17 340	15 206	10 422	2 419	6 876	23 412	22 959
Bénéfice par action avant amortissement de l'écart d'acquisition	0,08	0,08	0,08	0,08	0,06	0,03	0,04	0,10	0,10
Bénéfice par action	0,08	0,06	0,06	0,05	0,04	0,01	0,03	0,09	0,09



#### **4.4 Analyse par la direction des résultats trimestriels**

Alors qu'au cours de l'exercice 2000, les clients avaient reporté leur décision en matière d'impartition en raison du phénomène du passage à l'an 2000, au cours de l'exercice 2001, de nombreuses entreprises ont choisi de conclure un contrat d'impartition à long terme avec CGI. De plus, au cours de l'exercice 2001, le marché nord-américain de l'impartition des services en TI a connu une reprise graduelle des affaires, les clients cherchant à comprimer leur structure de coûts compte tenu du ralentissement économique.

Aux États-Unis, toutefois, le secteur de l'intégration des systèmes et des services-conseils a été confronté à des conditions difficiles découlant de la réduction par les clients des dépenses consacrées aux services en TI. Au Canada, où CGI exerce principalement ses activités, le marché des services en TI est demeuré solide pendant toute l'année et la Compagnie a connu une forte augmentation de ses revenus, surtout dans la deuxième partie de l'exercice financier.

Aux États-Unis, CGI a amélioré le niveau de synergie de ses activités américaines en réalisant le potentiel offert par son acquisition d'IMRglobal.

### **5. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE 2000-2001 ET PERSPECTIVES**

#### **5.1 Événements postérieurs à la date du bilan**

##### **5.1.1 Développements stratégiques**

Le 1<sup>er</sup> octobre 2001, CGI a signé un contrat d'impartition de dix ans, d'une valeur de 380 millions de dollars US, avec la compagnie d'assurances Fireman's Fund de Californie. Dans le cadre de ce contrat, CGI a pris en charge le centre de traitement des données haute technologie du client situé à Phoenix, et fournira à Fireman's Fund des services de soutien en TI dans environ 80 emplacements aux États-Unis.

Le 20 décembre 2001, CGI a mené à terme son placement public visant des actions classe A, dans le cadre duquel il a émis 11 110 000 actions classe A à un prix de 11,25 \$ l'action, pour un produit brut de 124 987 500 \$, en faveur d'un syndicat de courtiers en valeurs mobilières.

##### **5.1.2 Résultats du premier trimestre de 2001-2002**

Les produits pour le premier trimestre terminé le 31 décembre 2001 ont progressé de 55,8 % pour atteindre 520,8 millions de dollars, comparativement à 334,2 millions de dollars au même trimestre de l'année précédente, et ont augmenté de 11 % par rapport aux produits de 469 millions de dollars du quatrième trimestre. Cette croissance importante des produits est attribuable principalement à la persistance de la forte demande pour des services d'impartition dans toutes les régions géographiques mais surtout au Canada. Cette croissance reflète aussi l'apport des acquisitions réalisées l'année précédente.

Au premier trimestre, les produits tirés des contrats d'impartition à long terme ont représenté 72 % du total des produits de la Compagnie, y compris 10 % provenant de la gestion des fonctions d'affaires; les services-conseils et les travaux d'intégration de systèmes dans le cadre de projets ont pour leur part représenté 28 %. En ce qui a trait à la répartition géographique, 71 % des revenus au premier trimestre ont émané de clients au Canada, 22 % des clients aux États-Unis et 7 % de l'ensemble des autres régions. CGI a continué de consolider sa position de chef de file dans la prestation de services en TI dans le secteur des services financiers, qui a représenté 40 % des revenus au premier trimestre, alors que les télécommunications ont représenté 26 %, le secteur manufacturier/distribution/détail, 17 %, les gouvernements 14 %, l'énergie et les services, 2 %, et les services de santé, 1 %.

Le BAIIA au premier trimestre s'est élevé à 76,9 millions de dollars, soit une augmentation de 83,8 % par rapport aux 41,9 millions de dollars enregistrés au même trimestre lors de l'exercice précédent, et a augmenté de 5,9 % sur une base séquentielle comparativement aux 72,6 millions de dollars déclarés au quatrième trimestre de l'exercice financier 2001. La marge du BAIIA s'établissait à 14,8 % à la fin du premier trimestre, comparativement à 15,5 % à la fin du quatrième trimestre de l'exercice 2001 et à 12,5 % au premier trimestre de l'exercice 2001.

## **5.2 Perspectives pour 2001-2002**

CGI prévoit réaliser une croissance soutenue pendant l'exercice 2002. Elle poursuivra sa stratégie de croissance qui repose sur quatre piliers : la croissance interne, les grands contrats d'impartition, l'acquisition d'entreprises spécialisées et l'acquisition d'importantes sociétés.

CGI continuera également de miser sur son modèle distinctif de prestations de services, qui se caractérise par sa souplesse exceptionnelle, pour obtenir un nombre croissant de grands contrats d'impartition aux États-Unis. Au terme de l'intégration harmonieuse d'IMRglobal, CGI prévoit transformer graduellement le modèle d'entreprise d'IMRglobal afin de diminuer l'importance relative des services de consultation et d'intégration de systèmes et d'augmenter celle des services complets d'impartition en TI.

Les services d'impartition en TI font l'objet d'une demande toujours plus vive sur tous les marchés de CGI, particulièrement en Amérique du Nord. Lorsque l'économie ralentit, de plus en plus de sociétés réalisent les avantages de l'impartition des services en TI, qui leur permet de comprimer leur structure de coûts tout en misant sur les TI pour améliorer leur position concurrentielle.

En outre, la solidité du bilan de CGI et les liquidités importantes dont elle dispose lui permettent de saisir les occasions d'acquisition et représentent des atouts importants lorsqu'elle soumissionne sur des contrats majeurs. Sa philosophie de gestion financière demeure conservatrice.

## **6. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS**

### **6.1 Administrateurs**

Le tableau suivant indique le nom et lieu de résidence des administrateurs de CGI ainsi que le nombre d'actions de la Compagnie détenues en propriété réelle, directement ou indirectement, ou contrôlées par chacun d'entre eux en date du 21 novembre 2001.

Nom	Occupation principale	Première année comme administrateur	Nombre d'actions détenues en propriété réelle ou contrôlées	
			Actions classe A	Actions classe B
YVAN ALLAIRE <sup>a)</sup>	Professeur émérite (UQAM), Président Governance Value Added Inc.	1999	172	-
WILLIAM D. ANDERSON <sup>c)</sup>	Président BCE Investissements inc.	1999	1 000	-
CLAUDE BOIVIN <sup>a)</sup>	Administrateur de sociétés	1993	106 596	-
JEAN BRASSARD	Vice-président du conseil, Groupe CGI inc. et administrateur de sociétés	1978	51 296	1 334 496
CLAUDE CHAMBERLAND <sup>b)</sup>	Administrateur de sociétés	1998	11 396	-
PAULE DORÉ	Vice-présidente exécutive et chef de la direction corporative, et secrétaire Groupe CGI inc.	1996	471 948	-
SERGE GODIN <sup>c)</sup>	Président du conseil et chef de la direction Groupe CGI inc.	1976	563 288	28 216 507
ANDRÉ IMBEAU	Vice-président exécutif et chef de la direction financière, et trésorier Groupe CGI inc.	1976	47 386	4 221 165
DAVID L. JOHNSTON <sup>b)</sup>	Président et vice-chancelier University of Waterloo	1994	73 120	-
EILEEN A. MERCIER <sup>a)</sup>	Présidente Finvoy Management Inc.	1996	15 278	-
SATISH K. SANAN	Président, États-Unis et Asie- Pacifique, Groupe CGI inc.	2002	19 543 349	-
C. WESLEY M. SCOTT	Administrateur de sociétés	2001	1 000	-
CHARLES SIROIS	Président et chef de la direction Telesystem Ltd.	1998	2 642	-
SIIM A. VANASELJA	Chef de la direction financière BCE Inc.	2002	5 000	-

a) Membre du Comité de vérification

b) Membre du Comité des ressources humaines et de régie d'entreprise

c) Membre nommé d'office du Comité des ressources humaines et de régie d'entreprise

Au cours des cinq dernières années, tous les candidats au poste d'administrateur ont exercé leur occupation actuelle ou occupé d'autres postes de direction au sein des sociétés auprès desquelles ils détiennent actuellement des postes, à l'exception de M. Yvan Allaire qui, avant le 3 juillet 2001, était vice-président à la direction de Bombardier Inc. et président du conseil de Bombardier Capital; de M. William D. Anderson qui, avant le 1<sup>er</sup> décembre 2000, était chef des affaires financières de BCE Inc.; de M. Jean Brassard qui, avant le 1<sup>er</sup> octobre 2000, était président et chef de l'exploitation de Groupe CGI inc.; de M. Claude Chamberland qui, avant le 1<sup>er</sup> mai 2001, était président d'Alcan International Ltée; de M. C. Wesley M. Scott qui, avant le 1<sup>er</sup> mars 2001,

était chef de la direction corporative de BCE Inc.; de M. Charles Sirois qui, avant le 15 février 2000, était président du conseil et chef de la direction de Téléglobe Inc.; de M. Satish Sanan qui, avant le 27 juillet 2001, était président du conseil et chef de la direction d'IMRglobal Corp.; et de M. Siim A. Vanaselja qui, avant le 15 janvier 2001, était vice-président exécutif et chef de la direction financière de BCI Inc.

## 6.2 Dirigeants

Le tableau suivant indique le nom et lieu de résidence des membres de la haute direction de CGI, ainsi que leur fonction au cours des cinq dernières années :

Nom et lieu de résidence	Fonction
Serge Godin Montréal (Québec)	Président du conseil, président et chef de la direction
Jean Brassard Longueuil (Québec)	Vice-président du conseil
David Anderson Toronto (Ontario)	Vice-président principal et contrôleur corporatif
André J. Bourque Montréal	Vice-président principal et chef des affaires juridiques
François Chassé Oakville (Ontario)	Vice-président exécutif, Fusions et acquisitions
Paule Doré Montréal (Québec)	Vice-présidente exécutive et chef de la direction corporative et secrétaire
André Imbeau Beloeil (Québec)	Vice-président exécutif et chef de la direction financière et trésorier
André Nadeau Montréal (Québec)	Vice-président exécutif et chef de la direction stratégique
Luc Pinard Longueuil (Québec)	Président, Exploitation – Europe
Michael E. Roach Ajax (Ontario)	Président, Canada et Europe
Daniel Rocheleau Longueuil (Québec)	Vice-président exécutif et chef de l'ingénierie d'affaires
Jacques Roy Longueuil (Québec)	Vice-président principal, Finances et trésorerie
Joseph I. Saliba Boston (Massachusetts)	Président, Services de gestion des fonctions d'affaires
Satish Sanan Clearwater (Floride)	Président, États-Unis et Asie-Pacifique

Toutes les personnes susmentionnées ont occupé le poste indiqué en regard de leur nom ou ont fait partie de la haute direction ou occupé des fonctions de direction au sein de la Compagnie ou de ses filiales au cours des cinq dernières années à l'exception des personnes suivantes :

- i. David Anderson, qui, jusqu'en juin 1998, était Chef de la direction financière de Bell Sygma Solutions Télécom;
- ii. André J. Bourque, qui jusqu'en avril 1998, était conseiller juridique externe de CGI;
- iii. André Nadeau qui, jusqu'en octobre 1997, était consultant professionnel;
- iv. Michael E. Roach qui, jusqu'au 30 juin 1998, était président et chef de la direction de Bell Sygma Inc.;
- v. Joseph Saliba qui, jusqu'en juillet 2001, était président, Services d'impartition et de logiciels, de Sabre Group; et
- vi. Satish Sanan qui, jusqu'en juillet 2001, était président du conseil et chef de la direction d'IMRglobal, Corp.

## **7. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES**

Les actions classe A de CGI sont négociées à la Bourse de Toronto sous le symbole GIB.A et à la Bourse de New York, sous le symbole GIB.

## **8. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES**

La Compagnie fournira à quiconque en fera la demande à son secrétaire i) un exemplaire de la notice annuelle de l'émetteur ainsi que de tout document intégré par renvoi à cette dernière ou des pages pertinentes d'un tel document, ii) un exemplaire de ses états financiers comparatifs pour l'exercice terminé le 30 septembre 2001 et du rapport des vérificateurs y afférent, ainsi que des états financiers intermédiaires subséquents, iii) un exemplaire de la circulaire d'information datée du 12 décembre 2001 et iv) un exemplaire de son rapport annuel 2001.

Les renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération et des administrateurs et des dirigeants et sur les prêts qui leur ont été octroyés et sur les principaux porteurs de titres de la Compagnie, est présentée dans la circulaire d'information datée du 12 décembre 2001.

Les renseignements financiers supplémentaires concernant le dernier exercice terminé le 30 septembre 2001 figure dans les états financiers vérifiés (pages 33 à 57) ainsi que dans la section « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » (pages 25 à 32) du rapport annuel 2001.

Tous les renseignements contenus dans la présente notice annuelle de CGI ou dans tout document déposé par la Compagnie auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis ou toute autre communication écrite ou verbale par la Compagnie ou pour son compte, qui ne sont pas directement et exclusivement liées à des faits historiques, constituent des « informations

prospectives » au sens de la *Private Securities Litigation Report Act of 1995* des États-Unis. Ces renseignements représentent les attentes et croyances de la Compagnie, et rien ne garantit que les résultats décrits dans ces informations seront réalisés.

La présente notice annuelle peut contenir des informations prospectives qui comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes, notamment des renseignements relatifs aux perspectives et aux résultats d'exploitation de la Compagnie. Il existe un certain nombre de facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels puissent différer de façon importante de ceux indiqués. Ces facteurs comprennent notamment les divers facteurs énoncés dans l'analyse par la direction du présent document à la rubrique « Risques et incertitudes » On peut consulter les documents susmentionnés au siège social de la Compagnie :

1130, rue Sherbrooke Ouest  
5<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3A 2M8

Téléphone : (514) 841-3200  
Télécopieur : (514) 841-3299