



NOTICE ANNUELLE

GROUPE CGI INC.

pour l'exercice financier terminé
le 30 septembre 2002

Le 17 février 2003

TABLE DES MATIÈRES

1. CONSTITUTION ET DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS.....	1
1.1 LA COMPAGNIE	1
1.2 LES FILIALES	2
2. ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS	3
2.1 MISSION ET PROFIL	3
2.1.1 Démarche commerciale de CGI.....	3
2.1.2 Alliances stratégiques	4
2.1.3 Opérations entre parties apparentées.....	4
2.1.4 Alliances commerciales.....	4
3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS.....	5
3.1 STRUCTURE OPÉRATIONNELLE	5
3.2 STRUCTURE DES ACTIVITÉS	6
3.3 PRINCIPAUX SERVICES OFFERTS PAR CGI.....	6
3.4 RECHERCHE.....	7
3.5 RESSOURCES HUMAINES ET MATÉRIELLES	8
3.6 CLIENTÈLE	8
3.7 SECTEUR NORD-AMÉRICAIN DES SERVICES EN TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION.....	8
3.7.1 Taille, structure et évolution récente du secteur.....	8
3.7.2 Tendances et perspectives sectorielles.....	9
3.8 STRATÉGIE DE CROISSANCE ET DE POSITIONNEMENT DE CGI.....	9
4. INFORMATION FINANCIÈRE	11
4.1 TABLEAU DES RÉSULTATS COMPARATIFS	11
4.2 ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION.....	11
4.2.1 Exercice 2002.....	11
4.2.2 Exercice 2001.....	32
4.2.3 Exercice 2000.....	44
4.2.4 Exercice 1999.....	53
4.3 STATISTIQUES DES NEUF DERNIERS TRIMESTRES (2000-2002).....	62
4.4 ANALYSE PAR LA DIRECTION DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS.....	63
5. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE 2002 ET PERSPECTIVES...64	64
5.1 ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN.....	64
5.1.1 Développements stratégiques.....	64
5.1.2 Résultats du premier trimestre de l'exercice 2003.....	64
5.2 PERSPECTIVES POUR L'EXERCICE 2003.....	65
5.3 ÉNONCÉS DE NATURE PRÉVISIONNELLE.....	65
6. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	67
6.1 ADMINISTRATEURS	67
6.2 DIRIGEANTS	71
7. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES.....	72
8. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	72

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 janvier 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^{er} 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^{er} juillet 1998 à tout moment avant le 5 janvier 2002, jusqu'à 50 % des actions classe B détenues au 1^{er} 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^{er} 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^{er} 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 2003, le capital-actions en circulation de CGI se composait de 359 414 410 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 2003, les filiales de CGI i) dont l'actif total représente plus de 10 % de l'actif consolidé de CGI au 30 septembre 2002, 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 2002.

Dénomination	Lieu de constitution	Pourcentage de propriété
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 %
CGI Information Technology Services, Inc. (anciennement IMRglobal Corp.)	Floride	100 %
COGNICASE Inc.	Canada	96,7 %

2. ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

2.1 Mission et profil

La mission de CGI est de fournir à ses clients des services professionnels de la plus qualité, compétence et objectivité, afin de pleinement satisfaire leurs objectifs en informatique, processus d'affaires et gestion. CGI favorise la culture de partenariat, d'intrapreneurship et d'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale dans le secteur des technologies de l'information et de la gestion des processus d'affaires.

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 21 000 professionnels (au 31 janvier 2003). CGI aide ses 3 500 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 bureaux répartis à travers le monde. L'éventail unique de services de CGI comprend la gestion de fonctions informatiques et d'affaires, le développement et l'intégration de systèmes et les services-conseils.

2.1.1 Démarche commerciale de CGI

CGI cherche à servir des secteurs économiques précis à l'égard desquels elle a développé des connaissances pratiques. 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 approfondie des besoins d'affaires de leurs 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 celles-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 services de santé, ainsi que les services publics.

2.1.2 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^{er} 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 \$ 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. Outre cette alliance stratégique, CGI et Bell Canada ont signé une alliance de commercialisation selon laquelle les deux sociétés se sont engagées à poursuivre conjointement des occasions de développement sur le marché.

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 Bell Sygma International (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 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 2003, à la suite des différentes émissions d'actions réalisées par CGI, la participation en capital de BCE dans CGI s'établissait à 29,99 % et sa participation avec droit de vote représentait 23,88 %.

2.1.3 Opérations entre parties apparentées

Tout au long de l'exercice 2002, 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.

2.1.4 Alliances commerciales

CGI a conclu environ 40 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;
- en octobre 1999, CGI a signé une entente non exclusive d'intégration de systèmes commerciaux directs avec Sun Microsystems;

- en décembre 2000, CGI a signé une entente non exclusive d'intégration de systèmes avec Siebel;
- en juillet 2002, a signé une entente non exclusive d'intégration de systèmes avec BEA Systems.

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

Canada et Europe, États-Unis et Asie-Pacifique, Gestion des processus d'affaires

Services et domaines de responsabilité

- Services-conseils
- Gestion des ressources et des membres, notamment le recrutement
- Prestation de services d'impartition – grands projets
- 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
<i>Canada</i>	<i>États-Unis</i>	<i>Angleterre</i>
Burnaby (C.-B.)	Albany (NY)	Basingstoke
Calgary (Alb.)	Andover (MA)	Bristol
Edmonton (Alb.)	Atlanta (GA)	Stevenage
Fredericton (N.-B.)	Canton (MA)	
Halifax (N.-É.)	Chicago (IL)	
Montréal (Qc)	Cincinnati (OH)	
Ottawa (Ont.)	Cleveland (OH)	<i>France</i>
Québec (Qc)	Dallas (TX)	Nîmes
Regina (Sask.)	Detroit (MI)	Paris
Saguenay, (Qc)	Houston (TX)	
Saint John (N.-B.)	Howell (NJ)	<i>Italie</i>
Toronto (Ont.)	Kansas City (KS)	Milan
Vancouver (C.-B.)	Minneapolis (MN)	
Winnipeg (Man.)	Nashville (TN)	
	Oklahoma City (OK)	<i>Luxembourg</i>
	Phoenix (AZ)	
	Pittsburgh (PA)	<i>Belgique</i>
	Sacramento (CA)	Bruxelles
	San Jose (CA)	
	Seattle (WA)	
		ASIE-PACIFIQUE
		<i>Inde*</i>
		Bangalore
		Mumbai

* Les activités de nos bureaux de Bangalore et Mumbai sont considérées comme faisant partie des activités américaines, qu'elles soutiennent.

3.2 Structure des activités

Le 1^{er} 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 processus 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 la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (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 dans ce domaine. Grâce à une série d'acquisitions réalisées depuis 1996, notamment celles de Bell Sygma et de Bell Sygma International le 1^{er} juillet 1998, la Compagnie est devenue le principal fournisseur indépendant de services en TI au Canada et l'un des quatre plus importants en Amérique du Nord, compte tenu de son effectif.

Cette activité 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. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : la gestion d'installations (centres de traitement des données, centres d'appel, services réseaux et de bureautique); la maintenance d'applications et le soutien; le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications ; la gestion de processus d'affaires tels que la gestion documentaire, la gestion financière et comptable ou l'administration des contrats d'assurance.

Au Canada, CGI exploite des centres de traitement de données (à Montréal, à Mississauga et à Regina), ainsi que des centres de service (à Montréal, à Québec et à Mississauga). Aux États-Unis, CGI exploite un centre de traitement des données à Phoenix. CGI exploite également un centre de traitement de données au Royaume-Uni (à Basingstoke) et deux centres de développement d'applications en Inde (à Bangalore et à 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 servent.

En matière d'intégration de systèmes, CGI offre des services complets de mise en œuvre intégrant les multiples volets de l'environnement technologique de ses clients afin de créer des systèmes 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, optimisés grâce à ses méthodes certifiées ISO et SEI CMM. Elle leur offre également la possibilité d'économiser en optant pour le développement outre-mer.

3.4 Recherche

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 méthodes de pointe. Toutefois, la plupart des activités de CGI en recherche découlent de projets de ses clients et se trouvent donc financées par ceux-ci.

Le tableau suivant indique les frais de recherche engagés au cours des trois derniers exercices :

	2002	2001	2000
Produits d'exploitation	2 169 613 000 \$	1 560 391 000 \$	1 423 080 000 \$
Recherche	17 609 000 \$	12 585 000 \$	9 960 000 \$

3.5 Ressources humaines et matérielles

Au 31 janvier 2003, CGI comptait plus de 21 000 employés. 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 profits 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 2002, la valeur nette des immobilisations de CGI s'élevait à 145,4 millions \$. Les obligations découlant de contrats de location-acquisition totalisaient 9,4 millions \$.

3.6 Clientèle

La clientèle de CGI se compose de quelque 3 500 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 23,2 % des revenus de CGI pour l'exercice 2002, comparativement à 28,5 % pour l'exercice 2001. 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 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 octobre 2002, selon la firme de recherche 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 41 milliards \$US au Canada, à 778 milliards \$US aux États-Unis et à 701 milliards \$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 marché a également évolué très rapidement quant à ses principaux services et formules de prestation. Ainsi, entre 1990 et 1995, 75 % des revenus de cette industrie 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 de l'industrie 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 leurs frais d'exploitation.

En outre, 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'installations 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 gère les projets. Entre 1995 et 2002, 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 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 5.

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. INFORMATION FINANCIÈRE

4.1 Tableau des résultats comparatifs

Exercices financiers terminés les 30 septembre

(en milliers de dollars, sauf les données par action)

	2002	2001	2000	1999
Produits d'exploitation	2 169 613	1 560 391	1 423 080	1 407 790
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	135 799	89 924	73 542	99 906
Par action ⁽¹⁾	0,36	0,30	0,27	0,37
Bénéfice net	135 799	62 789	55 666	83 816
Par action ⁽¹⁾	0,36	0,21	0,21	0,31
Total de l'actif	2 300 892	2 028 669	928 555	866 489
Capitaux propres	1 779 615	1 503 114	677 301	563 055
Par action ⁽¹⁾	4,72	5,02	2,50	2,10
Dette à long terme	-	25 000	30 000	46 200

1) Ajusté pour tenir compte des fractionnements d'actions, à raison de deux actions pour une, qui ont pris effet le 7 janvier 2000.

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

4.2.1 Exercice 2002

Renseignements généraux

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation (« analyse ») doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la Compagnie pour les exercices 2002, 2001 et 2000 et les notes complémentaires débutant à la page 42 du rapport annuel 2002 de la Compagnie. Les conventions comptables de la Compagnie sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») qui diffèrent à quelques égards des PCGR des États-Unis. Les résultats des exercices 2002, 2001 et 2000 font l'objet d'un rapprochement par rapport aux PCGR des États-Unis à la note 16 des 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, regroupe trois unités d'affaires stratégiques, structurées en fonction de ses marchés géographiques : Canada et Europe, États-Unis et Asie-Pacifique, et Services de gestion des processus d'affaires, en plus du siège social. CGI offre des services complets en technologies de l'information (« TI ») à des clients oeuvrant dans six secteurs économiques : les services financiers, les télécommunications, le secteur manufacturier/distribution/détail, les gouvernements, les services publics ainsi que les services de santé. Environ 72 % des produits d'exploitation de la Compagnie proviennent de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition), tandis que 28 % résultent de l'intégration de systèmes et des services-conseils.

CGI et ses sociétés affiliées comptent 14 600 employés offrant des services à plus de 3 000 clients à partir de 60 bureaux situés à travers le monde. CGI fournit des services complets et des solutions d'affaires en TI, y compris des services de gestion d'installations au moyen d'un réseau de centres de

traitement des données ultramodernes situés au Canada (Montréal, Toronto et Regina), aux États-Unis (Phoenix) et au Royaume-Uni (Basingstoke). CGI possède également des centres de maintenance et de développement d'applications en Inde (Mumbai et Bangalore).

Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2002, CGI a acquis cinq sociétés spécialisées (par l'acquisition de la totalité des actions, à l'exception de deux d'entre elles pour lesquelles la Compagnie a fait l'acquisition des éléments d'actifs) et elle a fait un investissement visant à créer une coentreprise avec la Compagnie canadienne des postes (« Postes Canada »).

Le 2 avril 2002, CGI a acquis la société Rapid Application Developers Inc. (« RAD ») ayant son siège social à Albany (New York), une des plus importantes sociétés de développement de logiciels de sa région. Au moment de l'acquisition, RAD comptait 36 employés offrant des services à des clients du secteur gouvernemental et dégagant des produits d'exploitation annuels de 4,2 millions \$US. Cette transaction a été réalisée en contrepartie d'un montant d'environ 6,5 millions \$ (4,0 millions \$US).

Le 3 mai 2002, CGI a conclu une convention d'actionnaires qui fixe les conditions d'exploitation d'Innovaposte Inc. (« Innovaposte »), une nouvelle société de services de technologies de l'information appartenant à Postes Canada dans une proportion de 51 % (actionnaire majoritaire) et à la Compagnie dans une proportion de 49 %. Innovaposte offrira tous les services de TI à Postes Canada, à ses filiales et, éventuellement, à d'autres entreprises de services postaux à l'échelle mondiale. Innovaposte a commencé à dégager des produits d'exploitation en juillet 2002. Ces produits d'exploitation devraient atteindre au total environ 200 millions \$ durant la première année, environ 400 millions \$ après trois ans et environ 3,5 milliards \$ sur 10 ans. Ce contrat de 10 ans a ajouté un montant d'environ 1,75 milliard \$ au carnet de commandes de CGI.

Le 3 juin 2002, CGI a conclu l'achat de la division des services aux détaillants de Netplex Systems Inc. (« Netplex »), comptant plus de 240 clients dont Macy's, Toys "R" Us et Value City, et offrant des solutions axées sur la gestion des stocks, la gestion intégrée des systèmes des magasins et la distribution. Netplex a permis à CGI d'ajouter à son effectif 40 professionnels à Oklahoma. CGI a versé un montant en espèces d'environ 6,9 millions \$ (4,4 millions \$US) dans le cadre de cette acquisition.

Le 3 juin 2002, CGI a conclu l'acquisition de Myriap Inc. (« Myriap »), une société fournissant des solutions électroniques, en contrepartie d'un montant en espèces d'environ 3,3 millions \$. Cette acquisition permet à CGI d'approfondir ses connaissances touchant les transactions sur le Web. Quelque 60 professionnels travaillant à Montréal et à Toronto se sont joints à CGI.

Le 12 juin 2002, CGI a conclu l'acquisition de Stewart & Stewart Consulting Inc. (« Stewart & Stewart ») dont les produits d'exploitation annuels sont de l'ordre d'environ 4 millions \$. Cette société, dont le siège social est situé à Edmonton et qui compte 35 professionnels offrant principalement des services au gouvernement de l'Alberta dans le cadre d'un contrat d'impartition existant, permet à CGI de développer des compétences dans le domaine des systèmes d'information géographique et des systèmes liés aux ressources naturelles. CGI a versé un montant en espèces d'environ 3,3 millions \$ pour l'acquisition de Stewart & Stewart.

Le 9 juillet 2002, CGI a conclu l'acquisition d'IMPLETECH International Inc. (« Impletech »), une société privée ayant des produits d'exploitation annuels de l'ordre de 5 millions \$. Cette société offre des services d'intégration de systèmes et des services-conseils dans le secteur manufacturier, mettant l'accent sur l'implantation de systèmes de gestion intégrés (ERP). Vingt professionnels, situés

principalement à Toronto, se sont joints à CGI. Impletech fournit des services à plus de 100 clients dans les secteurs de l'automobile, de l'alimentation et des boissons, des produits pharmaceutiques et de l'électronique. CGI a versé environ 1,4 million \$ pour l'acquisition d'Impletech.

Contrats importants

Le 1^{er} octobre 2001, Fireman's Fund Insurance Company (« Fireman's Fund »), une filiale d'Allianz AG de Munich, et CGI ont conclu un contrat d'impartition en TI de 10 ans d'une valeur de 380 millions \$US. En vertu de ce contrat, CGI offre à Fireman's Fund des services de soutien en TI à quelque 80 bureaux situés partout aux États-Unis. CGI a fait l'acquisition par le fait même d'un centre de données à la fine pointe de la technologie d'une superficie de 40 000 pieds carrés, situé à Phoenix. Le 2 octobre 2002, Fireman's Fund Interstate Insurance Group, une division de Fireman's Fund, et CGI ont annoncé la signature d'un contrat d'impartition de neuf ans de l'ordre de 13 millions \$US, visant la prestation de services d'infrastructure. Ce contrat s'ajoute au contrat d'impartition conclu le 1^{er} octobre 2001.

Autres développements importants

Le 20 décembre 2001, CGI a conclu avec succès au Canada un appel public à l'épargne, annoncé le 3 décembre 2001, portant sur des actions subalternes classe A. CGI a vendu à un consortium de courtiers en placement 11 110 000 actions subalternes classe A de la Compagnie au prix de 11,25 \$ l'action en contrepartie d'un produit net de 119,5 millions \$. Le produit net de l'offre a été ajouté aux fonds généraux de CGI et a été utilisé pour financer les activités de développement, incluant le financement d'importants contrats d'impartition et d'acquisitions, et à d'autres fins générales.

De même, au deuxième trimestre de l'exercice 2002, la Compagnie a vendu deux de ses filiales situées au Japon et en Australie en contrepartie d'un montant en espèces d'environ 10,4 millions \$, sans réaliser aucun gain.

En mai 2002, la Compagnie a conclu un protocole d'entente visant un contrat d'impartition de 10 ans de l'ordre de 80 millions \$ avec League Data Limited (« League Data »), une société de services en TI. CGI prévoit gérer l'environnement bancaire de League Data et élaborer une nouvelle solution frontale de navigation. Les actionnaires de League Data ont accepté que leur société négocie avec CGI, et ces négociations sont toujours en cours.

En juin 2002, Satish Sanan a quitté son poste de vice-président du conseil, de vice-président exécutif, Ingénierie d'affaires, États-Unis, et de membre du conseil d'administration de CGI.

En octobre 2002, Charles Sirois, président du conseil et chef de la direction de Télésystème Ltée, a quitté son poste d'administrateur du conseil de CGI qu'il occupait depuis 1998.

Performance globale

Durant l'exercice 2002, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la 26^e année consécutive. Ils ont atteint 2 169,6 millions \$, en hausse par rapport à 1 560,4 millions \$ et à 1 423,1 millions \$ pour les exercices 2001 et 2000, respectivement. Le bénéfice avant amortissement des immobilisations et des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme a totalisé 309,2 millions \$ par rapport à 219,3 millions \$ et 168,2 millions \$ pour les exercices 2001 et 2000, respectivement. Le bénéfice net de l'exercice 2002 s'est chiffré à 135,8 millions \$ (0,36 \$ par action de base et dilué) par rapport à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 89,9 millions \$ (0,30 \$ par action de base et dilué) et un bénéfice net de 62,8 millions \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2001, et un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 73,5 millions \$ (0,27 \$

par action de base et dilué) et un bénéfice net de 55,7 millions \$ (0,21 \$ par action de base et 0,20 \$ par action dilué) pour l'exercice 2000. La marge bénéficiaire nette (soit le bénéfice net par rapport aux produits d'exploitation) s'est établie à 6,3 % comparativement à 4,0 % en 2001 et à 3,9 % en 2000.

Le bilan demeurait solide au 30 septembre 2002. La Compagnie détenait 104,2 millions \$ en espèces et quasi-espèces et ses capitaux propres s'élevaient à 1,78 milliard \$. Sa dette à long terme de 8,5 millions \$ était strictement liée à des contrats de location-acquisition.

Préparation des états financiers consolidés

Dans le cadre d'une analyse continue de nouvelles interprétations ou d'interprétations plus précises de diverses prises de position comptables et en vue de maintenir des pratiques comptables prudentes, CGI a apporté des modifications ou des révisions à ses états financiers et aux notes complémentaires. Compte tenu de ces révisions ou de ces modifications, le bénéfice net ou les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de la Compagnie n'ont subi aucune incidence. Les principaux reclassements sont les suivants :

a) Amortissement des incitatifs liés à des contrats d'impartition

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la Compagnie a modifié la présentation de l'amortissement des incitatifs accordés dans le cadre de contrats d'impartition en se basant sur l'EITF 01-9, *Accounting for consideration given by a vendor to a customer*, publié par le *Financial Accounting Standards Board's Emerging Issues Task Force* (« EITF »). L'amortissement des incitatifs est maintenant présenté comme une réduction des produits, et non comme un amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme. En outre, la Compagnie a également reclassé les réductions accordées dans le cadre d'un contrat d'impartition en vigueur présentées préalablement dans les coûts des services et frais de vente et d'administration. Aux fins de comparaison, les produits des exercices terminés les 30 septembre 2001 et 2000 ont été réduits de 20 924 000 \$ et de 12 928 000 \$, respectivement, l'amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme a été réduit de 10 274 000 \$ et de 3 478 000 \$, respectivement, et les coûts des services et frais de vente et d'administration ont été réduits de 10 650 000 \$ et de 9 450 000 \$, respectivement (se reporter à la note 5 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002).

b) Écart de conversion

Au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2001, la Compagnie a révisé le calcul de l'écart de conversion afin d'utiliser le taux courant et non le taux historique à la conversion de l'écart d'acquisition lié à ses filiales étrangères autonomes. Cet ajustement a eu pour conséquence d'augmenter de 21 197 000 \$ l'écart de conversion et l'écart d'acquisition au 30 septembre 2001.

c) Débiteurs et produits reportés

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la direction de la Compagnie a modifié la présentation des débiteurs et des produits reportés pour la facturation de fin de mois anticipée sur les contrats d'impartition. Par conséquent, les débiteurs et les produits reportés ont été diminués de 34 511 000 \$ au 30 septembre 2001.

d) Écart d'acquisition et passif lié à l'intégration

Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2002, la Compagnie a révisé son interprétation du traitement comptable des coûts d'intégration engagés relativement à des acquisitions d'entreprises; par conséquent, le passif lié à l'intégration initialement comptabilisé en 2001 en rapport à l'acquisition d'IMRglobal Corp. (« IMRglobal ») a été réduit de 20 810 000 \$. Ainsi, l'écart d'acquisition et les actifs d'impôts futurs enregistrés relativement à l'acquisition ont également diminué de 17 027 000 \$ et de 3 783 000 \$, respectivement.

Comparaison des résultats d'exploitation des exercices terminés les 30 septembre 2002 et 2001

Produits d'exploitation

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Produits d'exploitation	2 169 613	39,0	1 560 391

Les produits d'exploitation de l'exercice 2002 sont passés de 1,56 milliard \$ pour le précédent exercice à 2,17 milliards \$, soit une hausse de 39,0 %. La croissance interne de 9,9 % sur un an s'appuyait sur l'obtention de nouveaux clients, notamment Fireman's Fund aux États-Unis et Postes Canada au Canada, et sur le renouvellement de contrats et l'ajout de nouveaux projets provenant de clients existants. La croissance externe des produits d'exploitation s'est établie à 29,1 % et était principalement attribuable à la contribution sur 12 mois d'IMRglobal acquise en juillet 2001.

Composition des produits d'exploitation de 2002

Durant l'exercice 2002, la composition des produits d'exploitation selon les types de contrat, marchés géographiques et secteurs cibles se présentait comme suit :

Secteurs cibles (%)	Types de contrat (%)	Marchés géographiques (%)
a. Services financiers 41 %	a. Gestion de fonctions	a. Canada 73 %
b. Télécommunications 25 %	informatiques et d'affaires	b. États-Unis 20 %
c. Manufacturier/distribution/ détail 15 %	(impartition) 72 %	c. International 7 %
d. Gouvernements 15 %	b. Intégration de systèmes et	
e. Services publics 3 %	services-conseils 28 %	
f. Services de santé 1 %		

Les contrats d'impartition à long terme représentaient 72 % du total des produits d'exploitation de la Compagnie, incluant une tranche de 15 % au titre des services de gestion des processus d'affaires, tandis que les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils représentaient 28 %. Par marché géographique, les clients du Canada, des États-Unis et des autres régions représentaient respectivement 73 %, 20 % et 7 % des revenus. Sur une période d'un an, une variation notable de la répartition des clients par marché géographique porte sur une proportion grandissante des produits d'exploitation en provenance de l'extérieur du Canada. Durant l'exercice 2001, les clients du Canada, des États-Unis et des autres régions s'établissaient respectivement à 77 %, à 17 % et à 6 %.

Depuis un an, la répartition des produits d'exploitation par secteur cible présente une autre variation notable. Les produits d'exploitation liés aux clients du secteur des services financiers sont demeurés constants, représentant 41 % des produits d'exploitation. La contribution des autres secteurs s'est établie comme suit : télécommunications, 25 %; manufacturier/distribution/détail, 15 %; gouvernements, 15 %; services publics, 3 %; et services de santé, 1 %. Durant l'exercice 2002, CGI a intensifié sa présence dans les secteurs des services

financiers, des gouvernements et des services publics, alors que les produits d'exploitation provenant des télécommunications, exprimés en pourcentage du total des produits d'exploitation, ont diminué, passant de 33 % pour l'exercice 2001 à 25 % pour l'exercice 2002, tout en demeurant constants en dollars absolus.

Durant l'exercice 2002, la demande à l'égard des services d'impartition est demeurée forte sur tous les principaux marchés géographiques de la Compagnie, soit au Canada, aux États-Unis et en Europe. Toutefois, la demande de services d'intégration de systèmes et de services-conseils a été plus faible aux États-Unis et en France et la Compagnie ne s'attend pas à ce qu'elle augmente considérablement avant 2004. Veuillez vous reporter à l'analyse des produits d'exploitation qui suit, sous la rubrique *Information sectorielle*.

Charges d'exploitation

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Total des charges d'exploitation	1 860 463	38,7	1 341 045

Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 1 842,9 millions \$ durant l'exercice 2002, soit 84,9 % des produits d'exploitation, par rapport à 1 328,5 millions \$ ou 85,1 % des produits d'exploitation durant l'exercice 2001. Les frais de recherche se sont élevés à 17,6 millions \$ durant l'exercice 2002, comparativement à 12,6 millions \$ durant l'exercice 2001. Au cours de l'exercice 2002, la Compagnie a continué d'investir dans le programme d'investissement stratégique de 50,0 millions \$ annoncé en 2000. Ce programme a pour but de favoriser les initiatives axées sur les clients, de développer des solutions exclusives et de mettre en œuvre de nouvelles technologies. Les efforts de la Compagnie visent à aider les clients à combler leurs besoins diversifiés et croissants.

Le total des charges d'exploitation, incluant celles liées à la recherche, ont totalisé 1 860,5 millions \$ ou 85,8 % des produits d'exploitation, soit une légère amélioration par rapport au taux de 85,9 % de l'exercice 2001.

*Bénéfice avant amortissement des immobilisations, des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme, intérêts et impôts sur les bénéfices (« BAII »)*¹

Le BAII de l'exercice 2002 a progressé de 40,9 % durant l'exercice 2002 pour atteindre 309,2 millions \$ par rapport à 219,3 millions \$ durant le précédent exercice. La marge au titre du BAII s'est redressée, atteignant 14,2 % comparativement à 14,1 % durant la précédente année. Cette amélioration s'appuyait sur des synergies provenant de contrats d'impartition additionnels, des contrôles rigoureux des dépenses à l'échelle de l'entreprise et des contributions des sociétés acquises durant l'année.

Amortissement

¹ Le BAII représente le bénéfice avant amortissement, intérêts et impôts sur les bénéfices. Nous le présentons car il représente un indicateur financier largement accepté de la capacité d'une société de rembourser et d'assumer des dettes. Les investisseurs ne doivent pas le considérer comme un critère remplaçant les produits d'exploitation ou le bénéfice net, un indicateur des résultats d'exploitation ou des flux de trésorerie ni comme un paramètre de mesure de la liquidité. Étant donné que le BAII n'est pas établi conformément aux PCGR du Canada, il pourrait ne pas être comparable à des résultats portant un nom similaire d'autres sociétés.

Durant l'exercice 2002, CGI a comptabilisé une dotation aux amortissements à l'égard des immobilisations de 37,8 millions \$, comparativement à 32,5 millions \$ durant le précédent exercice. L'amortissement accru entre les exercices 2002 et 2001 reflète les acquisitions plus importantes d'immobilisations faites par le truchement d'achats ou d'acquisitions d'entreprises.

L'amortissement des coûts des contrats et autres actifs à long terme s'est établi à 39,2 millions \$ durant l'exercice 2002, soit une hausse par rapport à 23,2 millions \$ durant l'exercice 2001, compte tenu des coûts de contrats comptabilisés à la signature de contrats d'impartition avec la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec (« Desjardins »), la Banque Laurentienne du Canada (« Banque Laurentienne »), Fireman's Fund et Postes Canada, à l'acquisition de deux contrats de licence d'entreprise au deuxième semestre de l'exercice 2002 et, dans une moindre mesure, à l'acquisition de cinq sociétés spécialisées (pour plus de détails, se reporter à la section « Bilans à la clôture des exercices 2002 et 2001 » de la présente analyse).

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement de l'écart d'acquisition (« BAIL »)
Le BAIL s'est établi à 232,6 millions \$ pour l'exercice 2002, comparativement à 162,1 millions \$ pour le précédent exercice. La marge sur le BAIL (BAIL par rapport aux produits d'exploitation) a été de 10,7 % et de 10,4 % pour les exercices 2002 et 2001, respectivement.

Intérêts

Les intérêts sur la dette à long terme ont été de 4,2 millions \$ durant l'exercice 2001 par rapport à 2,4 millions \$, en raison de la diminution de la dette moyenne et des contrats de location-acquisition détenus durant l'année. Durant l'exercice 2002, les intérêts débiteurs se rapportaient principalement à l'avance Libor* de 20 millions \$US. Durant l'exercice 2001, cette charge découlait principalement d'un prêt obtenu dans le cadre d'un important contrat d'impartition et d'une acquisition.

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif est passé de 44,5 % durant l'exercice 2001 à 41,6 % au cours de l'exercice 2002. La diminution du taux d'imposition de CGI par rapport à l'exercice précédent reflète la baisse de l'importance des pertes fiscales subies par les filiales étrangères de CGI par rapport au bénéfice avant impôts sur les bénéfices ainsi que la réduction de 2,0 % du taux d'imposition combiné fédéral et provinciaux.

Amortissement de l'écart d'acquisition, déduction faite des impôts sur les bénéfices

À compter du 1^{er} octobre 2001, CGI a cessé de comptabiliser l'amortissement de l'écart d'acquisition, compte tenu des nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA dont il est question sous la rubrique « Principales conventions comptables » dans la présente analyse. Pour cette raison, le bénéfice net présenté maintenant et le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition des périodes terminées avant le 1^{er} octobre 2001 sont équivalents. Pour plus de clarté, CGI compare le bénéfice net et le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition dans le cadre de comparaisons sur un an.

Bénéfice net

Le bénéfice net de l'exercice 2002 a augmenté de 51,0 % pour atteindre 135,8 millions \$, soit 6,3 % des produits d'exploitation, par rapport à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 89,9 millions \$ ou de 5,8 % des produits d'exploitation et un bénéfice net de 62,8 millions \$ ou 4,0 % durant le précédent exercice. Le bénéfice par action de base et dilué de 0,36 \$ durant l'exercice 2002 était en hausse par rapport à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition par action de base et dilué de 0,30 \$ et à un bénéfice par action de base et dilué de 0,21 \$ en 2001. Cette augmentation du bénéfice par action tient compte d'une hausse sur un an de 26,0 % du nombre

* Taux interbancaire offert à Londres.

moyen pondéré d'actions en circulation en raison surtout de l'émission d'actions dans le cadre de l'acquisition d'IMRglobal à la fin de juillet 2001. La progression du bénéfice net et du bénéfice par action sur un an reflète en partie le fait que la Compagnie ne comptabilise plus l'amortissement de l'écart d'acquisition.

Bénéfice net pro forma

En vertu du régime d'options d'achat d'actions, si les coûts liés à la rémunération avaient été déterminés selon la méthode de la juste valeur à la date de l'octroi pour les attributions octroyées depuis le 1^{er} octobre 2001, le bénéfice net pro forma et le bénéfice de base et dilué par action pro forma de la Compagnie se seraient établis à 131,7 millions \$, à 0,35 \$ et à 0,35 \$, respectivement, pour la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2002.

Information sectorielle

CGI compte trois unités d'affaires stratégiques (« UAS »), soit le Canada et l'Europe, les États-Unis et l'Asie-Pacifique et les Services de gestion des processus d'affaires, en plus du siège social. CGI évalue le rendement de chaque unité et présente l'information sectorielle selon cette structure (se reporter à la note 12 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002). Les points saillants de chaque unité pour l'exercice 2002 figurent ci-après.

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Produits d'exploitation		
Canada et Europe	1 823 995	1 345 538
États-Unis et Asie-Pacifique	309 683	178 566
Services de gestion des processus d'affaires	93 461	74 735
Élimination intersectorielle	(57 526)	(38 448)
Total des produits d'exploitation	2 169 613	1 560 391
Bénéfice avant intérêts, impôts		
sur les bénéfices, participation dans		
une société satellite et amortissement		
de l'écart d'acquisition		
Canada et Europe	283 409	203 678
États-Unis et Asie-Pacifique	(4 784)	(18 636)
Services de gestion des processus d'affaires	17 295	14 193
Dépenses et programmes du siège social	(63 775)	(35 611)
Bénéfice total avant intérêts, impôts		
sur les bénéfices, participation dans		
une société satellite et amortissement		
de l'écart d'acquisition	232 145	163 624

Durant l'exercice 2002, les produits d'exploitation de l'UAS Canada et Europe se sont chiffrés à 1 824,0 millions \$, en hausse de 35,6 % par rapport à 1 345,5 millions \$ pour l'exercice 2001. Les produits d'exploitation venant de l'UAS États-Unis et Asie-Pacifique se sont chiffrés à 309,7 millions \$, en hausse de 73,4 % par rapport à 178,6 millions \$ pour l'exercice 2001. Les produits de l'UAS Services de gestion des processus d'affaires se sont chiffrés à 93,5 millions \$, en hausse de 25,2 % par rapport à 74,7 millions \$ pour le précédent exercice.

Le BAI de l'UAS Canada et Europe a atteint 283,4 millions \$ au cours de l'exercice 2002, progressant de 39,1 % sur un an. L'UAS États-Unis et Asie-Pacifique a subi une perte avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement de l'écart d'acquisition de 4,8 millions \$, soit une amélioration de 74,2 % par rapport à une perte de 18,6 millions \$ l'année dernière. L'UAS Services de gestion des processus d'affaires a déclaré un BAI de 17,3 millions \$, en hausse de 21,8 % par rapport au montant de 14,2 millions \$ constaté l'année dernière.

L'apport du Canada à la croissance de CGI a été considérable durant l'exercice 2002. La position de CGI à titre de fournisseur privilégié de services complets en TI sur ce marché de même que de nombreuses relations soutenues avec des clients et la très grande satisfaction de ceux-ci ont grandement appuyé la croissance. Les produits d'exploitation ont résulté de projets nouveaux et renouvelés dans le cadre de contrats en impartition de services de TI et de gestion des processus d'affaires ainsi qu'en intégration de systèmes et services-conseils. La croissance des produits d'exploitation, qui ne s'est pas accompagnée d'une hausse correspondante des frais généraux, a contribué à dégager une bonne marge bénéficiaire. Les nouveaux contrats conclus dans le secteur gouvernemental ont été importants durant toute l'année et ont eux aussi assuré la croissance soutenue.

En Europe, l'amélioration des résultats a découlé en grande partie de la croissance au Royaume-Uni, et surtout de nouveaux contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils. Comme prévu, la situation en France a été plus difficile en raison, entre autres, du problème de l'euro, un phénomène semblable au ralentissement des dépenses en TI survenu après l'an 2000. Les améliorations prévues en France devraient se traduire graduellement par des retombées positives d'ici un an.

La croissance des produits d'exploitation des États-Unis et de l'Asie-Pacifique découlait principalement de l'inclusion sur un exercice complet des activités aux États-Unis d'IMRglobal, acquise le 27 juillet 2001, et pour lesquelles des produits d'exploitation sur deux mois uniquement avaient été inclus dans les résultats de 2001. Le résultat avant impôts sur les bénéfices s'est considérablement amélioré, passant d'une perte de 18,6 millions \$ à une perte de 4,8 millions \$ durant l'exercice courant. L'intégration des activités existantes de la Compagnie et de celles des acquisitions américaines, surtout d'IMRglobal, a largement contribué à cette amélioration. De même, divers contrats d'impartition ont été conclus aux États-Unis durant l'année, permettant d'optimiser les modèles de livraison continentale et outre-mer de la Compagnie qui s'appuient sur des services moins coûteux au Canada et en Inde.

Dans l'ensemble, les activités aux États-Unis se sont améliorées en raison des progrès réalisés vers un modèle opérationnel mondial et le respect par CGI des ratios de gestion standards. Durant l'année, l'intégration des activités américaines a été achevée dans le cadre d'une infrastructure opérationnelle mondiale dirigée par Michael Roach, chef de l'exploitation, offrant des occasions de synergie additionnelles.

En ce qui concerne l'impartition aux États-Unis, CGI a continué d'améliorer sa position en vue d'obtenir d'importants contrats d'impartition en TI et en gestion des processus d'affaires. Les contrats d'impartition actuels de CGI avec des clients américains ont augmenté et représentent actuellement 56 % des affaires menées aux États-Unis. CGI a pour objectif à long terme, aux États-Unis, de générer 75 % de ses affaires par le biais de contrats d'impartition. La Compagnie est d'avis qu'elle a fait des progrès en vue d'intensifier sa présence et sa réputation d'impartiteur de choix sur le marché américain et d'optimiser les synergies avec ses activités au Canada et à l'échelle mondiale. La vigueur et les avantages de la Compagnie se manifestent sur le marché intermédiaire où les contrats sont de l'ordre de 50 millions \$ à 200 millions \$ par année, un secteur de plus en plus intéressé par l'impartition.

La morosité persistante sur le marché américain et la faiblesse de la demande pour des services d'intégration de systèmes et de services-conseils ont eu des incidences négatives sur la Compagnie. Elle ne prévoit aucun raffermissement marqué de ces activités aux États-Unis avant l'exercice 2004, mais elle s'attend à une amélioration progressive des marges bénéficiaires.

Durant l'exercice 2002, l'UAS Services de gestion des processus d'affaires a dégagé un rendement solide, procédant à des renouvellements avec l'ensemble de ses clients. Parmi les réalisations de cette unité durant l'exercice 2002, nous remarquons l'implantation réussie de la première étape d'un contrat de services de gestion documentaire conclu avec Arbella Insurance au troisième trimestre, de même que la conclusion, au quatrième trimestre, d'un contrat de gestion des processus d'affaires d'une durée de 10 ans de 36 millions \$US avec GrafTech International Ltd. (auparavant UCAR International Inc.), un client américain qui bénéficiait déjà des services d'impartition en TI de CGI. La réputation de CGI à titre de fournisseur de services en gestion des processus d'affaires ne cesse de grandir et les clients, principalement dans le secteur de l'assurance, continuent de bien accueillir ses offres de services.

Comparaison des résultats d'exploitation des exercices terminés les 30 septembre 2001 et 2000

Produits d'exploitation

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Produits d'exploitation	1 560 391	9,6	1 423 080

Durant l'exercice 2001, les produits ont augmenté d'à peine 9,6 %, passant de 1 423,1 millions \$ durant l'exercice 2000 à 1 560,4 millions \$ en raison de diverses acquisitions réalisées durant l'année. Au cours de l'exercice 2001, les contrats d'impartition à long terme ont représenté 69 % du total des produits d'exploitation tandis que 31 % provenaient de l'intégration de systèmes et des services-conseils.

Durant l'exercice 2001, CGI a mis en œuvre une stratégie d'acquisitions dynamique visant des sociétés spécialisées et d'importantes sociétés du secteur des technologies de l'information. Par conséquent, la Compagnie a fait l'acquisition de neuf entreprises et elle a acquis des participations dans quatre entités, d'où un apport global de 216,5 millions \$ au titre des produits d'exploitation. De même, durant l'exercice 2001, CGI a conclu divers contrats d'impartition de services de TI qui ont grandement contribué à la croissance des produits d'exploitation. Parmi les contributions les plus importantes, les résultats d'exploitation de CGI ont bénéficié d'un apport sur cinq mois lié au contrat avec Desjardins de même que d'un apport sur trois mois et demi lié au contrat avec la Banque Laurentienne. De plus, la Compagnie a profité de contrats avec Allianz (qui a pris effet le 7 février 2001) et la Sun Life (qui a pris effet le 4 janvier 2001).

Au cours de l'exercice 2000, la Compagnie a bénéficié de l'apport sur 12 mois de son contrat avec Bell Mobilité et de l'acquisition de DRT Systems International et de DRT Systems International L.P. (conjointement appelées « DRT ») au 1^{er} juillet 1999. Ces produits d'exploitation accrus ont été partiellement neutralisés par la réduction des budgets en TI de Bell Canada, aggravée par un ralentissement, dans l'industrie, des dépenses consacrées aux TI liées au phénomène de l'an 2000.

Charges d'exploitation

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Total des charges d'exploitation	1 341 045	6,9	1 254 861

Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 1 328,5 millions \$ durant l'exercice 2001, soit 85,1 % des produits d'exploitation par rapport à 1 244,9 millions \$ ou 87,5 % des produits d'exploitation pour l'exercice 2000. La baisse du ratio des charges d'exploitation par rapport aux produits d'exploitation de l'exercice 2001 est la conséquence de frais généraux moindres aux États-Unis et en Europe résultant de l'utilisation améliorée des membres de CGI, des synergies résultant de l'intégration des acquisitions et des contrats d'impartition, de l'apport aux produits d'exploitation d'IMRglobal et d'autres sociétés acquises. De même, la participation de la Compagnie au programme de crédits d'impôt sur les salaires du gouvernement du Québec, dont la Compagnie bénéficie en raison de son emménagement prochain dans la Cité du commerce électronique à Montréal, a contribué à la réduction de ce ratio. Le total des charges d'exploitation, incluant les charges liées à la recherche, s'est établi à 1 341,0 millions \$ ou 85,9 % des produits, soit une amélioration par rapport à 88,2 % au cours de l'exercice 2000.

Bénéfice avant amortissement des immobilisations, des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme, intérêts et impôts sur les bénéfices (« BAAII »)

Le BAAII de l'exercice 2001 a été porté de 168,2 millions \$ durant l'exercice 2000 à 219,3 millions \$, soit une hausse de 30,4 %. Durant l'exercice 2001, la marge au titre du BAAII a atteint 14,1 % par rapport à 11,8 % durant le précédent exercice.

Amortissements

Durant l'exercice 2001, CGI a déclaré une dotation aux amortissements à l'égard des immobilisations totalisant 32,5 millions \$ par rapport à 26,4 millions \$ l'année précédente. Durant l'exercice 2001, l'amortissement des immobilisations a augmenté en raison de l'acquisition des immobilisations liées au contrat avec Desjardins, de même que d'autres acquisitions d'actifs appartenant à neuf sociétés acquises et à quatre coentreprises dans lesquelles CGI a pris des participations. Durant l'exercice 2000, la dotation aux amortissements à l'égard des immobilisations était moindre, attribuable en partie au fait que seules deux acquisitions ont été effectuées.

Durant l'exercice 2001, l'amortissement des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme a totalisé 23,2 millions \$ comparativement à 18,5 millions \$ pour l'exercice 2000. La proportion de l'amortissement des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme portée en réduction des produits d'exploitation a atteint 10,3 millions \$ et 3,5 millions \$ en 2001 et 2000, respectivement. L'augmentation est imputable aux coûts engagés pour la réalisation d'importants contrats d'impartition conclus notamment avec Desjardins, la Banque Laurentienne et la Sun Life. L'augmentation sur un an de cette charge reflète également les coûts d'intégration engagés à l'égard de ces nouveaux contrats d'impartition de même que la valeur attribuée aux contrats des sociétés acquises.

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement de l'écart d'acquisition (« BAI »)

Le BAI s'est établi à 163,6 millions \$ pour l'exercice 2001, en hausse de 32,7 % par rapport à un BAI de 123,3 millions \$ pour l'exercice 2000. La marge sur le BAI a atteint 10,5 % et 8,7 % durant les exercices 2001 et 2000, respectivement.

Intérêts

Les intérêts sur la dette à long terme sont passés de 3,6 millions \$ durant l'exercice 2000 à 4,2 millions \$ en 2001. Durant l'exercice 2001, les intérêts débiteurs découlaient surtout d'un emprunt effectué dans le cadre d'un important contrat d'impartition et d'une acquisition. Durant l'exercice 2000, lesdits intérêts étaient principalement liés à la dette à long terme sur un an en vue de l'acquisition de DRT.

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif avant amortissement de l'écart d'acquisition s'est chiffré à 44,5 % et à 40,5 % durant les exercices 2001 et 2000 respectivement, malgré une réduction de 2,0 % du taux d'imposition combiné fédéral et provinciaux. En 2001, la Compagnie a comptabilisé de nouvelles provisions pour moins-value portant sur les économies d'impôt découlant des pertes subies aux États-Unis et dans d'autres pays étrangers.

Bénéfice net

Le bénéfice net de l'exercice 2001 a augmenté de 12,8 % pour atteindre 62,8 millions \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) par rapport à un bénéfice net de 55,7 millions \$ (0,21 par action de base et 0,20 \$ par action dilué) durant le précédent exercice. Durant l'exercice 2001, la marge bénéficiaire nette (soit le bénéfice net par rapport aux produits d'exploitation) a été de 4,0 % comparativement à 3,9 % en 2000.

Bilans à la clôture des exercices 2002 et 2001

Vous trouverez ci-après une analyse des éléments du bilan affichant des variations importantes par rapport à l'année précédente.

À la fin de l'exercice 2002, l'actif se chiffrait à 2 300,9 millions \$ par rapport à 2 028,7 millions \$ à la fin de l'exercice 2001, soit une augmentation de 13,4 %. La plupart des éléments d'actif se sont accrus par rapport à l'an dernier, principalement les coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme, ainsi que les espèces et les quasi-espèces.

Durant l'exercice 2002, les débiteurs excédaient ceux de l'année précédente de 9,0 millions \$ en raison principalement d'une augmentation des crédits d'impôt sur les salaires remboursables relativement à la Cité du commerce électronique de 5,9 millions \$ inclus dans le solde des débiteurs. Le solde de ces crédits d'impôt à recevoir a été exclu du calcul du délai de recouvrement de la Compagnie aux fins des débiteurs et des travaux en cours. Le délai de recouvrement moyen à la fin de l'exercice 2002 se chiffrait à 50 jours, par rapport à 67 jours à la fin du précédent exercice. Dans le calcul du délai moyen de recouvrement, les produits reportés sont exclus du solde des débiteurs et des travaux en cours. La diminution sur un an du délai moyen de recouvrement reflète l'acquisition d'IMRglobal effectuée à la fin de l'exercice 2001 et pour laquelle des produits d'exploitation avaient été comptabilisés sur deux mois seulement en 2001. Si l'incidence de l'acquisition d'IMRglobal n'était pas prise en considération, le délai moyen de recouvrement de CGI à la fin de l'exercice 2001 se serait établi à 57 jours.

L'augmentation sur un an de 14,1 millions \$ des travaux en cours découle principalement des produits d'exploitation non facturés au 30 septembre 2002 pour des travaux accomplis dans le cadre de certains contrats d'impartition, mais non encore facturés conformément aux conditions des contrats.

Les immobilisations ont augmenté de 22,0 millions \$ malgré une dotation aux amortissements de 37,8 millions \$ durant l'exercice 2002. Cette hausse est principalement attribuable à un investissement visant le développement d'un nouveau logiciel interne pour CGI et à la capitalisation

des frais d'installation dans les nouveaux bureaux situés dans la Cité du commerce électronique à Montréal. Les acquisitions faites dans le cours normal des activités de la Compagnie expliquent le résiduel de la hausse.

Les coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme ont progressé de 161,3 millions \$ par rapport au 30 septembre 2001. Cette hausse résulte principalement des contrats d'impartition conclus avec Fireman's Fund et Postes Canada. Le contrat d'une durée de 10 ans conclu avec Fireman's Fund le 1^{er} octobre 2001 s'est traduit par une augmentation de 56,0 millions \$ des coûts liés aux contrats, en raison d'un incitatif accordé au client. Dans le cadre du contrat avec Postes Canada, les montants comptabilisés au titre des coûts liés aux contrats comprenaient d'abord un montant de 26,0 millions \$ que CGI a versé à Postes Canada au titre de sa quote-part de la coentreprise Innovaposte et un autre montant de 26,0 millions \$ que CGI a versé à Postes Canada à titre d'incitatif pour la création de la coentreprise et la conclusion d'un contrat d'impartition de 10 ans. En outre, au dernier trimestre de 2002, un montant de 15,7 millions \$ a été versé à titre d'incitatif dans le cadre d'un contrat d'impartition conclu avec une filiale du groupe de Postes Canada, qui a été comptabilisé avec les coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme.

L'augmentation des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme comprend également deux contrats de licence de cinq ans applicables à certains logiciels qui seront utilisés dans le cadre de la prestation de services d'impartition à des clients (32,3 millions \$). D'autres éléments ont aussi été ajoutés aux coûts liés aux contrats durant l'exercice 2002 dans le cours normal des activités, incluant les frais de développement de logiciels et les frais d'acquisition de logiciels pour offrir des services d'impartition à long terme aux clients, des ajustements aux impôts futurs liés aux contrats de la Compagnie avec Fireman's Fund et Innovaposte (25,1 millions \$) et la valeur de divers contrats obtenus dans le cadre des acquisitions. Ces ajouts aux coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme ont été contrebalancés par une dotation aux amortissements totale de 62,8 millions \$ durant l'année. L'amortissement des incitatifs compris dans les coûts liés aux contrats porté en réduction des produits d'exploitation de 2002 représentait un montant de 23,6 millions \$.

Les actifs d'impôts futurs à court et à long terme ont diminué de 5,8 millions \$ par rapport à l'année dernière, en raison principalement du solde moindre de la provision pour intégration (décrite à la note 9 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002) et des différences entre la valeur comptable et la valeur fiscale des immobilisations.

L'écart d'acquisition avait progressé de 14,9 millions \$ à la fin de l'exercice 2002. L'écart d'acquisition libellé en dollars américains, en livres sterling et en euros est converti au cours en vigueur à la fin de l'exercice. La différence de change entre le dollar canadien et ces autres devises s'est traduite par une augmentation de 2,6 millions \$ de l'écart d'acquisition entre les 30 septembre 2001 et 2002. Des ajustements ont été apportés à certains soldes de l'écart d'acquisition liés à des acquisitions faites durant l'exercice 2001 (se reporter à la note 9 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002). De plus, une diminution de 8,0 millions \$ de l'écart d'acquisition résultait de la vente des activités au Japon et en Australie. Enfin, une augmentation de 23,0 millions \$ de l'écart d'acquisition provient des acquisitions faites durant l'année.

Le total des passifs de la Compagnie se chiffrait à 521,3 millions \$. Les principaux écarts se remarquaient au titre des passifs d'impôts futurs à long terme et des créditeurs et charges à payer.

Les créditeurs et charges à payer ont diminué de 33,6 millions \$ par rapport au 30 septembre 2001, en raison principalement de l'utilisation des passifs liés à l'acquisition et à l'intégration des sociétés acquises en 2001, dont 18,3 millions \$ résultent du passif comptabilisé à la suite de l'acquisition d'IMRglobal. De même, les créditeurs et charges à payer incluaient au 30 septembre 2001 les

créditeurs d'IMRglobal pris en charge dans le cadre de l'acquisition réalisée le 27 juillet 2001 et payés après la fin de l'année.

Les produits reportés affichaient une augmentation de 20,5 % à la fin de l'exercice 2002, résultant des paiements faits par divers clients avant l'exécution des travaux.

Durant l'exercice 2002, les impôts exigibles ont augmenté de 6,1 millions \$ par rapport à des impôts sur les bénéfices à recevoir de 979 000 \$ à la fin du précédent exercice, compte tenu de la rentabilité accrue des activités de CGI au Canada par rapport à l'exercice 2001.

Les tranches à court et à long terme des passifs d'impôts futurs ont progressé de 55,3 millions \$, dont une tranche de 29,6 millions \$ provenait des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme capitalisés durant l'année. Une autre tranche de 18,4 millions \$ résultait de la différence entre la valeur fiscale et la valeur comptable des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme. Enfin, une tranche de 4,8 millions \$ était liée aux crédits d'impôt sur les salaires comptabilisés à la fin de l'exercice.

Les crédits reportés et les autres passifs à long terme ont diminué de 9,7 millions \$ en 2002 en raison des facteurs suivants : l'utilisation durant l'exercice 2002 par Desjardins et la Banque Laurentienne des réductions accordées en 2001; les ajouts aux crédits reportés aux fins des nouvelles réductions accordées dans le cadre du contrat d'impartition de Fireman's Fund de 23,7 millions \$ au premier trimestre de 2002; et des réductions accordées à une filiale de Postes Canada de l'ordre de 15,7 millions \$ au dernier trimestre de 2002. Toutefois, ces facteurs ont par la suite été neutralisés par la tranche de 6,8 millions \$ utilisée par ces clients durant l'exercice 2002. Le résiduel de l'écart au titre de cet élément porte sur la variation du taux de change américain ayant influé sur le solde en dollars américains des crédits reportés.

Les capitaux propres ont progressé de 276,5 millions \$ entre le 30 septembre 2001 et le 30 septembre 2002.

Une tranche de la hausse résulte du bénéfice net de 135,8 millions \$ constaté durant l'exercice 2002. Le solde du capital-actions a augmenté également entre ces deux dates, compte tenu de l'émission publique de 11 110 000 actions le 20 décembre 2001 en contrepartie d'un produit net de 119,5 millions \$ dont nous avons discuté précédemment sous la rubrique « Autres développements importants ».

L'écart de conversion a augmenté de 10,5 millions \$ durant l'année, reflétant les différences de change applicables aux filiales autonomes étrangères de CGI. Le cours du change du dollar canadien par rapport au dollar américain a été porté à 1,5810 au 30 septembre 2002 comparativement à 1,5712 au 30 septembre 2001. La livre sterling est passée de 2,3105 au 30 septembre 2001 à 2,4705 au 30 septembre 2002 et l'euro a été porté de 1,4497 au 30 septembre 2001 à 1,5494 au 30 septembre 2002.

Analyse de la situation financière et des flux de trésorerie

Au 30 septembre 2002, les espèces et quasi-espèces avaient progressé de 58,2 millions \$ ou de 126,5 % par rapport au 30 septembre 2001. Au 30 septembre 2000, ce solde s'établissait à 49,3 millions \$. Les principaux facteurs ayant entraîné la hausse en 2002 par rapport au 30 septembre 2001 et la baisse entre les 30 septembre 2000 et 2001 se présentent comme suit :

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2000
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	177 447	174 002	67 550
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement	92 894	(15 821)	(11 176)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(215 603)	(157 751)	(50 331)
Gain (perte) de change sur espèces libellées en devises des filiales autonomes	3 475	(3 763)	1 069
Variation nette des espèces et quasi-espèces	58 213	(3 333)	7 112

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation durant l'exercice 2002 sont semblables à ceux de l'année précédente. Le bénéfice net de la Compagnie a progressé de 116,3 % durant l'année, malgré la hausse de la dotation aux amortissements des immobilisations et des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme; mais ce résultat a été neutralisé par une utilisation accrue, par les clients des services d'impartition, des réductions qui leur ont été octroyées de 35,6 millions \$ durant la période. La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement a diminué de 40,0 millions \$ par rapport à la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2001, en raison principalement de la provision pour intégration moindre constituée dans le cadre de l'acquisition d'IMRglobal et de la hausse des travaux en cours. L'utilisation des flux de trésorerie a été neutralisée toutefois par l'augmentation des paiements anticipés des clients des services d'impartition et de la provision pour impôts exigibles, et par l'amélioration du délai moyen de recouvrement de 20 jours durant l'année. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation entre les exercices 2001 et 2000 ont augmenté de 106,5 millions \$, compte tenu de la hausse de 12,8 % du bénéfice net, de l'augmentation de la dotation aux amortissements des immobilisations et des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme, de la hausse des soldes d'impôts futurs et des écarts liés aux éléments hors caisse du fonds de roulement. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement résulte de la hausse des travaux en cours qui découle des volumes d'affaires accrus, des acquisitions d'entreprises et des contrats d'impartition importants conclus durant l'exercice 2001. Les créiteurs et charges à payer ont progressé dans le cours normal des activités. Durant l'exercice 2000, la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement reflète principalement la baisse des créiteurs et charges à payer liés aux charges d'exploitation moindres sur un an.

Au cours de l'exercice 2002, les flux de trésorerie provenant des activités de financement se sont établis à 92,9 millions \$, par rapport à un montant de 15,8 millions \$ affecté à ces activités durant le précédent exercice. L'augmentation de 108,7 millions \$ sur un an reflète deux événements majeurs. Le 20 décembre 2001, la Compagnie a émis 11 110 000 actions subalternes classe A au prix de 11,25 \$ l'action en contrepartie d'un produit net de 119,5 millions \$. Les capitaux mobilisés par suite de cette offre ont été neutralisés en partie par le remboursement d'une avance Libor de 20 millions \$US au quatrième trimestre de 2002 et par des paiements au titre de contrats de location-acquisition de la Compagnie. La levée d'options d'achat d'actions durant l'année a aussi contribué à accroître les flux de trésorerie provenant des activités de financement. En 2001, des paiements de

65,0 millions \$ ont été effectués en vue de rembourser l'encours de la dette à long terme des sociétés acquises en 2001 (principalement Star Data Systems Inc. et IMRglobal). Ce prélèvement sur le solde des flux de trésorerie de 2001 a été compensé par un produit net de 54,2 millions \$ résultant d'une émission de 6,4 millions d'actions, en raison principalement de l'exercice de droits de préemption par deux actionnaires majoritaires de la Compagnie à la suite de l'acquisition d'IMRglobal.

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont progressé de 57,9 millions \$ durant l'exercice 2002, reflétant les investissements faits au cours de l'année par suite de la conclusion d'importants contrats d'impartition (principalement Fireman's Fund et Postes Canada), y compris un montant utilisé pour le démarrage de la coentreprise Innovaposte, l'acquisition de cinq sociétés spécialisées et l'acquisition d'immobilisations (principalement pour la capitalisation des coûts d'installation dans la Cité du commerce électronique à Montréal et des frais de développement d'un logiciel interne). Des renseignements plus détaillés sur les flux de trésorerie utilisés pour acquérir des immobilisations et des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme sont contenus dans la section « Bilans à la clôture des exercices 2002 et 2001 » figurant dans les pages précédentes. Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont été contrebalancés par le produit de 10,4 millions \$ provenant de la vente des activités de la Compagnie au Japon et en Australie. De plus, la Compagnie a déboursé un montant de 20,1 millions \$ pour l'acquisition de cinq entreprises durant l'exercice 2002, comparativement à 141,0 millions \$ pour 10 acquisitions et quatre participations dans des coentreprises durant l'exercice 2001. Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement de l'exercice 2001 ont totalisé 157,8 millions \$, en hausse par rapport à 50,3 millions \$ durant l'exercice 2000. Les acquisitions d'entreprises ont atteint 86,4 millions \$ en 2001, en hausse par rapport à 18,4 millions \$ en 2000, reflétant les 10 acquisitions de la Compagnie et les quatre participations dans des coentreprises, comparativement aux deux acquisitions durant l'exercice 2000. La hausse des flux de trésorerie affectés aux coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme de l'exercice 2001 résultait des coûts engagés dans le cadre des contrats d'impartition conclus durant l'exercice 2001, y compris ceux avec Desjardins, la Banque Laurentienne, la Sun Life et GrafTech International Ltd.

Situation de trésorerie et autres sources de financement

	ENGAGEMENT TOTAL	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2002	PRÉLEVÉES AU 30 SEPTEMBRE 2002	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2001	PRÉLEVÉES AU 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$	\$
Facilité de crédit renouvelable non garantie	225 000	222 796	2 204	199 050	25 950
Marges de crédit (Banque de Montréal)	25 000	23 342	1 658	23 350	1 650
Marges de crédit (Central Credit Union de la C.-B.)	500	500	—	500	—
Autres (30 sept. 2002)	2 471	2 471	—	—	—
(30 sept. 2001)	3 250	—	—	2 350	900

CGI maintient un bilan et des flux de trésorerie solides qui, combinés à ses facilités de crédit bancaires, suffisent à appuyer sa stratégie de croissance et lui procurent un avantage concurrentiel au moment de soumissionner sur des contrats d'impartition. Si ces ressources doivent être accrues, compte tenu de besoins de financement liés à de nouveaux grands contrats d'impartition ou à des acquisitions importantes, les besoins de trésorerie additionnels de taille seraient sans doute financés au moyen de l'émission de titres d'emprunt et/ou de participation. Au 30 septembre 2002, les espèces et quasi-espèces totalisaient 104,2 millions \$ et le total des facilités de crédit disponibles s'élevait à 249,1 millions \$, par rapport à 225,3 millions \$ à la même date en 2001. Étant donné qu'une avance Libor de 20 millions \$US a été remboursée durant le dernier trimestre de l'exercice 2002, le

financement disponible en vertu de la facilité de crédit renouvelable non garantie et des marges de crédit disponibles auprès de la Banque de Montréal a augmenté par rapport au 30 septembre 2001.

La facilité de crédit bancaire est assortie de certaines dispositions obligeant la Compagnie à maintenir divers ratios financiers. Aux 30 septembre 2002 et 2001, la Compagnie respectait ces ratios.

Aux termes d'une nouvelle facilité de crédit obtenue après la fin de l'exercice, la Compagnie a accès à une facilité de crédit renouvelable de 150 millions \$ pour ses besoins d'exploitation et de fonds de roulement et à une facilité de crédit renouvelable de trois ans de 265 millions \$ pour le financement des acquisitions et des contrats d'impartition. La Compagnie a également accès à une facilité d'exploitation non engagée de 25 millions \$ aux fins de gestion de la trésorerie. La facilité de crédit renouvelable de 150 millions \$ peut être renouvelée, au gré des prêteurs, annuellement pour une année supplémentaire ou, au gré de la Compagnie, peut être convertie en prêt à terme d'une durée de deux ans pour le solde dû.

Engagements

TYPES D'ENGAGEMENT	MONTANT MINIMAL TOTAL DES PAIEMENTS DE LOCATION JUSQU'EN 2007
(en milliers de dollars canadiens)	\$
Contrats de location-exploitation	
Location de surfaces de bureau	742 466
Matériel informatique	93 511
Ententes de service à long terme	57 110

Comme il est indiqué dans le tableau ci-dessus, CGI s'est engagée aux termes de contrats de location-exploitation ayant diverses dates d'expiration et visant principalement la location de locaux et de matériel informatique utilisé dans le cadre de contrats d'impartition et d'ententes de service à long terme totalisant 893,1 millions \$. Ce montant total se répartit comme suit : location de surfaces de bureau—742,5 millions \$; matériel informatique—93,5 millions \$ et ententes de service à long terme—57,1 millions \$. La hausse des contrats par rapport aux engagements au 30 septembre 2001 reflète le contrat de location de 20 ans conclu entre CGI et la Cité du commerce électronique à Montréal. Cet engagement s'établit à 472,1 millions \$. Dans le cadre de sa relocalisation dans la Cité du commerce électronique, CGI bénéficie, depuis le 11 mai 2000, de crédits d'impôt provinciaux sur les salaires qui sont déduits des coûts des services et frais de vente et d'administration depuis cette date. La Compagnie bénéficiera de ces crédits d'impôt, représentant un montant maximal annuel de 12 500 \$ pour chaque employé admissible relocalisé dans la Cité du commerce électronique d'ici l'exercice 2010 inclusivement. D'autres détails figurent à la note 3 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002.

Les contrats portant sur du matériel informatique sont liés au matériel loué auprès de fabricants ou d'institutions financières dans le cours normal des activités. Plus particulièrement à l'égard des contrats d'impartition, les clients conviennent de reprendre le matériel informatique advenant la résiliation hâtive de contrats.

Principales conventions comptables

Constatation des produits

La Compagnie offre deux vastes gammes de services : des services d'impartition (gestion de fonctions informatiques et d'affaires) et de consultation en TI (intégration de systèmes et services-conseils). Les produits de la Compagnie sont principalement issus des services d'impartition.

Les produits issus des contrats d'impartition sont reconnus en fonction des services fournis ou de l'information traitée au cours de l'exercice, conformément aux modalités du contrat et aux taux de facturation convenus appliqués aux paramètres des services utilisés. Dans certains cas, la Compagnie facture ses services aux clients avant de fournir lesdits services, entraînant un produit reporté présenté comme passif à court terme dans les états financiers consolidés. Les remboursements, y compris ceux relatifs aux frais de déplacement et autres dépenses semblables, ainsi que d'autres frais de tiers, tels que les frais de revente de matériel et de logiciels, sont compris dans les produits, et les charges correspondantes sont incluses dans les coûts des services.

Pour ce qui est des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur l'ampleur des efforts consacrés, les produits sont constatés au fur et à mesure que les services sont rendus. Pour les contrats fondés sur les coûts, les produits sont constatés au fur et à mesure que les coûts remboursables sont engagés. Ces types de contrats sont généralement conclus avec des clients dans un contexte de services-conseils en TI.

Les produits tirés des contrats à prix fixe sont comptabilisés selon la méthode de constatation au prorata des services rendus, qui reflète l'étendue du travail effectué. Ce type de contrat est généralement conclu pour des services d'intégration de systèmes. La direction estime l'avancement des travaux en se reportant aux mesures de rendement qui peuvent être déterminées au prix d'un effort raisonnable et directement reliées aux activités indispensables à l'exécution du contrat. La direction mesure le rendement en se basant principalement sur les heures de travail investies dans le contrat sur l'ensemble des heures de travail prévues pour l'exécution complète du contrat. La Compagnie utilise cette méthode de constatation des produits parce qu'il est possible d'estimer de manière raisonnable les coûts et les produits du contrat prévus en se basant sur les pratiques commerciales, les méthodes et l'expérience de la Compagnie. Cette méthode nécessite des estimations des coûts et des profits sur toute la durée du contrat. La direction révisé régulièrement les estimations sous-jacentes de rentabilité du projet; les révisions des estimations se reflètent dans l'état des résultats de l'exercice au cours duquel les faits à l'origine de la révision deviennent connus. Les provisions pour pertes estimatives, s'il y a lieu, sont constatées dans l'exercice au cours duquel la perte est déterminée. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs du contrat sur le total des produits estimatifs du contrat.

La Compagnie vend parfois des licences d'utilisation de logiciels. Les produits tirés de la vente de licences de logiciels sont constatés lorsque le logiciel a été livré au client, qu'aucune obligation importante à titre de fournisseur ne subsiste et que le recouvrement des honoraires convenus est probable. Lorsque les ententes de vente de licences incluent plusieurs composantes, les produits tirés de la vente des licences d'utilisation sont constatés selon cette même méthode, pourvu que les services rendus n'incluent pas d'adaptation sur mesure importante du produit original. Dans de tels cas, les produits sont constatés sur la période de prestation des services en question. Les produits tirés de l'entretien de logiciels et des ententes de soutien sont constatés selon la méthode linéaire sur la durée des ententes respectives.

Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme

Les coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme comprennent principalement les coûts liés à des contrats, les coûts liés à des logiciels acquis et développés ainsi que les coûts de licences d'utilisation de logiciels.

Les coûts liés à des contrats sont engagés dans le cadre de contrats de gestion des TI d'une durée de deux à 10 ans. Ces actifs sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode linéaire sur la durée des contrats respectifs. Les coûts liés à des contrats comprennent principalement les éléments suivants :

- a) Les incitatifs accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition à long terme. Il arrive que des incitatifs soient accordés sous la forme de paiements en espèces, d'émission d'instruments de capitaux propres ou de réductions accordées principalement sur une période de transition négociée dans au contrat. Dans le cas d'incitatifs prenant la forme d'une émission d'instruments de capitaux propres, le coût est mesuré à la juste valeur estimative des instruments de capitaux propres émis. Pour les incitatifs prenant la forme de réductions, le coût est mesuré à la valeur des engagements financiers accordés et un crédit reporté correspondant est enregistré. À mesure que les services sont rendus au client, le crédit reporté fait l'objet d'une contre-passation à l'état des résultats et est constaté aux produits. L'amortissement des incitatifs est présenté comme une réduction des produits;
- b) La juste valeur estimative des contrats d'impartition à long terme et/ou des listes de clients acquises au moment d'acquisitions d'entreprises. La juste valeur estimative est déterminée au cours du processus de répartition du prix d'achat dans le cadre d'acquisitions d'entreprises; et,
- c) Les coûts de transition engagés au cours de la période transitoire dans le cadre des contrats d'impartition à long terme.

Les coûts liés à des logiciels acquis et développés comprennent les logiciels spécifiquement développés ou acquis afin de fournir des contrats d'impartition à long terme à des clients ou à des groupes de clients. Les frais engagés pour le développement de logiciels sont capitalisés uniquement une fois que la faisabilité technique en est établie. Les coûts des logiciels acquis et développés sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative respective.

Les coûts des licences d'utilisation de logiciels ont trait aux licences acquises pour les besoins de certains contrats d'impartition à long terme. Les licences d'utilisation de logiciels sont comptabilisées au coût et amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur les durées respectives de leurs contrats, leur durée de vie utile estimative ou sur leur utilisation.

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'acquisition sur la juste valeur des actifs nets des entités acquises à la date d'acquisition. Le 1^{er} octobre 2001, la Compagnie a adopté prospectivement les nouvelles recommandations de l'ICCA, figurant aux chapitres 1581, *Regroupements d'entreprises*, et 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. Par conséquent, la Compagnie a mis fin à l'amortissement de l'écart d'acquisition à compter du 1^{er} octobre 2001. Avant le 1^{er} octobre 2001, l'écart d'acquisition était amorti selon la méthode linéaire sur sa durée de vie utile prévue, soit 20 ans. Dans le cas des regroupements d'entreprises effectués après le 30 juin 2001, la Compagnie n'a pas amorti l'écart d'acquisition conformément aux dispositions transitoires du chapitre 1581.

L'écart d'acquisition est soumis annuellement, voire plus fréquemment en cas d'indice de dépréciation, au test de dépréciation lié à la juste valeur de chaque unité d'exploitation à laquelle l'écart d'acquisition se rapporte et à la valeur d'autres actifs de l'unité d'exploitation concernée. Une charge de dépréciation est comptabilisée pour tout écart d'acquisition jugé avoir subi une perte de valeur.

Au cours du deuxième trimestre terminé le 31 mars 2002, la Compagnie a terminé le test de dépréciation transitoire et est parvenue à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition ne devait être enregistrée. La Compagnie a l'intention d'effectuer son examen annuel des écarts d'acquisition le 30 septembre de chaque année. En se basant sur le test de

dépréciation effectué le 30 septembre 2002, la Compagnie est arrivée à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire.

Crédits reportés

Les crédits reportés comprennent essentiellement la tranche non utilisée des réductions qu'a consenties la Compagnie à ses clients en vertu des conditions de certains contrats d'impartition à long terme (se reporter à la rubrique *Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme*, figurant plus haut).

Régime de rémunération à base d'actions

La Compagnie offre un régime de rémunération à base d'actions, décrit à la note 7 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002. Aucune charge au titre de la rémunération n'est constatée pour ce régime lorsque des options d'achat d'actions sont octroyées aux employés et aux administrateurs. Toute contrepartie versée par les employés et administrateurs au moment de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

Le 1^{er} avril 2002, la Compagnie a adopté par anticipation les recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*. Ce chapitre définit des normes de constatation, de mesure et de présentation applicables aux rémunérations à base d'actions offertes en contrepartie de biens ou de services, et exige l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les attributions aux non-salariés et les attributions directes d'actions aux employés. Il encourage, mais n'exige pas, l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Ce chapitre exige également la présentation d'informations pro forma liées au bénéfice net et au bénéfice par action, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été utilisée. La Compagnie a choisi de ne pas utiliser la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Les données pro forma sont présentées à la note 7 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002.

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 ses perspectives d'avenir :

Concurrence pour l'obtention des contrats – CGI gère toutes les dimensions de ses affaires de façon disciplinée. Une part croissante de ses méthodes est codifiée sous la forme de processus 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 d'impartition de services en TI et en gestion des processus d'affaires, 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 une période de six à 18 mois en moyenne, certains pouvant atteindre 24 mois.

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 la fusion avec la société américaine IMRglobal en juillet 2001, les services d'intégration de systèmes et services-conseils représentent une portion accrue du chiffre d'affaires de CGI (relativement aux services d'impartition), ce qui pourrait entraîner des fluctuations trimestrielles plus prononcées en ce qui a trait aux produits d'exploitation. CGI a toutefois entrepris de développer les capacités de ses opérations américaines afin de pouvoir fournir des services complets d'impartition des 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 pour du 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 un 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 des sociétés acquises et des activités qui lui sont confiées en impartition. À la fin de l'exercice 2002, la grande majorité des activités 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'entreprise – 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. Veuillez vous reporter à la note 13 des états financiers consolidés du rapport annuel 2002.

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.

Le vaste bassin de clients de la Compagnie atténue le risque de crédit associé à la concentration des créances clients – Une portion substantielle de ses revenus provient néanmoins des filiales et sociétés affiliées de l'un de ses actionnaires, notamment BCE Inc. La direction estime que la Compagnie n'est pas exposée à un risque important de crédit. Active à l'échelle internationale, la Compagnie fait face au risque de marché lié aux fluctuations des taux de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de sa stratégie d'opérations de couverture, elle ne participe pas au marché des instruments financiers dérivés.

4.2.2 Exercice 2001

NOTA : Veuillez prendre note qu'au cours de l'exercice 2002, CGI a modifié certains postes de ses états financiers pour les exercices 1998 à 2002 inclusivement. La section qui suit ne reflète pas ces changements. Cependant, les états financiers contenus dans le rapport annuel 2002 de la Compagnie reflètent ces changements.

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 2001 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^{er} 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.

Le 4 octobre 2000, CGI a acquis C.U. Processing Inc. («CUP»), une société de Détroit qui fournit des systèmes de gestion de l'information aux coopératives d'épargne et de crédit, surtout aux États-Unis. Au moment de l'acquisition, CUP comptait environ 160 professionnels et avait enregistré un chiffre d'affaires de plus de 35,0 millions \$ pendant son dernier exercice financier. CGI a acquis CUP en

contrepartie d'une somme de 38,5 millions \$ en espèces. Un écart d'acquisition de 41,6 millions \$ a été inscrit à la suite de cette transaction.

Le 27 novembre 2000, CGI a acquis 49,0 % des actions ordinaires d'AGTI Services Conseils Inc. («AGTI»), une firme montréalaise de services-conseils en TI qui compte plus de 225 conseillers d'expérience et produit des revenus annuels d'environ 27 millions \$. Cette transaction a été réalisée en contrepartie d'une somme de 24,9 millions \$ en espèces. L'écart d'acquisition qui en a résulté s'est établi à 14,6 millions \$.

Le 12 décembre 2000, CGI a complété l'acquisition de la société torontoise de consultation et de développement de logiciels RSI Realtime Consulting Inc. («RSI»), spécialisée dans l'implantation de systèmes SAP. Au moment de la transaction, RSI employait 45 personnes et réalisait un chiffre d'affaires annuel de 6,0 millions \$. CGI a effectué cette acquisition en contrepartie d'une somme de 2,6 millions \$ en espèces et en actions. L'écart d'acquisition découlant de la transaction a totalisé 3,1 millions \$.

Le 4 janvier 2001, CGI a conclu 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, la société employait 45 personnes et ses revenus annuels s'établissaient à 6,4 millions \$. CGI a acquis CDL en contrepartie d'espèces et d'actions d'une valeur de 4,9 millions \$. Dans le cadre de cette transaction, CGI a inscrit un écart d'acquisition de 4,0 millions \$.

Le 9 janvier 2001, CGI a acquis toutes les actions ordinaires en circulation de Star Data Systems Inc. («Star Data»). Au moment de la transaction, cette société canadienne produisait un chiffre d'affaires annuel de près de 80 millions \$ 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 services d'information financière et les solutions de gestion du patrimoine. La transaction s'est conclue à raison de 0,737 action subalterne classe A de CGI pour chaque action ordinaire de Star Data. En conséquence de cette transaction, CGI a émis 13,5 millions d'actions subalternes classe A et a inscrit un écart d'acquisition de 73,1 millions \$.

Le 12 janvier 2001, CGI a porté de 35,0% à 49,0 % 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 subalternes classe A et inscrit un écart d'acquisition totalisant 2,8 millions \$. Le 1er 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 \$ sur cinq ans. CGI a acquis un intérêt de 49,9 % dans Nter, en contrepartie d'un paiement en espèces de 5,0 millions \$. Elle a inscrit un écart d'acquisition de 2,5 millions \$ dans le cadre de cette transaction.

Le 1er mai 2001, CGI a signé une alliance stratégique de 10 ans, d'une valeur estimée de 1,2 milliard \$, avec la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, 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 Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, associés au traitement des données et à la gestion des opérations micro-informatiques du Mouvement des caisses 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.

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 \$, plus des redevances qui seront versées plus tard. L'écart d'acquisition résultant de cette transaction s'est chiffré à 2,1 millions \$.

Le 1er juillet 2001, CGI a acquis Larochelle Gratton, une firme québécoise de services-conseils en TI, au prix de 4,7 millions \$ en espèces et de 516 352 actions subalternes classe A de CGI. Au moment de l'acquisition, l'entreprise comptait 200 employés et son chiffre d'affaires annuel totalisait 18,0 millions \$. Un écart d'acquisition de 7,8 millions \$ a été inscrit dans le contexte de cette transaction.

Le 27 juillet 2001, CGI a complété sa fusion avec IMRglobal Corp. (« IMRglobal »), après avoir obtenu l'approbation de la majorité des actionnaires d'IMRglobal. En vertu de cette transaction, CGI a acquis toutes les actions ordinaires en circulation d'IMRglobal, à raison de 1,5974 action subalterne classe A de CGI pour chaque action ordinaire d'IMRglobal. CGI a émis 70,8 millions d'actions subalternes classe A et 8,4 millions d'options d'achat d'actions subalternes classe A, représentant une valeur totale de 552,8 millions \$. Les éléments hors caisse du fonds de roulement acquis comprenaient des frais d'acquisition et d'intégration de 68,0 millions \$ 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 \$ qui ne sera pas amorti, conformément aux nouvelles normes comptables qui ont pris effet le 1er juillet 2001.

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

Le 27 août 2001, CGI a signé une entente de coentreprise 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 \$ pour y acquérir un intérêt de 51,0 %, et a inscrit la même somme à titre d'écart d'acquisition.

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

Grands contrats

Le 4 janvier 2001, CGI a signé un contrat d'impartition d'une valeur de plus de 119 millions \$ 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 \$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 \$. 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.

Le 1^{er} octobre 2001, CGI a conclu une alliance stratégique de 10 ans, d'une valeur de 380 millions \$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^{er} 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 \$ (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 \$US, qui a pris effet le 1^{er} 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 \$ et 35 millions \$, 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 \$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 \$, comparativement à 1,44 milliard \$ pour l'exercice 2000 et à 1,41 milliard \$ 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 \$, soit une hausse par rapport à 171,7 millions \$ en 2000 et à 214,3 millions \$ 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 \$ (0,30 \$ par action de base et dilué), alors qu'il s'élevait à 73,5 millions \$ (0,27 \$ par action de base et dilué) en 2000 et à 99,9 millions \$ (0,37 \$ par action de base et dilué) en 1999. Le bénéfice net de l'exercice 2001 a totalisé 62,8 millions \$ (0,21 \$ par action de base et dilué), comparativement à 55,7 millions \$ (0,21 \$ par action de base et 0,20 \$ par action dilué) en 2000 et à 83,8 millions \$ (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 \$, comparativement à 320,1 millions \$ 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 \$, alors qu'il était de 24,8 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2000. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition a totalisé 27,2 millions \$ (0,08 \$ par action de base et dilué), par rapport à 7,1 millions \$ (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 \$ (0,06 \$ par action de base et dilué), relativement à 2,4 millions \$ (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 demeurerait solide au 30 septembre 2001. La Compagnie détenait des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 46 millions \$ et ses capitaux propres s'élevaient à 1,48 milliard \$. Sa

dette à long terme de 40,3 millions \$ 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 \$. Ils avaient peu évolué pendant l'exercice 2000, s'établissant à 1 436 millions \$, alors qu'ils s'étaient accrus de 90,2 % pour totaliser 1 409,5 millions \$ 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 \$ 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 \$ 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^{er} 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 \$ 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^{er} 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 \$ (84,7 % des produits d'exploitation) pendant l'exercice 2001, comparativement à 1 254,4 millions \$ (87,3 % des produits d'exploitation) en 2000 et à 1 185,6 millions \$ (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 \$ pendant l'exercice 2001, comparativement à 10 millions \$ 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 \$. 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 \$ pour l'exercice 2001, comparativement à 171,7 millions \$ en 2000 et à 214,3 millions \$ en 1999. Pendant l'exercice 2001, la Compagnie a inscrit des dépenses d'amortissement des immobilisations de 32,5 millions \$, par rapport à 26,4 millions \$ et 27,4 millions \$ 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 \$, soit une hausse par rapport aux dépenses de 22 millions \$ et de 20,9 millions \$ 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 \$ pour l'exercice 2001, comparativement à 3,6 millions \$ un an plus tôt et à 1,4 million \$ 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 \$ pendant l'exercice 2001, par rapport à 3,9 millions \$ en 2000 et à 5,3 millions \$ 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 \$ (0,30 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2001, alors qu'il totalisait 73,5 millions \$ (0,27 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2000 et 99,9 millions \$ (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 \$ pour l'exercice 1999 à 17,9 millions \$ en 2000 et à 27,1 millions \$ 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^{er} 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 du rapport annuel 2001. 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^{er} octobre 2001, CGI ne comptabilisera plus l'amortissement de l'écart d'acquisition.

Bénéfice net

Le bénéfice net a totalisé 62,8 millions \$ (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 \$ 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 \$ 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 du rapport annuel 2001, 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 du rapport annuel 2001.

Le 1^{er} 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 du rapport annuel 2001).

Calculé en fonction des principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») des États-Unis, le bénéfice net s'est établi à 46,2 millions \$ (0,15 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2001, à 53,9 millions \$ (0,20 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2000 et à 86,1 millions \$ (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 \$ 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 \$.

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 \$ (0,65 \$ par action de base) pour l'exercice 2001, comparativement à 126,3 millions \$ (0,47 \$ par action de base) en 2000, et à 162 millions \$ (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 \$, 67,6 millions \$ et 76,5 millions \$, 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 \$ (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 du rapport annuel 2001, 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 créiteurs 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 créiteurs 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 \$ pendant l'exercice 2001, comparativement à 11,2 millions \$ en 2000; pour l'exercice 1999, on avait enregistré des flux de trésorerie provenant des activités de financement de 41,5 millions \$. Au cours de l'exercice 2001, la Compagnie a utilisé des liquidités pour réduire de 65 millions \$ 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 \$ 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 \$ pendant l'exercice 2001, comparativement à 10,9 millions \$ 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 \$ pendant l'exercice 2001, en hausse par rapport aux 50,3 millions \$ de l'exercice 2000. Les acquisitions d'entreprises ont totalisé 86,4 millions \$ 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 \$ 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 \$ pendant l'exercice 2001, comparativement à 18,1 millions \$ 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 \$ pour l'exercice 2001, comparativement à une augmentation nette de 7,1 millions \$ en 2000 et à une diminution nette de 79,2 millions \$ en 1999.

Modifications des normes comptables

A compter du 1^{er} 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^{er} 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 du rapport annuel 2001.

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 \$, comparativement à 928,6 millions \$ 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 \$ (ou 181,6 %) pour atteindre 1 114,8 millions \$, par rapport à 395,9 millions \$ 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 \$) 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 \$ au 30 septembre 2000 à 123,4 millions \$ 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 \$ 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 \$ au 30 septembre 2001, en hausse de 121,3 % par rapport à la somme de 142,8 millions \$ 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 \$ ont découlé de la fusion avec IMRglobal.

Les produits reportés totalisaient 85,2 millions \$ au 30 septembre 2001, comparativement à 33,2 millions \$ 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 \$ le 30 septembre 2001, soit une baisse de 7,1 % par rapport à la dette à long terme de 43,4 millions \$ enregistrée un an plus tôt. Cette baisse provient du remboursement net de 5 millions \$ 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.

Perspectives

CGI prévoit réaliser une croissance soutenue pendant l'exercice 2002. Elle poursuivra sa stratégie de développement fondée 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 à optimiser son modèle distinctif de prestation des 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 comprennent 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 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.

4.2.3 Exercice 2000

NOTA : Veuillez prendre note qu'au cours de l'exercice 2002, CGI a modifié certains postes de ses états financiers pour les exercices 1998 à 2002 inclusivement. La section qui suit ne reflète pas ces changements. Cependant, les états financiers contenus dans le rapport annuel 2002 de la Compagnie reflètent ces changements.

Organisation globale

CGI, dont le siège social est situé à Montréal, regroupe trois unités d'affaires stratégiques, structurées sur la base de ses marchés géographiques : le Canada, les États-Unis et l'International. CGI offre des services complets en technologies de l'information (TI) à cinq secteurs économiques : les télécommunications, les services financiers, le secteur manufacturier/distribution/détail, les gouvernements et les services publics. Environ 62 % des produits d'exploitation annuels de la Compagnie proviennent de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) ; 23 % émanent de l'intégration de systèmes et 15 % résultent des services-conseils. Approximativement 75 % des revenus d'impartition de CGI sont liés à des contrats de services à forte valeur ajoutée de

niveaux 2 et 3, et 25% à des contrats de niveau 1 (voir les définitions des niveaux à l'intérieur de la couverture du rapport annuel 2000).

CGI regroupe près de 10 000 professionnels. Elle fournit des services complets et des solutions en TI à environ 2 500 clients au Canada, aux États-Unis et dans plus de 20 autres pays. Elle offre des services de gestion d'installations d'un océan à l'autre au Canada, dans ses quatre centres ultramodernes de traitement des données. Aux États-Unis, dans le cadre d'une entente, elle s'est également assurée l'accès à un centre de traitement des données à Andover, au Massachusetts.

Acquisitions

Depuis la fin de l'exercice 1999, CGI a réalisé trois acquisitions qui lui ont procuré de nouvelles compétences en TI ainsi qu'une pénétration accrue des marchés canadien et américain.

Le 26 octobre 1999, CGI a acquis MCM Technology Inc. («MCM»). Cette société du Nouveau-Brunswick est réputée pour son savoir-faire de pointe dans le domaine du développement axé sur les composants. Au moment de la conclusion de l'acquisition, MCM avait des revenus annuels d'environ 10 millions \$; elle comptait 85 employés regroupés dans deux bureaux au Canada. CGI a acquis toutes les actions en circulation de MCM en contrepartie d'une somme de 9,3 millions \$, dont 8,9 millions \$ représentaient l'écart d'acquisition.

Le 1^{er} septembre 2000, CGI a acquis APG Solutions & Technologies inc. («APG»), une firme montréalaise de services-conseils en TI spécialisée dans l'implantation de systèmes de gestion intégrés (ERP), l'évolution des applications, ainsi que l'entretien et l'évolution de systèmes, surtout pour les secteurs des télécommunications et des services financiers. Cette transaction aura pour effet d'accroître la masse critique de CGI dans ces secteurs. Au moment de la conclusion de l'acquisition, le chiffre d'affaires annuel d'APG s'élevait à près de 80 millions \$; ses 750 employés œuvraient à partir de sept bureaux, situés majoritairement au Canada. CGI a acquis toutes les actions en circulation d'APG en contrepartie d'une somme de 60,0 millions \$. L'écart d'acquisition s'établit à 64,3 millions \$, tel que décrit dans la note 9 des états financiers consolidés.

Après la fin de l'exercice, le 4 octobre 2000, CGI a acquis C.U. Processing Inc., une société de Détroit qui fournit des systèmes de gestion de l'information aux coopératives d'épargne et de crédit, surtout aux États-Unis. Au terme de cette transaction, CGI sert cinq millions de membres de coopératives d'épargne et de crédit, répartis également entre les États-Unis et le Canada. Au moment de la conclusion de l'acquisition, les revenus annuels de C.U. Processing atteignaient 35 millions \$; elle comptait 160 professionnels ainsi que 14 bureaux aux États-Unis et un bureau à Toronto. CGI a acquis C.U. Processing en contrepartie d'une somme de 37 millions \$.

Grands contrats

En octobre 1999, CGI a conclu une entente avec Portugal Telecom, IBM et Case, créant un partenariat sur 10 ans dans le domaine des systèmes et des technologies de l'information. Les systèmes d'information et les fonctions de traitement des données du groupe Portugal Telecom ont été confiés à une nouvelle société (PT—systèmes d'information—«PT-SI »), détenue par Portugal Telecom (51 %), par le consortium CGI et Case (44 %) et par IBM (5%). Le consortium CGI et Case prend en charge la gestion des fonctions en TI de PT-SI, y compris la gestion et le soutien des applications. PT-SI a amorcé ses activités le 15 janvier 2000.

En avril 2000, la société d'assurances The Co-operators General Insurance a renouvelé son contrat de services en TI avec CGI, signé initialement en 1997. Dans le cadre du nouveau contrat de cinq ans,

renouvelable, Co-operators s'est engagée à acquérir de CGI des services en TI d'une valeur d'au moins 100 millions \$.

Après la fin de l'exercice, le 24 octobre 2000, CGI et le Mouvement Desjardins ont annoncé une alliance stratégique d'une durée de 10 ans et d'une valeur de plus de 1 milliard \$. En vertu de cette entente, qui devrait être conclue d'ici mai 2001, CGI assumera la gestion des opérations de traitement informatique du groupe financier et intégrera les 550 employés de Desjardins affectés à ce secteur d'activité. Desjardins conservera le contrôle de ses orientations technologiques.

Changement organisationnel

Tel que décrit dans la note 11 des états financiers consolidés, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2000, la Compagnie a annoncé des changements à sa structure organisationnelle. Les six unités d'affaires stratégiques («UAS») de la Compagnie, structurées sur une base géographique, sauf dans le cas de l'unité Télécommunications, ont été regroupées en trois UAS : Canada, États-Unis et International. Chaque UAS est évaluée principalement en fonction des éléments suivants : produits, bénéfice d'exploitation et contribution nette (la contribution nette correspond au bénéfice avant intérêts, impôts, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition) par le cadre supérieur approprié relevant directement du chef de la direction.

Initiatives stratégiques visant la croissance

Les principaux déterminants de la croissance, pour CGI, sont les grands contrats d'impartition et les acquisitions. En 1999, un grand nombre d'entreprises ont investi des sommes substantielles dans les services en TI pour rendre leurs systèmes conformes à l'an 2000 ou remplacer complètement leurs systèmes avant le début du nouveau millénaire. En raison de ce niveau exceptionnellement élevé de dépenses, plusieurs clients ont réduit leurs investissements en TI en 2000. En outre, vers la fin de 1999, un certain nombre de clients ont reporté leurs décisions relatives à de grands contrats d'impartition, pour se concentrer sur le passage à l'an 2000.

Au cours du deuxième semestre de l'exercice 2000, les unités d'affaires de CGI ont été invitées à identifier des cibles d'acquisition et des contrats potentiels de moindre envergure (moins de 100 millions \$). Au niveau du siège social, la Compagnie continue à privilégier les grands contrats et acquisitions. Aux États-Unis, CGI vise principalement : d'une part, à acquérir des sociétés d'intégration de systèmes pour lui permettre d'augmenter sa masse critique et d'élargir ses compétences ; d'autre part, à se doter de l'infrastructure de centre de traitement des données nécessaire pour soumissionner sur les contrats d'impartition majeurs (en acquérant des entreprises d'impartition ou des contrats d'impartition).

Durant l'exercice 2000, CGI s'est engagée à investir dans le domaine des affaires électroniques afin de parfaire ses compétences liées aux services et solutions Web. Ce programme met notamment l'accent sur l'établissement de centres d'expertise en affaires électroniques et sur la formation des membres.

Au cours de l'exercice 2000, CGI a annoncé sa participation au programme du gouvernement du Québec visant la mise en place d'une Cité du commerce électronique et d'un pôle de développement des affaires électroniques. Dans le cadre de ce programme, CGI recevra des crédits d'impôts provinciaux. À cet effet, le ministère des Finances (Québec) a octroyé à la Compagnie des crédits d'impôts remboursables sur les salaires, calculés au taux de 25 % sur les salaires versés au Québec pour un maximum de 10 000 \$ par année pour chaque employé admissible. La période couverte par l'entente varie de cinq à 10 ans et est conditionnelle à ce que la Compagnie se relocalise dans le complexe de la Cité du commerce électronique.

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 \$, comparativement à 1,41 milliard \$ pour l'exercice 1999.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de l'exercice 2000 a totalisé 171,7 millions \$, par rapport à 214,3 millions \$ en 1999. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de l'exercice 2000 a été de 73,5 millions \$ (0,27 \$ par action de base et dilué), alors qu'il s'était situé à 99,9 millions \$ (0,37 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice précédent. Le bénéfice net s'est chiffré à 55,7 millions \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2000, comparativement à 83,8 millions \$ (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 \$, comparativement à 394 millions \$ pendant la même période de l'exercice précédent. Le BAIIA s'est élevé à 24,8 millions \$, alors qu'il était de 56,5 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 1999. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition a totalisé à 7,1 millions \$ (0,03 \$ par action), par rapport à 27,3 millions \$ (0,10 \$ par action) l'année précédente. Le bénéfice net s'est chiffré à 2,4 millions \$ (0,01 \$ par action de base et dilué), relativement à 22,6 millions \$ (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 \$ et ses capitaux propres s'élevaient à 677,3 millions \$. Sa dette à long terme de 43,4 millions \$ 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 \$; ils avaient augmenté de 90 % pour atteindre 1 409,5 millions \$ durant l'exercice 1999, et de 219 % pour se situer à 741 millions \$ 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^{er} mai 1999 avec Bell Mobilité et de l'acquisition de DRT, le 1^{er} 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 \$, 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^{er} janvier 1999, du contrat d'une valeur de 750 millions \$ sur 10 ans avec Bell Mobilité qui a pris effet le 1^{er} mai 1999, et de l'acquisition de DRT, le 1^{er} 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 \$ (87,3 % des produits d'exploitation) pendant l'exercice 2000, comparativement à 1 185,6 millions \$ (84,1 % des produits d'exploitation) en 1999 et à 633,6 millions \$ (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 \$ pendant l'exercice 2000, comparativement à 9,6 millions \$ en 1999 et à 6 millions \$ en 1998. Pendant l'exercice, la Compagnie s'est engagée à investir 50 millions \$ 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 \$; en 1999, il s'était accru de 111,4 % pour atteindre 214,3 millions \$, comparativement à 101,4 millions \$ 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 \$ en 1999 à 48,4 millions \$ pour l'exercice 2000, alors qu'il se situait à 30,3 millions \$ 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 \$ pour l'exercice 2000, comparativement à 1,4 million \$ l'année précédente et 0,8 million \$ 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 \$ pendant l'exercice 2000, par rapport à 5,3 millions \$ en 1999 et à 2 millions \$ 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^{er} 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 \$ (0,27 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 2000, alors qu'il était de 99,9 millions \$ (0,37 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1999 et de 43,2 millions \$ (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 \$ pendant l'exercice 1998 à 16,1 millions \$ en 1999 et à 17,9 millions \$ 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 \$ (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 \$ ou 0,31 \$ par action de base et dilué), mais une amélioration par rapport à l'exercice 1998 (34,8 millions \$ 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 \$ (0,20 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 2000, à 86,1 millions \$ (0,32 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1999 et à 32,8 millions \$ (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 \$ 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 \$.

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation se sont élevés à 126,3 millions \$ (0,47 \$ par action) pendant l'exercice 2000, comparativement à 162 millions \$ (0,60 \$ par action) en 1999, et à 74 millions \$ (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 \$, 76,5 millions \$, et 150,4 millions \$ 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 créiteurs 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 \$ pendant l'exercice 2000, comparativement à des liquidités nettes provenant des activités de financement de 41,5 millions \$ en 1999 et de 22,4 millions \$ 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 \$; 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 \$, après l'avoir réduite de 25,3 millions \$ 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 \$ pendant l'exercice 2000, comparativement à 5 millions \$ et à 47,7 millions \$ 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 \$ pendant l'exercice 2000, à 196,5 millions \$ en 1999 et à 37,8 millions \$ 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 \$ pour l'exercice 2000, comparativement à une diminution nette de 79,2 millions \$ en 1999 et à une augmentation nette de 136,2 millions \$ en 1998.

Modifications comptables

Le 1^{er} 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 \$, comparativement à 866,5 millions \$ 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 l'écart d'acquisition provient de l'acquisition de MCM et d'APG. La hausse de 31,5 millions \$ 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 \$, par rapport à 97,6 millions \$ à la fin de l'exercice 1999. Au 30 septembre 2000, CGI détenait des espèces et quasi-espèces de 49,3 millions \$, comparativement à 42,2 millions \$ 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 \$ à la fin de l'exercice 2000 et de 59,8 millions \$ 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 \$ liée à

des contrats de location-acquisition. La Compagnie a réduit sa dette à long terme au cours de l'exercice 2000.

Risques et incertitudes

La direction de CGI est optimiste 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 livrant 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 cinq secteurs qu'elle cible, ce qui améliore sa position concurrentielle. Grâce à sa masse critique accrue et à son éventail complet de services, CGI possède l'envergure requise pour soumissionner sur les grands contrats de services en TI.

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 ; exceptionnellement, pendant l'exercice 2000, la durée moyenne du cycle a été encore plus élevée, les entreprises ayant reporté leurs décisions pendant et après la période de conversion à l'an 2000.

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 de choix 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. CGI a mis en place un programme complet destiné à attirer et à conserver des professionnels compétents et dévoués. Elle recrute également des professionnels qualifiés par l'entremise de ses contrats d'impartition.

Capacité d'intégrer avec succès les sociétés 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 14 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 2000, 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, notamment : une spécialisation dans cinq secteurs cibles ; des alliances stratégiques non exclusives avec d'importants fournisseurs de logiciels et d'équipements ; 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 qui lui procurent de nouvelles technologies ainsi que des expertises supplémentaires.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, ou d'une fusion ou d'une acquisition—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.

Perspectives

Le développement de CGI est axé sur un équilibre entre la croissance interne et externe, avec les grandes acquisitions et les contrats d'impartition majeurs qui ont jusqu'ici constitué les principaux déterminants de sa croissance.

Le marché de l'impartition se développe en raison de la pénurie de compétences techniques chez les utilisateurs, de l'évolution rapide des nouvelles technologies, des pressions concurrentielles subies par les clients et de la nécessité, pour eux, d'adopter un modèle d'entreprise fondé sur les affaires électroniques. Il existe une accumulation de la demande dans le marché des contrats d'impartition et d'intégration de systèmes; certains indices signalent le début de la reprise des activités.

On note également que les mandats d'affaires électroniques deviennent de plus en plus complexes. Par conséquent, les clients ont tendance à délaisser les petites firmes spécialisées en services Internet, au profit des grandes sociétés capables de leur offrir des services complets d'impartition en TI. Cette tendance se combine à d'autres pour créer une conjoncture favorable aux sociétés établies de services en TI comme CGI.

CGI croit que dans le marché des affaires électroniques, comme dans ses autres marchés, ses forces concurrentielles sont : ses technologies de pointe ; ses services complets en TI couvrant tous les environnements, des systèmes existants aux plates-formes Web; sa compréhension stratégique des secteurs économiques qu'elle cible ; ses méthodes certifiées ISO 9001 qui lui permettent de respecter ses échéanciers et ses budgets ; et sa position financière solide.

La solidité du bilan de CGI et les liquidités 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.

4.2.4 Exercice 1999

NOTA : Veuillez prendre note qu'au cours de l'exercice 2002, CGI a modifié certains postes de ses états financiers pour les exercices 1998 à 2002 inclusivement. La section qui suit ne reflète pas ces changements. Les états financiers contenus dans le rapport annuel 2002 de la Compagnie, cependant, reflètent ces changements.

Organisation globale

Sur la base de ses revenus annualisés à la fin de l'exercice 1999, CGI est la cinquième entreprise indépendante de services en technologies de l'information (TI) en Amérique du Nord, et elle occupe le premier rang au Canada. Son siège social se trouve à Montréal et ses unités d'affaires stratégiques sont structurées sur une base géographique, sauf dans le cas de l'unité Télécommunications, qui est structurée en fonction de l'industrie qu'elle dessert. Au Canada et aux États-Unis, ses unités d'affaires fournissent des services complets en TI à cinq industries

cibles – les télécommunications, les services financiers, la chaîne de valeur de la fabrication au détail, les gouvernements et les services publics. À l'extérieur de l'Amérique du Nord, elles ciblent deux secteurs de l'économie, soit les services financiers et les télécommunications. Environ 72 % des produits d'exploitation annuels de la Compagnie proviennent de l'impartition de services en TI; 17% émanent de l'intégration de systèmes et 11% résultent des services-conseils. Environ 85% des revenus d'impartition de CGI proviennent de contrats de services en TI de niveaux 2 et 3, et 15% de contrats de niveau 1 (voir les définitions des niveaux 1, 2 et 3 dans le glossaire en couverture intérieure du rapport annuel 1999).

La Compagnie possède maintenant 40 bureaux au Canada et aux États-Unis, des bureaux au Royaume-Uni et une présence dans quelque 23 autres pays. Ses 10 000 employés servent environ 2 500 clients à l'échelle mondiale. CGI offre des services de gestion d'installations d'un océan à l'autre au Canada, dans ses quatre centres ultramodernes de traitement des données. Elle possède également un centre de traitement des données aux États-Unis.

Acquisitions

Au cours de l'exercice 1999, CGI a réalisé deux acquisitions qui lui ont procuré de nouvelles compétences dans le domaine des TI ainsi qu'une pénétration accrue des marchés canadien et américain.

Le 1^{er} janvier 1999, CGI a acquis les éléments d'actif et l'ensemble des contrats de Technologie Desjardins Laurentienne (« TDL »), en contrepartie d'une somme de 23,2 millions \$, dont 18,5 millions \$ représentaient l'écart d'acquisition. TDL offre des services de traitement informatique, de télécommunication, d'impression de documents et d'insertion à la Compagnie financière Desjardins Laurentienne et à certains autres clients comme la Banque Laurentienne. Au moment de la transaction, la valeur des contrats cédés sur cinq ans s'élevait à 155 millions \$. Une centaine d'employés de TDL se sont joints à CGI à la suite de cette transaction.

Le 1^{er} juillet 1999, CGI a acquis DRT Systems International L.P. et DRT Systems International. Toutes deux désignées sous le nom «DRT », ces entités – qui formaient une unité d'affaires autonome au sein de Deloitte Conseil – offrent des services de développement et d'intégration de systèmes dans toutes les régions de l'Amérique du Nord. L'acquisition de DRT, qui tire environ 85% de ses revenus des États-Unis, renforce considérablement la position de CGI sur le marché américain. Au moment de la transaction, DRT enregistrait des revenus annuels de près de 100 millions \$US. Elle regroupait 975 employés et 12 bureaux, y compris 10 bureaux dans des centres d'affaires importants des États-Unis. DRT a procuré à CGI un vaste savoir-faire en matière d'applications Web. Elle a également élargi notre bassin de clients potentiels dans le domaine de l'impartition des services en TI. CGI a acquis DRT en contrepartie d'une somme de 95,9 millions \$, dont 68,8 millions \$ représentaient l'écart d'acquisition.

Après la fin de l'exercice 1999, le 26 octobre 1999, CGI a acquis MCM Technology Inc. Cette société du Nouveau-Brunswick possède une solide réputation dans le domaine du développement axé sur les composants. Avec cette transaction, CGI compte désormais quatre bureaux et regroupe 200 professionnels dans l'Est du Canada.

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 \$ pour l'exercice 1999, tandis qu'en 1998, ils s'étaient accrus de 219 % pour se chiffrer à 741 millions \$. 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 \$; pendant l'exercice précédent, il avait augmenté de 303 % pour atteindre 101,4 millions \$. 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 \$ pour l'exercice 1999, soit une augmentation de 141 %; pendant l'exercice 1998, il s'était situé à 34,8 millions \$, soit une hausse de 349 % par rapport au bénéfice net de 7,8 millions \$ 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 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 1999, comparativement à une hausse de 348 % et à des produits d'exploitation de 324,5 millions \$ 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^{er} janvier 1999; un contrat d'impartition d'une valeur de 750 millions \$ sur 10 ans avec Bell Mobilité, qui a pris effet le 1^{er} mai 1999; et l'acquisition de DRT, le 1^{er} juillet 1999. La croissance réalisée en 1998 résultait de la signature d'un contrat d'impartition avec Bell Canada, le 1^{er} juillet 1998.

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

Fluctuations saisonnières

Les résultats trimestriels de CGI sont assujettis à certaines fluctuations saisonnières, qui ont été atténuées 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 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 \$ pendant l'exercice 1999, et de 219 % pour s'établir à 741 millions \$ 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^{er} janvier 1999, du contrat d'une valeur de 750 millions \$ sur dix ans avec Bell Mobilité, qui a pris effet le 1^{er} mai 1999, et de l'acquisition de DRT, le 1^{er} 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 \$ pendant l'exercice 1999, comparativement à 6 millions \$ en 1998 et à 3,1 millions \$ 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 \$; en 1998, il avait augmenté de 303 % pour se chiffrer à 101,4 millions \$. 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 \$ pendant l'exercice 1999; pendant l'exercice précédent, il s'était accru de 300 % pour se chiffrer à 38,7 millions \$. 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^{er} 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 \$ pour l'exercice 1999, soit une amélioration de 141 %; en 1998, il s'était situé à 34,8 millions \$, 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 \$ (0,64 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1999, à 32,8 millions \$ (0,28 \$ par action de base et dilué) pendant l'exercice 1998 et à 6,1 millions \$ (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, suffirent 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 \$ 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 \$ (1,21 \$ par action) pour l'exercice 1999, et de 240 % pour s'établir à 74 millions \$ (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 \$, 150,4 millions \$ et 8,4 millions \$ 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 \$ reliées à son régime d'options d'achat d'actions; pendant l'exercice 1998, des actions d'une valeur de 47,7 millions \$, 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 \$, 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 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 \$ en remboursant une facilité de crédit renouvelable.

Les liquidités utilisées dans le cadre des activités d'investissement se sont élevées à 208,4 millions \$ pendant l'exercice 1999, à 44,3 millions \$ en 1998 et à 37 millions \$ 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 \$ pour l'exercice 1999, comparativement à une augmentation nette de 136,2 millions \$ en 1998 et à une diminution nette de 6,2 millions \$ en 1997.

Bilan à la clôture des exercices 1999 et 1998

Au 30 septembre 1999, l'actif de CGI atteignait 866,5 millions \$, comparativement à 744,9 millions \$ à la fin de l'exercice précédent. Cette hausse tient compte d'une augmentation de 70,7 millions \$ 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 \$, par rapport à 64 millions \$ à la fin de l'exercice 1998. Au 30 septembre 1999, CGI détenait des espèces et quasi-espèces de 42,2 millions \$, comparativement à 121,4 millions \$ 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 \$ en 1999 et à 288,1 millions \$ 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 Solutions Inc. en 1998.

La dette à long terme de 59,8 millions \$ 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 \$ liée à des contrats de location-acquisition. En 1998, la Compagnie avait réduit sa dette à long terme à 11,3 millions \$ grâce au remboursement d'une facilité de crédit renouvelable.

Risques et incertitudes

An 2000

Cette section constitue une déclaration d'état de conformité à l'an 2000.

Pour CGI, l'enjeu relié à l'an 2000 comprend d'une part les coûts de conversion de ses propres systèmes et de ceux qui sont utilisés pour fournir des services à ses clients, et d'autre part des opportunités de revenus; CGI a géré ces occasions de revenus de façon à ce qu'elles représentent au plus 5% de ses produits d'exploitation annuels. CGI a complété les cinq phases de sa méthodologie de conformité à l'an 2000 (l'évaluation, l'analyse, la correction, les essais et l'implantation) dans la plupart de ses unités d'affaires. Les seules exceptions sont les unités d'affaires récemment acquises dont les programmes de conversion à l'an 2000 ont été vérifiés et intégrés au projet global, et les projets d'essais pour lesquels les clients ont demandé des prolongements. CGI ne prévoit pas que le passage à l'an 2000 aura des répercussions sur les services qu'elle offre.

Les coûts nets de conversion à l'an 2000 n'ont jamais dépassé 1% des produits d'exploitation de CGI au cours d'un exercice. Les coûts nets de conversion assumés jusqu'à maintenant s'élèvent à 23 millions \$ et les coûts à venir sont évalués à 5 millions \$.

CGI a entrepris la conversion à l'an 2000 de ses unités d'affaires en 1995. En 1997, elle a créé un comité directeur multidisciplinaire chargé d'uniformiser la méthodologie de conversion dans l'ensemble de la Compagnie, d'établir et de surveiller les étapes menant à la conformité. Le comité directeur inclut un conseiller juridique externe. Le comité analyse régulièrement l'avancement des travaux et soumet trimestriellement un rapport au conseil d'administration. Chaque unité d'affaires a également un comité directeur qui fait régulièrement rapport au comité directeur corporatif.

La méthodologie de CGI comprend cinq phases : l'évaluation, l'analyse, la correction, les essais et l'implantation. Comme tous les projets de CGI, la conversion à l'an 2000 se conforme à notre Cadre de gestion des mandats certifié ISO 9001. On trouvera ci-dessous une brève description des cinq phases.

Évaluation – Une évaluation des répercussions du problème de l'an 2000 dans l'ensemble de la Compagnie a été complétée. Cette évaluation incluait les systèmes exploités pour nos clients dans le cadre de contrats d'impartition, les systèmes financiers, les systèmes d'exploitation, les interfaces électroniques avec nos clients, fournisseurs et autres relations d'affaires, les systèmes téléphoniques et de communication, les systèmes automatisés d'accès et de sécurité et les autres appareils qui dépendent d'ordinateurs ou de processeurs embarqués. Nous avons ainsi identifié les systèmes contrôlés par CGI (utilisés à l'interne ou par les clients) qui incluent des processeurs embarqués, ainsi que les logiciels contenant des traitements de dates, et les avons classés par ordre d'importance stratégique. D'autres sources de risques ont été évaluées, notamment la dépendance de fournisseurs ainsi que l'interconnectivité et la conformité de nos partenaires commerciaux étrangers.

Analyse – L'analyse détaillée incluait : une stratégie globale de conversion; une planification détaillée des coûts et des activités; la mise en priorité des applications critiques; des demandes formelles quant à la conformité de nos fournisseurs d'équipements et de logiciels; et l'évaluation du besoin de plans d'urgence.

Correction, essais et implantation – Ces trois phases se sont succédées à des intervalles qui ont varié selon la complexité de l'application et son intégration éventuelle à des applications externes.

La correction a consisté à modifier les systèmes informatiques, le code et les langages de programmation afin de les rendre conformes à l'an 2000, et à remplacer l'équipement et les logiciels

non conformes. En 1997, CGI a ouvert deux sites chargés de convertir le code et le langage de programmation des systèmes internes de CGI et de ceux de ses clients.

Les essais se sont faits à trois niveaux : essais parallèles de l'application convertie et de l'ancienne application jusqu'à la date à laquelle cette dernière n'est plus conforme (date butoir); essais sur le passage de 1999 à 2000 et l'année bissextile 2000; essais avec avancement de dates sur des infrastructures conformes.

L'implantation consistait à installer le code et l'équipement conformes dans l'environnement de production.

Documentation – La documentation est l'une des facettes importantes du Cadre de gestion des mandats de CGI. Toutes les unités stratégiques de CGI étaient tenues de consigner dans un Manuel d'organisation de projet toutes les étapes de la conversion y compris le contexte, l'envergure, les activités, les biens et services livrables, la structure du projet, les rôles et responsabilités et les processus de gestion. Elles devaient aussi produire des dossiers de certification démontrant la diligence utilisée pour assurer la conformité à l'an 2000 des systèmes et produits majeurs de CGI.

Risques reliés à des tiers – Nous avons demandé à nos fournisseurs dont les produits présentent un risque potentiel une déclaration formelle de conformité à l'an 2000, en fonction d'une définition très précise de cette expression. Si un produit n'était pas conforme, nous avons demandé le numéro, le prix et la date de disponibilité de la version conforme, et nous avons suivi l'avancement de la conversion. Au besoin, nous avons aussi communiqué avec nos partenaires d'affaires et clients. En tant que mesure de prévention, CGI a également testé certains produits fournis par des tiers. Un processus de mise à jour des déclarations de conformité des fournisseurs a également été implanté.

Risque de responsabilité civile – CGI rédige ses contrats de façon à limiter sa responsabilité. Les contrats actifs à n'importe quel moment après le 1er janvier 1996 et les contrats dépassant 1 million \$ actifs après le 1er janvier 1994 ont été analysés afin de retracer tout problème relié à l'an 2000. Les problèmes identifiés devaient être résolus et la documentation le démontrant formellement devait être consignée.

Tous les projets de mise à jour et de conversion à l'an 2000 sont terminés. Les seules exceptions sont les unités d'affaires récemment acquises dont les efforts de conversion à l'an 2000 sont présentement vérifiés et complétés si nécessaire, et les projets pour lesquels nos clients ont demandé des prolongements.

Plans d'urgence – CGI a mis au point et testé des plans d'urgence pour les fonctions d'affaires critiques utilisées directement ou indirectement pour fournir des services à ses clients. Des centres de commande et de communication sont présentement activés dans toutes les unités d'affaires et au siège social pour assurer une réponse optimale au cas où des problèmes liés au passage à l'an 2000 se manifesteraient.

Autres risques et incertitudes

L'industrie des services en TI présente notamment les risques et incertitudes suivants : concurrence pour l'obtention des contrats; disponibilité et coût des professionnels qualifiés; risque de responsabilité en cas d'échec dans l'exécution des mandats; capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques; changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière ou d'une fusion ou d'une acquisition.

CGI utilise divers moyens pour atténuer ces risques et incertitudes.

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 livrant 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. Son approche disciplinée joue en outre un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines et financières des sociétés acquises et des activités qui lui sont confiées en impartition. En 1999, 11 sites de CGI ont obtenu la certification ISO 9001.

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 de choix 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. CGI a mis en place un programme complet destiné à attirer et à conserver des professionnels compétents et dévoués. Elle recrute également des professionnels qualifiés par l'entremise de ses contrats d'impartition; règle générale, 60% à 75% de ces nouveaux membres demeurent rattachés au projet d'impartition, tandis que les autres se voient confier d'autres missions dans l'entreprise.

CGI utilise plusieurs moyens pour demeurer à l'avant-garde des TI, notamment: une spécialisation dans cinq secteurs cibles; des alliances stratégiques non exclusives avec d'importants fournisseurs de logiciels et d'équipements; le développement de solutions exclusives, qui répondent aux impératifs concurrentiels de ses clients; la formation continue de son personnel et des transferts continus d'expertises au sein de la Compagnie; et les acquisitions qui lui procurent de nouvelles technologies ainsi que des savoir-faire supplémentaires.

Le carnet de commandes de CGI comprend un nombre élevé et croissant de contrats, surtout des contrats d'impartition d'une durée moyenne de huit ans appartenant aux niveaux 2 et 3, à forte valeur ajoutée. Ces contrats lui procurent un niveau minimum de revenus futurs. Grâce à sa masse critique accrue et à son éventail complet de services, CGI possède l'envergure requise pour soumissionner sur les grands contrats en TI en Amérique du Nord, ce qui augmente encore son potentiel de croissance.

À l'exception de BCE inc., qui détenait une participation de 45% dans CGI à la fin de l'exercice 1999, aucune société ni aucun groupe de sociétés ne représente plus de 5% des produits d'exploitation totaux de la Compagnie. Le groupe BCE représentait 37% des produits d'exploitation de CGI en 1999; la Compagnie prévoit réduire ce pourcentage à moins de 30 %, à long terme, en augmentant les affaires provenant de sociétés extérieures au groupe BCE.

Perspectives

Le plan d'affaires de CGI vise à maintenir un équilibre entre la croissance interne et les acquisitions, en privilégiant la croissance interne au Canada et les acquisitions aux États-Unis.

La Compagnie cherchera à poursuivre sa croissance interne par la vente de droits d'utilisation de logiciels et par l'entremise de partenariats stratégiques tels que l'alliance corporative signée en septembre 1999 avec Microsoft Corporation. La relation stratégique de CGI avec BCE inc. en fait le fournisseur de choix en TI pour les sociétés du groupe BCE; elle lui permet aussi de soumissionner en partenariat avec ces sociétés sur certains contrats externes. Cette relation, qui a déjà été à la source d'une expansion importante en Amérique du Nord et du Sud, augmente son potentiel de croissance pour l'avenir. L'entente signée avec Portugal Telecom en octobre 1999 renforce la position de la Compagnie dans l'industrie européenne des services en TI. Les mandats portant sur des applications

Web représentent un pourcentage croissant des revenus de CGI, qui élargit et approfondit sans cesse ses capacités en ce domaine par l'entremise de la formation, des alliances et des acquisitions. CGI continue en outre à mettre au point et à perfectionner des solutions d'affaires exclusives pour les industries qu'elle cible.

Les marchés où CGI est déjà présente offrent des occasions de croissance substantielles. En mettant l'accent sur l'impartition, surtout sur les contrats de niveaux 2 et 3, à forte valeur ajoutée, CGI tire profit de l'intérêt croissant des sociétés de moyenne et de grande taille pour l'impartition des services en TI. Une étude indépendante, commandée par CGI et menée par International Data Corporation (IDC), a établi que le domaine potentiel de l'impartition en TI – à l'exclusion des ventes de logiciels et d'équipement ainsi que des dépenses en TI déjà imparties par les clients – représente 34 milliards \$US au Canada, 639 milliards \$US aux États-Unis, et 498 milliards \$US en Europe.

CGI joue un rôle d'acquéreur dans l'industrie des TI, un secteur fragmenté où la concentration s'accroît de façon marquée. La Compagnie a réalisé 17 acquisitions au cours des 13 dernières années. Le savoir-faire qu'elle a acquis en intégrant avec succès les sociétés acquises, de même que les services informatiques des sociétés qui lui confient leurs services de TI en impartition, représente une force importante qui l'aide à gérer efficacement sa croissance rapide.

La Compagnie vise principalement à accroître ses affaires en Amérique du Nord. Elle prévoit également saisir de façon sélective des occasions de croissance en Europe et en Amérique du Sud.

Nous estimons que l'ampleur de notre carnet de commandes (7,5 milliards \$ à la fin de l'exercice 1999) représente une force clé, peu importe la conjoncture économique. En plus de sécuriser nos revenus futurs, les mandats de longue durée favorisent la stabilité et la prévisibilité de la performance.

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

4.3 Statistiques des neuf derniers trimestres (2000-2002)

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

Exercice financier 2003		Exercice financier 2002				Exercice financier 2001			
T1		T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
31.12.2002		30.09.02	31.03.02	30.06.02	31.12.01	30.09.01	31.03.01	30.06.01	31.12.00
Produits d'exploitation	588 984	571 860	553 355	531 901	512 497	461 907	398 495	370 031	329 958
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	37 020	35 524	36 476	33 187	30 612	27 272	24 312	22 198	16 142
De base par action ⁽¹⁾	0,10	0,09	0,10	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,06
Bénéfice net	37 020	35 524	36 476	33 187	30 612	19 821	17 340	15 206	10 422
De base par action ⁽¹⁾	0,10	0,09	0,10	0,09	0,08	0,06	0,06	0,05	0,04

⁽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.

4.4 Analyse par la direction des résultats trimestriels

Au premier trimestre terminé le 31 décembre 2001, les produits d'exploitation ont progressé de 55,8 % pour atteindre 520,8 millions \$, comparativement à 334,2 millions \$ au même trimestre un an plus tôt. L'amélioration marquée résulte principalement de la vigueur de la demande pour des services d'impartition dans toutes les régions du monde, et spécialement au Canada. Elle témoigne également de la contribution des entités acquises au cours de la dernière année. Le bénéfice net s'est établi à 30,6 millions \$ au premier trimestre de l'exercice 2002, soit une hausse de 89,7 % par rapport au même trimestre de l'exercice antérieur (16,1 millions \$). Le bénéfice net par action s'est établi à 0,08 \$ au premier trimestre 2002, comparativement à 0,06 \$ au même trimestre un an plus tôt, soit une progression de 33,3 %, compte tenu de l'augmentation du nombre moyen pondéré d'actions en circulation de 34,0 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Au deuxième trimestre terminé le 31 mars 2002, les produits d'exploitation se sont accrus de 44,2 % pour atteindre 539,2 millions \$, par rapport à 374,0 millions \$ au trimestre correspondant un an plus tôt. Le progrès appréciable réalisé par rapport au deuxième trimestre 2001 témoigne d'une solide croissance interne de 14,9 %, ainsi que de la contribution des entités acquises au cours de la dernière année. Le bénéfice net s'est établi à 33,2 millions \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2002, soit une hausse de 49,5 % par rapport au même trimestre de l'exercice antérieur (22,2 millions \$). Le bénéfice net par action s'est établi à 0,09 \$ au deuxième trimestre 2002, soit une progression de 12,5 % par rapport au résultat de 0,08 \$ réalisé au même trimestre un an plus tôt et ce, malgré une augmentation du nombre moyen pondéré d'actions en circulation de 37,1 % par rapport au deuxième trimestre 2001.

Au troisième trimestre terminé le 30 juin 2002, les produits d'exploitation se sont accrus de 38,9 % pour atteindre 553,4 millions \$, par rapport à 398,5 millions \$ au trimestre correspondant un an plus tôt. La croissance interne de 9,0 % comparativement à la même période un an plus tôt est attribuable à l'effet combiné de différents facteurs : acquisition de nouveaux clients, renouvellement de contrats et obtention de nouveaux contrats importants auprès de clients actuels. Le bénéfice net s'est établi à 36,5 millions \$ au troisième trimestre de l'exercice 2002, soit une hausse de 50,0 % par rapport au bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition enregistré au même trimestre de l'exercice antérieur (24,3 millions \$). Le résultat de base par action s'est établi à 0,10 \$ au troisième trimestre 2002, par rapport au bénéfice par action avant amortissement de l'écart d'acquisition de 0,08 \$ réalisé au même trimestre un an plus tôt.

Pendant le quatrième trimestre terminé le 30 septembre 2002, les produits d'exploitation ont progressé de 23,8 % pour atteindre 571,9 millions \$, par rapport à 461,9 millions \$ au trimestre correspondant un an plus tôt. La croissance interne de 20,6 %, par rapport à la même période de l'exercice 2001, est attribuable à l'effet combiné des contrats signés avec de nouveaux clients, des renouvellements de contrats et de l'obtention de nouveaux projets auprès de clients existants. La Compagnie a affiché un bénéfice net de 35,5 millions \$, soit une amélioration de 30,3 % par rapport au bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition enregistré au même trimestre de l'exercice antérieur (27,3 millions \$). Le résultat de base et dilué par action s'est situé à 0,09 \$ au quatrième trimestre 2002, comparativement au résultat de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition de 0,08 \$ réalisé au quatrième trimestre 2001.

5. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE 2002 ET PERSPECTIVES

5.1 Événements postérieurs à la date du bilan

5.1.1 Développements stratégiques

Le 12 novembre 2002, CGI a annoncé la signature d'un protocole d'entente ayant force obligatoire visant l'acquisition du Bureau d'expertise des assureurs ltée (BEA), dont les revenus annualisés se chiffrent à environ 100 millions \$. La transaction a été conclue le 8 janvier 2003 en contrepartie d'une somme de 53 millions \$. CGI prévoit que cette acquisition contribuera à son bénéfice pour l'exercice financier 2003. L'acquisition du BEA a renforcé sensiblement les capacités de CGI en ce qui a trait à la gestion des processus d'affaires spécialisée en assurance.

Le 6 décembre 2002, CGI a annoncé une offre d'achat de toutes les actions ordinaires en circulation de COGNICASE Inc. Dans le cadre de cette offre, CGI a conclu avec le principal actionnaire (9 450 187 actions, soit environ 15 %) et principal client de COGNICASE, la Banque Nationale du Canada, une convention de blocage en vertu de laquelle la Banque s'est engagée à déposer ses actions en réponse à l'offre.

Le 1^{er} janvier 2003, CGI et COGNICASE ont annoncé la conclusion d'une convention de soutien aux termes de laquelle COGNICASE a appuyé l'offre révisée de CGI, et le conseil d'administration de COGNICASE a convenu de recommander aux actionnaires de COGNICASE d'accepter cette offre révisée. La contrepartie payable aux termes de l'offre révisée de CGI a été portée de 4,25 \$ à 4,50 \$ au comptant et de 0,5484 à 0,6311 action subalterne classe A de CGI par action de COGNICASE.

Le 14 janvier 2003, CGI a annoncé avoir conclu avec succès son offre d'achat visant l'acquisition de la totalité des actions ordinaires en circulation de COGNICASE, compte tenu qu'au total environ 64,5 millions actions ordinaires de COGNICASE Inc. ont été déposées par les actionnaires de COGNICASE avant minuit le 13 janvier 2003, soit l'heure d'expiration de l'offre. Le nombre d'actions déposées représentait environ 90,2 % des 71,5 millions d'actions ordinaires alors en circulation de COGNICASE.

Par ailleurs, MM. Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard, de même que BCE Inc. ou un membre de son groupe, ont décidé de ne pas exercer leurs droits préférentiels de souscription dans le cadre de l'émission d'actions subalternes classe A aux termes de l'offre.

5.1.2 Résultats du premier trimestre de l'exercice 2003

Au premier trimestre terminé le 31 décembre 2002, les produits d'exploitation de CGI se sont accrus de 14,9 % pour atteindre 589,0 millions \$, par rapport à 512,5 millions \$ au trimestre correspondant un an plus tôt. La croissance interne, qui s'est située à 12,2 % comparativement au premier trimestre 2002, a résulté de l'acquisition de nouveaux clients, du renouvellement de contrats et de l'obtention de nouveaux contrats auprès de clients existants.

Le bénéfice avant intérêts et impôts sur les bénéfices (« BAIL ») a atteint 60,7 millions \$ pour le premier trimestre 2003, soit une amélioration de 15,6 % par rapport au BAIL de 52,6 millions \$ enregistré au trimestre correspondant un an plus tôt. La restructuration des activités de la Compagnie en France, incluant les indemnités de départ qui en ont résulté, ont

eu une influence sur la marge du BAIL, qui s'est chiffrée à 10,3 %, tout comme au premier trimestre 2002.

CGI a affiché un bénéfice net de 37,0 millions \$ pour le premier trimestre de l'exercice 2003, soit une progression de 20,9 % par rapport au bénéfice net de 30,6 millions \$ enregistré au même trimestre de l'exercice antérieur. Le bénéfice de base par action s'est situé à 0,10 \$ au premier trimestre 2003, comparativement à 0,08 \$ au premier trimestre 2002. La marge bénéficiaire nette s'est élevée à 6,3 % pour le premier trimestre 2003, en hausse par rapport à 6,0 % au trimestre correspondant un an plus tôt. L'amélioration du bénéfice net a résulté de la croissance rentable des affaires conjuguée à la baisse du taux d'imposition celui-ci ayant fléchi à 39,7 % au premier trimestre comparativement à 41,3 % au premier trimestre 2002.

5.2 Perspectives pour l'exercice 2003

Pendant l'exercice 2003, CGI prévoit maintenir un rythme soutenu de développement, fondé sur une contribution équilibrée des quatre piliers de sa croissance : la croissance interne attribuable aux contrats et projets d'envergure restreinte; la croissance interne découlant des grands contrats d'impartition; les acquisitions et prises de participation réalisées par les unités d'affaires; les acquisitions d'entreprises de grande envergure.

CGI continuera à miser sur son modèle flexible de prestation des services en impartition dans le but de remporter des contrats de services en TI et de gestion des processus d'affaires. Son bilan solide et ses liquidités représentent un avantage concurrentiel lorsqu'elle négocie des acquisitions ou soumissionne sur d'importants contrats d'impartition. La Compagnie examine régulièrement des cibles d'acquisition dans le but d'accroître sa masse critique au Canada, aux États-Unis et en Europe, principalement au Royaume-Uni. Elle estime que le marché offre de nombreuses possibilités d'acquisition. Néanmoins, elle continue à observer rigoureusement ses critères financiers et relatifs à l'exploitation et à la culture. La Compagnie ne renoncera pas à ces critères dans l'espoir de réaliser des gains à court terme ou aléatoires.

Sur la base des renseignements dont elle dispose actuellement sur le marché et sur la demande, et des modifications comptables effectuées pour se conformer aux règles émises par le *Financial Accounting Standards Board* en vertu de l'EITF 01-9, la Compagnie a précisé ses prévisions pour l'exercice qui se terminera le 30 septembre 2003. Ces prévisions de croissance sont établies avant incidence des acquisitions et des grands contrats d'impartition potentiels, représentant une contribution de plus de 100 millions \$ par année au titre des produits d'exploitation annuels. Les produits d'exploitation devraient s'établir entre 2,4 milliards \$ et 2,6 milliards \$, soit une croissance de 11 % à 20 % par rapport à l'exercice 2002. Le bénéfice net par action devrait se situer entre 0,43 \$ et 0,47 \$.

L'amélioration de la marge bénéficiaire demeure un des objectifs financiers prioritaires de CGI. Les synergies additionnelles découlant des contrats d'impartition de grande envergure et de l'intégration des sociétés acquises, ainsi que de la réduction progressive des frais de vente et d'administration, devraient se traduire par une amélioration au cours des prochains trimestres.

5.3 Énoncés de nature prévisionnelle

Toutes les déclarations contenues dans cette notice annuelle qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « énoncés de nature prévisionnelle » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act* de 1933 et de l'article 21E de la loi américaine

Securities Exchange Act de 1934, dans leurs nouveaux termes. Ces déclarations expriment les intentions, projets, attentes et opinions du Groupe CGI inc., sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Compagnie n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. À cause de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux qui sont indiqués.

Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, la date d'entrée en vigueur et la valeur de contrats, d'acquisitions et d'autres initiatives de la Compagnie; la capacité d'attirer et de conserver du personnel compétent; la concurrence au sein d'une industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change; et les hypothèses et autres risques énoncés dans les documents suivants : l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluse dans le rapport annuel du Groupe CGI inc. et dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission*; et la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada. L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins d'énoncés de nature prévisionnelle et ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés prévisionnels relatifs à la croissance. CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés de nature prévisionnelle consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à la survenue d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces énoncés de nature prévisionnelle.

6. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

6.1 Administrateurs



WILLIAM D. ANDERSON ^(b)
Administrateur depuis 1999
Actions subalternes classe A : 1 000 ^(*)

William Anderson est président de BCE Investissements Inc. et assume à ce titre la responsabilité des placements de BCE inc. dans plusieurs sociétés, notamment CGI. Comptable agréé, M. Anderson a auparavant occupé le poste de chef de la direction financière de Bell Canada, de BCE inc. et de Bell Cablemedia plc. Il fait partie du conseil consultatif de la Richard Ivey School of Business et du conseil consultatif sur les normes du contrôleur général du Canada.



CLAUDE BOIVIN ^(a)
Administrateur depuis 1993
Actions subalternes classe A : 106 596 ^(*)
Unités d'actions différées: 4 916 ^(■)
Options d'achat d'actions : 19 828

Claude Boivin a occupé plusieurs postes de direction au sein d'Hydro-Québec, dont il était président et chef de l'exploitation au moment de sa retraite en 1992. M. Boivin est administrateur de Tembec inc., de Héroux Devtek, du Groupe Laperrière et Verreault Inc. et du Fonds Boralex Énergie.



JEAN BRASSARD
Administrateur depuis 1978
Actions subalternes classe A : 232 071 ^(*)
Actions classe B : 1 334 496 ^(*)
Options d'achat d'actions : 228 000

Jean Brassard est vice-président du conseil d'administration de CGI. Jusqu'en 2000, il était président et chef de l'exploitation de la Compagnie. Il est entré au service de CGI en 1978 et a contribué à sa croissance au Canada, aux États-Unis et en Europe. M. Brassard est également administrateur de deux filiales de CGI, AGTI Services Conseils inc. et CIA inc. Il siège au conseil d'administration de plusieurs organismes, dont la Fondation de l'Université Laval et le Centre d'art d'Orford.



CLAUDE CHAMBERLAND ^(b)
Administrateur depuis 1998
Actions subalternes classe A : 11 396 ^(*)
Unités d'actions différées: 4 382 ^(■)
Options d'achat d'actions : 16 559

Claude Chamberland a oeuvré pendant 37 ans au sein d'Alcan Inc. Il y a gravi la plupart des échelons supérieurs et y occupait le poste de vice-président directeur au moment de sa retraite. Ses responsabilités nationales et internationales visaient surtout la direction des unités d'exploitation; elles ont également englobé la recherche et le développement, les technologies de l'information et la gestion de projets de construction. M. Chamberland est administrateur du Centre universitaire de santé McGill, d'Intellium Technologies Inc., de FRE Composites Inc. et d'organismes sans but lucratif. Il est également membre du conseil consultatif de Hatch Associates Ltd.



ROBERT CHEVRIER

Administrateur depuis janvier 2003

Actions subalternes classe A : 5 000 (*)

Robert Chevrier est président de la Société de gestion Roche inc., une société de portefeuille et d'investissement. Comptable agréé, M. Chevrier occupait antérieurement le poste de président du conseil et chef de la direction de Rexel Canada Inc. (auparavant Westburne inc.). Il est membre du conseil d'administration de la Banque de Montréal, du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée, des Boutiques San Francisco Incorporées et de Quincaillerie Richelieu Ltée.



PAULE DORÉ

Administrateur depuis 1996

Actions subalternes classe A : 474 641 (*)

Options d'achat d'actions : 305 000

Paule Doré est vice-présidente exécutive et chef de la direction corporative ainsi que secrétaire corporative de CGI. Avant de se joindre à CGI en 1990, elle était directrice générale de la Chambre de commerce de Montréal. Madame Doré a été présidente de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. Elle est présentement administratrice d'AXA Insurance (Canada) et de plusieurs organismes sans but lucratif, y compris le Centre canadien d'architecture.



SERGE GODIN^(c)

Administrateur depuis 1976

Actions subalternes classe A : 567 345 (*)

Actions classe B : 28 216 507 (*)

Options d'achat d'actions : 875 000

Serge Godin est président du conseil et chef de la direction de CGI. Cofondateur de CGI, il dirige le développement de la Compagnie depuis ses débuts. L'Université du Québec lui a décerné une distinction en reconnaissance de ses réalisations professionnelles, de son succès dans le monde des affaires et de son engagement social. En juin 2000, l'Université Concordia lui a octroyé un doctorat honorifique en droit. Il est administrateur du Conseil canadien des chefs d'entreprise et soutient activement plusieurs organismes caritatifs et à mission sociale.



ANDRÉ IMBEAU

Administrateur depuis 1976

Actions subalternes classe A : 230 654 (*)

Actions classe B : 4 221 165 (*)

Options d'achat d'actions : 545 000

André Imbeau est vice-président exécutif, chef de la direction financière et trésorier de CGI. Cofondateur de CGI, il dirige les finances et l'administration de la Compagnie depuis sa création, en 1976. Il est membre de l'Institut des dirigeants financiers (Canada). Le magazine Canadian Business lui a décerné le titre de « Meilleur chef de la direction financière » de l'année en 2001.



DAVID L. JOHNSTON ^(b)

Administrateur depuis 1994

Actions subalternes classe A : 74 120 ^(*)

Unités d'actions différées: 4 916 ^(■)

Options d'achat d'actions : 19 878

David Johnston, Ph. D., est administrateur principal de CGI depuis 1996. Il occupe le poste de recteur et vice-chancelier de l'Université de Waterloo depuis 1999. Il était auparavant professeur à la faculté de droit de l'Université McGill, où il avait antérieurement été recteur et vice-chancelier pendant 15 ans. M. Johnston a présidé de nombreux conseils et organismes, y compris le Board of Overseers de l'Université Harvard et le Comité consultatif sur l'autoroute de l'information du gouvernement canadien. Il a signé des ouvrages portant sur les dimensions juridiques du commerce électronique et de l'information dans le contexte des entreprises. M. Johnston détient douze doctorats honorifiques et est Compagnon de l'Ordre du Canada. Il siège au conseil d'administration d'Alcatel Canada Inc. et d'Emco Limitée.

**EILEEN A. MERCIER ^(a)**

Administrateur depuis 1996

Actions subalternes classe A : 15 774 ^(*)

Unités d'actions différées: 2 191 ^(■)

Options d'achat d'actions : 13 795

Eileen Mercier est présidente de la société de services-conseils en gestion Finvoy Management Inc., qu'elle a fondée en 1995. Elle occupait antérieurement le poste de vice-présidente directrice et chef de la direction financière d'Abitibi-Price Inc. Elle est administratrice de nombreuses sociétés, y compris Hydro One Inc., Quebecor World Inc., Banque ING du Canada, Winpak Limited et Teekay Shipping Corp. Elle siège aussi au conseil d'administration de plusieurs organismes sans but lucratif, notamment l'Université York et le University Health Network. Madame Mercier détient un MBA de l'Université York.

**C. WESLEY M. SCOTT**

Administrateur depuis 2001

Actions subalternes classe A : 1 000 ^(*)

Unités d'actions différées: 2 291 ^(■)

Options d'achat d'actions : 14 582

Wesley Scott est un dirigeant à la retraite du groupe BCE. Il y a occupé plusieurs postes de cadre supérieur, notamment ceux de chef de la direction corporative de BCE, de vice-président du conseil de Bell Canada et de chef de la direction financière de Nortel Networks. Il siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés, dont BCE Emergis, Bell Canada International Inc., Sears Canada Inc. et Soletron Corporation.

**GERALD T. SQUIRE**

Administrateur depuis janvier 2003

Gerald Squire a œuvré pendant 47 ans dans le secteur de l'assurance. Au moment de sa retraite, en 2002, il était président et chef de la direction du groupe Co-Operators. M. Squire a fait partie de plusieurs organismes professionnels, notamment à titre de président du conseil de l'Institut d'assurance du Canada, d'administrateur du Bureau d'assurance du Canada et d'administrateur de la International Cooperative and Mutual Insurance Federation.

**ROBERT TESSIER**

Administrateur depuis janvier 2003

Actions subalternes classe A : 3 000 ^(*)

Robert Tessier est président et chef de la direction de Gaz Métropolitain depuis 1997. Il assumait auparavant la fonction de président et chef de la direction d'Alstom Canada, un fabricant d'infrastructures pour l'énergie et le transport. M. Tessier est président du conseil d'administration de l'Association canadienne du gaz et de l'Institut de cardiologie de Montréal. Il siège également au conseil d'administration d'AXA Canada et de la Société de fonds Groupe Investors Inc.

**SIIM A. VANASELJA**

Administrateur depuis 2002

Actions subalternes classe A : 5 000 ^(*)

Siim Vanaselja est chef de la direction financière de BCE inc. depuis janvier 2001. Comptable agréé, M. Vanaselja s'est joint au groupe BCE en 1994 après avoir été associé de KPMG Canada. Il est membre des conseils des chefs de la direction financière du Conference Board du Canada, du Corporate Executive Board et de Moody's (Canada).

(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

(♦) Nombre d'actions détenues en propriété réelle ou contrôlées

(■) On trouvera des explications sur les unités d'actions différées dans la section « Rémunération des administrateurs » de l'avis de convocation et circulaire d'information de la Compagnie.

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 des candidats suivants : M. William D. Anderson qui, avant décembre 2000, était chef des affaires financières de BCE Inc.; M. Jean Brassard qui, avant octobre 2000, était président et chef de l'exploitation de Groupe CGI inc.; M. Claude Chamberland qui, avant mai 2001, était président d'Alcan International Ltée; M. Robert Chevrier qui, avant mars 2001, était président du conseil et chef de la direction de Rexel Canada Inc. (auparavant Westburne inc.); M. C. Wesley M. Scott qui, avant mars 2001, était chef de la direction corporative de BCE Inc.; M. Gerald T. Squire qui, avant avril 2002, était président et chef de la direction du groupe Co-Operators; et M. Siim A. Vanaselja qui, avant 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 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 (Québec)	Vice-président principal et chef des affaires juridiques
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 et chef de l'exploitation
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, États-Unis/Asie-Pacifique et Services de gestion des processus d'affaires

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'en 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.

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 2002 et du rapport des vérificateurs y afférent, ainsi que des états financiers intermédiaires subséquents, iii) un exemplaire de la circulaire d'information datée du 20 décembre 2002 et iv) un exemplaire de son rapport annuel 2002.

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, sont présentés dans la circulaire d'information datée du 20 décembre 2002.

Les renseignements financiers supplémentaires concernant le dernier exercice terminé le 30 septembre 2002 figure dans les états financiers vérifiés (pages 38 à 65) ainsi que dans la section « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » (pages 24 à 37) du rapport annuel 2002 de CGI.

On peut consulter les documents susmentionnés au siège social de la Compagnie :

1130, rue Sherbrooke Ouest
5^e étage
Montréal (Québec)
H3A 2M8

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