



NOTICE ANNUELLE

GROUPE CGI INC.

pour l'exercice financier terminé
le 30 septembre 2003

Le 16 février 2004

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	2
2.1 MISSION ET PROFIL	2
2.1.1 Démarche commerciale de CGI.....	2
2.1.2 Alliances stratégiques	3
2.1.3 Opérations entre parties apparentées	3
2.1.4 Alliances commerciales.....	3
3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	4
3.1 STRUCTURE DES ACTIVITÉS	4
3.2 PRINCIPAUX SERVICES OFFERTS PAR CGI	5
3.3 RECHERCHE	7
3.4 RESSOURCES HUMAINES ET MATÉRIELLES	7
3.5 CLIENTÈLE	7
3.6 SECTEUR NORD-AMÉRICAIN DES SERVICES EN TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION	7
3.6.1 Taille, structure et évolution récente du secteur	7
3.6.2 Tendances et perspectives sectorielles	8
3.7 STRATÉGIE DE CROISSANCE ET DE POSITIONNEMENT DE CGI.....	8
4. INFORMATION FINANCIÈRE.....	10
4.1 TABLEAU DES RÉSULTATS COMPARATIFS	10
4.2 ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION.....	10
4.2.1 Exercice 2003.....	10
4.3 STATISTIQUES DES NEUF DERNIERS TRIMESTRES (2002-2004)	38
4.4 ÉNONCÉS DE NATURE PRÉVISIONNELLE	38
5. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	39
5.1 ADMINISTRATEURS.....	39
5.2 DIRIGEANTS	44
6. TITRES DÉTENUS EN PROPRIÉTÉ PAR LES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	45
7. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	45
8. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	46

La présente *notice annuelle* est datée du 16 février 2004 et sauf indication contraire, toute l'information présentée dans cette notice est fournie en date du 30 septembre 2003, la fin du dernier exercice financier terminé.

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.

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.

En juillet 2003, dans le cadre de la renégociation et de la prolongation des contrats d'impartition des SI/TI entre CGI et Bell Canada, BCE Inc. (« BCE »), CGI et MM. Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard (les actionnaires majoritaires de CGI) ont signé une nouvelle convention d'actionnaires (la « convention d'actionnaires ») relativement à la participation de BCE dans CGI, laquelle annulait et remplaçait l'entente sur les options signée par ces parties le 18 novembre 1998. La convention d'actionnaires annulait, entre autres choses, les options d'achat et de vente intervenues entre BCE et les actionnaires majoritaires de CGI. De plus, BCE a converti la totalité de ses actions de CGI classe B à droits de vote multiples en actions classe A de CGI à droit de vote unique, à raison d'une action pour une action, de sorte qu'au 30 septembre 2003, BCE était propriétaire de 120 028 400 actions classe A de CGI et détenait 29,86 % de l'avoir total des actionnaires de CGI. BCE jouit également de certains droits d'actionnaires, notamment des droits de préemption, certains droits sur d'importantes transactions et le droit de représentation au conseil d'administration de CGI. BCE détient actuellement trois sièges au sein du conseil d'administration de CGI.

Au 31 janvier 2004, le capital-actions en circulation de CGI se composait de 368 545 414 actions classe A et de 33 772 168 actions classe B et la Compagnie avait réalisé quatre divisions de ses actions classe A émises et en circulation comme suit :

– le 12 août 1997 à raison de deux pour une;

- le 15 décembre 1997 à raison de deux pour une;
- le 21 mai 1998 à raison de deux pour une;
- le 7 janvier 2000 à raison de deux pour une.

1.2 Les filiales

La liste qui suit présente les filiales de CGI i) dont l'actif total représente plus de 10 % de l'actif consolidé de CGI au 30 septembre 2003, 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 2003.

<u>Dénomination</u>	<u>Lieu de constitution</u>	<u>Pourcentage de propriété</u>
CGI Information Systems and Management Consultants Inc.	Canada	100 %
Conseillers en gestion et informatique C.G.I. inc.	Québec	100 %
The CGI Group Holding Corporation	Delaware	100 %

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 haute 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 cinquième rang en Amérique du Nord, compte tenu de son effectif d'environ 20 000 professionnels (au 31 janvier 2004). CGI aide ses 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 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

Au 30 septembre 2003, CGI servait six secteurs économiques précis à l'égard desquels elle a développé des connaissances pratiques. Au 31 décembre 2003, CGI a redéfini ces six marchés, lesquels sont désormais divisés en cinq secteurs. 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 cinq secteurs économiques : les services financiers, le secteur fabrication/distribution/détail, les gouvernements et les services de santé, ainsi que les services publics et les télécommunications.

2.1.2 Alliances stratégiques

BCE et Bell Canada

CGI a conclu une alliance stratégique avec Bell Canada qui a débuté en 1995 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 en juillet 2003 jusqu'en juin 2012. 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 certains marchés.

Le 5 janvier 1998, BCE et 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, 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 dans CGI a atteint 43 %, et ses droits de vote, 17,9 %. En date du 31 janvier 2004, la participation en capital de BCE dans CGI s'établissait à 29,83 % et sa participation avec droit de vote représentait 16,99 %.

2.1.3 Opérations entre parties apparentées

Tout au long de l'exercice 2003, CGI a continué de miser sur son alliance stratégique avec BCE et Bell Canada et en juillet 2003, les contrats d'impartition des SI/TI avec Bell Canada ont été prolongés jusqu'en juin 2012. Dans le cours normal des activités, la Compagnie est partie à des contrats avec certaines filiales et sociétés du groupe BCE, aux termes desquels CGI 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 entente d'approvisionnement 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, CGI a signé une entente non exclusive d'intégration de systèmes avec BEA Systems.

3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

3.1 Structure des activités

CGI subdivise ses activités en deux secteurs d'affaires clés: le secteur des services en technologies de l'information (« TI ») et le secteur de la gestion des processus d'affaire (« GPA »). Les autres activités commerciales de CGI sont de la nature de services organisationnels relevant principalement du personnel du siège social de CGI.

Services organisationnel – Siège social (Montréal)

- Fonctions administratives et financières
- Communications et relations avec les investisseurs
- Développement stratégique et organisationnel
- Affaires générales
- Ressources humaines
- Vérification interne
- Investissements et acquisitions
- Service juridique
- Marketing
- Fusions et acquisitions
- Planification et développement organisationnel
- Qualité
- Programmes de R-D et de formation professionnelle
- Soutien aux grands projets d'impartition
- Gestion des connaissances
- Rendement des projets

Secteur des services en TI

Le secteur des services en TI fournit un éventail complet de services en technologies de l'information – y compris des services d'intégration de systèmes, des services-conseils et des services d'impartition – à des clients qui se situent au Canada, aux États-Unis et en Europe. Les professionnels et installations de CGI en Inde et au Canada sont aussi à la disposition des clients des États-Unis et d'autres pays, dans le cadre du modèle continental et outre-mer de prestation des services de CGI.

Secteur de la GPA

Le secteur de la GPA fournit une vaste gamme de services d'impartition des processus d'affaires à notre clientèle. Nos services visent notamment l'ensemble des processus d'affaires des

assureurs, des banques, des sociétés de placement et des coopératives d'épargne. Ils comprennent aussi la gestion des services de paie, la gestion documentaire ainsi que la gestion de fonctions financières et administratives.

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 ¹
Calgary (Alb.)	Andover (MA)	Bristol
Dartmouth (N.-É.)	Atlanta (GA)	Stevenage
Edmonton (Alb.)	Canton (MA)	
Fredericton (N.-B.)	Chicago (IL)	
Halifax (N.-É.) ¹	Cincinnati (OH)	<i>France</i>
Mississauga (Ont.) ¹	Clearwater (FL)	
Montréal (Qc) ¹	Cleveland (OH)	Nîmes
Ottawa (Ont.) ¹	Columbia (SC)	Paris
Québec (Qc)	Dallas/Forth Worth (TX) ¹	
Regina (Sask.) ¹	Detroit (MI) ¹	
Saguenay (Qc)	Houston (TX)	<i>Italie</i>
Saint John (N.-B.)	Minneapolis (MN)	
Saskatoon (Sask.)	Nashville (TN)	Milan
St. John's (T.-N.)	New York (NY)	
Toronto (Ont.)	Novato (CA)	
Vancouver (C.-B.)	Oklahoma City (OK)	
Winnipeg (Man.)	Phoenix (AZ) ¹	
	San Diego (CA)	
	Seattle (WA)	
	Sheboygan (WI)	
	Warren (NJ)	
ASIE-PACIFIQUE		
<i>Inde²</i>		
Bangalore		
Mumbai		

1. Important centre de traitement de données.

2. Les activités indiennes de Bangalore et Mumbai sont considérées comme faisant partie des services en TI qu'elles soutiennent.

3.2 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 le cinquième en importance 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, généralement 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. 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 de 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.

CGI exploite des centres de traitement de données au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Les centres de traitement de données importants de CGI au Canada se trouvent à Halifax, Montréal, Mississauga, Ottawa et Regina, et elle exploite des centres de service à Montréal, à Québec et à Mississauga. Les centres de traitement de données importants de CGI aux États-Unis se trouvent à Dallas/Fort Worth, à Detroit et 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.

3.3 Recherche

Étant donné l'abondance, 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 :

(en milliers de dollars CA)	2003	2002	2001
Produits d'exploitation	2 719 695 \$	2 169 613 \$	1 560 391 \$
Recherche	22 036 \$	17 609 \$	12 585 \$

3.4 Ressources humaines et matérielles

Au 31 janvier 2004, CGI comptait environ 20 000 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 crédit-bail. Au 30 septembre 2003, la valeur nette des immobilisations de CGI s'élevait à 144,9 millions \$. Les obligations découlant de contrats de location-acquisition totalisaient 4,4 millions \$.

3.5 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 ailleurs dans le monde. 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 18,4 % des revenus de CGI pour l'exercice 2003, comparativement à 23,2 % pour l'exercice 2002; toutefois, en valeur absolue en dollars, il n'y a essentiellement pas eu de changement d'un exercice à l'autre. 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 %.

3.6 Secteur nord-américain des services en technologies de l'information

3.6.1 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 en incluant une partie des dépenses internes des organisations en TI, étaient estimées 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, IDC évaluait la taille des dépenses en services externes en TI en 2002 à 13,8 milliards \$ CA (le reste faisant l'objet de dépenses internes). Les trois plus importantes sociétés de services en TI détenaient une part du marché de 37 %, dont CGI représentait 13 %. Le marché de la GPA, qui est beaucoup plus grand et moins développé, offre un potentiel encore plus grand. Au sein du marché de la GPA, on estime que CGI détient actuellement une part du marché d'environ 8 %. CGI est donc d'avis que le marché canadien des services en TI offre d'importantes possibilités de croissance. Sur le marché américain, d'une taille environ 15 fois plus considérable, les possibilités sont encore plus nombreuses pour CGI.

3.6.2 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.

3.7 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 ont obtenu 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)

	2003	2002	2001
Produits d'exploitation	2 719 695	2 169 613	1 560 391
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et des opérations abandonnées	175 397	135 799	89 924
Bénéfice net	177 366	135 799	62 789
de base par action	0,45	0,36	0,21
Total de l'actif	2 997 857	2 306 970	2 028 669
Capitaux propres	1 980 210	1 779 615	1 503 114
Valeur comptable net par action	5,01	4,72	5,02
Dette à long terme ⁽¹⁾	267 986	8 500	40 280

⁽¹⁾ Y compris la tranche échéant à moins d'un an

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

4.2.1 Exercice 2003

Portée de l'analyse

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation (« analyse ») présente notre entreprise et son contexte commercial tels qu'ils sont, à notre avis, au moment de la rédaction de ces lignes. Elle présente également notre vision et nos stratégies, les conventions comptables importantes que nous utilisons et dont la description aidera les lecteurs à comprendre nos états financiers consolidés, ainsi que les principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats d'exploitation, la situation de trésorerie et des ressources en capital. Cette analyse doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés pour les exercices 2003, 2002 et 2001 de la Société, ainsi qu'avec les notes complémentaires débutant à la page 42 du rapport annuel de l'exercice 2003. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada prescrits par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), qui diffèrent, à quelques égards, des PCGR aux États-Unis. Les résultats des exercices 2003, 2002 et 2001 font l'objet d'un rapprochement par rapport aux PCGR des États-Unis à la note 22 des états financiers consolidés. Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens à moins d'indication contraire.

Sauf exception, le terme « exercice » désigne notre exercice terminé le 30 septembre 2003 ou notre exercice terminé le 30 septembre de l'année visée dans le contexte; les comparaisons, pour leur part, se font par rapport à l'exercice antérieur.

Aperçu général de l'entreprise et de ses activités commerciales

CGI, dont le siège social est situé à Montréal, fournit à des clients du monde entier une gamme complète de services en technologies de l'information (TI) et de solutions d'affaires en misant sur un modèle de prestation des services éminemment souple et efficient, axé sur une combinaison optimale de services offerts chez nos clients et à distance. Ce modèle repose sur notre réseau de centres de traitement des données ultramodernes situés au Canada (Mississauga, Montréal et Regina), aux États-Unis (Phoenix) et au Royaume-Uni (Basingstoke), ainsi que sur nos centres de développement et de maintenance d'applications en Inde (Mumbai et Bangalore). Plus précisément, nous subdivisons généralement nos services en fonction des trois catégories ci-dessous.

Services-conseils - Nous jouons le rôle de conseiller de confiance auprès de nos clients en leur fournissant la gamme complète des services de consultation en TI et en gestion, y compris la planification stratégique des TI, l'ingénierie des processus d'affaires et l'architecture de systèmes.

Intégration de systèmes - Nous offrons des services de mise en œuvre et d'intégration visant l'ensemble des plates-formes technologiques des entreprises modernes afin de créer des systèmes qui répondent à leurs besoins stratégiques. En plus de maîtriser les technologies et les applications logicielles de pointe, nous fournissons à nos clients des services de développement d'applications sur mesure, optimisés grâce à nos méthodes certifiées ISO 9001 et CMM. Nous leur donnons également la possibilité d'économiser en optant pour le développement outre-mer.

Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) - Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et d'affaires dans le but de réaliser des économies substantielles tout en ayant accès aux meilleures technologies de l'information et en conservant la maîtrise des fonctions stratégiques. Les contrats d'impartition, qui durent généralement cinq à 10 ans et sont habituellement renouvelables, favorisent la prévisibilité de nos revenus et la stabilité de notre rendement. Les services fournis dans le cadre de tels contrats peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : la gestion d'installations (centres de traitement des données, centres d'appel, réseaux et services de bureautique); la maintenance d'applications et le soutien; le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications; la gestion complète de processus d'affaires auprès de compagnies d'assurance, de banques, de firmes d'investissement, de coopératives financières et d'autres clients ainsi que des services de paie, de gestion des documents et de gestion financière et administrative.

CGI cible les clients de certains marchés verticaux dans lesquels nous avons développé un savoir-faire spécialisé de même qu'une compréhension des tendances, des exigences et des changements dans l'environnement législatif qui caractérisent ces secteurs. Au cours de l'exercice 2003, nous avons défini ces marchés verticaux, à savoir les services financiers, les télécommunications, le secteur manufacturier, distribution et détail, les gouvernements, les services publics et les services de santé. Au 31 décembre 2003, CGI avait redéfini ces six marchés qui sont maintenant présentés sous cinq secteurs : services financiers, secteurs manufacturier, distribution et détail, gouvernements et services de santé de même que services publics et télécommunications.

CGI subdivise ses activités en deux secteurs d'affaires (outre son unité des Services corporatifs) : les services en technologies de l'information (services en TI) et la gestion des processus d'affaires (GPA). Les paragraphes qui suivent présentent les principales activités de ces deux secteurs.

- Les services en TI proposent un éventail complet de services en intégration de systèmes, services-conseils et impartition - à des clients qui se situent au Canada, aux États-Unis et en Europe. Nos professionnels et nos installations qui se trouvent en Inde et au Canada sont également mis à la disposition de clients des États-Unis et d'autres pays, dans le cadre de notre modèle continental et outre-mer de prestation des services.
- Les services de GPA proposent une gamme complète de services d'impartition des processus d'affaires à nos clients. Ils incluent notamment la gestion des processus d'affaires auprès de compagnies d'assurance, de banques, de coopératives financières, de firmes d'investissement et de services de paie, ainsi que des services de gestion des documents et de gestion financière et administrative.

Au 30 septembre 2003, notre Société employait environ 20 000 membres. Au cours de l'exercice 2003, nous avons accueilli 5 400 nouveaux membres qui se sont joints à nous dans la foulée d'acquisitions ou de nouveaux contrats d'impartition. Nous croyons que nous devons notre réussite au fait que nous savons attirer et fidéliser des personnes compétentes en informatique, en marketing et en gestion. Nous estimons aussi que la vigueur de notre culture d'entreprise explique le succès que nous avons remporté jusqu'ici.

Contexte commercial

Les études des firmes de recherche spécialisées en technologies telles que Gartner Group et IDC - y compris une étude toute récente complétée en juin dernier - confirment que la demande visant les services d'impartition en TI et en gestion des processus d'affaires est considérable et devrait continuer à croître substantiellement à long terme. Cependant, durant l'exercice 2003, les entreprises et organismes ont réagi à la conjoncture économique en diminuant leurs dépenses discrétionnaires. Par conséquent, la demande mondiale visant les projets ponctuels d'intégration de systèmes et de services-conseils a subi un ralentissement. Compte tenu de multiples indicateurs propres au secteur des TI ou à CGI, nous prévoyons toujours que sur nos marchés, la demande touchant ce type de projet se stabilisera mais ne connaîtra pas de reprise substantielle avant 2005.

Par contre, la demande liée aux contrats d'impartition de longue durée demeure solide, les entreprises prenant conscience des économies associées à cette approche. Nous jouons un rôle de tout premier plan sur le marché canadien de l'impartition des services en TI et des processus d'affaires. Aux États-Unis, nous continuons à renforcer notre position sur le marché de l'impartition en conjuguant la croissance interne et les acquisitions. Notre situation actuelle aux États-Unis se compare à celle que nous occupions au Canada il y a plusieurs années. Nous avons l'intention de reproduire aux États-Unis la stratégie qui nous a valu notre succès au Canada, en fournissant aux sociétés américaines des services complets en TI et en nous imposant à titre d'intervenant important sur le marché des grands contrats d'impartition.

Vision et stratégies

La vision de CGI est d'être un leader de classe mondiale du secteur des services en TI et de la gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients. Notre mission est de fournir à nos clients des services professionnels de la plus grande qualité, compétence et objectivité, afin de satisfaire leurs objectifs en informatique, processus d'affaires et gestion. Nous favorisons une culture de partenariat, d'intrapreneurship et d'intégrité. Nous visons à ce que nos clients, nos membres et nos actionnaires nous placent parmi les cinq firmes spécialisées qui dominent le marché des services en TI et en gestion des processus d'affaires.

Nous réalisons notre vision en mettant l'accent sur nos compétences fondamentales et en acquérant une masse critique principalement au Canada, aux États-Unis et en Europe, de manière à mieux servir nos clients à l'échelle nationale et internationale. Nous nous efforçons sans cesse d'équilibrer judicieusement les intérêts de nos trois groupes de partenaires - nos clients, nos membres et nos actionnaires.

CGI déploie une stratégie de croissance en quatre volets qui table parallèlement sur la croissance interne et sur les acquisitions. Le premier volet de cette stratégie vise la croissance interne. Il comprend les nouveaux contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils (y compris les contrats conclus avec de nouveaux clients et les renouvellements ou élargissements de contrats signés avec des clients établis), ainsi que les contrats d'impartition d'une valeur de moins de 50 millions \$ par an. Ce sont généralement nos unités locales ou régionales qui ciblent et remportent ce type de contrat. Jusqu'ici, la croissance interne provenait surtout du Canada; cependant, nous nous employons à promouvoir nos ventes aux États-Unis et ailleurs dans le monde en soumettant un nombre croissant de propositions à des clients éventuels de l'extérieur du Canada.

Le deuxième volet de notre stratégie de croissance consiste à rechercher les contrats d'impartition d'une valeur annuelle de plus de 50 millions \$. Au Canada, ce marché recèle encore d'énormes possibilités inexploitées; néanmoins, nous continuons à soumettre régulièrement des propositions à des clients potentiels dans toutes les régions.

Les troisième et quatrième volets de notre stratégie de croissance mettent l'accent sur les acquisitions - d'entreprises de plus petite taille ou spécialisées dans le premier cas, et de grandes sociétés dans le second. En ce qui a trait aux petites entreprises servant des créneaux précis, nous identifions nos cibles d'acquisition au moyen de notre programme de quadrillage stratégique, en vertu duquel nous recherchons systématiquement les entreprises susceptibles d'étendre notre portée géographique, d'approfondir notre connaissance des secteurs verticaux que nous servons ou d'enrichir nos offres de service. Présentement, nous nous concentrons sur les acquisitions liées à nos secteurs cibles et à nos marchés métropolitains aux États-Unis, de même que sur les acquisitions qui nous fourniraient des capacités supplémentaires dans le domaine de l'impartition des processus d'affaires. Finalement, dans le cadre de notre programme d'acquisition de grandes entreprises, nous ciblons les sociétés européennes et américaines qui accroîtront notre présence géographique ainsi que notre masse critique et, ce faisant, nous rendront plus aptes à remporter de grands contrats d'impartition. Au Canada, nous continuerons à être un chef de file dans le domaine des TI en acquérant des entreprises de services en TI de petite et de grande taille. Il importe de noter que notre stratégie d'acquisitions se fonde sur une approche rigoureuse axée sur la croissance de l'avoir des actionnaires.

Événements importants de l'exercice 2003

Acquisitions

Au cours de l'exercice 2003, nous avons acquis des entités de petite et de grande taille, énumérées ci-dessous, afin d'étendre notre portée géographique, d'approfondir notre connaissance des secteurs verticaux que nous ciblons, d'enrichir nos offres de service et d'augmenter notre masse critique.

INSpire Insurance Solutions Inc. (« INSpire ») - En novembre 2002, nous avons acquis la majeure partie des éléments d'actif de cette firme de Fort Worth, au Texas, en contrepartie d'une somme de 7,8 millions \$ en espèces. INSpire dégageait des revenus annuels de 41 millions \$. En

se joignant à nous, ses quelque 265 professionnels situés dans cinq bureaux aux États-Unis ont renforcé notre offre de service de gestion des processus d'affaires destinés au secteur de l'assurance.

ProjExpert - En décembre 2002, nous avons acquis cette société montréalaise de services-conseils spécialisée dans la mise en œuvre de progiciels de gestion intégrés Oracle pour des organismes gouvernementaux, des institutions financières et des sociétés manufacturières. À la suite de cette acquisition, 16 professionnels ont joint notre équipe à Montréal.

Bureau d'expertise des assureurs Itée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd. ou « UAB ») - En janvier 2003, nous avons acquis UAB en contrepartie de 54,1 millions \$ en espèces, dans le but d'accroître nos ressources spécialisées en assurance et d'élargir notre offre de service de gestion des processus d'affaires. UAB produisait des revenus annualisés d'environ 100 millions \$ et regroupait 1 300 professionnels qui œuvraient au Canada et qui se sont joints à notre effectif.

Cornerstone Project Management Group Inc. (« Cornerstone ») - En janvier 2003, nous avons acquis cette firme de Halifax, dont les revenus annualisés s'élevaient alors à 2,8 millions \$. Les 25 professionnels de Cornerstone offraient des services de gestion de projet et des services-conseils aux administrations publiques ainsi qu'aux secteurs de la santé et des services financiers. Les compagnies d'assurance Atlantic Blue Cross Care et Maritime Life, de même que Brainworks International et le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, figuraient parmi ses clients.

COGNICASE Inc. (« Cognicase ») - En février 2003, nous avons conclu l'acquisition de Cognicase moyennant 329,4 millions \$, soit une contrepartie de 180,2 millions \$ au comptant et une contrepartie en actions de 19 850 245 actions subalternes classe A de CGI. Cognicase était le deuxième fournisseur indépendant de solutions en TI au Canada. Elle comptait environ 4 300 employés et affichait un revenu annualisé d'environ 500 millions \$ comprenant de solides revenus récurrents. Nous avons comptabilisé 90 % des opérations de Cognicase à compter du 14 janvier 2003 et 100 % de celles-ci à compter du 25 février 2003.

Autres

En novembre 2002, nous avons signé avec un consortium bancaire un accord englobant deux facilités de crédit non garanties totalisant 415 millions \$, soit une facilité de crédit renouvelable de trois ans de 265 millions \$ visant le financement d'acquisitions et de contrats d'impartition, ainsi qu'une facilité de crédit renouvelable de 150 millions \$ liée aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement. Le consortium bancaire comprenait la Banque Canadienne Impériale de Commerce, la Banque Toronto-Dominion et la Caisse centrale Desjardins, à titre d'arrangeurs; la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Banque de Montréal, la Banque Royale du Canada et United Overseas Bank Limited, à titre de participants. En outre, en vertu d'une entente distincte avec la Banque de Montréal, nous avons accès à une facilité de crédit d'exploitation de 25 millions \$, à des fins de gestion de trésorerie.

En juin 2003, nous avons obtenu une facilité de crédit bancaire supplémentaire de 100 millions \$ de la Banque Nationale du Canada et de la Société générale (Canada), à raison de 50 millions \$ chacune. Les modalités applicables à cette tranche additionnelle de 100 millions \$ sont conformes à celles qui régissent l'entente de crédit annoncée en novembre 2002.

En juillet 2003, conjointement avec BCE Inc. (« BCE »), nous avons annoncé le prolongement de nos contrats d'impartition des SI/TI avec Bell Canada. Nous avons renouvelé et élargi l'alliance

commerciale qui fait de Bell Canada notre fournisseur privilégié de services de télécommunications et avons conclu une nouvelle entente de principe en vertu de laquelle CGI et Bell Canada ont accepté de conclure un contrat d'impartition de services de réseau. En outre, BCE, CGI et les actionnaires majoritaires de CGI, à savoir M. Serge Godin, M. André Imbeau et M. Jean Brassard, ont signé une nouvelle convention d'actionnaires visant la participation de BCE dans CGI. Entre autres modalités, cette nouvelle convention annule les droits de vente et d'achat entre BCE et les actionnaires majoritaires de CGI - MM. Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard. De plus, BCE a converti la totalité de ses actions classe B à droit de vote multiple de CGI en actions subalternes classe A à droit de vote unique de CGI, à raison d'une action pour une action. Ainsi, au 30 septembre 2003, BCE détenait 120 028 400 actions subalternes classe A de CGI et 29,86 % de l'avoir total des actionnaires de CGI. En outre, BCE détient certains droits d'actionnaire, y compris des droits de préemption, certains droits à l'égard de certaines opérations importantes et des droits de représentation au conseil d'administration de CGI. BCE occupe actuellement trois postes au sein de notre conseil d'administration. Avec cette alliance encore plus solide et exempte d'ambiguïté avec BCE, nous sommes en mesure de consacrer toutes nos énergies à la poursuite de notre croissance.

En septembre 2003, nous avons annoncé la nomination de Clarence J. Chandran au poste de président, Gestion des processus d'affaires (GPA), et président du conseil d'administration de notre filiale indienne. Ce changement visait à accélérer l'expansion de nos services de gestion des processus d'affaires, qui forment un volet de plus en plus important de notre stratégie, en nommant un leader chargé exclusivement du développement de ce secteur d'affaires. Malheureusement, le 13 février 2004, CGI a annoncé que M. Chandran démissionnait de son nouveau poste pour des raisons de santé. Bien que M. Chandran demeure au sein de CGI à titre de président du conseil de la filiale indienne de la Société et de membre du conseil consultatif international nouvellement créé de CGI, le président et chef de l'exploitation de CGI, M. Michael Roach, assurera la supervision des activités de GPA.

Le 21 octobre 2003, nous avons annoncé que Nexxlink Technologies inc. (« Nexxlink ») se portait acquéreur de certains actifs de CGI représentant des produits d'exploitation annuels d'environ 40 millions \$. Le montant de la transaction a totalisé 21 millions \$, ventilés comme suit : une contrepartie de 10,5 millions \$ au comptant, dont un solde de prix de vente de 4,5 millions \$ auprès de CGI, et une contrepartie de 10,5 millions \$ sous la forme d'un billet convertible en 2,5 millions d'actions de Nexxlink au prix de 4,20 \$ chacune. Le billet a été converti dès que les actionnaires de Nexxlink ont approuvé la transaction; ils se sont prononcés à cet effet lors de l'assemblée annuelle générale et extraordinaire des actionnaires de Nexxlink qui s'est tenue le 11 décembre 2003. Cette transaction a conféré à CGI une participation de 32 % dans Nexxlink. Dans nos états financiers consolidés, nous présentons séparément le bénéfice net, les actifs, les passifs et le montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités vendues à Nexxlink ainsi qu'à d'autres activités périphériques que nous avons entrepris de vendre.

Performance globale

Durant l'exercice 2003, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la 27^e année consécutive. Ils ont atteint 2 719,7 millions \$, comparativement à 2 169,6 millions \$ et à 1 560,4 millions \$ pour les exercices 2002 et 2001, respectivement. Le bénéfice net a totalisé 177,4 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,45 \$) par rapport à un bénéfice net de 135,8 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,36 \$) en 2002, à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 89,9 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition de 0,30 \$) et à un bénéfice net de 62,8 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,21 \$) en 2001. La marge bénéficiaire nette (soit le

bénéfice net par rapport aux produits d'exploitation) s'est établie à 6,5 % pour l'exercice, comparativement à 6,3 % en 2002 et à 4,0 % en 2001.

Au 30 septembre 2003, le bilan affichait des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 83,5 millions \$, des capitaux propres totalisant 1 980,2 millions \$ et une dette à long terme s'élevant à 268,0 millions \$.

Principales conventions et estimations comptables

Constatation des produits

Les services en TI proposent un vaste éventail de services en intégration de systèmes, services-conseils et impartition. Les services de GPA incluent notamment la gestion complète des processus d'affaires auprès de compagnies d'assurance, de banques, de firmes d'investissement, de coopératives financières et d'autres clients ainsi que des services de paie, de gestion des documents et de gestion financière et administrative. Nos produits sont principalement issus des contrats d'impartition.

Les produits issus des contrats d'impartition en TI 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, nous facturons nos 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 d'intégration de systèmes et de services-conseils.

Les produits tirés des contrats à prix fixe se rapportant aux services d'intégration de systèmes et aux services-conseils sont comptabilisés selon la méthode de constatation au prorata des services rendus, qui reflète l'étendue du travail effectué. La direction estime le niveau d'avancement des travaux en se reportant aux mesures de rendement qui peuvent être déterminées au prix d'un effort raisonnable et directement liées 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. Nous utilisons 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 nos pratiques commerciales, nos méthodes et notre expérience. 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 résultants à 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.

Nous vendons 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 importante effectuée sur mesure au 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

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

a) 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 lors du 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 à la date d'émission. 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.

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

b) Coûts de transition engagés au cours de la période transitoire dans le cadre des contrats d'impartition à long terme

Ces coûts correspondent aux frais relatifs à l'installation des systèmes et des processus qui sont engagés après l'attribution des contrats d'impartition.

Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme

Les autres actifs incorporels et les autres actifs à long terme comprennent les éléments suivants :

a) Logiciels internes

Les logiciels internes incluent les logiciels acquis et développés aux fins d'utilisation interne. Ces logiciels sont amortis sur leur durée de vie utile estimative.

b) Solutions d'affaires

Les solutions d'affaires sont composées de solutions logicielles commerciales acquises par l'intermédiaire d'acquisitions d'entreprises et de coûts engagés en vue de développer des solutions logicielles commerciales. Ces coûts sont capitalisés uniquement une fois que la faisabilité technique en est établie. Les solutions d'affaires sont comptabilisées au coût et amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative respective. La direction soumet régulièrement les solutions d'affaires à un test de dépréciation.

c) Licences d'utilisation de logiciels

Les licences d'utilisation de logiciels sont acquises afin que nous nous acquittions de nos obligations à l'égard des contrats d'impartition et sont comptabilisées au coût. Ces coûts sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative ou sur les durées respectives de leurs contrats d'impartition, selon la moindre des deux.

d) Relations clients

Les relations clients se rapportent à la juste valeur attribuée aux relations établies avec les clients dans le contexte d'une acquisition d'entreprise et sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie estimative.

e) Autres actifs à long terme

Les autres actifs à long terme englobent la tranche à long terme d'un investissement net effectué par une coentreprise que nous détenons dans un contrat de location-financement direct, ainsi qu'une participation dans une société satellite.

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, nous avons adopté prospectivement les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA, figurant aux chapitres 1581, *Regroupements d'entreprises* et 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. Par conséquent, nous avons 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 de l'amortissement linéaire sur sa durée de vie utile prévue, soit 20 ans. Dans le cas des regroupements d'entreprises effectués après le 30 juin 2001, nous n'avons 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.

Nous effectuons l'examen annuel de l'écart d'acquisition le 30 septembre de chaque année. En se basant sur les tests de dépréciation effectués les 30 septembre 2002 et 2003, nous sommes arrivés à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire. En outre, nous avons effectué un test de dépréciation supplémentaire suivant notre décision de modifier notre structure de gestion et, à l'appui des résultats de ce test de

dépréciation, nous avons conclu qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire.

Dépréciation des actifs à long terme autres que l'écart d'acquisition et les actifs incorporels à durée de vie indéfinie

Nous évaluons la valeur comptable des actifs à long terme autres que l'écart d'acquisition et les actifs incorporels à durée de vie indéfinie de façon continue. Afin de déterminer s'il y a baisse de valeur, la direction évalue les flux de trésorerie estimatifs non actualisés qui seront générés par ces actifs et prend également en considération d'autres facteurs. Toute baisse permanente de la valeur comptable des actifs est imputée aux résultats dans la période au cours de laquelle la baisse de valeur est établie. Nous ne détenons aucun actif incorporel à durée de vie indéfinie.

Crédits reportés

Les crédits reportés comprennent essentiellement la tranche non utilisée des réductions que nous avons consenties à des clients en vertu des conditions de certains contrats d'impartition à long terme (se reporter à la rubrique « Coûts liés à des contrats » figurant plus haut).

Régime de rémunération à base d'actions

Nous offrons un régime de rémunération à base d'actions, décrit à la note 9 des états financiers consolidés. Toute contrepartie versée par les employés et administrateurs au moment de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

Nous appliquons 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. Nous avons 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 9 des états financiers consolidés.

Récents modifications comptables

En 2003, l'ICCA a publié la Note d'orientation concernant la comptabilité no 14, intitulée Informations à fournir sur les garanties, qui prend effet pour les états financiers des périodes intermédiaires et des exercices débutant le 1^{er} janvier 2003 ou après cette date. Cette note fournit des directives quant à la détermination des garanties et exige que le garant présente les détails importants liés aux garanties données, qu'il ait ou non à effectuer des paiements en vertu de ces garanties. Se reporter à la note 20 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur les garanties.

L'ICCA a publié le chapitre 3475, intitulé Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités, qui s'applique aux opérations de sortie amorcées à la suite d'un engagement de l'entreprise à

poursuivre un plan, à compter du 1^{er} mai 2003. Ce nouveau chapitre fournit des directives sur la constatation, la mesure et la présentation des actifs à long terme destinés à être sortis, et sur les informations à fournir à leur égard. Il remplace les anciennes dispositions sur les sorties énoncées au chapitre 3475, *Abandon d'activités* et au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*.

En novembre 2002 et en mai 2003, le Emerging Issues Task Force (« EITF ») est parvenu à un consensus relativement à l'énoncé 00-21, intitulé *Revenue Arrangements with Multiple Deliverables*. Cet énoncé fournit des directives et des critères afin de déterminer à quel moment un accord de prestations multiples contient plus d'une unité de comptabilisation. Les lignes directrices touchent également les méthodes relatives à la mesure et à la répartition de la contrepartie prévue à l'accord entre des unités de comptabilisation distinctes. Ces directives entrent en vigueur pour les accords générateurs de produits conclus après le 15 juin 2003. L'adoption de ces directives n'a pas une incidence importante sur les états financiers consolidés étant donné que nous nous y conformions déjà.

Modifications comptables futures

L'ICCA a publié la Note d'orientation concernant la comptabilité no 13, intitulée *Relations de couverture*, qui traite de l'identification, de la documentation, de la désignation et de l'efficacité des couvertures et également de la cessation de la comptabilité de couverture, mais ne précise pas de méthodes de comptabilité de couverture. Les directives sont applicables aux relations de couverture en place durant les exercices débutant le 1^{er} juillet 2003 ou après cette date.

L'ICCA a publié le chapitre 3110, intitulé *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*. La nouvelle norme se concentre sur la constatation et la mesure des passifs se rapportant aux obligations liées à la mise hors service des immobilisations corporelles lorsque ces obligations découlent de l'acquisition, de la construction, du développement ou de l'exploitation normale de ces actifs. La norme entre en vigueur pour les exercices débutant le 1^{er} janvier 2004 ou après cette date.

L'ICCA a publié le chapitre 3063, intitulé *Dépréciation d'actifs à long terme*, qui s'applique aux exercices débutant le 1^{er} avril 2003 ou après cette date. Ce chapitre fournit des directives sur la constatation et la mesure de la dépréciation d'actifs à long terme et sur les informations à fournir à cet égard. Il remplace les dispositions sur les réductions de valeur énoncées au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*.

Nous évaluons actuellement l'incidence de l'adoption de ces nouvelles normes. Par conséquent, nous n'avons pas encore déterminé leurs répercussions sur nos états financiers consolidés futurs.

Nouveaux contrats signés et carnet de commandes

Notre carnet de commandes comprend la portion non exécutée de tous les contrats que nous avons signés avec nos clients. Sa taille considérable favorise la prévisibilité de nos revenus.

	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Variation 2003/2002	Variation 2002/2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$		
Contrats signés pendant l'exercice	4 018 500	3 525 500	3 078 300	14,0 %	14,5 %
Carnet de commandes	12 300 000	10 400 000	9 300 000	18,3 %	11,8 %

Au 30 septembre 2003, notre carnet de commandes totalisait 12,3 milliards \$ et les contrats qui le composaient avaient une durée pondérée moyenne restante de 8,3 années. Il tenait compte des nouveaux contrats, élargissements et renouvellements d'une valeur totale de 4,0 milliards \$ signés au cours de l'exercice 2003 - y compris les élargissements de contrats d'impartition d'une valeur de 1,5 milliard \$ signés avec des sociétés de la famille BCE en juillet 2003 - et excluait les travaux qui figuraient sur le carnet de commandes au début de l'exercice mais qui ont été exécutés depuis. Parmi les gains remportés pendant l'exercice précédent, il faut noter un contrat d'une valeur de 1,75 milliard \$ sur 10 ans signé avec Postes Canada. Au cours de l'exercice 2001, nous avons conclu un contrat d'une valeur de 1,2 milliard \$ sur 10 ans avec Desjardins.

Comparaison des résultats des exercices 2003, 2002 et 2001

Produits (en milliers de dollars canadiens)	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001
Produits	2 719 695 \$	2 169 613 \$	1 560 391 \$
Croissance par rapport à l'exercice antérieur	25,4 %	39,0 %	9,6 %

Les produits d'exploitation ont progressé de 25,4 % au cours de l'exercice 2003. La croissance interne de 6,5 %, relativement à l'exercice précédent, provient de nouveaux clients, notamment Postes Canada, Purolator et Air Liquide, ainsi que de renouvellements, de prolongations et de nouveaux contrats provenant de clients établis. La croissance externe de 19,9 % est pour sa part principalement attribuable à l'acquisition de Cognicase en janvier 2003. Plusieurs facteurs expliquent que la croissance interne ait été plus faible en 2003 qu'en 2002. Notamment, les variations des taux de change entre le dollar canadien et les devises étrangères, surtout le dollar américain, ont diminué les produits d'exploitation de 1,0 %. Le fléchissement des dépenses informatiques et le climat économique incertain ont également eu une incidence négative. Ces facteurs ont touché tous nos marchés d'importance mais ont eu un effet particulièrement prononcé aux États-Unis.

Composition des produits

Le tableau ci-dessous présente la composition des produits d'exploitation selon les types de contrat, les marchés géographiques et les secteurs cibles pour les exercices 2003, 2002 et 2001 :

	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001
	%	%	%
Selon les types de contrat			
Impartition	73	72	69
Intégration de systèmes et services-conseils	27	28	31
Selon les marchés géographiques			
Canada	78	73	77
États-Unis	17	20	17
Autres régions	5	7	6
Selon les secteurs cibles			
Services financiers	42	41	38
Télécommunications	20	25	33

	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001
	%	%	%
Manufacturier, distribution et détail	15	15	15
Gouvernements	13	15	12
Services publics	8	3	2
Services de santé	2	1	<1

Les contrats d'impartition à long terme ont représenté 73 % de nos produits d'exploitation totaux pour l'exercice, soit environ 53 % pour les contrats d'impartition des services en TI et 20 % pour les contrats d'impartition des processus d'affaires. Les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ont pour leur part fourni 27 % de nos revenus totaux. Malgré l'acquisition de Cognicase, dont le chiffre d'affaires comportait une proportion plus importante de contrats à court terme, nous avons accru la part relative des contrats à long terme grâce à l'acquisition d'UAB, qui se spécialisait dans les services d'impartition des processus d'affaires de longue durée, et grâce aux nouveaux contrats d'impartition que nous avons remportés pendant l'exercice. Notre cible est de maintenir l'apport respectif des contrats d'impartition et des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils à 75 % et 25 %, respectivement.

En fonction de la provenance des clients, la répartition des revenus s'est modifiée par rapport à l'exercice 2002. Le principal facteur de changement a été l'acquisition de Cognicase, qui se concentrait sur la prestation de services principalement à des clients canadiens, et de UAB dont la clientèle était exclusivement canadienne.

Pendant l'exercice 2003, nous avons maintenu la diversification de nos sources de revenus parmi les secteurs verticaux auxquels nous offrons nos connaissances spécialisées. Nous avons toutefois accru notre présence auprès du secteur des services publics. Ainsi, bien que les revenus résultant du secteur des télécommunications soient demeurés constants, en dollars absolus, ils n'ont formé que 20 % des produits d'exploitation pour l'exercice 2003, comparativement à 25 % un an plus tôt. La hausse de l'apport relatif des services publics résulte, en majeure partie, de la croissance de nos affaires avec Innovaposte, la coentreprise que nous avons créée avec Postes Canada. Innovaposte fournit des services en TI au groupe de sociétés de Postes Canada, l'administration postale canadienne.

Nos cinq principaux clients ont fourni 33,4 % de nos produits d'exploitation pendant l'exercice 2003, comparativement à 34,6 % l'année précédente. Les revenus résultant des nombreux contrats en vigueur entre CGI et les entreprises du groupe BCE ont représenté 18,4 % de nos produits totaux, par rapport à 23,2 % en 2002. Malgré cette baisse relative, les revenus de ces contrats sont demeurés constants en dollars absolus.

Charges d'exploitation, BAI et intérêts

(en milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages)	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001	En pourcentage des produits totaux 2003	En pourcentage des produits totaux 2002	En pourcentage des produits totaux 2001
	\$	\$	\$	%	%	%
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 277 500	1 842 854	1 328 460	83,7	84,9	85,1
Frais de recherche	22 036	17 609	12 585	0,8	0,8	0,8
Amortissement						
Immobilisations	44 112	28 303	29 185			

(en milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages)	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001	En pourcentage des produits totaux 2003	En pourcentage des produits totaux 2002	En pourcentage des produits totaux 2001
	\$	\$	\$	%	%	%
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	4 219	2 656	169			
Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	73 530	46 046	26 368			
Amortissement total	121 861	77 005	55 722	4,5	3,5	3,6
BAIL ⁽¹⁾	298 298	232 145	163 624	11,0	10,7	10,5
Intérêt sur la dette à long terme	12 578	2 411	4 206	0,5	0,1	0,3

⁽¹⁾ Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées.

Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 2 277,5 millions \$ durant l'exercice 2003, ce qui correspond à 83,7 % des produits d'exploitation. Ce ratio est inférieur de 1,2 % et 1,4 % comparativement aux ratios enregistrés en 2002 et 2001, respectivement. Cette amélioration résulte principalement du succès de la réorganisation entreprise à l'égard de nos activités américaines en 2002, d'une gestion rigoureuse des coûts dans l'ensemble de nos unités d'affaires et de la contribution des sociétés acquises au cours de l'exercice. Les frais de recherche se sont chiffrés à 22,0 millions \$, soit un ratio de 0,8 % des produits totaux, comparable à celui des exercices antérieurs.

L'amortissement a totalisé 121,9 millions \$, soit une augmentation de 44,9 millions \$ par rapport à l'exercice 2002.

Comme nous l'expliquons dans la note 10 des états financiers consolidés, l'amortissement des immobilisations s'est établi à 44,1 millions \$ pour l'exercice 2003, ce qui traduit une hausse liée aux immobilisations supplémentaires achetées directement ou à l'occasion d'acquisitions d'entreprises, ainsi qu'aux améliorations locatives visant nos bureaux à la Cité du commerce électronique à Montréal.

L'amortissement des autres actifs incorporels et autres actifs à long terme s'est élevé à 73,5 millions \$, soit une hausse de 27,5 millions \$ par rapport à l'exercice 2002. Le principal facteur expliquant cette hausse est l'augmentation de 12,4 millions \$ de l'amortissement des relations clients et des solutions d'affaires qui composent les actifs incorporels à durée définie, liées principalement à l'acquisition de Cognicase, d'UAB et d'INSpire.

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées (« BAIL »)

Le BAIL s'est établi à 298,3 millions \$ pour l'exercice 2003, en hausse par rapport à l'exercice précédent. La marge du BAIL (soit le BAIL en tant que pourcentage des produits d'exploitation) a été de 11,0 % pour l'exercice, comparativement à 10,7 % et 10,5 % pour les exercices 2002 et 2001, respectivement. L'amélioration réalisée par rapport à l'exercice 2002 provient surtout des synergies dégagées par les nouveaux contrats, des mécanismes rigoureux de gestion des dépenses mis en place dans toutes nos unités d'affaires ainsi que de la contribution des sociétés acquises au cours de l'exercice.

Intérêts

Les intérêts sur la dette à long terme ont été de 12,6 millions \$, ce qui correspond à la hausse de la dette moyenne et des contrats de location-acquisition détenus pendant l'exercice. Au cours de l'exercice 2003, nous avons émis un emprunt pour financer l'acquisition d'UAB et de Cognicase

(se reporter à la section intitulée « Événements importants de l'exercice 2003 »). En 2002, les intérêts débiteurs étaient surtout liés 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

Notre taux d'imposition s'est établi à 39,4 % pour l'exercice 2003, comparativement à 41,6 % en 2002 et à 44,5 % en 2001. La diminution, relativement à l'exercice 2002, résulte d'une réduction du taux d'imposition combiné des provinces et du gouvernement fédéral au Canada, ainsi que de la rentabilité accrue de nos filiales aux États-Unis et au Royaume-Uni.

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

À compter du 1^{er} octobre 2001, nous avons cessé de comptabiliser l'amortissement de l'écart d'acquisition, compte tenu des recommandations du Manuel de l'ICCA dont il est question plus haut sous la rubrique « Principales conventions et estimations comptables ». Pour cette raison, le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition des périodes terminées avant le 1^{er} octobre 2001 et le bénéfice net présenté par la suite sont équivalents. Afin de présenter des résultats clairs et de faciliter les rapprochements, nous comparons le bénéfice net au bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition enregistré au cours des périodes antérieures au 1^{er} octobre 2001.

Bénéfice net et bénéfice par action

Le tableau ci-dessous présente le bénéfice net ainsi que le bénéfice de base et dilué par action de CGI pour les exercices 2003, 2002 et 2001.

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001	Variation 2003/2002	Variation 2002/2001
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	175 397 \$	135 799 \$	89 924 \$	29,2 %	51,0 %
Marge du bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	6,4 %	6,3 %	5,8 %		
Bénéfice net	177 366 \$	135 799 \$	62 789 \$	30,6 %	116,3 %
Marge bénéficiaire nette	6,5 %	6,3 %	4,0 %		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	395 191 927	377 349 472	299 500 350	4,7 %	26,0 %
Bénéfice de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition	0,45 \$	0,36 \$	0,30 \$	0,09 \$	0,06 \$
Bénéfice de base et dilué par action	0,45 \$	0,36 \$	0,21 \$	0,09 \$	0,15 \$

Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées a augmenté de 29,2 % par rapport à l'exercice 2002 et s'est établi à 175,4 millions \$ pour l'exercice 2003. Le bénéfice net tire des activités abandonnées de 2,0 millions \$ dégagé pendant l'exercice émane des éléments d'actif dont la vente à Nexxlink a été annoncée le 21 octobre 2003 (qui produisaient des

revenus annuels d'environ 40 millions \$), ainsi que des activités non liées à nos activités principales que nous avons entrepris de vendre. En vertu des PCGR se rapportant à la sortie d'actifs à long terme et à l'abandon d'activités, nous avons reclassé les produits d'exploitation et le bénéfice net de l'exercice afin de présenter séparément le bénéfice net tiré des activités abandonnées.

Le bénéfice net de l'exercice 2003 a augmenté de 30,6 % pour atteindre 177,4 millions \$. Pendant l'exercice 2002, le bénéfice net avait bondi de 116,3 % comparativement au bénéfice net comparable de l'exercice 2001. La marge bénéficiaire nette a atteint 6,5 % pour 2003, alors qu'elle s'établissait à 6,3 % et 4,0 % pour les exercices 2002 et 2001, respectivement. Le bénéfice de base et dilué par action de 0,45 \$ enregistré pour l'exercice 2003 marque une hausse par rapport au bénéfice de base et dilué par action qui était de 0,36 \$ en 2002, au bénéfice de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition de 0,21 \$ en 2001 et au bénéfice de base et dilué par action de 0,30 \$ la même année. La hausse du nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A en circulation, pendant l'exercice 2003, résulte de l'émission d'actions effectuée en janvier 2003 dans le cadre de l'acquisition de Cognicase. En 2002, l'augmentation du nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A, par rapport à l'exercice 2001, faisait suite à l'émission d'actions dans le contexte de l'acquisition d'IMRglobal Corp. en juillet 2001. La progression du bénéfice net et du bénéfice par action, pendant l'exercice 2002, découlait en partie du fait que nous avons cessé de comptabiliser l'amortissement de l'écart d'acquisition à la fin de l'exercice 2001. Ainsi, grâce à l'effet de levier financier, le recours à des emprunts a soutenu l'augmentation de notre bénéfice par action.

Bénéfice net pro forma

En vertu de notre régime de rémunération à base d'actions, si la méthode de la juste valeur à la date d'octroi avait été utilisée pour les attributions octroyées depuis le 1^{er} octobre 2001, notre bénéfice net pro forma aurait totalisé 169,2 millions \$ pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 2003. Notre bénéfice de base et dilué par action pro forma aurait été de 0,43 \$.

Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis

Si les états financiers consolidés avaient été effectués conformément aux PCGR aux États-Unis, pour l'exercice 2003, le bénéfice net et le bénéfice de base et dilué par action se seraient établis à 173,3 millions \$ et 0,44 \$, respectivement. Les PCGR au Canada et aux États-Unis font l'objet d'une harmonisation de plus en plus étroite.

Résultats par secteur d'affaires

Comme nous l'avons mentionné précédemment, CGI œuvre dans deux secteurs d'affaires : les services en TI et la gestion des processus d'affaires. Nous gérons nos activités, évaluons le rendement de chaque secteur et présentons nos résultats sectoriels en fonction de cette subdivision (voir la note 16 des états financiers consolidés pour les exercices terminés les 30 septembre 2003, 2002 et 2001). Nous avons modifié notre structure organisationnelle pour tenir compte, d'une part, du fait que nos services de GPA ont pris une importance accrue à la suite de l'acquisition de Cognicase, d'UAB et d'INSpire, et d'autre part, du modèle mondial que nous utilisons pour réaliser nos mandats en TI. En effet, nous réalisons nos contrats d'impartition des services en TI en misant de plus en plus sur les efforts concertés de plusieurs unités d'affaires, indépendamment des frontières nationales. Cette approche nous permet d'offrir simultanément à nos clients une réponse locale à leurs besoins de services et de soutien sur place, et l'accès aux

économies substantielles ainsi qu'à l'éventail complet de notre savoir-faire spécialisé, par l'entremise de notre réseau international de centres d'expertise et de centres technologiques.

	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$
Produits			
Services en TI	2 232 335	1 839 108	1 310 610
GPA	554 461	388 031	288 229
Élimination intersectorielle	(67 101)	(57 526)	(38 448)
Produits totaux	2 719 695	2 169 613	1 560 391
BAIL			
Services en TI	293 947	223 099	148 527
GPA	72 393	65 722	46 006
Siège social	(68 042)	(56 676)	(30 909)
BAIL total	298 298	232 145	163 624

Services en TI

La position que CGI occupe sur ses marchés en qualité de fournisseur privilégié de services complets en TI, de même que les liens solides qu'elle entretient avec un grand nombre de clients et la satisfaction élevée de sa clientèle se sont conjugués pour soutenir une croissance robuste des produits d'exploitation en 2003. Cette progression a résulté des nouveaux contrats, des renouvellements et des élargissements de contrats signés pendant l'exercice, qui visaient tant l'impartition des TI et des processus d'affaires que l'intégration de systèmes et les services-conseils. Elle est également liée aux acquisitions qui ont été effectuées. Comme elle ne s'est pas accompagnée d'une hausse correspondante des frais généraux, la croissance a contribué à dégager une bonne marge bénéficiaire.

Les revenus dérivés des services en TI ont augmenté de 21,4 % pendant l'exercice 2003. Cette hausse est attribuable à l'acquisition de Cognicase, en janvier 2003, ainsi qu'à la première année complète d'activités liées à notre contrat d'impartition avec Postes Canada. Les acquisitions ont entraîné une croissance de 15,1 %, par rapport à l'exercice 2002, alors qu'à taux de change constant, la croissance interne s'est établie à 6,8 %. La variation des taux de change a eu une incidence négative modeste de 0,5 % sur la croissance interne. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain a été atténuée par la dépréciation du dollar canadien relativement à la livre sterling et à l'euro. Aux États-Unis, le fait que certaines entreprises clientes aient changé de propriétaire et que l'une d'elles se soit placée sous la protection des tribunaux a diminué la croissance interne de 16,5 millions \$. La morosité persistante de l'économie et le ralentissement du marché des services d'intégration de systèmes et des services-conseils ont aussi eu une incidence défavorable, bien que moins prononcée. Notre décision d'abandonner nos activités portugaises et latino-américaines a aussi freiné notre croissance interne en réduisant nos produits d'exploitation de 13,7 millions \$ pour l'exercice 2003. Nous devons la majeure partie de la hausse du chiffre d'affaires réalisée en Europe aux nouveaux contrats remportés au Royaume-Uni, surtout sur le marché de l'intégration de systèmes et des services-conseils. Conformément à nos prévisions, les revenus provenant de France ont fléchi à cause de l'apathie du marché français de l'intégration de systèmes et des services-conseils.

Alors que les produits d'exploitation ont augmenté de 21,4 % par rapport à l'exercice 2002, le BAIL a pour sa part crû de 31,8 %, notamment grâce aux acquisitions et aux nouveaux contrats d'impartition, ainsi qu'à la rentabilisation de certaines activités. L'adoption intégrale du modèle

d'entreprise mondial de CGI et l'adhésion à nos ratios de gestion par les unités américaines figurent parmi les principaux facteurs d'amélioration. Jusqu'à présent, aux États-Unis, notre structure était fondée sur les secteurs verticaux servis. À la fin de l'exercice 2002, nous avons intégré nos diverses unités au sein d'une structure de gestion globale axée sur neuf marchés métropolitains importants. Par ailleurs, l'ampleur de nos services d'impartition s'est accrue aux États-Unis; cela nous a permis de tabler sur notre modèle continental et outre-mer de prestation des services afin de tirer parti des coûts avantageux offerts par nos équipes canadiennes et indiennes. Au Royaume-Uni, la croissance des produits nous a permis d'optimiser notre infrastructure et d'augmenter ainsi nos marges bénéficiaires. En France, les améliorations que nous avons apportées à l'exploitation pendant l'exercice ont également eu des retombées favorables sur les marges.

Gestion des processus d'affaires (GPA)

L'exercice 2003 a été une année marquante pour notre secteur GPA. Notamment, à la suite de l'acquisition d'INSpire et d'UAB en janvier 2003, nous avons créé un groupe appelé Gestion des fonctions d'assurance. Faisant figure de chef de file sur son marché, ce nouveau groupe fournit des services complets d'impartition des processus d'affaires au secteur nord-américain de l'assurance de dommages et de l'assurance de personnes. Il sert présentement la totalité des grands assureurs canadiens et un grand nombre d'assureurs américains. Il est en excellente position pour vendre de nouveaux services à ses clients établis et cibler de nouveaux clients. Nous sommes satisfaits de la portée et de l'envergure des services de gestion des processus d'affaires que nous avons ajoutés à notre gamme au cours du dernier exercice. Nous prévoyons que les compétences acquises au cours de l'exercice serviront de levier à une croissance future plus rapide.

Les activités de notre secteur GPA ont connu une expansion de 42,9 % par rapport à l'exercice 2002 et ont constitué 20,4 % de nos produits totaux de l'exercice 2003. La croissance réalisée relativement à l'exercice précédent est le fruit de l'acquisition d'UAB, des actifs d'INSpire et des activités de gestion des processus d'affaires de Cognicase. Ces acquisitions ont engendré une croissance de 39,3 %, atténuée par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain qui a eu une incidence négative de 2,3 %. À taux de change constant, les activités de gestion des processus d'affaires ont affiché une croissance interne de 5,8 %.

Le BAII du secteur GPA a progressé de 10,2 % par rapport à l'exercice 2002. Comme il a fallu un certain temps pour intégrer efficacement les activités nouvellement acquises dans le secteur de l'assurance, la rentabilité nette de ces activités a été inférieure à celle dont le secteur d'affaires bénéficiait antérieurement. Nous prévoyons que les marges bénéficiaires de ces unités rejoindront celles du secteur d'affaires. Par ailleurs, la rentabilité de nos services destinés au secteur des banques et des sociétés de placement a reculé après qu'un client a décidé de suspendre ses investissements en TI en raison de la morosité des marchés financiers en 2002. Dans le secteur de la santé, la rentabilité s'est améliorée pendant l'exercice; néanmoins, la faiblesse du marché des services-conseils et des services de traitement des demandes d'indemnités a en grande partie annulé un recouvrement ponctuel reçu d'un client au début de l'exercice. L'amélioration de la rentabilité, entre 2001 et 2002, découlait principalement de la première année complète d'exploitation des activités liées aux banques et aux sociétés de placement acquises pendant l'exercice 2001; elle tenait compte des synergies et des économies associées à l'intégration de ces activités.

Situation de trésorerie et des ressources en capital

Nous finançons notre croissance en combinant les flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation à l'émission de dettes, soit en effectuant des emprunts en vertu de nos facilités de crédit et/ou à l'émission d'actions. L'un de nos principaux objectifs financiers est de maintenir un niveau optimal de liquidités en gérant activement nos actifs et nos passifs ainsi que nos flux de trésorerie.

Au 30 septembre 2003, nous détenions des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 83,5 millions \$, ce qui représente une baisse de 20,7 millions \$ comparativement au 30 septembre 2002. En règle générale, la majeure partie de nos espèces et quasi-espèces provient des activités d'exploitation poursuivies. Pendant l'exercice 2003, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont augmenté de 52,0 millions \$. Cette hausse a été annulée par la croissance des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies qui, déduction faite des flux de trésorerie provenant des activités de financement poursuivies, ont totalisé 133,9 millions \$ de plus qu'au cours de l'exercice 2002.

(en milliers de dollars canadiens)	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001
	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux)			
Activités d'exploitation poursuivies	229 459	177 447	174 002
Activités d'investissement poursuivies	(462 279)	(215 603)	(157 751)
Activités de financement poursuivies	205 670	92 894	(15 821)
Incidence de la variation des taux de change sur les espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	917	3 475	(3 763)
Variation nette des espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	(26 233)	58 213	(3 333)
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées	5 521	—	—
Espèces et quasi-espèces au début	104 221	46 008	49 341
Espèces et quasi-espèces à la fin	83 509	104 221	46 008

L'augmentation des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies est attribuable à la hausse de 39,6 millions \$ du bénéfice net tiré des activités poursuivies réalisée pendant l'exercice 2003, ainsi qu'aux ajustements des éléments hors caisse tels que l'amortissement, qui ont été substantiellement plus élevés que durant l'exercice 2002. Cette augmentation a toutefois été atténuée par la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement qui a été inférieure de 69,3 millions \$ à la variation enregistrée pendant l'exercice précédent. Ce changement résulte principalement du fonds de roulement associé aux sociétés acquises durant l'exercice - y compris Cognicase et UAB qui ont eu les répercussions les plus marquées sur les états consolidés des flux de trésorerie. Même si le délai moyen de recouvrement des créances est demeuré stable par rapport au 30 septembre 2002, à 50 jours, la hausse des débiteurs et des travaux en cours, déduction faite des produits reportés, a totalisé 53,7 millions \$. Ces chiffres démontrent que nous avons été capables d'absorber les activités acquises de Cognicase et d'UAB tout en maintenant le délai moyen de recouvrement des créances à son niveau antérieur. Nous calculons le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés des débiteurs, excluant les crédits d'impôt à recevoir, et le solde des travaux en cours. Les crédits d'impôt comptabilisés pendant l'exercice peuvent également expliquer les flux de trésorerie affectés aux débiteurs; ces crédits se sont traduits par une hausse des débiteurs d'environ 60,4 millions \$, déduction faite des crédits d'impôt de 43,0 millions \$ qui ont été

perçus pendant l'exercice et qui sont attribuables à l'exercice antérieur. Les crédits d'impôt nets enregistrés dans les comptes à recevoir pendant l'exercice n'ont toutefois pas eu d'incidence sur le délai moyen de recouvrement des créances.

Les flux de trésorerie négatifs associés à la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement résultent aussi des fonds consacrés au règlement de certains créditeurs et charges à payer, principalement à la provision affectée aux indemnités de départ et aux coûts de consolidation et fermeture des installations de Cognicase. Cette provision avait été inscrite aux créditeurs et charges à payer au moment de l'acquisition de Cognicase et n'avait donc eu, à ce moment-là, aucune incidence sur les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation poursuivies. Cependant, par la suite, les paiements de 27,2 millions \$ effectués en puisant dans cette provision, entre le 13 janvier 2003 (date de l'acquisition) et le 30 septembre 2003, ont diminué les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation poursuivies. En outre, dans le cadre de cette acquisition, nous avons établi une provision équivalant à la perte estimée de certains contrats à prix fixe acquis de Cognicase; cette provision a été utilisée durant l'exercice. Enfin, au 30 septembre 2003, les paiements reçus à l'avance en contrepartie de travaux ultérieurs étaient inférieurs de 21,6 millions \$ à ceux qui avaient été enregistrés à la même date un an plus tôt. Les produits reportés peuvent fluctuer d'un exercice à l'autre en fonction du moment où les clients effectuent les paiements liés à nos services d'impartition. L'effet négatif des éléments décrits ci-dessus sur le solde des espèces et quasi-espèces a été annulé par la hausse de 4,2 millions \$ des impôts sur les bénéfices à payer; cette hausse est surtout attribuable à l'écart entre les versements effectués pendant l'exercice, dont le montant est déterminé en fonction du revenu imposable de l'exercice antérieur, et les impôts à payer pour cet exercice, dont le montant dépend du revenu imposable réel, qui a été plus élevé. Ce facteur a eu pour effet d'augmenter les impôts sur les bénéfices à payer. En outre, la variation du poste de la rémunération à payer a eu un impact positif de 22,0 millions \$ sur la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement.

Des espèces d'une valeur de 462,3 millions \$ ont été affectées aux activités d'investissement poursuivies au cours de l'exercice 2003, soit une hausse de 246,7 millions \$ par rapport à l'exercice 2002. La majeure partie de cette somme (50,4 %) a servi à l'acquisition d'entreprises. Les autres activités d'investissement se sont réparties de la manière suivante : acquisition d'immobilisations, 13,2 %; coûts liés à des contrats, 6,3 %; autres actifs incorporels et autres actifs à long terme, 32,2 %. Nos dépenses en capital, soit les immobilisations, les coûts liés à des contrats ainsi que les autres actifs incorporels et autres actifs à long terme ont représenté 8,8 % des produits d'exploitation, comparativement à 8,3 % en 2002. Nous croyons que ces dépenses en capital sont suffisantes pour soutenir la croissance de nos affaires et nous permettre de tenir nos engagements contractuels.

La note 12 des états financiers consolidés présente la description détaillée des acquisitions d'entreprises effectuées. Pendant l'exercice 2003, nous avons acquis deux grandes entreprises et trois sociétés de plus petite taille servant des créneaux spécialisés, en contrepartie d'une somme totale de 233,0 millions \$ en espèces. L'acquisition de Cognicase a été conclue le 13 janvier 2003 moyennant une somme de 329,4 millions \$ répartie de la manière suivante : une contrepartie de 180,2 millions \$ au comptant; une contrepartie de 139,7 millions \$ en actions; et la portion restante du prix d'acquisition a été constituée des frais d'acquisition. L'acquisition d'UAB s'est faite en contrepartie d'une somme de 54,1 millions \$ composée de 53,0 millions \$ en espèces et de frais d'acquisition. Les autres acquisitions d'entreprises ont représenté un investissement au comptant de 12,9 millions \$. Pendant l'exercice 2002, nous avons acquis cinq sociétés de services-conseils en TI moyennant une contrepartie totale de 19,9 millions \$ et nous avons investi 26,0 millions \$ pour le démarrage de notre coentreprise Innovaposte. Au cours de l'exercice

2001, nous avons investi 86,4 millions \$ pour acquérir 10 sociétés, dont IMRglobal Corp., Star Data Systems Inc., C.U. Processing Inc. et le contrat d'impartition signé avec Desjardins, ainsi que pour conclure deux ententes de coentreprises. Pendant l'exercice 2003, la vente de petites unités de Cognicase a dégagé un flux négatif de 0,5 million \$, le produit de cette vente ayant été inférieur aux espèces que ces unités détenaient au moment de la transaction. Pour l'exercice 2002, le montant inscrit à titre de produit tiré de la vente de filiales correspond à la vente des activités japonaises et australiennes qui appartenaient à IMRglobal Corp. au moment de l'acquisition de cette société en juillet 2001.

Les acquisitions d'immobilisations ont augmenté de 37,4 millions \$ par rapport à l'exercice 2002 et se sont établies à 60,8 millions \$ pour l'exercice 2003. Cette somme a été principalement investie dans des améliorations locatives d'une valeur de 30,0 millions \$, incluant principalement un montant de 19,8 millions \$ consacré à l'installation de nos nouveaux bureaux à la Cité du commerce électronique à Montréal. En outre, au cours du premier trimestre 2003, dans la foulée d'un contrat signé avec une filiale de Postes Canada pendant le quatrième trimestre 2002, nous avons acquis les actifs d'infrastructure de niveau 1 de cette filiale en contrepartie d'un paiement net de 16,3 millions \$. Ce contrat se situe dans le cadre de l'entente d'impartition des services en TI signée avec Postes Canada en mai 2002.

La somme de 29,2 millions \$ que nous avons investie dans les coûts liés à des contrats pendant l'exercice 2003 représente une baisse par rapport au montant de 62,0 millions \$ consacré un an plus tôt. Cette somme comprend des incitatifs d'une valeur d'environ 9,0 millions \$ octroyés dans le cadre de contrats d'impartition signés durant l'année avec des clients tels qu'Alcan, Air Liquide et League Data. Elle englobe aussi des coûts de transition totalisant approximativement 23,0 millions \$ engagés lors de l'intégration des mandats d'impartition que des clients comme Postes Canada et l'une de ses filiales, Alcan, League Data, Russell Investment Group et Air Liquide nous ont confiés au cours du dernier exercice. L'an dernier, les coûts liés à des contrats se composaient de coûts de transition et d'incitatifs associés à des grands contrats d'impartition signés pendant l'exercice 2002, principalement avec Fireman's Fund Insurance Company (une filiale d'Allianz AG de Munich) et Postes Canada.

L'investissement consacré aux autres actifs incorporels et autres actifs à long terme a totalisé 149,0 millions \$ pendant l'exercice 2003, soit 54,4 millions \$ de plus que pendant l'exercice précédent. La section intitulée « Principales conventions et estimations comptables » fournit une description détaillée des éléments qui composent ce poste. Le plus important de ces éléments a été l'achat de certains actifs de Postes Canada par Innovaposte, dont nous constatons une tranche de 47,3 millions \$ correspondant au pourcentage de participation de CGI dans Innovaposte (49,0 %). Ces actifs, qui figuraient dans l'entente initiale d'impartition, comprenaient des coûts capitalisés et des logiciels. Ils sont associés au progiciel de gestion intégré qui sera utilisé d'abord par Postes Canada, puis subséquentement par d'autres sociétés du groupe Postes Canada. Dans le cadre de cette transaction, Innovaposte a acheté ces actifs et les a revendus à Postes Canada au moyen d'une entente de location-financement de 50 mois. Au 30 septembre 2003, une tranche de 25,4 millions \$ était comptabilisée au poste des autres actifs incorporels et autres actifs à long terme. De plus, nous avons consacré 47,4 millions \$ aux solutions d'affaires; la moitié de cette somme a servi au développement de solutions pour nos clients et l'autre moitié à la réalisation d'un logiciel qui sera mis en œuvre au sein de notre entreprise. Nous prévoyons que ce logiciel répondra à nos besoins pendant au moins sept ans. Enfin, dans le cours normal des activités de l'entreprise, nous avons acquis des licences d'utilisation de logiciels d'une valeur approximative de 45,6 millions \$ afin de dispenser des services d'impartition en TI à nos clients.

Les flux de trésorerie provenant des activités de financement poursuivies ont atteint 205,7 millions \$ pour l'exercice 2003, comparativement à 92,9 millions \$ l'année précédente. Pendant l'exercice 2003, les activités de financement poursuivies ont compris la signature, le 12 novembre 2002, d'une entente visant deux facilités de crédit non garanties avec un consortium bancaire. La section « Événements importants de l'exercice 2003 - Autres », présente une description détaillée de cette entente. En vertu de cette entente, nous avons utilisé un montant de 309,0 millions \$ pour financer nos activités, principalement la contrepartie en espèces de l'acquisition de Cognicase et d'UAB. À la fin de l'exercice 2003, nous avons été en mesure de rembourser une tranche de 90,0 millions \$ de cette dette à long terme en puisant dans les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies. La diminution d'autres éléments de la dette à long terme tient compte de divers facteurs. D'abord, dans le cadre de l'acquisition de Cognicase, nous avons ajouté à la dette à long terme les soldes des coûts d'acquisition liés à des sociétés acquises par Cognicase avant le 13 janvier 2003 - ces soldes devant être acquittés d'ici à décembre 2006. Au 30 septembre 2003, nous avons remboursé une tranche de 27,5 millions \$ de cette dette et le solde s'élevait à 15,0 millions \$, l'écart étant attribuable aux intérêts et aux ajustements apportés à certains soldes des coûts d'acquisition. Le reste de la diminution d'autres éléments de la dette à long terme est attribuable en majeure partie au remboursement des marges de crédit que Cognicase et UAB détenaient au moment de leur acquisition et aux paiements associés à des contrats de location-acquisition. La baisse de la dette à long terme a été partiellement annulée par la dette contractée par Innovaposte pour financer le paiement de certains actifs à Postes Canada. Pendant l'exercice 2002, les flux de trésorerie provenant des activités de financement poursuivies résultaient surtout de l'émission, en décembre 2001, de 11 110 000 actions subalternes classe A au prix de 11,25 \$ l'action, qui a dégagé un produit net de 119,5 millions \$. Les capitaux mobilisés à la suite de cette offre ont été diminués 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. En 2001, des paiements de 65,0 millions \$ ont été effectués en vue de rembourser la dette à long terme de sociétés acquises pendant l'exercice (Star Data Systems Inc. et IMRglobal Corp.). Ce prélèvement sur le solde des flux de trésorerie a été compensé par le produit net de 54,2 millions \$ résultant de l'émission de 6,4 millions d'actions, en raison principalement de l'exercice de droits de préemption par deux actionnaires majoritaires de CGI dans le cadre de l'acquisition d'IMRglobal Corp. en juillet 2001.

Flux de trésorerie disponibles

(en milliers de dollars canadiens)	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Exercice terminé le 30 septembre 2001
	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	229 459	177 447	174 002
Flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations	60 843	23 465	21 594
Flux de trésorerie disponibles (1)	168 616	153 982	152 408

(1) Les PCGR ne définissent pas le terme « flux de trésorerie disponibles »; dans ce contexte, cet indicateur représente les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies diminués des flux affectés à l'acquisition d'immobilisations.

Les flux de trésorerie disponibles, qui représentent ici les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies diminués des flux affectés à l'acquisition d'immobilisations, ont totalisé 168,6 millions \$ pendant l'exercice 2003, comparativement à 154,0 millions \$ en 2002 et 152,4 millions \$ en 2001. Comme nous l'avons mentionné dans le passé, nos flux de trésorerie sont susceptibles de varier d'un trimestre à l'autre en fonction notamment des contrats nouvellement signés ou des acquisitions, du moment où nous recevons les crédits d'impôt et du moment où nos grands clients effectuent les paiements liés à nos services d'impartition. La

hausse des flux disponibles, par rapport à l'exercice 2002, est principalement attribuable à l'augmentation des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies, qui a été atténuée par des dépenses en capital plus élevées. Nous avons présenté plus haut des précisions sur les acquisitions d'immobilisations.

Structure financière

(en milliers de dollars canadiens, sauf les ratios)	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Dettes à long terme, y compris la tranche échéant à moins d'un an	267 986	8 500	40 280
Capitaux propres	1 980 210	1 779 615	1 503 114
Ratio dette à long terme/capitaux propres	0,14:1	0,00:1	0,03:1
Capitalisation boursière totale au 30 septembre	3 139 688	2 303 235	3 328 884
Ratio dette à long terme/capitalisation boursière	8,5 %	<1 %	1,2 %

La dette à long terme s'est accrue au cours de l'exercice 2003 à la suite de l'émission d'emprunts liés principalement à l'acquisition de Cognicase et d'UAB. La dette à long terme comprend aussi la portion impayée de 15,0 millions \$, au 30 septembre 2003, des soldes des coûts d'acquisitions d'entreprises que Cognicase assumait au 13 janvier 2003. Elle inclut de plus la dette de 18,9 millions \$ contractée par Innovaposte pour financer le paiement de certains actifs à Postes Canada. Les capitaux propres ont augmenté surtout en raison de l'émission d'actions et du bénéfice net de 177,4 millions \$ enregistré pour l'exercice. La hausse du capital-actions résulte principalement de l'émission de 19,9 millions d'actions subalternes classe A effectuée en janvier 2003 en contrepartie d'une somme de 139,7 millions \$ afin de financer l'acquisition de Cognicase; elle découle aussi de la levée d'options sur actions totalisant 7,9 millions \$ et de l'émission de 113 154 actions supplémentaires qui ont servi à régler les acquisitions de plus petite envergure effectuées au cours de l'exercice. La progression des capitaux propres a toutefois été amoindrie, en partie, par la variation de 123,8 millions \$ de l'écart de conversion attribuable à la dépréciation de 15,1 % du dollar américain par rapport au dollar canadien, entre les 30 septembre 2002 et 2003 - compte tenu du fait que nous utilisons les taux de change en cours à la fin de la période pour présenter les actifs libellés en monnaie étrangère.

La capitalisation boursière totale a augmenté de 36,3 % à la suite de l'augmentation de 5,6 % du nombre d'actions en circulation et de la hausse de 29,1 % du cours de clôture des actions de CGI entre les 30 septembre 2002 et 2003.

Le ratio dette à long terme/capitaux propres et le ratio dette à long terme/capitalisation boursière ont tous deux augmenté pendant l'exercice en raison des emprunts émis pour financer l'acquisition de Cognicase et d'UAB. Nous avons principalement misé sur les émissions d'actions pour régler la plupart des acquisitions effectuées depuis 2001, y compris l'acquisition d'IMRglobal Corp. et de Star Data Systems Inc. Depuis lors, afin d'accroître le bénéfice par action que nous procurons à nos actionnaires, nous avons décidé de restreindre la dilution en tablant davantage sur l'effet de levier des emprunts.

Sources de financement

(en milliers de dollars canadiens)	Engagement total ⁽¹⁾	Disponibles au 30 septemb re 2003	Prélevés au 30 septembre 2003 ⁽²⁾	Disponibles au 30 septembre 2002	Prélevés au 30 septembre 2002 ⁽²⁾
	\$	\$	\$	\$	\$
Facilités de crédit renouvelables non garanties	515 000	285 500	229 500	222 796	2 204
Marges de crédit (Banque de Montréal)	25 000	25 000	0	23 342	1 658
Autres	2 700	2 700	0	2 971	0

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

⁽²⁾ Y compris les lettres de crédit utilisées.

Au 30 septembre 2003, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 83,5 millions \$ et les facilités de crédit disponibles totalisaient 313,2 millions \$. Les quasi-espèces comprennent généralement des effets de commerce et des dépôts à terme, ainsi que des acceptations bancaires et des billets de dépôt au porteur émis par les grandes banques canadiennes.

En vertu d'une nouvelle convention de crédit mise en place au cours de l'exercice, nous avons accès à une facilité de crédit renouvelable de 186 millions \$ liée aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement, ainsi qu'à une facilité de crédit renouvelable de trois ans de 329 millions \$ visant le financement d'acquisitions et de contrats d'impartition. En outre, nous avons accès à une facilité de crédit d'exploitation non engagée de 25 millions \$, à des fins de gestion de trésorerie. La facilité de crédit renouvelable de 186 millions \$ peut être renouvelée annuellement pour un an, au gré des prêteurs. Sinon, nous avons la possibilité de transformer le solde de cette facilité de crédit en un prêt à terme de deux ans. Les facilités de crédit bancaires sont assorties de certaines dispositions nous obligeant à maintenir divers ratios financiers. Aux 30 septembre 2003 et 2002, nous respectons ces ratios.

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

Obligations contractuelles et engagements

Types d'engagements	Montant minimal total des paiements de location jusqu'en 2008
(en milliers de dollars canadiens)	\$
Contrats de location-exploitation	
Location de surface de bureaux	428 653
Matériel informatique	151 705
Ententes de service à long terme	54 131
Éléments compris dans la dette à long terme	
Remboursement de la dette à long terme	257 879
Versements en vertu de contrats de location-acquisition	12 252

Nous assumons des engagements totalisant 1 202,6 millions \$ assortis de dates d'échéance variées et visant principalement la location de bureaux (996,0 millions \$), la location de matériel informatique utilisé dans le cadre de contrats d'impartition (152,5 millions \$) et des ententes de service à long terme (54,1 millions \$). Globalement, les contrats de location-exploitation ont augmenté de 312,5 millions \$ comparativement à la fin de l'exercice 2002, à la suite surtout d'une hausse de 253,5 millions \$ des engagements liés à la location de bureaux. Ces augmentations sont proportionnelles à la croissance de nos affaires et correspondent principalement aux engagements acquis de Cognicase et d'UAB pendant l'exercice. À la suite d'un bail immobilier de Cognicase que nous avons repris, nos engagements ont augmenté de 58,8 millions \$. En outre, l'agrandissement de la surface que nous louons à la Cité du commerce électronique à Montréal a occasionné une hausse de 60,5 millions \$ de notre engagement sur 20 ans. Enfin, dans le contexte de la réorganisation de nos bureaux dans la région de Toronto, nous avons signé un nouveau bail représentant un engagement de 68,0 millions \$ au cours de l'exercice.

Les engagements liés au matériel informatique représentent les contrats de location de matériel que nous concluons avec des fabricants ou des institutions financières dans le cours normal de nos activités. Dans le cas des contrats d'impartition, les clients conviennent de reprendre le matériel informatique advenant la résiliation hâtive de ceux-ci.

La note 8 des états financiers consolidés décrit les remboursements de capital associés à la dette à long terme.

Les versements en vertu de contrats de location-acquisition visent surtout des contrats de location de matériel informatique d'une durée d'un à cinq ans, ainsi que les contrats de location-acquisition acquis de Cognicase et d'UAB.

Nous évitons généralement de financer l'acquisition de matériel informatique en ayant recours à ce type de contrat. En pratique, nous n'utilisons pas les instruments de financement hors bilan sauf dans le cas des contrats de location-exploitation visant les espaces de bureau, le matériel informatique et les véhicules. Conformément aux PCGR, ni les passifs liés à ces contrats ni les actifs sous-jacents ne sont constatés au bilan car leur valeur est inférieure au seuil qui justifierait leur capitalisation.

Pendant l'exercice 2004, en raison des besoins de réinvestissement dans notre exploitation et de l'envergure de nos projets d'investissement, nous ne prévoyons pas verser de dividendes. À l'avenir, nous réévaluerons annuellement la pertinence de verser des dividendes. Notre conseil d'administration réexamine régulièrement cette question.

Risques et incertitudes

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

Concurrence pour l'obtention des contrats - Nous gérons toutes les dimensions de nos affaires de façon disciplinée. Une part croissante de nos méthodes est codifiée sous la forme de processus certifiés ISO 9001 et dans des manuels corporatifs. Ces processus ont été mis au point pour nous permettre de respecter nos normes élevées en nous assurant que nos employés livrent de façon constante des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent notre culture d'entreprise axée sur les clients. Ils contribuent au taux élevé de succès de CGI en matière d'obtention et de renouvellement des contrats. En outre, nous comprenons à fond les enjeux stratégiques propres aux six secteurs que nous ciblons. Au 31 décembre 2003, CGI avait redéfini ces six marchés qui sont maintenant présentés sous cinq secteurs. Cette compréhension profonde des marchés permet d'améliorer notre position concurrentielle. CGI est un principal fournisseur de services en TI et de services en gestion des processus d'affaires au Canada, et nous continuons à renforcer notre position sur le marché américain de l'impartition en conjuguant la croissance interne et les acquisitions. Depuis trois ans, nos revenus provenant des États-Unis et des marchés internationaux ont augmenté notablement; nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. Cependant, la concurrence demeurant très vive sur le marché des services en TI et de l'impartition des processus d'affaires, nul ne peut garantir que nous serons en mesure de maintenir notre position concurrentielle.

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

Longueur du cycle de vente des grands contrats d'impartition - Le cycle de vente des grands contrats d'impartition s'étale généralement sur une période de six à 18 mois en moyenne, et peut atteindre 24 mois dans certains cas. Si la conjoncture actuelle se maintient ou se détériore, la durée moyenne du cycle de vente pourrait se prolonger davantage et nous empêcher d'atteindre nos cibles de croissance.

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 nos résultats d'exploitation. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à nous protéger, dans la mesure du possible, du risque de change. À l'exception des produits financiers

utilisés dans le cadre de notre stratégie d'opérations de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

Fluctuations liées aux secteurs d'activité - Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos produits d'exploitation, en ce qui a trait à l'apport relatif des projets de plus courte durée (les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils) et à celui des contrats de plus longue durée (les mandats d'impartition). Si le poids relatif des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils augmentait, il pourrait en résulter une variation plus prononcée des produits d'exploitation d'un trimestre à l'autre. À long terme, nous visons toutefois à maintenir la contribution des contrats d'impartition à long terme à environ 75 % des produits d'exploitation totaux afin d'accroître la stabilité et la prévisibilité de nos revenus.

Disponibilité et coût des professionnels qualifiés - La forte croissance du secteur des TI intensifie la demande de personnel qualifié. Nous avons réussi à combler nos besoins en personnel grâce à notre culture d'entreprise, à nos valeurs solides, à l'importance que nous accordons au développement professionnel ainsi qu'à notre programme de rémunération axé sur le rendement. Nous croyons que notre programme complet destiné à attirer et à conserver des professionnels compétents et dévoués a fait de CGI un employeur de premier choix du secteur des services en TI. Nous recrutons également des professionnels qualifiés par l'entremise des contrats d'impartition que nous remportons et des acquisitions d'entreprises.

Capacité d'intégrer avec succès les entreprises acquises et les mandats d'impartition - Ayant acquis plus de 50 sociétés depuis la fondation de CGI, nous estimons que l'intégration d'équipes et d'activités fait maintenant partie de nos compétences de base. Notre approche de gestion disciplinée, fondée pour une large part sur nos cadres de gestion certifiés ISO 9001, joue un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines des sociétés acquises et des activités qui nous sont confiées en impartition. Au 30 septembre 2003, la grande majorité de nos activités 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 - Nous utilisons plusieurs moyens pour demeurer à l'avant-garde des TI et répondre aux besoins changeants de nos clients, notamment : une spécialisation dans six secteurs économiques cibles (redéfini sous cinq secteurs économiques à compter du 31 décembre 2003); 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 nos clients; la formation permanente de notre personnel et des transferts continus de compétences au sein de notre réseau de bureaux; et les acquisitions d'entreprises qui nous procurent un savoir-faire précis 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, de ses filiales et de ses sociétés affiliées, aucune société ni aucun groupe de sociétés ne représente plus de 10 % de nos produits totaux.

Risque de résiliation anticipée des contrats - Si nous n'exécutons pas nos mandats conformément aux ententes contractuelles conclues avec nos clients, certains clients pourraient décider de résilier leurs contrats avant la date d'échéance prévue, ce qui aurait pour effet de diminuer nos bénéfices et nos flux de trésorerie. Notre feuille de route démontre notre capacité de combler ou de surpasser les attentes de nos clients. Nous gérons nos activités d'une manière professionnelle. Nous rédigeons nos contrats de façon à délimiter clairement nos responsabilités et à atténuer les

risques. En outre, certains de nos contrats d'impartition comportent des dispositions permettant aux clients de les résilier en cas de changement de contrôle de CGI.

Risque de crédit associé à la concentration des créances clients - Une portion substantielle de nos revenus provient des filiales et sociétés affiliées de l'un de nos actionnaires importants, BCE. Nous estimons toutefois que nous ne sommes pas exposés à un risque important de crédit, en raison notamment de notre bassin vaste et diversifié de clients.

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

Risque lié aux crédits d'impôt - Si le gouvernement de la province de Québec applique les mesures annoncées lors de son budget du 12 juin 2003, une modification du contrôle des votes de CGI pourrait rendre la Société inadmissible aux crédits d'impôt provinciaux associés à la Cité du commerce électronique et à la Cité Multimédia à Montréal, au Carrefour de la nouvelle économie au Saguenay et au Carrefour national des nouvelles technologies de Québec.

Perspectives

Notre stratégie de croissance vise à maintenir un juste équilibre entre la croissance interne attribuable à l'obtention de contrats et de projets d'envergure restreinte, la croissance interne découlant des grands contrats d'impartition, les acquisitions et prises de participation réalisées au niveau des unités d'affaires et, finalement, les acquisitions d'entreprises de grande envergure.

Nous continuerons à miser sur nos avantages distinctifs dans le but de remporter de nouveaux contrats d'impartition des services en TI et en gestion des processus d'affaires. De plus, nous examinons régulièrement des cibles d'acquisition afin d'accroître notre masse critique aux États-Unis et en Europe, et nous continuerons à jouer un rôle de chef de file au sein du domaine canadien des TI. Nous estimons que le marché recèle de nombreuses possibilités d'acquisitions. Néanmoins, nous continuerons d'observer rigoureusement nos critères financiers, ainsi que nos critères relatifs à l'exploitation et à la culture. Nous ne renoncerons pas à ces critères dans l'espoir de réaliser des gains à court terme ou probables.

Compte tenu des renseignements dont nous disposons actuellement au sujet de la conjoncture et de la demande, nous prévoyons que la croissance de nos produits d'exploitation et du bénéfice par action s'établira entre 8 % et 17 % pendant l'exercice 2004. Ces chiffres s'appuient sur l'information présentement disponible au sujet des fluctuations des taux de change. Ils excluent les effets des acquisitions et des grands contrats d'impartition dégageant des revenus de plus de 100 millions \$ par année.

4.3 Statistiques des neuf derniers trimestres (2002-2004)

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

	Exercice financier 2004		Exercice financier 2003			Exercice financier 2002			
	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
	31.12.03	30.09.03	31.03.03	30.06.03	31.12.02	30.09.02	31.03.02	30.06.02	31.12.01
Produits d'exploitation	700 470	694 180	716 184	720 347	588 984	571 860	553 355	531 901	512 497
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	49 493	47 984	46 758	43 634	37 020	35 524	36 476	33 187	30 612
Bénéfice net de base par action	48 741	48 469	47 068	44 809	37 020	35 524	36 476	33 187	30 612
	0,12	0,12	0,12	0,11	0,10	0,09	0,10	0,09	0,08

4.4 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 de 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.

5. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

5.1 Administrateurs

Chacun des administrateurs a été élu jusqu'à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires.



William D. Anderson

Montréal (Québec)

Administrateur depuis 1999

Membre du comité de régie d'entreprise et du comité des ressources humaines

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. M. Anderson est également administrateur d'Aliant Inc., de BCE Emergis Inc., de Bell Canada International Inc., de Canbras Communications Corp. et de TransAlta Corporation.



Claude Boivin

Longueuil (Québec)

Administrateur depuis 1993

Président du comité de régie d'entreprise, membre du comité de vérification et de gestion des risques et administrateur en chef

Actions subalternes classe A : 106 596^(*)

Unités d'actions différées : 5 561⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 24 763

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 président du conseil du Fonds de revenu Boralex énergie.



Jean Brassard

Longueuil (Québec)

Administrateur depuis 1978

Actions subalternes classe A : 233 448^(*)

Actions classe B : 1 334 496^(*)

Options d'achat d'actions : 62 000

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 Conseillers en informatique d'affaires 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

Longueuil (Québec)

Administrateur depuis 1998

Membre du comité des ressources humaines

Actions subalternes classe A : 11 396^(*)

Unités d'actions différées : 5 830⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 23 453

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 de Hatch Associates Ltd., d'Intellium Technologies Inc., de FRE Composites Inc. et d'organismes sans but lucratif.



Robert Chevrier

Montréal (Québec)

Administrateur depuis janvier 2003

Membre du comité de vérification et de gestion des risques

Actions subalternes classe A : 10 000^(*)

Unités d'actions différées : 1 482⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 8 965

Robert Chevrier est président de la Société de gestion Roche inc., 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 aussi membre du conseil d'administration de la Banque de Montréal, de Transcontinental Inc., de Cascades Inc. et de Quincaillerie Richelieu Ltée.



Paule Doré

Montréal (Québec)

Administratrice depuis 1996

Actions subalternes classe A : 478 374^(*)

Options d'achat d'actions : 325 000

Paule Doré s'est jointe à CGI en 1990 et est actuellement vice-présidente exécutive et chef de la direction corporative. Elle est responsable des ressources humaines et du développement du leadership, de la régie d'entreprise, de la qualité du marketing, de la gestion des connaissances et des communications, y compris les communications financières. Elle est présentement administratrice d'AXA Canada, du Centre canadien d'architecture, de la Fondation du Centre national des Arts, ainsi que présidente du conseil d'administration de la Fondation Y des femmes de Montréal.

**Serge Godin**

Montréal (Québec)

Administrateur depuis 1976

Membre d'office du comité des ressources humaines et du comité de régie d'entreprise

Actions subalternes classe A : 573 963^(*)

Actions classe B : 28 216 507^(*)

Options d'achat d'actions : 952 000

Serge Godin a été co-fondateur de CGI en 1976 et en est président du conseil et chef de la direction. Depuis la création de CGI, M. Godin est parvenu à faire de la Compagnie le principal fournisseur indépendant de services en TI au Canada et le cinquième en importance en Amérique du Nord. Tout au long de sa carrière, Serge Godin est demeuré actif au sein de plusieurs organismes faisant la promotion du développement économique de Montréal, du Québec et du Canada. Cette année, il a été nommé grand Montréalais en reconnaissance de son apport au secteur économique. Il a obtenu un doctorat honorifique en droit de l'Université Concordia et un doctorat honorifique en gestion de l'Université Laval.

**André Imbeau**

Beloeil (Québec)

Administrateur depuis 1976

Actions subalternes classe A : 235 191^(*)

Actions classe B : 4 221 165^(*)

Options d'achat d'actions : 495 000

André Imbeau a été co-fondateur de CGI en 1976 et en est vice-président exécutif, chef de la direction financière et trésorier. Grâce au leadership financier de M. Imbeau et à son fort engagement envers le travail d'équipe, CGI a pu maintenir 27 années de croissance constante de son revenu. André Imbeau est responsable de la création de valeur pour toutes les parties intéressées puisqu'il gère des fonctions clés comme les finances, les opérations de trésorerie, les fusions et acquisitions, les services juridiques et les services d'évaluation des mandats confiés à la Compagnie. M. Imbeau siège au conseil d'AGTI Services Conseils inc. et de Conseillers en informatique d'affaires CIA inc., deux filiales de CGI.

**David L. Johnston**

Waterloo (Ontario)

Administrateur depuis 1994

Président du comité des ressources humaines

Actions subalternes classe A : 74 120^(*)

Unités d'actions différées : 7 339⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 28 317

David L. Johnston, Ph. D., 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 une douzaine d'ouvrages portant sur les dimensions juridiques du commerce électronique et de l'infrastructure 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., d'Open Text Ltd. et de Masco Corporation.



Eileen A. Mercier

Toronto (Ontario)

Administratrice depuis 1996

Présidente du comité de vérification et de gestion des risques

Actions subalternes classe A : 15 774^(*)

Unités d'actions différées : 3 384⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 19 977

Eileen A. Mercier est administratrice de sociétés. Auparavant, elle était présidente de la société de services-conseils en gestion Finvoy Management Inc., et 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, Teekay Shipping Corp. et Shermag Inc. Elle siège aussi au conseil d'administration de plusieurs organismes sans but lucratif, notamment l'Université York et le University Health Network. M^{me} Mercier détient un MBA de l'Université York.



Michael J. Sabia

Montréal (Québec)

Administrateur depuis 2003

Michael J. Sabia est président et chef de la direction et administrateur de BCE Inc., ainsi que chef de la direction et administrateur de Bell Canada. M. Sabia occupe les postes de direction susmentionnés respectivement depuis avril 2002 et mai 2002. Avant sa nomination au poste de vice-président du conseil et chef de la direction de Bell Canada International Inc. en octobre 1999, M. Sabia était vice-président exécutif et chef des finances de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada. En juillet 2000, M. Sabia a été nommé vice-président exécutif de BCE Inc. et vice-président du conseil de Bell Canada. De décembre 2000 à mars 2002, il a été président de BCE Inc. En mars 2002, M. Sabia a été nommé président et chef de l'exploitation de BCE Inc. et chef de l'exploitation de Bell Canada. Il est également président du conseil de BCE Emergis Inc. et de Bell Globemedia Inc., et administrateur de Holdings Bell Mobilité Inc., de Bell ExpressVu Inc. et Télésat Canada.



C. Wesley M. Scott

Toronto (Ontario)

Administrateur depuis 2001

Actions subalternes classe A : 1 000^(*)

Unités d'actions différées : 4 310⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 22 618

C. Wesley M. 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 Inc., de vice-

président du conseil de Bell Canada et de chef de la direction financière de Nortel Networks Corporation. Il siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés, dont BCE Emergis Inc., Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy, Sears Canada Inc. et Solelectron Corporation.



Gerald T. Squire

West Vancouver (Colombie-Britannique)

Administrateur depuis 2003

Membre du comité de régie d'entreprise

Actions subalternes classe A : 5 000^(*)

Unités d'actions différées : 1 482⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 8 965

Gerald T. 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 l'International Cooperative and Mutual Insurance Federation.



Robert Tessier

Montréal (Québec)

Administrateur depuis 2003

Membre du comité de régie d'entreprise

Actions subalternes classe A : 5 000^(*)

Unités d'actions différées : 1 482⁽⁺⁾

Options d'achat d'actions : 8 965

Robert Tessier est président et chef de la direction de Société en commandite Gaz Métro depuis 1997. Il assumait auparavant la fonction de président et chef de la direction d'Alstom Canada, fabricant d'infrastructures pour l'énergie et le transport ferroviaire. M. Tessier est président du conseil d'administration 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.

(*) 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 la 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^{me} Eileen A. Mercier qui, avant décembre 2003, était présidente de Finvoy Management 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.

Structure et composition des comités permanents du conseil d'administration

COMITÉ	COMPOSITION
<p>Comité de vérification et de gestion de risques</p> <p>Composé entièrement d'administrateurs externes indépendants, le comité de vérification et de gestion des risques est mandaté par le conseil d'administration pour examiner avec les vérificateurs l'étendue de la mission de vérification; examiner avec les vérificateurs et la direction l'efficacité des politiques et pratiques comptables de la Compagnie, les mécanismes, programmes et méthodes de contrôle interne de la Compagnie et la pertinence et l'efficacité des contrôles internes de la Compagnie par rapport aux systèmes de présentation de l'information financière et de comptabilité; examiner les opérations avec des personnes liées; et faire l'examen et recommander au conseil d'administration l'approbation des états financiers intermédiaires et vérifiés de la Compagnie et de tous les documents d'information destinés au public contenant de l'information financière vérifiée ou non vérifiée.</p>	<p>Eileen A. Mercier (présidente) Claude Boivin Robert Chevrier</p>
<p>Comité de régie d'entreprise</p> <p>Composé en majorité d'administrateurs externes indépendants, le comité de régie d'entreprise est chargé d'élaborer pour la Compagnie la façon d'aborder les questions de régie du conseil et la réponse aux lignes directrices en matière de régie d'entreprise; d'examiner la composition et l'apport du conseil et de ses membres et de recommander des mises en candidature au conseil; de superviser le programme d'orientation à l'intention des nouveaux administrateurs; et d'aider à maintenir des relations constructives et actives entre le conseil d'administration de la Compagnie et la direction.</p>	<p>Claude Boivin (président) Gerald T. Squire Robert Tessier William D. Anderson</p>
<p>Comité des ressources humaines</p> <p>Composé en majorité d'administrateurs externes indépendants, le comité des ressources humaines est chargé d'examiner la nomination de hauts dirigeants de la Compagnie et de faire des recommandations à cet égard au conseil d'administration de la Compagnie ainsi que d'établir les modalités d'emploi des hauts dirigeants. Il lui incombe également d'examiner la planification de la relève et les questions de rémunération ainsi que toutes les autres questions que le comité peut juger opportunes relativement à la rémunération ou encore que le conseil d'administration de la Compagnie peut de temps à autre lui demander expressément d'examiner.</p>	<p>David L. Johnston (président) William D. Anderson Claude Chamberland</p>

5.2 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 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)	Chef de la technologie
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

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 de Joseph I. Saliba qui, jusqu'en juillet 2001, était président, Services d'impartition et de logiciels, de Sabre Group.

6. TITRES DÉTENUS EN PROPRIÉTÉ PAR LES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Au 31 janvier 2004, les administrateurs et dirigeants de CGI étaient en tant que groupe propriétaires ou détenaient le contrôle, directement ou indirectement, de 4 059 779 actions classe A représentant 1,1 % des actions classe A émises et en circulation de CGI et de 33 772 168 actions classe B représentant 100 % des actions classe B émises et en circulation de CGI.

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 2003 et du rapport des vérificateurs y afférent, ainsi que des états financiers intermédiaires subséquents, iii) un exemplaire de la circulaire d'information datée du 22 décembre 2003 et iv) un exemplaire de son rapport annuel 2003.

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 22 décembre 2003.

Les renseignements financiers supplémentaires concernant le dernier exercice terminé le 30 septembre 2003 figurent dans les états financiers vérifiés (pages 39 à 71) ainsi que dans la section « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » (pages 22 à 37) du rapport annuel 2003 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