

Notre histoire

Fondée en 1976, CGI est aujourd'hui un chef de file du secteur des services en TI et en gestion des processus d'affaires. La croissance rentable ininterrompue dont nous bénéficions depuis plus de 35 ans atteste la confiance que nos clients nous accordent et l'engagement de nos membres. Elle confirme la solidité de notre modèle d'entreprise et la durabilité des principes qui ont présidé à la création de CGI.

1976-1986

Serge Godin fonde CGI à Québec, au Canada, en juin 1976. Quelques mois plus tard, André Imbeau se joint à lui. Ensemble, ils s'engagent à construire une entreprise fondée sur un rêve commun : « créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers ».

Le sigle « CGI » signifie « Conseillers en gestion et informatique ». En anglais, l'appellation reconnue est « Consultants to Government and Industry ».

Au cours des dix premières années d'existence de CGI, l'équipe grandissante de professionnels de premier ordre aide à formuler les principes et les convictions de CGI. Ceux-ci sont aujourd'hui consignés dans la Constitution de CGI qui comprend notre rêve, notre mission, notre vision et nos valeurs.

À cette époque déjà, la stratégie de CGI est étroitement liée aux objectifs qui nous guident encore aujourd'hui : aider nos clients à atteindre le succès tout en assurant la croissance à long terme de notre entreprise, et offrir à nos professionnels des perspectives de carrière leur permettant de s'épanouir. Le déploiement de cette stratégie exige la création d'un environnement financièrement sain favorisant la prospérité de nos trois principaux groupes de partenaires, à savoir nos clients, nos membres et nos actionnaires.

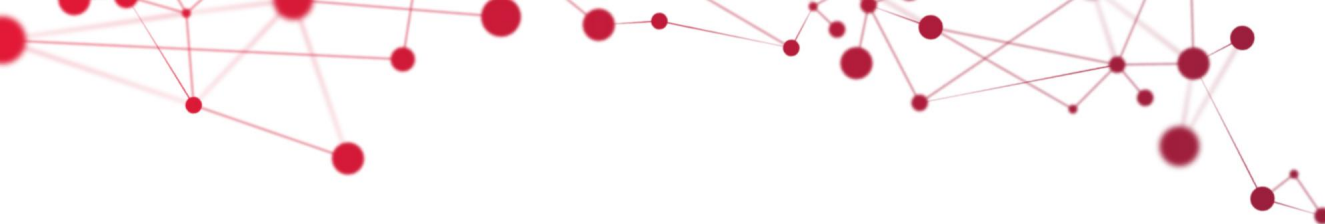
Dès le début, la direction instaure, pour toutes les fonctions, un système de gestion et de suivi axé sur la performance afin que les opportunités soient détectées et prises en charge rapidement. Grâce à ses gestionnaires solides, responsables et disposant du degré d'autonomie requis, l'entreprise connaît une croissance accélérée.

Le secteur des services en TI n'en est alors qu'à ses balbutiements et de nouveaux besoins ne tardent pas à émerger. Tout en continuant à fournir des services-conseils, CGI élargit son offre pour réaliser aussi des projets à prix fixe et des contrats d'intégration de systèmes.

Vers la fin de cette décennie, certains de nos clients ciblés envisagent la possibilité d'externaliser leurs fonctions informatiques et plusieurs vont de l'avant. CGI s'adapte en élaborant une stratégie pour participer au marché émergent de l'impartition.

1986-1996

En 1986, CGI commence à faire l'acquisition de sociétés offrant des services d'impartition. À cette époque, le chiffre d'affaires annuel de CGI est de 25 millions \$ et celui de la première société acquise (BST) s'élève à 8 millions \$. Pour financer cette transaction, CGI se transforme en société ouverte et émet 800 000 actions subalternes avec droit de vote classe A à un cours d'ouverture de 6,50 \$.



Grâce à cette acquisition, CGI est désormais en mesure d'offrir des services-conseils en TI et en gestion, des services d'intégration de systèmes ainsi que des services d'impartition des TI.

Quelques années plus tard, des consultations effectuées auprès des chefs de la direction, de l'exploitation et des finances de sociétés clientes révèlent deux tendances de fond : l'expansion du marché des services en gestion des processus d'affaires et la mondialisation. CGI tire parti de ces tendances en s'établissant dans les régions où ses clients exercent leurs activités et en se dotant de stratégies de croissance et d'acquisition visant à exploiter le marché de la gestion des processus d'affaires.

En 1992, l'entreprise publie la première version des Assises de gestion de CGI et en fait le pivot de tous ses cadres de gestion et politiques. Les Assises de gestion de CGI garantissent que les décisions s'harmonisent aux principes de l'entreprise afin d'obtenir un équilibre entre les intérêts des trois principaux groupes de partenaires de CGI. Cela permet à CGI de prendre des décisions d'affaires solides et de maintenir une saine croissance au fil des ans.

Tout au long de son évolution, CGI attache une grande importance à la qualité des services offerts aux clients. Afin de démontrer publiquement cet engagement, elle cherche à faire confirmer par un tiers la valeur de ses programmes d'assurance qualité. C'est ainsi qu'en 1994, CGI devient la première société nord-américaine de services en TI à se conformer aux normes de qualité ISO, reconnues partout dans le monde, et à obtenir la certification ISO 9001 pour son cadre de gestion des projets. Aujourd'hui, tous les cadres de gestion relatifs aux principaux partenaires de CGI font partie de notre certification ISO 9001.

De 1986 à 1996, la direction s'est surtout efforcée de développer et de renforcer les capacités de l'entreprise, tout en préservant sa solidité financière. À la fin de cette période, le chiffre d'affaires annuel de CGI atteint 122 millions \$.

1996-2006

À cette étape, notre clientèle cible comprend déjà des leaders mondiaux dans leur propre secteur d'activités. Pour contribuer à la croissance et au succès de ces clients, CGI doit posséder non seulement une masse critique dans les principales régions où ils exercent leurs activités mais aussi une connaissance approfondie de leurs secteurs d'activités, des solutions éprouvées de même que des pratiques spécialisées. Au cours des années, CGI n'a cessé de déployer les efforts nécessaires pour répondre à ces exigences du marché.


Caractérisée par la mondialisation et les regroupements d'entreprises, cette période est aussi celle du mûrissement du secteur informatique. Fidèle à son engagement à demeurer viable et indépendante à long terme, CGI se positionne de manière à être un acteur de premier plan dans le regroupement d'entreprises du secteur des services en TI et en gestion des processus d'affaires.

L'exécution de notre stratégie de croissance axée sur les acquisitions et sur la croissance interne occupe la place centrale pendant cette phase d'expansion. Cette stratégie vise à l'époque, et il en est toujours ainsi aujourd'hui, à répondre aux exigences des clients et à atteindre nos cibles de développement en nous appuyant sur :

- **la croissance interne** : croître par l'entremise de nouveaux mandats provenant de notre clientèle actuelle et de nouveaux clients;
- **les acquisitions** : croître par l'entremise d'acquisitions qui sont soumises à des critères stricts de convergence stratégique, de synergies et de contribution aux bénéfices.

Les transactions suivantes sont celles qui ont l'impact le plus considérable sur la taille de CGI ou sur sa présence dans des territoires clés :

- en 1998, la fusion de CGI et de Bell Sygma mène à la conclusion du plus grand contrat d'impartition signé au Canada à cette époque et double presque la taille de l'entreprise;

- 
- en 2001, CGI acquiert IMRGlobal pour se doter de bureaux en Inde et offrir aux clients un plus grand éventail de possibilités de prestation de services à l'échelle mondiale;
 - en 2004, CGI acquiert American Management System (AMS) – doublant sa taille aux États-Unis et la triplant en Europe.

Parallèlement, deux événements majeurs modifient la dynamique du secteur des TI : le « bogue de l'an 2000 » et la « bulle Internet ». Soutenue par ses valeurs, ses principes d'affaires solides et ses normes d'éthique, CGI continue à croître de manière rentable lors de ces événements, et par la suite.

À la fin de l'exercice financier de 2006, le chiffre d'affaires annuel de CGI s'élève à 3,5 milliards \$.

2006 – À aujourd'hui

Cette période est marquée par un engagement continu envers les principes fondamentaux qui contribuent au succès de tous les partenaires de CGI et à la réalisation de son objectif stratégique qui est de doubler la taille de l'entreprise.

En 2010, CGI a fait l'acquisition de Stanley Inc., et de ses filiales Oberon et Techrizon. Cette acquisition a fait presque doubler la taille des activités de CGI aux États-Unis. De plus, cette combinaison de ressources et de compétences a créé davantage d'occasions de croissance sur l'important marché du gouvernement fédéral des États-Unis.

Deux années plus tard, CGI a réalisé sa plus grande acquisition à ce jour, en fusionnant avec Logica, une entreprise anglo-néerlandaise de services technologiques et d'entreprise. L'acquisition a fait passer la taille de son équipe de 31 000 à 68 000 professionnels, et a accru sa présence, ses capacités et son expertise pour servir ses clients dans les Amériques, en Europe et en Asie. Grâce à cette acquisition, CGI se classe au cinquième rang parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services en TI et en gestion des processus d'affaires au monde.

Aujourd'hui, avec une présence dans 40 pays, une solide expertise dans tous ses marchés cibles et un éventail complet de services en technologies de l'information (TI), CGI est en mesure de répondre aux besoins d'affaires de ses clients partout, en tout temps. CGI est toujours déterminée à être reconnue comme un leader de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires par ses clients, ses membres et ses actionnaires. Tout en restant fidèle à sa Constitution, CGI continue à s'adapter pour mieux tenir compte des changements du marché des TI, répondre aux exigences commerciales de ses clients à l'échelle locale et mondiale, et satisfaire les attentes de ses professionnels et de ses actionnaires.

L'avenir...

Tel que le démontre notre feuille de route, nous sommes déterminés à ce que CGI demeure une entreprise solide et stable à long terme.

Pour CGI, l'expansion à l'échelle internationale n'est pas une option : c'est une nécessité. Les marchés se mondialisent. Nos clients également. Nous sommes résolus à grandir et à élargir nos capacités afin de continuer à servir nos clients alors qu'ils accroissent leur taille et leur portée.

Comme en témoigne notre histoire, CGI s'engage à contribuer au succès de ses clients, à proposer des carrières gratifiantes à ses professionnels et à procurer des rendements supérieurs à ses actionnaires au fil des années.