



L'ENTREPRISE DE SERVICES EN
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION AFFICHANT UNE DES PLUS
FORTES CROISSANCES EN AMÉRIQUE DU NORD



BIEN GÉRER LA CROISSANCE...

1997

RAPPORT ANNUEL

FAITS SAILLANTS



38,25

(en milliers de dollars sauf montants par action)

Exercices terminés les 30 septembre	1997	1996	1995	% variation 97/96	% croissance moyenne composée 1995-97
Performance financière					
Produits d'exploitation	231 916 \$	122 015 \$	96 690 \$	90,1%	54,9%
Bénéfice d'exploitation (1)	25 124 \$	8 601 \$	5 859 \$	192,1%	107,1%
Marge	10,8%	7,0%	6,1%		
Bénéfice net	7 765 \$	2 718 \$	1 059 \$	185,7%	170,8%
par action (2)	0,40 \$	0,16 \$	0,09 \$	150,0%	110,8%
Marge bénéficiaire nette	3,3%	2,2%	1,1%		
Fonds autogénérés	21 767 \$	7 851 \$	4 006 \$	177,3%	133,1%
par action (2)	1,12 \$	0,46 \$	0,31 \$	143,5%	90,1%
Dépenses en R-D et formation	6 335 \$	3 835 \$	3 356 \$	65,2%	37,4%

Situation financière

Pro forma

1997 (3)

Actif total	313 896 \$	154 143 \$	72 159 \$	42 785 \$	113,6%	89,8%
Capitaux propres	235 943 \$	72 271 \$	40 789 \$	16 481 \$	77,2%	109,4%
par action (2)	8,27 \$	3,43 \$	2,19 \$	1,28 \$	56,6%	63,7%
Fonds de roulement	43 202 \$	16 935 \$	18 823 \$	8 515 \$	(10,0)%	41,0%
Ratio de fonds de roulement	1,60:1	1,30:1	1,66:1	1,36:1		
Dette bancaire totale	-	34 822 \$	10 023 \$	17 409 \$	247,4%	41,4%
Ratio de la dette bancaire totale sur les capitaux propres	0:1	0,48:1	0,25:1	1,06:1		

(1) Avant amortissements, intérêts, impôts sur le revenu et participation dans une société satellite.

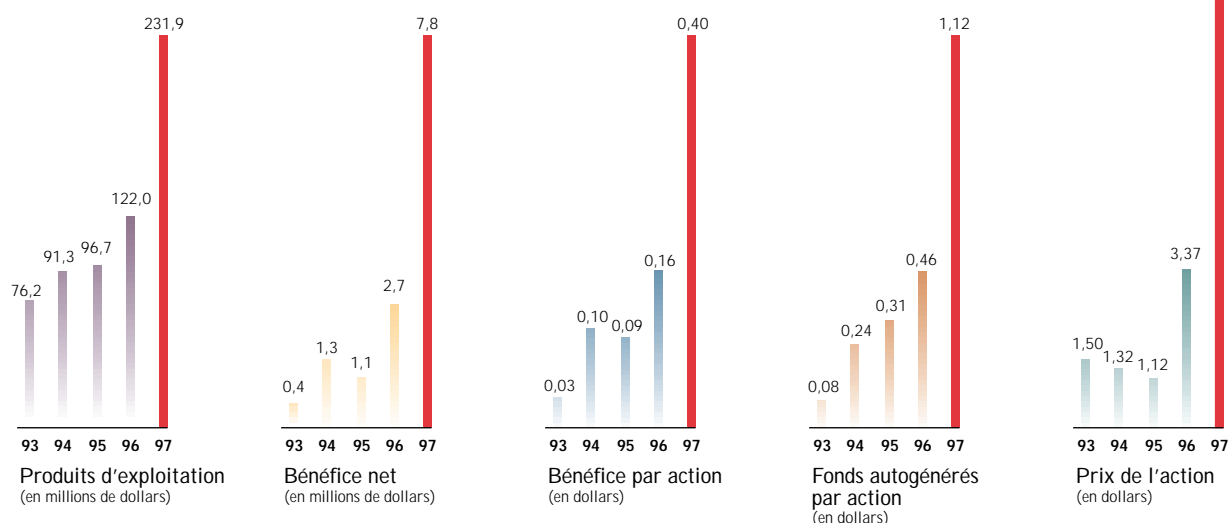
(2) Tient compte de la subdivision des actions sur la base de deux pour une, prenant effet le 12 août 1997.

(3) Ne tient pas compte de la subdivision des actions sur la base de deux pour une, prenant effet le 15 décembre 1997.

(3) Tient compte de l'acquisition du groupe Systèmes d'information d'assurances de Télé globe inc. et de l'achat par Bell Canada d'actions privilégiées pour un montant de 43,7 millions \$, prenant effet le 22 octobre 1997.

Note : La politique de CGI est de réinvestir ses bénéfices dans son expansion plutôt que de payer des dividendes.

ET CRÉER DE LA VALEUR POUR LES ACTIONNAIRES





CGI EST UN LEADER NORD-AMÉRICAIN DANS LES

QUI NOUS SOMMES

CGI est un chef de file dans le domaine des services en technologies de l'information (TI). La compagnie bénéficie d'une expertise de pointe dans trois domaines complémentaires de spécialisation : l'informatique, les télécommunications et la gestion.

CGI est la plus importante firme à propriété canadienne à offrir une gamme complète de solutions globales en technologies de l'information. CGI figure parmi les principaux fournisseurs de services-conseils, incluant l'ingénierie des processus d'affaires, ainsi que de services en intégration de systèmes et en impartition. Elle a été la première entreprise de son secteur en Amérique du Nord à recevoir la certification ISO 9001 pour son cadre de gestion des mandats.

CGI vise les marchés cibles au sein desquels elle a développé une expertise particulière, à savoir les services financiers, les télécommunications, les gouvernements (incluant le secteur de la santé), la distribution et le secteur manufacturier. En novembre 1995, CGI a conclu un partenariat stratégique avec Bell Canada. Le savoir-faire unique de Bell Canada en télécommunications et son réseau à valeur ajoutée complètent l'expertise de CGI en technologies de l'information.

En tenant compte de l'acquisition de Systèmes d'information d'assurances (SIA) de Téléglobe, conclue en octobre 1997, CGI a des revenus annualisés de plus de 500 millions \$ et compte près de 4 000 membres. La compagnie dessert plus de 2 000 moyennes et grandes entreprises des secteurs privé et public à travers le Canada et aux États-Unis, et compte une clientèle croissante sur la scène internationale. CGI occupe des bureaux à travers le Canada et les États-Unis ainsi qu'au Royaume-Uni.

NOS FORCES

- Une solide équipe de gestionnaires et des professionnels chevronnés;
- Des services réputés pour leur qualité et certifiés ISO 9001 depuis 1994;
- Un bilan financier solide et des fonds autogénérés importants;
- Une gamme complète de services;
- Des marchés en forte croissance en Amérique du Nord et à travers le monde;
- Une indépendance complète face aux fabricants d'équipement et de logiciels;
- Une infrastructure qui s'étend d'un océan à l'autre;
- Une entreprise qui s'engage fermement à croître. Les gestionnaires et employés détiennent une participation importante dans l'entreprise;
- Une fondation solide, qui se résume en 21 ans de croissance bien gérée. Le chef de la direction est le fondateur de l'entreprise, le chef des opérations et le chef de la direction financière sont avec l'entreprise depuis ses débuts et 15 des principaux cadres sont avec la compagnie depuis plus d'une décennie.

MESSAGE AUX ACTIONNAIRES 2

APPROCHE QUALITÉ 9

SE TAILLER UNE POSITION DE MARCHÉ 12

BÂTIR DES PARTENARIATS À LONG TERME 14

GÉRER LA DEMANDE POUR DES PROFESSIONNELS QUALIFIÉS 16

SECTION FINANCIÈRE 18

LE RÉSEAU 37

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 38

NOS SERVICES

SERVICES EN TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

1 Impartition

Les clients délèguent la responsabilité entière de leur fonction informatique afin de réaliser des économies substantielles et avoir accès aux meilleures technologies, tout en gardant le contrôle de leurs fonctions informatiques stratégiques. Peu de temps après l'octroi d'un contrat, la certification ISO 9001 dont bénéficie CGI pour son cadre de gestion des mandats s'étend aux opérations des clients qui lui sont confiées dans le cadre d'activités imparties. CGI offre une infrastructure technologique nord-américaine qui s'étend d'un océan à l'autre et qui inclut des centres de traitement ultramodernes. Elle offre des installations de réseaux de télécommunications dans les principales villes canadiennes grâce à son partenariat avec Bell Canada.

2 Intégration de systèmes

CGI met au point des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques des clients, notamment en intégrant différentes technologies. Les solutions complètes de CGI intègrent des ensembles complexes d'équipements et de logiciels ainsi que des composantes en informatique et en télécommunications. Elles incluent également l'ingénierie de systèmes, le développement sur mesure de logiciels, l'intégration de divers logiciels et équipements ainsi que la formation des utilisateurs.

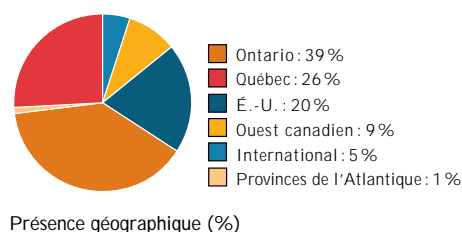
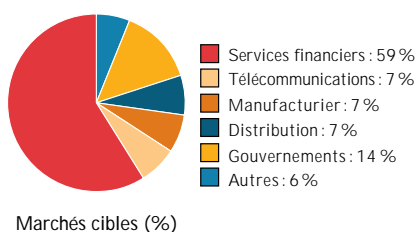
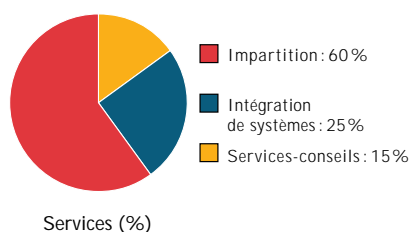
3 Services-conseils

Ce service inclut les services-conseils en technologies de l'information et en gestion. Outre leur expertise technique, les professionnels de CGI détiennent un avantage concurrentiel du fait de leur compréhension de l'environnement d'affaires dans des secteurs ou des industries spécifiques.

4 Solutions d'affaires

CGI a mis au point, acquis ou négocié les droits de commercialisation de quelque 15 solutions d'affaires utilisées pour répondre aux besoins complexes de ses clients. Celles-ci incluent RFS pour Windows NT^{mc} servant à faciliter les transactions bancaires électroniques ; les solutions pour l'industrie de l'assurance de dommages ; la solution de gestion de bibliothèque AMICUS; et une solution de gestion de la production pour l'industrie de l'acier. À cela s'ajoute une solution visant la question de l'an 2000, comprenant notamment des outils et une expertise.

Répartition des revenus*



* Ces graphiques tiennent compte de la distribution des revenus à la suite de l'acquisition du groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc.

POINTS SAILLANTS DES OPÉRATIONS

NOUVEAUX CONTRATS

AVRIL — Dans le cadre de l'acquisition de CDSL Holdings Limited, CGI a signé avec The Co-operators' Group un contrat d'impartition de cinq ans totalisant 100 millions \$, renouvelable pour une période supplémentaire de cinq ans.

AVRIL — Octroi d'un contrat de 4,7 millions \$ relativement à la conversion à l'an 2000 du système informatique de la Société de l'assurance automobile du Québec.

MAI — Conclusion d'un partenariat stratégique selon lequel CGI gèrera pendant dix ans, pour un montant de 250 millions \$, le développement et l'entretien des logiciels d'application ainsi que les équipements informatiques de Westburne inc., un leader nord-américain du secteur de la distribution.

JUIN — Signature d'une alliance stratégique d'une valeur de 25,3 millions \$, en vertu de laquelle CGI prend en charge pour cinq ans tous les services en technologies de l'information de Spar Aérospatiale.

JUIN — Obtention d'un contrat de 10 millions \$, réparti sur cinq ans, pour la gestion du système central d'information de réseau de l'Association Interac. Ce contrat découle de l'acquisition de CDSL, qui gère depuis plusieurs années le système de commerce électronique et de commutation Interac des caisses de crédit canadiennes.

JUILLET — Signature d'un contrat de 3 millions \$ avec The British Library pour l'adaptation et l'installation du système de gestion de bibliothèque AMICUS, en collaboration avec Axis Resources.

SEPTEMBRE — Adhésion de CGI au système de paiement électronique Interac, faisant de CGI la première institution non financière à pouvoir offrir directement au public des services Interac, incluant le retrait d'argent comptant et le paiement direct. Ce nouveau service est lancé dans le cadre d'un contrat avec la filiale canadienne de la Republic National Bank of New York, suivi d'un contrat avec The Bank of East Asia (Canada).

OCTOBRE — Entente cadre de cinq ans avec les caisses de crédit de l'Ontario, pour le développement d'un système avancé de services bancaires, fondé sur la technologie client-serveur. Cette solution technologique de pointe permettra aux institutions financières d'offrir des produits mieux agencés à leurs clients et d'élargir leur gamme de services, tout en réduisant leurs coûts et en améliorant la performance globale de leurs systèmes.

ACQUISITIONS

DÉCEMBRE 1996 — Acquisition de toutes les actions en circulation de CGO inc., un chef de file en gestion pour le secteur de la santé, également actif dans les domaines de l'éducation et de l'administration municipale.

AVRIL 1997 — Acquisition de CDSL Holdings Limited, le plus important fournisseur canadien indépendant de systèmes pour les services bancaires de détail, de commerce électronique et de commutation, dont les revenus annuels s'élèvent à 79 millions \$. Cette acquisition a complété l'infrastructure pancanadienne de CGI en plus de renforcer de façon significative son positionnement en tant que fournisseur de services d'impartition pour le secteur financier.

OCTOBRE 1997 — Acquisition du groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc., la plus importante acquisition de CGI à ce jour, avec des revenus annuels de 164 millions \$. Cette transaction d'importance stratégique a permis à CGI de se hisser au premier rang au Canada et au troisième rang en Amérique du Nord en tant que fournisseur de services impartis et de solutions d'affaires pour l'industrie de l'assurance de dommages.

MESSAGE AUX ACTIONNAIRES



Ce sont les décisions stratégiques passées qui ont permis et permettront à CGI de maintenir son rythme de croissance élevé.

(Debout)
SERGE GODIN,
président du conseil et
chef de la direction,
avec
JEAN BRASSARD,
président et chef
des opérations.

Au cours de l'exercice 1997, CGI a vu la croissance de son bénéfice net et de ses fonds autogénérés dépasser largement celle de ses revenus, et la compagnie s'est hissée parmi les firmes nord-américaines en technologies de l'information ayant les plus forts taux de croissance. Ce sont les décisions stratégiques passées qui ont permis et permettront à la compagnie de maintenir son rythme de croissance élevé.

Nous croyons fermement que les progrès accomplis et le potentiel de développement de la compagnie sont très stimulants. Il y a dix ans déjà, nous avons compris que la demande mondiale pour des services d'impartition et de grands contrats d'intégration de systèmes connaîtrait une forte augmentation, surtout à partir du moment où les gouvernements et les grandes entreprises réaliseraient l'importance concurrentielle d'accéder à des services avancés de traitement de l'information.

Ainsi, nous avons élaboré une stratégie détaillée afin de nous établir solidement au sein de ce marché et pour recruter et garder auprès de nous les individus qui sauraient gérer cette croissance. Nous avons acquis une expertise de pointe dans trois secteurs complémentaires – l'informatique, les télécommunications et la gestion. Les autres piliers de notre stratégie incluaient : l'obtention de la certification ISO 9001, l'atteinte d'une masse critique et de connaissances spécialisées dans des créneaux particuliers à fort potentiel de croissance, la conclusion d'acquisitions stratégiques afin d'offrir des solutions globales et une infrastructure continentale et, finalement, l'établissement de partenariats stratégiques de grande qualité afin d'accroître notre position concurrentielle.

RÉALISATIONS MAJEURES DE 1997

À l'été 1997, nous avons mis en place les grandes lignes de notre stratégie et nos revenus annualisés avaient atteint 300 millions \$, soit une augmentation de 145 % comparativement à des revenus de 122 millions \$ en 1996. À la suite de l'acquisition de Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. (SIA), complétée en octobre 1997 et en tenant compte de nos nouveaux contrats, les revenus annualisés de CGI au début de l'exercice 1998 s'établissaient à plus de 500 millions \$, soit plus que l'objectif de notre plan d'affaires pour 1999, qui se situait à 300 millions \$.

Au cours de l'exercice 1997, nous avons accru la proportion de nos contrats d'impartition à près de 45 % de nos revenus totaux, ce qui représente un taux annualisé de 60 % en incluant SIA au début de l'exercice 1998, comparativement à 25 % en 1996. Nous concentrons nos efforts sur les grands contrats d'intégration de systèmes et d'impartition et ce, principalement pour deux raisons. D'abord, il existe une demande forte et croissante pour ce genre de services et, surtout, parce que le caractère intrinsèque à long terme de ces contrats contribue à stabiliser nos revenus. Comme CGI est un fournisseur de services complets en TI, nous établissons des partenariats avec nos clients afin de satisfaire tous leurs besoins en services en technologies de l'information.

En résumé, nous sommes devenus le plus important fournisseur indépendant de services globaux en TI au Canada et ce, grâce à la mise en place rigoureuse de notre plan stratégique.

UNE PERFORMANCE FINANCIÈRE SOLIDE

Au cours de la dernière année, notre croissance interne et l'intégration réussie de nos récentes acquisitions se sont traduites par un accroissement marqué de nos produits d'exploitation, de notre bénéfice net et de nos fonds autogénérés ainsi que par un solide bilan financier.

Comparativement à l'année dernière, les produits d'exploitation se sont accrus de 90 %, le bénéfice net de 186 % et les fonds autogénérés de 177 %. Le bénéfice par action subalterne classe A s'est accru de 150 % et les fonds autogénérés par action de 144 %, contre une augmentation de 13,5 % du nombre pondéré d'actions en circulation. L'effet de dilution résulte du fait que le coût des acquisitions a été payé en partie à l'aide d'actions privilégiées convertibles, à des conditions qui favorisent la croissance du bénéfice des actions.

Bien qu'elle ait connu une forte croissance, CGI a terminé l'exercice avec une solide position financière. Après la fin de l'exercice, en tenant compte de l'acquisition de SIA et de l'investissement additionnel de Bell Canada de 43,7 millions \$ visant à maintenir sa participation à 23,8 %, l'avoir des actionnaires de CGI avait connu, en octobre, une augmentation de 163,7 millions \$ ou 126 %, la dette était éliminée et CGI bénéficiait de liquidités totalisant 12,7 millions \$. Cette solidité financière nous positionne favorablement afin de poursuivre notre expansion et représente un avantage concurrentiel important dans l'obtention de contrats d'impartition.

Nos réalisations financières de la dernière année, ainsi que celles au chapitre des opérations, nous ont permis d'accroître le nombre d'investisseurs et d'analystes financiers qui s'intéressent à notre entreprise, ce qui s'est traduit par une réévaluation en profondeur de la valeur de notre titre. Les actions subalternes classe A de CGI ont figuré parmi les plus performantes en Amérique du Nord,

La moitié de la croissance de CGI a été générée à l'interne, notamment grâce à la signature de plusieurs contrats importants en intégration de systèmes et en impartition ainsi qu'à un taux de renouvellement des contrats de 100 %.

puisque leur valeur s'est multipliée par un facteur supérieur à dix au cours des 12 derniers mois. Nous sommes heureux de constater que nos actionnaires sont récompensés de façon adéquate pour la confiance qu'ils témoignent envers CGI et nous maintiendrons nos efforts visant à leur assurer un rendement satisfaisant en poursuivant la gestion optimale de notre croissance à long terme.

UN CHEF DE FILE DANS DES MARCHÉS CIBLÉS

Au cours des dernières années, nous avons décidé de cibler cinq secteurs de marché prioritaires qui représentent un excellent potentiel de croissance. Ainsi, nous avons acquis une masse critique et des connaissances approfondies dans ces marchés, afin de nous tailler une place prépondérante à titre de fournisseur en technologies de l'information. Ces derniers sont : les services financiers, les télécommunications, les gouvernements (incluant le secteur de la santé), la distribution et le secteur manufacturier. Nous nous engageons à offrir une valeur ajoutée optimale à nos clients en mettant notamment à leur disposition une expertise dans leur secteur d'activité, en plus de nos connaissances techniques.

UNE FORTE CROISSANCE INTERNE

L'an dernier, compte tenu du dynamisme de son équipe, la moitié de la croissance de CGI a été générée à l'interne, notamment grâce à la signature de plusieurs contrats importants en intégration de systèmes et en impartition ainsi qu'à un taux de renouvellement des contrats de 100 %. Nous avons accru notre part de marché dans chacun de nos secteurs cibles grâce, entre autres, à la qualité des services livrés par nos professionnels. Nous continuons d'élaborer et d'implanter des systèmes d'information pour le compte de nos clients, particulièrement dans le domaine des technologies client-serveur. Nous avons également poursuivi le développement de nouvelles expertises, entre autres en commerce électronique.

Au mois de mai, CGI et Westburne inc., un chef de file dans le domaine de la distribution, ont conclu une entente de partenariat de 10 ans d'une valeur de 250 millions \$, en vertu de laquelle CGI gèrera tous les services informatiques auparavant sous la responsabilité de Westburne. Ceux-ci incluent la sélection, l'acquisition et la mise en place de toute nouvelle technologie.

Westburne occupe des bureaux à travers l'Amérique du Nord et est présente dans des segments de marché qui font un usage stratégique des technologies en émergence, comme le commerce électronique et les outils de gestion des stocks les plus modernes. Compte tenu de son ampleur, ce projet nous offre l'occasion de présenter nos solutions d'affaires à valeur ajoutée et nos services à la fine pointe de la technologie, et son potentiel pourra en faire un projet phare de CGI.

Au cours de l'exercice, nous avons conclu un partenariat de cinq ans totalisant 25 millions \$ avec Spar Aérospatiale, en vertu duquel nous gérons les fonctions informatiques de ce chef de file en technologies. Nous avons aussi signé une entente stratégique avec l'Association Interac pour la gestion de son système central d'information de réseau.

Également dans le secteur financier, l'acquisition de CDSL Holdings Limited, complétée en avril 1997, nous a permis d'obtenir un contrat de 100 millions \$ s'échelonnant sur cinq ans, selon lequel CGI fournira des services en technologies de l'information à The Co-Operators' Group. Ce contrat est renouvelable pour une période additionnelle de cinq ans.

*Nous avons
procédé à deux
acquisitions
majeures qui
nous ont permis
d'augmenter
de façon impor-
tante notre
présence et nos
parts de marché
dans le secteur
des services
financiers.*

CROISSANCE PAR ACQUISITIONS ET PARTENARIATS

Notre stratégie de croissance repose en partie sur notre capacité de conclure des acquisitions stratégiques qui sauront renforcer notre position dans chacun de nos secteurs cibles. Étant donné le morcellement de l'industrie et la demande accrue pour des services complets en technologies de l'information, lesquels favorisent la consolidation, nous sommes d'avis qu'il existe d'excellentes occasions de croissance par acquisitions. Au cours des 12 derniers mois, nous avons procédé à une acquisition dans le domaine de la santé et à deux acquisitions majeures qui nous ont permis d'augmenter de façon importante notre présence et nos parts de marché dans le secteur des services financiers.

SECTEUR DE LA SANTÉ

Dans le secteur de la santé, l'acquisition de CGO en décembre 1996 a permis à CGI d'accroître sa présence dans ce segment qui connaît d'importants bouleversements. Le secteur des soins de santé traverse une période de changements structuraux à l'échelle de l'Amérique du Nord et CGI profite de cette expertise, de ces ressources et de cette infrastructure afin d'établir une position de force au sein de ce marché.

SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

Dans le domaine des services financiers, CGI a acquis, en avril 1997, CDSL, le plus important fournisseur canadien indépendant de services informatiques en commutation et commerce électronique pour le secteur bancaire. En octobre 1997, nous avons acquis SIA, le troisième plus important fournisseur de services d'impartition et de solutions d'affaires auprès de l'industrie de l'assurance de dommages en Amérique du Nord et le plus important au Canada.

Grâce à ces deux acquisitions, CGI a acquis l'infrastructure technologique, les solutions d'affaires, le personnel hautement qualifié et la clientèle qui lui permettent d'occuper une place de chef de file dans l'industrie des services financiers au Canada et aux États-Unis et d'établir une tête de pont en Europe en profitant de ses bureaux au Royaume-Uni. La déréglementation dans ce secteur crée des occasions exceptionnelles pour les entreprises qui sont en mesure d'offrir une gamme complète de services en TI.

À la suite de ces acquisitions, le secteur des services financiers représentera près de 60 % de nos revenus sur une base annualisée, comparativement à 35 % auparavant. Nous avons poursuivi la diversification de notre clientèle d'un océan à l'autre et accru la part de nos revenus provenant des marchés extérieurs à 20 % aux États-Unis et 5 % à l'étranger.

Nous offrons maintenant des solutions et des services à plus de 300 institutions financières ainsi que des services de commutation par l'entremise de 20 000 pièces d'équipement, dont 900 guichets automatiques. Nous bénéficions d'un réseau national de centres de traitement efficaces et de centres d'appels avancés, ainsi que de bureaux dans les principales villes canadiennes, dont Toronto, Vancouver, Montréal, Regina et Québec. CGI est ainsi devenue la seule entreprise canadienne indépendante de services en TI dotée d'une infrastructure pancanadienne, ce qui représente un avantage concurrentiel au moment de soumissionner pour des contrats d'envergure nationale.

Le développement d'expertises particulières a permis à CGI de devenir le premier membre d'Interac qui ne soit pas une institution financière à offrir à

Nous sommes maintenant le principal fournisseur de services en TI auprès de l'industrie de l'assurance de dommages au Canada, nous nous classons parmi le peloton de tête aux États-Unis et notre positionnement nous permettra d'élargir notre présence en Europe.

ses clients le transfert électronique de fonds entre les institutions financières, incluant les retraits par guichets automatiques et le paiement direct. Nous avons inauguré ce service avec un contrat auprès de la filiale canadienne de la Republic National Bank of New York et The Bank of East Asia (Canada). Ce marché nous offre un potentiel de croissance important.

Nous avons démontré notre capacité d'intégrer des acquisitions de manière à réaliser pleinement leur potentiel, notamment en mettant en place notre Cadre de gestion des mandats certifié ISO 9001. Ce dernier assure l'application constante de nos procédures et de nos normes rigoureuses à l'ensemble de nos opérations.

Ayant complété l'intégration des ressources en systèmes bancaires de détail, en commerce électronique et en commutation financière, nous travaillons présentement à implanter ces services dans d'autres marchés où ils n'étaient pas encore présents.

Notre clientèle de l'industrie de l'assurance de dommages inclut quelque 100 compagnies d'assurances de dommages et plus de 1 000 courtiers au Canada, et 450 compagnies d'assurances et 7 500 agents et courtiers aux États-Unis. Au Royaume-Uni, nous servons plus d'une vingtaine de clients.

PARTENARIAT STRATÉGIQUE AVEC BELL

Tout au long de l'exercice 1997, CGI a continué de développer son partenariat avec Bell Canada. Les contrats avec celle-ci et les projets conjoints auprès de sa clientèle représentent environ 5 % de nos revenus et Bell est présente dans plusieurs des grands contrats pour lesquels nous soumissionnons présentement. Compte tenu du rôle croissant des télécommunications dans la plupart des grands projets en technologies de l'information, cette alliance procure un avantage concurrentiel important et des bénéfices aux deux partenaires ainsi qu'à leurs clients.

DES SOLUTIONS D'AFFAIRES DE CLASSE MONDIALE

Dans le cadre de partenariats avec nos clients, nous avons mis au point des solutions d'affaires avancées répondant aux besoins de nos secteurs cibles. Nous détenons présentement une quinzaine de solutions d'affaires, incluant celles obtenues lors de l'acquisition d'autres entreprises. Nous continuons de développer de nouvelles solutions d'affaires dans le cadre de nos projets visant à accroître la position concurrentielle de nos clients au sein de leurs industries respectives.

La conversion des systèmes informatiques à l'an 2000 devient une priorité à l'échelle mondiale et CGI détient les droits exclusifs de commercialisation pour une des solutions les plus avancées. Nous prévoyons que les contrats liés à l'an 2000 généreront entre 8 et 10 % de notre chiffre d'affaires au cours des trois prochaines années. Nous concentrons nos énergies sur ce segment à valeur ajoutée du marché de l'an 2000.

Compte tenu du coût associé à la conversion de systèmes existants à l'an 2000, un nombre croissant de sociétés ont choisi d'acquérir de nouvelles technologies et de mettre en place des systèmes corporatifs de planification des ressources afin de soutenir les fonctions vitales de l'entreprise, comme la comptabilité, les ressources humaines, les achats et la gestion des stocks. Nos efforts vont au-delà de la conception et de l'implantation de progiciels de systèmes corporatifs et incluent une composante d'impartition pour leur gestion à long terme.

Notre objectif est de réaliser des revenus totalisant 800 millions \$ en 1999 et des marges bénéficiaires à la hausse.

La solution d'affaires AMICUS de CGI est reconnue comme étant un des systèmes de gestion de bibliothèque les plus avancés au monde. En juillet 1997, en collaboration avec Axis Resources du Royaume-Uni, nous avons vendu AMICUS à The British Library pour son nouveau système bibliographique.

Nous avons mis au point notre solution d'affaires pour nos clients de l'industrie de l'acier aux États-Unis et, au cours de l'exercice 1997, nous l'avons vendue à deux aciéries en Thaïlande. Cette solution d'affaires vise à aider le client dans la gestion de ses opérations, incluant des volets comme les commandes, l'expédition et la facturation.

Notre nouvelle solution d'affaires pour les applications de systèmes bancaires au détail, appelée RFS pour Windows NT^{mc}, permet aux institutions financières d'utiliser la plus récente technologie afin de simplifier leurs opérations bancaires ainsi que leurs activités périphériques. Elle rend possible l'utilisation de canaux de distribution multiples comme les opérations bancaires à domicile et via Internet. Elle permet également aux institutions financières de mettre en place la gestion de banques de données relationnelles. Finalement, grâce à elle, CGI offre des formules service-bureau et prend en charge le traitement des transactions bancaires pour le compte de ses clients.

Nos nouvelles solutions en TI pour l'industrie de l'assurance de dommages permettent aux compagnies d'assurances de réduire leurs coûts d'exploitation, d'améliorer le service à la clientèle et de procéder à la réingénierie de leurs processus d'affaires. Nos clients dans ce secteur incluent tant des mutuelles régionales de petite taille que des grandes compagnies d'assurances offrant plusieurs lignes de produits.

Les solutions d'affaires pour l'industrie de l'assurance de dommages incluent Ratabase, un outil de tarification unique qui peut être utilisé dans à peu près n'importe quel secteur d'activité et sur presque n'importe quelle plate-forme ; RTM Company Systems, un produit bien établi servant à l'administration des contrats, des réclamations, de la facturation, de la réassurance et des rapports réglementaires; et Signassure, un système de gestion de courtage servant à appuyer la distribution de produits d'assurance aux consommateurs.

UN CARNET DE COMMANDES EN CROISSANCE

L'effet cumulé de notre expansion et de notre renommée grandissante dans l'industrie à forte croissance des services en TI s'est traduit par une croissance de notre carnet de commandes de 175 millions \$ en octobre 1996 à plus de 1,3 milliard \$ un an plus tard, en bonne partie grâce à nos nouveaux contrats d'impartition, dont ceux acquis avec SIA. Nous sommes particulièrement fiers de la qualité et du caractère stratégique des contrats pour lesquels nous sommes invités à soumissionner. Nous remportons une forte proportion des contrats pour lesquels nous déposons des soumissions.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES

Les occasions de croissance rencontrées au cours de l'exercice ont surpassé nos attentes et, en capitalisant sur ces occasions, nous avons dépassé les objectifs de notre plan d'affaires pour 1999. Ainsi, nous avons préparé un nouveau plan d'affaires en nous fondant sur nos échanges avec nos équipes de direction et nos membres dans tout notre réseau. Notre objectif est de réaliser des revenus totalisant 800 millions \$ en 1999 et des marges bénéficiaires à la hausse.

CGI doit son succès à son équipe de professionnels dévoués qui, par leurs efforts d'amélioration continue, ont contribué à établir de nouveaux standards de qualité au sein de l'industrie.

Notre stratégie est de continuer à renforcer notre position dans chacun de nos secteurs cibles, en mettant l'accent sur les grands contrats d'intégration de systèmes et d'impartition. Les observateurs évaluent le taux de croissance du marché de l'impartition en TI à 30 % au Canada et 25 % aux États-Unis et nous prévoyons surpasser ce rythme en misant sur la croissance interne et les acquisitions.

Au Canada, nous consolidons notre position à titre de fournisseur privilégié au sein de nos marchés cibles. Aux États-Unis, nous continuerons d'établir nos assises en tant que joueur dans des créneaux bien ciblés, en mettant l'accent sur les solutions d'affaires pour le secteur manufacturier. Nous ciblons également les services financiers en nous associant à notre clientèle dans l'industrie de l'assurance de dommages. En Europe, nous mettrons en marché nos solutions d'affaires pour les services financiers afin de profiter de la demande qui prévaut au sein de ce marché déréglementé.

UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS CHEVRONNÉS

CGI doit son succès à son équipe de professionnels talentueux et dévoués qui, par leurs efforts d'amélioration continue, ont contribué à établir de nouveaux standards de qualité au sein de l'industrie. C'est grâce à leur performance que CGI a obtenu une proportion grandissante de contrats et a pu attirer et garder auprès d'elle les meilleurs professionnels qui lui permettent de maintenir sa performance supérieure.

Nous tenons à remercier nos clients partenaires qui continuent de nous témoigner leur entière confiance et leur soutien. Nous nous engageons à continuer de livrer des services en TI de fort calibre, afin de les aider à maintenir leur avantage concurrentiel dans un environnement d'affaires en constante évolution.

Nous aimerions remercier M. William H. Somerville, qui a récemment quitté notre conseil d'administration, pour les judicieux conseils qu'il nous a prodigués au cours des dernières années.

La dernière année a été une période de progrès exceptionnel pour CGI : la compagnie a continué de développer son infrastructure, ses solutions d'affaires et sa présence de marché afin de fermement établir sa position de chef de file en tant que fournisseur en TI auprès de l'industrie des services financiers. CGI a également consolidé sa position dans ses autres secteurs cibles. Au moment où nous entreprenons l'exercice 1998, notre position nous permettra de bien gérer notre croissance future et nous nous engageons à récompenser tous nos partenaires avec un rendement supérieur.

Signature
Serge Godin

Serge Godin
Président du conseil et
chef de la direction

Signature
Jean Brassard

Jean Brassard
Vice-président du conseil,
président et chef des opérations

Le 2 décembre 1997

UNE APPROCHE QUALITÉ FONDÉE SUR DE SOLIDES VALEURS

NOS VALEURS

Qualité

CGI s'engage à utiliser les meilleures pratiques de gestion afin d'assurer la pleine satisfaction de ses clients, le développement de ses membres et de maximiser le rendement offert à ses actionnaires.

Intrapreneurship

Nous encourageons un climat d'innovation et d'initiative dans lequel chaque membre a la responsabilité de soutenir ses clients, de contribuer à la croissance de l'entreprise et de développer sa pratique professionnelle. Le succès de l'équipe est récompensé par des possibilités de croissance personnelle et professionnelle, par le partage des profits et la participation à l'actionnariat.

■ CGI est une entreprise bénéficiant d'une vision de qualité totale solidement établie. Cette vision à long terme contribue de façon déterminante au succès de la compagnie dans la gestion de sa forte croissance et est fondée sur une culture d'entreprise bien ancrée et de solides valeurs. Elle centre l'organisation autour de la nécessité de maintenir un niveau élevé de qualité dans tous les aspects de ses relations avec ses principaux groupes de partenaires, soit ses clients, ses membres et ses investisseurs.

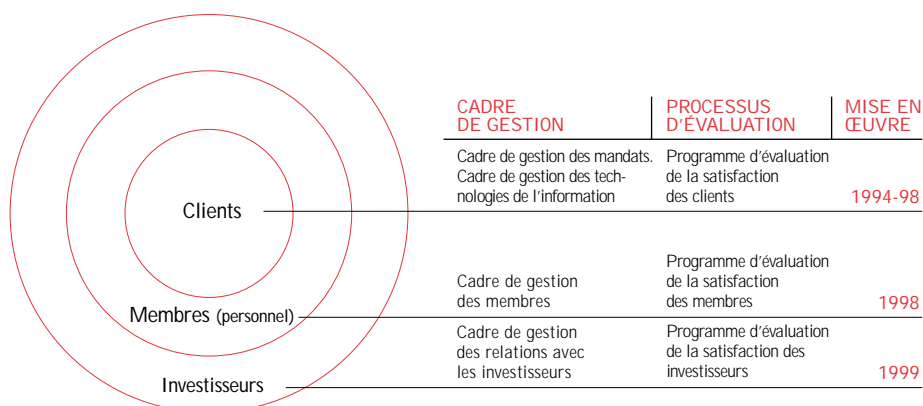
En 1990, CGI a élaboré un plan stratégique incluant des plans d'action bien définis pour toutes ses activités en lien avec chacun de ces groupes de partenaires. Conformément à sa philosophie de gestion axée sur les clients, la compagnie a d'abord redéfini les processus d'affaires liés à la gestion des unités stratégiques et de leurs projets en technologies de l'information. Tout au long de cette démarche, la compagnie s'est assurée que ses processus demeuraient efficaces.

CGI bénéficie aujourd'hui de méthodologies simples et précises qui indiquent les façons de procéder au niveau des unités stratégiques et de la gestion des mandats. Lorsque ces méthodologies ont été mises en œuvre pour la première fois dans l'une de ses régions, en 1994, CGI est devenue la première compagnie nord-américaine à obtenir la certification ISO 9001 pour son Cadre de gestion des mandats (CGM) appliqué à la consultation et à l'intégration de systèmes. Entre 1994 et 1996, CGI a implanté son Cadre de gestion des mandats dans l'ensemble de ses régions et a obtenu la certification ISO pour l'ensemble de son réseau. Toute la vision de CGI, en matière de qualité, s'arrime à la certification ISO et celle-ci lui fournit des normes et des processus de gestion reconnus mondialement.

CGI a par la suite élaboré son Cadre de gestion des technologies de l'information (CGTI), applicable aux activités d'impartition et travaille actuellement à assurer la certification de son infrastructure technologique pour 1998.

Jusqu'en 1996, la société a fourni des efforts considérables afin de mettre en place son système qualité visant les services à la clientèle. Elle a atteint cet objectif à l'aide de son Cadre de gestion des mandats et son Cadre de gestion des technologies de l'information visant les services-conseils, l'intégration de systèmes et les activités d'impartition. En 1997, CGI s'est penchée sur les besoins de son second groupe de partenaires en élaborant et en mettant en place son Cadre de gestion des membres puis, en 1998, elle étendra sa certification ISO 9001 à la gestion de ses ressources professionnelles.

LE PROGRAMME QUALITÉ DE CGI



Objectivité

CGI et ses membres font appel à des critères objectifs lorsqu'ils recommandent des produits, des services ou des solutions à leurs clients. CGI n'accepte aucune commission des fournisseurs.



PAULE DORE
Vice-présidente exécutive
Affaires corporatives

Intégrité

Résolument engagée à maintenir des relations d'affaires fondées sur l'intégrité, la bonne foi et le respect, CGI applique dans l'ensemble de l'entreprise des règles strictes d'affaires et d'éthique professionnelle.

Partenariat

CGI cultive des relations solides et à long terme avec ses clients. Nous adhérons aux objectifs de nos clients et travaillons en équipe afin de produire les résultats escomptés.

La certification forme la pierre angulaire d'une démarche d'amélioration continue qui s'imbrique dans chacun des processus de gestion de la compagnie. Cette démarche s'appuie sur un processus rigoureux d'évaluation servant à mesurer le niveau de satisfaction des partenaires visés. Ainsi, la société a mis en place des programmes d'évaluation de la satisfaction des membres et des clients qui servent à évaluer le degré de satisfaction de ces deux groupes en ce qui a trait aux différentes facettes des opérations. CGI utilise cette information afin de constamment améliorer la qualité de ses services et ce, dans le cadre d'un processus d'amélioration continue.

D'ici la fin de 1999, CGI utilisera la même approche pour étendre la certification ISO 9001 à toutes les activités qui touchent son troisième groupe de partenaires, les investisseurs.

D'un point de vue opérationnel, la certification ISO a aidé CGI à réaliser des progrès majeurs et à livrer les projets de ses clients à temps et selon les budgets prévus et ce, d'une façon qui surpasse largement la moyenne de l'industrie. En structurant les processus et en établissant de façon précise les paramètres de chacune des étapes, la certification contribue à améliorer la performance et permet aux clients et à CGI de procéder à des correctifs avant que des difficultés ne se présentent.

La certification facilite également la réalisation des grands mandats en précisant la portée de chaque projet et de ses différentes étapes et en fournissant un tableau de bord qui guide les équipes opérationnelles jusqu'au moment de la livraison. La certification joue aussi un rôle déterminant dans l'intégration des nouveaux membres, en clarifiant les façons de faire de la compagnie et en

« Ce sont les spécialistes de CGI qui soutiennent le système informatique de livraison des Rôtisseries St-Hubert. Ainsi, nos clients reçoivent leurs repas rapidement. Nous sommes heureux d'avoir fait appel à une entreprise dont le dévouement à la qualité est reconnu par les normes internationales ISO. »

Jean-Pierre Léger
Président et chef de la direction
Les Rôtisseries St-Hubert limitée



Aujourd'hui, nos processus reflètent pleinement les valeurs solides qui fondent notre approche gagnante.

assurant que chaque membre procède selon les méthodes ISO qui sont reconnues mondialement. La certification inspire aux membres une grande fierté et lors d'une intégration, l'une des premières questions des nouveaux membres de CGI porte souvent sur le moment où ils bénéficieront de la certification ISO.

L'accréditation ISO permet également d'obtenir la certification des activités informatiques des nouveaux clients en impartition peu de temps après la signature du contrat. Ceci représente un puissant levier, tant du point de vue de l'exploitation que du marketing. Grâce à la certification, les clients savent que les normes les plus élevées de qualité seront constamment respectées, quelle que soit l'unité stratégique de CGI qui leur fournira les services.

S'INSPIRER DE VALEURS SOLIDES

CGI s'est dotée d'assises robustes pour soutenir sa performance en cultivant des valeurs qui guident toutes les activités de ses membres. Un niveau élevé de performance permet à CGI de respecter ses engagements envers tous ses partenaires : clients, employés, alliés stratégiques, fournisseurs et actionnaires.

Les valeurs de CGI n'ont subi aucun changement fondamental depuis la fondation de la société, bien qu'elles se soient raffinées avec le temps. Chez CGI, les clients occupent la place centrale et la qualité se situe au premier rang des préoccupations. De fait, CGI ne se contente pas de maintenir des normes élevées de qualité : ses professionnels recherchent constamment de nouvelles façons de s'améliorer et d'augmenter la valeur des services qu'ils fournissent aux clients.

Chez CGI, nous avons acquis un avantage concurrentiel en œuvrant à l'obtention de la certification ISO pour tous nos processus de gestion et en nous fondant sur nos valeurs. Nous avons maintenant obtenu la certification ISO pour notre Cadre de gestion des mandats et nous consacrons nos efforts à l'obtention, au cours du présent exercice, de la certification ISO pour nos cadres de gestion des membres et des technologies de l'information. Nous visons à obtenir la certification de notre Cadre de gestion des relations avec les investisseurs au cours de l'exercice 1999. Notre programme qualité, ancré dans nos solides valeurs, nous permettra de gérer efficacement notre croissance à long terme.

Signature
Paule Doré

Paule Doré
Vice-présidente exécutive
Affaires corporatives

Solidité financière

CGI vise à réaliser une performance financière élevée pour soutenir sa croissance, récompenser ses membres et ses actionnaires et améliorer continuellement ses services et ses solutions d'affaires.

Citoyen corporatif responsable

Nous cherchons à contribuer à l'essor économique, social et culturel des communautés au sein desquelles nous œuvrons et nous appuyons nos membres dans ces activités.

- CGI se développe au moyen d'une stratégie équilibrée de croissance interne et externe axée sur les marchés à haut potentiel, la formation de partenariats stratégiques et les acquisitions. Par cette stratégie, CGI se taille une position de leader dans chacun de ses marchés cibles.



S E TAILLER UNE POSITION DE MARCHÉ DOMINANTE PAR UNE CROISSANCE CIBLÉE

CIBLER LES INDUSTRIES À FORT POTENTIEL

CGI articule ses efforts autour d'industries spécifiques qui font appel aux technologies de l'information afin d'atteindre leurs objectifs stratégiques : le secteur des services financiers, son segment de marché bénéficiant présentement de la croissance la plus rapide, les télécommunications, les gouvernements (incluant le secteur de la santé), la distribution et le secteur manufacturier.

CGI a choisi de concentrer ses efforts dans ces secteurs en fonction du volume d'affaires en TI qu'ils génèrent, ainsi que de la capacité de CGI d'établir une forte présence au sein de ces industries. En se spécialisant dans certains secteurs d'activité, CGI peut ainsi acquérir une connaissance approfondie des besoins de ses clients et offrir une valeur ajoutée qui

les aide à atteindre leurs objectifs d'affaires. De nos jours, une telle compréhension de l'industrie est devenue essentielle, compte tenu de l'émergence de nouveaux outils de transaction qui obligent les fournisseurs de technologies à développer une vision englobant simultanément les besoins de leurs clients, les besoins des clients de leurs clients, et même ceux de leurs fournisseurs.

Dans le domaine des services financiers, notre adhésion au système Interac nous permet de faire bénéficier les institutions financières et les détaillants d'approches novatrices en matière de transfert électronique de fonds. L'acquisition de la firme de consultation CGO nous ouvre des avenues à fort potentiel dans le secteur de la santé, un domaine qui évolue présentement à un rythme accéléré.

CGI utilise sa stratégie d'acquisitions comme levier stratégique pour enrichir son savoir-faire et maximiser sa présence dans le marché.

ALLIANCES STRATÉGIQUES

L'alliance stratégique de CGI avec Bell Canada, conclue en novembre 1995, représente un avantage concurrentiel et ce, tant auprès des clients existants que des clients potentiels.

Le coût des télécommunications représente de 15 à 25 % du budget en technologies de l'information d'une compagnie; et le réseau et l'infrastructure dont bénéficie CGI avec Bell permettent de réduire les coûts pour les clients.

L'entente prévoit que CGI et Bell soumissionnent conjointement dans le cas de grands contrats d'impartition et d'intégration de systèmes. La combinaison de l'expertise de CGI en informatique et du leadership de Bell en télécommunications leur permet d'élaborer des propositions gagnantes répondant efficacement aux besoins des clients partout au Canada et aux États-Unis.

OPTIMISER LES ACQUISITIONS POUR GÉNÉRER UNE CROISSANCE RENTABLE

CGI utilise sa stratégie d'acquisitions en tant que levier stratégique pour enrichir son savoir-faire et maximiser sa présence dans le marché. CGI cible des compagnies qui lui sont complémentaires au niveau des services, de la spécialisation ou de la portée géographique. Elle a réalisé avec succès 13 acquisitions au cours des dix dernières années, dont ses deux plus importantes acquisitions depuis avril 1997 : CDSL Holdings et Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. (SIA).

La société planifie également ses acquisitions de façon à saisir de nouvelles occasions et à optimiser son potentiel de croissance interne. En

fusionnant avec une entreprise dont les activités sont complémentaires aux siennes, CGI facilite le processus d'intégration. La société est ainsi en mesure d'offrir ses services existants à ses nouveaux clients, et ses nouveaux services à ses clients de longue date.

Les rigoureux processus de gestion mis au point par CGI facilitent grandement l'intégration d'autres entreprises. En mettant en place des méthodologies telles que le Cadre de gestion des mandats, la certification ISO et le Cadre de gestion des membres, CGI a codifié sa culture d'entreprise, ce qui en facilite l'application dans différents environnements.

Les récentes acquisitions ouvrent toute une gamme de nouvelles avenues pour CGI. La compagnie offrira également son éventail complet de services à certains clients ciblés de SIA et de CDSL. L'acquisition de SIA élargit la pénétration de CGI aux États-Unis, où CGI axera d'abord son développement sur l'assurance de dommages, ainsi que sur ses solutions d'affaires pour le règlement de réclamations, la gestion des aciéries, la gestion de bibliothèque et la conversion à l'an 2000. CGI utilisera aussi la présence de SIA au Royaume-Uni comme tremplin pour effectuer une percée dans le marché européen.



« Nous recherchions un partenaire pour gérer notre Système central d'information de réseau qui permet d'autoriser les transactions des membres. Nous voulions nous associer à un chef de file dans l'industrie des services financiers, capable de rencontrer les plus hautes normes de service et de fiabilité. Nous avons choisi CGI. »

Joanne De Laurentiis
Présidente
Association Interac

■ L'industrie des technologies de l'information en Amérique du Nord et à travers le monde connaît présentement une importante tendance favorisant l'impartition des fonctions informatiques des entreprises. Au Canada, on prévoit que la demande pour des services d'impartition croîtra de 30 % par année, comparativement à 15 % pour l'ensemble des technologies de l'information.



BÂTIR DES PARTENARIATS À LONG TERME

UN CARNET DE COMMANDES EN CROISSANCE

Le carnet de commandes de CGI s'élève présentement à 1,3 milliard \$, notamment à la suite de plusieurs contrats majeurs d'impartition signés au cours de la dernière année. Les contrats d'impartition se répartissent généralement sur une période de temps assez longue, s'échelonnant habituellement sur quatre ou cinq ans et parfois jusqu'à 10 ans.

L'impartition met les solutions technologiques de pointe à la portée d'entreprises qui, pour la plupart, n'auraient ni l'expertise ni les ressources financières nécessaires à leur acquisition. Compte tenu de la durée de vie des contrats, l'impartition contribue à stabiliser les revenus de CGI, lui permettant de mieux planifier les dépenses en capital et en infrastructure qui soutiennent le développement de ses services.

Grâce à son Cadre de gestion des mandats certifié ISO 9001, CGI détermine à l'avance quels seront ses coûts, de façon à protéger ses marges de profit. La contribution des activités d'impartition aux produits d'exploitation de CGI, qui était de 25 % il y a un an, atteignait 60 % au début de l'exercice 1998.

Dans le cadre de ses contrats d'impartition, CGI va au-delà de la simple prestation de services et fonde avec ses clients un partenariat stratégique à long terme. CGI tient ainsi le rôle d'un véritable service informatique de l'entreprise. Elle accompagne et appuie les clients à toutes les étapes du cycle de gestion de la technologie, qui incluent :

Les solutions d'affaires appartenant à CGI sont vendues à différents clients actifs dans un secteur d'activité spécifique.

- aider le client à définir sa vision du système informatique recherché
- développer et implanter le système du client, y compris les achats
- élaborer et assurer l'entretien des solutions de logiciels et de matériel
- appuyer l'évolution du système à long terme.

CRÉER DES SYNERGIES

La masse critique de CGI lui permet maintenant de réaliser des synergies entre les services, les expertises, les connaissances spécialisées et l'infrastructure qu'elle met à la disposition des clients. Très peu de fournisseurs en TI offrent un éventail comparable de solutions d'affaires incluant la commutation financière, le transfert électronique de fonds, l'assurance de dommages et les services liés à l'an 2000. De plus, très peu d'entre eux bénéficient d'une infrastructure pan-canadienne incluant des centres de traitement et des centres d'appels ultramodernes, ainsi que d'un accès à des services de télécommunications de fort calibre.

Ces synergies permettent à CGI d'offrir des services hautement spécialisés à des prix concurrentiels, tout en maintenant des marges de profit stables. Les solutions d'affaires appartenant à CGI sont vendues à de multiples reprises à différents clients actifs dans un secteur d'activité spécifique.

DES SOLUTIONS GLOBALES

Dans le contexte actuel, outre le fait qu'ils favorisent le recours à l'impartition, les clients recherchent de plus en plus des solutions informatiques globales qui répondent à l'ensemble de leurs besoins et ce, parfois à l'échelle du continent.

CGI est en mesure de présenter une offre comprenant des services de consultation et d'intégration de systèmes pour la conception et la mise

en œuvre du système informatique d'un client, ainsi qu'une composante d'impartition pour la gestion à long terme de ce même système.

Les solutions d'affaires de CGI peuvent faciliter la vente de services d'impartition. La compagnie commercialise des solutions avancées qu'elle a conçues et qui aident les clients à améliorer leur propre service à la clientèle. Néanmoins, dans bien des cas, les clients ont des besoins qui vont au-delà d'une seule solution d'affaires : ils recherchent un partenaire qui sera capable d'exploiter cette solution pour eux, de l'entretenir et d'assurer son évolution à long terme. L'offre de CGI en impartition répond à cette attente.

Par exemple, les solutions d'affaires RFS pour Windows NT^{mc} ou Ovation^{mc} aident les institutions financières à améliorer les services bancaires qu'elles offrent à leurs clients et l'efficacité des opérations tant bancaires que périphériques. Les clients peuvent choisir de gérer les opérations eux-mêmes ou d'impartir à CGI les opérations bancaires et leur gestion selon différentes formules.

En bref, les activités d'impartition alimentent les autres secteurs d'activité de CGI. C'est la capacité qu'a CGI d'offrir la gamme complète de solutions globales en TI qui lui permet d'accéder à un rôle de premier plan à titre de fournisseur de services en impartition.

« Westburne souhaitait un partenaire en TI capable de concrétiser sa vision d'affaires et de desservir ses cinq groupes de produits établis à travers l'Amérique du Nord. Comme CGI est un fournisseur de solutions globales, elle pouvait livrer les solutions d'affaires complètes répondant à nos besoins. »



Robert Chevrier
Président du conseil, président et chef de la direction
Westburne inc.

■ Dans le contexte d'une industrie en forte croissance constamment à la recherche de personnel qualifié, CGI réussit à attirer les effectifs professionnels nécessaires à sa croissance, tout en maintenant un taux de rotation du personnel parmi les plus bas de l'industrie. CGI recrute un type précis de professionnel, un spécialiste qui adhère à ses valeurs, qui partage sa



GÉRER LA DEMANDE POUR DES PROFESSIONNELS QUALIFIÉS

vision à long terme et qui apprécie l'importance accordée à la formation continue et au développement professionnel. CGI possède des valeurs et une culture d'entreprise solides qui facilitent grandement l'intégration des ressources humaines.

CGI recherche également des collaborateurs qui possèdent un bon esprit d'équipe, puisque la compagnie privilégie le travail en équipe et favorise le développement professionnel en formant des groupes de travail composés de jeunes professionnels et de collaborateurs plus expérimentés. Les professionnels de CGI sont des employés à temps plein, sauf dans le cas de projets spéciaux pour lesquels la compagnie a recours à des ressources externes hautement spécialisées.

ÊTRE LE MEILLEUR EMPLOYEUR DE L'INDUSTRIE

CGI vise à être reconnue comme étant le meilleur employeur de l'industrie et a établi à cette fin une série de politiques pour s'assurer que ses membres soient satisfaits de leur milieu de travail.

En 1996, CGI a lancé un sondage annuel à l'échelle de l'entreprise intitulé Programme d'évaluation de la satisfaction des membres (PESM). Ce sondage auprès des membres porte sur divers aspects liés au travail, comme la formation, les communications et la reconnaissance. Les réponses sont traitées de façon confidentielle et tous les membres peuvent également faire parvenir des commentaires directement au chef de la direction.

*CGI recrute un type
précis de professionnel
qui partage sa vision
à long terme et qui
apprécie l'importance
accordée à la formation
continue et au dévelop-
pement professionnel.*

CGI ne se contente pas de mesurer le taux de satisfaction des membres : elle est déterminée à l'améliorer. Par exemple, à la suite des commentaires de ses membres, la compagnie a lancé en 1997 une nouvelle politique de formation visant à appuyer les membres qui partagent leurs connaissances et leur expérience avec les autres et qui agissent comme tuteurs, instructeurs ou mentors auprès d'autres employés. Cette mesure se fonde sur des études démontrant que 80 % du savoir-faire du personnel provient du partage d'expériences.

Dans le cadre de ses efforts de certification ISO, CGI a récemment mis en œuvre un Cadre de gestion des membres (CGM), un processus formel définissant les normes de l'entreprise relatives à la gestion des ressources humaines.

CGI bénéficie d'un régime d'achat d'actions et d'un programme de partage des profits à l'intention de ses membres. La compagnie croit que ces derniers doivent être partenaires de ses succès et en partager les fruits.

ATTIRER ET CONSERVER LES BONNES PERSONNES

Compte tenu du fait qu'une proportion importante de la croissance de CGI provient de contrats d'impartition, l'embauche se fait en partie par l'acquisition du personnel œuvrant au sein du service informatique du client en impartition.

Depuis un an, la croissance a été particulièrement rapide dans la région métropolitaine de Toronto, où se trouvent à présent plus de 25 % des employés de CGI, si l'on tient compte de l'acquisition de CDSL et SIA et de

l'intégration de leur personnel. Les annonces que nous avons fait paraître dans cet important marché ont suscité de nombreuses réponses en raison de la réputation de CGI en matière de croissance, d'innovation et d'environnement de travail.

Ce dernier est lié de près aux valeurs d'engagement et de professionnalisme de la compagnie, qui se reflètent dans toutes ses activités. CGI recrute des employés qui adhèrent à ces valeurs et les retient grâce à une culture organisationnelle qui renforce celles-ci.

La participation du personnel a joué un rôle décisif dans la réussite de l'intégration de CDSL et sera tout aussi névralgique lors de l'intégration du groupe SIA de Téléglobe. Cet engagement des membres demeurera également crucial alors que CGI réalisera avec succès les nombreux mandats majeurs qui garnissent présentement son carnet de commandes.

POINTS SAILLANTS FINANCIERS	19
ANALYSE PAR LA DIRECTION	20
RAPPORT DES VÉRIFICATEURS	26
RAPPORT DE LA DIRECTION	27
ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS	28
ÉTATS CONSOLIDÉS DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS	28
BILANS CONSOLIDÉS	29
ÉTATS CONSOLIDÉS DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE	30
NOTES COMPLÉMENTAIRES	31

Exercices terminés les 30 septembre	1997	1996	1995	1994	1993	1992	Croissance annuelle composée
Performance financière							
Produits d'exploitation	231 916 \$	122 015 \$	96 690 \$	91 294 \$	76 233 \$	70 135 \$	27,0 %
Bénéfice d'exploitation (1)	25 124 \$	8 601 \$	5 859 \$	5 023 \$	3 366 \$	4 098 \$	43,7 %
Marge	10,8 %	7,0 %	6,1 %	5,5 %	4,4 %	5,8 %	
Bénéfice net	7 765 \$	2 718 \$	1 059 \$	1 250 \$	401 \$	1 245 \$	44,2 %
par action (2)	0,40 \$	0,16 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,03 \$	0,10 \$	32,0 %
Fonds autogénérés	21 767 \$	7 851 \$	4 006 \$	3 036 \$	960 \$	3 007 \$	48,6 %
par action (2)	1,12 \$	0,46 \$	0,31 \$	0,24 \$	0,08 \$	0,25 \$	35,0 %
Dépenses en R-D et formation	6 335 \$	3 835 \$	3 356 \$	3 084 \$	2 706 \$	2 645 \$	19,1 %

Situation financière	Pro forma 1997 (3)							
Actif total	313 896 \$	154 143 \$	72 159 \$	42 785 \$	41 961 \$	33 875 \$	30 314 \$	38,4 %
Capitaux propres	235 943 \$	72 271 \$	40 789 \$	16 481 \$	15 313 \$	13 772 \$	13 369 \$	40,1 %
par action (2)	8,27 \$	3,43 \$	2,19 \$	1,28 \$	1,205 \$	1,11 \$	1,075 \$	26,1 %
Fonds de roulement	43 202 \$	16 935 \$	18 823 \$	8 515 \$	9 038 \$	8 579 \$	8 362 \$	15,2 %
Ratio de fonds de roulement	1,60:1	1,30:1	1,66:1	1,36:1	1,38:1	1,51:1	1,61:1	
Dette bancaire totale	–	34 822 \$	10 023 \$	17 409 \$	17 278 \$	10 946 \$	6 603 \$	39,5 %
Ratio de la dette bancaire totale sur les capitaux propres	0:1	0,48:1	0,25:1	1,06:1	1,13:1	0,80:1	0,49:1	

Résultats trimestriels

	Exercice 1997				Exercice 1996			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Produits d'exploitation	42 118 \$	46 564 \$	70 815 \$	72 419 \$	24 697 \$	26 444 \$	32 404 \$	38 470 \$
Bénéfice net	1 033 \$	\$1 462 \$	2 407 \$	2 863 \$	498 \$	781 \$	867 \$	572 \$
par action (2)	0,06 \$	\$0,08 \$	0,12 \$	0,14 \$	0,03 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,03 \$
Fonds autogénérés	2 641 \$	3 592 \$	6 527 \$	9 007 \$	1 349 \$	1 288 \$	2 342 \$	2 872 \$
par action (2)	0,14 \$	\$0,19 \$	0,33 \$	0,46 \$	0,09 \$	0,07 \$	0,13 \$	0,17 \$

- (1) Avant amortissements, intérêts, impôts sur le revenu et participation dans une société satellite.
(2) Tient compte de la subdivision des actions sur la base de deux pour une, prenant effet le 12 août 1997.
Ne tient pas compte de la subdivision des actions sur la base de deux pour une, prenant effet le 15 décembre 1997.
(3) Tient compte de l'acquisition du groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. et de l'achat par Bell Canada d'actions privilégiées pour un montant de 43,7 millions \$, prenant effet le 22 octobre 1997.
Note : La politique de CGI est de réinvestir ses bénéfices dans son expansion plutôt que de payer des dividendes.

L'analyse suivante devrait être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la société et les notes complémentaires (page 28 et suivantes de ce rapport annuel).



Au cours de l'exercice 1997, CGI a complété sa 21^e année consécutive de croissance avec une augmentation de 90 % de ses revenus.

ANDRÉ IMBEAU
Vice-président et chef de
la direction financière

PERFORMANCE GLOBALE

Les produits d'exploitation de CGI ont constamment augmenté depuis la création de la société en 1976. Ils ont atteint 231,9 millions \$ pendant l'exercice terminé le 30 septembre 1997, soit une hausse de 90,1 % par rapport à l'exercice précédent. La croissance interne — provenant surtout de grands mandats d'impartition et d'intégration de systèmes — et les acquisitions stratégiques ont contribué à peu près également à ce progrès.

Le bénéfice d'exploitation avant amortissements, intérêts, impôts et participation dans une société satellite s'est établi à 25,1 millions \$ pour l'exercice, soit une progression de 192 %. Le bénéfice net est passé de 2,7 millions \$ (0,16 \$ par action) en 1996 à 7,8 millions \$ (0,40 \$ par action) en 1997, pour une augmentation de 185,7 %, tandis que le nombre moyen pondéré d'actions en circulation augmentait de 13,5 %. La marge bénéficiaire nette de CGI a été de 3,3 % pour l'exercice (3,9 % au dernier trimestre), comparativement à 2,2 % en 1996. Les fonds autogénérés de la société ont progressé de 177 %, passant de 7 851 000 \$ (0,46 \$ par action) en 1996 à 21,8 millions \$ (1,12 \$ par action) en 1997.

La rentabilité accrue de CGI découle de la part croissante des mandats d'impartition dans ses revenus, des gains d'efficacité résultant de l'application du cadre de gestion certifié ISO 9001, des économies d'échelle attribuables à la croissance, et des synergies réalisées en intégrant les compagnies acquises.

CGI a continué à renforcer son bilan, surtout grâce à deux transactions finalisées après la clôture de l'exercice : l'acquisition du groupe Systèmes d'information d'assurances (SIA) de Téléglobe et l'achat, par Bell Canada, d'un lot supplémentaire

d'actions privilégiées série 1 d'une valeur de 43,7 millions \$, lui permettant de maintenir à 23,8 % sa participation dans la société. Ainsi, au 22 octobre 1997, sur une base pro forma, CGI n'avait aucune dette; elle détenait des liquidités de 12,7 millions \$ et ses capitaux propres, qui s'élevaient à 72,3 millions \$ au 30 septembre 1997, avaient augmenté de 163,7 millions \$.

Au terme de cette acquisition, en octobre, le carnet de commandes de CGI atteignait 1,3 milliard \$, comparativement à 175 millions \$ un an plus tôt. Au moins 50 % de cette hausse provenait de contrats générés à l'interne, principalement des mandats d'impartition. De plus, 100 % des contrats existants avaient été renouvelés.

ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES ET DÉVELOPPEMENTS CORPORATIFS

Le secteur informatique croît d'environ 15 % par année au Canada ; le développement le plus rapide provient des services d'impartition qui augmentent de 30 % chaque année. La vigueur de la demande provient du fait que les sociétés ont de plus en plus recours à l'informatique pour développer des fonctions stratégiques qui leur procurent un avantage concurrentiel, et non plus uniquement des procédés administratifs. Elle découle également de la croissance économique générale.

La nécessité d'offrir aux clients en impartition un éventail complet de services a déclenché une vague de consolidation dans l'industrie au cours des dernières années. Néanmoins, le secteur demeure fragmenté et offre toujours de nombreuses possibilités de consolidation. Les cinq principaux fournisseurs au pays — dont CGI qui représente 4 % du marché — ne détiennent au total que 12,5 % du marché.

CGI a choisi de devenir un leader en son domaine auprès de cinq industries ciblées : les services financiers, les gouvernements (incluant le secteur de la santé), les télécommunications, la distribution et le secteur manufacturier. Elle a fortement progressé dans le secteur financier avec l'acquisition de CDSL en avril 1997 et l'acquisition de SIA en octobre 1997. En décembre 1996, CGI a consolidé ses assises dans le secteur de la santé en acquérant CGO. Notre stratégie d'acquisitions requiert que les sociétés acquises contribuent immédiatement aux bénéfices, tandis que notre stratégie de gestion financière conservatrice privilégie le maintien d'un bilan solide.

Les deux plus récentes acquisitions ont procuré à CGI des solutions d'affaires de pointe dans les domaines des services bancaires et de l'assurance de dommages. La société a également renforcé sa position en télécommunications par l'entremise de son partenariat avec Bell Canada, qui a généré environ 5 % des revenus pendant l'exercice. Elle a également fait un grand pas dans le secteur de la distribution grâce à l'entente d'impartition de 10 ans, d'une valeur de 250 millions \$, conclue avec Westburne inc.

L'acquisition de SIA a également procuré à CGI une base solide de clients sur laquelle la société peut fonder son implantation aux États-Unis, ainsi que des bureaux au Royaume-Uni qui lui ouvrent le marché européen.

Les contrats d'impartition, qui reflètent la croissance tant externe qu'interne, ont représenté 45 % des produits d'exploitation en 1997 (60 % en incluant SIA), comparativement à 25 % en 1996. Grâce à leur durée, les mandats d'impartition contribuent à stabiliser les revenus de la société et favorisent l'établissement de partenariats qui amènent CGI à répondre à l'ensemble des besoins informatiques des clients.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION —

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 1996 ET 1997

PRODUITS D'EXPLOITATION

Les produits d'exploitation se sont accrus de 109,9 millions \$ pour s'établir à 231,9 millions \$ à la fin de l'exercice 1997. Environ la moitié de cette hausse résulte de la croissance interne. L'autre moitié émane des trois dernières acquisitions : celle du Groupe IST qui, acquis en mai 1996, réalisait en 1997 son premier exercice complet au sein de CGI; celle de CGO, en décembre 1996; et celle de CDSL, qui a généré des revenus de 43 millions \$ depuis son intégration en avril 1997.

FRAIS D'EXPLOITATION

Les coûts directs, commerciaux et d'administration ont augmenté de 83,0 % pour s'établir à 203,7 millions \$, reflétant une amélioration de la marge d'exploitation qui a fléchi de 91,2 % en 1996 à 87,8 % en 1997. Ce progrès reflète les gains d'efficacité dus aux économies d'échelle et à la mise en place des cadres de gestion certifiés ISO 9001.

Les frais de recherche et développement ont augmenté de 47,3 % pour se situer à 3,1 millions \$. Ils ont surtout servi à la conception et au perfectionnement de solutions d'affaires.

L'amortissement des immobilisations corporelles est passé de 1,3 million \$ en 1996 à 3,6 millions \$ en 1997, en raison surtout de l'acquisition des éléments d'actif de CDSL. L'amortissement des frais liés à des contrats d'impartition a atteint 4,0 millions \$, par rapport à 538 000 \$ en 1996, reflétant l'accroissement considérable des achats de droits d'utilisation de logiciels et de matériel lié à l'expansion des services d'impartition.

L'amortissement de l'achalandage est passé de 475 000 \$ à 1,5 million \$ en conséquence des acquisitions, notamment celle de CDSL.

Compte tenu, principalement, des emprunts effectués pour financer les acquisitions, les intérêts sur la dette à long terme sont passés de 235 000 \$ à 647 000 \$, et les autres frais d'intérêt de 352 000 \$ à 908 000 \$. Ces emprunts ont été éliminés après la clôture de l'exercice.

IMPÔTS SUR LE REVENU

La société ayant bénéficié d'avantages fiscaux provenant de CDSL, le taux d'imposition a reculé de 42,9 % en 1996 à 40,9 % en 1997.

PLACEMENT DANS UNE SOCIÉTÉ SATELLITE

ET PARTICIPATION MINORITAIRE

Ces chiffres se réfèrent à Softkit, une société qui développe des systèmes experts et qui amorce présentement sa phase de commercialisation. À la suite du retrait d'un actionnaire dont Softkit n'utilisera plus le logiciel, la participation de CGI dans cette compagnie a augmenté et est maintenant consolidée.

BÉNÉFICE NET

La société a clos le dernier exercice avec un bénéfice net de 7,8 millions \$ comparativement à 2,7 millions \$ en 1996, soit une amélioration de 185,7 %. Le bénéfice par action s'est établi à 0,40 \$ sur un nombre moyen pondéré de 19,5 millions d'actions par rapport à 0,16 \$ sur 17,1 millions d'actions (moyenne pondérée) en 1996, en tenant compte de la subdivision des actions qui a pris effet le 12 août 1997 sur la base de deux nouvelles actions pour chaque action existante. La marge bénéficiaire nette a atteint 3,3 % pour l'exercice (3,9 % au quatrième trimestre), comparativement à 2,2 % en 1996. Traditionnellement, le bénéfice net fléchit au quatrième trimestre, ce qui coïncide avec le ralentissement estival des activités de consultation et d'intégration de systèmes. On constate donc que l'importance croissante des activités d'impartition atténue les effets du cycle saisonnier.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES FINANCIÈRES

CGI a terminé l'exercice avec un bilan solide et une forte croissance des fonds autogénérés qui, combinés aux marges de crédit bancaire, ont largement suffi au financement de sa stratégie de développement. Au 30 septembre 1997, CGI rapportait un coefficient d'endettement sur les capitaux propres de 0,39 :1 par rapport à 0,06 :1 à la fin de l'exercice 1996. La société a produit des fonds autogénérés de 21,8 millions \$ pendant l'exercice, incluant 9 millions \$ au dernier trimestre, comparativement à 7,9 millions \$ pour la totalité de l'exercice 1996.

Les investissements ont atteint 57,8 millions \$, incluant 43,7 millions \$ dédiés aux acquisitions d'entreprises et 10,1 millions \$ en frais liés à des contrats d'impartition. Ces investissements ont été financés par l'entremise d'un emprunt à long terme et de l'émission d'actions (43,3 millions \$), par les liquidités de l'entreprise (8,4 millions \$) et par un emprunt bancaire à court terme (6,2 millions \$).

En octobre 1997, après la clôture de l'exercice, CGI a encore renforcé sa situation financière en émettant des actions d'une valeur de 120 millions \$ liées à l'acquisition de SIA ainsi que des actions d'une valeur de 43,7 millions \$ achetées par Bell Canada afin de maintenir à 23,8 % sa participation aux capitaux propres de CGI. Le 22 octobre 1997, sur une base pro forma, CGI avait éliminé toute dette à court et à long terme à l'exception d'une somme de 4 millions \$ liée à des contrats de location-acquisition. Elle avait également augmenté ses capitaux propres de 163,7 millions \$ et détenait des liquidités de 12,7 millions \$.

BILAN À LA CLÔTURE DES EXERCICES 1997 ET 1996

Au 30 septembre 1997, l'actif de CGI atteignait 154,1 millions \$, soit une hausse de 113,6 % par rapport à 72,2 millions \$ à la clôture de l'exercice 1996.

L'actif à court terme s'était accru de 54,4 % pour s'établir à 73,4 millions \$, comparativement à 47,5 millions \$ un an plus tôt. CGI a continué à améliorer la gestion de l'actif à court terme en réduisant le taux de rotation des débiteurs et des travaux en cours à 70 et 18 jours respectivement, comparativement à 82 et 26 jours pendant l'exercice précédent. Les progrès réalisés reflètent l'importance grandissante de l'impartition, en ce qui a trait aux débiteurs, et les gains d'efficacité réalisés dans la gestion des contrats d'intégration de systèmes, en ce qui a trait aux travaux en cours.

Le fonds de roulement s'établissait à 16,9 millions \$ au terme de l'exercice 1997, par rapport à 18,8 millions \$ en 1996. Cette diminution reflète surtout l'augmentation du passif à court terme, notamment l'endettement bancaire et la portion courante de la dette à long terme ayant servi à financer le développement des affaires et une acquisition. Le passif à court terme s'élevait à 56,5 millions \$ comparativement à 28,7 millions \$ un an plus tôt, soit une hausse de 96,6 %.

Le placement dans une société satellite n'apparaît plus parmi les éléments d'actif puisque les résultats de Softkit ont été consolidés à la suite de l'annulation des actions détenues à l'origine par un partenaire et de l'augmentation conséquente de la participation de CGI.

Les frais reliés à des contrats d'impartition se sont accrus de 4,0 millions \$ à 18,6 millions \$, reflétant la croissance des contrats d'impartition incluant ceux des compagnies acquises. Les logiciels et frais de développement sont principalement reliés aux produits mis au point par Softkit.

L'achalandage est passé de 14,1 millions \$ à 40,7 millions \$ à la suite de l'acquisition de CDSL. En plus de l'achalandage compris dans le prix d'achat, cette somme inclut la capitalisation des coûts estimés d'intégration; elle est amortie selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 20 ans.

L'augmentation de la dette à long terme reflète principalement le financement de l'acquisition de CDSL, pour laquelle CGI a versé 16 millions \$ en liquidités et 20,5 millions \$ générés par l'émission d'actions ordinaires.

PRO FORMA

La consolidation des états financiers de SIA à la suite de son acquisition par CGI et l'augmentation de la participation de Bell Canada résultant de son investissement additionnel, prenant effet le 22 octobre 1997, ont renforcé le bilan de la société comparativement au 30 septembre 1997. CGI a acquis SIA à raison de 31,1 millions \$ au comptant plus 120 millions \$ d'actions privilégiées de premier rang que SIA a immédiatement converties en actions subalternes classe A. Bell a acquis des actions privilégiées de premier rang série 1 pour un montant de 43,7 millions \$ afin de maintenir son niveau de participation à 23,8 %.

Ainsi, la valeur de l'actif de CGI s'est accrue de 103,6 % à 313,9 millions \$, l'avoir des actionnaires a connu une augmentation de 226,5 % à 235,9 millions \$, la dette a été éliminée, à l'exception de la dette liée à des contrats de location-acquisition, et la société bénéficiait de liquidités de 12,7 millions \$. Au 22 octobre 1997, CGI avait 16 293 810 actions subalternes classe A, 5 434 488 actions classe B et 6 789 108 actions privilégiées de premier rang.

Le fonds de roulement s'est accru de 155,1 % à 43,2 millions \$. La société a utilisé le produit net de l'investissement de Bell et des acquisitions afin d'éliminer 14,8 millions \$ de dette bancaire à court terme et 20 millions \$ de dette à long terme.

L'acquisition de SIA a ajouté 89,2 millions \$ à l'achalandage, incluant les dépenses d'intégration.

GESTION DES RISQUES

CGI se trouve en bonne position pour gérer avec succès sa stratégie de croissance ainsi que les risques découlant d'une croissance rapide, qui sont typiques de son industrie et de ses marchés.

CGI veille à la gestion de tous les aspects de ses affaires selon une approche très rigoureuse. Une portion toujours croissante de ses processus de gestion ont obtenu l'accréditation ISO 9001 ou sont codifiés dans des manuels corporatifs. Cette approche disciplinée a contribué de façon décisive à l'intégration harmonieuse

des ressources humaines et financières des compagnies acquises. Tel qu'expliqué dans la section qui commence à la page 9 de ce rapport annuel, les processus ont été mis au point afin d'assurer le respect constant des normes de CGI en matière de conformité aux spécifications; ils sont fondés sur les valeurs solides autour desquelles s'articule la forte culture d'entreprise de CGI, qui est axée sur le client.

La demande grandissante pour des services informatiques entraîne une pénurie de personnel compétent. La société a réussi à combler ses besoins en effectifs et à devenir un employeur de choix pour les professionnels de haut calibre grâce à sa culture organisationnelle, à ses valeurs et à l'importance qu'elle accorde au développement professionnel ainsi qu'à la rémunération axée sur la performance. CGI a mis en œuvre un programme complet destiné à attirer et conserver des membres qualifiés et loyaux (voir la section qui commence à la page 16).

On prévoit que les contrats liés à la conversion à l'an 2000 représenteront de 8 % à 10 % des revenus de CGI pendant l'exercice 1998. CGI offre sa solution pour l'an 2000 en priorité à ses marchés cibles, en mettant l'accent sur ses clients existants. CGI n'accepte aucune responsabilité reliée aux contrats de conversion à l'an 2000.

PERSPECTIVES

La société ayant atteint la plupart des objectifs de performance qu'elle s'était fixés pour l'exercice 1999, à la suite de l'acquisition de SIA, nous avons révisé notre plan d'affaires au cours de l'automne 1997. CGI vise maintenant des revenus annuels de 800 millions \$ en 1999, provenant de la croissance interne et externe ainsi que des marges bénéficiaires en progression constante. CGI bénéficie d'une excellente position pour réaliser sa stratégie de croissance du fait de son solide bilan financier, de ses fonds autogénérés et de ses facilités de crédit non utilisées totalisant plus de 40 millions \$.

Pour l'exercice 1998, CGI prévoit poursuivre sa progression sur la base des activités existantes et d'acquisitions qui fortifieront sa position dans chacun des cinq secteurs ciblés. Les nouveaux contrats et les acquisitions ont porté les revenus annualisés de CGI au-delà de 500 millions \$ au début de l'exercice 1998. Cette taille, combinée à la santé financière de CGI, rendent la société encore plus apte à saisir les occasions de croissance.

CGI poursuivra sa diversification géographique en offrant un vaste éventail de services à sa base existante de clients, qui s'élargit à l'échelle nord-américaine par l'entremise de nouveaux contrats et d'acquisitions. À la suite de l'acquisition effectuée en octobre 1997, environ 75 % des affaires de CGI proviennent de l'ensemble des régions canadiennes, 20 % sont générées aux États-Unis et 5 % émanent d'outre-mer. Au cours de l'exercice 1998, CGI ciblera les occasions de développement aux États-Unis. Elle explorera également de nouvelles avenues en Europe afin d'optimiser les retombées de la position qu'elle a acquise auprès du secteur de l'assurance de dommages au Royaume-Uni.

Signature
André Imbeau

André Imbeau
Vice-président exécutif et chef de la direction financière

Le 2 décembre 1997

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Le Groupe CGI inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Le Groupe CGI inc. aux 30 septembre 1997 et 1996 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la société aux 30 septembre 1997 et 1996 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus.

Signature
Samson Bélair
Deloitte & Touche

Comptables agréés

Montréal (Québec)
Le 2 décembre 1997

RAPPORT DE LA DIRECTION

La direction de la société est responsable de la préparation des états financiers contenus dans le rapport annuel et de leur intégrité. Ces états financiers sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada et comportent nécessairement certains montants qui sont fondés sur les estimations les plus probables et des jugements faits par la direction. De l'avis de la direction, les états financiers présentent fidèlement la situation financière de la société, les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière.

Pour s'acquitter de ses responsabilités, la société utilise des systèmes de contrôle comptable interne et établit des politiques et procédés pour garantir la fiabilité de l'information financière et assurer la protection de son patrimoine. Les systèmes de contrôle interne et les registres financiers font l'objet d'un examen par les vérificateurs externes à l'occasion de la vérification des états financiers.

Le Comité de vérification du conseil d'administration, les vérificateurs externes ainsi que la direction se réunissent régulièrement pour approuver l'étendue des vérifications et évaluer les rapports émis à cet égard. Les états financiers ont été examinés et approuvés par le conseil d'administration après recommandation du Comité de vérification.

Signature
Serge Godin

Serge Godin
Président du conseil et
chef de la direction

Signature
André Imbeau

André Imbeau
Vice-président exécutif et
chef de la direction financière

Le 2 décembre 1997

États consolidés des résultats

des exercices terminés les 30 septembre

(en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action)

	1997 \$	1996 \$
Produits d'exploitation	231 916	122 015
Frais d'exploitation		
Coûts directs, commerciaux et d'administration	203 677	111 299
Frais de recherche et de développement	3 115	2 115
Amortissement des immobilisations corporelles	3 583	1 264
Amortissement des frais reliés à des contrats d'impartition	3 985	538
Amortissement des logiciels et frais de développement	591	86
Amortissement de l'achalandage	1 517	475
Intérêts de la dette à long terme	647	235
Autres intérêts débiteurs	908	352
	218 023	116 364
Bénéfice avant impôts sur le revenu, participation dans une société satellite et part des actionnaires sans contrôle	13 893	5 651
Impôts sur le revenu (note 9)	5 685	2 426
Bénéfice avant participation dans une société satellite et part des actionnaires sans contrôle	8 208	3 225
Participation dans une société satellite, nette des impôts sur le revenu reportés de 159 \$ (260 \$ en 1996)	(310)	(507)
Part des actionnaires sans contrôle	(133)	–
Bénéfice net	7 765	2 718
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A, d'actions classe B et d'actions privilégiées de premier rang, série 1 en circulation	19 450 702	17 137 172
Bénéfice par action subalterne classe A, action classe B et action privilégiée de premier rang série 1	0,40	0,16

États consolidés des bénéfices non répartis

des exercices terminés les 30 septembre

(en milliers de dollars)

	1997 \$	1996 \$
Solde au début	12 671	10 303
Bénéfice net	7 765	2 718
	20 436	13 021
Frais d'émission d'actions	–	(350)
Solde à la fin	20 436	12 671

Bilans consolidés
aux 30 septembre

(en milliers de dollars)

	Pro forma (note 13) 1997 (non vérifié) \$	1997 \$	1996 \$
Actif			
À court terme			
Encaisse	12 726	–	–
Débiteurs (note 3)	78 947	54 924	34 178
Impôts sur le revenu	1 133	1 133	914
Travaux en cours	13 952	13 952	10 957
Frais payés d'avance	8 466	3 402	1 500
	115 224	73 411	47 549
Placement dans une société satellite	–	–	1 726
Immobilisations corporelles (note 4)	28 128	15 539	3 505
Frais reliés à des contrats d'impartition (note 5)	23 714	18 601	4 020
Logiciels et frais de développement	3 979	3 979	1 279
Impôts sur le revenu reportés	12 937	1 937	–
Achalandage	129 914	40 676	14 080
	313 896	154 143	72 159
Passif			
À court terme			
Dette bancaire (note 6)	–	14 822	8 658
Créditeurs et charges à payer	60 826	33 032	17 335
Revenus reportés	2 473	–	–
Impôts sur le revenu reportés	5 113	5 113	1 655
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 7)	3 610	3 509	1 078
	72 022	56 476	28 726
Dette à long terme (note 7)	5 431	24 896	1 404
Impôts sur le revenus reportés	–	–	1 240
Part des actionnaires sans contrôle	500	500	–
	77 953	81 872	31 370
Capitaux propres			
Capital-actions (note 8)	215 296	51 624	27 907
Surplus d'apport	211	211	211
Bénéfices non répartis	20 436	20 436	12 671
	235 943	72 271	40 789
	313 896	154 143	72 159

Au nom du conseil,

Signature
Serge Godin

Administrateur

Signature
André Imbeau

Administrateur

États consolidés de l'évolution de la situation financière

des exercices terminés les 30 septembre

(en milliers de dollars)

	1997 \$	1996 \$
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	7 765	2 718
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Amortissement des immobilisations corporelles	3 583	1 264
Amortissement des frais reliés à des contrats d'impartition	3 985	538
Amortissement des logiciels et des frais de développement	591	86
Amortissement de l'achalandage	1 517	475
Impôts sur le revenu reportés	3 883	2 263
Participation dans une société satellite, nette des impôts sur le revenu reportés de 159 \$ (260 \$ en 1996)	310	507
Part des actionnaires sans contrôle	133	–
	21 767	7 851
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement	(13 353)	(5 902)
	8 414	1 949
Activités de financement		
Émissions d'actions	23 717	21 940
Frais d'émission d'actions	–	(350)
Endettement à long terme	22 640	325
Remboursement de la dette à long terme	(3 107)	(1 482)
	43 250	20 433
Activités d'investissement		
Acquisitions d'entreprises (note 10)	(43 684)	(10 818)
Valeur du placement dans une société satellite au moment de l'acquisition de contrôle	1 301	–
Placement dans une société satellite	(44)	(252)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(5 359)	(1 816)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	73	84
Frais reliés à des contrats d'impartition	(10 115)	(1 309)
Logiciels et frais de développement	–	(1 270)
	(57 828)	(15 381)
(Diminution) augmentation des liquidités	(6 164)	7 001
Situation des liquidités au début	(8 658)	(15 659)
Situation des liquidités à la fin	(14 822)	(8 658)

1. CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada et tiennent compte des principales conventions comptables suivantes :

Consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de toutes ses filiales. La participation de 50 % dans la coentreprise Solfitech inc. est comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Revenus et travaux en cours

Les revenus de services professionnels sont comptabilisés selon la méthode du degré d'avancement des travaux. Les travaux en cours sont évalués à la valeur estimative de réalisation nette. Les revenus découlant des contrats d'impartition sont reconnus en fonction des services rendus. Les revenus découlant de la vente de licences de logiciels sont reconnus à la livraison du produit au client. Les travaux en cours relatifs à l'obtention de contrats majeurs d'impartition, pouvant atteindre 3 % de la valeur globale des services rendus, sont amortis sur la durée prévue de ces contrats.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire à des taux permettant d'amortir le coût moins la valeur de récupération, en fonction de la durée d'utilisation estimative des éléments en cause. Les améliorations locatives sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée respective des baux, plus la première période de renouvellement.

Les périodes d'amortissement s'établissent comme suit :

Améliorations locatives	Durée du bail
Mobilier et agencements	3 à 10 ans
Matériel informatique	3 à 5 ans
Logiciels	1 à 5 ans

Frais reliés à des contrats d'impartition

Ces frais comprennent les dépenses engagées dans le cadre des mandats de gestion des technologies de l'information confiés à la société pour des périodes variant de deux à dix ans. Ces frais sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des contrats.

Frais de recherche

Les frais de recherche, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement, sont imputés aux résultats de l'exercice au cours duquel ils sont engagés.

Logiciels et frais de développement

La société capitalise les frais engagés dans la conception et la mise au point de logiciels et produits jusqu'à concurrence des sommes récupérables. Ces frais sont amortis linéairement à compter de la mise en service des produits et logiciels sur une période allant de trois à cinq ans, à moins que les revenus futurs anticipés ne soient insuffisants, auquel cas ceux-ci sont radiés.

Achalandage

L'achalandage, comptabilisé au coût, est amorti sur une période de vingt ans, selon la méthode de l'amortissement linéaire. L'achalandage est ramené à sa juste valeur lorsqu'une baisse de valeur n'est pas considérée comme temporaire selon les flux monétaires futurs.

Impôts sur le revenu reportés

La société comptabilise ses impôts sur le revenu selon la méthode du report d'impôt. Les impôts sur le revenu reportés résultent principalement des écarts temporaires se rapportant aux méthodes d'évaluation des travaux en cours, aux logiciels et frais de développement, à l'amortissement comptable des immobilisations corporelles et aux pertes reportées provenant des filiales.

Conversion des devises étrangères

Les comptes en devises étrangères provenant des filiales américaines sont convertis selon la méthode temporelle. Selon cette méthode, tous les éléments monétaires d'actif et de passif sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan et les éléments non monétaires sont convertis au taux d'origine. Les produits et les charges de ces filiales sont convertis au taux de change en vigueur au cours de l'exercice. Les gains ou les pertes de change résultant de la conversion des éléments monétaires sont inclus dans les résultats de l'exercice.

Bénéfice par action

Le bénéfice par action est calculé d'après la moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation durant l'exercice.

2. PARTICIPATION DANS LA COENTREPRISE SOLFITECH INC.

Les éléments relatifs à l'investissement de 50 % dans la société Solfitech inc. se détaillent comme suit :

	1997 \$	1996 \$
Éléments du fonds de roulement	485	22
Immobilisations corporelles	231	196
Frais reliés à des contrats d'impartition	1 465	1 581
Investissement net dans Solfitech inc.	2 181	1 799
Produits d'exploitation	7 551	386
Frais d'exploitation	7 177	379
Bénéfice net	374	7
Liquidités générées par les (utilisées aux fins des) :		
Activités d'exploitation	1 449	25
Activités d'investissement	(209)	(25)

3. DÉBITEURS

	1997 \$	1996 \$
Clients	52 475	29 887
Retenues sur contrats	1 033	2 937
Avances et prêts aux employés	317	744
Autres	1 099	610
	54 924	34 178

4. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	1997		1996	
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur comptable nette \$	Valeur comptable nette \$
Améliorations locatives	3 840	1 475	2 365	383
Mobilier et agencements	6 141	2 478	3 663	1 147
Matériel informatique	15 288	6 386	8 902	1 340
Logiciels	2 194	1 585	609	635
	27 463	11 924	15 539	3 505

Les améliorations locatives, le mobilier et les agencements, le matériel informatique et les logiciels comprennent des éléments d'actif acquis en vertu de contrats de location-acquisition s'élevant à 5 270 000 \$ (752 000 \$ en 1996), nets d'un amortissement cumulé afférent de 1 744 000 \$ (606 000 \$ en 1996).

5. FRAIS RELIÉS À DES CONTRATS D'IMPARTITION

	1997 \$	1996 \$
Logiciels acquis et développés	7 398	—
Droits d'utilisation de logiciels et autres frais	11 203	4 020
	18 601	4 020

6. DETTE BANCAIRE

Les emprunts bancaires à court terme et à long terme sont garantis par les créances.

7. DETTE À LONG TERME

	1997 \$	1996 \$
Crédits rotatifs, portant intérêts au taux préférentiel majoré de 1/8 %, convertible en intérêts à taux fixe durant la période de rotation, sans modalités de remboursement, renouvelable en 1999	20 000	–
Emprunt à terme, portant intérêts au taux fixe de 9,63 %, garanti par une hypothèque mobilière de premier rang sur du matériel informatique, remboursable par versements mensuels totaux de 112 457 \$, échéant en 1999	2 466	–
Autres emprunts non garantis, portant intérêts à des taux variant de 4 % à 5 %, remboursables par versements annuels totaux de 147 000 \$, échéant jusqu'en 1999	370	–
Obligations découlant de contrats de location-acquisition, portant intérêts à un taux moyen de 6,89 % et remboursables par mensualités totalisant environ 200 292 \$, échéant jusqu'en 2002	5 569	1 117
Emprunts remboursés au cours de l'exercice	–	1 365
	28 405	2 482
Tranche échéant à moins d'un an	3 509	1 078
	24 896	1 404

Les paiements minimaux exigibles au cours des prochains exercices en vertu des obligations découlant des contrats de location-acquisition sont de 2 551 000 \$ pour 1998, de 2 141 000 \$ pour 1999, de 1 276 000 \$ pour 2000, de 150 000 \$ pour 2001 et de 50 000 \$ pour 2002.

Les versements de capital requis sur les emprunts à terme sont de 1 321 000 \$ pour 1998 et de 1 439 000 \$ pour 1999.

8. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé, en nombre illimité et sans valeur nominale

Actions privilégiées de premier rang, comportant un droit de vote par action, prioritaires quant au versement de dividendes sur les actions privilégiées de second rang, les actions subalternes classe A et les actions classe B et pour les séries 1, 2 et 3, convertibles en actions subalternes classe A ou classe B selon certaines conditions

Actions privilégiées de second rang, sans droit de vote, prioritaires quant au versement de dividendes sur les actions subalternes classe A et les actions classe B

Actions subalternes classe A, comportant un droit de vote par action, participant également avec les actions classe B au versement de dividendes et convertibles en actions classe B, sous certaines conditions, dans le cas de certaines offres publiques d'achat sur les actions classe B

Actions classe B, comportant dix droits de vote par action, participant également avec les actions subalternes classe A au versement de dividendes, convertibles en tout temps au gré du détenteur en actions subalternes classe A

	1997 \$	1996 \$
Émis et payé		
10 995 270 actions subalternes classe A (7 509 154 en 1996)	33 037	8 988
5 464 828 actions classe B (6 417 202 en 1996)	187	219
4 600 000 actions privilégiées de premier rang, série 1	18 400	18 400
Aucune action privilégiée de premier rang, série 2 (89 824 en 1996)	–	300
	51 624	27 907

Le 1^{er} avril 1997, la société a modifié son capital-actions autorisé par la création de la troisième série d'actions privilégiées de premier rang, ayant droit à un dividende cumulatif de 4 % l'an, convertibles en actions subalternes classe A à raison d'une action subalterne classe A pour chaque action privilégiée de premier rang, série 3.

8. CAPITAL-ACTIONS (SUITE)

Au cours des deux derniers exercices et après avoir donné effet rétroactif à la subdivision des actions survenue le 12 août 1997, les actions subalternes classe A, les actions classe B et les actions privilégiées de premier rang ont évolué comme suit :

	Actions subalternes classe A		Actions classe B		Actions privilégiées de premier rang	
	Nombre	Montant \$	Nombre	Montant \$	Nombre	Montant \$
Solde au 30 septembre 1995	6 253 876	5 742	6 601 396	225	–	–
Conversion	184 194	6	(184 194)	(6)	–	–
Levée d'options	217 750	320	–	–	–	–
Émission à la suite d'acquisitions d'entreprises	853 334	2 920	–	–	89 824	300
Émission d'actions	–	–	–	–	4 600 000	18 400
Solde au 30 septembre 1996	7 509 154	8 988	6 417 202	219	4 689 824	18 700
Levée d'options	234 750	665	–	–	–	–
Émission à la suite d'acquisitions d'entreprises	469 168	3 294	–	–	1 490 000	17 508
Conversion	2 532 198	17 840	(952 374)	(32)	(1 579 824)	(17 808)
Émission d'actions	250 000	2 250	–	–	–	–
Solde au 30 septembre 1997	10 995 270	33 037	5 464 828	187	4 600 000	18 400

Régime d'options d'achat d'actions

Au 30 septembre 1997, certains employés et dirigeants de la société et de ses filiales détenaient les options d'achat suivantes portant sur les actions subalternes classe A :

Année d'octroi	Année d'expiration	Prix de levée \$	Nombre
1994	1998	1,31	8 750
1995	2001	1,80	40 000
1995	2000	0,98	12 000
1996	2000	2,84	8 000
1997	2002	7,78	80 000
1997	2002	15,00	90 000
1997	2002	33,00	580
1997	2002	35,50	240 000
			479 330

9. IMPÔTS SUR LE REVENU

	1997 \$	1996 \$
Exigibles	1 802	163
Reportés	3 883	2 263
	5 685	2 426

Le taux effectif d'impôts sur le revenu de la société est différent du taux de base combiné en raison de ce qui suit :

	1997 %	1996 %
Taux de base combiné	46,5	40,7
Frais non déductibles	4,9	6,0
Constatation d'un avantage fiscal non comptabilisé existant à l'acquisition d'une filiale	(7,0)	–
Autres	(3,5)	(3,8)
Taux effectif	40,9	42,9

10. ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

Au cours de l'exercice, la société a acquis au comptant et par l'émission d'actions, la totalité des actions en circulation de Conseil et Gestion d'Organisation C.G.O. inc. et de CDSL Holdings Limited. Les résultats incluent les opérations de Conseil et Gestion d'Organisation C.G.O. inc. depuis le 1^{er} décembre 1996 et celles de CDSL Holdings Limited depuis le 1^{er} avril 1997. De plus, le 9 juin 1997, la société a acquis le contrôle de Softkit Technologies inc. alors que celle-ci procédait au rachat d'une partie de ses actions faisant passer la participation de 37,8 % à 54 %. Par la suite, la société a augmenté sa participation jusqu'à 86,9 % par la conversion de ses avances en capital-actions.

10. ACQUISITIONS D'ENTREPRISES (SUITE)

L'actif net acquis, comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple, se détaille comme suit :

	\$
Fonds de roulement hors caisse	(3 188)
Immobilisations corporelles	10 331
Frais reliés à des contrats d'impartition	8 451
Logiciels et frais de développement	3 291
Impôts sur le revenu reportés	3 443
Achalandage	28 113
Dette à long terme prise en charge	(6 390)
Actionnaires sans contrôle	(367)
	43 684
Situation de l'encaisse à l'acquisition	(1 927)
Coût d'acquisition	41 757
Considération versée	
Espèces	19 360
Émission de 469 168 actions subalternes classe A	3 294
Émission de 1 490 000 actions privilégiées de premier rang, série 3	17 508
Solde de prix d'acquisition	294
Valeur du placement dans une société satellite au moment de l'acquisition de contrôle	1 301
	41 757

11. ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

Les engagements de la société, en vertu de baux de location-exploitation, principalement pour des locaux, totalisent environ 61 706 000 \$. Les loyers annuels minimaux exigibles en vertu de ces baux pour les cinq prochains exercices sont les suivants :

	\$
1998	9 558
1999	8 744
2000	8 425
2001	7 664
2002	6 597

La société a conclu des baux de location-exploitation représentant un engagement total de 20 955 000 \$ pour du matériel informatique utilisé dans le cadre de mandats d'impartition. La structure tarifaire de ces mandats tient compte des loyers y afférents. Les loyers annuels minimaux exigibles en vertu de ces baux pour les prochains exercices sont les suivants :

	\$
1998	7 714
1999	6 969
2000	6 272

12. INSTRUMENTS FINANCIERS

Juste valeur

Au 30 septembre 1997, la juste valeur marchande des débiteurs, des travaux en cours, de la dette bancaire et des créditeurs et charges à payer est égale à leur valeur aux livres étant donné la nature court terme des éléments en cause.

La juste valeur de la dette à long terme et des obligations découlant de contrats de location-acquisition n'était pas significativement différente de leur valeur aux livres.

La société n'émet ou ne détient pas d'instruments financiers à des fins spéculatives.

Risque de crédit

Le risque de crédit relatif aux débiteurs est limité étant donné le nombre important de clients composant la clientèle de la société.

13. BILAN PRO FORMA NON VÉRIFIÉ

Le bilan consolidé pro forma comprend le bilan consolidé de la société au 30 septembre 1997 et les transactions suivantes :

a) Le 22 octobre 1997, la société a acquis la totalité des actions en circulation de ISI Systems Inc., 3420035 Canada Inc. et Teleglobe Limited, qui représentent le groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc., pour un montant en espèces de 31 147 000 \$ et une émission de 5 265 200 actions privilégiées de premier rang, séries 4 et 5 pour un total de 120 000 000 \$. À cette même date, les séries 4 et 5 ont été converties en actions subalternes classe A. L'actif net acquis, comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple, se détaille comme suit :

	\$
Fonds de roulement hors caisse	9 967
Immobilisations corporelles	12 589
Frais reliés à des contrats d'impartition	5 113
Impôts sur le revenu reportés	11 000
Achalandage	89 238
Dette à long terme prise en charge	(636)
	127 271
Situation de l'encaisse à l'acquisition	23 876
Coût d'acquisition	151 147
Considération versée	
Espèces	31 147
Émission de 3 180 181 actions privilégiées de premier rang, série 4	72 480
Émission de 2 085 019 actions privilégiées de premier rang, série 5	47 520
	151 147

b) Suite à cette transaction, 2 189 108 actions privilégiées de premier rang, série 1 ont été émises pour un montant de 43 672 000 \$.

c) L'encaisse incluse dans les éléments d'actif acquis et résultant de l'émission d'actions mentionnée en b) a été utilisée pour rembourser la dette bancaire et les crédits rotatifs.

CANADA

Siège social
1130, rue Sherbrooke Ouest
5^e étage
Montréal (Québec) H3A 2M8
Téléphone : (514) 841-3200
Télécopieur : (514) 841-3299

Halifax
The Brewery Market
1489 Hollis Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3M5
Téléphone : (902) 423-2862
Télécopieur : (902) 423-2899

Fredericton
77 Westmorland Street
Suite 600
TD Tower, Frederick Square
Fredericton, New Brunswick
E3B 6Z3
Téléphone : (506) 458-5020
Télécopieur : (506) 458-5059

Québec
5400, boul. des Galeries
Bureau 400
Québec (Québec) G2K 2B4
Téléphone : (418) 623-0101
Télécopieur : (418) 623-4114

140, Grande-Allée Est
Bureau 120
Québec (Québec) G1R 5M8
Téléphone : (418) 649-7500
Télécopieur : (418) 522-8048

Saguenay-Lac-Saint-Jean
2028, boul. Mellon
Jonquière (Québec) G7S 4S8
Téléphone : (418) 548-4634
Télécopieur : (418) 548-6466

Montréal
1130, rue Sherbrooke Ouest
Bureau 700
Montréal (Québec) H3A 2M8
Téléphone : (514) 841-3210
Télécopieur : (514) 841-3222

1611, boul. Crémazie Est
Montréal (Québec) H2M 2P2
Téléphone : (514) 383-1611
Télécopieur : (514) 383-7234

3565, rue Jarry Est
Bureau 108
Montréal (Québec) H1Z 2J1
Téléphone : (514) 374-7777
Télécopieur : (514) 374-1265

550, Chemin du Golf
Île des Soeurs
Verdun (Québec) H3E 1A8
Téléphone : (514) 761-0981
Télécopieur : (514) 761-5942

Ottawa
275, rue Slater
14^e étage
Ottawa (Ontario) K1P 5H9
Téléphone : (613) 234-2155
Télécopieur : (613) 234-6934

Toronto
33 Yonge Street
Suite 840
Toronto, Ontario M5E 1G4
Téléphone : (416) 862-0430
Télécopieur : (416) 862-2321

Mississauga
6820 Century Avenue
Mississauga, Ontario L5N 2V8
Téléphone : (905) 821-2252
Télécopieur : (905) 858-7171

Richmond Hill
95 Mural Street
Suite 600
Richmond Hill, Ontario
L4B 3G2
Téléphone : (905) 882-6300

Regina
1900 Albert Street
Regina, Saskatchewan
S4P 4K8
Téléphone : (306) 761-4000
Télécopieur : (306) 761-4329

Edmonton
10180-101 Street
Suite 1720
Edmonton, Alberta T5J 3S4
Téléphone : (403) 425-1494
Télécopieur : (403) 425-1498

Calgary
333 Seventh Avenue S.W.
Suite 1304
Calgary, Alberta T2P 2Z1
Téléphone : (403) 233-2713
Télécopieur : (403) 262-8236

Vancouver
3398 Lake City Way
Burnaby, British Columbia
V5A 3A6
Téléphone : (604) 420-0108
Télécopieur : (604) 444-7611

ÉTATS-UNIS

Boston, MA
SPC
103 Stiles Road
Salem, New Hampshire 03079
Téléphone : (603) 893-7446
Télécopieur : (603) 893-5793

ISI Systems
Two Tech Drive
Andover, MA 01810
Téléphone : (508) 682-5500
1-800-637-3799
Télécopieur : (508) 686-0130

Anaheim, CA
SPC
741 E. Ball Road
Suite 205
Anaheim, CA 92805
Téléphone : (714) 491-0992
Télécopieur : (714) 491-8071

Melville, NY
ISI Systems
1 Huntington Quadrangle
Suite 1N12
Melville, NY 11747
Téléphone : (516) 756-2520
Télécopieur : (516) 756-2531

Atlanta, GA
ISI Systems
3080 Northwoods Circle
Suite 200
Norcross, GA 30071
Téléphone : (770) 246-3000
Télécopieur : (770) 246-3107

Minneapolis, MN
ISI Systems
600 South Highway 169
Suite 1700
St. Louis Park, MN 55426
Téléphone : (612) 542-8601
1-800-642-8228
Télécopieur : (612) 542-9657

Chicago, IL
ISI Systems
2443 Warrenville Road
Suite 600
Lisle, IL 60532
Téléphone : (630) 955-3767
Télécopieur : (630) 955-3789

Canton, MA
ISI Systems
275 Turnpike Street
Suite 305
Canton, MA 02021
Téléphone : (617) 828-8835
Télécopieur : (617) 828-6587

ROYAUME-UNI

Londres
CERTIS
One Warwick Row
Fourth Floor
Victoria, London, England
SW1E 5ER
Téléphone :
44-1716 300271
Télécopieur :
44-1716 307521

Bristol
CERTIS
Unit 12, Apex Court
Woodlands, Almondsbury
Bristol, England BS12 4JT
Téléphone :
44-1454 615586
Télécopieur :
44-1454 615589

CONSEIL D'ADMINISTRATION

² Serge Godin
Président du conseil et
chef de la direction
CGI

² Claude Boivin
Administrateur de sociétés

Jean Brassard
Vice-président du conseil
Président et
chef des opérations
CGI

François Chassé
Vice-président exécutif
Gestion des technologies
CGI

Paule Doré
Secrétaire
Vice-présidente exécutive
Affaires corporatives
CGI

¹ Pierre Dupuis
Président et
chef de l'exploitation
Groupe Transcontinental
G.T.C. Itée

André Imbeau
Trésorier
Vice-président exécutif et
chef de la direction financière
CGI

² David L. Johnston, O.C.
Professeur, Faculté de droit
Université McGill

Guy Laberge
Vice-président exécutif
Relations gouvernementales
CGI

¹ Eileen A. Mercier
Présidente
Finvoy Management Inc.

² Ian D. McElroy
Vice-président exécutif
Développement corporatif
Bell Canada

Claude Séguin
Vice-président exécutif,
Finances et chef de la
direction financière
Téléglobe inc.

Louis A. Tanguay
Vice-président exécutif
Bell Canada
Président, région Québec

ÉQUIPE DE DIRECTION

SERVICES CORPORATIFS

Serge Godin
Président du conseil et
chef de la direction

Paule Doré
Vice-présidente exécutive
Affaires corporatives

André Imbeau
Vice-président exécutif et
chef de la direction financière

Jacques Roy

André Nadeau
Vice-président exécutif
Développement corporatif et
international

Pierre Vinet
Vice-président principal
Développement des sociétés
affiliées

UNITÉS
OPÉRATIONNELLES
ET STRATÉGIQUES

Jean Brassard
Président et chef des opérations

Guy Laberge
Vice-président exécutif
Relations gouvernementales

Gilles Lapierre
Vice-président principal
Comptes majeurs

Luc Pinard
Vice-président principal
Projets majeurs et
développement de la pratique

Alain Bissonnette
Laurier Clément

Daniel Rocheleau
Vice-président principal
Impartition et ingénierie
d'affaires

Yves Benoit
Paul Biron
Robert Desmarais
Dave Hudson
Don MacDonald
Gilbert Rehayem

QUÉBEC

Pierre Turcotte
Vice-président principal

Jean-François Bissonnette
Jacques Bourret
Reynald Clermont
Bernard Labelle
François Labrousse
Jean-Yves Lavoie
Claude Lemieux
Claude Marcoux

MONTRÉAL
SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

André Chatelain
Vice-président principal

Léonard Aucoin
Louise Beaugard Allie
Jean-François Coulonval
Patrick Cowan
Donald Dépont
Jean-Claude Desaulniers
Robert Dufresne
Thérèse J. Filion
Jimmy Foley
Russell Girard
Réal Lavoie
Marcel G. Ouellet
Guy Rochette
Michel Tétrault

OTTAWA/
PROVINCES DE
L'ATLANTIQUE

Daniel Crépeau
Vice-président principal

Hicham Adra
Gordon Briscoe
Ian Cogswell
Todd LaFontaine
Daniel Leclair
Jean-Charles Moncion
Paul Raymond
Gérard Renaud
Terry Triskle

TORONTO

Randy Clarke
Vice-président principal

Joe Csafordi
Beverley Fingerhut
Harvey Gellman
Nader Hanna
Jim Hayward
Peter Jansen
Dennis Niven
Michel Proulx
Vincent Reid
Mark Stuart

OUEST DU CANADA

Terry Johnson
Vice-président principal

Bill Clark
Clarence Hinse

ÉTATS-UNIS

Robert Steel
Vice-président principal
Software Professionals
Corporation

GESTION DES
TECHNOLOGIES

François Chassé
Vice-président exécutif

Carol Ariano
Jim Dundas
Gérard Renaud
Rod Matlock
Roger Tiffin

Leon Shapiro
Vice-président principal
Commerce électronique
et centres d'appels

Tony Fanelli
Carol Maietta
Al Schwartz

Oliva Tanguay
Vice-président principal
Ontario

Michael Bridges
Daniel Longpré
Paul Oude-Reimerink

Luc Vilandré
Vice-président principal
Québec

Guy Brosseau
Gérard Chagnon
Yves Larivière
Ted Papadakis
Russell Wong

SYSTÈMES ET SERVICES
D'ASSURANCES

Simon N. Garneau
Vice-président principal et
directeur général,
États-Unis et Royaume-Uni

Jack Carpenter
Donald L. DeMark
Martin Ford
Paul Luongo
June Morris
Patti Rajska
David Thomas

William D. Pitkin
Vice-président principal et
directeur général, Canada

Marc Gélinas
Joe Gorgonio
Martin Hockham
Steve McNeice
Dennis Moir
David Patrick
Carol Poulsen
Peter Symons
Jean-Paul Therrien
Lucia Valente

¹ Membre du comité de vérification

² Membre du comité des ressources humaines



INFORMATION SUR LE TITRE

Inscription boursière	Bourse de Montréal, décembre 1986 Bourse de Toronto, avril 1992
Symbole boursier	GIB.A
Nombre d'actions en circulation au 30 novembre 1997	16 293 810 actions subalternes classe A 5 434 488 actions classe B 6 789 108 actions privilégiées de premier rang, série 1
Haut/bas du cours de l'action du 1 ^{er} octobre 1996 au 30 novembre 1997	48,00 \$/ 3,83 \$
Volume d'actions transigées (1)	7 794 354

(1) Transactions effectuées aux bourses de Montréal et Toronto d'octobre 1996 à novembre 1997.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

VÉRIFICATEURS

Samson Bélair Deloitte & Touche

AGENT DE TRANSFERT ET AGENT CHARGÉ
DE LA TENUE DES REGISTRES
Montréal Trust

COMMUNICATIONS FINANCIÈRES
The Barnes Organization Inc., Toronto

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE ET SPÉCIALE DES ACTIONNAIRES

Le jeudi 29 janvier 1998, à 11 heures
Hôtel Westin Mont-Royal
Salon A
1050, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)

IDENTIFICATION DES PHOTOS

COUVERTURE (de gauche à droite)
Francine Coutu, directrice, services-conseils
Darrel Shaw, directeur, services-conseils
Guy Laberge, vice-président exécutif, Relations gouvernementales
Cathryn Poulter, directrice-conseil
Hicham Adra, vice-président, services-conseils

PAGE 12 (de gauche à droite)
Tom Brown, directeur, Solutions en impartition
Paul Oude-Reimerink, vice-président, Développement des affaires
François Chassé, vice-président exécutif, Gestion des technologies

PAGE 14 (de gauche à droite)
Don MacDonald, vice-président, Ingénierie d'affaires
Daniel Rocheleau, vice-président principal, Impartition
et ingénierie d'affaires
Casey McPherson, conseillère principale

PAGE 16
France Régis, conseillère principale

Le rapport annuel 1997 de CGI
est disponible sur Internet
à l'adresse suivante : www.cgi.ca



CERTIFIÉE
ISO 9001

N O T R E M I S S I O N

La mission de CGI est d'assister les organisations des secteurs privé et public en leur offrant des services professionnels et des solutions de la plus haute qualité, compétence, performance et objectivité, afin de pleinement satisfaire leurs objectifs en informatique, en télécommunications et en gestion. Nous favorisons une culture de partenariat et d'intrapreneurship, doublée d'une intégrité rigoureuse, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale, regroupant l'ensemble des services reliés aux technologies de l'information.