

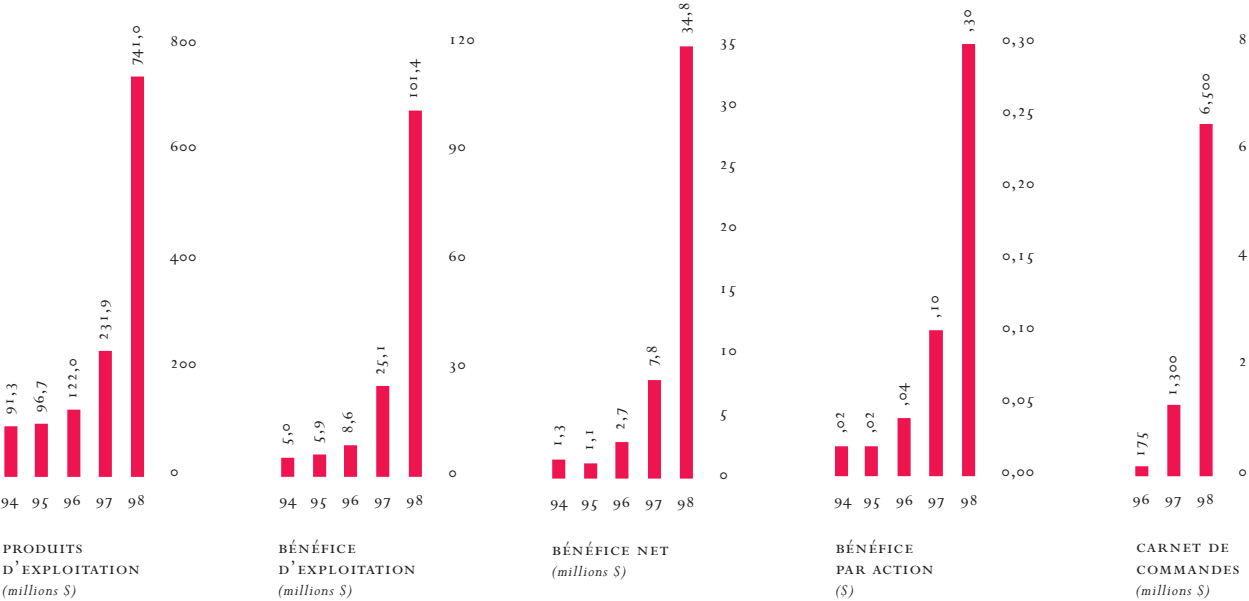
la force de

GROUPE CGI INC. — rapport annuel 1998

l'engagement



Exercices terminés les 30 septembre					
En milliers de dollars sauf montants par action					
Montants en dollars canadiens		1998	1997	1996	VARIATION 1997-98
					CROISSANCE MOYENNE COMPOSÉE 1996-98
PERFORMANCE FINANCIÈRE		\$	\$	\$	%
Produits d'exploitation	740 963	231 916	122 015	219,5	146,4
Bénéfice d'exploitation ⁽¹⁾	101 367	25 124	8 601	303,5	243,3
Marge	13,7 %	10,8 %	7,0 %		
Bénéfice net	34 828	7 765	2 718	348,5	258,0
Par action ⁽²⁾	0,30	0,10	0,04	200,0	173,9
Marge bénéficiaire nette	4,7 %	3,3 %	2,2 %		
Fonds autogénérés	75 768	21 767	7 851	248,1	210,7
Par action ⁽²⁾	0,65	0,28	0,11	132,1	143,1
Dépenses en R-D et formation	16 538	6 335	3 835	161,1	107,7
SITUATION FINANCIÈRE					
Actif total	744 930	154 143	72 159	383,3	221,3
Capitaux propres	474 247	72 271	40 789	556,2	241,0
Par action ⁽²⁾	3,55	0,86	0,55	312,8	151,1
Fonds de roulement	63 956	16 935	18 823	277,7	84,3
Ratio de fonds de roulement	1,24 :1	1,30 :1	1,66 :1		
Dette bancaire totale	1 073	34 822	10 023	-96,9	-67,3
Ratio de la dette bancaire totale sur les capitaux propres	0,00 :1	0,48 :1	0,25 :1		
<div>(1) Avant amortissements, intérêts, impôts sur le revenu et participation dans une société satellite.</div> <div>(2) Tient compte des subdivisions des actions sur la base de 2 pour 1 ayant pris effet le 12 août et le 15 décembre 1997, ainsi que le 21 mai 1998.</div>				Note : La politique de CGI est de réinvestir ses bénéfices dans son expansion plutôt que de payer des dividendes.	



MISSION.

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.

QUI NOUS SOMMES.

Les revenus annualisés de CGI, à la fin de l’exercice 1998, la placent au sixième rang parmi les leaders nord-américains des services en technologies de l’information (TI). CGI est la plus importante société canadienne indépendante offrant une gamme complète de services en TI. Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto (GIB.A), ainsi qu’à la Bourse de New York (GIB).

Notre gamme complète de services en TI comprend des services d’impartition et d’intégration de systèmes, des services-conseils et des solutions d’affaires. CGI met surtout l’accent sur les grands contrats d’intégration de systèmes et d’impartition. Les contrats d’impartition représentent aujourd’hui 75 % de notre chiffre d’affaires, l’intégration de systèmes, 15 %, et les services-conseils, 10 %. Quatre-vingt pour cent de nos revenus proviennent de la planification des TI, de l’ingénierie des processus d’affaires, ainsi que de l’architecture, du développement et de l’entretien de systèmes. Le reste découle de la gestion d’installations, notamment des centres de traitement à la fine pointe, des services d’assistance, des centres d’appels et des services bureautiques.

CGI offre une expertise particulière aux industries spécifiques qu’elle a choisi de cibler, à savoir les services financiers et les télécommunications, ses deux principaux secteurs d’activité, ainsi que le secteur manufacturier, la distribution, les gouvernements – y compris le secteur de la santé – et les services publics.

CGI a été la première entreprise de son secteur en Amérique du Nord à obtenir la certification ISO 9001 pour son Cadre de gestion des mandats. Elle applique présentement les processus ISO à ses activités d’impartition par l’entremise de son Cadre de gestion des technologies et étend la certification ISO 9001 à l’ensemble de ses fonctions partout dans le monde.

CGI regroupe 8 000 employés. Elle possède 30 bureaux en Amérique du Nord et au Royaume-Uni, ainsi que des bureaux de projets dans 20 pays additionnels. Elle sert plus de 2 000 clients, surtout de grandes entreprises.

NOS FORCES.

- Une expertise dans les marchés à fort potentiel de croissance en Amérique du Nord et sur la scène internationale
- Des services réputés pour leur qualité et certifiés ISO 9001 depuis 1994
- Une gamme complète de services en TI
- Une infrastructure qui s’étend d’un océan à l’autre au Canada
- Une indépendance face aux fabricants d’équipements et de logiciels
- Une solide équipe de professionnels en TI
- Un engagement à croître. Les professionnels de CGI font équipe avec les clients et détiennent une participation dans l’entreprise
- Vingt-deux années de croissance bien gérée. Le chef de la direction est le fondateur de l’entreprise, le chef de l’exploitation et le chef de la direction financière y œuvrent depuis sa fondation, et 80 % des 110 hauts dirigeants font partie de l’équipe depuis 10 ans ou plus

TABLE DES MATIÈRES.

Faits marquants	2
Message aux actionnaires	5
Forces distinctives	9
Points saillants financiers	18
Analyse par la direction	19
États financiers et notes	28
Administrateurs et dirigeants	46
Le réseau	48
Information sur le titre	49

NOS SERVICES.

En tant que fournisseur de services complets en TI, CGI établit un partenariat avec ses clients afin de répondre à l'ensemble de leurs besoins. Soucieuse de recommander les meilleures solutions en tout temps, CGI demeure indépendante de tout fabricant d'équipement ou de logiciel. CGI est l'un des rares fournisseurs possédant l'envergure requise pour soumissionner sur les grands contrats en TI en Amérique du Nord.

IMPARTITION

Certains clients délèguent la responsabilité entière ou partielle de leurs services informatiques afin de miser sur les meilleures technologies tout en réalisant des économies substantielles et en conservant le contrôle de leurs fonctions stratégiques. D'une durée de trois à 10 ans, les mandats d'impartition sont généralement renouvelables. Plusieurs services sont offerts en impartition, notamment le développement et l'entretien des systèmes, les solutions d'affaires et la gestion des technologies.

Ces services sont fournis par l'entremise d'une infrastructure pancanadienne incluant quatre centres de traitement ultramodernes et le réseau de télécommunications auquel nous avons accès dans le cadre de notre partenariat avec Bell Canada.

INTÉGRATION DE SYSTÈMES

Afin de répondre aux besoins stratégiques de ses clients, CGI met au point des solutions intégrées incorporant des ensembles complexes d'équipements, de logiciels, de systèmes informatiques et de composantes en télécommunications. Sa gamme complète de services reliés à l'intégration inclut l'ingénierie de systèmes, la conception ou l'adaptation de logiciels, l'intégration de divers logiciels et équipements ainsi que la formation des utilisateurs. Les mandats d'intégration ont des limites bien définies dans le temps; ils durent généralement de six mois à trois ans.

SERVICES-CONSEILS

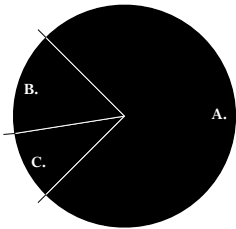
CGI offre des services-conseils en technologies de l'information et en gestion, y compris la planification stratégique des TI, la réingénierie des processus d'affaires et l'architecture de systèmes. Outre leur expertise technique, les professionnels de CGI offrent une excellente compréhension des enjeux propres aux industries qu'ils servent.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

CGI a mis au point, acquis ou négocié les droits de commercialisation de plusieurs solutions d'affaires répondant aux besoins complexes de ses clients, par exemple : RFS pour Windows NT^{mc}, une solution de pointe dans le domaine des services bancaires; des solutions d'avant-garde pour l'industrie de l'assurance de dommages; des solutions visant tous les types d'interactions entre les clients et les fournisseurs de services de télécommunications à l'échelle mondiale; et une solution de gestion de la production pour l'industrie de l'acier.

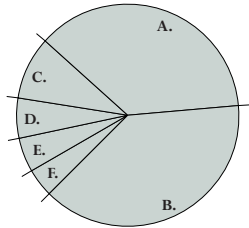
RÉPARTITION DES REVENUS.[†]

SERVICES (%)



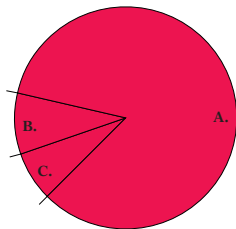
- A. Impartition 75 %
- B. Intégration de systèmes 15 %
- C. Services-conseils 10 %

MARCHÉS CIBLES (%)



- A. Télécommunications 39 %
- B. Services financiers 37 %
- C. Gouvernements 9 %
- D. Manufacturier 6 %
- E. Distribution 5 %
- F. Services publics 4 %

PRÉSENCE GÉOGRAPHIQUE (%)



- A. Canada 84 %
- B. États-Unis 9 %
- C. International 7 %

[†] Sur la base des revenus annualisés.

une forte croissance

Nous sommes engagés à maintenir un rythme de croissance exceptionnel pour nos trois principaux partenaires : nos clients, avec qui nous travaillons en partenariat pour les aider à réaliser des progrès exceptionnels ; nos membres (*employés*), pour qui les défis représentent des occasions continues de croissance ; et nos actionnaires, qui souhaitent que la valeur de leur investissement s'apprécie sans cesse.

Nous avons toujours soutenu que la qualité est la condition obligée de la croissance et nous cherchons à devenir l'entreprise de référence dans les secteurs que nous ciblons à l'échelle mondiale. En 1998, notre engagement envers la qualité nous a permis d'atteindre la croissance recherchée :

POUR NOS CLIENTS,

qui ont respecté ou dépassé leurs objectifs de performance en matière de TI, et qui ont renforcé leur position concurrentielle grâce à des systèmes de pointe qui leur ont permis de répondre aux attentes de leurs propres clients.

POUR NOS MEMBRES,

à qui nous devons nos progrès et qui se perfectionnent sans cesse grâce à l'amélioration continue selon «l'approche CGI». Chez CGI, le taux de rotation du personnel se situe loin en dessous de la moyenne de l'industrie ; l'expérience cumulative de nos membres représente l'une de nos forces distinctives.

POUR NOS ACTIONNAIRES,

les actions de CGI ayant encore une fois réalisé l'une des meilleures performances aux bourses de Toronto et de Montréal ; elles ont été inscrites à la Bourse de New York en octobre 1998.

NOUVEAUX CONTRATS ET AUTRES FAITS SAILLANTS.

décembre — 1997

Subdivision des actions de CGI sur la base de deux pour une.

Signature d'un contrat cadre de cinq ans évalué à 50 millions \$, en vertu duquel CGI fournira à un groupe incluant plus de 70 caisses de crédit ontariennes un système client-serveur de services bancaires. Cette solution à la fine pointe de la technologie permet aux institutions financières d'offrir à leurs clients une meilleure constance en matière de produits, d'élargir leur offre de services et de réduire leurs coûts tout en augmentant l'efficacité globale de leurs systèmes.

Signature d'une entente visant la mise sur pied d'un centre de services de paie qui assurera la gestion et le traitement des paies des quelque 7 000 entreprises clientes du Mouvement Desjardins. L'entente de dix ans produira des revenus d'environ 150 millions \$.

8661

janvier

Inclusion du titre de CGI dans les indices composés TSE 300 et TSE 200 de la Bourse de Toronto.

Signature d'une entente de cinq ans, d'une valeur de 100 millions \$, par laquelle CGI offrira aux 900 caisses membres de la Centrale des caisses de crédit du Canada des services de commutation et de télécommunications afin d'appuyer leurs services de retraits en mode partagé Interac® et de paiement direct aux points de vente.

mars

Signature de plusieurs contrats reliés aux solutions d'affaires pour les services financiers et à des activités de conversion pour l'an 2000. Ces projets produiront des revenus de 33,4 millions \$ en cinq ans.

mai

Subdivision des actions sur la base de deux pour une.

juin

Signature d'un partenariat de cinq ans d'une valeur de 20 millions \$ avec ING Canada, visant à fournir des services d'architecture et de développement de systèmes qui aideront ING Canada à renforcer sa position concurrentielle sur le marché canadien de l'assurance.

juillet

Renouvellement d'un partenariat selon lequel CGI continuera à exploiter et à gérer les systèmes de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie et de sa filiale La Nationale-Vie pendant cinq ans. Des revenus d'au moins 20 millions \$ seront ainsi générés sur 5 ans.

Signature d'une entente de sept ans d'une valeur de 20 millions \$ avec le Conseil national de recherches Canada en vertu de laquelle CGI

veillera à la mise en place et à l'exploitation continue d'un système de gestion intégré d'entreprise. Le CNRC est le premier organisme du gouvernement fédéral à confier à une firme externe la mise en place et le soutien au jour le jour d'un système de gestion d'entreprise.

Signature d'une entente de 10 ans d'une valeur de 16 millions \$ avec Interboro Mutual Indemnity Insurance Company de Long Island, N.Y. CGI

fournira au client une gamme complète de solutions d'affaires et de services d'impartition qui lui permettront d'offrir à ses courtiers de nouveaux produits et des solutions de pointe via Internet.

Signature de deux contrats d'une valeur totale de 6,6 millions \$ avec Loto-Québec. L'un de ces contrats vise la mise en place d'une solution ERP de ressources humaines et de paie chez Loto-Québec et ses filiales.

ACQUISITIONS.

juillet (suite)

Conclusion d'une entente en vertu de laquelle CGI offrira à la Banque Laurentienne – la septième institution financière au Canada – des services de commerce électronique et de transfert électronique de fonds, incluant le soutien aux services de retrait en mode partagé et de paiement direct aux points de vente. Le contrat inclut également des services tels que la gestion des guichets automatiques et le soutien général des services reliés au paiement par cartes électroniques. La valeur du contrat de cinq ans est évaluée à 20 millions \$.

octobre — 1997

Acquisition du groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe (revenus annuels de 164 millions \$). Cette transaction stratégique place CGI au troisième rang en Amérique du Nord et au premier rang au Canada parmi les fournisseurs de services impartis et de solutions d'affaires auprès de l'industrie de l'assurance de dommages.

janvier — 1998

Signature d'une entente de principe visant la fusion des activités de développement et d'entretien de systèmes de Bell Canada (Bell Sygma Solutions Telecom) et de ses activités internationales d'intégration de systèmes (Bell Sygma International) à celles de CGI, en contrepartie de 17,2 millions d'actions à 11,49 \$, soit une valeur totale de 197,6 millions \$. L'entente d'impartition – selon laquelle Bell Canada confiera à CGI ses services en TI pendant 10 ans – est évaluée à 4,5 milliards \$ et la fusion des opérations internationales de services et d'intégration de systèmes procurera à CGI un chiffre d'affaires annuel additionnel de 80 millions \$. En outre, Bell Canada et CGI ont convenu de prolonger leur alliance stratégique jusqu'au 30 juin 2008.

mai

Acquisition de 100 % des actions de Solfitech, dont les activités sont maintenant intégrées à CGI. La Caisse de dépôt et placement du Québec, qui avait fondé Solfitech en partenariat avec CGI, a échangé son placement contre des actions de CGI. Solfitech commercialise des services reliés aux systèmes de gestion de portefeuille auprès du secteur financier nord-américain. CGI détient un contrat de cinq ans visant à fournir ces services à la Caisse.

juin

Approbation de l'acquisition par CGI de Bell Sygma Solutions Télécom et de Bell Sygma International, lors d'une assemblée générale spéciale des actionnaires. La transaction a pris effet le 1^{er} juillet 1998.

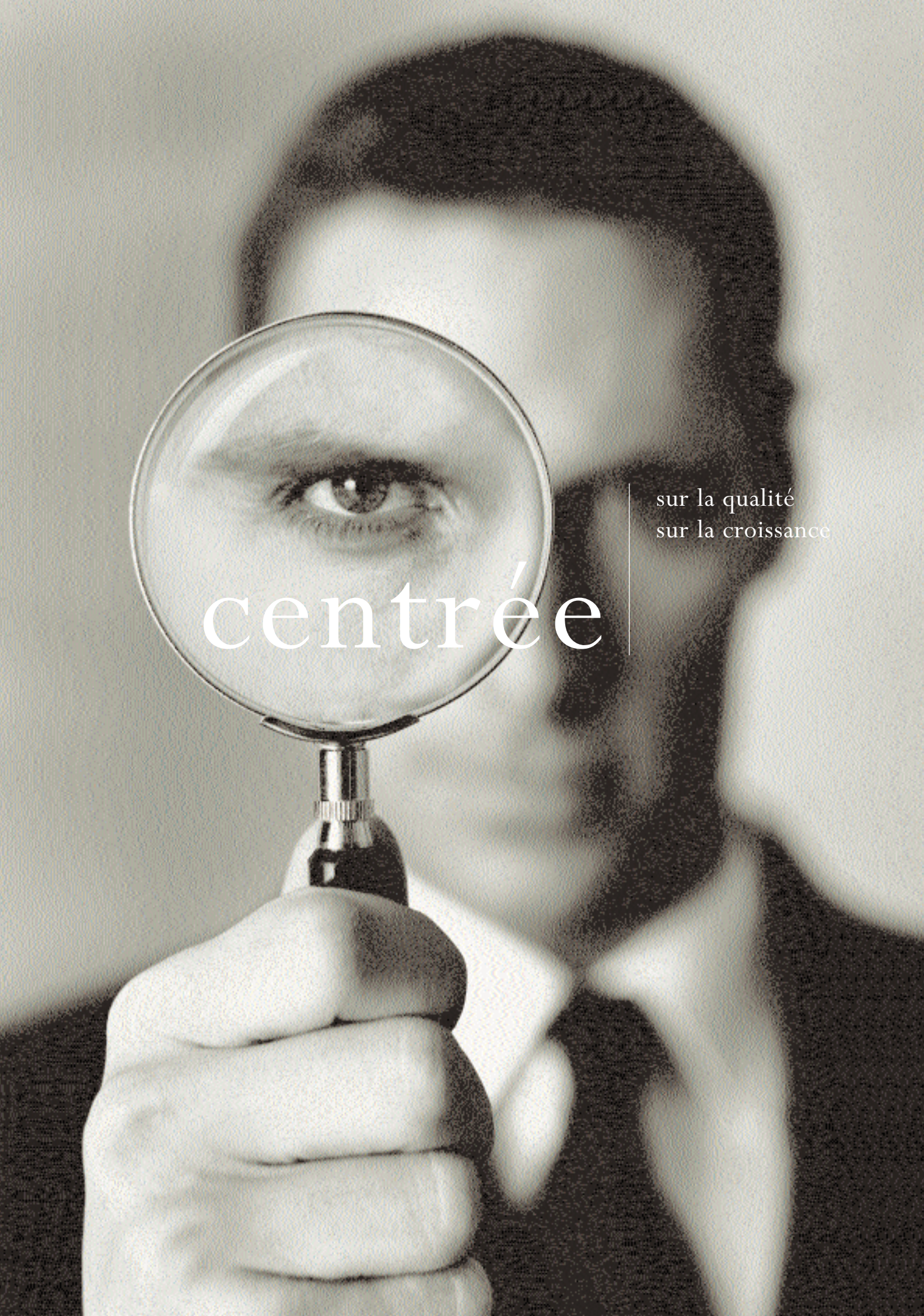
août

Signature d'une entente avec le Mouvement Desjardins visant l'acquisition des actifs et des contrats de Technologie Desjardins Laurentienne (TDL). Les revenus annuels de TDL sont de 45 millions \$ et la valeur des contrats cédés s'élève à 130 millions \$ sur 5 ans. TDL fournit à la Société financière Desjardins Laurentienne et à d'autres clients comme la Banque Laurentienne des services d'informatique, de télécommunication, d'impression de documents et d'insertion.

Acquisition de la société fermée Perigon Solutions inc. de Calgary. Avec des revenus annuels de 8,7 millions \$, Perigon renforce la position de CGI dans l'Ouest canadien.

octobre

Inscription des actions classe A de CGI à la bourse de New York sous le symbole « GIB ». Cette inscription fait partie de la stratégie visant l'expansion de nos affaires et de notre bassin d'investisseurs en Amérique du Nord.



sur la qualité
sur la croissance

centrée

SERGE GODIN



JEAN BRASSARD



des revenus annualisés de 1,3 milliard \$ un joueur majeur

En 1998, nous avons franchi des étapes marquantes qui ont considérablement renforcé notre position en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale. À l'aube de l'exercice 1999, notre société possède une envergure qui dépasse de loin celle qu'elle avait il y a un an, et poursuit sa croissance à un rythme accéléré.

ÉTAPES CLÉS

Au cours de la dernière année, nous avons acquis la masse critique qui nous permet de soumissionner sur les grands contrats d'impartition et d'intégration de systèmes en Amérique du Nord. Nos revenus annualisés, qui atteignaient 1,3 milliard \$ à la fin de l'exercice – soit plus de cinq fois nos revenus comptables de l'exercice 1997 – nous placent au sixième rang sur le continent et au premier rang au Canada dans notre secteur.

CGI est à présent l'un des principaux fournisseurs de services en TI dans le secteur des services bancaires aux particuliers au Canada. Auprès du secteur de l'assurance de dommages, CGI occupe le premier rang au Canada et le troisième rang en Amérique du Nord. Nous nous sommes également hissés parmi les grands fournisseurs de services complets d'impartition auprès de l'industrie canadienne des télécommunications.

Nous avons aussi accentué notre présence au Royaume-Uni et dans d'autres pays à l'extérieur de l'Amérique du Nord, surtout dans le domaine des services financiers et des télécommunications.

En octobre 1998, nous avons inscrit les actions de CGI à la Bourse de New York, conformément à notre stratégie visant à développer nos affaires et notre bassin d'investisseurs. Ces actions serviront également de devise locale dans le cadre d'acquisitions aux États-Unis.

Nous avons franchi ces étapes grâce à la croissance interne et à des acquisitions stratégiques. La taille moyenne de nos contrats a augmenté et nous avons réalisé pendant l'exercice les deux plus importantes acquisitions de notre histoire.

CROISSANCE DU CARNET DE COMMANDES

Grâce à nos initiatives, notre carnet de commandes s'établissait à 6,5 milliards \$ à la fin de l'exercice, comparativement à 1,3 milliard \$ l'an dernier et à 175 millions \$ il y a deux ans. Nous estimons qu'un carnet de commandes bien garni représente une force clé, peu importe la conjoncture économique. En plus de sécuriser nos revenus futurs, les mandats de longue durée favorisent la stabilité et la prévisibilité de la performance. En outre, les contrats d'impartition nous donnent accès à un vaste bassin de professionnels qualifiés.

ÉVÉNEMENTS MARQUANTS

Pendant le dernier exercice, CGI a continué à élargir et à renforcer ses services visant six secteurs cibles : les télécommunications, les services financiers, le secteur manufacturier, la distribution, les gouvernements et les services publics. L'accent a été mis sur les services financiers et les télécommunications.

Dans l'industrie des services financiers – où nous possédions déjà une expertise en matière de services bancaires au Canada – nous avons intensifié notre présence en acquérant en octobre 1997 un fournisseur majeur de l'industrie nord-américaine et européenne de l'assurance de dommages. Nous prévoyons créer un guichet unique de services en TI pour le secteur financier nord-américain et international.

Le 1^{er} juillet 1998, nous avons renforcé notre relation avec BCE inc. et sa filiale Bell Canada. Dans le cadre d'un contrat d'impartition de 10 ans d'une valeur de 4,5 milliards \$, nous veillerons au développement et à l'entretien des systèmes de Bell Canada. C'est le plus important contrat d'impartition jamais octroyé au Canada et l'un des plus importants en Amérique du Nord. Nous avons aussi acquis Bell Sygma International, qui offre des services en intégration de systèmes à des clients internationaux dans l'industrie des télécommunications. Nous avons en outre prolongé jusqu'à l'an 2008 notre alliance avec Bell Canada visant à soumissionner conjointement sur de grands mandats d'intégration de systèmes et d'impartition en Amérique du Nord et outre-mer.

Grâce à l'expérience acquise à la suite des 14 acquisitions réalisées depuis 10 ans et aux processus certifiés ISO 9001 qui encadrent nos activités, l'intégration de ces nouvelles activités s'effectue de façon ordonnée.

Nous avons obtenu plusieurs contrats stratégiques qui ont confirmé notre position de premier plan dans l'industrie des services en TI dans des domaines tels que le commerce électronique, les applications reliées au réseau Internet, aux intranets et aux extranets et les systèmes de gestion intégrés (ERP). Nous avons établi des partenariats avec trois fournisseurs de systèmes ERP.

PERSPECTIVES ET STRATÉGIE

Au Canada, nous estimons que nos six industries cibles offrent un potentiel de croissance considérable. Au cours des dernières années, nous avons acquis presque toutes les entreprises privées en TI possédant une infrastructure, ce qui nous a procuré quatre centres de traitement de pointe répartis dans l'ensemble du pays.

Aux États-Unis, nous mettons l'accent sur les secteurs des services financiers et des télécommunications. Notre croissance proviendra surtout d'acquisitions visant à élargir notre gamme de services et de solutions et à nous doter d'une infrastructure dans ce marché très fragmenté. Les cibles d'acquisitions sont triées sur la base de leur contribution aux bénéfices.

Outre-mer, nous visons le secteur des services financiers au Royaume-Uni et en Europe, et le secteur des télécommunications, défini largement, dans ces marchés et dans le reste du monde. Nous prévoyons devenir un fournisseur de solutions globales en TI pour ces deux secteurs à l'échelle internationale.

La solidité de notre bilan et les liquidités dont nous disposons nous permettent de saisir les occasions d'acquisition et représentent des atouts importants lorsque nous soumissionnons sur des mandats majeurs.

Nous avons développé des forces distinctives qui contribuent à notre succès. Trois d'entre elles sont présentées dans les pages suivantes. Nous donnons en outre un aperçu de l'approche de partenariat établie par CGI avec ses clients.

MERCI À NOS PARTENAIRES

Nous voulons remercier nos clients de leur confiance et de leur soutien constants. CGI s'engage à leur fournir des services en TI qui leur procurent un avantage concurrentiel et les aident à faire face à l'évolution rapide de leur industrie.

CGI regroupe une équipe de professionnels hautement qualifiés et motivés, déterminés à livrer les solutions les plus susceptibles de favoriser l'atteinte des objectifs de nos clients. Depuis un an, notre effectif a doublé et atteint aujourd'hui 8 000 professionnels. Nous voulons rendre hommage à tous nos membres qui ont absorbé cette croissance avec brio et qui ont amené nos nouveaux membres à adhérer à « l'approche CGI ».

Nous avons la chance d'être guidés par un conseil d'administration d'un calibre exceptionnel. En cours d'année, nous avons accueilli au sein de notre conseil, M. John MacDonald, président et chef de l'exploitation de Bell Canada, M. Jean Monty, président et chef de la direction de BCE inc. et président du conseil et chef de la direction de Bell Canada, ainsi que M. Charles Sirois, président du conseil et chef de la direction de Téléglobe inc. MM. Ian McElroy, Pierre Dupuis et Guy Laberge ont quitté le conseil. Nous les remercions pour les sages conseils qu'ils nous ont prodigués.

Nous accordons à présent la priorité à notre expansion aux États-Unis et outre-mer, tout en poursuivant notre développement au Canada. Cette stratégie ouvre de nouvelles occasions de croissance et d'augmentation de l'avoir des actionnaires.

Le président du conseil
et chef de la direction,

Signature
Serge Godin

SERGE GODIN

Le président
et chef de l'exploitation,

Signature
Jean Brassard

JEAN BRASSARD

Le 1^{er} décembre 1998



fiable

un partenariat
éprouvé

certification

ISO 9001

respect des échéanciers

UNE MÉTHODOLOGIE ÉPROUVÉE

CGI respecte constamment ses engagements en matière de calendrier et de budget grâce à sa méthodologie éprouvée et certifiée ISO 9001. En 1994, CGI a été la première entreprise nord-américaine de son secteur à obtenir la certification ISO 9001 pour son Cadre de gestion des mandats, qui s'applique aux contrats de services-conseils et d'intégration de systèmes. Nous avons à présent défini les normes ISO 9001 de notre Cadre de gestion des technologies applicables aux mandats d'impartition.

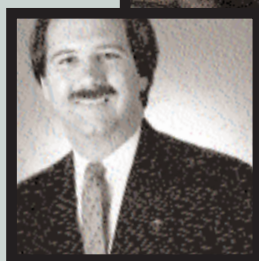
Les clients qui nous confient des mandats d'impartition tirent à leur tour profit de notre méthodologie puisqu'elle leur permet de répondre avec constance aux exigences de leurs propres clients internes et externes. Les processus de gestion de CGI sont automatiquement mis en œuvre dans tous nos mandats d'impartition.

Cette méthodologie représente un avantage de taille dans une industrie où le taux d'échec est élevé, comme en témoignent des études indépendantes. Les échecs découlent surtout de lacunes en ce qui a trait à la planification des projets et à l'engagement de la haute direction des entreprises clientes.

La méthodologie de CGI garantit que les objectifs du client sont bien définis et endossés par la haute direction, que l'envergure du projet est bien cernée et que les ressources nécessaires à l'atteinte des objectifs énoncés sont déployées. Chaque projet est géré par un mandataire qui assure la liaison avec le client et veille à ce que ses exigences soient sans cesse respectées, et par un chargé de projet responsable de la mise en place du projet. Chaque équipe de projet bénéficie de synergies avec des spécialistes de CGI indépendants du mandat, au besoin.

Au début de chaque mandat d'intégration de systèmes ou d'impartition, CGI crée un groupe de synergie comprenant des membres de l'équipe de projet et d'autres professionnels qui complètent leur expertise. Ce groupe effectue des revues d'étape pour vérifier le respect du calendrier. Dans le cadre d'échanges multidisciplinaires auxquels se joignent des experts externes, il assure la qualité maximale des biens et services livrables à certaines étapes critiques du mandat. Il contribue également au développement professionnel des membres de l'équipe de projet. Un gestionnaire rencontre régulièrement le client afin d'évaluer son niveau de satisfaction.

En outre, le savoir-faire et l'expérience de nos professionnels dans les six secteurs cibles permet à CGI de comprendre à fond les défis auxquels nos clients sont confrontés et d'y répondre avec des solutions optimales. Nous élaborons des systèmes qui respectent les attentes de leurs clients et renforcent ainsi la position concurrentielle de nos clients.



JOHN KOSTAL

Chef de l'information –
The Premier Insurance Company
« Les dirigeants de CGI sont
à l'écoute de leurs clients et
travaillent étroitement avec eux
pour mieux répondre à leurs
besoins d'affaires. »



PAUL GUYETTE

Vice-président, Nord-Est des États-Unis – CGI
« Le système CE est une solution efficace pour
le marché actuel. Les transactions se font plus
rapidement et de façon plus précise, donc le
service à la clientèle y gagne. »

LE CLIENT

The Premier Insurance Company, dont le siège social est à Worcester (Massachusetts), est affiliée à Travelers Property Casualty et fait maintenant partie de CitiGroup. C'est un assureur local spécialisé dans l'assurance résidentielle et automobile des particuliers, qui utilise un réseau de quelque 400 agents. Le volume annuel de primes de la compagnie est d'environ 200 millions \$ US.

LE DÉFI

En raison de la nature de ses activités confiées à des agents indépendants qui travaillent à l'extérieur des bureaux de la compagnie, Premier Insurance avait besoin d'un système transactionnel efficace et rentable, permettant aux agents de gérer les transferts d'information et de traiter les données et la facturation. La compagnie recherchait une solution avec accès à distance qui s'intégrerait avec les procédures d'exploitation des agents et demanderait un minimum de formation. Le but de Premier Insurance était de s'affirmer sur ses marchés avec un avantage technologique concurrentiel.

LA SOLUTION

CGI a fourni à Premier Insurance une solution de commerce électronique en adaptant le système Collaborative Edge (CE), dont elle est propriétaire, aux besoins de son client. Ceci a fait de Premier Insurance un pionnier des transactions d'assurance traitées sur le Web. Le système CE est à ce point convivial qu'il permet à tous les agents déjà utilisateurs de Windows^{MC} de le maîtriser rapidement après une courte formation dispensée par Premier Insurance. Le commerce électronique permet à l'assureur de gérer les transactions électroniquement avec ses agents, où qu'ils se trouvent, pour mieux répondre aux besoins de leurs marchés. Ainsi, les agents peuvent transmettre les demandes d'assurance au moment même de la rencontre avec leurs clients, avoir accès aux tables de tarification et livrer sur le champ les confirmations de couverture d'assurance. Pour Premier Insurance, la technologie de pointe se traduit par un avantage concurrentiel grâce à des temps de réaction plus rapides, une meilleure circulation de l'information avec ses agents et ses clients, et des économies mesurables.

**BRIAN CANN**

Chargé de projet – CGI

« Grâce à un étroit partenariat avec le client, nous avons livré une solution qui répond à plusieurs défis technologiques et d'affaires. »

**MARTINE CORRIVEAU-GOUGEON**

Premier vice-président

Service à la clientèle – Bell Canada

« Les avantages, tant en ce qui concerne la durée des appels que la hausse des ventes, ont largement surpassé nos attentes. »

**CLAUDE BLAIS**

Vice-président

Systèmes relations clients – CGI

« La réalisation de ce projet est un premier pas dans le processus de modernisation. Cette réussite technologique confirme que le plan de modernisation proposé par CGI pour le service à la clientèle de Bell est concrètement possible. »

**LE CLIENT**

Le Centre de marketing direct aux consommateurs de Bell Canada exploite trois centres d'appels – deux au Québec et un en Ontario – pour le télémarketing et le service à la clientèle. Sept cents agents communiquent avec les clients, répondent à leurs questions, récupèrent d'anciens clients et vendent les produits et services qui combler les besoins de chacun.

LE DÉFI

Le système utilisé par le Centre de marketing direct de Bell Canada avait atteint la limite de ses possibilités d'expansion, et il n'était pas adapté à l'an 2000. Bell désirait un système basé sur Windows NT^{mc} qui aiderait à réduire la durée des appels, et à optimiser l'efficacité des agents et le potentiel de vente de chaque appel. La société voulait une plate-forme informatique moderne, intégrant toutes les informations dont les représentants au service à la clientèle ont besoin, et distribuant cette information instantanément. Bell recherchait donc une plate-forme moderne qui s'adapterait aisément aux pressions des marchés desservis par la compagnie.

LA SOLUTION

CGI a conçu et installé un système baptisé ARCHI, soit un ensemble d'applications intégrées accessible sur l'ordinateur de chaque agent. Le système livre des données sur les campagnes promotionnelles, des informations sur les clients et les produits, et sur la disponibilité des services, tout cela à portée de la main de chaque agent grâce à une interface graphique d'utilisateur très efficace. ARCHI a surpassé les attentes en termes de capacité à réduire la durée des appels et à accroître les ventes. La plate-forme est plus stable que prévu et les besoins en formation ont été fortement réduits. L'expérience acquise dans la conception d'ARCHI est appliquée maintenant à l'ensemble de la plate-forme Service à la clientèle de Bell Canada utilisée par 10 000 représentants de service et devant être mis en exploitation en 1999.

DR ROY VANKOUHNETT

Vice-président – CNRC

« Pour le CNRC, l'implantation du système SAP constitue une importante percée stratégique. C'est l'expérience, l'engagement et le soutien de CGI qui ont facilité la transition. »

JEAN-CHARLES MONCION

Vice-président, Services-conseils – CGI

« L'implantation de la solution SAP au CNRC a donné à l'équipe CGI l'occasion de développer davantage notre expertise, avec le soutien de nos partenaires et de notre client, pour livrer un produit de qualité. »

MIKE LAWLOR

Chargé de projet – CGI

« À titre de chargé de projet, mon défi était de coordonner les biens livrables de chacun de nos partenaires afin d'assurer le succès de l'implantation. »

MICHEL PROULX

Chef d'équipe du projet SIGMA – CNRC

« L'équipe de CGI a contribué au projet par une précieuse expertise technique et en gestion de projet, avec une approche attentive et perspicace des problèmes, ce qui a fait toute la différence entre un projet réussi et un échec. »

LE CLIENT

Le Conseil national de recherches Canada (CNRC) est une agence gouvernementale qui a pour mission d'améliorer la qualité de vie des Canadiens par la science et la recherche. En tant que chef de file de l'innovation, le CNRC déploie ses activités dans trois principales directions. L'organisme exploite 16 instituts de recherche spécialisés en biotechnologies, en technologies de l'information, en aérospatiale, en construction et dans d'autres domaines; il aide les entreprises à développer ou à acquérir de nouvelles technologies par l'entremise du Programme d'assistance à la recherche industrielle; et il exploite et entretient la plus importante ressource canadienne en matière d'information scientifique, technique et médicale. Installé à Ottawa, le CNRC emploie 3 000 personnes et est présent dans plus d'une centaine de communautés au pays.

LE DÉFI

Organisme axé sur ses clientèles, le CNRC se devait d'être à la fine pointe dans ses activités d'affaires, comme il l'est dans la recherche. Or les équipements et logiciels utilisés par le CNRC étaient indépendants les uns des autres et son logiciel financier devenait périmé en avril 1998. Aussi, la grande priorité en TI était de se doter d'un système d'affaires hautement efficace et parfaitement intégré. Le CNRC visait à rationaliser et réduire les coûts de ses opérations et à offrir l'accès, pour tous les usagers dans l'organisme, à des informations pertinentes et à jour. Dans ce contexte, le CNRC a décidé d'intégrer ses systèmes financiers à ceux des ressources humaines, de la gestion des actifs et de la gestion de projets.

LA SOLUTION

CGI a recommandé une solution basée sur le système intégré de gestion (ERP) de SAP et a orchestré en deux étapes l'intégration des équipements et des logiciels. L'installation des systèmes financier et de gestion des actifs a débuté en mai 1997 pour s'achever dix mois plus tard. La mise en exploitation des systèmes de ressources humaines et de gestion comptable des projets est prévue pour avril 1999. Une fois les systèmes en place, CGI a un contrat d'impartition de sept ans pour la gestion du nouveau système ERP et des systèmes existants au siège social du CNRC à Ottawa. C'est la première fois qu'une firme de services en TI se voit confier tant l'installation que les tâches de support quotidien d'un système ERP auprès d'un organisme du gouvernement fédéral.

ROBERT COURTEAU

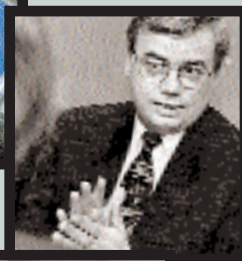
Vice-président et chef de l'information – Westburne

« Le modèle d'impartition de CGI a permis à Westburne d'entreprendre le processus de standardisation de ses systèmes d'affaires tout en maximisant ses investissements dans les ressources en technologies de l'information. »

JOHN A. HANNA

Vice-président exécutif, Finances et administration et chef de la direction financière – Westburne

« En confiant en impartition nos systèmes d'information à CGI, nous avons pu traiter avec succès les questions relatives à l'an 2000 tout en réalisant des économies importantes. »

**PAUL BIRON**

Vice-président

Ingénierie d'affaires – CGI

« Les solutions telles que le plan stratégique en TI proposé et mis en œuvre pour Westburne sont un important tremplin pour augmenter notre croissance. »

ROBERT LAPOINTE

Vice-président

Ingénierie d'affaires – CGI

« L'amélioration continue de la position concurrentielle de Westburne, grâce à des systèmes, des communications et des services perfectionnés, permet aux deux organisations de croître et de réussir. »

**LE CLIENT**

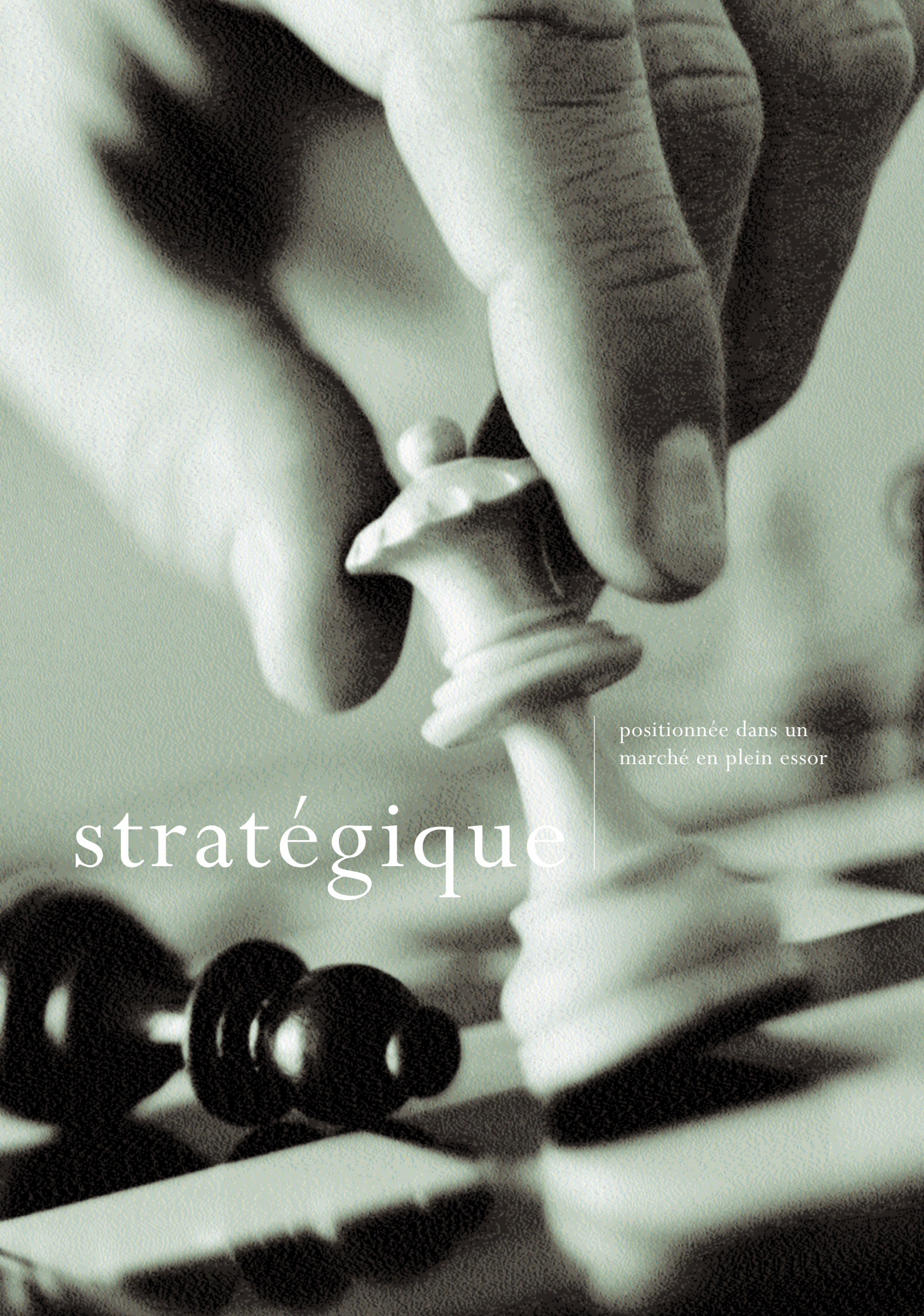
Établie à Montréal, Westburne est un distributeur grossiste exploitant plus de 25 divisions dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. En 1997, la société affichait des ventes de 2,3 milliards \$. Westburne se concentre sur quatre gammes de produits : les fournitures électriques, de plomberie, les équipements de réfrigération et climatisation et les produits industriels.

LE DÉFI

Westburne a choisi de confier en impartition ses fonctions informatiques en raison de la croissance et de la fragmentation de ce secteur de ses activités. La société voulait exercer plus de contrôle et a jugé que ses ressources internes étaient insuffisantes pour atteindre ses objectifs. En même temps, elle a reconnu l'importance des TI dans le renforcement de sa position sur le marché de la distribution. De plus, la question de la conformité à l'an 2000 constituait pour Westburne une préoccupation majeure, étant donné qu'elle n'avait pas les ressources suffisantes pour surmonter cet obstacle.

LA SOLUTION

Westburne s'est adressée à CGI parce que les cultures d'entrepreneuriat des deux entreprises étaient en harmonie et en raison de la capacité éprouvée de CGI à fournir des services complets en TI, et de son expérience dans le domaine de la distribution. L'apport de CGI touche l'intégration des fonctions informatiques du client dans CGI, la mise en application de procédures d'exploitation améliorées et le développement d'un plan stratégique dans le cadre duquel divers projets sont réalisés. L'optimisation de la gestion quotidienne est assurée par l'introduction du logiciel de distribution Mincron^{MC} auquel fut greffé le sous-système financier Infinium^{MC}. Ceci améliorera le contrôle de l'exploitation et des marges brutes, permettra les transactions en mode EDI avec une centaine de partenaires d'affaires et produira des économies annuelles de plusieurs millions de dollars. D'autres projets consistent à implanter un service de gestion des lignes d'approvisionnement avec de grands clients de la société, à atteindre la conformité à l'an 2000 et à implanter graduellement l'exploration des données permettant à Westburne de mieux profiter des informations qu'elle possède sur ses marchés.



positionnée dans un
marché en plein essor

stratégique

COMPÉTENCES SPÉCIALISÉES

Il y a dix ans, nous avons compris que les services d'impartition prenaient une importance croissante dans l'industrie des TI. Tout indiquait que les organisations voudraient établir des partenariats avec des spécialistes des TI afin de consacrer leurs efforts et leurs capitaux à leur activité principale.

En tant que société axée sur le marché, nous avons identifié six secteurs cibles : les télécommunications, les services financiers, le secteur manufacturier, la distribution, les gouvernements, y compris les soins de santé, et les services publics. Nous avons acquis des compétences spécialisées dans chacun de ces secteurs. Puis nous avons identifié les leaders avec qui nous voulions établir des partenariats afin de leur offrir des solutions complètes de gestion en TI répondant à leurs impératifs d'affaires.

Cette spécialisation nous a permis de comprendre à fond les tendances et les défis des industries ciblées, et de leur offrir les meilleures solutions qui soient.

Dans l'industrie des services financiers, par exemple, nous avons compris que la déréglementation, la concentration et la mondialisation entraîneraient une forte croissance de la demande de services en TI. Nous nous sommes dès lors mis à l'œuvre pour fournir un guichet unique de services en TI aux institutions financières, peu importe leur secteur d'activité initial.

Au Canada, à la suite de deux acquisitions majeures dans l'industrie des services financiers en 1997, CGI est devenue le principal fournisseur indépendant de services en TI auprès du secteur bancaire pour les particuliers et de l'industrie de l'assurance de dommages. Nous occupons également le troisième rang parmi les fournisseurs de l'industrie nord-américaine de l'assurance de dommages et nous sommes présents dans ce secteur au Royaume-Uni.

6 secteurs

axée sur
les marchés

En juillet 1998, CGI s'est hissée parmi les grands fournisseurs de l'industrie des télécommunications en signant un contrat visant le développement et l'entretien des systèmes de Bell Canada, et en acquérant la filiale de Bell Canada responsable des activités d'intégration de systèmes à l'échelle mondiale. Cette alliance nous a en outre procuré un savoir-faire de grande valeur sur lequel nous misons pour devenir un fournisseur de services complets auprès du secteur des télécommunications, défini largement, en Amérique du Nord, au Royaume-Uni et dans d'autres marchés.

Afin de favoriser la compétitivité de nos clients, nous ciblons les technologies émergentes, par exemple les systèmes de gestion intégrés (ERP) et les applications reliées au réseau Internet, y compris le commerce électronique et les systèmes en TI pour les sociétés virtuelles. Nous échangeons des expertises de pointe avec nos clients, ce qui leur permet de bénéficier de la convergence des technologies pour accroître leur efficacité et réduire leurs coûts d'opération.



une équipe
pour résoudre
des problèmes
complexes

remarquable

« L'APPROCHE CGI »

Depuis la fondation de CGI en 1976, nous avons toujours accordé une extrême importance à nos employés. Nous utilisons d'ailleurs le terme « membres » pour les désigner, car ils sont tous membres de l'équipe à qui CGI doit son succès. CGI regroupe 8 000 membres. Elle possède 30 bureaux en Amérique du Nord et au Royaume-Uni, ainsi que des bureaux de projets situés dans 20 autres pays du monde. Ses membres offrent des services de qualité à plus de 2 000 clients, majoritairement de grandes entreprises.

Pour attirer et conserver les ressources les plus compétentes dans un marché très compétitif, nous leur offrons un milieu de travail de qualité supérieure, encadré par des valeurs solides. Nous leur ouvrons des possibilités de développement exceptionnelles grâce à la formation, aux échanges professionnels et à l'envergure des mandats que nous obtenons grâce à notre position de leader dans notre industrie. Notre politique de rémunération, fondée sur le rendement, inclut des programmes de partage des bénéfices et d'achat d'actions, renforçant le sentiment d'appartenance chez nos membres.

Tous nos membres adhèrent à « l'approche CGI » de faire des affaires, qui se fonde sur des valeurs fortement ancrées ainsi que sur des processus bien définis et certifiés ISO 9001. CGI a été la première entreprise de son secteur à obtenir la certification ISO 9001 pour son Cadre de gestion des mandats, qui s'applique aux projets d'intégration de systèmes et aux services-conseils. Nous étendons présentement les processus ISO à l'ensemble de nos activités d'impartition et de nos fonctions corporatives, y compris la gestion des ressources humaines.

à l'échelle
mondiale

8 000 membres

Nos cadres de gestion ont contribué de façon décisive à la gestion harmonieuse de notre croissance et à l'intégration rapide de nos nouveaux membres. Nos processus de gestion incluent la mesure régulière et précise du taux de satisfaction des membres ; cette mesure influence directement la rémunération des gestionnaires.

À 10 %, le taux de rotation de nos membres est l'un des plus bas dans l'industrie des TI en Amérique du Nord. Quatre-vingt pour cent de nos 110 hauts dirigeants font partie de l'équipe CGI depuis 10 ans ou plus. Fait à noter, lorsque nous obtenons un contrat d'impartition, nous embauchons le personnel du service informatique de nos clients ; règle générale, après la période de transition, 60 à 75 % de ces nouveaux membres demeurent rattachés au projet d'impartition, tandis que les autres se voient confier d'autres missions dans l'entreprise. Les employés de nos clients sont heureux de se joindre à CGI, une société spécialisée en TI qui leur offre des possibilités d'avancement exceptionnelles.

<i>Exercices terminés les 30 septembre</i> <i>En milliers de dollars sauf montants par action</i> <i>Montants en dollars canadiens</i>							CROISSANCE ANNUELLE COMPOSÉE	
	1998	1997	1996	1995	1994	1993		
PERFORMANCE FINANCIÈRE	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%	
Produits d'exploitation	740 963	231 916	122 015	96 690	91 294	76 233	57,6	
Bénéfice d'exploitation ⁽¹⁾	101 367	25 124	8 601	5 859	5 023	3 366	97,6	
Marge	13,7 %	10,8 %	7,0 %	6,1 %	5,5 %	4,4 %		
Bénéfice net	34 828	7 765	2 718	1 059	1 250	401	144,2	
Par action ⁽²⁾	0,30	0,10	0,04	0,02	0,02	0,01	97,4	
Fonds autogénérés	75 768	21 767	7 851	4 006	3 036	960	139,6	
Par action ⁽²⁾	0,65	0,28	0,11	0,08	0,06	0,02	100,6	
Dépenses en R-D et formation	16 538	6 335	3 835	3 356	3 084	2 706	43,6	
SITUATION FINANCIÈRE								
Actif total	744 930	154 143	72 159	42 785	41 961	33 875	85,5	
Capitaux propres	474 247	72 271	40 789	16 481	15 313	13 772	103,0	
Par action ⁽²⁾	3,55	0,86	0,55	0,32	0,30	0,28	66,2	
Fonds de roulement	63 956	16 935	18 823	8 515	9 038	8 579	49,4	
Ration de fonds de roulement	1,24 :1	1,30 :1	1,66 :1	1,36 :1	1,38 :1	1,51 :1		
Dette bancaire totale	1 073	34 822	10 023	17 409	17 278	10 946	-37,2	
Ratio de la dette bancaire totale sur les capitaux propres	0,00 :1	0,48 :1	0,25 :1	1,06 :1	1,13 :1	0,80 :1		
EXERCICE 1998				EXERCICE 1997				
	TI	T2	T3	T4	TI	T2	T3	T4
RÉSULTATS TRIMESTRIELS	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits d'exploitation	115 796	142 881	157 757	324 529	42 118	46 564	70 815	72 419
Bénéfice net	4 950	6 093	7 657	16 128	1 033	1 462	2 407	2 863
Par action ⁽²⁾	0,04	0,06	0,07	0,13	0,01	0,02	0,03	0,04
Fonds autogénérés	14 572	14 510	16 711	29 975	2 641	3 592	6 527	9 007
Par action ⁽²⁾	0,13	0,13	0,15	0,24	0,04	0,05	0,08	0,11

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

(2) Tient compte des subdivisions des actions sur la base de 2 pour 1 ayant pris effet le 12 août et le 15 décembre 1997, ainsi que le 21 mai 1998.

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

ANDRÉ IMBEAU



I 998

croissance

solide et continue

L'analyse qui suit devrait être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la société pour les exercices 1998, 1997 et 1996 et les notes complémentaires (page 30 et suivantes de ce rapport annuel). Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens à moins d'indication contraire.

ORGANISATION GLOBALE

Sur la base de ses revenus annualisés de 1,3 milliard \$ à la fin de l'exercice 1998, CGI occupe le sixième rang dans l'industrie nord-américaine des services en technologies de l'information (TI) ; elle est la principale entreprise indépendante offrant des services complets en TI au Canada. Son siège social se trouve à Montréal. En Amérique du Nord, ses unités d'affaires stratégiques sont réparties sur une base régionale. Sa filiale CERTIS, dont le siège social se situe à Londres au Royaume-Uni, est responsable des marchés européens et asiatiques. Ses unités d'affaires fournissent des services complets en TI à six industries cibles au Canada – les télécommunications, les services financiers, le secteur manufacturier, la distribution, les gouvernements et les services publics – et à deux industries cibles aux États-Unis et au Royaume-Uni (les services financiers et les télécommunications). CGI possède plus de 28 bureaux en Amérique du Nord, deux au Royaume-Uni et 20 bureaux de projets ailleurs dans le monde. Ses 8 000 professionnels (ses membres) servent environ 2 000 clients à l'échelle mondiale. Grâce à ses quatre centres de traitement ultramodernes, CGI offre des services de gestion d'installations d'un océan à l'autre au Canada.

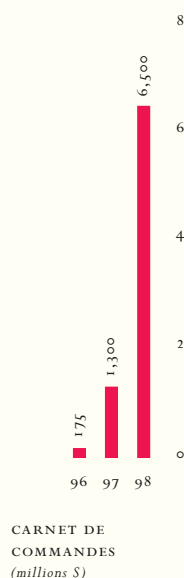
PERFORMANCE GLOBALE

Pendant l'exercice 1998, les revenus de CGI ont progressé pour la 22^e année consécutive. Ils ont atteint 741,0 millions \$, soit une hausse de 219 % par rapport aux revenus de 231,9 millions \$ enregistrés en 1997.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement a augmenté de 303 % pendant l'exercice, passant de 25,1 millions \$ en 1997 à 101,4 millions \$ en 1998. Cette amélioration résulte de la forte progression des revenus et de l'augmentation des marges bénéficiaires. Le bénéfice net s'est pour sa part chiffré à 34,8 millions \$ en 1998, soit une croissance de 349 % par rapport au bénéfice net de 7,8 millions \$ réalisé l'an dernier. Le bénéfice par action a augmenté de 200 %, s'établissant à 0,30 \$ comparativement à 0,10 \$ en 1997, sur la base d'un nombre moyen pondéré d'actions en hausse de 50,8 %. Des émissions d'actions ont été effectuées dans le cadre d'acquisitions. Ces dernières ont toutes contribué à l'accroissement des bénéfices. La marge bénéficiaire nette est passée de 3,3 % il y a un an à 4,7 % en 1998.

Au quatrième trimestre terminé le 30 septembre 1998, les revenus ont atteint 324,5 millions \$, soit une hausse de 348 % par rapport aux revenus de 72,4 millions \$ enregistrés pendant la même période l'an dernier ; le bénéfice net s'est accru de 463 %, totalisant 16,1 millions \$ (0,13 \$ par action), comparativement à 2,9 millions \$ (0,04 \$ par action) au quatrième trimestre de 1997. Pour le quatrième trimestre, le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements est passé de 8,6 millions \$ en 1997 à 42,8 millions \$ en 1998. Les acquisitions effectuées au cours de l'exercice se sont conjuguées à une croissance annuelle interne de 56 % pour produire cette hausse.

Au 30 septembre 1998, le carnet de commandes atteignait 6,5 milliards \$, comparativement à 1,3 milliard \$ un an plus tôt. La société présentait un bilan solide ne comprenant aucune dette significative ; les liquidités s'élevaient à 121,4 millions \$.

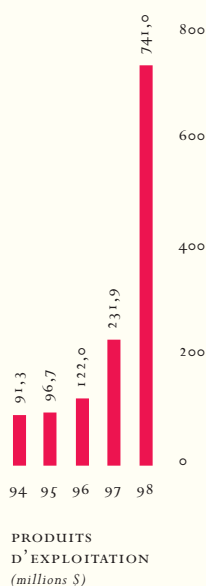


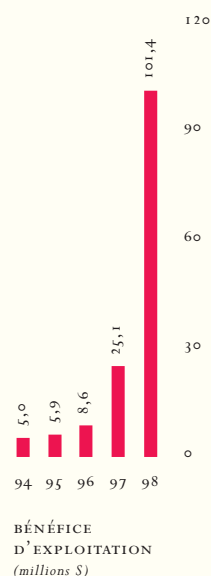
COMPARAISON DES RÉSULTATS DE L'EXPLOITATION — pour les exercices terminés les 30 septembre 1998 et 1997

PRODUITS D'EXPLOITATION

Pendant l'exercice 1998, les revenus de la société ont augmenté de 219 % pour atteindre 741,0 millions \$. La croissance provient notamment de l'acquisition, le 1^{er} juillet 1998, des activités Bell Sygma Solutions Telecom et de Bell Sygma International. Dans le cadre de l'acquisition de Bell Sygma Solutions Telecom, CGI et Bell Canada ont signé un contrat d'impartition de 10 ans, d'une valeur de 4,5 milliards \$. Les revenus de l'exercice reflètent également l'intégration du groupe Systèmes d'information d'assurances (SIA) de Téléglobe inc., acquis en octobre 1997, et la première année complète d'intégration de CDSL, spécialisée en services bancaires et acquise en avril 1997. L'intégration de ces deux dernières entités est maintenant achevée. Plusieurs contrats d'intégration de systèmes et d'impartition ont contribué à la croissance interne qui s'est établie à 130 millions \$.

Pendant l'exercice 1998, 83 % du chiffre d'affaires a émané du Canada, 13 % des États-Unis et 4 % de l'extérieur de l'Amérique du Nord, surtout du Royaume-Uni et d'Europe. Sur la base des revenus annualisés du quatrième trimestre, la répartition géographique s'établit à 84 % pour le Canada, 9 % pour les États-Unis et 7 % pour le reste du monde.





FRAIS D'EXPLOITATION

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

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

BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS

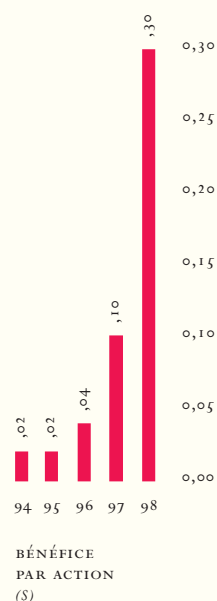
Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements est passé de 25,1 millions \$ en 1997 à 101,4 millions \$ en 1998, soit une hausse de 303 % attribuable à la forte croissance des revenus et à l'augmentation des marges bénéficiaires.

AMORTISSEMENT

L'amortissement total est passé de 9,7 millions \$ en 1997 à 38,7 millions \$ en 1998. En conséquence des acquisitions effectuées, l'amortissement des immobilisations est passé de 3,6 millions \$ en 1997 à 16,9 millions \$ en 1998. L'augmentation de l'amortissement des frais reliés à des contrats d'impartition résulte de l'importance grandissante des activités d'impartition qui ont eu pour effet d'accroître les droits d'utilisation de logiciels, les frais de démarrage et autres frais. L'amortissement des logiciels et frais de développement provient surtout de Softkit Technologies inc., une société de développement de systèmes experts qui a été intégrée à CGI en juin 1997. L'achalandage est amorti sur 20 ans ; la hausse des dépenses d'amortissement de l'achalandage découle des acquisitions du dernier exercice.

IMPÔTS SUR LE REVENU

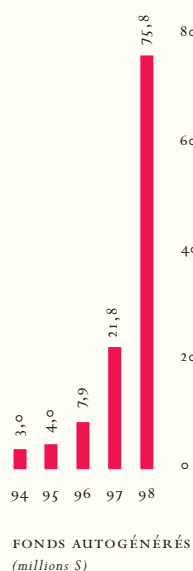
Le taux d'imposition effectif de la société est passé de 40,9 % en 1997 à 45,8 % en 1998, une partie de l'achalandage relié aux acquisitions n'étant pas admissible comme dépense aux fins de l'impôt. En 1997, la société avait bénéficié d'un faible taux d'imposition grâce à la réalisation d'avantages fiscaux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



BÉNÉFICE NET

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

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



LIQUIDITÉS ET RESSOURCES FINANCIÈRES

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

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

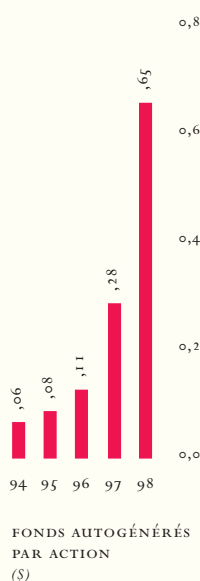
Les investissements, qui ont atteint 363,7 millions \$ en 1998, se sont répartis entre les acquisitions (317,7 millions \$ en excluant les liquidités acquises), les dépenses d'immobilisations (25,5 millions \$) et les frais reliés à des contrats d'impartition (21,3 millions \$).

BILAN À LA CLÔTURE DES EXERCICES 1998 ET 1997

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

Au terme de l'exercice 1998, le fonds de roulement s'établissait à 64,0 millions \$, comparativement à 16,9 millions \$ en 1997. CGI détenait des liquidités de 121,4 millions \$ comparativement à une dette bancaire de 14,8 millions \$ à la fin de l'exercice 1997.

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 52 jours et trois jours respectivement, comparativement à 70 jours et 18 jours pendant l'exercice précédent. En ce qui a trait aux débiteurs, les progrès réalisés reflètent l'importance grandissante de l'impartition et le nombre accru de contrats prévoyant des paiements anticipés tous les mois. En ce qui concerne les travaux en cours, l'amélioration provient des gains d'efficacité réalisés dans la gestion des contrats d'intégration de systèmes. De façon générale, l'augmentation de l'actif et du passif à court terme résulte de la croissance du chiffre d'affaires. Les produits reportés de 11,3 millions \$ inscrits au 30 septembre 1998 se rapportent à des paiements reçus d'avance dans le cadre de contrats d'impartition.



L'achalandage s'est accru de 40,7 millions \$ en 1997 à 288,1 millions \$ en 1998, en raison de l'écart entre le prix payé et la juste valeur des actifs nets acquis pour trois acquisitions : Bell Sygma Solutions Telecom et Bell Sygma International, SIA de Téléglobe et, à un moindre degré, Perigon Solutions inc. L'achalandage inclut la capitalisation des coûts estimés d'intégration. Il est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 20 ans.

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

RISQUES ET INCERTITUDES

AN 2000

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

Pour CGI, l'enjeu relié à l'an 2000 comprend d'une part les coûts de conversion de ses propres systèmes et de ceux de ses clients, lorsque cette responsabilité incombe à CGI, et d'autre part des opportunités de revenus. Les coûts nets de conversion à l'an 2000 n'ont jamais dépassé 1 % des revenus corporatifs de CGI au cours d'un exercice. Les coûts nets de conversion à venir sont évalués à 20 millions \$, y compris une réserve pour imprévus de 10 millions \$. En tant qu'opportunités d'affaires, CGI gère les mandats de conversion à l'an 2000 de façon à ce qu'ils représentent au plus 5 % de son chiffre d'affaires annuel.

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

La méthodologie de CGI comprend cinq phases : l'évaluation, l'analyse, la conversion, les essais et l'implantation. Comme tous les projets de CGI, la conversion à l'an 2000 se conforme à notre Cadre de gestion des mandats certifié ISO 9001. On trouvera ci-dessous une brève description des phases ainsi que leurs dates cibles de terminaison. L'avancement actuel des travaux indique que CGI complétera les essais et l'implantation conformément au calendrier établi.

Évaluation – En juin 1998, une évaluation des répercussions du problème de l'an 2000 dans l'ensemble de la société était complétée. Cette évaluation visait les systèmes exploités pour nos clients dans le cadre de contrats d'impartition, les systèmes financiers, les systèmes d'exploitation, les interfaces électroniques avec nos clients, fournisseurs et autres relations d'affaires, les systèmes téléphoniques et de communication, les systèmes automatisés d'accès et de sécurité et les autres appareils qui dépendent d'ordinateurs ou de processeurs embarqués. Nous avons ainsi identifié tous les systèmes contrôlés par CGI (utilisés à l'interne ou par les clients) qui incluent des processeurs embarqués, ainsi que les logiciels contenant des traitements de dates, et les avons classés par ordre d'importance stratégique. D'autres sources de risques ont été évaluées, notamment la dépendance de fournisseurs ainsi que l'interconnectivité et la conformité de nos partenaires commerciaux étrangers.

Analyse – Au milieu de juillet 1998, nous avons terminé l'analyse détaillée comprenant : une stratégie globale de conversion ; une planification détaillée des coûts et des activités ; la mise en priorité des applications critiques ; des demandes formelles quant à la conformité de nos fournisseurs d'équipements et de logiciels ; et l'évaluation du besoin de plans d'urgence. L'analyse touchant les acquisitions récentes se poursuit présentement.

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

La correction consiste à modifier les systèmes informatiques, le code et les langages de programmation afin de les rendre conformes à l'an 2000 et à remplacer l'équipement et les logiciels non conformes. En 1997, CGI a ouvert deux sites chargés de convertir le code et le langage de programmation des systèmes internes de CGI et de ceux de nos clients. Dans l'ensemble de l'entreprise, la correction est terminée à 90 %, sauf dans le cas des acquisitions récentes où le travail est en cours ou déjà terminé.

Les essais se font à trois niveaux : essais parallèles de l'application convertie et de l'ancienne application jusqu'à la date à laquelle cette dernière n'est plus conforme (date butoir) ; essais sur le passage de 1999 à 2000 et l'année bissextile 2000 ; essais avec avancement de dates sur des infrastructures conformes. Les essais touchant les applications critiques converties de CGI ont été finalisés en octobre 1998. La société prévoit soumettre les autres applications internes aux essais d'ici au 31 mars 1999. Le plan prévoit que les essais touchant les infrastructures mises à jour et les essais de systèmes restants seront terminés d'ici le 30 septembre 1999.

L'implantation consiste à installer le code et le langage de programmation corrigés dans l'environnement de production. La plupart des applications critiques de CGI ont déjà été renvoyées en production. La société prévoit que la migration de tous les clients de CGI vers les solutions d'affaires conformes à l'an 2000 sera complétée d'ici septembre 1999.

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

Risques reliés à des tiers — Nous avons demandé à tous nos fournisseurs dont les produits présentent un risque potentiel une déclaration formelle de conformité à l'an 2000, en fonction d'une définition très précise de cette expression. Si un produit n'est pas conforme, nous demandons le numéro, le prix et la date de disponibilité de la version conforme, et nous suivons l'avancement de la conversion. Au besoin, nous avons aussi communiqué avec nos partenaires d'affaires et clients. La majorité des fournisseurs avaient confirmé leur conformité le 15 juillet 1998 et les autres font l'objet d'un suivi serré. En tant que mesure de prévention, CGI a également testé certains produits fournis par des tiers.

Risque de responsabilité civile — CGI rédige ses contrats de façon à limiter sa responsabilité. Tous les contrats actifs à n'importe quel moment après le 1^{er} janvier 1996 et tous les contrats dépassant 1 million \$ actifs après le 1^{er} janvier 1994 ont été analysés afin de retracer tout problème relié à l'an 2000. Tous les problèmes identifiés doivent être résolus et la documentation le démontrant formellement doit être consignée. L'identification s'est terminée en août 1998 et nous prévoyons avoir terminé les activités de résolution au premier trimestre de 1999.

Plans d'urgence — CGI met présentement au point des plans d'urgence et prévoit les compléter d'ici septembre 1999.

CGI prévoit actuellement que les mesures correctives décrites ci-dessus seront finalisées en temps opportun, mais si ce n'est pas le cas, les affaires, la situation financière ou les résultats d'exploitation de CGI pourraient s'en ressentir.

AUTRES RISQUES ET INCERTITUDES

L'industrie des services en TI présente notamment les risques et incertitudes suivants : concurrence pour l'obtention des contrats ; disponibilité et coût des professionnels qualifiés ; risque de responsabilité en cas d'échec dans l'exécution des mandats ; capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques ; fluctuation des taux de change ; changement de la situation financière des principales entreprises clientes.

CGI utilise divers moyens pour atténuer ces risques et incertitudes.

CGI gère toutes les dimensions de ses affaires de façon très disciplinée. Une part croissante de ses méthodes est codifiée sous la forme de processus de gestion certifiés ISO 9001 et dans des manuels corporatifs. Ces processus ont été mis au point pour permettre à CGI de respecter ses normes élevées en livrant de façon constante des biens et des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent sa culture d'entreprise axée sur les clients. Ils contribuent au taux élevé de succès de CGI en matière d'obtention et de renouvellement des contrats. Son approche disciplinée joue en outre un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines et financières des sociétés acquises et des activités qui lui sont confiées en impartition.

La croissance rapide du secteur des TI intensifie la demande de personnel qualifié. CGI a réussi à combler ses besoins en personnel en devenant un employeur de choix grâce à sa culture d'entreprise, à ses valeurs solides, à l'importance qu'elle accorde au développement professionnel ainsi qu'à son programme de rémunération axé sur le rendement. CGI a mis en place un programme complet destiné à attirer et à conserver des professionnels compétents et dévoués. Elle recrute également des professionnels qualifiés par l'entremise de ses contrats d'impartition ; règle générale, 60 % à 75 % de ces nouveaux membres demeurent rattachés au projet d'impartition, tandis que les autres se voient confier d'autres missions dans l'entreprise.

CGI utilise plusieurs moyens pour demeurer à l'avant-garde des TI, notamment : le développement de solutions novatrices répondant aux impératifs concurrentiels de ses clients, surtout des organisations de grande envergure ; des transferts continus d'expertises au sein de la société ; une spécialisation dans six secteurs cibles ; et des alliances stratégiques avec d'importants fournisseurs de logiciels et d'équipements.

Le risque de change est atténué par la diversité des sources de revenus de la société au niveau international et par ses activités qui génèrent des dépenses et des investissements ayant un effet compensatoire dans les pays d'où lui proviennent des devises. Seize pour cent des revenus de CGI émanent de l'extérieur du Canada, dont 9 % des États-Unis et 7 % d'autres pays, surtout du Royaume-Uni et d'autres pays d'Europe.

Le carnet de commandes de CGI comprend un nombre élevé et croissant de contrats, surtout des contrats d'impartition d'une durée de trois à 10 ans. Ces contrats lui procurent un niveau minimum de revenus futurs. Grâce à sa masse critique accrue et à son éventail complet de services, CGI possède l'envergure requise pour soumissionner sur les grands contrats en TI en Amérique du Nord, ce qui augmente encore son potentiel de croissance.

PERSPECTIVES

CGI est une société axée sur la croissance dans une industrie en forte croissance. En outre, pour une société branchée sur les marchés et financièrement solide comme CGI, la consolidation sectorielle qui se poursuit en Amérique du Nord et en Europe présente des occasions supplémentaires d'expansion.

En 1998, CGI a franchi des étapes marquantes qui ont considérablement renforcé sa position en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale. À l'aube de l'exercice 1999, CGI possède une envergure qui dépasse de loin celle qu'elle avait il y a un an, et poursuit sa croissance avec un dynamisme inchangé.

Nous estimons que l'ampleur de notre carnet de commandes (6,5 milliards \$) représente une force clé, peu importe la conjoncture économique. En plus de sécuriser nos revenus futurs, les mandats de longue durée favorisent la stabilité et la prévisibilité de la performance.

Au Canada, CGI veut accroître son carnet de commandes dans les six industries qu'elle cible : les télécommunications, les services financiers, le secteur manufacturier, la distribution, les gouvernements (y compris les soins de santé) et les services publics. Au cours des dernières années, CGI a acquis des entreprises privées qui lui ont procuré quatre centres de traitement de pointe répartis dans l'ensemble du pays. Grâce à cette infrastructure, conjuguée à sa masse critique et à ses services complets en TI, CGI se qualifie pour soumissionner sur les plus grands contrats de TI au Canada.

Aux États-Unis, CGI met l'accent sur les services financiers et les télécommunications. Elle prévoit que sa croissance proviendra surtout d'acquisitions qui lui permettront d'élargir sa gamme de services et de se doter d'une infrastructure dans ce marché très fragmenté.

Outre-mer, CGI vise le secteur des services financiers au Royaume-Uni et en Europe, et le secteur des télécommunications, défini largement, dans ces marchés et dans le reste du monde. Calquant l'approche adoptée au Canada auprès de six industries ciblées, CGI prévoit devenir un fournisseur de solutions globales de TI pour ces deux secteurs à l'échelle internationale.

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

Toutes les déclarations contenues dans ce rapport annuel, dans tout document soumis à la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis, ou dans toute autre communication écrite ou verbale faite par la société ou en son nom, qui ne portent pas directement et exclusivement sur des faits historiques, représentent des prévisions (« forward looking statements » au sens de la loi « Private Securities Litigation Report Act » de 1995 des États-Unis). Ces prévisions traduisent les projections et les convictions de la société ; il est impossible de garantir qu'elles se réaliseront.

Ce rapport annuel peut contenir des prévisions soumises à certains risques et à certaines incertitudes, notamment les prévisions sur les affaires et les résultats d'exploitation de la société. Certains facteurs pourraient entraîner des écarts significatifs entre les résultats réels et les prévisions, y compris mais de façon non exclusive, ceux qui sont énumérés dans l'Analyse par la direction de ce rapport annuel à la section « Risques et incertitudes ».

Le vice-président exécutif
et chef de la direction financière,

Signature
André Imbeau

ANDRÉ IMBEAU

1^{er} décembre 1998

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.

Le président du conseil
et chef de la direction,

Signature
Serge Godin

SERGE GODIN

Le vice-président exécutif
et chef de la direction financière,

Signature
André Imbeau

ANDRÉ IMBEAU

Le 1^{er} décembre 1998

AUX ACTIONNAIRES DE GROUPE CGI INC.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Groupe CGI inc. aux 30 septembre 1998 et 1997 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 1998. 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 1998 et 1997 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 1998 selon les principes comptables généralement reconnus.

Signature
Samson Bélair
Deloitte & Touche

Comptables agréés
Montréal (Québec)

Le 1^{er} décembre 1998

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

<i>Des exercices terminés les 30 septembre – En milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action</i>	1998	1997	1996
	\$	\$	\$
PRODUITS D'EXPLOITATION	740 963	231 916	122 015
Frais d'exploitation			
Coût directs, commerciaux et d'administration	633 616	203 677	111 299
Frais de recherche et de développement	5 980	3 115	2 115
	639 596	206 792	113 414
Bénéfice d'exploitation (BAIIA) avant :	101 367	25 124	8 601
Amortissement des immobilisations corporelles	16 851	3 583	1 264
Amortissement des frais reliés à des contrats d'impartition	11 321	3 985	538
Amortissement des logiciels et frais de développement	2 105	591	86
Amortissement de l'achalandage	8 434	1 517	475
	38 711	9 676	2 363
Bénéfice avant les éléments suivants	62 656	15 448	6 238
Intérêts			
Dette à long terme	(816)	(647)	(235)
Autres	(107)	(908)	(352)
Revenu	1 987	—	—
	1 064	(1 555)	(587)
Bénéfice avant impôts sur le revenu, société satellite et actionnaires sans contrôle	63 720	13 893	5 651
Impôts sur le revenu (note 8)	29 189	5 685	2 426
Bénéfice avant participation dans une société satellite et actionnaires sans contrôle	34 531	8 208	3 225
Participation dans une société satellite	44	(310)	(507)
Actionnaires sans contrôle	253	(133)	—
BÉNÉFICE NET	34 828	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	117 307 162	77 802 808	68 548 688
BÉNÉFICE PAR ACTION	0,30	0,10	0,04

ÉTATS CONSOLIDÉS DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

<i>Des exercices terminés les 30 septembre – En milliers de dollars</i>	1998	1997	1996
	\$	\$	\$
SOLDE AU DÉBUT	20 436	12 671	10 303
Bénéfice net	34 828	7 765	2 718
	55 264	20 436	13 021
Frais d'émission d'actions	—	—	(350)
SOLDE À LA FIN	55 264	20 436	12 671

BILANS CONSOLIDÉS

Aux 30 septembre – En milliers de dollars

	1998	1997
ACTIF	\$	\$
À court terme		
Encaisse et placements temporaires	121 418	—
Débiteurs (note 2)	184 566	54 924
Impôts sur le revenu	—	1 133
Travaux en cours	12 209	13 952
Frais payés d'avance	10 716	3 402
	328 909	73 411
Participation dans une société satellite	621	—
Immobilisations corporelles (note 3)	54 231	15 539
Frais reliés à des contrats d'impartition (note 4)	58 839	18 601
Logiciels et frais de développement	1 874	3 979
Impôts sur le revenu reportés	12 391	1 937
Achalandage	288 065	40 676
	744 930	154 143
PASSIF		
À court terme		
Dette bancaire (note 5)	—	14 822
Créditeurs et charges à payer	213 912	33 032
Impôts sur le revenu	26 395	—
Revenus reportés	11 313	—
Impôts sur le revenu reportés	7 772	5 113
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 6)	5 561	3 509
	264 953	56 476
Dette à long terme (note 6)	5 730	24 896
Actionnaires sans contrôle	—	500
	270 683	81 872
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 7)	418 772	51 624
Surplus d'apport	211	211
Bénéfices non répartis	55 264	20 436
	474 247	72 271
	744 930	154 143

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	1998	1997	1996
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION	\$	\$	\$
Bénéfice net	34 828	7 765	2 718
Éléments sans incidence sur les liquidités			
Amortissement des immobilisations corporelles	16 851	3 583	1 264
Amortissement des frais reliés à des contrats d'impartition	11 321	3 985	538
Amortissement des logiciels et des frais de développement	2 105	591	86
Amortissement de l'achalandage	8 434	1 517	475
Impôts sur le revenu reportés	2 526	3 883	2 263
Participation dans une société satellite	(44)	310	507
Actionnaires sans contrôle	(253)	133	—
	75 768	21 767	7 851
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement	75 886	(13 353)	(5 902)
	151 654	8 414	1 949
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT			
Émissions d'actions	367 148	23 717	21 940
Frais d'émission d'actions	—	—	(350)
Endettement à long terme	6 479	22 640	325
Remboursement de la dette à long terme	(25 321)	(3 107)	(1 482)
	348 306	43 250	20 433
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT			
Acquisitions d'entreprises (note 9)	(317 708)	(43 684)	(10 818)
Participation dans une société satellite au moment de l'acquisition de contrôle	—	1 301	—
Participation dans une société satellite	(577)	(44)	(252)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(25 481)	(5 359)	(1 816)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	1 334	73	84
Frais reliés à des contrats d'impartition	(21 288)	(10 115)	(1 309)
Logiciels et frais de développement	—	—	(1 270)
	(363 720)	(57 828)	(15 381)
Augmentation (diminution) des liquidités	136 240	(6 164)	7 001
Situation des liquidités au début	(14 822)	(8 658)	(15 659)
SITUATION DES LIQUIDITÉS À LA FIN	121 418	(14 822)	(8 658)

I. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES**DESCRIPTION DES ACTIVITÉS**

La Société offre aux sociétés et organismes des secteurs privé et public une gamme complète de services en technologies de l'information.

PRÉPARATION DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Les états financiers consolidés ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) au Canada. Les écarts importants par rapport aux PCGR américains sont décrits à la note 14.

UTILISATION D'ESTIMÉS

La préparation des états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur les éléments d'actif et de passif et sur les renseignements fournis quant aux éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants inscrits au titre des résultats au cours de la période considérée. Étant donné que le processus de présentation de l'information financière suppose l'utilisation d'estimations, les résultats réels pourraient différer de celles-ci.

CONSOLIDATION

Les états financiers consolidés regroupent les états financiers de la Société et de l'ensemble de ses filiales. Tous les comptes et opérations réciproques importants ont été éliminés. La participation de la Société dans une entité dans laquelle elle est en mesure d'exercer une influence notable sur les politiques relatives aux activités d'exploitation et de financement est comptabilisée selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation.

RECONNAISSANCE DES 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 :

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

I. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES – (SUITE)**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 ans à dix ans. Ces frais sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des contrats respectifs.

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 des logiciels sur une période allant de trois ans à cinq ans, à moins que les revenus futurs anticipés ne soient insuffisants, auquel cas ceux-ci sont radiés.

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.

ACHALANDAGE

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

IMPÔTS SUR LE REVENU

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

Les comptes en devises provenant des filiales étrangères, lesquelles sont toutes considérées comme des établissements intégrés, 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.

OPÉRATIONS CONCLUES EN MONNAIE ÉTRANGÈRE

Les opérations dont le montant est libellé en monnaie étrangère sont comptabilisées au taux de change en vigueur à la date de l'opération. Les éléments d'actif et de passif monétaires libellés en monnaie étrangère sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les gains ou les pertes de change non réalisés résultant de la conversion d'éléments d'actif ou de passif monétaires sont pris en compte dans le calcul du bénéfice 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. DÉBITEURS

	1998	1997
	\$	\$
Clients	178 991	52 475
Autres	5 575	2 449
	184 566	54 924

3. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

			1998	1997
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$	\$
Améliorations locatives	9 247	1 477	7 770	2 365
Mobilier et agencements	15 682	3 473	12 209	3 663
Matériel informatique	42 986	12 562	30 424	8 902
Logiciels	6 864	3 036	3 828	609
	74 779	20 548	54 231	15 539

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 6 525 000 \$ (5 270 000 \$ en 1997), nets d'un amortissement cumulé afférent de 2 704 000 \$ (1 744 000 \$ en 1997).

4. FRAIS RELIÉS À DES CONTRATS D'IMPARTITION

	1998	1997
	\$	\$
Logiciels acquis et développés	23 569	7 398
Droits d'utilisation de logiciels et autres frais	35 270	11 203
	58 839	18 601

5. DETTE BANCAIRE

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

6. DETTE À LONG TERME

	1998	1997
Emprunt à terme, portant intérêt au taux fixe de 9,63 %, garanti par une hypothèque mobilière de premier rang sur du matériel informatique, remboursable par versements mensuels, capital et intérêts de 112 457 \$, échéant en 1999	1 292	2 466
Emprunt à terme, portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2¾ %, garanti par une hypothèque mobilière sur du matériel informatique, remboursable par versements mensuels en capital de 29 620 \$, échéant en 2002	1 073	—
Autres emprunts non garantis, portant intérêt à des taux variant de 4 % à 5 %, remboursables d'ici février 2001	328	370
Obligations découlant de contrats de location-acquisition, portant intérêt à un taux moyen de 7,65 % et remboursables par mensualités totalisant environ 365 371 \$, échéant jusqu'en 2002	8 598	5 569
Crédits rotatifs remboursés au cours de l'exercice	—	20 000
	11 291	28 405
Tranche échéant à moins d'un an	5 561	3 509
	5 730	24 896

6. DETTE À LONG TERME – (SUITE)

Les paiements minimaux exigibles au cours des quatre prochains exercices en vertu des obligations découlant des contrats de location-acquisition sont de 4 397 000 \$ pour 1999, de 3 271 000 \$ pour 2000, de 2 038 000 \$ pour 2001 et de 50 000 \$ pour 2002.

Les versements de capital requis sur les emprunts à terme au cours des quatre prochains exercices sont les suivants :

	\$
1999	1 890
2000	312
2001	470
2002	21

7. 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

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

	1998	1997
Émis et payé	\$	\$
116 048 848 actions subalternes classe A (43 981 080 en 1997)	418 624	33 037
17 386 826 actions classe B (21 859 312 en 1997)	148	187
Aucunes actions privilégiées de premier rang, série 1 (18 400 000 en 1997)	–	18 400
	418 772	51 624

Le 18 juin 1998, la Société a modifié son capital-actions autorisé par la création de la série 6 d'actions privilégiées de premier rang. Les actions privilégiées de premier rang, série 6 sont convertibles en actions subalternes classe A sur la base d'une action subalterne classe A pour chaque action privilégiée de premier rang, série 6.

Le 29 juin 1998, la Société a modifié son capital-actions autorisé par la conversion de la première série d'actions privilégiées de premier rang en actions subalternes classe A sur une base d'un pour un et a annulé les actions privilégiées de premier rang, séries 1, 2, 3, 4 et 5 autorisées et non émises.

7. CAPITAL-ACTIONS – (SUITE)

Au cours des trois derniers exercices et après avoir donné effet rétroactif à la subdivision des actions survenue le 12 août 1997, le 15 décembre 1997 et le 21 mai 1998, 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	25 015 504	5 742	26 405 584	225	—	—
Émises en contrepartie d'espèces	—	—	—	—	18 400 000	18 400
Émises en contrepartie d'acquisitions d'entreprises	3 413 336	2 920	—	—	359 296	300
Options exercées	871 000	320	—	—	—	—
Conversion d'actions	736 776	6	(736 776)	(6)	—	—
Solde au 30 septembre 1996	30 036 616	8 988	25 668 808	219	18 759 296	18 700
Émises en contrepartie d'espèces	1 000 000	2 250	—	—	—	—
Émises en contrepartie d'acquisitions d'entreprises	1 876 672	3 294	—	—	5 960 000	17 508
Options exercées	939 000	665	—	—	—	—
Conversion d'actions	10 128 792	17 840	(3 809 496)	(32)	(6 319 296)	(17 808)
Solde au 30 septembre 1997	43 981 080	33 037	21 859 312	187	18 400 000	18 400
Émises en contrepartie d'espèces	—	—	—	—	8 756 432	43 672
Émises en contrepartie d'acquisitions d'entreprises	1 507 856	1 800	—	—	38 260 800	317 628
Options exercées	670 194	4 048	—	—	—	—
Conversion d'actions	69 889 718	379 739	(4 472 486)	(39)	(65 417 232)	(379 700)
Solde au 30 septembre 1998	116 048 848	418 624	17 386 826	148	—	—

RÉGIME D'OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

En vertu du régime d'options d'achat d'actions instauré au profit de certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales, le conseil d'administration peut, à son gré, octroyer à certains de ses employés et administrateurs des options leur permettant d'acquérir des actions de la Société. Le prix d'exercice est déterminé par le conseil d'administration. Il ne peut toutefois être inférieur à un montant correspondant à 100 % du cours de clôture moyen des actions de classe A au cours des cinq jours ouvrables qui ont précédé la date d'octroi. Les options peuvent être levées à compter de la date à laquelle elles ont été octroyées. Chacune des options doit être levée à l'intérieur d'un délai de dix ans, sauf en cas de retraite, de cessation d'emploi ou de décès.

7. CAPITAL-ACTIONS – (SUITE)

Au 30 septembre 1998, certains employés et administrateurs 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
		\$	
1995	2001	0,45	160 000
1995	2000	0,25	32 000
1997	2002	1,95	280 000
1997	2002	3,75	190 000
1997	2002	8,25	1 248
1997	2002	8,88	645 200
1998	2003	6,29	274 000
1998	2003	10,94	13 000
1998	2003	10,77	84 000
1998	2003	11,49	676 500
1998	2003	14,20	12 000
1998	2003	13,05	900
1998	2003	18,00	20 000
1998	2003	31,40	2 000
1998	2003	23,40	353 000
1998	2003	29,34	5 000
			2 748 848

8. IMPÔTS SUR LE REVENU

	1998	1997	1996
	\$	\$	\$
Exigibles	26 663	1 802	163
Reportés	2 526	3 883	2 263
	29 189	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 :

	1998	1997	1996
	%	%	%
Taux de base combiné	41,9	46,5	40,7
Frais non déductibles	6,8	4,9	6,0
Constatation d'un avantage fiscal non comptabilisé existant à l'acquisition d'une filiale	(2,6)	(7,0)	—
Autres	(0,3)	(3,5)	(3,8)
Taux effectif	45,8	40,9	42,9

9. ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 1998, la Société a procédé aux acquisitions suivantes :

Le 22 octobre 1997, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de ISI Systems Inc., de 3420035 Canada Inc. et de Teleglobe Limited, qui représentait le groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. (Systèmes d'assurances). Le 26 mai 1998, la Société a vu sa participation dans Solfitech inc., passer de 50 % à 100 % à la suite de l'exercice par Sofinov, Société financière d'Innovation inc., de son droit d'échange d'actions contre des actions de la Société. Depuis le 26 mai 1998, les résultats d'exploitation sont entièrement consolidés. Le 1^{er} juillet 1998, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de 3439470 Canada Inc. (Solutions Telecom), société constituée récemment par Bell Canada à qui les actifs de Bell Sygma Solutions Telecom et de la division Bell Sygma International de Bell Sygma inc. (à l'exception de certains éléments d'actif) avaient été transférés. Enfin, le 1^{er} septembre 1998, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Perigon Solutions Inc. Ces acquisitions ont toutes été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple, de la façon suivante :

	SYSTÈMES D'ASSURANCES	SOLUTIONS TELECOM	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Fonds de roulement hors liquidités	10 494	(21 120)	2 004	(8 622)
Immobilisations corporelles	12 702	17 570	1 124	31 396
Frais reliés à des contrats d'impartition	5 000	25 000	271	30 271
Impôts sur le revenu reportés	9 431	—	890	10 321
Achalandage	90 005	163 593	2 225	255 823
Dette à long terme prise en charge	(636)	—	(1 092)	(1 728)
Actionnaires sans contrôle	—	—	247	247
	126 996	185 043	5 669	317 708
Situation des liquidités en date d'acquisition	23 334	29 356	(1 255)	51 435
	150 330	214 399	4 414	369 143
Contrepartie				
Espèces	30 330	16 771	2 614	49 715
Émission de 1 507 856 actions subalternes classe A	—	—	1 800	1 800
Émission de 21 060 800 actions privilégiées de premier rang, séries 4 et 5	120 000	—	—	120 000
Émission de 17 200 000 actions privilégiées de premier rang, série 6	—	197 628	—	197 628
	150 330	214 399	4 414	369 143

9. ACQUISITIONS D'ENTREPRISES – (SUITE)

En 1997, la Société a acquis, en espèces 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 (CDSL). 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 sa 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. L'actif net acquis, comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple, se détaille comme suit :

	CDSL	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$
Fonds de roulement hors liquidités	(3 371)	183	(3 188)
Immobilisations corporelles	10 162	169	10 331
Frais reliés à des contrats d'impartition	8 451	—	8 451
Logiciels et frais de développement	—	3 291	3 291
Impôts sur le revenu reportés	3 463	(20)	3 443
Achalandage	26 999	1 114	28 113
Dette à long terme prise en charge	(6 314)	(76)	(6 390)
Part des actionnaires sans contrôle	—	(367)	(367)
	39 390	4 294	43 684
Situation des liquidités en date d'acquisition	(2 082)	155	(1 927)
	37 308	4 449	41 757
Contrepartie			
Espèces	16 800	2 560	19 360
Émission de 1 876 792 actions subalternes classe A	3 000	294	3 294
Émission de 5 960 000 actions privilégiées de premier rang, série 3	17 508	—	17 508
Solde de prix d'acquisition	—	294	294
Valeur du placement dans une société satellite au moment de l'acquisition de contrôle	—	1 301	1 301
	37 308	4 449	41 757

9. ACQUISITIONS D'ENTREPRISES – (SUITE)

En 1996, la Société a acquis, en espèces et par l'émission d'actions, la totalité des actions en circulation de Groupe IST Inc. (IST) et de Optel P.M.L. Conseillers en Télécommunication inc. Les résultats incluent les opérations de Groupe IST inc. depuis le 1^{er} mai 1996 et ceux de Optel P.M.L. Conseillers en Télécommunication inc. depuis le 1^{er} juin 1996. De plus, une participation de 50 % dans Solfitech inc. a été acquise le 1^{er} septembre 1996 en contrepartie de l'émission d'actions. L'actif net acquis, comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple, se détaille comme suit :

	IST	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$
Fonds de roulement hors liquidités	(2 304)	358	(1 946)
Immobilisations corporelles	45	436	481
Frais reliés à des contrats d'impartition	—	1 600	1 600
Impôts sur le revenu reportés	80	(10)	70
Achalandage	9 930	877	10 807
Dette à long terme prise en charge	—	(194)	(194)
	7 751	3 067	10 818
Situation des liquidités en date d'acquisition	(1 401)	(167)	(1 568)
	6 350	2 900	9 250
Contrepartie			
Espèces	3 430	2 600	6 030
Émission de 3 413 336 actions			
subalternes classe A	2 920	—	2 920
Émission de 359 296 actions			
privilégiées de premier rang, série 2	—	300	300
	6 350	2 900	9 250

10. INFORMATION SECTORIELLE

La Société œuvre dans le secteur des services en technologies de l'information. L'information qui suit représente les opérations de la Société par secteur géographique.

Pour l'exercice terminé le et au 30 septembre 1998 :

	CANADA	É.-U.	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Produits d'exploitation	614 911	94 535	31 517	740 963
Bénéfice d'exploitation (BAIIA)	91 350	6 175	3 842	101 367
Actif identifiable	586 607	107 100	51 223	744 930

10. INFORMATION SECTORIELLE – (SUITE)

Pour l'exercice terminé le et au 30 septembre 1997 :

	CANADA	É.-U.	AUTRE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Produits d'exploitation	221 529	7 281	3 106	231 916
Bénéfice d'exploitation (BAIIA)	23 754	904	466	25 124
Actif identifiable	147 563	6 280	300	154 143

Pour l'exercice terminé le et au 30 septembre 1996 :

	CANADA	É.-U.	AUTRE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Produits d'exploitation	114 164	5 460	2 391	122 015
Bénéfice d'exploitation (BAIIA)	7 364	878	359	8 601
Actif identifiable	69 396	2 685	78	72 159

11. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

La Société est partie à un contrat d'impartition avec une filiale d'un de ses actionnaires, Bell Canada, en vertu duquel la Société est devenue le fournisseur privilégié pour les besoins en systèmes informatiques et en technologies de l'information de Bell Canada. Dans le cadre de ce contrat, des revenus approximatifs de 140 000 000 \$ ont été enregistrés pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998. Dans le cours normal des affaires, la Société a acquis des services pour un montant de 12 213 000 \$ auprès de Bell Canada. Le bilan inclut un montant de 11 313 000 \$ de revenus reportés relatifs à Bell Canada.

12. ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

Les engagements de la Société, en vertu de baux de location-exploitation, principalement pour des locaux, totalisent environ 191 754 000 \$. Les loyers annuels minimaux exigibles en vertu de ces baux pour les cinq prochains exercices sont les suivants :

	\$
1999	36 576
2000	34 159
2001	29 959
2002	20 782
2003	17 997

La Société a conclu des baux de location-exploitation représentant un engagement total de 15 689 000 \$ pour du matériel informatique utilisé dans le cadre de contrats d'impartition. La structure tarifaire de ces contrats tient compte des loyers y afférents. Les loyers annuels minimaux exigibles en vertu de ces baux pour les prochains exercices sont les suivants :

	\$
1999	8 295
2000	5 486
2001	1 908

12. ENGAGEMENTS CONTRACTUELS – (SUITE)

La Société a conclu une entente de services à long terme représentant un engagement total de 41 265 000 \$. Les loyers annuels minimaux exigibles en vertu de ces baux pour les prochains exercices sont les suivants :

	\$
1999	17 075
2000	17 075
2001	7 115

13. INSTRUMENTS FINANCIERS

JUSTE VALEUR

Au 30 septembre 1998, la juste valeur marchande des débiteurs, des travaux en cours, de la dette bancaire et des cré-
diteurs et charges à payer est égale à leur valeur comptable 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 comptable.

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 l'étendue de la clientèle de la Société.

14. RAPPROCHEMENT DES RÉSULTATS SELON LES PCGR CANADIENS ET AMÉRICAINS

Les conventions comptables adoptées par la Société sont conformes à tous égards importants avec les PCGR aux
États-Unis, à l'exception des éléments suivants :

RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE NET	1998	1997	1996
	\$	\$	\$
Bénéfice net – PCGR canadiens	34 828	7 765	2 718
Redressements			
Impôts sur le revenu (i)	(1 649)	(1 357)	–
Recherche et développement (ii)	264	196	(915)
Avantages rattachés aux frais de R-D en cours (iii)	1 220	(479)	–
Conversion des devises (iv)	(1 869)	–	–
Bénéfice net – PCGR américains	32 794	6 125	1 803
Variation du redressement au titre de change	2 908	–	–
Résultat global – PCGR américains	35 702	6 125	1 803
Bénéfice par action non dilué – PCGR américains (v)	0,28	0,08	0,03
Bénéfice par action dilué – PCGR américains (v)	0,28	0,08	0,03

14. RAPPROCHEMENT DES RÉSULTATS SELON LES PCGR CANADIENS ET AMÉRICAINS – (SUITE)

RAPPROCHEMENT DES CAPITAUX PROPRES	1998	1997	1996
	\$	\$	\$
Capitaux propres – PCGR canadiens	474 247	72 271	40 789
Redressements			
Impôts sur le revenu (I)	(3 006)	(1 357)	—
Recherche et développement (II)	(2 178)	(2 442)	(2 638)
Avantages rattachés aux frais de R-D en cours (III)	741	(479)	—
Conversion des devises (IV)	1 039	—	—
Capitaux propres – PCGR américains	470 843	67 993	38 151

(I) IMPÔTS SUR LE REVENU

Aux fins de la présentation de l'information financière conformément aux PCGR américains, les sociétés doivent comptabiliser les impôts sur le revenu selon la méthode du passif fiscal. Cette méthode veut que l'on constate les impôts reportés en fonction des effets fiscaux futurs attribuables aux actifs et passifs d'impôts reportés, mesurés par application des taux d'imposition prévus par la loi que l'on s'attend à appliquer aux bénéfices imposables des exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés être résorbés. Selon cette méthode, l'incidence sur les actifs et passifs d'impôts reportés d'une variation des taux d'imposition est prise en compte dans le bénéfice de la période au cours de laquelle la variation a eu lieu.

Selon les PCGR américains, on constate un actif ou un passif d'impôts reportés sur l'écart, au moment d'un regroupement d'entreprises, entre la valeur attribuée aux éléments d'actif acquis et aux éléments de passif pris en charge et la valeur fiscale correspondante. Selon les PCGR canadiens, la valeur comptable des éléments d'actif et de passif visés est ajustée en fonction des effets fiscaux futurs.

Le redressement correspond à la différence entre la méthode du report d'impôts fixe et la méthode du passif fiscal.

(II) RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Aux fins de la présentation de l'information financière conformément aux PCGR américains, les sommes engagées à titre de logiciels et frais de développement par Softkit Technologies Inc. auraient été passées en charges. Le redressement correspond à la réduction de l'amortissement de l'exercice, déduction faite des impôts sur le revenu de 162 000 \$ (250 000 \$ en 1997).

(III) AVANTAGES RATTACHÉS AUX FRAIS DE R-D

Un montant a été imputé aux comptes de logiciels et frais de développement pour les frais ainsi engagés par Softkit Technologies Inc. avant qu'elle ne soit acquise. Aux fins de la présentation de l'information financière conformément aux PCGR américains, le montant ainsi imputé aurait été considéré comme un avantage rattaché aux frais de R-D. Les avantages rattachés aux frais de R-D relatifs à des produits qui sont au stade du développement et pour lesquels la faisabilité technologique n'a pas été établie au moment de leur acquisition doivent être passés en charges. Le redressement correspond à la réduction de l'amortissement de l'exercice, déduction faite d'un montant de 459 000 \$ au titre des impôts sur le revenu.

RAPPROCHEMENT DES RÉSULTATS SELON LES PCGR CANADIENS ET AMÉRICAINS – (SUITE)

(IV) CONVERSION DES DEVICES

Les états financiers des filiales étrangères, lesquelles sont toutes considérées comme des établissements intégrés, ont été convertis suivant la méthode temporelle. Selon cette méthode, tous les éléments d'actif et de passif monétaires sont convertis en dollars canadiens au cours du change à la date des bilans et les éléments non monétaires sont convertis au cours historique. Les produits et les charges sont convertis en utilisant la moyenne des cours du change de la période. Les gains et les pertes de change découlant de la conversion d'éléments d'actif monétaires sont imputés à l'exercice.

Aux fins de la présentation de l'information financière conformément aux PCGR américains, les recommandations contenues dans la norme n° 52 du FASB intitulée *Foreign Currency Translation*, stipulent que les sociétés doivent convertir en monnaie de présentation les états financiers libellés en monnaie de mesure selon la méthode du taux courant, ce qui consiste à convertir les éléments d'actif et de passif au cours du change à la date des bilans et les éléments de l'état des résultats en utilisant une moyenne pondérée des cours du change de la période. Les gains ou les pertes de change, le cas échéant, découlant de la conversion en dollars canadiens des états financiers de filiales étrangères ne sont pas pris en compte dans le calcul du bénéfice et sont présentés sous une rubrique distincte des capitaux propres.

(V) BÉNÉFICE PAR ACTION

Aux fins de la présentation de l'information financière conformément aux PCGR américains, les recommandations contenues dans la norme n° 128 du FASB intitulée *Earnings Per Share*, stipulent que les sociétés doivent remplacer, dans l'information présentée, le bénéfice premier par action par le bénéfice par action. Ces recommandations sont conformes aux PCGR canadiens relativement au calcul du bénéfice par action en circulation. Cette norme exige également que toutes les entités dont la structure financière est complexe présentent à la fois leur bénéfice par action et leur bénéfice par action dilué (qui tient compte de l'incidence des options d'achat d'actions ayant pour effet de réduire le bénéfice par action). Pour les exercices 1998, 1997 et 1996, le nombre d'actions utilisé pour calculer le bénéfice par action selon les PCGR américains n'était pas très différent du nombre d'actions utilisé pour calculer le bénéfice par action en vertu des PCGR canadiens.

15. INCERTITUDE DÉCOULANT DU PROBLÈME DU PASSAGE À L'AN 2000

Le passage à l'an 2000 pose un problème parce que de nombreux systèmes informatiques utilisent deux chiffres plutôt que quatre pour identifier l'année. Les systèmes sensibles aux dates peuvent confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou une autre date, ce qui entraîne des erreurs lorsque des informations faisant intervenir des dates de l'an 2000 sont traitées. En outre, des problèmes semblables peuvent se manifester dans des systèmes qui utilisent certaines dates de l'année 1999 pour représenter autre chose qu'une date. Les répercussions du problème du passage à l'an 2000 pourront se faire sentir le 1^{er} janvier de l'an 2000, ou encore avant ou après cette date, et, si l'on n'y remédie pas, les conséquences sur l'exploitation et l'information financière peuvent aller d'erreurs mineures à une défaillance importante des systèmes qui pourrait nuire à la capacité de l'entité d'exercer normalement ses activités. Il n'est pas possible d'être certain que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 qui ont une incidence sur l'entité, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs ou d'autres tiers, seront entièrement résolus.

SERGE GODIN ²

Président du conseil
et chef de la direction
CGI

CLAUDE BOIVIN ¹

Administrateur de sociétés

JEAN BRASSARD

Vice-président du conseil
Président et
chef de l'exploitation
CGI

CLAUDE CHAMBERLAND ²

Vice-président directeur
Électrolyse et énergie
Alcan Aluminium Ltée

PAULE DORÉ

Secrétaire
Vice-présidente exécutive
Affaires corporatives
CGI

W. KEITH GRAY ¹

Conseiller en investissement et
président du conseil
Wyoming Associates Ltd.

ANDRÉ IMBEAU

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

DAVID L. JOHNSTON, O.C. ²

Professeur, Faculté de droit
Université McGill

GUY LABERGE ^{*}

Vice-président exécutif
et directeur général
Québec
CGI

JOHN A. MACDONALD

Président et
chef de l'exploitation
Bell Canada

EILEEN A. MERCIER ¹

Présidente
Finvoy Management Inc.

JEAN C. MONTY ²

Président et
chef de la direction
BCE inc.

CHARLES SIROIS [†]

Président du conseil et
chef de la direction
Télé globe inc.

LOUIS A. TANGUAY

Président et chef de l'exploitation
Bell Canada International

¹ Membre du comité de vérification

² Membre du comité des ressources humaines

^{*} A quitté le conseil le 1^{er} décembre 1998

[†] S'est joint au conseil le 1^{er} décembre 1998

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

ANDRÉ NADEAU
Vice-président exécutif
Développement corporatif
et international

UNITÉS D'AFFAIRES
STRATÉGIQUES

JEAN BRASSARD
Président et
chef de l'exploitation

FONCTIONS GLOBALES

LUC PINARD
Vice-président principal
Développement de solutions
et pratiques professionnelles

WILLIAM D. PITKIN
Vice-président principal
Marchés et technologies

DANIEL ROCHELEAU
Vice-président principal
Impartition et
ingénierie d'affaires

QUÉBEC

GUY LABERGE
Vice-président exécutif et
directeur général

DANIEL CRÉPEAU
Vice-président principal
Montréal/Saguenay/Lac-St-Jean

Jimmy Foley
Vice-président
Saguenay/Lac-St-Jean

CLAUDE MARCOUX
Vice-président principal
Région de Québec

LUC VILANDRÉ
Vice-président principal
Gestion des technologies

PIERRE VINET
Vice-président principal
Services d'impartition globale

ONTARIO, ATLANTIQUE
ET OUEST CANADIEN

FRANÇOIS CHASSÉ
Vice-président exécutif et
directeur général

HICHAM ADRA
Vice-président principal
Ottawa et provinces de l'Atlantique

Paul Raymond
Vice-président
Provinces de l'Atlantique

TERRY JOHNSON
Vice-président principal
Ouest canadien

Bill Clark
Vice-président
Edmonton

Jim Dundas
Vice-président
Saskatchewan et Manitoba

Terry Nette
Vice-président
Calgary

Michel Proulx
Vice-président
Colombie-Britannique

DAVID PATRICK
Vice-président principal
Solutions et services d'assurance

LÉON SHAPIRO
Vice-président principal
Solutions et services bancaires

MARK STUART
Vice-président principal
Services-conseils et
intégration de systèmes
Toronto

OLIVA TANGUAY
Vice-président principal
Gestion des technologies

SERVICES ET SYSTÈMES
D'INFORMATION EN
TÉLÉCOMMUNICATION

MICHAEL ROACH
Vice-président exécutif
et directeur général

Joe Csafordi
Vice-président
Services en télécommunications

ANDRÉ CHATELAIN
Vice-président principal

Robert Benoit
Vice-président
Bureau de gestion de projets

Claude Blais
Vice-président
Systèmes, relations clients

Robert Dufresne
Vice-président
*Entrepôt de données et
gestion de la qualité*

Ron Hartnoll
Vice-président
Gestion An 2000

Clive Howard
Vice-président
Architecture et technologie

Roman Klein
Vice-président
*Systèmes et
services bureautiques*

Craig Leech
Vice-président
Systèmes d'entreprises

Mike Maggs
Vice-président
Service à la clientèle

Eva Maglis
Vice-présidente
Développement des systèmes

Diane Weber
Vice-président
Gestion des comptes

ÉTATS-UNIS

ROBERT STEEL
Vice-président principal et
directeur général

Bob Casagrande
Vice-président
Services à la clientèle

Paul Guyette
Vice-président
Région du Nord-Est

Robert McBay
Vice-président
Région du Sud-Est

PIERRE TURCOTTE
Vice-président principal

SCÈNE EUROPÉENNE
ET INTERNATIONALE

PETER LANGENBERG
Vice-président principal et
directeur général
Télécommunications

GILLES LAPIERRE
Vice-président principal et
directeur général
Europe

DAVID THOMAS
Vice-président principal
Développement des affaires
(assurances)
Royaume-Uni

CANADA

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

Halifax

The Brewery Market
1489, rue Hollis
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3M5
Tél. : (902) 423-2862
Téléc. : (902) 423-2899

Fredericton

10 Knowledge Park Drive
3^e étage
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)
E3C 2M7
Tél. : (506) 458-5020
Téléc. : (506) 458-5059

Québec

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

Technologie du document

140, Grande-Allée Est
Bureau 120
Québec (Québec)
G1R 5M8
Tél. : (418) 649-9999
Téléc. : (418) 522-8048

Saguenay/Lac-St-Jean

2028, boul. Mellon
Jonquière (Québec)
G7S 4S8
Tél. : (418) 548-4634
Téléc. : (418) 548-6466

Montréal

Services-conseils
et intégration de systèmes
1130, rue Sherbrooke Ouest
7^e étage
Montréal (Québec)
H3A 2M8
Tél. : (514) 841-3210
Téléc. : (514) 841-3299

Télécommunications

1800, av. McGill Collège
15^e étage
Montréal (Québec)
H3A 3J6
Tél. : (514) 281-6885
Téléc. : (514) 281-9305

Gestion des technologies

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

Technologie du document

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

Services de gestion

2001, av. McGill Collège
12^e étage
Montréal (Québec)
H3A 3C7
Tél. : (514) 847-2600

Centre de services de paie

Place Le Carillon
7151, rue Jean-Talon Est
10^e étage

Anjou (Québec)
H1M 3N8
Tél. : (514) 356-5000
Téléc. : (514) 356-5001

Ottawa

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

Télécommunications

160, rue Elgin
Ottawa (Ontario)
K2P 2C4
Tél. : (613) 781-0629

Toronto

Services-conseils
et intégration de systèmes
4, rue King Ouest
Bureau 1900
Toronto (Ontario)
M5H 1B6
Tél. : (416) 862-0430
Téléc. : (416) 862-2321

Télécommunications

20, rue Queen Ouest
4^e étage
Toronto (Ontario)
M5H 3R3
Tél. : (416) 215-2194
Téléc. : (416) 979-0569

Mississauga

Gestion des technologies
6820, av. Century
Mississauga (Ontario)
L5N 2V8
Tél. : (905) 821-2252
Téléc. : (905) 858-7171

Richmond Hill

Systèmes et services
d'assurance
95, rue Mural
Bureau 600
Richmond Hill (Ontario)
L4B 3G2
Tél. : (905) 882-6300
Téléc. : (905) 771-5311

Regina

1900, rue Albert
Regina (Saskatchewan)
S4P 4K8
Tél. : (306) 761-4000
Téléc. : (306) 761-4329

Edmonton

10180-101 Street
Bureau 1720
Edmonton (Alberta)
T5J 3S4
Tél. : (403) 425-1494
Téléc. : (403) 425-1498

Calgary

6715 – 8th Street N.E.
Bureau 350
Calgary (Alberta)
T2E 7H7
Tél. : (403) 295-5900
Téléc. : (403) 295-5999

Vancouver

3398 Lake City Way
Burnaby
(Colombie-Britannique)
V5A 3A6
Tél. : (604) 420-0108
Téléc. : (604) 444-7611

ÉTATS-UNIS

Boston, MA

Two Tech Drive
Andover, MA 01810
Tél. : (978) 682-5500
1-800-637-3799
Téléc. : (978) 686-0130

103 Stiles Road
Salem, NH 03079
Tél. : (603) 893-7446
Téléc. : (603) 893-5793

Anaheim, CA

741 E. Ball Road
Suite 205
Anaheim, CA 92805
Tél. : (714) 491-0992
Téléc. : (714) 491-1994

Melville, NY

1 Huntington Quadrangle
Suite 1N12
Melville, NY 11747
Tél. : (516) 756-2520
Téléc. : (516) 756-2531

Atlanta, GA

3080 Northwoods Circle
Suite 200
Norcross, GA 30071
Tél. : (770) 246-3000
Téléc. : (770) 246-3107

Minneapolis, MN

600 South Highway 169
Suite 1700
St. Louis Park, MN 55426
Tél. : (612) 542-8601
1-800-642-8228
Téléc. : (612) 542-9657

Chicago, IL

2443 Warrenville Road
Suite 600
Lisle, IL 60532
Tél. : (630) 955-3767
Téléc. : (630) 955-3789

Canton, MA

275 Turnpike Street
Suite 305
Canton, MA 02021
Tél. : (617) 828-8835
Téléc. : (617) 828-6587

SCÈNE INTERNATIONALE

London

CERTIS
One Warwick Row
4th Floor
Victoria, London, England
SW1E 5ER
Tél. : 44 171 630 0271
Téléc. : 44 171 630 7521

Bristol

CERTIS
730 Waterside Drive
Aztec West, Almondsbury
Bristol, England
BS32 4UE
Tél. : 44 145 445 4454
Téléc. : 44 145 445 4400

Singapour

CERTIS
7 Temasek Blvd.
The Penthouse
44-01 Suntec Tower One
Singapour 038 987
Tél. : 65-430-6646
Téléc. : 65-430-6697

Kuala Lumpur

CERTIS
Level 18, CP Tower
Jalan Damansara
463950 Petaling Jaya
Kuala Lumpur, Malaysia
Tél. : 02-03-716 7971
Téléc. : 02-03-716 7975

Montevideo

Edificio Torre Libertad
Plaza de Cagancha 1335
Officina 1003, C.P. 11100
Montevideo, Uruguay
Tél. : 5982-903-0950
Téléc. : 5982-902-2608

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX
VÉRIFICATEURS

Samson Bélaïr/Deloitte & Touche

AGENT DE TRANSFERT
ET REGISTRAIRE

Montréal Trust

COMMUNICATIONS FINANCIÈRES

The Barnes Organization Inc., Toronto

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE
ET SPÉCIALE DES ACTIONNAIRES

Le mercredi 27 janvier 1999
à 11 heures

Hôtel Westin Mont-Royal
Salon A
1050, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)

Ce rapport annuel est accessible
sur le site Internet à l'adresse :
www.cgi.ca.

*CGI's 1998 annual report is
available in English.*

INSCRIPTION BOURSIÈRE

Bourse de Montréal, décembre 1986	GIB.A
Bourse de Toronto, avril 1992	GIB.A
Bourse de New York, octobre 1998	GIB
Nombre d'actions en circulation au 30 novembre 1998	116 048 848 actions subalternes classe A 17 386 826 actions classe B
Haut/bas du cours de l'action du 1 ^{er} octobre 1997 au 30 novembre 1998	
Bourses de Montréal et Toronto du 7 octobre au 30 novembre 1998	34,25 / 8,50
Bourse de New York (en \$ US)	10 ¹³ / ₁₆ / 17 ¹³ / ₁₆

CONCEPTION GRAPHIQUE :
NOLIN LAROSÉE DESIGN COMMUNICATIONS



PAPIER INTÉRIEUR RECYCLÉ



PRIÈRE DE RECYCLER
IMPRIMÉ AU CANADA

CGI et vous | en croissance

