

GRANDIR ENSEMBLE

GROUPE CGI INC. — RAPPORT ANNUEL 1999

> FAITS SAILLANTS

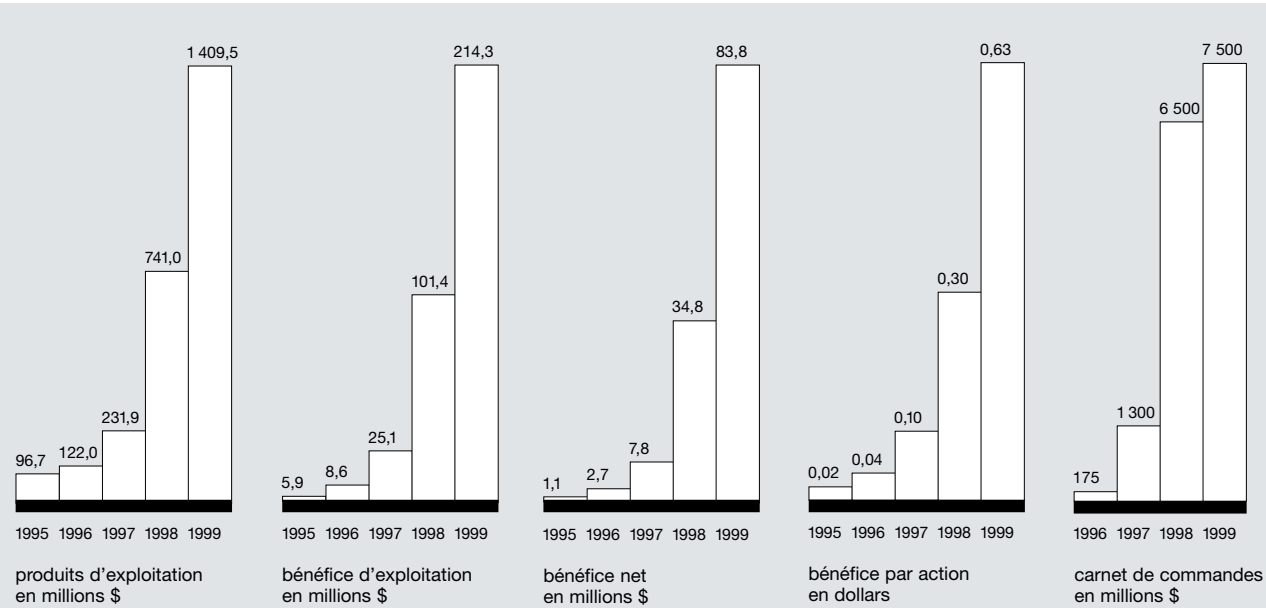
exercices terminés les 30 septembre
en milliers de dollars sauf pour les montants par action

	1999	1999	1998	1997	Variation 1998-99	Croissance moyenne composée 1997-99
	\$US ⁽¹⁾	\$CAN	\$CAN	\$CAN	%	%
Performance financière						
Produits d'exploitation	958 815	1 409 458	740 963	231 916	90,2	146,5
Bénéfice d'exploitation (BAIIA)	145 767	214 277	101 367	25 124	111,4	192,0
Marge d'exploitation	15,2 %	15,2 %	13,7 %	10,8 %	10,9	
Amortissement						
de l'écart d'acquisition	11 282	16 584	8 434	1 517	96,6	230,6
Bénéfice net	57 018	83 816	34 828	7 765	140,7	
Par action ⁽²⁾						
Non dilué	0,43	0,63	0,30	0,10	110,0	151,0
Dilué	0,43	0,63	0,30	0,10	110,0	151,0
Marge bénéficiaire nette	5,9 %	5,9 %	4,7 %	3,3 %	25,5	
Flux de trésorerie liés						
à l'exploitation	110 229	162 036	74 006	21 771	118,9	172,8
Par action ⁽²⁾	0,82	1,21	0,63	0,28	92,1	107,9
Situation financière						
Actif total	589 448	866 489	744 930	154 143	16,3	137,1
Capitaux propres	383 031	563 055	474 247	72 271	18,7	179,1
Par action ⁽²⁾	2,85	4,19	3,55	0,86	18,0	120,7
Fonds de roulement	66 365	97 556	63 956	16 935	52,5	140,0
Ratio de fonds de roulement	1,40:1	1,40:1	1,24:1	1,30:1		
Dette bancaire totale	31 429	46 200	1 073	34 822	4 205,7	15,2
Ratio de la dette bancaire						
totale sur les capitaux propres	0,08:1	0,08:1	0,00:1	0,48:1		

1 Les montants en dollars canadiens pour la période se terminant le 30 septembre 1999 ont été convertis en dollars américains uniquement à des fins pratiques. Le taux utilisé est celui au 30 septembre 1999 à 1,47 \$CAN = 1,00 \$US.

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.





PRÉSENCE EN AMÉRIQUE DU NORD	
CANADA	ÉTATS-UNIS
1 Montréal	13 Andover
2 Halifax	14 Canton
3 Saint John	15 Albany
4 Fredericton	16 New York
5 Saguenay/ Lac St-Jean	17 Melville N.Y.
6 Québec	18 Washington D.C.
7 Ottawa	19 Cleveland
8 Toronto	20 Cincinnati
9 Regina	21 Atlanta
10 Calgary	22 Nashville
11 Edmonton	23 Chicago
12 Vancouver	24 Minneapolis
	25 Kansas City
	26 Dallas
	27 Houston
	28 Los Angeles

notre 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.

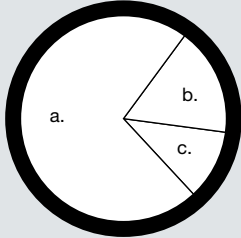
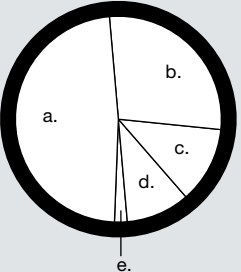
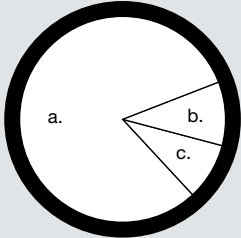
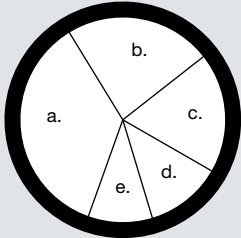
notre profil

Sur la base de ses revenus annualisés à la fin de l’exercice 1999, CGI est la cinquième entreprise indépendante de services en technologies de l’information (TI) en Amérique du Nord. Elle fait en outre partie des entreprises de services en TI nord-américaines qui connaissent la croissance la plus rapide. Son siège social se situe à Montréal et sa filiale Certis, établie à Londres au Royaume-Uni, sert les marchés extérieurs aux Amériques. CGI gère ses opérations par l’entremise de six unités d’affaires stratégiques (UAS) structurées sur une base géographique ou de secteur. Ces unités sont les suivantes : Ontario et provinces de l’Atlantique, Québec, Ouest canadien, États-Unis, International et Télécommunications. CGI reproduit présentement aux États-Unis et dans les autres régions du monde la stratégie qui lui a permis de devenir la plus importante société indépendante offrant des services complets en TI au Canada. Environ 72 % de ses produits d’exploitation annuels proviennent des mandats d’impartition, tandis que 17 % résultent des mandats d’intégration de systèmes et que 11 % émanent des services-conseils. CGI est indépendante de tout fabricant de matériel informatique ou de logiciels.

nos forces

- CGI est une société axée sur la croissance à long terme. Son carnet de commandes substantiel s’accroît rapidement, surtout en ce qui a trait aux contrats d’impartition de longue durée. Ce carnet de commandes soutient la croissance supérieure de son bénéfice et la stabilité de son rendement.
- Environ 85 % des revenus d’impartition de CGI proviennent de contrats de services en TI de niveaux 2 et 3 (voir glossaire à la page suivante). Ces services à forte valeur ajoutée procurent des marges bénéficiaires importantes tout en liant étroitement CGI aux stratégies d’affaires de ses clients. Ils favorisent l’établissement de partenariats solides et alimentent la croissance de CGI en fonction de l’évolution des besoins de ses clients.
- Les technologies de l’espace électronique et autres applications Web représentent aujourd’hui 20 % des revenus de CGI et figurent parmi les déterminants importants de sa croissance.
- L’expertise spécialisée de CGI dans cinq secteurs cibles de l’économie lui permet de proposer des solutions stratégiques en TI qui sont vraiment adaptées aux enjeux auxquels ses clients font face.
- Les activités de CGI à l’échelle mondiale sont en croissance. L’entreprise vise principalement à acquérir une position dominante sur le marché américain.
- CGI a été la première entreprise de services en TI en Amérique du Nord à obtenir la certification ISO 9001, en 1994. CGI se distingue par ses valeurs solides, ses cadres de gestion et son engagement envers la qualité.
- L’intégration des sociétés acquises et des équipes de professionnels des clients qui lui confient leurs services en impartition fait maintenant partie des compétences de base de CGI.

RÉPARTITION DES PRODUITS D'EXPLOITATION

SERVICES (%)	MARCHÉS CIBLES (%)	PRÉSENCE GÉOGRAPHIQUE (%)	UNITÉS D'AFFAIRES STRATÉGIQUES (%)
			
a. Impartition 72 % b. Intégration de systèmes 17 % c. Services-conseils 11 %	a. Télécommunications 48 % b. Services financiers 28 % c. Gouvernements 12 % d. Chaîne de valeur de la fabrication au détail 10 % e. Services publics 2 %	a. Canada 81 % b. États-Unis 10 % c. International 9 %	a. Télécommunications 36 % b. Ontario et provinces de l'Atlantique 23 % c. Québec 19 % d. Ouest canadien et International 12 % e. États-Unis 10 %

glossaire

services-conseils

Services de consultation en TI et en gestion, y compris la planification stratégique des TI, l'ingénierie des processus d'affaires et l'architecture de systèmes.

intégration de systèmes

L'intégration de diverses technologies ayant pour résultat des systèmes en TI qui répondent aux besoins stratégiques des clients. Les solutions intégrées complètes regroupent un ensemble complexe de matériels, de logiciels, de systèmes d'information et de composantes de télécommunication. Les contrats d'intégration de systèmes durent généralement de six mois à trois ans.

impartition

Par l'impartition, les clients délèguent à CGI la responsabilité totale ou partielle de leur fonction informatique afin de réaliser des économies substantielles, tout en ayant accès aux meilleures technologies de l'information et en conservant la maîtrise de leur fonction stratégique en TI. Les contrats d'impartition, qui durent généralement trois à dix ans et sont habituellement renouvelables, comprennent une vaste gamme de services, par exemple le développement et la maintenance des systèmes ainsi que la gestion des solutions d'affaires et des technologies. Environ 85 % des revenus d'impartition de CGI proviennent des services de niveaux 2 et 3, à forte valeur ajoutée.

niveaux 1, 2, 3

Les trois niveaux de contrats d'impartition, segmentés en fonction des compétences fonctionnelles qu'ils exigent.

niveau 1_ Services de gestion d'installations, par exemple les centres de traitement des données, les centres d'appels et les services de bureautique.

niveau 2_ Fonctions associées à la maintenance des applications et au soutien, y compris les applications de systèmes de gestion intégrés (ERP) et les services d'assistance.

niveau 3_ Développement et intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications destinés à répondre aux objectifs stratégiques des clients, comprenant l'architecture de systèmes, la gestion de la chaîne logistique, l'entreposage de données et l'ingénierie des processus.

espace électronique

Terme choisi pour englober toutes les technologies liées au Web – y compris les applications Internet, intranet et extranet – que CGI optimise dans toutes ses sphères d'activité (impartition, intégration de systèmes et services-conseils). L'espace électronique comprend six fonctions principales : le commerce électronique, la gestion de la chaîne logistique, la gestion des relations avec la clientèle, la gestion des connaissances, la veille informationnelle et les technologies coopératives.

table des matières

espace électronique p 8 gestion de la qualité p 10 message aux actionnaires p 13 faits marquants p 18 faits saillants (6 ans) p 20 analyse par la direction p 21 états financiers consolidés p 30 conseil d'administration p 46 équipe de direction p 47 le réseau p 48

POUR RÉUSSIR EN AFFAIRES



IL NE SUFFIT PLUS DE SAVOIR, NI DE VOULOIR.

IL FAUT ÊTRE LÀ, À LA DISPOSITION DES CLIENTS. RÉPONDRE À LEURS ATTENTES, 24 HEURES SUR 24.



POUR SAUVER DES VIES



6:48:32

MONTREAL QUÉBEC
CANADA

CLIENT URGENCES-SANTÉ

« LES SECONDES QUI ONT ÉTÉ GAGNÉES NOUS ONT PERMIS DE SAUVER LA VIE DE CET ENFANT. »
— UN MÉDECIN D'UNE SALLE D'URGENCE MONTRÉLAISE.

Grâce à un système sophistiqué de repérage par satellite, le système de répartition assisté par ordinateur de la Corporation d'Urgences-santé, au Québec, atteint une souplesse sans précédent dans le monde. Activé dès l'instant où Urgences-santé reçoit une demande d'aide médicale, ce système mis en place et soutenu par CGI permet de repérer la position exacte de tous les véhicules et de l'appel, et de relayer les renseignements critiques aux intervenants de terrain d'Urgences-santé. Mais ce n'est pas tout ! « Le système s'intègre parfaitement à nos besoins administratifs tels la facturation, les horaires, et autres », explique le directeur des Technologies de l'information d'Urgences-santé, Louis Trahan. Le résultat ? Plus de vies sauvées, et des économies par surcroît !



POUR FACILITER LES ÉCHANGES



9:25:14

VANCOUVER COLOMBIE-
BRITANNIQUE CANADA

CLIENT

**GOUVERNEMENT
DU CANADA**

« GRÂCE À CE SYSTÈME, J'AURAI UN ACCÈS PLUS FACILE AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS. » — UNE DESIGNER DE VANCOUVER.

En 1999, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada a confié à CGI le mandat de remodeler le système des contrôles à l'exportation et à l'importation. « Quand on pense que le système doit gérer des transactions d'une valeur de plus de 20 milliards \$ provenant de plus de 40 000 sociétés, il devient impossible d'envisager la moindre défaillance », observe Wallace Dowswell, directeur général de la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation. Lorsque le système sera en place en 2002, les courtiers en douane pourront demander des permis à l'aide d'une interface Web/EDI soutenue par une infrastructure à clés publiques. Ce projet met en valeur les capacités de CGI en matière de transmission électronique, de systèmes de gestion documentaire, de sécurité, d'ingénierie des processus d'affaires, de gestion de projets et de développement stratégique d'applications Web.



POUR DEVANCER LA CONCURRENCE



10:38:12

SHERBROOKE QUÉBEC
CANADA

CLIENT

GROUPE
DESJARDINS

« J'AI OBTENU MA POLICE SUR-LE-CHAMP ET À UN PRIX TRÈS CONCURRENTIEL. » — UN ASSURÉ DE DESJARDINS, SHERBROOKE, QUÉBEC.

Lorsque les consommateurs appellent les filiales de la Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales – l'un des principaux assureurs de dommages au Québec – pour assurer leur automobile ou leur résidence, ils s'attendent à ce qu'on leur offre un service de qualité et la prime la plus concurrentielle le plus rapidement possible. En effet, en assurance, on joue constamment contre la montre afin de devancer la concurrence. CGI héberge et gère les ordinateurs centraux qui soutiennent les activités de vente de cette société. « Il est primordial que nos applications névralgiques soient constamment disponibles, explique Michèle Gagné, première vice-présidente aux technologies de l'information. CGI est bien conscient de nos besoins et c'est pourquoi nous avons confiance en CGI comme partenaire. »



POUR RÉPONDRE RAPIDEMENT



12:18:44

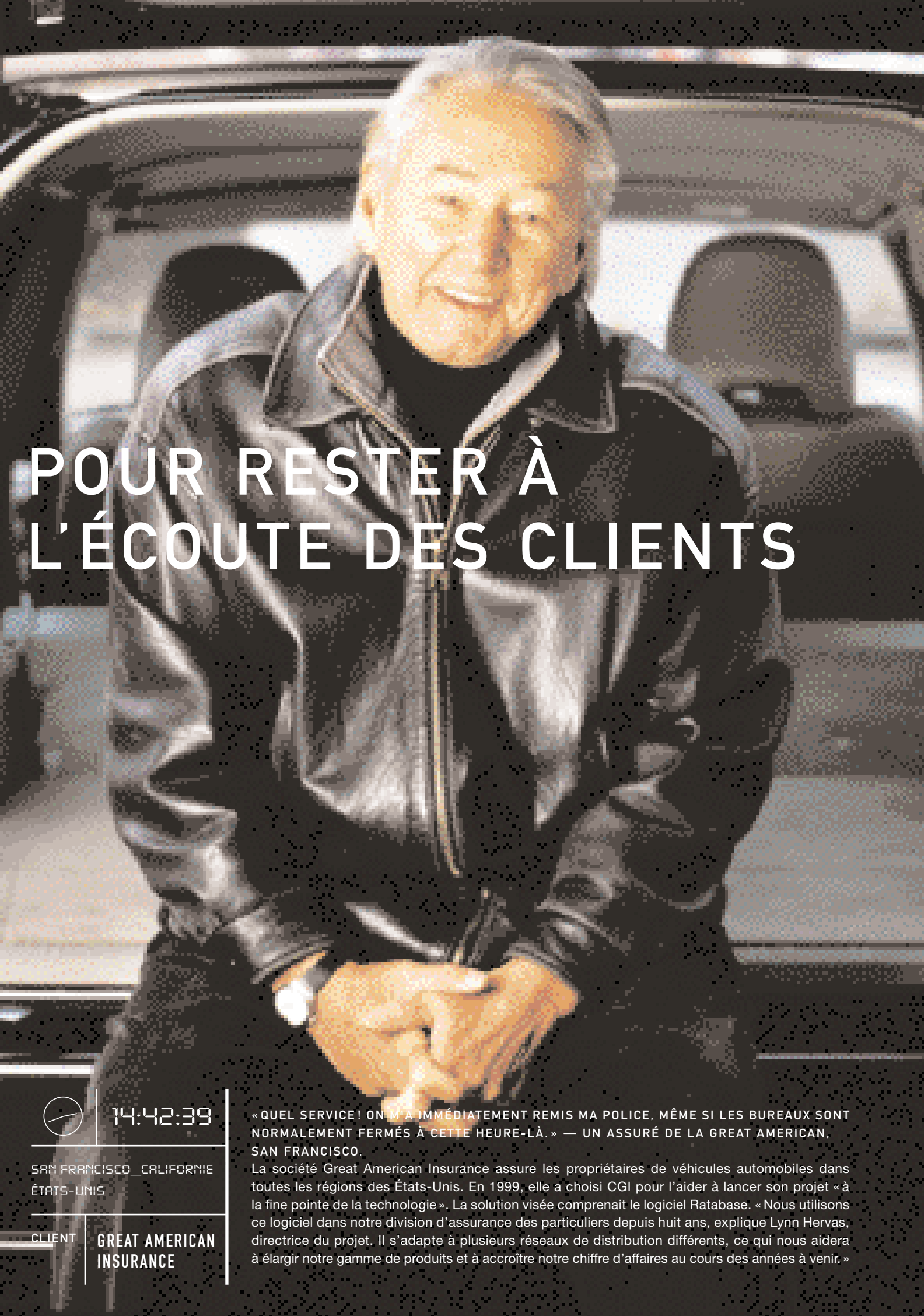
MONTEVIDEO URUGUAY
AMÉRIQUE DU SUD

CLIENT

ANTEL

« L'ÉQUIPE D'ANTEL S'EST PRÉSENTÉE PEU DE TEMPS APRÈS MON APPEL ET A RÉGLÉ MON PROBLÈME EN QUELQUES MINUTES. » — UN PROPRIÉTAIRE D'ENTREPRISE ET CLIENT D'ANTEL À MONTEVIDEO.

Lorsque la société Antel a décidé d'améliorer son service à la clientèle et son système de facturation en Uruguay, elle a choisi le Système de soutien à l'exploitation Telelink de CGI. Cette application est la seule qui intègre entièrement tous les éléments des télécommunications et de la facturation – de l'achat d'équipement à la gestion de l'inventaire en passant par les réparations et les nouveaux services. Selon Carlos Garcia Montaner, coordonnateur de projet chez Antel, « Telelink est l'un des premiers systèmes en son genre dans la région du MERCOSUR. Il procure à Antel tous les atouts nécessaires pour améliorer la qualité de son service et de sa facturation, et affronter n'importe quel concurrent ». De fait, grâce à CGI et à Telelink, le nouveau système d'Antel figure parmi les plus avancés au monde.



POUR RESTER À L'ÉCOUTE DES CLIENTS



14:42:39

SAN FRANCISCO CALIFORNIE
ÉTATS-UNIS

CLIENT

**GREAT AMERICAN
INSURANCE**

« QUEL SERVICE! ON M'A IMMÉDIATEMENT REMIS MA POLICE. MÊME SI LES BUREAUX SONT NORMALEMENT FERMÉS À CETTE HEURE-LÀ. » — UN ASSURÉ DE LA GREAT AMERICAN. SAN FRANCISCO.

La société Great American Insurance assure les propriétaires de véhicules automobiles dans toutes les régions des États-Unis. En 1999, elle a choisi CGI pour l'aider à lancer son projet « à la fine pointe de la technologie ». La solution visée comprenait le logiciel Ratabase. « Nous utilisons ce logiciel dans notre division d'assurance des particuliers depuis huit ans, explique Lynn Hervas, directrice du projet. Il s'adapte à plusieurs réseaux de distribution différents, ce qui nous aidera à élargir notre gamme de produits et à accroître notre chiffre d'affaires au cours des années à venir. »



POUR MISER SUR LE CYBERESPACE



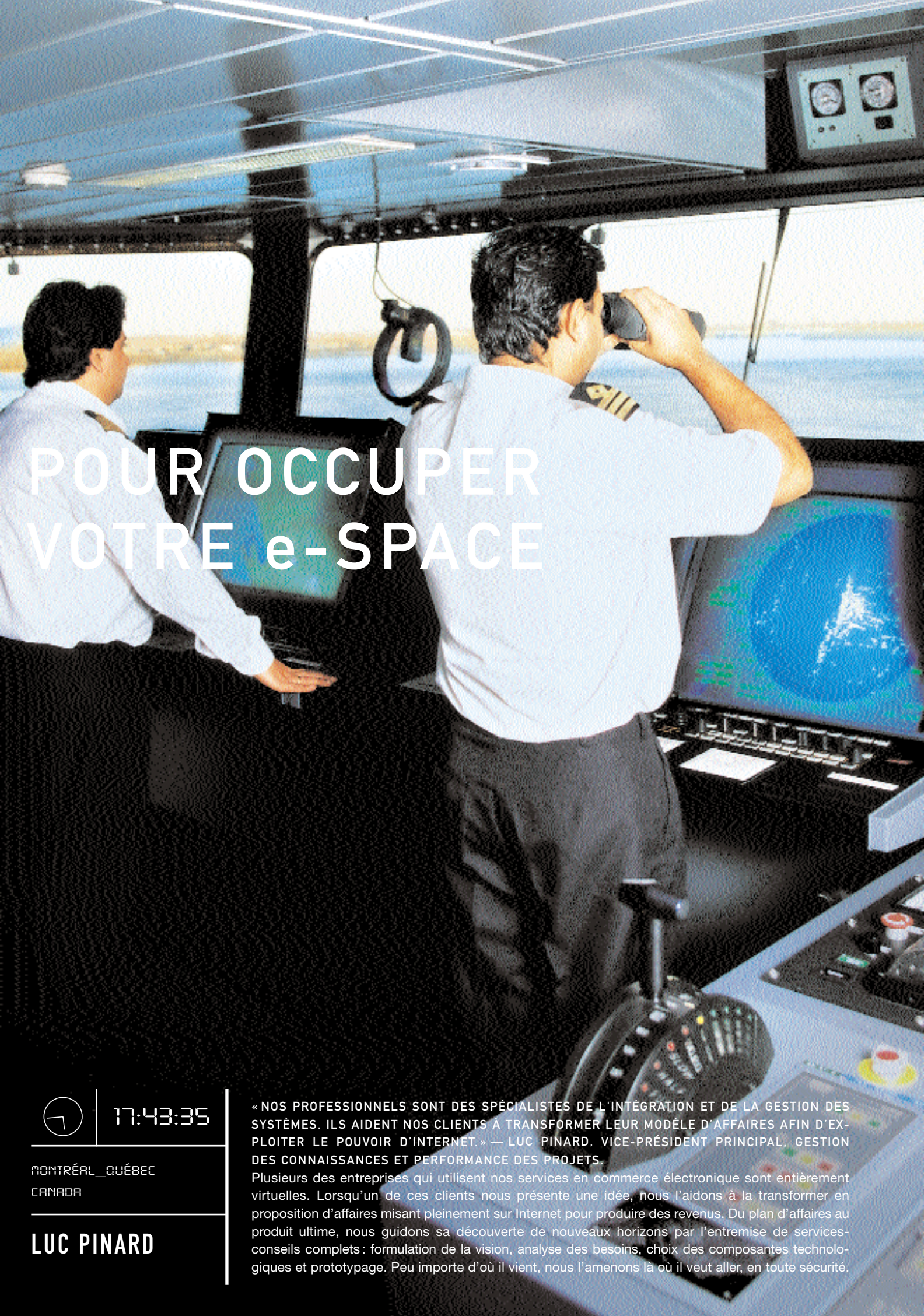
15:22:35

NASHVILLE_TENNESSEE
ÉTATS-UNIS

CLIENT

COKESBURY

« GRÂCE AU MAGASIN EN DIRECT DE COKESBURY, NOUS POUVONS OBTENIR LES PUBLICATIONS DONT NOUS AVONS BESOIN EN TOUT TEMPS. » — UNE FAMILLE DE NASHVILLE AU TENNESSEE. Les 75 librairies de la United Methodist Publishing House jouissent d'une renommée qui déborde les 8 millions de membres de l'Église méthodiste. Plus de 150 000 groupes appartenant à 12 autres confessions utilisent la vaste gamme de produits de Cokesbury dans les domaines de l'édition, de la musique, de l'art et de la liturgie. CGI aide Cokesbury à réaliser son potentiel d'expansion mondiale à l'aide d'un site Web entièrement automatisé où on trouvera bientôt 100 000 articles différents. CGI a aussi élaboré un site intranet coopératif où les méta-données sont assemblées et acheminées rapidement aux décideurs pour approbation, avant d'être affichées sur le site. « Le leadership de CGI a soulevé un enthousiasme contagieux pour le projet, raconte le directeur du commerce électronique, Paul Franklyn. Nous avons particulièrement apprécié l'ouverture avec laquelle les professionnels de CGI discutaient des processus et des défis. »



POUR OCCUPER VOTRE e-SPACE



17:43:35

MONTREAL_QUEBEC
CANADA

LUC PINARD

« NOS PROFESSIONNELS SONT DES SPÉCIALISTES DE L'INTÉGRATION ET DE LA GESTION DES SYSTÈMES. ILS AIDENT NOS CLIENTS À TRANSFORMER LEUR MODÈLE D'AFFAIRES AFIN D'EXPLOITER LE POUVOIR D'INTERNET. » — LUC PINARD, VICE-PRÉSIDENT PRINCIPAL, GESTION DES CONNAISSANCES ET PERFORMANCE DES PROJETS.

Plusieurs des entreprises qui utilisent nos services en commerce électronique sont entièrement virtuelles. Lorsqu'un de ces clients nous présente une idée, nous l'aidons à la transformer en proposition d'affaires misant pleinement sur Internet pour produire des revenus. Du plan d'affaires au produit ultime, nous guidons sa découverte de nouveaux horizons par l'entremise de services-conseils complets: formulation de la vision, analyse des besoins, choix des composantes technologiques et prototypage. Peu importe d'où il vient, nous l'amenons là où il veut aller, en toute sécurité.

Luc Pinard
Vice-président principal
Gestion des connaissances et performance des projets



CGI se situe au coeur de la nouvelle économie Internet, qui modifie radicalement les façons de faire des affaires. Figurant parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services en TI en Amérique du Nord, CGI est particulièrement bien placée pour aider ses clients à tirer profit des affaires électroniques, que nous désignons par le terme « espace électronique ».

L'économie Internet repose sur une nouvelle façon de penser et représente une rupture par rapport au passé. Néanmoins, chez CGI, elle se situe dans la continuité puisque notre raison d'être a toujours été d'aider nos clients à intégrer le changement. Nous sommes des spécialistes de la gestion du changement et continuons à appuyer nos clients en les aidant à utiliser les nouvelles technologies pour atteindre leurs objectifs d'entreprise. Les analystes de l'industrie ont identifié six domaines d'intervention principaux en matière d'espace électronique : le commerce électronique, la gestion de la chaîne logistique, la gestion des relations avec la clientèle, la gestion des connaissances, la veille informationnelle et les technologies coopératives. CGI a acquis une expérience pratique et un savoir-faire de pointe dans chacun de ces domaines.

Aujourd'hui, nous misons sur notre savoir-faire pour aider nos clients à transformer leur organisation de façon à exploiter le pouvoir d'Internet. Ils doivent planifier l'infrastructure de leur espace électronique de manière à permettre l'établissement de leur nouveau modèle d'affaires. Ils doivent aussi développer de nouvelles applications ou des interfaces Web et les intégrer aux applications et systèmes existants. CGI, à titre de spécialiste de la conception, du développement et de l'exploitation de systèmes en TI, est leur partenaire de choix dans toutes ces activités. Nous visons à soutenir tous nos clients, y compris les promoteurs de communautés virtuelles, en leur proposant les solutions qui répondent aux exigences de leurs relations avec d'autres entreprises ou avec les consommateurs.

De fait, nous avons élaboré un cadre de solutions reliées à l'espace électronique répondant aux besoins de tous les partenaires importants des entreprises (fournisseurs, clients et employés), ainsi que l'infrastructure requise pour soutenir la conception de l'architecture, la sécurité, l'intégration des systèmes existants, les réseaux, les technologies coopératives et les paiements électroniques, entre autres.

Le cadre de solutions électroniques de CGI identifie d'emblée la cible visée. Il aide ainsi le client à définir sa stratégie d'affaires et facilite le choix des logiciels d'application Web. Les trois composantes de ce cadre sont décrites ci-dessous.

- La composante liée aux clients soutient les fonctions de gestion des relations avec la clientèle et optimise les canaux de communication mis à leur disposition. Cette composante comprend des fonctions telles que le commerce électronique, le service électronique et l'assistance électronique, ainsi que des fonctions de veille informationnelle qui donnent une valeur stratégique aux données recueillies sur les clients.
- La composante liée aux fournisseurs répond à tous les besoins liés à la chaîne logistique et optimise cette fonction, tout en faisant aussi appel au commerce électronique.
- La composante liée aux employés répond à une foule de problématiques liées à la relation entre l'employeur et son personnel, par exemple l'accès et le partage de la base de connaissances, la gestion du temps ou les politiques et procédures.

Afin d'offrir à ses clients les meilleurs outils sur le marché, CGI a conclu des ententes non exclusives avec des partenaires reconnus pour leur leadership dans le domaine des logiciels liés aux affaires électroniques, notamment IBM, Microsoft, Oracle et Sun Microsystems. Nous établissons également des ententes de collaboration liées à des projets précis avec des créateurs de contenu Web, en fonction des attentes de nos clients.

Nous prévoyons établir d'autres ententes commerciales afin de répondre pleinement aux besoins de nos clients en matière d'espace électronique. Au moment où nos clients amorcent ce fascinant périple, ils savent qu'ils peuvent compter sur CGI.



POUR OFFRIR UNE QUALITÉ SUPÉRIEURE, À TOUT COUP



18:04:16

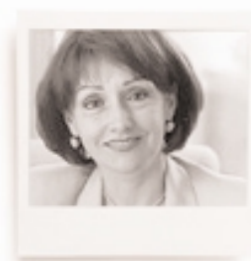
MONTREAL QUÉBEC
CANADA

PAULE DORÉ

« MALGRÉ NOTRE CROISSANCE SPECTACULAIRE, LA FORCE DE NOTRE ÉQUIPE DEMEURE. ET CE, GRÂCE À NOS PROCESSUS DE GESTION DE LA QUALITÉ CERTIFIÉS ISO 9001. » — PAULE DORÉ, VICE-PRÉSIDENTE EXÉCUTIVE, AFFAIRES CORPORATIVES.

Mary Szyszlo est entrée au service de CGI en 1994, à titre de conseillère, et occupe aujourd'hui le poste de directrice, Performance des projets, au siège social. Mary est une chaude partisane du Cadre de gestion des mandats certifié ISO 9001 de CGI. « Ce cadre cimenter les diverses unités de l'entreprise tout en laissant à chacune la marge de manœuvre dont elle a besoin pour progresser », dit-elle. Paul Raymond, qui s'est joint à CGI en 1993 en tant que chargé de projet, est maintenant vice-président, responsable du bureau de Boston. Il est convaincu que les clients apprécient le fait que CGI préconise la qualité. « Peu importe l'unité avec laquelle ils travaillent, nos clients savent qu'ils obtiendront la même qualité de services. » Mary Szyszlo et Paul Raymond font partie des 10 000 membres qui réalisent pleinement leur potentiel chez CGI.

Paule Doré
Vice-présidente exécutive
Affaires corporatives



Depuis sa fondation, CGI a sans cesse multiplié les efforts visant à ce que tous ses membres offrent invariablement un service de qualité supérieure à ses clients. La qualité fait partie intégrante de tout ce qui se fait chez CGI. Elle figure parmi nos valeurs de base et fonde notre façon de faire des affaires ce que nous appelons « l'approche CGI ».

Nous avons franchi une étape très importante en 1994 lorsque CGI est devenue la première entreprise nord-américaine de services en TI à obtenir la certification ISO 9001, reconnue mondialement, pour son cadre de gestion des mandats. Depuis ce temps, nous avons continué à définir nos processus de gestion de la qualité, perfectionné nos modes de gestion des mandats et étendu notre Système qualité à l'ensemble de notre réseau et de nos activités. Nous mettons actuellement notre Système qualité en œuvre au niveau de nos relations avec nos trois principaux partenaires : nos clients, nos membres (c'est-à-dire nos employés) et nos actionnaires.

Au cours des dernières années, CGI a connu une croissance rapide. Son personnel s'est multiplié par cinq depuis trois ans, passant de 2 200 membres à plus de 10 000. Cette croissance spectaculaire ne nous a pas empêchés de rester fidèles à nous-mêmes, ni de préserver la vigueur de notre culture. Notre Système qualité certifié ISO nous aide à intégrer harmonieusement nos nouveaux membres, à partager nos valeurs et à cimenter nos liens de manière à assurer la cohésion continue de l'entreprise. Il fait ainsi partie des facteurs déterminants qui nous ont aidés à répandre notre culture gagnante.

Au cours des 18 derniers mois, la portée des mandats de CGI a pris une envergure beaucoup plus considérable. Plusieurs des entreprises qui nous confient leurs services informatiques en impartition sont maintenant présentes à l'échelle mondiale et nous demandent d'appuyer leurs activités en Amérique du Nord et dans d'autres régions du monde. De fait, il n'est plus exceptionnel qu'un grand contrat d'impartition couvre simultanément plusieurs bureaux de nos clients et plusieurs de nos unités d'affaires, situés dans plusieurs villes différentes.

À mesure que nos clients grandissent et que les services en TI deviennent plus complexes, nous cherchons à perfectionner nos processus de gestion de la qualité tout en veillant à ce qu'ils se ramifient dans l'ensemble de nos activités. Notre Système qualité est aujourd'hui plus simple et plus souple, procurant à nos unités d'affaires une plus grande autonomie allant de pair avec une décentralisation accrue. Nous mettons toujours un accent particulier sur la gestion de nos relations avec notre clientèle, surtout dans le cas des relations à long terme.

Aux clients qui interagissent avec plusieurs de nos unités d'affaires, nous nous efforçons également d'offrir un service constant et d'une qualité uniformément supérieure. Peu importe l'unité avec laquelle ils travaillent, nos clients savent qu'ils obtiendront la même qualité de services et un respect des délais et des budgets largement supérieur aux normes de l'industrie. Depuis que la première unité d'affaires de CGI a obtenu sa certification ISO 9001, la société a constamment amélioré ses bénéfices; nous sommes persuadés que nos critères rigoureux de qualité ont joué un rôle clé dans cette évolution.

CGI possède une culture vivante et dynamique qui exerce une forte attraction sur les professionnels des TI. Nos nouveaux membres sont fiers d'appartenir à une société qui place la qualité au centre de ses priorités. Nos processus de gestion de la qualité nous permettent d'agir constamment de façon uniforme, dans l'intérêt de nos clients. C'est là « l'approche CGI » et la clé de notre succès.

POUR VIRER 100 MILLIARDS \$, CHAQUE JOUR



19:09:32

TORONTO ONTARIO
CANADA

CLIENT
**ASSOCIATION
CANADIENNE
DES PAIEMENTS**

« LORSQUE NOUS VIRONS 864 MILLIONS \$ EN TEMPS RÉEL, NOUS DEVONS AVOIR L'ASSURANCE QUE LA TRANSACTION SE FERA INSTANTANÉMENT ET EN TOUTE SÉCURITÉ. » — UN DIRIGEANT D'UNE BANQUE DE TORONTO

En 1998, l'Association canadienne des paiements a signé avec CGI un contrat de 22 millions \$, d'une durée de six ans, visant la prestation de services d'exploitation des systèmes reliés au nouveau Système de transfert de paiements de grande valeur (STPGV). Utilisé principalement pour effectuer des paiements de grande valeur ou urgents, le STPGV se conforme aux normes les plus élevées de fiabilité, de sécurité et d'efficacité. Il représente le moyen le plus rapide et le plus sécuritaire pour effectuer des paiements interbancaires, et le seul qui permet de vraiment finaliser les paiements. « Ce système traite chaque jour des virements de plus de 100 milliards \$ et constitue donc une composante cruciale du système de l'Association, rappelle le directeur général, Robert Hammond. Il respecte les normes les plus rigoureuses applicables aux systèmes financiers complexes. »

UNE CROISSANCE SOUTENUE

Le thème *Grandir ensemble* résume le message que nous adressons à tous nos partenaires – clients, membres et actionnaires – dans tous nos secteurs d'activité partout dans le monde.

L'expansion rapide de l'industrie des services en technologies de l'information (TI) alimente notre essor. En effet, notre industrie se situe au cœur de la nouvelle économie, qui utilise stratégiquement l'informatique et les technologies Internet pour renforcer les liens entre les entreprises et leurs clients, réduire les coûts et accroître radicalement l'efficacité ainsi que la fréquence des transactions dans l'ensemble de la chaîne de valeur. CGI est une entreprise en croissance dans un secteur en croissance.

Un nombre toujours plus grand d'entreprises de toutes tailles opte à présent pour l'impartition des services informatiques. L'impartition leur donne accès aux vastes équipes de professionnels qualifiés des TI dont elles ont besoin, tout en leur permettant de se concentrer sur leur activité principale. Notre entreprise offre une gamme complète de services et un bassin imposant d'experts en TI. Cette position privilégiée lui permet de tirer profit de la tendance qui favorise la multiplication des grands projets d'intégration de systèmes et d'impartition. En outre, avec des revenus annualisés de 1,6 milliard \$, CGI possède la masse critique nécessaire pour soumissionner sur le nombre croissant de mégacontrats en Amérique du Nord, en Europe et dans les marchés émergents ailleurs dans le monde.

CGI est l'une des rares entreprises de services en TI – et la seule parmi les grandes firmes de sa catégorie en Amérique du Nord – dont les cadres de gestion sont certifiés ISO 9001, non seulement pour l'impartition et l'intégration des systèmes, mais pour l'ensemble des activités. Notre constance, en ce qui a trait au respect des délais et des budgets convenus, nous place en position particulièrement avantageuse pour obtenir des contrats de grande envergure.

Plus tôt cette année, nous avons commandé une étude auprès d'International Data Corporation (IDC) afin d'évaluer la taille du secteur des TI. Nous avons élargi la définition de ce marché pour inclure non seulement les entreprises de services en TI, mais également les services informatiques des organisations importantes qui n'ont toujours pas opté pour l'impartition et qui représentent ainsi des cibles pour ce type de service. L'étude a confirmé l'existence d'un marché potentiel énorme : 34 milliards \$US au Canada, 639 milliards \$US aux États-Unis et 498 milliards \$US en Europe. Nous entrevoyons donc de nombreuses occasions d'accroître notre volume d'activité dans ce secteur.

résultats financiers

Au cours de l'exercice 1999, CGI a de nouveau dépassé ses objectifs financiers en affichant une forte croissance des produits d'exploitation, du bénéfice net, de la marge bénéficiaire nette, du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) et des flux de trésorerie liés à l'exploitation. Les produits d'exploitation de CGI ont atteint 1 409,5 millions \$, soit une hausse de 90 % par rapport à l'an dernier. Le BAIIA a progressé de 111 % par rapport au dernier exercice, pour se fixer à 214,3 millions \$ en 1999. La marge du BAIIA s'est par conséquent établie à 15,2 %.

Le bénéfice net a augmenté de 141 % par rapport à l'an dernier, pour se chiffrer à 83,8 millions \$, soit 0,63 \$ par action. La marge bénéficiaire nette de CGI a continué de croître, passant de 4,7 % l'an dernier à 5,9 %, et nous prévoyons améliorer graduellement cette marge.

Au cours du dernier exercice, CGI a produit des flux de trésorerie liés à l'exploitation de 162,0 millions \$, ce qui représente une hausse de 119 % par rapport à 1998. La société présente toujours un solide bilan et son niveau d'endettement est faible. Au cours de la dernière année, notre carnet de commandes a poursuivi sa croissance et il s'est établi actuellement à 7,5 milliards \$. Nos revenus annualisés totalisent maintenant 1,6 milliard \$.

Nous croyons que, grâce aux atouts dont nous disposons au niveau de l'exploitation, à notre détermination à combler les besoins de nos clients en leur fournissant des services de qualité supérieure, et à notre solide présence sur le marché, nous sommes bien positionnés pour atteindre de nouveaux sommets en matière de rendement financier pour l'exercice en cours.

faits saillants des activités

Au cours de l'exercice 1999, CGI a encore intensifié sa présence sur le marché mondial des TI. Elle a élargi et renforcé sa gamme complète de services d'intégration de systèmes et d'impartition partout en Amérique du Nord. Elle a également consolidé sa présence au Royaume-Uni et ailleurs dans le monde. La société possède maintenant 40 bureaux au Canada et aux États-Unis, des bureaux au Royaume-Uni et une présence dans quelque 23 autres pays.

La croissance rapide de notre réseau de bureaux favorise notre pénétration des marchés. En outre, CGI a conclu récemment plusieurs alliances commerciales avec des chefs de file mondiaux dans les secteurs du logiciel et du matériel informatique. Par exemple, en septembre 1999, nous avons signé avec Microsoft Corporation une entente qui permettra aux deux partenaires de soumissionner conjointement sur des projets et de mettre en œuvre des programmes partagés de ventes et de marketing. Nous croyons que cette alliance s'avérera particulièrement fructueuse aux États-Unis, où nous profiterons d'un meilleur accès au réseau bien établi d'entreprises clientes de Microsoft.

le chef de file au Canada

Au Canada, où CGI a des bureaux d'un océan à l'autre, notre stratégie est de renforcer constamment notre position de plus important fournisseur indépendant de services en TI.

CGI demeure le leader de l'industrie canadienne des services en TI. Les trois principales entreprises du secteur occupent actuellement 8 % du marché, dont 3 % pour CGI. Par conséquent, cette industrie offre d'importantes possibilités d'expansion et en tant que chef de file, CGI est déterminée à y jouer un rôle majeur de consolidation. Dans un proche avenir, nous prévoyons poursuivre notre forte croissance en axant nos efforts sur l'obtention de grands contrats d'intégration de systèmes et d'impartition, et sur l'acquisition d'entreprises de services en TI œuvrant dans des créneaux spécifiques.

En janvier 1999, nous avons complété l'acquisition de Technologie Desjardins Laurentienne, ce qui nous a permis d'accroître notre présence dans le secteur des services financiers. En octobre 1999, CGI a fait l'acquisition de MCM Technology, une société de la région de l'Atlantique qui se spécialise dans les grands contrats d'intégration de systèmes pour l'industrie des télécommunications et d'autres secteurs.

Nous poursuivons notre développement sur le marché canadien en nous appuyant sur notre solide position de partenaire privilégié dans les cinq industries que nous cibons. En juillet 1998, dans le secteur des télécommunications, nous avons signé un contrat de dix ans d'une valeur de 4,5 milliards \$ visant l'impartition de la gamme complète des services en TI de Bell Canada. Cette entente a propulsé CGI parmi les chefs de file dans le domaine des TI reliées aux télécommunications, en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale. Au cours de la dernière année, ce projet d'envergure a aidé CGI à obtenir plusieurs nouveaux contrats auprès de sociétés de télécommunications dans différentes régions du monde.

CGI se classe au premier rang des fournisseurs indépendants de services de commutation des transactions financières au Canada, après les six banques à charte canadienne. Nous gérons actuellement un volume de 250 millions de transactions par année. En décembre 1998, nous avons signé, avec l'Association canadienne des paiements,

Serge Godin
Président du conseil
et chef de la direction

Jean Brassard
Président
et chef de l'exploitation



un contrat de six ans d'une valeur de 22 millions \$ visant la fourniture de services d'exploitation des systèmes reliés au Système de transfert des paiements de grande valeur. Ce système électronique national sert principalement à la transmission et à la réception de paiements de grande valeur au Canada, qui sont évalués à plus de 100 milliards \$ par jour.

Sur la scène internationale, l'industrie des télécommunications subit actuellement des transformations massives en raison de la mondialisation et des fusions découlant d'une déréglementation généralisée. Par conséquent, les sociétés de télécommunications cherchent des moyens d'accroître leur efficacité et d'améliorer le service à la clientèle en comptant de plus en plus sur l'appui de partenaires en TI. C'est pourquoi les entreprises de télécommunications, tout comme les institutions financières, investissent une proportion particulièrement élevée de leurs revenus en TI.

En Amérique du Nord, nous offrons une gamme complète de solutions en TI à nos clients dans nos cinq industries cibles : les télécommunications, les services financiers, les gouvernements, la chaîne de valeur de la fabrication au détail, et les services publics. En Europe, où nous œuvrons depuis nos bureaux situés au Royaume-Uni sous le nom de Certis, nous cibons les secteurs des télécommunications et des services financiers, principalement l'industrie de l'assurance de dommages. Nous servons environ 40 clients du secteur des assurances en Europe, notamment certains chefs de file mondiaux comme la firme Highway Motor Policies at Lloyd's au Royaume-Uni et la société allemande Allianz.

Nous continuons à appuyer l'expansion internationale de nos clients dans tous leurs secteurs d'activité. Mettant à contribution notre relation d'affaires avec Bell Canada International, nous travaillons en étroite collaboration avec cette société dans l'industrie mondiale des télécommunications. Par exemple, au cours de l'exercice 1999, nous avons signé des contrats d'intégration de systèmes avec des sociétés de télécommunications en Colombie et au Brésil; ces contrats se sont ajoutés à notre projet en cours en Uruguay.

l'accent sur les États-Unis

Aux États-Unis, CGI possède maintenant la masse critique pour soumissionner sur tous les grands contrats d'intégration de systèmes et d'impartition. Notre réseau de bureaux, qui couvre l'ensemble du pays, et notre bassin d'experts nous permettent de réaliser les projets les plus ambitieux de nos clients.

Nous continuons à nous appuyer sur notre forte présence dans l'industrie de l'assurance de dommages découlant de l'acquisition, en 1997, du groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe. L'acquisition de Bell Sygma et de Bell Sygma International l'an dernier nous a permis d'étoffer encore plus l'éventail de services que nous offrons à l'industrie américaine des télécommunications, grâce à des solutions comme les applications de facturation et de maintenance des logiciels.

Le 1^{er} juillet 1999, nous avons acquis la filiale spécialisée en intégration de systèmes de Deloitte Conseil, DRT Systems International. Bien que DRT soit une société canadienne, elle s'est surtout concentrée sur le marché américain, d'où elle tirait environ 85 % de ses revenus annuels au moment de l'acquisition.

Cette acquisition nous a procuré une équipe américaine se composant d'environ 975 professionnels très talentueux, ainsi que l'accès à des centaines de clients américains d'envergure, dont plusieurs dans les secteurs manufacturier et gouvernemental. Elle a eu pour effet de tripler le nombre de bureaux que nous possédons aux États-Unis, qui s'élève maintenant à 15, et de doubler le pourcentage de nos produits d'exploitation qui proviennent de ce marché stratégique (18 % des revenus annualisés de CGI après l'acquisition). L'intégration de DRT à CGI devrait se terminer sous peu. Les professionnels de DRT partageaient déjà plusieurs des valeurs fondamentales de CGI, comme l'esprit entrepreneurial et l'accent sur la qualité, ce qui a grandement facilité l'intégration.

Nos équipes réunies regroupent désormais plus de 1 500 professionnels répondant aux besoins de nos clients américains dans quatre régions en expansion rapide : le Nord-Est (avec des bureaux de Boston à Washington, en passant par New York et Albany); le Sud-Est (bureaux à Nashville et à Atlanta); le Sud-Ouest (bureaux à Houston, Dallas et Los Angeles); le Centre (bureaux à Kansas City, Chicago, Minneapolis et Cleveland).

Pour l'avenir, notre stratégie est d'accroître nos activités aux États-Unis et d'y offrir la gamme complète des services en TI, c'est-à-dire l'ensemble des solutions ainsi que les services-conseils, l'intégration de systèmes et l'impartition. Nous constatons déjà que l'élargissement des activités de l'ancienne société DRT porte fruit lorsque nous rencontrons ses clients pour leur présenter nos capacités communes. La stratégie adoptée aux États-Unis s'inspire de celle que nous avons employée avec succès au Canada pour y relever des défis comparables, il y a environ cinq ans.

un partenaire solide dans l'espace électronique

En raison de ses connaissances approfondies dans tous les domaines de l'économie émergente s'appuyant sur les applications Web et le commerce électronique, CGI est un partenaire de choix capable d'aider les organisations à exploiter le pouvoir d'Internet. Dans le cadre d'importants contrats d'intégration de systèmes et d'impartition, nos experts en TI prêtent présentement main-forte à nos clients qui désirent lancer leur entreprise sur le Web en mettant au point des solutions électroniques originales qui répondent à leurs besoins. Leurs interventions incluent notamment l'analyse des besoins, la conception d'architectures et la livraison d'environnements sécuritaires pour les transactions. Compte tenu de la force des liens qui s'établissent entre CGI et les entreprises qui lui confient leurs services informatiques en impartition, CGI est en mesure de répondre d'une façon particulièrement efficace aux besoins de ces clients en matière d'espace électronique.

Grâce à une compréhension approfondie des systèmes et des méthodes qui fondent l'économie Internet, CGI joue un rôle central dans la stratégie d'entreprise électronique de ses clients. Actuellement, les projets liés à l'espace électronique représentent 20 % des revenus totaux de CGI.

Par exemple, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada recherchait un partenaire en TI pour l'aider à mettre au point un système des contrôles à l'exportation et à l'importation se fondant sur le commerce électronique. Il a choisi CGI comme partenaire privilégié. Dans le cadre de ce projet, le bureau de CGI à Ottawa a aidé le client à définir le plan d'affaires du projet, à procéder à l'ingénierie des processus et à résoudre des enjeux au niveau de l'organisation et des méthodes. CGI travaille également à la mise au point d'une communauté commerciale virtuelle à laquelle participeront tous les intervenants liés au ministère, y compris les exportateurs, les importateurs, les courtiers et le Bureau fédéral du commerce.

Le nouveau système, dont la mise au point sera terminée d'ici 18 mois environ, sera un système vital dont le ministère se servira pour gérer l'exportation et l'importation de tous les produits contrôlés et veiller au respect des ententes commerciales internationales.

Au cours des 12 derniers mois, CGI a prêté assistance à des clients dans plusieurs projets liés aux affaires électroniques, à Internet et à la gestion des relations avec la clientèle. Les réalisations récentes de CGI dans le domaine des affaires électroniques comprennent notamment :

- aider la société américaine fondée sur Internet AltusMortgage.com à créer une architecture d'entreprise de services financiers distribués sur le Web, spécialement conçue pour automatiser le processus des prêts hypothécaires;
- aider Cokesbury On-Line, maison d'édition de l'Église méthodiste, située à Nashville, au Tennessee, à offrir sur son site Internet une vaste gamme de documents et livres publiés par voie électronique à une clientèle internationale;
- travailler avec TotalFunding.com, premier intermédiaire de commerce électronique qui se spécialise dans la location d'entreprise à entreprise. CGI assure des services complets de consultation en affaires électroniques pour la conception et l'élaboration des fonctionnalités du site Web de cette entreprise entièrement virtuelle.

notre nouveau plan stratégique

L'équipe de direction de CGI s'est réunie à plusieurs reprises au cours de l'exercice afin de définir un nouveau plan stratégique pour les années 1999 à 2002. Notre nouveau plan, qui se fonde sur la rétroaction fournie par nos clients, nos membres et d'autres partenaires, vise à saisir les occasions qui existent sur nos marchés et à renforcer notre position de chef de file dans notre industrie. Il guidera les deux volets du développement de CGI : la croissance interne, fondée sur l'évolution des contrats existants et l'obtention de nouveaux contrats d'une envergure accrue; et la croissance externe, axée sur les acquisitions et les alliances.

Aux États-Unis, les acquisitions nous aideront à bâtir notre réseau de bureaux, à renforcer notre masse critique dans certaines régions particulièrement dynamiques, et à nous doter des capacités qui nous permettront d'offrir la gamme complète des services de TI. Elles nous placeront ainsi en bonne position pour soumissionner sur les contrats les plus importants d'intégration de systèmes et d'impartition dans les cinq industries que nous ciblons.

Au Canada, les acquisitions viseront des marchés géographiques et des créneaux spécifiques. Au fil des ans, nous continuerons à jouer un rôle de consolidation dans le secteur des TI au Canada, et éventuellement aux États-Unis et à l'échelle internationale.

Le passage à l'an 2000 sera bientôt derrière nous et à ce moment, nous prévoyons être appelés à répondre à une demande accrue pour un vaste éventail d'applications et de solutions d'affaires, particulièrement dans le domaine essentiel des technologies Internet et du commerce électronique. Nous observons déjà cette tendance depuis plusieurs mois chez nos clients.

Plus de 10 000 professionnels travaillent avec ardeur pour combler les besoins de nos clients et les dépasser grâce à des solutions novatrices qui créent de la valeur ajoutée. Nous tenons à insister sur l'importance du travail de nos membres car, sans leur dévouement et leur professionnalisme inébranlables, CGI ne serait pas devenue ce qu'elle est aujourd'hui, c'est-à-dire un chef de file nord-américain et un intervenant mondial dans l'industrie des services en TI. Nous leur en sommes sincèrement reconnaissants. Nous aimerions également remercier nos clients et nos actionnaires pour leur appui et la confiance qu'ils témoignent à CGI.

En conclusion, nous voulons remercier les administrateurs qui ont quitté notre conseil au cours des douze derniers mois; nous n'oublierons ni leurs sages conseils ni leur précieuse contribution au développement de CGI. M. Louis A. Tanguay a été remplacé par M. William D. Anderson, chef des affaires financières de BCE inc. MM. Keith Gray et John A. MacDonald ont également quitté le conseil. M. Thomas E. Kierans, administrateur du Clarkson Centre for Business Ethics et M. Yvan Allaire, vice-président exécutif de Bombardier inc. et président du conseil de Bombardier Capital, se sont récemment joints à notre conseil d'administration. Nous souhaitons une chaleureuse bienvenue à nos nouveaux administrateurs.

Le président du conseil et chef de la direction,

"Serge Godin"
(signé)

Serge Godin

Le 9 novembre 1999

Le président et chef de l'exploitation,

"Jean Brassard"
(signé)

Jean Brassard

1998

1999

p 18

- 7 OCTOBRE Les actions classe A de CGI sont inscrites à la Bourse de New York sous le symbole « GIB ».
- 20 OCTOBRE Travaux publics et Services gouvernementaux Canada et CGI signent un contrat visant le développement d'un système de gestion documentaire intégrée. Le contrat initial totalise 1,7 million \$ et sa valeur pourrait s'établir à 109 millions \$ sur cinq ans.
- 2 NOVEMBRE CGI signe avec PeopleSoft, un chef de file des logiciels d'application pour entreprises, une entente concernant l'impartition des solutions de systèmes de gestion intégrés (ERP) qui permettra aux deux partenaires de fournir à leurs clients des solutions économiques d'impartition de logiciels de gestion.
- 9 NOVEMBRE Air Canada et CGI signent une entente de cinq ans, d'une valeur de 18 millions \$, en vertu de laquelle CGI fournira des services de soutien, de maintenance et d'assistance visant à assurer l'évolution du système de gestion intégré (ERP) PeopleSoft utilisé par la société aérienne.
- 16 DÉCEMBRE Nexacor, la filiale de gestion immobilière de Bell Canada, octroie à CGI un contrat d'impartition de dix ans, d'une valeur de 24 millions \$, visant tous ses systèmes d'information et de technologies de l'information. Le contrat comprend toutes les applications bâties sur le système de gestion intégré ERP de J.D. Edwards.
- 29 DÉCEMBRE L'Association canadienne des paiements accorde à CGI un contrat de 22 millions \$ sur six ans en vertu duquel CGI offrira des services d'exploitation des systèmes reliés au Système de transfert de paiements de grande valeur. Ce système électronique national servira principalement à la transmission et à la réception de paiements de grande valeur estimés à plus de 100 milliards \$ par jour.

- 14 JANVIER CGI et IBM Canada annoncent la signature d'une importante entente d'utilisation de logiciels d'entreprise. Cette entente permettra à CGI d'offrir à sa clientèle des solutions performantes ainsi qu'un accès à une vaste gamme de produits logiciels stratégiques d'IBM. Elle permettra également à CGI de rationaliser les coûts associés à ses services d'impartition.
- 26 JANVIER Le Mouvement Desjardins et CGI annoncent la clôture de l'acquisition de Technologie Desjardins Laurentienne.
- 11 FÉVRIER CGI annonce le renouvellement d'un contrat auprès de l'American Home Assurance Company, une entreprise membre d'AIG. Le contrat de trois ans vise la prestation de services de soutien et de maintenance des applications pour certaines activités de traitement des polices aux États-Unis.
- 10 MARS Comcel Comunicacion Cellular S.A., une entreprise colombienne de télécommunications sans fil, octroie à CGI un contrat d'une valeur de 13,6 millions \$ (9,1 millions \$US) dans le domaine des télécommunications. Avec le soutien de son partenaire LHS Group Inc., CGI fournira à Comcel un système de facturation et de service à la clientèle pleinement intégré.
- 18 MARS The Premier Insurance Company of Massachusetts, société membre de Citigroup, renouvelle pour trois ans un contrat avec CGI visant le soutien des applications, la maintenance et les services complets de traitement des polices d'assurance pour ses opérations dans le secteur automobile au Massachusetts. Le contrat est évalué à 12,6 millions \$ (8,4 millions \$US).
- 19 MARS La Bourse de Toronto inclut les actions subalternes classe A avec droit de vote de CGI à l'indice TSE 100.

21 AVRIL	Télébec accorde à CGI un contrat d'impartition de dix ans, d'une valeur de 115 millions \$. On prévoit que le contrat produira chaque année des revenus de base de 8 millions \$, ainsi que des revenus annuels supplémentaires de 3,5 millions \$ pour des projets de développement informatique.	5 AOÛT	CGI signe un contrat de développement de systèmes d'une valeur de 9,2 millions \$ auprès de la Régie des rentes du Québec. CGI assurera au cours des deux prochaines années le développement des systèmes informatiques requis pour la gestion de la nouvelle <i>Loi sur les prestations familiales</i> .
26 AVRIL	CGI signe avec Bell Canada International (BCI) un contrat d'impartition complète en TI d'une durée de cinq ans et renouvelable, d'une valeur totale de 3,6 millions \$. En vertu de ce contrat, CGI offrira à BCI des services de soutien et de gestion de ses applications, et l'aidera à développer ses fonctions en TI.	10 SEPTEMBRE	CGI annonce une alliance de trois ans avec Microsoft Corporation, qui permettra à CGI de développer et de déployer des solutions d'affaires novatrices destinées aux secteurs des télécommunications, des gouvernements et des services financiers, tant américains que canadiens. Compte tenu du potentiel commercial de cette entente, CGI vise une croissance des revenus de l'ordre de 500 millions \$US pendant cette période de trois ans.
19 MAI	Radiocommunication BCE Mobile inc. (Bell Mobilité) et CGI signent une entente de dix ans, renouvelable, en vertu de laquelle CGI fournira des services complets en TI à Bell Mobilité. On prévoit que le contrat générera des revenus d'environ 100 millions \$ pour CGI au cours des 12 premiers mois et que les revenus totaux totaliseront 750 millions \$ sur dix ans.	12 OCTOBRE	CGI et Sun Microsystems du Canada inc. annoncent la signature d'une entente non exclusive d'intégration de systèmes commerciaux directs, en vertu de laquelle les deux sociétés réaliseront conjointement des activités de commercialisation et d'installation technique, afin de répondre à la demande grandissante de savoir-faire, de solutions et de services en commerce électronique en Amérique du Nord.
2 JUILLET	CGI annonce l'acquisition de DRT Systems International, une filiale de Deloitte Conseil. Cette acquisition permettra à CGI d'élargir sa présence aux États-Unis en lui procurant la masse critique et l'équipe de haut calibre dont elle a besoin pour devenir un acteur important sur le marché américain des grands contrats d'intégration de systèmes et d'impartition.	13 OCTOBRE	CGI et IPSCO signent un contrat de trois ans, d'une valeur de 15 millions \$, en vertu duquel CGI prendra en charge l'exploitation des ordinateurs centraux du producteur d'acier et lui fournira un appui pour ses réseaux locaux et ses ordinateurs de bureau.
15 JUILLET	L'entreprise brésilienne de services téléphoniques locaux et interurbains Mirror S.A. et CGI signent une entente visant la prestation de services d'intégration de systèmes d'une valeur de 57 millions \$ (39,9 millions \$US) sur 12 mois.	26 OCTOBRE	CGI annonce l'acquisition de MCM Technology, un chef de file des services en TI dans la région de l'Atlantique au Canada, ce qui permettra à CGI d'élargir les services offerts dans les secteurs des soins de la santé et des télécommunications.
4 AOÛT	CNA, un chef de file de l'assurance établi à Chicago, renouvelle son contrat avec CGI. Le nouveau contrat, d'une durée de cinq ans, a une valeur de 19,5 millions \$ (13 millions \$US). Il prévoit que CGI fournira à CNA des services de soutien des applications, de maintenance et de traitement des polices pour ses assurances automobiles des particuliers et des entreprises du Massachusetts.	29 OCTOBRE	Portugal Telecom signe un contrat avec CGI, IBM Global Services et Case, une entreprise portugaise de SI, pour lui fournir des services complets en SI/TI et travailler avec le client pour répondre aux besoins du marché portugais.

> FAITS SAILLANTS

p 20

exercices terminés les 30 septembre
en milliers de dollars canadiens sauf pour les montants par action

	1999	1998	1997	1996	1995	1994	Croissance annuelle composée 1994-99
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%
Performance financière							
Produits d'exploitation	1 409 458	740 963	231 916	122 015	96 690	91 294	72,9
Bénéfice d'exploitation (BAIIA)	214 277	101 367	25 124	8 601	5 859	5 023	111,8
Marge d'exploitation	15,2 %	13,7 %	10,8 %	7,0 %	6,1 %	5,5 %	
Bénéfice net	83 816	34 828	7 765	2 718	1 059	1 250	131,9
Par action ⁽¹⁾	0,63	0,30	0,10	0,04	0,02	0,02	99,4
Flux de trésorerie							
liés à l'exploitation	162 036	74 006	21 771	7 851	4 006	3 036	121,5
Par action ⁽¹⁾	1,21	0,63	0,28	0,11	0,08	0,06	82,4
Situation financière							
Actif total	866 489	744 930	154 143	72 159	42 785	41 961	83,2
Capitaux propres	563 055	474 247	72 271	40 789	16 481	15 313	105,6
Par action ⁽¹⁾	4,19	3,55	0,86	0,55	0,32	0,30	69,4
Fonds de roulement	97 556	63 956	16 935	18 823	8 515	9 038	60,9
Ratio de fonds de roulement	1,40:1	1,24:1	1,30:1	1,66:1	1,36:1	1,38:1	
Dette bancaire totale	46 200	1 073	34 822	10 023	17 409	17 278	21,7
Ratio de la dette bancaire totale sur les capitaux propres	0,08:1	0,00:1	0,48:1	0,25:1	1,06:1	1,13:1	

Résultats trimestriels		exercice 1999				exercice 1998			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Produits d'exploitation	334 348	338 790	342 315	394 005	115 796	142 881	157 757	324 529	
Bénéfice net	18 237	21 253	21 746	22 580	4 950	6 093	7 657	16 128	
Par action ⁽¹⁾	0,14	0,16	0,16	0,17	0,04	0,06	0,07	0,13	
Flux de trésorerie									
liés à l'exploitation	25 347	38 344	40 952	57 393	14 096	14 552	15 827	29 531	
Par action ⁽¹⁾	0,19	0,29	0,30	0,43	0,13	0,13	0,14	0,23	

1 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.

PRÊTS POUR LE NOUVEAU MILLÉNAIRE

L'analyse qui suit devrait être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la Société pour les exercices 1999, 1998 et 1997 et avec 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 à la fin de l'exercice 1999, CGI est la cinquième entreprise indépendante de services en technologies de l'information (TI) en Amérique du Nord, et elle occupe le premier rang au Canada. Son siège social se trouve à Montréal et ses unités d'affaires stratégiques sont structurées sur une base géographique, sauf dans le cas de l'unité Télécommunications, qui est structurée en fonction de l'industrie qu'elle dessert. Au Canada et aux États-Unis, ses unités d'affaires fournissent des services complets en TI à cinq industries cibles – les télécommunications, les services financiers, la chaîne de valeur de la fabrication au détail, les gouvernements et les services publics. À l'extérieur de l'Amérique du Nord, elles ciblent deux secteurs de l'économie, soit les services financiers et les télécommunications. Environ 72 % des produits d'exploitation annuels de la Société proviennent de l'impartition de services en TI; 17 % émanent de l'intégration de systèmes et 11 % résultent des services-conseils. Environ 85 % des revenus d'impartition de CGI proviennent de contrats de services en TI de niveaux 2 et 3, et 15 % de contrats de niveau 1 (voir les définitions des niveaux 1, 2 et 3 dans le glossaire en couverture intérieure).

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

acquisitions

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

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

Le 1^{er} juillet 1999, CGI a acquis DRT Systems International L.P. et DRT Systems International. Toutes deux désignées sous le nom « DRT », ces entités – qui formaient une unité d'affaires autonome au sein de Deloitte Conseil – offrent des services de développement et d'intégration de systèmes dans toutes les régions de l'Amérique du Nord. L'acquisition de DRT, qui tire environ 85 % de ses revenus des États-Unis, renforce considérablement la

position de CGI sur le marché américain. Au moment de la transaction, DRT enregistrait des revenus annuels de près de 100 millions \$US. Elle regroupait 975 employés et 12 bureaux, y compris 10 bureaux dans des centres d'affaires importants des États-Unis. DRT a procuré à CGI un vaste savoir-faire en matière d'applications Web. Elle a également élargi notre bassin de clients potentiels dans le domaine de l'impartition des services en TI. CGI a acquis DRT en contrepartie d'une somme de 95,9 millions \$, dont 68,8 millions \$ représentaient l'écart d'acquisition.

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

performance globale

Pendant l'exercice 1999, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la vingt-troisième année consécutive. Ils ont augmenté de 90 % pour s'établir à 1 409,5 millions \$ pour l'exercice 1999, tandis qu'en 1998, ils s'étaient accrus de 219 % pour se chiffrer à 741,0 millions \$. La Société réalise une croissance excédentaire continue grâce à l'augmentation de la taille moyenne de ses contrats et à des acquisitions stratégiques; elle accroît ses produits d'exploitation de façon marquée par l'entremise de contrats de grande envergure et d'acquisitions majeures. Ces deux derniers éléments expliquent 70 % de la croissance des produits d'exploitation réalisée en 1999.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) a augmenté de 111 % pendant l'exercice 1999, s'établissant à 214,3 millions \$; pendant l'exercice précédent, il avait augmenté de 303 % pour atteindre 101,4 millions \$. Ces améliorations résultent de la forte progression des produits d'exploitation et de l'augmentation des marges d'exploitation. La marge du BAIIA a atteint 15,2 % en 1999, par rapport à 13,7 % en 1998 et 10,8 % en 1997. Le bénéfice net s'est pour sa part chiffré à 83,8 millions \$ pour l'exercice 1999, soit une augmentation de 141 %; pendant l'exercice 1998, il s'était situé à 34,8 millions \$, soit une hausse de 349 % par rapport au bénéfice net de 7,8 millions \$ réalisé au cours de l'exercice 1997. Le bénéfice par action (non dilué et dilué) a augmenté de 110 % et s'est élevé à 0,63 \$ pour l'exercice 1999, alors qu'il s'était accru de 200 % et avait atteint 0,30 \$ en 1998, sur la base d'un nombre moyen pondéré d'actions en hausse de 14 % en 1999 et de 51 % en 1998. La marge bénéficiaire nette est passée de 3,3 % pour l'exercice 1997 à 4,7 % en 1998 et à 5,9 % pour l'exercice 1999.

Les produits d'exploitation ont augmenté de 21 % et atteint 394,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 1999, comparativement à une hausse de 348 % et à des produits d'exploitation de 324,5 millions \$ pendant la même période de l'exercice précédent. La hausse enregistrée en 1999 provient principalement des trois éléments suivants : l'acquisition des éléments d'actif et l'ensemble des contrats de TDL, le 1^{er} janvier 1999; un contrat d'impartition d'une valeur d'environ 750 millions \$ sur 10 ans avec Radiocommunication BCE Mobile inc. (« Bell Mobilité »), qui a pris effet le 1^{er} mai 1999; et l'acquisition de DRT, le 1^{er} juillet 1999. La croissance réalisée en 1998 résultait de la signature d'un contrat majeur avec Bell Canada, le 1^{er} juillet 1998; ce contrat est décrit ci-dessous.

Le BAIIA a affiché une hausse de 32 % pendant le quatrième trimestre de l'exercice 1999, s'établissant à 56,5 millions \$; pendant le même trimestre de l'exercice 1998, il avait augmenté de 395 % et s'était situé à 42,8 millions \$. Le bénéfice net s'est chiffré à 22,6 millions \$ (0,17 \$ par action) pour le quatrième trimestre de l'exercice 1999, soit une augmentation de 40 %; pendant la même période l'an dernier, il s'était situé à 16,1 millions \$ (0,13 \$ par action), soit une hausse de 463 %.

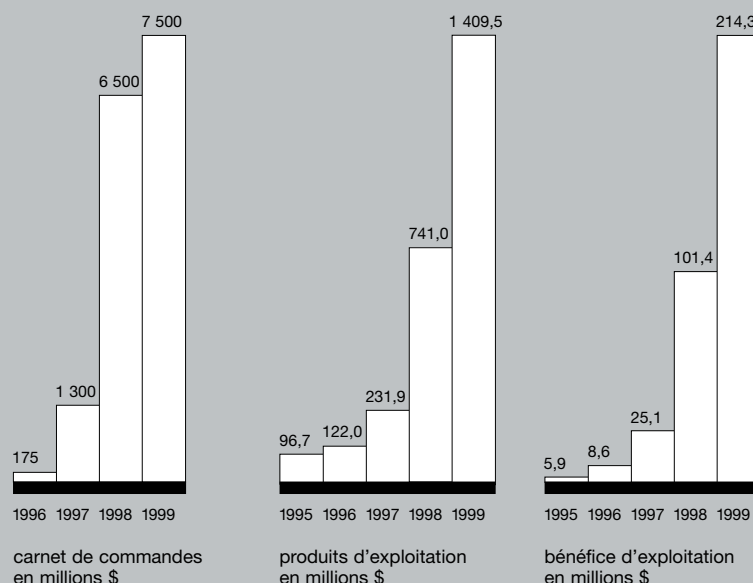
fluctuations saisonnières

Les résultats trimestriels de CGI sont assujettis à certaines fluctuations saisonnières, qui ont été atténuées par l'expansion soutenue de la Société et par l'importance accrue des contrats d'impartition. Les résultats du quatrième trimestre sont influencés par les vacances estivales.

comparaison des résultats de l'exploitation pour les exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997

produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de la Société ont augmenté de 90 % pour atteindre 1 409,5 millions \$ pendant l'exercice 1999, et de 219 % pour s'établir à 741,0 millions \$ pendant l'exercice 1998. La croissance réalisée en 1999 provient du contrat d'impartition d'une valeur de 4,5 milliards \$ sur dix ans signé avec Bell Canada (par l'entremise de l'acquisition de Bell Sygma Solutions Telecom – « Bell Sygma ») et de l'acquisition de Bell Sygma International (« BSI »), dont les revenus ont été intégrés aux produits d'exploitation de CGI pendant la totalité de l'exercice 1999 et pendant trois mois seulement pour l'exercice 1998. Elle découle également de l'acquisition de TDL, le 1^{er} janvier



1999, du contrat d'une valeur de 750 millions \$ sur dix ans avec Bell Mobilité, qui a pris effet le 1^{er} mai 1999, et de l'acquisition de DRT, le 1^{er} juillet 1999. (On trouvera de plus amples détails sur les acquisitions d'entreprises à la note 9 des états financiers consolidés.) L'intégration de Bell Sygma, de BSI et de TDL est maintenant achevée et celle de DRT sera complétée d'ici la fin de l'année civile 1999. En 1998, la croissance des produits d'exploitation avait résulté principalement du contrat d'impartition avec Bell Canada et de l'acquisition, en avril et en novembre 1997, de deux sociétés offrant des services en TI aux entreprises des secteurs des services bancaires au détail et de l'assurance de dommages, respectivement.

Avant les importantes acquisitions d'entreprises effectuées au cours de l'exercice 1998, la Société était essentiellement organisée en fonction de régions géographiques, avec des bureaux partout au Canada et elle était considérée comme exerçant ses activités dans un seul secteur. Comme nous l'indiquons à la note 10 des états financiers consolidés, au cours du quatrième trimestre de 1998, CGI a réorganisé ses activités en six unités d'affaires stratégiques (deux d'entre elles – International et Ouest canadien – ont été regroupées dans la catégorie « Autres », en raison de leur taille relative). Chaque unité d'affaires offre l'ensemble des services liés aux TI. Au cours de l'exercice 1999, la contribution de chacune aux produits d'exploitation totaux s'est établie de la façon suivante : Télécommunications : 36 %; Ontario et provinces de l'Atlantique : 23 %; Québec : 19 %; International et Ouest canadien (Autres) : 12 %; États-Unis : 10 %. Comme nous le précisons également à la note 10 des états financiers consolidés, les chiffres comparables des exercices antérieurs ne sont pas disponibles.

Pendant l'exercice 1999, 81 % des produits d'exploitation de CGI a émané du Canada, 10 % des États-Unis et 9 % de l'extérieur de l'Amérique du Nord, surtout du Royaume-Uni et d'Europe. Au cours de l'exercice 1998, la répartition était de 83 % pour le Canada, 13 % pour les États-Unis et 4 % pour le reste du monde. Un an plus tôt, ces chiffres s'établissaient respectivement à 96 %, 3 % et 1 %.

En fonction des catégories de service, pendant l'exercice 1999, 72 % des produits d'exploitation de la Société ont résulté de l'impartition de services en TI, 17 % de l'intégration de systèmes et 11 % des services-conseils. Ces chiffres s'établissaient à 70 %, 18 % et 12 % respectivement pendant l'exercice 1998 et à 42 %, 35 % et 23 % respectivement pendant l'exercice 1997.

frais d'exploitation

Le ratio des coûts des services et frais de vente et d'administration sur les produits d'exploitation a fléchi de 87,8 % en 1997 à 85,5 % en 1998 et à 84,1 % en 1999. Ce progrès résulte des gains d'efficacité dus aux processus certifiés ISO 9001, des synergies réalisées à la suite d'acquisitions et des économies d'échelle croissantes.

Les frais de recherche et développement se sont élevés à 9,6 millions \$ pendant l'exercice 1999, comparative-ment à 6,0 millions \$ en 1998 et à 3,1 millions \$ en 1997. En 1999, en recherche et développement, CGI a mis l'accent sur le développement d'une solution d'affaires destinée au secteur de l'assurance de dommages au Royaume-Uni et en Europe.

bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)

Le BAIIA a augmenté de 111 % pendant l'exercice 1999, s'établissant à 214,3 millions \$; en 1998, il avait augmenté de 303 % pour se chiffrer à 101,4 millions \$. Ces améliorations témoignent de la forte progression des produits d'exploitation et de l'augmentation des marges d'exploitation. Elles résultent en grande partie de l'ajout de contrats

d'impartition de grande envergure à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999. La marge du BAIIA a atteint 15,2 % en 1999, par rapport à 13,7 % en 1998 et 10,8 % en 1997.

amortissement

L'amortissement total a augmenté de 68 % pour atteindre 64,9 millions \$ pendant l'exercice 1999; pendant l'exercice précédent, il s'était accru de 300 % pour se chiffrer à 38,7 millions \$. La hausse de l'amortissement des immobilisations résulte des investissements liés à de nouveaux éléments d'actif et des éléments d'actif résultant d'acquisitions. L'augmentation de l'amortissement des coûts liés à des contrats d'impartition provient surtout des droits d'utilisation de logiciels et d'autres frais assumés dans le cadre de la gestion de contrats de gestion des TI. L'écart d'acquisition est amorti sur 20 ans; la hausse des dépenses d'amortissement de l'écart d'acquisition découle des acquisitions du dernier exercice.

intérêts

Les dépenses d'intérêt sont liées en grande partie au financement d'acquisitions, notamment l'acquisition de DRT qui a pris effet le 1^{er} juillet 1999. Le revenu d'intérêt provient du placement des soldes de trésorerie dans des titres à court terme, à revenu fixe.

impôts sur le revenu

Le taux d'imposition de la Société est passé de 40,9 % pour l'exercice 1997 à 45,8 % en 1998 et à 45,3 % en 1999. La hausse du taux d'imposition, par rapport à 1997, résulte de l'écart d'acquisition qui n'est pas admissible comme dépense aux fins de l'impôt, ainsi que des avantages fiscaux importants qui avaient découlé d'une acquisition en 1997.

bénéfice net

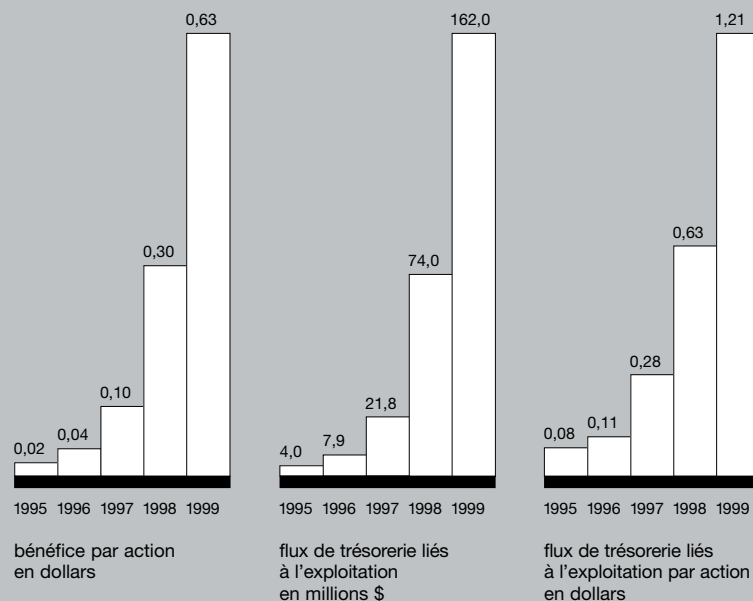
Le bénéfice net s'est chiffré à 83,8 millions \$ pour l'exercice 1999, soit une amélioration de 141 %; en 1998, il s'était situé à 34,8 millions \$, soit une hausse de 349 %. La marge bénéficiaire nette, qui était passée de 3,3 % en 1997 à 4,7 % en 1998, a atteint 5,9 % pour l'exercice 1999. Le bénéfice par action (non dilué et dilué) a augmenté de 110 % et s'est élevé à 0,63 \$ pour l'exercice 1999, alors qu'il s'était accru de 200 % et avait atteint 0,30 \$ en 1998. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'est établi à 133 984 541 pendant l'exercice 1999 (une hausse de 14 %) et à 117 307 162 pendant l'exercice précédent (une hausse de 51 %), en tenant compte des subdivisions qui ont pris effet en août et en décembre 1997 ainsi qu'en mai 1998, sur la base de deux actions pour une. Pendant l'exercice 1999, la hausse du nombre moyen pondéré d'actions en circulation a découlé principalement de levées d'options; pendant l'exercice 1998, elle avait résulté d'émissions d'actions reliées à des acquisitions d'entreprises ainsi que de levées d'options.

Redressé en fonction des principes comptables généralement reconnus (PCGR) aux États-Unis, le bénéfice net s'est élevé à 86,1 millions \$ (0,64 \$ par action) pendant l'exercice 1999, à 32,8 millions \$ (0,28 \$ par action) pendant l'exercice 1998 et à 6,1 millions \$ (0,08 \$ par action) pendant l'exercice 1997. Les PCGR canadiens et les PCGR américains se distinguent surtout par des différences méthodologiques touchant la conversion des devises ainsi que la comptabilisation des dépenses de recherche et développement et des dépenses d'impôts sur le revenu.

liquidités et ressources financières

CGI a terminé l'exercice avec un bilan solide et des liquidités qui, combinées aux marges de crédit bancaire, suffisent au financement de sa stratégie de développement. Juste avant la fin de l'exercice 1999, la Société a conclu une facilité de crédit renouvelable supplémentaire de 250 millions \$ avec quatre banques à charte canadienne. Cette facilité de crédit est mise à la disposition de CGI pour des fins d'acquisition ou comme crédit de fonds de roulement; elle peut être convertie en prêt à terme fixe de trois ans au gré de la Société.

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation ont augmenté de 119 % pour atteindre à 162,0 millions \$ (1,21 \$ par action) pour l'exercice 1999, et de 240 % pour s'établir à 74,0 millions \$ (0,63 \$ par action) en 1998. Redressés pour tenir compte de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés à l'exploitation étaient de 76,5 millions \$, 150,4 millions \$ et 8,4 millions \$ respectivement, pour les exercices 1999, 1998 et 1997. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement pendant l'exercice 1999 provient d'une hausse des débiteurs et des travaux en cours liée à la croissance du volume d'affaires et aux contrats majeurs d'intégration de systèmes signés au cours de l'exercice.



En ce qui a trait aux activités de financement, la Société a émis : pendant l'exercice 1999, des actions d'une valeur de 5,0 millions \$ reliées à son régime d'options d'achat d'actions; pendant l'exercice 1998, des actions d'une valeur de 47,7 millions \$, certaines étant reliées à son régime d'options d'achat d'actions et d'autres ayant été émises en espèces pour permettre à Bell Canada de maintenir son niveau de participation; pendant l'exercice 1997, des actions d'une valeur de 2,9 millions \$, certaines étant reliées à son régime d'options d'achat d'actions et d'autres ayant été émises en espèces. La croissance nette de 48,5 millions \$ de l'endettement à long terme en 1999 résulte du financement de l'acquisition de DRT; au cours de l'exercice précédent, la Société avait réduit son endettement net de 18,8 millions \$ en remboursant une facilité de crédit renouvelable.

Les liquidités utilisées dans le cadre des activités d'investissement se sont élevées à 208,4 millions \$ pendant l'exercice 1999, à 44,3 millions \$ en 1998 et à 37,0 millions \$ en 1997. Les acquisitions d'entreprises (nettes de l'encaisse acquise) en 1999 comprennent DRT et TDL. Les frais liés à des contrats d'impartition comprennent les coûts assumés pour la réingénierie des processus d'affaires et les investissements nécessaires pour réaliser des synergies. Ils incluent également les droits d'utilisation de logiciels et les coûts liés au développement de solutions d'affaires.

La diminution nette des espèces et quasi-espèces s'est établie à 79,2 millions \$ pour l'exercice 1999, comparativement à une augmentation nette de 136,2 millions \$ en 1998 et à une diminution nette de 6,2 millions \$ en 1997.

bilan à la clôture des exercices 1999 et 1998

Au 30 septembre 1999, l'actif de CGI atteignait 866,5 millions \$, comparativement à 744,9 millions \$ à la fin de l'exercice précédent. Cette hausse tient compte d'une augmentation de 70,7 millions \$ de l'écart d'acquisition, attribuable à l'acquisition de TDL et de DRT, ainsi que de la croissance des débiteurs et des frais liés à des contrats d'impartition, découlant de la hausse des produits d'exploitation. Au terme de l'exercice 1999, le fonds de roulement s'établissait à 97,6 millions \$, par rapport à 64,0 millions \$ à la fin de l'exercice 1998. Au 30 septembre 1999, CGI détenait des espèces et quasi-espèces de 42,2 millions \$, comparativement à 121,4 millions \$ à la même date un an plus tôt. La diminution des espèces et quasi-espèces est due à l'utilisation de liquidités aux fins d'acquisitions d'entreprises. La tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an est demeurée stable.

CGI a continué à gérer efficacement l'actif à court terme en réalisant un taux de rotation des débiteurs de 49 jours en 1999, comparativement à 52 jours pendant l'exercice 1998. Ce progrès marqué reflète le nombre accru de contrats prévoyant des paiements anticipés tous les mois, en conséquence de l'importance grandissante de l'impartition dans les produits d'exploitation de la Société. En ce qui concerne les travaux en cours, le taux de rotation a augmenté de trois à 19 jours, en conséquence des contrats majeurs d'intégration de systèmes qui ont été signés pendant l'exercice.

La hausse de l'écart d'acquisition, qui s'est chiffrée à 358,8 millions \$ en 1999 et à 288,1 millions \$ en 1998, est pour une bonne part attribuable à l'écart entre le prix payé et la juste valeur des éléments d'actif nets acquis dans le cadre de diverses acquisitions : TDL et DRT en 1999; Bell Sygma, BSI, Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. et Perigon Solutions Inc. en 1998.

La dette à long terme de 59,8 millions \$ enregistrée à la fin de l'exercice 1999 tient compte de l'utilisation d'une tranche d'une facilité de crédit renouvelable liée au financement de l'acquisition de DRT, ainsi que d'une dette de 13,4 millions \$ liée à des contrats de location-acquisition. En 1998, la Société avait réduit sa dette à long terme à 11,3 millions \$ grâce au remboursement d'une facilité de crédit renouvelable.

risques et incertitudes
an 2000

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

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

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

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

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

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

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

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

La correction a consisté à modifier les systèmes informatiques, le code et les langages de programmation afin de les rendre conformes à l'an 2000, et à remplacer l'équipement et les logiciels non conformes. En 1997, CGI a ouvert deux sites chargés de convertir le code et le langage de programmation des systèmes internes de CGI et de ceux de ses clients.

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

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

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

Risques reliés à des tiers – Nous avons demandé à nos fournisseurs dont les produits présentent un risque potentiel une déclaration formelle de conformité à l'an 2000, en fonction d'une définition très précise de cette expression. Si un produit n'était pas conforme, nous avons demandé le numéro, le prix et la date de disponibilité de

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



p 27

la version conforme, et nous avons suivi l'avancement de la conversion. Au besoin, nous avons aussi communiqué avec nos partenaires d'affaires et clients. En tant que mesure de prévention, CGI a également testé certains produits fournis par des tiers. Un processus de mise à jour des déclarations de conformité des fournisseurs a également été implanté.

Risque de responsabilité civile—CGI rédige ses contrats de façon à limiter sa responsabilité. Les contrats actifs à n'importe quel moment après le 1^{er} janvier 1996 et 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. Les problèmes identifiés devaient être résolus et la documentation le démontrant formellement devait être consignée.

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

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

autres risques et incertitudes

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

CGI utilise divers moyens pour atténuer ces risques et incertitudes.

CGI gère toutes les dimensions de ses affaires de façon très disciplinée. Une part croissante de ses méthodes est codifiée sous la forme de processus de gestion certifiés ISO 9001 et dans des manuels corporatifs. Ces processus ont été mis au point pour permettre à CGI de respecter ses normes élevées en livrant de façon constante des biens et des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent sa culture d'entreprise axée sur les clients. Ils contribuent au taux élevé de succès de CGI en matière d'obtention et de renouvellement des contrats. Son approche disciplinée joue en outre un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines et financières des sociétés acquises et des activités qui lui sont confiées en impartition. En 1999, 11 sites de CGI ont obtenu la certification ISO 9001.

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

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

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

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

perspectives

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

La Société cherchera à poursuivre sa croissance interne par la vente de droits d'utilisation de logiciels et par l'entremise de partenariats stratégiques tels que l'alliance corporative signée en septembre 1999 avec Microsoft Corporation. La relation stratégique de CGI avec BCE inc. en fait le fournisseur de choix en TI pour les sociétés du groupe BCE; elle lui permet aussi de soumissionner en partenariat avec ces sociétés sur certains contrats externes. Cette relation, qui a déjà été à la source d'une expansion importante en Amérique du Nord et du Sud, augmente son potentiel de croissance pour l'avenir. L'entente signée avec Portugal Telecom en octobre 1999 renforce la position de la Société dans l'industrie européenne des services en TI. Les mandats portant sur des applications Web représentent un pourcentage croissant des revenus de CGI, qui élargit et approfondit sans cesse ses capacités en ce domaine par l'entremise de la formation, des alliances et des acquisitions. CGI continue en outre à mettre au point et à perfectionner des solutions d'affaires exclusives pour les industries qu'elle cible.

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

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

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

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

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

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

“André Imbeau”
(signé)

André Imbeau

Le 9 novembre 1999

déclarations prévisionnelles

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 » et ceux qui sont énumérés dans la formule 40F soumise à la SEC, ces importants facteurs étant inclus ici sous forme de renvoi.

rapport de la direction

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

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,

"Serge Godin"
(signé)

Serge Godin

Le 9 novembre 1999

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

"André Imbeau"
(signé)

André Imbeau

rapport des vérificateurs

aux actionnaires de Groupe CGI inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Groupe CGI inc. aux 30 septembre 1999 et 1998 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 1999. 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 l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. 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 donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 30 septembre 1999 et 1998 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 1999 selon les principes comptables généralement reconnus.

"Samson Bélair Deloitte & Touche"
(signé)

Comptables agréés
Montréal (Québec)

Le 9 novembre 1999

> ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

des exercices terminés les 30 septembre
en milliers de dollars canadiens, sauf pour le bénéfice par action

	1999	1998	1997
	\$	\$	\$
Produits	1 409 458	740 963	231 916
Charges d'exploitation			
Coûts des services et frais de vente et d'administration	1 185 563	633 616	203 677
Frais de recherche et de développement	9 618	5 980	3 115
	1 195 181	639 596	206 792
Bénéfice d'exploitation (BAIIA) avant :	214 277	101 367	25 124
Amortissement des immobilisations	27 415	16 851	3 583
Amortissement des coûts liés à des contrats d'impartition	19 002	11 321	3 985
Amortissement des logiciels et frais de développement	1 874	2 105	591
Amortissement de l'écart d'acquisition	16 584	8 434	1 517
	64 875	38 711	9 676
Bénéfice avant les éléments suivants	149 402	62 656	15 448
Intérêts			
Dette à long terme	(1 389)	(816)	(647)
Autres	(120)	(107)	(908)
Revenu	5 310	1 987	—
	3 801	1 064	(1 555)
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et part des actionnaires sans contrôle	153 203	63 720	13 893
Impôts sur les bénéfices (note 8)	69 449	29 189	5 685
Bénéfice avant participation dans une société satellite et part des actionnaires sans contrôle	83 754	34 531	8 208
Participation dans une société satellite	62	44	(310)
Part des actionnaires sans contrôle	—	253	(133)
Bénéfice net	83 816	34 828	7 765
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A, d'actions classe B et d'actions privilégiées de premier rang, en circulation	133 984 541	117 307 162	77 802 808
Bénéfice par action non dilué et dilué	0,63	0,30	0,10

> ÉTATS CONSOLIDÉS DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

des exercices terminés les 30 septembre
en milliers de dollars canadiens

	1999	1998	1997
	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début	55 264	20 436	12 671
Bénéfice net	83 816	34 828	7 765
Bénéfices non répartis à la fin	139 080	55 264	20 436

> BILANS CONSOLIDÉS

aux 30 septembre
en milliers de dollars canadiens

p 31

	1999	1998
	\$	\$
Actif		
À court terme		
Espèces et quasi-espèces	42 229	121 418
Débiteurs (note 3)	208 392	184 566
Travaux en cours	79 899	12 209
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	13 631	10 716
	344 151	328 909
Participation dans une société satellite	683	621
Immobilisations (note 4)	63 094	54 231
Coûts liés à des contrats d'impartition (note 5)	99 774	58 839
Logiciels et frais de développement	—	1 874
Impôts reportés	—	12 391
Écart d'acquisition	358 787	288 065
	866 489	744 930
Passif		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	204 397	213 912
Impôts sur les bénéfices	10 177	26 395
Produits reportés	21 351	11 313
Impôts reportés	5 531	7 772
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 6)	5 139	5 561
	246 595	264 953
Impôts reportés	2 214	—
Dette à long terme (note 6)	54 625	5 730
	303 434	270 683
Capitaux propres		
Capital-actions (note 7)	423 764	418 772
Surplus d'apport	211	211
Bénéfices non répartis	139 080	55 264
	563 055	474 247
	866 489	744 930

Au nom du conseil,

"Serge Godin"
(signé)

Administrateur

"André Imbeau"
(signé)

Administrateur

> ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

des exercices terminés les 30 septembre
en milliers de dollars canadiens

	1999	1998	1997
	\$	\$	\$
Activités d'exploitation			
Bénéfice net	83 816	34 828	7 765
Ajustements pour les éléments suivants :			
Amortissement des immobilisations	27 415	16 851	3 583
Gain à la vente d'immobilisations	(135)	—	—
Amortissement des coûts liés à des contrats d'impartition	19 002	11 321	3 985
Amortissement des logiciels et frais de développement	1 874	2 105	591
Amortissement de l'écart d'acquisition	16 584	8 434	1 517
Impôts reportés	12 364	2 526	3 883
Perte (gain) de change	988	(1 547)	8
Participation dans une société satellite	(62)	(44)	310
Part des actionnaires sans contrôle	—	(253)	133
Autres	190	(215)	(4)
Flux de trésorerie liés à l'exploitation	162 036	74 006	21 771
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement :			
Débiteurs	(10 229)	(35 774)	(8 433)
Travaux en cours	(56 552)	2 957	(2 909)
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	(1 389)	(1 216)	(325)
Créditeurs et charges à payer	(10 998)	89 722	(142)
Impôts sur les bénéfices	(16 218)	24 052	404
Produits reportés	9 860	(3 300)	(1 948)
	(85 526)	76 441	(13 353)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	76 510	150 447	8 418
Activités de financement			
Augmentation de la dette à long terme	58 143	6 479	22 640
Réduction de la dette à long terme	(9 670)	(25 321)	(3 107)
Émission d'actions	4 992	47 720	2 915
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	53 465	28 878	22 448
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises (note 9)	(119 106)	1 720	(21 581)
Participation dans une société satellite	—	(577)	(44)
Acquisition d'immobilisations	(32 621)	(25 481)	(5 359)
Produit tiré de la vente d'immobilisations	2 201	1 334	73
Coûts liés à des contrats d'impartition	(58 884)	(21 288)	(10 115)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(208 410)	(44 292)	(37 026)
(Perte) gain de change sur espèces et quasi-espèces	(754)	1 207	(4)
(Diminution) augmentation nette des espèces et quasi-espèces	(79 189)	136 240	(6 164)
Situation des espèces et quasi-espèces au début	121 418	(14 822)	(8 658)
Situation des espèces et quasi-espèces à la fin	42 229	121 418	(14 822)
Intérêts versés	1 509	923	1 555
Impôts payés (recouvrés)	73 303	(865)	2 021

> NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

des exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997 — seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens.

p 33

note 1 description des activités

Groupe CGI inc. (la « Société »), directement ou par l'intermédiaire de ses filiales, offre une gamme complète de services en technologie de l'information (« TI »), comprenant l'impartition, l'intégration de systèmes et les services-conseils. La Société se concentre principalement sur l'intégration de systèmes à grande échelle et sur les contrats d'impartition tant pour les sociétés du secteur public que pour celles du secteur privé.

note 2 sommaire des principales conventions comptables

préparation des états financiers consolidés

Les états financiers consolidés sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada, lesquels diffèrent à certains égards importants des PCGR américains. Les écarts importants pertinents pour la Société sont décrits à la note 14.

utilisation d'estimations

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 montants inscrits au titre des actifs et des passifs et sur les renseignements fournis quant aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants inscrits au titre des produits et des charges 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.

principes de consolidation

Les états financiers consolidés regroupent les comptes de la Société et de ses filiales. Tous les soldes et toutes les opérations intersociétés importants ont été éliminés. La participation de la Société dans une société 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.

constatation des produits et travaux en cours

La Société fournit des services professionnels en vertu de contrats fondés sur l'effort, sur les coûts et à prix fixe. Les travaux en cours sont évalués à la valeur de réalisation nette estimative. En vertu des contrats fondés sur l'effort, les produits sont constatés au fur et à mesure que les services sont rendus. Pour les contrats fondés sur les coûts, les produits sont constatés au fur et à mesure que les coûts remboursables sont engagés. Les produits tirés des contrats à prix fixe sont constatés selon la méthode de l'avancement des travaux, en vertu de laquelle les produits et le bénéfice sont fondés sur le ratio des coûts engagés par rapport aux coûts estimatifs totaux du projet. Les produits reportés représentent principalement les sommes facturées au client en excédent des travaux en cours. Les pertes, le cas échéant, découlant des contrats à long terme sont constatées dans la période pendant laquelle elles ont été déterminées.

Les produits tirés de la vente de licences de logiciels sont constatés au moment de la livraison du produit au client.

Les travaux en cours incluent des coûts liés à l'obtention de contrats d'intégration importants pouvant atteindre 3 % de la valeur totale du contrat.

Les travaux en cours incluent également des coûts liés à l'obtention de contrats d'impartition importants, pouvant atteindre 3 % de la valeur totale du contrat la première année. Ces coûts sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du contrat.

espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces comprennent principalement l'encaisse non affectée et les placements à court terme dont l'échéance initiale est d'au plus trois mois.

> NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

des exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997 — seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens.

p 34

note 2 sommaire des principales conventions comptables (suite)

amortissement

Les immobilisations sont comptabilisées au coût et sont amorties sur leur durée de vie utile estimative, principalement selon la méthode de l'amortissement linéaire. L'amortissement annuel par catégorie d'immobilisations s'établit comme suit :

Améliorations locatives	Durée du bail plus la première option de renouvellement
Mobilier et agencements	3 à 10 ans
Matériel informatique	3 à 5 ans
Logiciels	1 à 5 ans

coûts liés à des contrats d'impartition

Ces coûts 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 coûts sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des contrats respectifs.

logiciels et frais de développement

Les frais engagés pour la conception et la mise au point de logiciels et de produits sont capitalisés uniquement une fois que la faisabilité, du point de vue technique, est établie. Les logiciels acquis sont enregistrés au coût.

Les frais capitalisés liés à la conception et à la mise au point de logiciels sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire à compter de la mise en service des produits et des logiciels sur leur durée de vie utile estimative, soit une période allant de trois à cinq ans.

écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'acquisition par rapport à la juste valeur des actifs nets des filiales à chacune des dates d'acquisition. L'écart d'acquisition est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie utile prévue de 20 ans.

baisse de valeur des actifs à long terme

La Société évalue la valeur comptable de ses actifs à long terme de façon continue. Afin de déterminer s'il y a baisse de valeur, la direction évalue les flux de trésorerie estimatifs non actualisés qui seront générés par ces actifs et prend également en considération d'autres facteurs. Toute baisse permanente de la valeur comptable des actifs est imputée aux résultats dans la période au cours de laquelle la baisse de valeur est établie.

recherche et développement

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

impôts sur les bénéfices

La Société comptabilise ses impôts sur les bénéfices selon la méthode du report d'impôt. Les impôts reportés découlent principalement des écarts temporaires dans la constatation des produits et des charges aux fins de la préparation des états financiers et de l'impôt. Les écarts temporaires résultent essentiellement des méthodes d'évaluation des travaux en cours, des logiciels et frais de développement, des coûts liés aux contrats d'impartition, de l'amortissement des immobilisations et des pertes fiscales reportées prospectivement provenant des filiales.

conversion des devises

Les comptes des filiales étrangères, lesquelles sont dépendantes de la Société mère du point de vue financier et de l'exploitation, sont comptabilisés selon la méthode temporelle. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan et les actifs et les passifs non monétaires, au taux de change historique. Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen de la période. Les gains ou les pertes de change de ces filiales sont inclus dans le bénéfice net.

Les produits et les charges libellés en devises sont inscrits au taux de change en vigueur à la date de l'opération. Les actifs et les passifs monétaires en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les autres gains ou pertes de change non réalisés sont inscrits dans le bénéfice net.

bénéfice par action

Le bénéfice par action non dilué est calculé selon le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires et d'actions privilégiées de premier rang en circulation au cours de la période. Le bénéfice par action dilué reflète l'augmentation supplémentaire des actions ordinaires en circulation, en supposant la levée et la conversion de toutes les options d'achat d'actions en cours des administrateurs et des employés.

note 3_débiteurs

	1999	1998
	\$	\$
Clients	204 405	178 991
Autres	3 987	5 575
	208 392	184 566

note 4_immobilisations

	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Immobilisations 1999	\$	\$	\$
Améliorations locatives	17 914	1 229	16 685
Mobilier et agencements	16 189	3 715	12 474
Matériel informatique	45 568	16 856	28 712
Logiciels	11 770	6 547	5 223
	91 441	28 347	63 094
Immobilisations 1998	\$	\$	\$
Améliorations locatives	9 247	1 477	7 770
Mobilier et agencements	15 682	3 473	12 209
Matériel informatique	42 986	12 562	30 424
Logiciels	6 864	3 036	3 828
	74 779	20 548	54 231

Les immobilisations comprennent des actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition se chiffrant à 12 463 000 \$ (6 525 000 \$ en 1998), déduction faite d'un amortissement cumulé de 6 911 000 \$ (2 704 000 \$ en 1998).

note 5_coûts liés à des contrats d'impartition

	1999	1998
	\$	\$
Logiciels acquis et développés	17 982	23 569
Droits d'utilisation de logiciels et autres frais	81 792	35 270
	99 774	58 839

> NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

des exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997 — seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens.

p 36

note 6_dette à long terme

	1999	1998
	\$	\$
Facilité de crédit renouvelable non garantie, portant intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 0,375 % ne comportant aucun remboursement de capital avant 2003 ⁽¹⁾	46 200	—
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition, portant intérêt à différents taux variant de 7,15 % à 15,12 % et remboursables en versements mensuels de capital et intérêt réunis et échéant à différentes dates d'ici l'an 2004	13 398	8 598
Autres emprunts non garantis, sans intérêt, remboursables d'ici février 2001	166	328
Emprunts à terme, remboursés au cours de l'exercice	—	2 365
	59 764	11 291
Tranche échéant à moins d'un an	5 139	5 561
	54 625	5 730

1 Une somme de 179 000 000 \$ demeure disponible en vertu des modalités de cette facilité de crédit renouvelable non garantie. En plus de cette facilité de crédit renouvelable, la Société dispose également de lignes de crédit totalisant 46 200 000 \$, dont une tranche d'environ 3 200 000 \$ a été utilisée afin de garantir des lettres de crédit émises relativement à des contrats avec d'importants clients d'intégration de systèmes et d'impartition.

Les remboursements en capital de la dette à long terme pour les quatre prochains exercices s'établissent comme suit :

	\$
2000	85
2001	81
2002	—
2003	46 200

Les versements minimaux en vertu des contrats de location-acquisition se répartissent comme suit :

	Paie ment	Inté rêts	Capital
	\$	\$	\$
2000	6 041	987	5 054
2001	4 689	647	4 042
2002	1 839	265	1 574
2003	1 203	182	1 021
2004	1 788	81	1 707
Total des versements minimaux en vertu des contrats de location-acquisition	15 560	2 162	13 398

note 7_capital-actions

Autorisé, en nombre illimité et sans valeur nominale

Actions privilégiées de premier rang, comportant un droit de vote par action, ayant priorité de rang 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, ayant priorité de rang 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, de même rang que les actions classe B quant au versement de dividendes et convertibles en actions classe B, sous réserve de certaines conditions, dans le cas de certaines offres publiques d'achat visant les actions classe B;

Actions classe B, comportant dix droits de vote par action, de même rang que les actions subalternes classe A quant au versement de dividendes, convertibles en tout temps au gré du détenteur en actions subalternes classe A.

		1999	1998
Émis et payé		\$	\$
116 943 987	actions subalternes classe A (116 048 848 en 1998)	423 616	418 624
17 386 826	actions classe B (17 386 826 en 1998)	148	148
		423 764	418 772

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

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

Au cours de 1999, de 1998 et de 1997, après avoir donné effet rétroactivement à la subdivision des actions de la Société 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 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 levées	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 levées	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	—	—
Options levées	895 139	4 992	—	—	—	—
Solde au 30 septembre 1999	116 943 987	423 616	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 de levée est déterminé par le conseil d'administration, mais ne peut toutefois être inférieur au cours de clôture moyen des actions classe A pour les cinq jours ouvrables précédant la date de l'octroi. Les options peuvent être levées à compter de la date à laquelle elles ont été octroyées. Chacune des options doit être levée dans un délai de dix ans, sauf en cas de retraite, de cessation d'emploi ou de décès.

> NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

des exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997 — seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens.

p 38

note 7_capital-actions (suite)

Le tableau suivant présente des renseignements relatifs à toutes les options d'achat d'actions octroyées à certains employés et administrateurs par la Société au 30 septembre 1999 :

	1999	1998	1997
Nombre d'options			
En cours au début de l'exercice	2 748 848	1 917 320	758 000
Octroyées au cours de l'exercice	707 990	1 513 722	2 098 320
Levées, confisquées ou échues au cours de l'exercice	(958 631)	(682 194)	(939 000)
En cours à la fin de l'exercice	2 498 207	2 748 848	1 917 320

Au 30 septembre 1999, les options d'achat d'actions suivantes étaient en cours :

	Nombre d'options	Prix ou fourchette de prix	Date d'échéance
		\$	
	27 000	0,25	2000
	411 248	1,95 à 8,88	2002
	1 369 684	6,29 à 29,34	2003
	5 180	18,76 à 28,00	2004
	523	32,48	2008
	684 572	26,55 à 33,25	2009

note 8_impôts sur les bénéfices

	1999	1998	1997
	\$	\$	\$
Exigibles	57 085	26 663	1 802
Reportés	12 364	2 526	3 883
	69 449	29 189	5 685

Le taux effectif d'impôts sur les bénéfices de la Société est différent du taux d'imposition combiné prévu par la loi au Canada en raison de ce qui suit :

	1999	1998	1997
	%	%	%
Taux d'imposition fédéral et provincial combiné prévu par la loi	41,9	41,9	46,5
Éléments non déductibles	5,1	6,8	4,9
Utilisation d'un avantage fiscal non constaté d'une filiale	(1,1)	(2,6)	(7,0)
Autres	(0,6)	(0,3)	(3,5)
Taux d'imposition effectif	45,3	45,8	40,9

note 9_acquisitions d'entreprises

Au cours de 1999, la Société a procédé aux acquisitions suivantes :

Le 1^{er} janvier 1999, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de 9061-9313 Québec inc., une société récemment constituée par le Mouvement Desjardins et à laquelle les actifs de Technologie Desjardins Laurentienne (« TDL ») ont été cédés. Le 1^{er} juillet 1999, la Société a acquis la quasi-totalité des actifs relatifs aux sociétés DRT Systems International et DRT Systems International L.P. (collectivement appelées « DRT »). Ces acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple, comme suit :

	TDL	DRT	Total
	\$	\$	\$
Éléments du fonds de roulement hors caisse	1 072	23 952	25 024
Immobilisations	2 516	3 207	5 723
Coûts liés aux contrats d'impartition	1 053	—	1 053
Écart d'acquisition	18 541	68 765	87 306
	23 182	95 924	119 106
Contrepartie en espèces	23 182	95 924	119 106

Au cours de 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, lesquelles représentaient le groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. (« Systèmes d'assurances »). Le 26 mai 1998, la Société a augmenté sa participation de 50 % dans Solfitech inc. (« Solfitech »), une filiale, de 50 % à 100 % à la suite de la levée par la Société financière d'Innovation inc. (« Sofinov ») de son option visant l'échange de ses actions de Solfitech 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 »), une société constituée par Bell Canada à laquelle les actifs de Bell Sygma Solutions Telecom et de la division Bell Sygma International de Bell Sygma Inc. (à l'exception de certains actifs) avaient été cédés. Enfin, le 1^{er} septembre 1998, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Perigon Solutions Inc. Ces acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple, de la façon suivante :

	Systèmes d'assurances	Solutions telecom	Autres	Total
	\$	\$	\$	\$
Éléments du fonds de roulement hors caisse	10 494	(21 120)	2 004	(8 622)
Immobilisations	12 702	17 570	1 124	31 396
Coûts liés à des contrats d'impartition	5 000	25 000	271	30 271
Impôts reportés	9 431	—	890	10 321
Écart d'acquisition	90 005	163 593	2 225	255 823
Dette à long terme prise en charge	(636)	—	(1 092)	(1 728)
Part des actionnaires sans contrôle	—	—	247	247
	126 996	185 043	5 669	317 708
Situation de trésorerie à la 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, des séries 4 et 5	120 000	—	—	120 000
Émission de 17 200 000 actions privilégiées de premier rang, de série 6	—	197 628	—	197 628
	150 330	214 399	4 414	369 143

> NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

des exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997 — seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens.

p 40

note 9_acquisitions d'entreprises (suite)

En 1997, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Conseil et Gestion d'Organisation C.G.O. inc. (« CGO ») et de CDSL Holdings Limited (« CDSL »). Les résultats de la Société incluent les résultats de CGO depuis le 1^{er} décembre 1996 et ceux 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 à 86,9 % en convertissant ses avances en capital. Ces acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple, comme suit :

	CDSL	Autres	Total
	\$	\$	\$
Éléments du fonds de roulement hors caisse	(3 371)	183	(3 188)
Immobilisations	10 162	169	10 331
Coûts liés à des contrats d'impartition	8 451	—	8 451
Logiciels et frais de développement	—	3 291	3 291
Impôts reportés	3 463	(20)	3 443
Écart d'acquisition	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 de trésorerie à la 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, de série 3	17 508	—	17 508
Solde du 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

note 10_information sectorielle

En 1999, la Société a adopté les principes du chapitre 1701 de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») intitulé Informations sectorielles qui modifie la définition d'un secteur isolable. Aux termes de ce nouveau chapitre, les secteurs correspondent à la structure organisationnelle interne de la Société plutôt qu'aux régions géographiques et aux diverses activités de l'industrie.

Avant les importantes acquisitions d'entreprises effectuées au cours de l'exercice 1998, la Société était essentiellement organisée en fonction de régions géographiques, avec des bureaux partout au Canada, et elle était considérée comme exerçant ses activités dans un seul secteur. Au cours du quatrième trimestre de 1998, la direction a réorganisé ses activités en six unités d'affaires stratégiques, deux desquelles, International et Ouest canadien, ont été regroupées dans la catégorie « Autres » en raison de leur taille relative.

Le chef de l'exploitation évalue chacune des unités d'affaires stratégiques principalement en fonction des éléments suivants : produits, bénéfice d'exploitation et contribution nette (la contribution nette correspond au bénéfice avant intérêts, impôts et participation dans une société satellite).

Chaque unité d'affaires, exception faite du secteur Siège social, offre l'ensemble des services liés aux technologies de l'information y compris l'impartition, l'intégration de systèmes et les services-conseils à des clients de secteurs de l'industrie tels les télécommunications, les services financiers et les gouvernements. Le secteur Siège social comprend la gestion des espèces et quasi-espèces et les activités générales liées au siège social comme l'élaboration de stratégie et le développement du marché, la coordination de projets d'envergure ainsi que les décisions touchant l'investissement de capitaux. Les coûts qui n'ont pas été attribués aux autres secteurs sont inclus dans ce secteur étant donné qu'ils constituent des coûts communs et les charges générales du siège social. L'attribution de ces coûts aux autres secteurs n'ajouterait pas à l'évaluation des contributions respectives des secteurs.

Étant donné que la Société a modifié de façon importante sa structure organisationnelle, de telle sorte que la composition de ses secteurs isolables s'en trouve modifiée, ces changements à la structure interne ont eu une incidence majeure sur le système de présentation de l'information financière de la Société et il est à peu près impossible de présenter des chiffres correspondants en fonction des nouveaux secteurs.

	Québec	Ontario, provinces de l'Atlantique	Télécom- munications	États-Unis	Autres	Siège social	Élimination inter- sectorielle	Total
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	279 399	346 044	530 952	140 617	169 503	—	(57 057)	1 409 458
Charges								
d'exploitation	223 910	287 180	443 267	123 077	149 583	25 221	(57 057)	1 195 181
Bénéfice								
d'exploitation								
(BAIIA) avant :	55 489	58 864	87 685	17 540	19 920	(25 221)	—	214 277
Amortissement	15 571	16 330	18 076	7 236	7 662	—	—	64 875
Bénéfice avant								
intérêts, impôts								
et participation								
dans une société								
satellite	39 918	42 534	69 609	10 304	12 258	(25 221)	—	149 402
Total de l'actif	104 295	182 273	199 601	178 723	170 812	30 785	—	866 489

Information géographique	1999		1998		1997	
	Produits	Actifs ⁽¹⁾	Produits	Actifs ⁽¹⁾	Produits	Actifs ⁽¹⁾
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Canada	1 143 874	369 399	614 911	315 055	221 529	74 297
États-Unis	136 479	115 658	94 535	55 474	7 281	519
Autres	129 105	36 598	31 517	30 606	3 106	—
Total	1 409 458	521 655	740 963	401 135	231 916	74 816

1 Inclut les immobilisations, les coûts liés aux contrats d'impartition et l'écart d'acquisition.

Produits par service	1999	1998	1997
	\$	\$	\$
Impartition	1 009 844	517 078	97 424
Intégration de systèmes	239 768	134 331	80 695
Services-conseils	159 846	89 554	53 797
Total	1 409 458	740 963	231 916

Le secteur des télécommunications comprend principalement des contrats d'impartition à long terme avec un actionnaire et ses sociétés liées. Mis à part ce groupe, aucun client ne représente à lui seul plus de 5 % des produits d'exploitation de la Société.

> NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

des exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997 — seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens.

p 42

note 11_opérations entre apparentés

Dans le cours normal de ses activités, la Société a effectué des opérations avec certaines des filiales d'un de ses actionnaires, soit BCE Inc., et certaines de ses sociétés liées, dans le cadre de contrats d'impartition en vertu desquels la Société est leur fournisseur privilégié pour leurs besoins en systèmes informatiques et en technologies de l'information. Les opérations et les soldes connexes, constatés en fonction de leur valeur d'échange, sont les suivants :

	1999	1998
	\$	\$
Produits	526 696	140 000
Coûts des services	110 009	12 213
Débiteurs	11 961	8 000
Créditeurs	20 960	13 550
Travaux en cours	7 462	—
Produits reportés	5 912	11 313
Coûts liés aux contrats d'impartition et autres éléments	31 200	—

Les opérations et les soldes connexes pour 1997 n'ont pas été présentés étant donné que les montants ne sont pas considérés comme importants.

note 12_engagements et éventualités

Au 30 septembre 1999, les engagements de la Société, en vertu de contrats de location-exploitation, venant à échéance à diverses dates et visant principalement la location de locaux et de matériel informatique utilisé dans les contrats d'impartition, se chiffraient à environ 223 423 000 \$. Les loyers minimaux exigibles pour les cinq prochains exercices se répartissent comme suit :

	\$
2000	54 650
2001	45 963
2002	30 106
2003	23 333
2004	18 170

La Société a conclu trois ententes de service à long terme représentant un engagement total de 106 079 000 \$. Les versements minimaux exigibles en vertu de ces ententes pour les cinq prochains exercices s'échelonnent comme suit :

	\$
2000	33 345
2001	27 365
2002	21 704
2003	18 810
2004	4 855

*note 13_instruments financiers***juste valeur**

Aux 30 septembre 1999 et 1998, la juste valeur estimative des espèces et quasi-espèces, des débiteurs, des travaux en cours, de la dette bancaire et des créditeurs et charges à payer se rapproche de leur valeur comptable respective.

Les justes valeurs estimatives de la dette à long terme et des obligations découlant de contrats de location-acquisition ne sont pas sensiblement différentes de leur valeur comptable respective aux 30 septembre 1999 et 1998.

La Société ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de négociation.

risque de crédit

La concentration du risque de crédit lié aux débiteurs est limitée étant donné l'étendue de la clientèle de la Société.

note 14_rapprochement des résultats selon les PCGR canadiens et américains

Les différences importantes entre les PCGR canadiens et américains qui touchent les états financiers de la Société sont les suivantes :

	1999	1998	1997
	\$	\$	\$
Rapprochement du bénéfice net			
Bénéfice net – PCGR canadiens	83 816	34 828	7 765
Ajustements			
Impôts sur les bénéfices ⁽ⁱ⁾	550	(1 649)	(1 357)
Recherche et développement ⁽ⁱⁱ⁾	2 178	264	196
Travaux de R-D en cours acquis ⁽ⁱⁱⁱ⁾	(741)	1 220	(479)
Conversion des devises ^(iv)	389	(1 869)	—
Autres	(142)	—	—
Bénéfice net – PCGR américains	86 050	32 794	6 125
Variation de la différence de change cumulative	134	2 908	—
Résultat global – PCGR américains ^(vi)	86 184	35 702	6 125
Bénéfice par action non dilué – PCGR américains ^(v)	0,64	0,28	0,08
Bénéfice par action dilué – PCGR américains ^(v)	0,64	0,28	0,08
Rapprochement des capitaux propres			
Capitaux propres – PCGR canadiens	563 055	474 247	72 271
Ajustements			
Impôts sur les bénéfices ⁽ⁱ⁾	(2 456)	(3 006)	(1 357)
Recherche et développement ⁽ⁱⁱ⁾	—	(2 178)	(2 442)
Travaux de R-D en cours acquis ⁽ⁱⁱⁱ⁾	—	741	(479)
Conversion des devises ^(iv)	1 562	1 039	—
Autres	(142)	—	—
Capitaux propres – PCGR américains	562 019	470 843	67 993

> NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

des exercices terminés les 30 septembre 1999, 1998 et 1997 — seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens.

p 44

note 14 rapprochement des résultats selon les PCGR canadiens et américains (suite)

(i) Impôts sur les bénéfices

Selon les PCGR canadiens, la comptabilisation des impôts sur les bénéfices est semblable aux dispositions contenues dans l'énoncé no 11 du *Accounting Principles Board* (« APB ») des États-Unis.

Selon les PCGR américains, la Société tiendrait compte des dispositions de l'énoncé n° 109 du *Financial Accounting Standards Board* (« FASB ») intitulé « *Accounting for Income Taxes* » qui prescrit l'utilisation de la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéfices. Cette méthode veut que l'on constate les impôts reportés en fonction des effets fiscaux futurs attribuables aux actifs et aux passifs d'impôts reportés découlant des écarts temporaires. Les actifs et les passifs fiscaux reportés sont mesurés par l'application des taux d'imposition prévus par la loi que l'on s'attend à appliquer au bénéfice imposable des exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés être résorbés. Selon la méthode du passif fiscal, l'incidence sur les actifs et les 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 reporté sur l'écart, au moment d'un regroupement d'entreprises, entre la valeur attribuée aux actifs acquis et aux passifs pris en charge et la valeur fiscale correspondante. Selon les PCGR canadiens, la valeur comptable des actifs et des passifs 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 (« R-D »)

Aux fins de la présentation de l'information financière conformément aux PCGR américains, les coûts liés aux logiciels et au développement qui ont été capitalisés par une filiale auraient été passés en charges. Le redressement correspond à la réduction de l'amortissement de l'exercice, déduction faite des impôts sur les bénéfices.

(iii) Travaux de R-D en cours acquis

À la suite de l'acquisition d'une filiale, un montant a été imputé aux comptes de logiciels et frais de développement pour les frais engagés par une filiale 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 des travaux de R-D acquis. Les travaux de R-D en cours acquis 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 des impôts sur les bénéfices.

(iv) Conversion des devises

Selon les PCGR canadiens, les états financiers des filiales étrangères de la Société, lesquelles sont toutes considérées comme des établissements intégrés, ont été convertis suivant la méthode temporelle. Selon cette méthode, les actifs et les passifs monétaires sont convertis au taux de change à la date des bilans et les actifs et passifs non monétaires, au taux de change historique. Les produits et les charges sont convertis en utilisant le taux de change moyen de la période. Les gains et les pertes de change de ces filiales sont reflétés dans le bénéfice net.

Selon les PCGR américains, l'énoncé n° 52 du FASB intitulé « *Foreign Currency Translation* » stipule que les sociétés doivent convertir en monnaie de présentation les états financiers libellés en monnaie de mesure selon la méthode du taux courant qui consiste à convertir les actifs et les passifs au taux de change à la date des bilans et les éléments de l'état des résultats en utilisant un taux moyen pondéré. 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 net 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 l'énoncé n° 128 du FASB intitulé « *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. Cet énoncé 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 1999, 1998 et 1997, le nombre d'actions utilisé pour calculer le bénéfice par action non dilué et dilué selon les PCGR américains n'était pas matériellement différent du nombre d'actions utilisé pour calculer le bénéfice par action non dilué et dilué en vertu des PCGR canadiens.

(vi) Autres résultats globaux cumulatifs

Les autres résultats globaux cumulatifs sont composés uniquement des différences de change cumulatives découlant du processus de conversion des états financiers des filiales étrangères (voir [iv]). Aux 30 septembre 1999 et 1998, les autres résultats globaux cumulatifs se chiffraient respectivement à 3 042 000 \$ et à 2 908 000 \$.

note 15_chiffres correspondants

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été reclassés pour que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 1999.

note 16_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 la Société 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 la Société, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs ou d'autres tiers, seront entièrement résolus.

note 17_fait postérieur à la date du bilan

Le 26 octobre 1999, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de MCM Technology Inc. pour une contrepartie totale d'environ 10 300 000 \$ consistant en un montant en espèces de 3 900 000 \$ et en actions subalternes classe A d'un montant de 6 400 000 \$.

> CONSEIL D'ADMINISTRATION

p 46

SERGE GODIN

Président du conseil et chef de la direction, CGI

YVAN ALLAIRE ¹

Vice-président exécutif, Bombardier inc.

WILLIAM D. ANDERSON

Chef des affaires financières, BCE Inc.

CLAUDE BOIVIN ¹

Administrateur de sociétés

JEAN BRASSARD

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

CLAUDE CHAMBERLAND ²

Président, Alcan International ltée

PAULE DORÉ

Secrétaire, Vice-présidente exécutive, Affaires coporatives, CGI

ANDRÉ IMBEAU

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

DAVID L. JOHNSTON, C.C. ²

Président, Université de Waterloo

THOMAS E. KIERANS

Administrateur, Clarkson Centre for Business Ethics

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, Téléglobe inc.

¹ MEMBRE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

² MEMBRE DU COMITÉ DES RESSOURCES HUMAINES

> ÉQUIPE DE DIRECTION

SERVICES CORPORATIFS

SERGE GODIN
Président du conseil
et chef de la direction

PAULE DORÉ
Vice-présidente
exécutive
Affaires corporatives

ANDRÉ IMBEAU
Vice-président exécutif
et chef de la direction
financière

ANDRÉ NADEAU
Vice-président exécutif
Développement
corporatif et stratégique

UNITÉS D'AFFAIRES STRATÉGIQUES

JEAN BRASSARD
Président et chef
de l'exploitation

FONCTIONS GLOBALES

LUC PINARD
Vice-président principal
Gestion des connais-
sances et performance
des projets

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

CANADA

Québec

GUY LABERGE
Vice-président exécutif
et directeur général

DANIEL CRÉPEAU
Vice-président principal
Opérations
Grand Montréal

Jimmy Foley
Vice-président
Saguenay/Lac St-Jean

CLAUDE MARCOUX
Vice-président principal
Québec

LUC VILANDRÉ
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires
Grand Montréal

Ontario et provinces de l'Atlantique

FRANÇOIS CHASSÉ
Vice-président exécutif
et directeur général

HICHAM ADRA
Vice-président principal
Ottawa

RODNEY A. COX
Vice-président principal
Provinces de l'Atlantique

GILLES GODBOUT
Vice-président principal
Services et solutions
bancaires et d'assurance

ROMAN KLEIN
Vice-président principal
Gestion des technologies

MARK STUART
Vice-président principal
Intégration de systèmes
et services-conseils
Toronto

DAVID PATRICK
Vice-président principal
Développement des
affaires

Ouest canadien

FRANÇOIS CHASSÉ
Vice-président exécutif
et directeur général

TERRY JOHNSON
Vice-président principal

Bill Clark
Vice-président
Edmonton

Jim Dundas
Vice-président
Saskatchewan et
Manitoba

Terry Nette
Vice-président
Calgary

Michel Proulx
Vice-président
Colombie-Britannique

Services et systèmes d'information en télécommunication

MICHAEL ROACH
Vice-président exécutif
et directeur général

Paul Biron
Vice-président, Services
en télécommunication

Joseph Csafordi
Vice-président, Services
en télécommunication

ANDRÉ CHATELAIN
Vice-président principal

Robert Benoit
Vice-président
Bureau de gestion
de projets

Robert Desmarais
Vice-président
Développement des
affaires

Robert Dufresne
Vice-président
Ingénierie d'affaires et
gestion de la qualité

Marinella Ermacora
Vice-présidente
Développement
de systèmes

Ron Hartnoll
Vice-président
Intégration des
opérations

Clive Howard
Vice-président
Architecture et
technologie

Craig Leech
Vice-président
Commerce électronique

Mike Maggs
Vice-président
Service à la clientèle

Eva Maglis
Vice-présidente
Développement
de systèmes

ÉTATS-UNIS

MEL STEINKE
Vice-président exécutif
et directeur général

CANDACE BOSCHARD
Vice-présidente
Commerce électronique
et services stratégiques

KEN DICKINSON
Vice-président principal
Régions Sud et Ouest

Tim Attia
Vice-président
Atlanta

KEN DICKINSON
Vice-président principal
Houston

Alice Engel
Vice-présidente
Dallas

Cynthia Gill
Vice-présidente
Los Angeles

Cliff Whitmore
Vice-président
Nashville

TERRY LILLICO
Vice-président principal
Région Centre

Nancy Boyce
Vice-présidente
Chicago

Tom Carlson
Vice-président
Cleveland

Daryl Ross
Vice-président
Kansas City

PIERRE TURCOTTE
Vice-président principal
Région Nord-Est

Doug Brown
Vice-président
New York

Bob Dutra
Vice-président
Canton

Matt Nicol
Vice-président
Albany

Paul Raymond
Vice-président
Boston

Deborah A. Rowe
Directrice
Minneapolis

Terry Triskle
Vice-président
Washington

INTERNATIONAL

RENAUD CARON
Vice-président principal
et directeur général

GILLES LAPIERRE
Vice-président principal
et directeur général
Europe

LAURIER CLÉMENT
Vice-président
Livraison et soutien

REID KILBURN
Vice-président et
directeur général
Opérations

CANADA

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

PROVINCES DE L'ATLANTIQUE

Halifax, Nouvelle-Écosse
Tél. : (902) 423-2862

Fredericton,
Nouveau-Brunswick
Tél. : (506) 458-5020

Saint John,
Nouveau-Brunswick
Tél. : (506) 635-6268

QUÉBEC

Québec
Intégration de systèmes
et services-conseils
Tél. : (418) 623-0101

Technologie du document
Tél. : (418) 627-2227

Montréal
Intégration de systèmes
et services-conseils
Tél. : (514) 841-3210

Télécommunications
Tél. : (514) 281-6885

Gestion des technologies
Tél. : (514) 383-1611

Technologie du document
Tél. : (514) 374-7777

Services de gestion
Tél. : (514) 847-7950

Centre de services de paie
Tél. : (514) 356-5000

Jonquière
Tél. : (418) 548-4634

ONTARIO

Ottawa
Tél. : (613) 234-2155

Grand Toronto
Intégration de systèmes
et services-conseils
Tél. : (416) 862-0430

Télécommunications
Tél. : (416) 215-2194

Gestion des technologies
Tél. : (905) 821-2252

Systèmes et services
d'assurance
Tél. : (905) 882-6300

OUEST CANADIEN

Regina, Saskatchewan
Tél. : (306) 761-4000

Edmonton, Alberta
Tél. : (780) 425-1494

Calgary, Alberta
Tél. : (403) 295-5900

Vancouver,
Colombie-Britannique
Tél. : (604) 420-0108

ÉTATS-UNIS

Bureau principal
Andover, Massachusetts
Tél. : (978) 682-5500

Albany, New York
Tél. : (518) 434-0294

Atlanta, Georgie
Tél. : (770) 246-3000

Canton, Massachusetts
Tél. : (781) 828-8835

Chicago, Illinois
Tél. : (708) 947-9700

Cincinnati, Ohio
Tél. : (513) 794-9169

Cleveland, Ohio
Tél. : (216) 328-0945

Dallas, Texas
Tél. : (972) 661-5611

Garden Grove, Californie
(Bureau de projet)
Tél. : (714) 590-3000

Houston, Texas
Tél. : (713) 868-5537

Kansas City, Kansas
Tél. : (913) 661-9669

Los Angeles, Californie
Tél. : (562) 421-2070

Melville, New York
Tél. : (516) 756-2520

Minneapolis, Minnesota
Tél. : (612) 542-8601

Nashville, Tennessee
Tél. : (615) 232-8200

New York, New York
Tél. : (212) 268-2727

Washington, D.C.
(Bureau de projet)
Tél. : (202) 944-7558

INTERNATIONAL

Bureau principal
CANADA
Montréal
Tél. : (514) 281-6885

ROYAUME-UNI
Londres
Tél. : 44-0-20-7630-0271

Bristol
Tél. : 44-0-14-5445-4454

BRÉSIL
Rio de Janeiro
(Bureau de projet)
Tél. : (55-21) 588-8037

COLOMBIE
Bogota
(Bureau de projet)
Tél. : (57-1) 636-5042

PORTUGAL
Lisbonne
(Bureau de projet)
Tél. : (351-1) 340-4560

URUGUAY
Montevideo
(Bureau de projet)
Tél. : (59-82) 903-0980

> RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

INSCRIPTION BOURSIÈRE	
Bourse de Toronto, avril 1992	GIB.A
Bourse de New York, octobre 1998	GIB
Nombre d'actions en circulation au 31 octobre 1999	116 975 987 actions subalternes classe A 17 386 826 actions classe B
Haut/bas du cours de l'action du 1 ^{er} octobre 1998 au 31 octobre 1999 Bourses de Montréal et Toronto	39,25 / 16,05
du 7 octobre 1998 au 31 octobre 1999 Bourse de New York (\$US)	25 1/4 / 10 13/16
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES	
Le mardi 25 janvier 2000, à 11 heures, Hôtel Le Reine Élisabeth Grand Salon, 900, boul. René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec)	
L'assemblée annuelle des actionnaires de CGI sera diffusée en direct sur Internet à l'adresse www.cgi.ca . Les instructions détaillées seront données sur le site de CGI. Les premiers arrivés seront les premiers servis. Seuls les actionnaires présents à l'assemblée annuelle ou représentés par procuration auront droit de vote.	
VÉRIFICATEURS Samson Bélair/Deloitte & Touche	Ce rapport annuel est accessible sur notre site Internet à l'adresse : www.cgi.ca
AGENT DE TRANSFERT ET REGISTRAIRE Montréal Trust	
COMMUNICATIONS FINANCIÈRES The Barnes Organization Inc., Toronto	CGI's 1999 Annual Report is available in English.



UN PARTENARIAT À LONG TERME