

GROUPE CGI INC. RAPPORT ANNUEL 2003

# NOTRE ENGAGEMENT:



**CONTRIBUER  
À VOTRE CROISSANCE  
ET À VOTRE SUCCÈS**

## **Notre profil**

Fondée en 1976, CGI est la première entreprise indépendante canadienne de services en technologies de l'information (TI) et la cinquième en Amérique du Nord, compte tenu de son effectif de 20 000 professionnels. CGI offre la gamme complète des services en TI et en gestion des processus d'affaires à des clients partout dans le monde. Dans ce contexte, elle mise sur un modèle de prestation de services éminemment souple et efficient, axé sur la combinaison optimale de services offerts tant chez le client qu'à partir des bureaux de CGI.

## **Notre mission**

La mission de CGI est de fournir à ses clients des services professionnels de la plus grande qualité, compétence et objectivité, afin de pleinement satisfaire leurs objectifs en informatique, processus d'affaires et gestion. CGI favorise la culture de partenariat, d'intrapreneurship et d'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale dans le secteur des technologies de l'information et de la gestion des processus d'affaires.

## **Notre vision**

La vision de CGI est d'être un leader de classe mondiale du secteur des TI et de la gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients.

## **Notre positionnement**

CGI vise à ce que ses clients, membres et actionnaires la placent parmi les cinq firmes spécialisées qui dominent le marché des services en TI et en gestion des processus d'affaires. CGI réalise sa vision en mettant l'accent sur ses compétences fondamentales et en acquérant une masse critique principalement au Canada, aux États-Unis et en Europe, de manière à mieux servir ses clients à l'échelle nationale et internationale.

## **Nos services**

CGI offre les services de consultation, de mise en œuvre et d'exploitation dont ses clients ont besoin pour concrétiser leurs stratégies d'entreprise. CGI met l'accent sur l'élaboration de solutions souples, sur mesure, parfaitement adaptées aux défis technologiques qui se posent à ses clients.

### **– Intégration de systèmes**

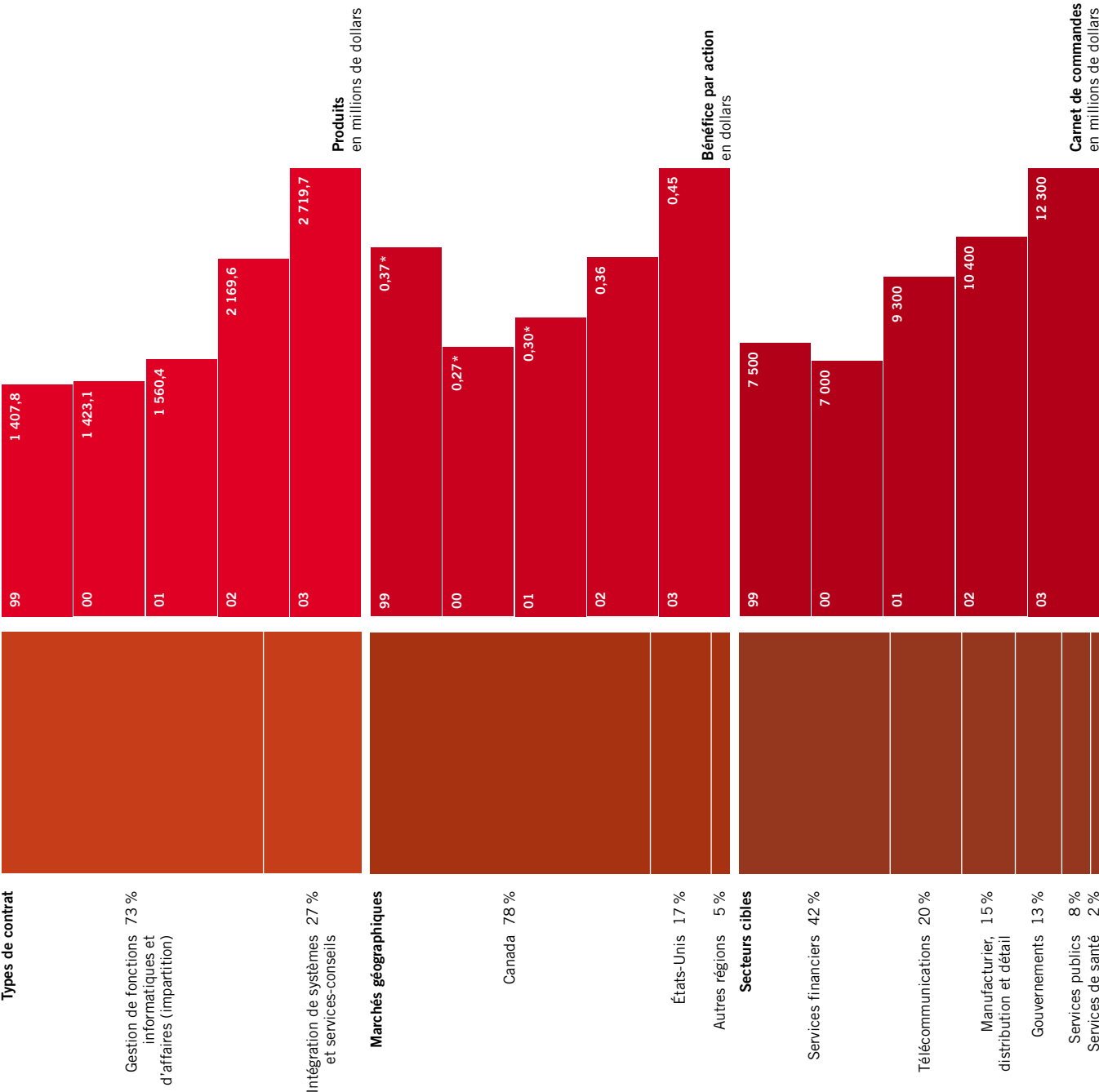
CGI offre des services complets de mise en œuvre intégrant les multiples volets de l'environnement technologique de ses clients afin de créer des systèmes qui répondent à leurs besoins stratégiques. En plus de maîtriser les technologies et les applications logicielles de pointe, CGI fournit à ses clients des services de développement d'applications sur mesure, optimisés grâce à ses méthodes certifiées ISO et CMM. Elle leur offre également la possibilité d'économiser en optant pour le développement outre-mer.

### **– Services-conseils**

CGI joue le rôle de conseiller de confiance auprès de ses clients en leur fournissant la gamme complète des services de consultation en TI et en gestion, y compris la planification stratégique des TI, l'ingénierie des processus d'affaires et l'architecture de systèmes.

### **– Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)**

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



\*Bénéfice par action avant amortissement de l'écart d'acquisition

Serge Godin  
Président du conseil et  
chef de la direction

Michael E. Roach  
Président et  
chef de l'exploitation

>>



#### Chers actionnaires,

Tout au long de l'exercice 2003, malgré une conjoncture difficile pour les sociétés du secteur des technologies de l'information (TI), CGI a poursuivi sa croissance et réalisé une bonne rentabilité. Nous sommes satisfaits des résultats atteints et souhaitons remercier nos nombreux clients de la confiance qu'ils ont continué à nous manifester. Nous apprécions les partenariats que nous avons été en mesure d'établir avec eux au fil des années.

Le dévouement de nos 20 000 membres nous a permis de relever les défis de notre secteur, et la constance avec laquelle nous avons maintenu le cap sur notre vision, sur notre mission et sur nos valeurs d'entreprise a également joué un rôle déterminant. Pendant l'exercice 2003, plus que jamais, nous avons géré nos activités en fonction de nos objectifs à long terme, conformément aux assises de gestion de CGI. Cette philosophie de gestion, que nous appelons « l'approche CGI », dicte aussi les moyens que nous déployons sans cesse pour équilibrer le mieux possible les intérêts de nos trois groupes de partenaires — nos clients, nos membres et nos actionnaires. Nous sommes persuadés que le développement rentable de

notre entreprise et la création de valeur durable pour tous nos partenaires reposent sur le maintien d'un tel équilibre.

Nous sommes résolus à devenir un chef de file de classe mondiale du secteur des services en TI et de la gestion des processus d'affaires en tablant sur cette vision et, ce faisant, à contribuer à votre croissance et à votre succès.

#### Retour sur l'exercice 2003

Au cours du dernier exercice, nous avons continué à étayer les fondations de notre croissance future.

- Notre chiffre d'affaires a marqué un nouveau record. Ayant progressé de 25,4 % par rapport à l'exercice 2002, il s'est établi à 2,7 milliards \$.
- Notre bénéfice net a augmenté de 30,6 % et a atteint 177,4 millions \$ ou 0,45 \$ par action.
- Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 229,5 millions \$, soit une amélioration de 29,3 % par rapport à l'exercice 2002.
- La valeur des nouveaux contrats, des élargissements et des renouvellements que nous avons signés a totalisé 4,0 milliards \$, soit 14 % de plus qu'un an plus tôt.

**q:**

**QUELLE EST VOTRE  
VISION POUR CGI?**

**r:**

**UN CHEF DE FILE  
DE CLASSE MONDIALE.**

- Nous avons renouvelé notre partenariat avec BCE à la satisfaction des deux parties. Ainsi, nous avons prolongé jusqu'en 2012 les contrats d'impartition qui nous lient à Bell Canada et renouvelé notre alliance commerciale avec cette société. La nouvelle entente confirme que notre équipe de direction détient sans ambiguïté le contrôle de CGI.
- En conjuguant les acquisitions et la croissance interne, nous avons intensifié notre présence sur le marché de l'impartition des processus d'affaires au Canada et aux États-Unis. Environ 20 % des revenus de l'exercice 2003 provenaient de l'impartition des processus d'affaires.
- Nous avons réalisé cinq acquisitions stratégiques pendant l'exercice. Les sociétés acquises sont Cognicase, Cornerstone Project Management Group, INSpire Insurance Solutions, ProjExpert et le Bureau d'expertise des assureurs ltée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd. ou UAB).
- Nous avons franchi de nouveaux jalons en Europe. Au Royaume-Uni, en plus d'amplifier nos liens avec nos clients établis, nous avons gagné la confiance de nouveaux clients de prestige dans le secteur des services financiers.
- Nous avons accueilli environ 5 400 nouveaux membres au cours des 12 derniers mois. L'effectif de CGI regroupe aujourd'hui plus de 20 000 personnes et continue de s'accroître.
- Dans le cadre de notre programme d'amélioration continue, nous avons retouché nos politiques de régie d'entreprise afin d'observer les normes de prise de décisions et d'information les plus avancées qui soient.

#### **Regard sur l'exercice 2004**

Au cours de l'exercice à venir, nous mettrons tous l'accent sur notre stratégie de croissance, qui se segmente en quatre piliers distincts : la croissance interne fondée sur les contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils, ainsi que sur les contrats d'impartition de taille restreinte; la croissance interne émanant des contrats d'impartition de très grande envergure; la croissance externe consécutive à l'acquisition d'entreprises spécialisées; ainsi que la croissance externe résultant de l'acquisition de grandes sociétés qui augmentent notre masse critique sur nos territoires ciblés. L'édification de chaque pilier fait appel à un ensemble particulier de compétences spécialisées et c'est pourquoi nous confions la mise en œuvre des divers volets de notre stratégie de croissance à des groupes différents au sein de l'entreprise.

L'un de nos objectifs prioritaires est de réaliser une croissance interne rentable en offrant l'éventail complet de nos services à nos clients établis et ciblés. À cette fin, nous convions nos clients à des rencontres VIP qui nous fournissent l'occasion de faire valoir l'étendue et l'évolution constante de nos compétences. Lors de ces événements, nos clients constatent que nous comprenons à fond leurs domaines d'activité et découvrent les nouveaux services que nous sommes en mesure de leur rendre.

#### **La croissance et le succès de nos clients**

Nous voulons être le spécialiste de choix du secteur des TI pour nos clients. Nous les appuyons chaque jour et nous visons constamment à contribuer à leur croissance et à leur succès. Par conséquent, ils reconnaissent notre engagement envers la qualité, notre souplesse, notre connaissance de leurs secteurs d'activité et nos options de prestation de services de classe mondiale.

Soucieux de mesurer notre performance par rapport aux attentes de nos clients, nous leur demandons d'évaluer nos services tout au long de l'année. Cette démarche s'inscrit dans notre Cadre de gestion du partenariat client, qui forme la pierre angulaire de notre certification ISO 9001. Cette année, nos clients nous ont accordé une note moyenne de 8,7 sur 10, soit l'appréciation la plus élevée de notre histoire.

#### **La croissance et le succès de nos membres**

Nous voulons être l'employeur de choix du secteur des TI pour nos membres. Nous souhaitons leur offrir constamment des occasions de perfectionnement, de nouvelles possibilités de carrière et des défis professionnels stimulants. La croissance constitue le meilleur moyen d'y parvenir et, sachant cela, nous établissons notre style de gestion en conséquence.

CGI vise à appliquer les meilleures pratiques de ressources humaines du secteur des TI. Allié au dévouement que nous témoignons à nos membres, ces pratiques nous ont permis de conserver l'an dernier un des taux de rotation du personnel les plus faibles de notre secteur.

Nous tenons à partager notre culture et nos valeurs avec nos membres et attachons beaucoup d'importance au fait de leur communiquer l'approche CGI. Voilà pourquoi, en 2001, nous avons créé notre université d'entreprise, l'Institut de leadership CGI. Environ 600 gestionnaires ont fréquenté l'Institut depuis sa création et nous prévoyons qu'au cours de l'exercice 2004, 300 gestionnaires supplémentaires y recevront une formation.



### **La croissance et le succès de nos actionnaires**

Nous voulons que CGI soit reconnue comme étant une entreprise bien gérée et le placement de choix du secteur des TI pour ses actionnaires. Sur le plan financier, nous excellerons en gestion de la trésorerie et nous chercherons à réaliser une croissance de plus en plus rentable. À cette fin, nous nous emploierons à améliorer progressivement notre rendement en continuant à suivre étroitement nos indicateurs d'efficacité de l'exploitation et de la gestion.

Tablant sur les quatre piliers de notre stratégie de croissance, nous continuerons à remporter de nouveaux projets d'intégration de systèmes ainsi que des contrats d'impartition des TI et des processus d'affaires. Nous procéderons aussi à de nouvelles acquisitions, surtout aux États-Unis et au Royaume-Uni, afin d'augmenter notre masse critique, d'approfondir notre connaissance des secteurs verticaux que nous ciblons, d'étendre notre portée géographique et d'enrichir nos offres de service. Le mouvement de rationalisation qui se poursuit dans notre secteur continuera à nous favoriser. Cette tendance incite en effet les fournisseurs de services d'impartition des TI et des processus d'affaires de plus petite taille à s'allier à des firmes établies bénéficiant d'une masse critique et d'un éventail complet de services, telles que CGI. Comme toujours, nous ciblerons uniquement les acquisitions qui contribueront au bénéfice de CGI.

### **Harmonisation des intérêts des membres de CGI avec ceux des autres partenaires**

Nos politiques de rémunération confirment notre volonté d'harmoniser les intérêts de nos membres à ceux de tous les actionnaires. Entre autres, tous les membres de CGI peuvent bénéficier d'une participation aux profits si leur unité atteint des cibles préétablies de rentabilité et de revenus.

Les membres de la haute direction et les gestionnaires ont pour leur part droit à des options sur actions. Quelque 50 % des options octroyées peuvent être acquises plus rapidement si CGI atteint ses objectifs de revenus et de bénéfice. L'autre moitié des options accordées peut être

acquise plus tôt si nous nous classons parmi les champions nord-américains du secteur des TI en ce qui a trait au ratio de la capitalisation boursière sur les produits d'exploitation. En outre, une portion de la prime de rendement des gestionnaires dépend du degré de satisfaction de leurs clients et des membres qu'ils dirigent.

Nous croyons qu'en liant une partie de la rémunération du personnel au rendement de l'entreprise, nous nous dotons d'un levier supplémentaire assurant que toute l'équipe de CGI se concentre constamment sur la rentabilité et la création de valeur.

### **Conclusion**

Pendant l'exercice 2004, nous nous appliquerons à poursuivre notre expansion en misant sur les quatre piliers de notre croissance. La compétitivité et les attributs distinctifs de nos offres nous ouvrent d'immenses possibilités de développement. De plus, la demande visant les services d'impartition des TI et des processus d'affaires demeure forte sur tous nos marchés d'importance et nous continuerons à exploiter cette tendance.

Nous tous chez CGI sommes très enthousiastes relativement aux possibilités de croissance qui s'offriront à nous pendant l'exercice 2004, grâce à notre situation concurrentielle renforcée et au fait que les clients recommenceront graduellement à investir dans les TI. Nous croyons que pour devenir un champion mondial, il est indispensable que nous partagions notre culture d'entreprise avec tous nos membres. Nous sommes privilégiés de diriger une entreprise servant des clients qui croient en notre capacité de répondre à leurs besoins et de soutenir leur succès. Nous sommes fiers des 20 000 membres talentueux et dévoués qui forment CGI et nous savons que l'exercice à venir nous procurera encore une foule de nouvelles occasions d'épanouissement.

En terminant, soulignons que M. Siim A. Vanaselja, qui représentait BCE au sein de notre conseil d'administration, a démissionné au cours de l'exercice 2003 et a été remplacé par M. Michael J. Sabia. Nous remercions M. Vanaselja de sa contribution et souhaitons une chaleureuse bienvenue à M. Sabia.

Le président du conseil et chef de la direction,

(Signé)

**SERGE GODIN**

Le président et chef de l'exploitation,

(Signé)

**MICHAEL E. ROACH**

AVIVA  
Canada  
Services d'assurance

CGI  
Impartition des  
processus d'affaires  
Gestion des fonctions  
d'assurance

>>



>>



**q :**

Comment CGI aide-t-elle un assureur IARD à gérer économiquement ses réclamations et l'affectation des dossiers excédentaires à des experts externes tout en respectant les normes de professionnalisme les plus élevées qui soient ?

**r :**

En qualité de fournisseur national reconnu, nous faisons bénéficier notre client de nos compétences d'experts en sinistres et de spécialistes de la prévention. Quand nous avons commencé à collaborer avec Aviva Canada, l'un des principaux groupes d'assurance IARD au Canada, nous avons pris le temps de comprendre ses besoins, ses méthodes, sa structure de coûts, ses normes de service et le coût moyen de ses sinistres. En lui fournissant des services de règlement rapides et de toute première qualité à des prix compétitifs, et en adhérant aux mesures de contrôle des coûts, de lutte contre la fraude et de gestion des dépenses, nous avons aidé Aviva à réduire substantiellement ses coûts externes de règlement tout en respectant ses critères rigoureux de qualité — comme le démontrent les sondages auprès des clients.

Pourquoi un assureur devrait-il s'attendre à ce que les processus d'affaires déployés par CGI améliorent la qualité globale du service ?

Nous établissons de véritables partenariats avec nos clients. Par exemple, nous avons modifié notre approche pour soutenir les nouveaux processus d'affaires d'Aviva. Nous avons nommé un coordonnateur qui communique chaque jour avec le client pour détecter les possibilités, régler les problèmes et garantir l'observation des protocoles de service. Nous aidons aussi Aviva à relever les nouveaux défis qui surgissent sans cesse au sein du secteur de l'assurance.

**q:**

**QU'EST-CE QUI  
PERMET DE GÉRER  
DES MILLIERS DE  
RÉCLAMATIONS  
PAR SEMAINE?**

**r:**

**LES SERVICES  
DE GESTION DES FONCTIONS  
D'ASSURANCE DE CGI.**

>>



>>



**q :**

Pour que les citoyens aient accès à des services gouvernementaux en ligne, il faut d'abord que les administrations locales, régionales et nationales, de même que leurs partenaires externes, soient liés électroniquement. Comment CGI réalise-t-elle rapidement et professionnellement cette intégration cruciale ?

**r :**

Nous puisons dans nos longues années d'expérience au service d'administrations publiques au Canada, aux États-Unis et ailleurs. Nous misons également sur notre méthodologie éprouvée de migration vers le gouvernement en ligne. Par exemple, dans le cadre d'une stratégie visant à ce que 100 % des services gouvernementaux soient disponibles en ligne en 2005, le Royaume-Uni a lancé un programme encourageant les administrations locales à adopter des solutions Web. CGI a joué un rôle déterminant en réalisant l'intergiciel LGOL-Net, capable de relier toutes les administrations publiques locales du Royaume-Uni.

Comment CGI aide-t-elle les gouvernements à déployer des systèmes qui s'adapteront à l'évolution des besoins des citoyens et des impératifs de sécurité, sans multiplier les applications ?

Nous leur fournissons une solution sécuritaire et vérifiable de transmission des données qui permet d'activer rapidement des transactions — comme nous l'avons fait au Royaume-Uni. Notre solution permet aussi d'établir des passerelles entre des technologies de tous genres, pour PC ou grands systèmes, en misant sur des moyens simples comme le texte en clair, ou avancés comme les services Web de pointe. Nos clients britanniques l'ont d'ailleurs surnommée « supercolle du gouvernement en ligne ».

**q:**

**QU'EST-CE QUI  
PERMET DE RELIER  
DES CENTAINES  
D'ADMINISTRATIONS  
PUBLIQUES EN VUE  
DE MIEUX SERVIR  
LES CITOYENS?**

**r:**

**LA CONNAISSANCE  
DES INTERGICIELS DE CGI.**

>>



>>



**q :**

L'intrapreneurship constitue l'une des valeurs de CGI.  
Qu'est-ce que cela signifie pour les membres  
de CGI, au quotidien ?

**r :**

CGI est une entreprise entrepreneuriale. Elle encourage chacun de ses membres à exploiter son plein potentiel. Nos gestionnaires ont le pouvoir de prendre des décisions qui servent les intérêts de l'entreprise et de nos clients — et ils assument la responsabilité des résultats. CGI nous incite à nous rapprocher de nos clients, à nous sentir responsables d'eux et à leur proposer des solutions novatrices. En même temps, l'entreprise nous soutient en nous fournissant un encadrement et des orientations par l'entremise de cadres de gestion et d'un système qualité éprouvés.

CGI n'a jamais cessé de grandir depuis sa création  
en 1976. Un effectif de 20 000 membres, est-ce trop ?  
A-t-on perdu de vue le développement personnel ?

Au contraire ! Plus l'entreprise grandit, plus le nombre de défis individuels et collectifs augmente. CGI s'est toujours distinguée par l'importance qu'elle accorde à chaque individu. Plusieurs entreprises prétendent faire de même, mais la réalité ne colle pas toujours au discours. CGI se soucie vraiment de nous et veille réellement à soutenir notre succès.

**q:**

**COMMENT CGI  
SOUTIENT-ELLE  
LE SUCCÈS DE  
SES MEMBRES ?**

**r:**

**EN RECONNAISSANT QUE  
NOUS SOMMES SON ACTIF  
LE PLUS PRÉCIEUX.**

>>



>>



**q :**

Les entreprises veulent se concentrer sur leurs compétences fondamentales, mais les TI en sont indissociables. Comment CGI aide-t-elle ses clients à se consacrer à leur mission première sans avoir à devenir des spécialistes des TI ?

**r :**

Nous nous concentrons sur nos compétences fondamentales. Prenez le cas de Russell Investment Group, un chef de file mondial des services d'investissement à gestionnaires multiples établi à Tacoma (Washington). Russel a demandé à CGI de l'aider à rehausser l'efficacité de son environnement informatique, à déployer de nouvelles technologies et à mieux gérer son centre de traitement des données. À présent, grâce à notre modèle continental de prestation de services, nous fournissons aux 1 300 professionnels de Russell des services d'assistance, de soutien bureautique, ainsi que de gestion des réseaux et de centre de données à partir de nos installations de Regina (Saskatchewan).

Quand une entreprise confie ses TI à CGI, qu'est-ce qui garantit que ses stratégies et ses systèmes évolueront selon ses besoins ?

Notre feuille de route témoigne de notre souplesse et de la longévité des partenariats que nous établissons avec nos clients. Par exemple, l'entente conclue avec Russel nous permet d'exercer un leadership stratégique tandis que Russel conserve la propriété et la maîtrise de ses systèmes. Notre connaissance du secteur des services financiers et nos technologies de pointe augmentent la valeur des investissements technologiques passés et futurs de Russel.



**q:**

**QU'EST-CE QUI  
PERMET DE  
SE CONCENTRER  
SUR SA MISSION  
PREMIÈRE SANS SE  
SOUCIER DES TI?**

**r:**

**LE MODÈLE MONDIAL  
DE PRESTATION  
DE SERVICES DE CGI.**

>>



>>



**q :**

Quand on lui confie un mandat d'impartition, comment CGI assure-t-elle une transition sans heurts des équipes et des systèmes du client vers ses propres bureaux ?

**r :**

Nous appliquons notre cadre de gestion certifié ISO, comme nous l'avons fait dans le cas de Purolator, le plus grand fournisseur de services d'expédition du jour au lendemain au Canada. De concert avec Purolator, les architectes de CGI ont choisi une nouvelle plate-forme et l'ont déployée dans les bureaux de CGI. La migration a été transparente pour le personnel et les clients de Purolator. De fait, l'augmentation de puissance qui en a résulté a permis à Purolator de retarder l'heure de tombée de sa facturation, et d'augmenter ainsi ses flux de trésorerie.

Il peut arriver qu'une panne de courant ou un virus perturbe un système informatique. Comment les services d'impartition de CGI peuvent-ils offrir aux entreprises une protection contre ces menaces ?

Notre partenariat avec Purolator illustre aussi cet avantage. Innovaposte et CGI fournissent des systèmes avancés de sécurité à Purolator. Quand le virus *W32 blaster* a surchargé les réseaux du monde entier, nous avons détecté la menace, minimisé les dommages et limité leurs répercussions chez Purolator. Lors de la panne de courant majeure qui a frappé l'Ontario, la stabilité de nos infrastructures a permis à Purolator de maintenir ses services partout au Canada. Ses concurrents n'ont pas pu en faire autant.

**q:**

**QU'EST-CE QUI  
PERMET D'ASSURER  
LA CONTINUITÉ DES  
SERVICES PENDANT  
UNE PANNE  
DE COURANT?**

**r:**

**L'INFRASTRUCTURE ROBUSTE  
DE CGI.**

Daniel Rocheleau  
Vice-président exécutif  
et chef de l'ingénierie  
d'affaires

Paule Doré  
Vice-présidente exécutive  
et chef de la direction  
corporate

Clarence Chandran  
Président  
Services de gestion  
des processus d'affaires

>>



>>



>>



## Vos questions

### q :

Sur le marché de l'impartition des services en TI, CGI livre concurrence à des firmes beaucoup plus grandes. Quel est donc son avantage concurrentiel ?

### r :

CGI possède plusieurs atouts déterminants. Notamment, notre modèle mondial de prestation de services nous permet de faire épargner nos clients en tablant sur nos centres d'expertise au Canada, aux États-Unis et en Europe, ainsi que sur nos équipes de Bangalore et de Mumbai, en Inde. Notre formule d'affaires en impartition et notre modèle de livraison se conjuguent pour procurer plus de souplesse et plus d'économies à nos clients.

De plus, de nouveaux clients nous ont confié qu'ils ont décidé d'établir un partenariat avec CGI en raison de l'attention que nous portons à leurs besoins.

### q :

Comment décrivez-vous le style de gestion de CGI ?

### r :

Notre philosophie de gestion émane de notre culture d'entreprise et de nos valeurs solides. Elle vise à répondre aux besoins à long terme de nos trois principaux groupes de partenaires – nos clients, nos membres (employés) et nos actionnaires.

Nous nous efforçons constamment de fournir des services de la plus grande qualité à nos clients, de proposer des défis professionnels stimulants à nos membres et de procurer des rendements supérieurs à nos actionnaires. Nous veillons sans cesse à maintenir un juste équilibre entre les intérêts de ces trois groupes. Nous avons d'ailleurs structuré notre politique de rémunération de façon à favoriser cet équilibre qui, à notre avis, est indispensable au développement durable de notre entreprise.

### q :

L'impartition des processus d'affaires est l'un des segments les plus vigoureux du secteur des TI. Comment exploiterez-vous ce potentiel de croissance ?

### r :

L'acquisition d'UAB et d'INSpire Insurance Solutions représente une percée importante sur le marché de l'impartition des processus d'affaires dans le secteur de l'assurance. L'acquisition de Cognicase a pour sa part renforcé encore davantage notre position sur le marché canadien des services de paie, où notre partenariat avec Desjardins nous procurait déjà une présence marquée. Forts d'une offre améliorée et d'une masse critique plus considérable, nous lançons à présent une vaste stratégie de commercialisation qui vise tant les clients établis que les nouveaux clients et cible plus spécialement le secteur de l'assurance. Nous continuerons à intensifier notre présence sur le marché de l'impartition des processus d'affaires en misant simultanément sur la croissance interne et sur les acquisitions.

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

>>



>>

Joseph I. Saliba  
Président  
États-Unis et  
Asie-Pacifique



>>

André Nadeau  
Vice-président exécutif  
et chef de la direction  
stratégique



**q :**  
Souhaitez-vous toujours acquérir  
de grandes sociétés aux États-Unis  
et au Royaume-Uni ?  
Les prix demeurent-ils abordables ?

**r :**  
Nous demeurons à l'affût des possibilités  
d'acquisition de grandes sociétés et  
de petites firmes spécialisées aux États-  
Unis et au Royaume-Uni. Nous voulons  
ainsi améliorer notre offre et augmenter  
notre masse critique afin de remporter un  
plus grand nombre de grands contrats  
d'impartition. Il y a des cibles intéres-  
santes dans les deux pays mais avant de  
conclure une acquisition, nous effectuons  
un contrôle préalable détaillé. Depuis sa  
création, CGI a acquis 51 entreprises qui  
ont toutes contribué aux bénéfices et fait  
l'objet d'intégrations réussies.

Même si nous continuons de rechercher  
des cibles d'acquisition aux États-Unis  
et au Royaume-Uni, nous disposons  
néanmoins déjà, dans ces pays, des  
équipes et des centres de traitement dont  
nous avons besoin pour exécuter des  
mandats d'impartition de longue durée.

**q :**  
Comment vont les affaires de CGI  
aux États-Unis ?

**r :**  
Le marché américain de l'intégration  
de systèmes et des services-conseils  
a été difficile en 2003, en raison  
de la faiblesse de la demande et  
de la compétitivité des prix. Néanmoins,  
la rentabilité de nos activités s'est  
améliorée tout au long de l'exercice  
car nous avons déployé une stratégie  
axée sur les marchés métropolitains  
qui optimise notre modèle mondial  
de prestation de services, ainsi que sur  
nos cadres de gestion de la qualité,  
notre savoir-faire technique et nos  
connaissances du secteur industriel  
de nos clients. Nous croyons que ce  
marché a atteint son plancher à la fin  
de l'exercice et qu'il s'améliorera  
progressivement, mais nous ne prévoyons  
pas de reprise majeure avant la première  
moitié de l'exercice 2005. En ce qui a  
trait à nos services d'impartition des TI,  
ils continuent à faire l'objet d'une  
demande vigoureuse et nous nous  
employons à tirer parti des occasions  
que nous avons décelées.

**q :**  
CGI est-elle en voie d'atteindre  
les objectifs de son plan  
stratégique triennal ?

**r :**  
Les jalons déterminants que plusieurs  
de nos unités d'affaires ont franchis au  
cours de l'exercice 2003 nous placent  
en très bonne position pour atteindre  
les objectifs de notre plan stratégique  
2002-2005. Par exemple, nous avons  
augmenté notre masse critique, nous  
avons intensifié notre présence sur le  
marché de l'impartition des processus  
d'affaires et nous avons solidifié  
encore davantage nos activités aux  
États-Unis. Nous poursuivons également  
l'internationalisation de CGI.  
En d'autres termes, nous accroîtrons  
notre pénétration des marchés étrangers  
et renforcerons notre modèle mondial  
de prestation de services, tout en  
mettant l'accent sur l'impartition  
des services en TI et des processus  
d'affaires, qui sont des segments  
à potentiel élevé.

## Faits saillants financiers

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE  
(EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF LES DONNÉES  
SUR LES ACTIONS ET LES RATIOS)

	2003	2003	2002	2001	2000	1999	1998	CROISSANCE ANNUELLE COMPOSÉE 1998-2003
	\$ US <sup>(1)</sup>	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	%
<b>PERFORMANCE FINANCIÈRE</b>								
Produits	1 850 133	2 719 695	2 169 613	1 560 391	1 423 080	1 407 790	740 588	29,7
BAIL <sup>(2)</sup>	202 924	298 298	232 145	163 624	123 319	165 986	71 090	33,2
Marge du BAIL <sup>(2)</sup>	11,0 %	11,0 %	10,7 %	10,5 %	8,7 %	11,8 %	9,6 %	
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	119 318	175 397	135 799	89 924	73 542	99 906	43 166	32,4
De base par action <sup>(3)</sup>	0,30	0,44	0,36	0,30	0,27	0,37	0,18	19,6
Bénéfice net	120 657	177 366	135 799	62 789	55 666	83 816	34 828	38,5
De base par action <sup>(3)</sup>	0,31	0,45	0,36	0,21	0,21	0,31	0,15	24,6
Bénéfice net (selon les PCGR des États-Unis) <sup>(4)</sup>	117 886	173 293	132 488	46 215	53 864	86 184	35 702	37,2
De base par action (selon les PCGR des États-Unis) <sup>(3) (4)</sup>	0,30	0,44	0,35	0,15	0,20	0,32	0,14	25,7
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	156 095	229 459	177 447	174 002	67 550	76 510	150 447	8,8
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>								
Actif total	2 220 635	2 997 857	2 306 970	2 028 669	928 555	866 489	744 930	32,1
Capitaux propres	1 466 822	1 980 210	1 779 615	1 503 114	677 301	563 055	474 247	33,1
Valeur comptable nette par action <sup>(3)</sup>	3,71	5,01	4,72	5,02	2,50	2,10	2,02	19,9
Fonds de roulement	147 639	199 312	202 212	110 625	164 624	97 556	63 956	25,5
Ratio de fonds de roulement	1,33:1	1,33:1	1,55:1	1,30:1	1,87:1	1,40:1	1,24:1	
Dette à long terme (tranches à court et long terme)	198 508	267 986	8 500	40 280	43 414	59 764	13 502	
Ratio de la dette à long terme sur les capitaux propres	0,14:1	0,14:1	0,00:1	0,03:1	0,06:1	0,11:1	0,03:1	

(1) Les montants en dollars canadiens pour la période se terminant le 30 septembre 2003 ont été convertis en dollars américains uniquement à des fins pratiques. Les montants provenant de l'état des résultats et de l'état des flux de trésorerie ont été convertis au taux moyen de l'exercice (1,47 \$ CAN = 1,00 \$ US) et les montants provenant du bilan, au taux en vigueur le 30 septembre 2003, soit 1,35 \$ CAN = 1,00 \$ US.

(2) Le BAIL représente le bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées. La marge du BAIL est calculée par rapport aux produits.

(3) Tient compte des subdivisions des actions sur la base de 2 pour 1 ayant pris effet le 12 août et le 15 décembre 1997, le 21 mai 1998, ainsi que le 7 janvier 2000.

(4) Le rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis est présenté à la note 22 des états financiers consolidés.

## Faits saillants financiers

TRIMESTRES TERMINÉS LES  
(EN MILLIERS DE DOLLARS, SAUF LES DONNÉES  
SUR LES ACTIONS)

	EXERCICE 2003				EXERCICE 2002			
	30 SEPTEMBRE	30 JUIN	31 MARS	31 DÉCEMBRE	30 SEPTEMBRE	30 JUIN	31 MARS	31 DÉCEMBRE
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN
<b>RÉSULTATS TRIMESTRIELS</b>								
Produits	694 180	716 184	720 347	588 984	571 860	553 355	531 901	512 497
BAIL <sup>(1)</sup>	81 065	80 082	76 417	60 734	60 106	62 395	57 085	52 559
Marge du BAIL <sup>(1)</sup>	11,7 %	11,2 %	10,6 %	10,3 %	10,5 %	11,3 %	10,7 %	10,3 %
Bénéfice net	48 469	47 068	44 809	37 020	35 524	36 476	33 187	30 612
De base par action <sup>(2)</sup>	0,12	0,12	0,11	0,10	0,09	0,10	0,09	0,08
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités d'exploitation poursuivies	102 671	117 099	(20 443)	30 132	51 499	69 809	28 585	27 554

(1) Le BAIL représente le bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées. La marge du BAIL est calculée par rapport aux produits.

(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, le 21 mai 1998, ainsi que le 7 janvier 2000.

#### PORTÉE DE L'ANALYSE

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

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

#### APERÇU GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE ET DE SES ACTIVITÉS COMMERCIALES

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

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

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

#### Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) —

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

Nous ciblons les clients de secteurs d'industries précis, à savoir les services financiers, les télécommunications, le secteur manufacturier, distribution et détail, les gouvernements, les services publics et les services de santé. Nous leur offrons un savoir-faire hautement spécialisé de même qu'une compréhension profonde des tendances, des exigences et de l'environnement législatif qui caractérisent leur secteur.

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

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

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



## CONTEXTE COMMERCIAL

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

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

## VISION ET STRATÉGIES

La vision de CGI est d'être un leader de classe mondiale du secteur des services en TI et de la gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients. Notre mission est de fournir à nos clients des services professionnels de la plus grande qualité, compétence et objectivité, afin de satisfaire leurs objectifs en informatique, processus d'affaires et gestion. Nous favorisons une culture de partenariat, d'intrapreneurship et d'intégrité. Nous visons à ce que nos clients, nos membres et nos actionnaires nous placent parmi les cinq firmes spécialisées qui dominent le marché des services en TI et en gestion des processus d'affaires. Nous réalisons notre vision en mettant l'accent sur nos compétences fondamentales et en acquérant une masse critique principalement au Canada, aux États-Unis et en Europe, de manière à mieux servir nos clients à l'échelle nationale et internationale. Nous nous efforçons sans cesse d'équilibrer judicieusement les intérêts de nos trois groupes de partenaires — nos clients, nos membres et nos actionnaires.

CGI déploie une stratégie de croissance en quatre volets qui table parallèlement sur la croissance interne et sur les acquisitions. Le premier volet de cette stratégie vise la croissance interne. Il comprend les nouveaux contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils (y compris les contrats conclus avec de nouveaux clients et les renouvellements ou élargissements de contrats signés avec des clients établis), ainsi que les contrats d'impartition d'une valeur de moins de 50 millions \$ par an. Ce sont généralement nos unités locales ou régionales qui ciblent et remportent ce type de contrat. Jusqu'ici, la croissance interne provenait

surtout du Canada; cependant, nous nous employons à promouvoir nos ventes aux États-Unis et ailleurs dans le monde en soumettant un nombre croissant de propositions à des clients éventuels de l'extérieur du Canada.

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

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

## ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS DE L'EXERCICE 2003

### Acquisitions

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

INSpire Insurance Solutions Inc. (« INSpire ») — En novembre 2002, nous avons acquis la majeure partie des éléments d'actif de cette firme de Fort Worth, au Texas, en contrepartie d'une somme de 7,8 millions \$ en espèces. INSpire dégageait des revenus annuels de 41 millions \$. En se joignant à nous, ses quelque 265 professionnels situés dans cinq bureaux aux États-Unis ont renforcé notre offre de service de gestion des processus d'affaires destinés au secteur de l'assurance.

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

Bureau d'expertise des assureurs Itée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd ou « UAB ») — En janvier 2003, nous avons acquis UAB en contrepartie de 54,1 millions \$ en espèces, dans le but d'accroître

nos ressources spécialisées en assurance et d'élargir notre offre de service de gestion des processus d'affaires. UAB produisait des revenus annualisés d'environ 100 millions \$ et regroupait 1 300 professionnels qui œuvraient au Canada et qui se sont joints à notre effectif.

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

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

#### Autres

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

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

En juillet 2003, conjointement avec BCE Inc. (« BCE »), nous avons annoncé le prolongement de nos contrats d'impartition des SI/TI avec Bell Canada, tout en renouvelant et élargissant l'alliance commerciale qui fait de Bell Canada notre fournisseur privilégié de services de télécommunications et inclut désormais un contrat de gestion du réseau. En outre, nous avons signé une nouvelle convention d'actionnaires visant la participation de BCE dans CGI. Entre autres modalités, cette nouvelle convention annule les droits de vente et d'achat des actionnaires majoritaires — MM. Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard. De plus, BCE a converti la totalité de ses actions classe B à droit de vote multiple de CGI en actions subalternes classe A à droit de vote unique de CGI,

à raison d'une action pour une action. Ainsi, au 30 septembre 2003, BCE détenait 120 028 400 actions subalternes classe A de CGI et 29,86 % de l'avoir total des actionnaires de CGI. BCE occupe deux postes sur notre conseil d'administration. Avec cette alliance encore plus solide et exempte d'ambiguïté avec BCE, nous sommes en mesure de consacrer toutes nos énergies à la poursuite de notre croissance.

En septembre 2003, nous avons annoncé la nomination de Clarence J. Chandran au poste de président, Gestion des processus d'affaires, et président du conseil d'administration de notre filiale indienne. Ce changement visait à accélérer l'expansion de nos services de gestion des processus d'affaires, qui forment un volet de plus en plus important de notre stratégie, en nommant un leader chargé exclusivement du développement de ce secteur d'affaires.

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

#### PERFORMANCE GLOBALE

Durant l'exercice 2003, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la 27<sup>e</sup> année consécutive. Ils ont atteint 2 719,7 millions \$, comparativement à 2 169,6 millions \$ et à 1 560,4 millions \$ pour les exercices 2002 et 2001, respectivement. Le bénéfice net a totalisé 177,4 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,45 \$) par rapport à un bénéfice net de 135,8 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,36 \$) en 2002, à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 89,9 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition de 0,30 \$) et à un bénéfice net de 62,8 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,21 \$) en 2001. La marge bénéficiaire nette (soit le bénéfice net par rapport aux produits d'exploitation) s'est établie à 6,5 % pour l'exercice, comparativement à 6,3 % en 2002 et à 4,0 % en 2001.

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

#### PRINCIPALES CONVENTIONS ET ESTIMATIONS COMPTABLES

##### Constatacion des produits

Les services en TI proposent un vaste éventail de services en intégration de systèmes, services-conseils et impartition. Les services de GPA incluent

notamment la gestion complète des processus d'affaires auprès de compagnies d'assurance, de banques, de coopératives financières, de firmes d'investissement et de services de paie, ainsi que des services de gestion des documents et de gestion financière et administrative. Nos produits sont principalement issus des contrats d'impartition.

Les produits issus des contrats d'impartition en TI sont reconnus en fonction des services fournis ou de l'information traitée au cours de l'exercice, conformément aux modalités du contrat et aux taux de facturation convenus appliqués aux paramètres des services utilisés. Dans certains cas, nous facturons nos services aux clients avant de fournir lesdits services, entraînant un produit reporté présenté comme passif à court terme dans les états financiers consolidés. Les remboursements, y compris ceux relatifs aux frais de déplacement et autres dépenses semblables, ainsi que d'autres frais de tiers, tels que les frais de revente de matériel et de logiciels, sont compris dans les produits, et les charges correspondantes sont incluses dans les coûts des services.

Pour ce qui est des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur l'ampleur des efforts consacrés, les produits sont constatés au fur et à mesure que les services sont rendus. Pour les contrats fondés sur les coûts, les produits sont constatés au fur et à mesure que les coûts remboursables sont engagés. Ces types de contrats sont généralement conclus avec des clients dans un contexte de services d'intégration de systèmes et de services-conseils.

Les produits tirés des contrats à prix fixe se rapportant aux services d'intégration de systèmes et aux services-conseils sont comptabilisés selon la méthode de constatation au prorata des services rendus, qui reflète l'étendue du travail effectué. La direction estime le niveau d'avancement des travaux en se reportant aux mesures de rendement qui peuvent être déterminées au prix d'un effort raisonnable et directement liées aux activités indispensables à l'exécution du contrat. La direction mesure le rendement en se basant principalement sur les heures de travail investies dans le contrat sur l'ensemble des heures de travail prévues pour l'exécution complète du contrat. Nous utilisons cette méthode de constatation des produits parce qu'il est possible d'estimer de manière raisonnable les coûts et les produits du contrat prévus en se basant sur nos pratiques commerciales, nos méthodes et notre expérience. Cette méthode nécessite des estimations des coûts et des profits sur toute la durée du contrat. La direction révisé régulièrement les estimations sous-jacentes de rentabilité du projet; les révisions des estimations se reflètent dans l'état des résultats à l'exercice au cours duquel les faits à l'origine de la révision deviennent connus. Les provisions pour pertes estimatives, s'il y a lieu, sont constatées dans l'exercice au cours duquel la perte est déterminée. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs du contrat sur le total des produits estimatifs du contrat.

Nous vendons parfois des licences d'utilisation de logiciels. Les produits tirés de la vente de licences de logiciels sont constatés lorsque le logiciel a été livré au client, qu'aucune obligation importante à titre de fournisseur ne subsiste et que le recouvrement des honoraires convenus est probable. Lorsque les ententes de vente de licences incluent plusieurs composantes, les produits tirés de la vente des licences d'utilisation sont constatés selon cette même méthode, pourvu que les services rendus n'incluent pas d'adaptation importante effectuée sur mesure au produit original. Dans de tels cas, les produits sont constatés sur la période de

prestation des services en question. Les produits tirés de l'entretien de logiciels et des ententes de soutien sont constatés selon la méthode linéaire sur la durée des ententes respectives.

#### **Coûts liés à des contrats**

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

- a) Incitatifs accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition à long terme

Il arrive que des incitatifs soient accordés sous la forme de paiements en espèces, d'émission d'instruments de capitaux propres ou de réductions accordées principalement sur une période de transition négociée lors du contrat. Dans le cas d'incitatifs prenant la forme d'une émission d'instruments de capitaux propres, le coût est mesuré à la juste valeur estimative des instruments de capitaux propres à la date d'émission. Pour les incitatifs prenant la forme de réductions, le coût est mesuré à la valeur des engagements financiers accordés et un crédit reporté correspondant est enregistré. À mesure que les services sont rendus au client, le crédit reporté fait l'objet d'une contre-passation à l'état des résultats et est constaté aux produits. L'amortissement des incitatifs est présenté comme une réduction des produits.

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

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

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

#### **Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme**

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

- a) Logiciels internes

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

- b) Solutions d'affaires

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

c) Licences d'utilisation de logiciels

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

d) Relations clients

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

e) Autres actifs à long terme

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

### Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'acquisition sur la juste valeur des actifs nets des entités acquises à la date d'acquisition. Le 1<sup>er</sup> octobre 2001, nous avons adopté prospectivement les nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA, figurant aux chapitres 1581, *Regroupements d'entreprises* et 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. Par conséquent, nous avons mis fin à l'amortissement de l'écart d'acquisition à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001. Avant le 1<sup>er</sup> octobre 2001, l'écart d'acquisition était amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur sa durée de vie utile prévue, soit 20 ans. Dans le cas des regroupements d'entreprises effectués après le 30 juin 2001, nous n'avons pas amorti l'écart d'acquisition conformément aux dispositions transitoires du chapitre 1581.

L'écart d'acquisition est soumis annuellement, voire plus fréquemment en cas d'indice de dépréciation, au test de dépréciation lié à la juste valeur de chaque unité d'exploitation à laquelle l'écart d'acquisition se rapporte et à la valeur d'autres actifs de l'unité d'exploitation concernée. Une charge de dépréciation est comptabilisée pour tout écart d'acquisition jugé avoir subi une perte de valeur.

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

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

Nous évaluons la valeur comptable des actifs à long terme autres que l'écart d'acquisition et les actifs incorporels à durée de vie indéfinie de façon continue. Afin de déterminer s'il y a baisse de valeur, la direction évalue les flux de trésorerie estimatifs non actualisés qui seront générés

par ces actifs et prend également en considération d'autres facteurs. Toute baisse permanente de la valeur comptable des actifs est imputée aux résultats dans la période au cours de laquelle la baisse de valeur est établie. Nous ne détenons aucun actif incorporel à durée de vie indéfinie.

### Crédits reportés

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

### Régime de rémunération à base d'actions

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

Nous appliquons les recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*. Ce chapitre définit des normes de constatation, de mesure et de présentation applicables aux rémunérations à base d'actions offertes en contrepartie de biens ou de services, et exige l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les attributions aux non-salariés et les attributions directes d'actions aux employés. Il encourage, mais n'exige pas, l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Ce chapitre exige également la présentation d'informations pro forma liées au bénéfice net et au bénéfice par action, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été utilisée. Nous avons choisi de ne pas utiliser la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Les données pro forma sont présentées à la note 9 des états financiers consolidés.

### Récentes modifications comptables

En 2003, l'ICCA a publié la Note d'orientation concernant la comptabilité n° 14, intitulée *Informations à fournir sur les garanties*, qui prend effet pour les états financiers des périodes intermédiaires et des exercices débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2003 ou après cette date. Cette note fournit des directives quant à la détermination des garanties et exige que le garant présente les détails importants liés aux garanties données, qu'il ait ou non à effectuer des paiements en vertu de ces garanties. Se reporter à la note 20 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur les garanties.

L'ICCA a publié le chapitre 3475, intitulé *Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités*, qui s'applique aux opérations de sortie amorcées à la suite d'un engagement de l'entreprise à poursuivre un plan, à compter du 1<sup>er</sup> mai 2003. Ce nouveau chapitre fournit des directives sur la constatation, la mesure et la présentation des actifs à long terme destinés à être sortis, et sur les informations à fournir à leur égard. Il remplace les anciennes dispositions sur les sorties énoncées au chapitre 3475, *Abandon d'activités* et au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*.

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

#### Modifications comptables futures

L'ICCA a publié la Note d'orientation concernant la comptabilité n° 13, intitulée *Relations de couverture*, qui traite de l'identification, de la documentation, de la désignation et de l'efficacité des couvertures et également de la cessation de la comptabilité de couverture, mais ne précise pas de méthodes de comptabilité de couverture. Les directives

sont applicables aux relations de couverture en place durant les exercices débutant le 1<sup>er</sup> juillet 2003 ou après cette date.

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

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

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

#### NOUVEAUX CONTRATS SIGNÉS ET CARNET DE COMMANDES

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001	VARIATION 2003/2002	VARIATION 2002/2001
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)	\$	\$	\$		
Contrats signés pendant l'exercice	4 018 500	3 525 500	3 078 300	14,0%	14,5%
Carnet de commandes	12 300 000	10 400 000	9 300 000	18,3%	11,8%

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

#### COMPARAISON DES RÉSULTATS DES EXERCICES 2003, 2002 ET 2001

##### Produits

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)			
Produits	2 719 695 \$	2 169 613 \$	1 560 391 \$
Croissance par rapport à l'exercice antérieur	25,4 %	39,0 %	9,6 %

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

**Composition des produits**

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

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
	%	%	%
Selon les types de contrat			
Impartition	73	72	69
Intégration de systèmes et services-conseils	27	28	31
Selon les marchés géographiques			
Canada	78	73	77
États-Unis	17	20	17
Autres régions	5	7	6
Selon les secteurs cibles			
Services financiers	42	41	38
Télécommunications	20	25	33
Manufacturier, distribution et détail	15	15	15
Gouvernements	13	15	12
Services publics	8	3	2
Services de santé	2	1	<1

Les contrats d'impartition à long terme ont représenté 73 % de nos produits d'exploitation totaux pour l'exercice, soit environ 53 % pour les contrats d'impartition des services en TI et 20 % pour les contrats d'impartition des processus d'affaires. Les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ont pour leur part fourni 27 % de

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

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

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

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

**Charges d'exploitation, BAI et intérêts**

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2003	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2002	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2001
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES POURCENTAGES)	\$	\$	\$	%	%	%
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 277 500	1 842 854	1 328 460	83,7	84,9	85,1
Frais de recherche	22 036	17 609	12 585	0,8	0,8	0,8
Amortissement						
Immobilisations	44 112	28 303	29 185			
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	4 219	2 656	169			
Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	73 530	46 046	26 368			
Amortissement total	121 861	77 005	55 722	4,5	3,5	3,6
BAI <sup>(1)</sup>	298 298	232 145	163 624	11,0	10,7	10,5
Intérêt sur la dette à long terme	12 578	2 411	4 206	0,5	0,1	0,3

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

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

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

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

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

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

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

#### **Intérêts**

Les intérêts sur la dette à long terme ont été de 12,6 millions \$, ce qui correspond à la hausse de la dette moyenne et des contrats de location-acquisition détenus pendant l'exercice. Au cours de l'exercice 2003, nous avons émis un emprunt pour financer l'acquisition d'UAB et de Cognicase (se reporter à la section intitulée « Événements importants de l'exercice 2003 »). En 2002, les intérêts débiteurs étaient surtout liés à l'avance Libor de 20 millions \$US. Durant l'exercice 2001, cette charge découlait principalement d'un prêt obtenu dans le cadre d'un important contrat d'impartition et d'une acquisition.

#### **Impôts sur les bénéfices**

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

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

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

#### **Bénéfice net et bénéfice par action**

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

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001	VARIATION 2003/2002	VARIATION 2002/2001
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)					
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	175 397 \$	135 799 \$	89 924 \$	29,2 %	51,0 %
Marge du bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	6,4 %	6,3 %	5,8 %		
Bénéfice net	177 366 \$	135 799 \$	62 789 \$	30,6 %	116,3 %
Marge bénéficiaire nette	6,5 %	6,3 %	4,0 %		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	395 191 927	377 349 472	299 500 350	4,7 %	26,0 %
Bénéfice de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition	0,45 \$	0,36 \$	0,30 \$	0,09 \$	0,06 \$
Bénéfice de base et dilué par action	0,45 \$	0,36 \$	0,21 \$	0,09 \$	0,15 \$

Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées a augmenté de 29,2 % par rapport à l'exercice 2002 et s'est établi à 175,4 millions \$ pour l'exercice 2003. Le bénéfice net tiré des activités abandonnées de 2,0 millions \$ dégagé pendant l'exercice émane des éléments d'actif dont la vente à Nexxlink a été annoncée le 21 octobre 2003 (qui produisaient des revenus annuels d'environ 40 millions \$), ainsi que des activités non liées à nos activités principales que nous avons entrepris de vendre. En vertu des PCGR se rapportant à la sortie d'actifs à long terme et à l'abandon d'activités, nous avons reclassé les produits d'exploitation et le bénéfice net de l'exercice afin de présenter séparément le bénéfice net tiré des activités abandonnées.

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

#### Bénéfice net pro forma

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

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

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

#### Résultats par secteur d'affaires

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

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)	\$	\$	\$
<b>Produits</b>			
Services en TI	2 232 335	1 839 108	1 310 610
GPA	554 461	388 031	288 229
Élimination intersectorielle	(67 101)	(57 526)	(38 448)
<b>Produits totaux</b>	<b>2 719 695</b>	<b>2 169 613</b>	<b>1 560 391</b>
<b>BAIL</b>			
Services en TI	293 947	223 099	148 527
GPA	72 393	65 722	46 006
Siège social	(68 042)	(56 676)	(30 909)
<b>BAIL total</b>	<b>298 298</b>	<b>232 145</b>	<b>163 624</b>

#### SERVICES EN TI

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



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

Alors que les produits d'exploitation ont augmenté de 21,4 % par rapport à l'exercice 2002, le BAII a pour sa part crû de 31,8 %, notamment grâce aux acquisitions et aux nouveaux contrats d'impartition, ainsi qu'à la rentabilisation de certaines activités. L'adoption intégrale du modèle d'entreprise mondial de CGI et l'adhésion à nos ratios de gestion par les unités américaines figurent parmi les principaux facteurs d'amélioration. Jusqu'à présent, aux États-Unis, notre structure était fondée sur les secteurs verticaux servis. À la fin de l'exercice 2002, nous avons intégré nos diverses unités au sein d'une structure de gestion globale axée sur neuf marchés métropolitains importants. Par ailleurs, l'ampleur de nos services d'impartition s'est accrue aux États-Unis; cela nous a permis de tabler sur notre modèle continental et outre-mer de prestation des services afin de tirer parti des coûts avantageux offerts par nos équipes canadiennes et indiennes. Au Royaume-Uni, la croissance des produits nous a permis d'optimiser notre infrastructure et d'augmenter ainsi nos marges bénéficiaires. En France, les améliorations que nous avons apportées à l'exploitation pendant l'exercice ont également eu des retombées favorables sur les marges.

#### GESTION DES PROCESSUS D'AFFAIRES (GPA)

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

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

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

**SITUATION DE TRÉSORERIE ET DES RESSOURCES EN CAPITAL**

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

Au 30 septembre 2003, nous détenions des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 83,5 millions \$, ce qui représente une baisse de

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

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

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

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

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

La note 12 des états financiers consolidés présente la description détaillée des acquisitions d'entreprises effectuées. Pendant l'exercice 2003, nous avons acquis deux grandes entreprises et trois sociétés de plus petite taille servant des créneaux spécialisés, en contrepartie d'une somme totale de 233,0 millions \$ en espèces. L'acquisition de Cognicase a été conclue le 13 janvier 2003 moyennant une somme de 329,4 millions \$ répartie de la manière suivante : une contrepartie de 180,2 millions \$ au comptant ; une contrepartie de 139,7 millions \$ en actions ; et la portion restante du prix d'acquisition a été constituée des frais d'acquisition. L'acquisition d'UAB s'est faite en contrepartie d'une somme de 54,1 millions \$ composée de 53,0 millions \$ en espèces et de frais d'acquisition. Les autres acquisitions d'entreprises ont représenté un investissement au comptant de 12,9 millions \$. Pendant l'exercice 2002, nous avons acquis cinq sociétés de services-conseils en TI moyennant une contrepartie totale de 19,9 millions \$ et nous avons investi 26,0 millions \$ pour le démarrage de notre coentreprise Innovaposte. Au cours de l'exercice 2001, nous avons investi 86,4 millions \$ pour acquérir 10 sociétés, dont IMRglobal Corp., Star Data Systems Inc., C.U. Processing Inc. et le contrat d'impartition signé avec Desjardins, ainsi que pour conclure deux ententes de coentreprises. Pendant l'exercice 2003, la vente de petites unités de Cognicase a dégagé un flux négatif de 0,5 million \$, le produit de cette vente ayant été inférieur aux espèces que ces unités détenaient au moment de la transaction. Pour l'exercice 2002, le montant inscrit à titre de produit tiré de la vente de filiales correspond à la vente des activités japonaises et australiennes qui appartenaient à IMRglobal Corp. au moment de l'acquisition de cette société en juillet 2001.

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

La somme de 29,2 millions \$ que nous avons investie dans les coûts liés à des contrats pendant l'exercice 2003 représente une baisse par

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

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

Les flux de trésorerie provenant des activités de financement poursuivies ont atteint 205,7 millions \$ pour l'exercice 2003, comparativement à 92,9 millions \$ l'année précédente. Pendant l'exercice 2003, les activités de financement poursuivies ont compris la signature, le 12 novembre 2002, d'une entente visant deux facilités de crédit non garanties avec un consortium bancaire. La section « Événements importants de l'exercice 2003 — Autres », présente une description détaillée de cette entente. En vertu de cette entente, nous avons utilisé un montant de 309,0 millions \$ pour financer nos activités, principalement la contrepartie en espèces de l'acquisition de Cognicase et d'UAB. À la fin de l'exercice 2003, nous avons été en mesure de rembourser une tranche de 90,0 millions \$ de cette dette à long terme en puisant dans les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies. La diminution d'autres éléments de la dette à long terme tient compte de divers facteurs. D'abord, dans le cadre de l'acquisition de Cognicase, nous avons ajouté à la dette à long terme les soldes des coûts d'acquisition liés à des sociétés acquises par Cognicase avant le 13 janvier 2003 — ces soldes devant être acquittés d'ici à

décembre 2006. Au 30 septembre 2003, nous avons remboursé une tranche de 27,5 millions \$ de cette dette et le solde s'élevait à 15,0 millions \$, l'écart étant attribuable aux intérêts et aux ajustements apportés à certains soldes des coûts d'acquisition. Le reste de la diminution d'autres éléments de la dette à long terme est attribuable en majeure partie au remboursement des marges de crédit que Cognicase et UAB détenaient au moment de leur acquisition et aux paiements associés à des contrats de location-acquisition. La baisse de la dette à long terme a été partiellement annulée par la dette contractée par Innovaposte pour financer le paiement de certains actifs à Postes Canada. Pendant l'exercice 2002, les flux de trésorerie provenant des activités de financement poursuivies résultaient surtout de l'émission, en décembre 2001, de 11 110 000 actions subalternes classe A au prix de 11,25 \$ l'action, qui a dégagé un produit net de 119,5 millions \$. Les capitaux mobilisés à la suite de cette offre ont été diminués en partie par le remboursement d'une avance Libor de 20 millions \$US au quatrième trimestre de 2002 et par des paiements au titre de contrats de location-acquisition. En 2001, des paiements de 65,0 millions \$ ont été effectués en vue de rembourser la dette à long terme de sociétés acquises pendant l'exercice (Star Data Systems Inc. et IMRglobal Corp.). Ce prélèvement sur le solde des flux de trésorerie a été compensé par le produit net de 54,2 millions \$ résultant de l'émission de 6,4 millions d'actions, en raison principalement de l'exercice de droits de préemption par deux actionnaires majoritaires de CGI dans le cadre de l'acquisition d'IMRglobal Corp. en juillet 2001.

**Flux de trésorerie disponibles**

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	229 459	177 447	174 002
Flux de trésorerie affectés à l'acquisition d'immobilisations	60 843	23 465	21 594
Flux de trésorerie disponibles <sup>(1)</sup>	168 616	153 982	152 408

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

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

provenant des activités d'exploitation poursuivies, qui a été atténuée par des dépenses en capital plus élevées. Nous avons présenté plus haut des précisions sur les acquisitions d'immobilisations.

**STRUCTURE FINANCIÈRE**

	2003	2002	2001
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES RATIOS)	\$	\$	\$
Dette à long terme, y compris la tranche échéant à moins d'un an	267 986	8 500	40 280
Capitaux propres	1 980 210	1 779 615	1 503 114
Ratio dette à long terme/ capitaux propres	0,14:1	0,00:1	0,03:1
Capitalisation boursière totale au 30 septembre	3 139 688	2 303 235	3 328 884
Ratio dette à long terme/ capitalisation boursière	8,5 %	<1 %	1,2 %

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

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

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

**SOURCES DE FINANCEMENT**

	ENGAGEMENT TOTAL <sup>(1)</sup>	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2003	PRÉLEVÉS AU 30 SEPTEMBRE 2003 <sup>(2)</sup>	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2002	PRÉLEVÉS AU 30 SEPTEMBRE 2002 <sup>(2)</sup>
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)	\$	\$	\$	\$	\$
Facilités de crédit renouvelables non garanties	515 000	285 500	229 500	222 796	2 204
Marges de crédit (Banque de Montréal)	25 000	25 000	0	23 342	1 658
Autres	2 700	2 700	0	2 971	0

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

(2) Y compris les lettres de crédit utilisées.

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

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

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

**OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET ENGAGEMENTS**

TYPES D'ENGAGEMENTS	MONTANT MINIMAL TOTAL DES PAIEMENTS DE LOCATION JUSQU'EN 2008
(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)	\$
Contrats de location-exploitation	
Location de surface de bureaux	428 653
Matériel informatique	151 705
Ententes de service à long terme	54 131
Éléments compris dans la dette à long terme	
Remboursement de la dette à long terme	257 879
Versements en vertu de contrats de location-acquisition	12 252

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

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

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

Les versements en vertu de contrats de location-acquisition visent surtout des contrats de location de matériel informatique d'une durée d'un à cinq ans, ainsi que les contrats de location-acquisition acquis de Cognicase et d'UAB. Nous évitons généralement de financer l'acquisition de matériel informatique en ayant recours à ce type de contrat.

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

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

## RISQUES ET INCERTITUDES

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

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

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

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

Risque de change — L'importance croissante des affaires internationales dans le portefeuille de CGI pourrait accroître le risque de change et avoir ainsi des effets négatifs sur nos résultats d'exploitation. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à nous protéger,

dans la mesure du possible, du risque de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie d'opérations de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

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

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

Capacité d'intégrer avec succès les entreprises acquises et les mandats d'impartition — Ayant acquis plus de 50 sociétés depuis la fondation de CGI, nous estimons que l'intégration d'équipes et d'activités fait maintenant partie de nos compétences de base. Notre approche de gestion disciplinée, fondée pour une large part sur nos cadres de gestion certifiés ISO 9001, joue un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines des sociétés acquises et des activités qui nous sont confiées en impartition. Au 30 septembre 2003, la grande majorité de nos activités avaient obtenu la certification ISO 9001.

Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques — Nous utilisons plusieurs moyens pour demeurer à l'avant-garde des TI et répondre aux besoins changeants de nos clients, notamment : une spécialisation dans six secteurs économiques cibles ; des alliances commerciales non exclusives avec d'importants fournisseurs de logiciels et d'équipements, ainsi que des alliances stratégiques avec des partenaires majeurs ; le développement de solutions exclusives qui répondent aux impératifs concurrentiels de nos clients ; la formation permanente de notre personnel et des transferts continus de compétences au sein de notre réseau de bureaux ; et les acquisitions d'entreprises qui nous procurent un savoir-faire précis ou une portée géographique accrue.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises — À l'exception de BCE Inc., de ses filiales

et de ses sociétés affiliées, aucune société ni aucun groupe de sociétés ne représente plus de 10 % de nos produits totaux.

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

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

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

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

## PERSPECTIVES

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

Nous continuerons à miser sur nos avantages distinctifs dans le but de remporter de nouveaux contrats d'impartition des services en TI et en gestion des processus d'affaires. De plus, nous examinons régulièrement

des cibles d'acquisition afin d'accroître notre masse critique aux États-Unis et en Europe, et nous continuerons à jouer un rôle de chef de file au sein du domaine canadien des TI. Nous estimons que le marché recèle de nombreuses possibilités d'acquisitions. Néanmoins, nous continuerons d'observer rigoureusement nos critères financiers, ainsi que nos critères relatifs à l'exploitation et à la culture. Nous ne renoncerons pas à ces critères dans l'espoir de réaliser des gains à court terme ou probables.

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

## ÉNONCÉS DE NATURE PRÉVISIONNELLE

Toutes les déclarations contenues dans cette analyse qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « énoncés de nature prévisionnelle » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act* de 1933 et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act* de 1934, dans leurs nouveaux termes. Ces déclarations expriment les intentions, projets, attentes et opinions du Groupe CGI inc., sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. À cause de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux qui sont indiqués.

Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, la date d'entrée en vigueur et la valeur de contrats, d'acquisitions et d'autres initiatives de la Société; la capacité d'attirer et de conserver du personnel compétent; la concurrence au sein d'une industrie des technologies de l'information en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change; et les hypothèses et autres risques énoncés dans les documents suivants : l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluse dans le rapport annuel du Groupe CGI inc. et dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission*; et la notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada. L'emploi aux présentes des termes « penser », « estimer », « s'attendre à ce que », « avoir l'intention », « anticiper », « prévoir », « planifier », ainsi que de tout autre terme de nature semblable et de toute autre forme conjuguée de ces termes, ne sert qu'à des fins d'énoncés de nature prévisionnelle et n'est pertinent qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés prévisionnels relatifs à la croissance. CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés de nature prévisionnelle consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à la survenue d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces énoncés de nature prévisionnelle.

#### **RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DE LA PRÉSENTATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE**

La direction de la Société est responsable de la préparation des états financiers consolidés, de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation ainsi que des renseignements connexes présentés dans ce rapport annuel. Elle répond de l'intégrité de l'information qu'ils contiennent. Les états financiers consolidés sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada et comportent nécessairement des montants établis par la direction selon des estimations qu'elle juge raisonnables. L'information financière et les résultats d'exploitation présentés dans d'autres sections de ce rapport annuel sont en accord avec les états financiers consolidés.

Pour s'acquitter des responsabilités qui lui incombent en matière de fiabilité de l'information financière et de protection du patrimoine de la Société, la direction s'est dotée de systèmes de contrôle interne soutenus par des règles écrites d'éthique et de conduite professionnelle. Les systèmes de contrôle interne et les registres financiers sont soumis à l'examen des vérificateurs indépendants nommés par les actionnaires pour vérifier les états financiers consolidés de la Société, Samson Bélair/Deloitte & Touche, comptables agréés. Le rapport des vérificateurs indépendants est présenté ci-dessous. En outre, le Comité de gestion de la Société revoit l'information diffusée sur l'entreprise et supervise la mise en œuvre des contrôles et procédés auxquels la Société a recours en matière d'information.

Le Comité de vérification et de gestion des risques du conseil d'administration, qui se compose uniquement d'administrateurs indépendants de la Société, rencontre périodiquement les vérificateurs indépendants ainsi que la direction pour discuter des mécanismes de contrôle interne régissant la reddition de comptes ainsi que de sujets touchant la vérification et l'information financière, et soumet des recommandations appropriées au conseil d'administration. Les vérificateurs indépendants peuvent consulter librement et en tout temps le Comité de vérification et de gestion des risques. Le conseil d'administration a examiné les états financiers consolidés ainsi que l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation et a approuvé leur présentation dans ce rapport annuel.

Le président du conseil et chef de la direction,

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

(Signé)

(Signé)

**SERGE GODIN**

**ANDRÉ IMBEAU**

Le 10 novembre 2003

#### **RAPPORT DES VÉRIFICATEURS**

Aux actionnaires de Groupe CGI inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Groupe CGI inc. aux 30 septembre 2003 et 2002 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 2003. 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 du Canada. 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 2003 et 2002 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 2003 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

#### **COMPTABLES AGRÉÉS**

(Signé)

Samson Bélair  
Deloitte & Touche

Montréal (Québec)

Le 10 novembre 2003



## ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE — (EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
<b>Produits</b>	<b>2 719 695</b>	2 169 613	1 560 391
Charges d'exploitation			
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 277 500	1 842 854	1 328 460
Frais de recherche	22 036	17 609	12 585
Amortissement (note 10)	121 861	77 005	55 722
	<b>2 421 397</b>	1 937 468	1 396 767
Bénéfice avant les éléments suivants :	<b>298 298</b>	232 145	163 624
Intérêts			
Dette à long terme	12 578	2 411	4 206
Autres	(3 091)	(2 833)	(2 664)
	<b>9 487</b>	(422)	1 542
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	<b>288 811</b>	232 567	162 082
Impôts sur les bénéfices (note 11)	<b>113 709</b>	96 768	72 165
Bénéfice avant participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	<b>175 102</b>	135 799	89 917
Participation dans une société satellite	<b>295</b>	—	7
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	<b>175 397</b>	135 799	89 924
Amortissement de l'écart d'acquisition, déduction faite des impôts sur les bénéfices (note 2)	—	—	27 135
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>175 397</b>	135 799	62 789
Bénéfice net tiré des activités abandonnées (note 13)	<b>1 969</b>	—	—
<b>Bénéfice net</b>	<b>177 366</b>	135 799	62 789
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	<b>395 191 927</b>	377 349 472	299 500 350
<b>Bénéfice de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition</b>			
Activités poursuivies	<b>0,44</b>	0,36	0,30
Activités abandonnées	<b>0,01</b>	—	—
	<b>0,45</b>	0,36	0,30
<b>Bénéfice de base et dilué par action</b>			
Activités poursuivies	<b>0,44</b>	0,36	0,21
Activités abandonnées	<b>0,01</b>	—	—
	<b>0,45</b>	0,36	0,21

Se reporter aux notes complémentaires.

## ÉTATS CONSOLIDÉS DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE — (EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
<b>Bénéfices non répartis au début</b>	<b>377 944</b>	245 945	183 156
Bénéfice net	<b>177 366</b>	135 799	62 789
Coût d'émission des actions, déduction faite des impôts sur les bénéfices (note 9)	—	(3 800)	—
<b>Bénéfices non répartis à la fin</b>	<b>555 310</b>	377 944	245 945

Se reporter aux notes complémentaires.

**BILANS CONSOLIDÉS**

AUX 30 SEPTEMBRE — (EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)

	2003	2002
	\$	\$
<b>Actif</b>		
À court terme		
Espèces et quasi-espèces	83 509	104 221
Débiteurs (note 3)	439 535	301 269
Travaux en cours	122 737	98 904
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	78 183	53 115
Impôts futurs (note 11)	34 237	12 567
Actifs des entreprises destinées à la vente (note 13)	41 014	—
	799 215	570 076
Immobilisations (note 4)	144 941	103 539
Coûts liés à des contrats (note 5)	256 320	264 349
Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme (note 6)	392 069	206 493
Impôts futurs (note 11)	22 764	28 661
Écart d'acquisition (note 7)	1 382 548	1 133 852
	2 997 857	2 306 970
<b>Passif</b>		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	316 166	171 352
Rémunération à payer	110 398	93 806
Produits reportés	70 300	61 027
Impôts sur les bénéfices	19 165	11 206
Impôts futurs (note 11)	47 003	26 301
Tranche à court terme de la dette à long terme (note 8)	20 555	4 172
Passifs des entreprises destinées à la vente (note 13)	16 316	—
	599 903	367 864
Impôts futurs (note 11)	140 571	93 696
Dette à long terme (note 8)	247 431	4 328
Crédits reportés et autres passifs à long terme	29 742	61 467
	1 017 647	527 355
Engagements et éventualités (note 19)		
<b>Capitaux propres</b>		
Capital-actions (note 9)	1 480 631	1 332 621
Surplus d'apport	5 870	3 652
Bons de souscription et options sur actions (note 9)	27 901	31 132
Bénéfices non répartis	555 310	377 944
Écart de conversion	(89 502)	34 266
	1 980 210	1 779 615
	2 997 857	2 306 970

Se reporter aux notes complémentaires.

Approuvé par le conseil

(Signé)  
Serge Godin  
Administrateur

(Signé)  
André Imbeau  
Administrateur

## ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE — (EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS)

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
<b>Activités d'exploitation</b>			
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	175 397	135 799	62 789
Ajustements pour :			
Amortissement	149 650	100 564	65 996
Amortissement de l'écart d'acquisition	—	—	28 586
Crédits reportés et autres passifs à long terme	(30 174)	(50 021)	(14 442)
Impôts futurs	47 962	35 602	32 589
Perte de change	1 914	1 240	4 213
Participation dans une société satellite	(295)	—	(7)
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 15)	(114 995)	(45 737)	(5 722)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	229 459	177 447	174 002
<b>Activités d'investissement</b>			
Acquisitions d'entreprises (déduction faite des espèces) (note 12)	(233 038)	(19 866)	(86 393)
Produit tiré de la vente de filiales (note 12)	(474)	10 365	—
Participation dans une coentreprise (note 12)	—	(26 000)	—
Acquisition d'immobilisations	(60 843)	(23 465)	(21 594)
Produit tiré de la vente d'immobilisations	—	—	1 270
Coûts liés à des contrats	(29 211)	(61 987)	(8 021)
Augmentation des autres actifs incorporels et des autres actifs à long terme	(149 034)	(94 650)	(43 013)
Diminution des autres actifs incorporels et des autres actifs à long terme	10 321	—	—
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(462 279)	(215 603)	(157 751)
<b>Activités de financement</b>			
Variation nette de la facilité de crédit	219 000	(25 000)	(5 000)
Réduction d'autres éléments de la dette à long terme	(19 781)	(8 342)	(65 027)
Émission d'actions (note 9)	6 451	131 736	54 206
Coûts d'émission des actions (note 9)	—	(5 500)	—
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement poursuivies	205 670	92 894	(15 821)
Incidence de la variation des taux de change sur les espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	917	3 475	(3 763)
(Diminution) augmentation nette des espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	(26 233)	58 213	(3 333)
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées (note 13)	5 521	—	—
Espèces et quasi-espèces au début	104 221	46 008	49 341
<b>Espèces et quasi-espèces à la fin</b>	<b>83 509</b>	<b>104 221</b>	<b>46 008</b>

Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie (note 15)

Se reporter aux notes complémentaires.

## NOTE 1 : DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Groupe CGI inc. (la « Société » ou « CGI »), directement ou par l'intermédiaire de ses filiales, offre une gamme complète de services en technologies de l'information (« services en TI ») et en gestion des processus d'affaires (« GPA »). La Société se concentre principalement sur les grands contrats d'intégration de systèmes et d'impartition, tant pour les sociétés du secteur public que pour celles du secteur privé.

## NOTE 2 : SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, lesquels diffèrent à certains égards importants des PCGR des États-Unis. Les écarts importants pertinents pour la Société sont décrits à la note 22.

Certains chiffres correspondants des exercices précédents ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 2003.

### Utilisation d'estimations

La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR du Canada exige que la direction fasse des estimations et établisse des hypothèses qui ont une incidence sur les montants d'actif et de passif inscrits 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 des entités que contrôle la Société sont consolidés. Les entreprises qui sont sous contrôle conjoint, ci-après appelées des coentreprises, sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. La société associée, sur laquelle la Société peut exercer une influence notable, est comptabilisée selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation.

### Constatation des produits

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

Les produits issus des contrats d'impartition en TI sont reconnus en fonction des services fournis ou de l'information traitée au cours de l'exercice, conformément aux modalités du contrat et aux taux de facturation convenus appliqués aux paramètres des services utilisés. Dans certains cas, la Société facture ses services aux clients avant de fournir lesdits services, entraînant un produit reporté présenté comme passif à court terme dans les états financiers consolidés. Les remboursements, y compris ceux relatifs aux frais de déplacement et autres dépenses semblables, ainsi que d'autres frais de tiers, tels que les frais de revente de matériel et de logiciels, sont compris dans les produits, et les charges correspondantes sont incluses dans les coûts des services.

Pour ce qui est des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur l'ampleur des efforts consacrés, les produits sont constatés au fur et à mesure que les services sont rendus. Pour les contrats fondés sur les coûts, les produits sont constatés au fur et à mesure que les coûts remboursables sont engagés. Ces types de contrats sont généralement conclus avec des clients dans un contexte de services d'intégration de systèmes et de services-conseils.

Les produits tirés des contrats à prix fixe se rapportant aux services d'intégration de systèmes et aux services-conseils sont comptabilisés selon la méthode de constatation au prorata des services rendus, qui reflète l'étendue du travail effectué. La direction estime le niveau d'avancement des travaux en se reportant aux mesures de rendement qui peuvent être déterminées au prix d'un effort raisonnable et directement liées aux activités indispensables à l'exécution du contrat. La direction mesure le rendement en se basant principalement sur les heures de travail investies dans le contrat sur l'ensemble des heures de travail prévues pour l'exécution complète du contrat. La Société utilise cette méthode de constatation des produits parce qu'il est possible d'estimer de manière raisonnable les coûts et les produits du contrat prévus en se basant sur les pratiques commerciales, les méthodes et l'expérience de la Société. Cette méthode nécessite des estimations des coûts et des profits sur toute la durée du contrat. La direction révisé régulièrement les estimations sous-jacentes de rentabilité du projet; les révisions des estimations se reflètent dans

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

l'état des résultats à l'exercice au cours duquel les faits à l'origine de la révision deviennent connus. Les provisions pour pertes estimatives, s'il y a lieu, sont constatées dans l'exercice au cours duquel la perte est déterminée. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs du contrat sur le total des produits estimatifs du contrat.

La Société vend parfois des licences d'utilisation de logiciels. Les produits tirés de la vente de licences de logiciels sont constatés lorsque le logiciel a été livré au client, qu'aucune obligation importante à titre de fournisseur ne subsiste et que le recouvrement des honoraires convenus est probable. Lorsque les ententes de vente de licences incluent plusieurs composantes, les produits tirés de la vente des licences d'utilisation sont constatés selon cette même méthode, pourvu que les services rendus n'incluent pas d'adaptation importante effectuée sur mesure au produit original. Dans de tels cas, les produits sont constatés sur la période de prestation des services en question. Les produits tirés de l'entretien de logiciels et des ententes de soutien sont constatés selon la méthode linéaire sur la durée des ententes respectives.

### 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.

### Immobilisations

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

Bâtiments	10 à 40 ans
Améliorations locatives	Durée du bail plus la première option de renouvellement
Mobilier et agencements	3 à 10 ans
Matériel informatique	3 à 5 ans

### Coûts liés à des contrats

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

a) Incitatifs accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition à long terme

Il arrive que des incitatifs soient accordés sous la forme de paiements en espèces, d'émission d'instruments de capitaux propres ou de réductions accordées principalement sur une période de transition négociée lors du contrat. Dans le cas d'incitatifs prenant la forme d'une émission d'instruments de capitaux propres, le coût est mesuré à la juste valeur estimative des instruments de capitaux propres à la date d'émission. Pour les incitatifs prenant la forme de réductions, le coût est mesuré à la valeur des engagements financiers accordés et un crédit reporté correspondant est enregistré. À mesure que les services sont rendus au client, le crédit reporté fait l'objet d'une contre-passation à l'état des résultats et est constaté aux produits. L'amortissement des incitatifs est présenté comme une réduction des produits.

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

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

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

### Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme

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

– Logiciels internes

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

– Solutions d'affaires

Les solutions d'affaires sont composées de solutions logicielles commerciales acquises par l'intermédiaire d'acquisitions d'entreprises et de coûts engagés en vue de développer des solutions logicielles commerciales. Ces coûts sont capitalisés uniquement une fois que la faisabilité technique en

## NOTE 2 : SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (SUITE)

est établie. Les solutions d'affaires sont comptabilisées au coût et amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative respective. La direction soumet régulièrement les solutions d'affaires à un test de dépréciation.

- Licences d'utilisation de logiciels

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

- Relations clients

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

- Autres actifs à long terme

Les autres actifs à long terme englobent la tranche à long terme d'un investissement net effectué par une coentreprise que la Société détient dans un contrat de location-financement direct et une participation dans une société satellite.

### Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'acquisition sur la juste valeur des actifs nets des entités acquises à la date d'acquisition.

Le 1<sup>er</sup> octobre 2001, la Société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), figurant aux chapitres 1581, *Regroupements d'entreprises* et 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. Par conséquent, la Société a mis fin à l'amortissement de l'écart d'acquisition à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001. Avant le 1<sup>er</sup> octobre 2001, l'écart d'acquisition était amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur sa durée de vie utile prévue, soit 20 ans. Dans le cas des regroupements d'entreprises effectués après le 30 juin 2001, la Société n'a pas amorti l'écart d'acquisition conformément aux dispositions transitoires du chapitre 1581.

L'écart d'acquisition est soumis annuellement, voire plus fréquemment en cas d'indice de dépréciation, au test de dépréciation lié à la juste valeur de chaque unité d'exploitation à laquelle l'écart d'acquisition se rapporte et à la valeur d'autres actifs de l'unité d'exploitation concernée. Une charge de dépréciation est comptabilisée pour tout écart d'acquisition jugé avoir subi une perte de valeur.

La Société effectue son examen annuel de l'écart d'acquisition le 30 septembre de chaque année. En se basant sur les tests de dépréciation effectués les 30 septembre 2002 et 2003, la Société est arrivée à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire. En outre, la Société a effectué un test de dépréciation supplémentaire suivant sa décision de modifier sa structure de gestion et, à l'appui des résultats de ce test de dépréciation, la Société a conclu qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire.

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

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

### Crédits reportés

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

### Régime de rémunération à base d'actions

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

La Société applique les recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*. Ce chapitre définit des normes de constatation, de mesure et de présentation applicables aux rémunérations à base d'actions offertes en contrepartie de biens ou de services, et exige l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les attributions aux non-salariés et les attributions directes d'actions aux employés. Il encourage, mais n'exige pas, l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Ce chapitre exige

également la présentation d'informations pro forma liées au bénéfice net et au bénéfice par action, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été utilisée. La Société a choisi de ne pas utiliser la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Les données pro forma sont présentées à la note 9.

#### Frais de recherche

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

#### Impôts sur les bénéfices

Les impôts futurs résultent de l'incidence fiscale future prévue des écarts entre la valeur comptable des éléments présentés au bilan et leur valeur fiscale correspondante. Les actifs d'impôts futurs sont comptabilisés seulement si la direction croit qu'il est plus probable qu'improbable que les actifs d'impôts futurs seront réalisés. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont ajustés pour refléter les modifications dans les lois fiscales et les taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur.

#### Conversion des devises

Les produits et les charges libellés en devises sont enregistrés au taux de change en vigueur à la date de la transaction. Les actifs et les passifs monétaires libellés en devises sont convertis aux taux de change en vigueur aux dates des bilans. Les gains et les pertes de change non réalisés sont comptabilisés dans le bénéfice net.

Les filiales et coentreprises autonomes dont les activités économiques sont largement indépendantes de la société mère sont comptabilisées selon la méthode du taux courant. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs de filiales et de coentreprises libellés en devises sont convertis en dollars canadiens aux taux de change en vigueur aux dates des bilans. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de la période. Les gains ou les pertes non réalisés qui en découlent sont accumulés et enregistrés à titre d'écart de conversion dans les capitaux propres. En conséquence des écarts découlant de la conversion des états financiers des filiales et des coentreprises étrangères, l'écart de conversion a diminué de 123 768 000 \$ en 2003 et a augmenté de 10 505 000 \$ et de 21 634 000 \$ en 2002 et en 2001, respectivement. Ces variations sont principalement attribuables à la conversion de l'écart d'acquisition libellé en dollars américains.

Les comptes des filiales étrangères, qui sont dépendantes de la société mère du point de vue financier ou de l'exploitation, sont comptabilisés selon la méthode temporelle. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs monétaires sont convertis aux taux de change en vigueur aux dates des bilans et les actifs et les passifs non monétaires, aux taux de change historiques. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de la période. Les gains ou les pertes de change de ces filiales sont inclus dans le bénéfice net.

Avant le 1<sup>er</sup> octobre 2001, la Société utilisait la méthode du taux courant pour comptabiliser toutes ses filiales et coentreprises, à l'exception des filiales du Japon, de l'Australie, de l'Amérique du Sud et du Royaume-Uni pour lesquelles la méthode temporelle était utilisée. Le 1<sup>er</sup> octobre 2001, la Société a reclassé, aux fins de la conversion des devises, sa filiale située au Royaume-Uni, qui est passée d'établissement intégré à établissement autonome à la suite de changements survenus dans les faits et les circonstances. Au cours de l'exercice 2001, la filiale du Royaume-Uni a signé d'importants contrats lui permettant de générer des flux monétaires de manière indépendante. Antérieurement à 2001, l'exploitation de la filiale du Royaume-Uni générerait des flux de trésorerie locaux minimaux. De plus, à la suite de l'acquisition d'IMRglobal Corp. (« IMRglobal » ou « IMR »), réalisée en juillet 2001 (se reporter à la note 12), CGI a acheté une seconde filiale au Royaume-Uni. Cette opération a contribué à des rentrées supplémentaires plus importantes pour l'exploitation au Royaume-Uni. À la suite de ce reclassement, appliqué sur une base prospective, la composante écart de conversion des capitaux propres a augmenté d'environ 1 400 000 \$.

#### Récents modifications comptables

En 2003, l'ICCA a publié la Note d'orientation concernant la comptabilité n° 14, intitulée *Informations à fournir sur les garanties*, qui prend effet pour les états financiers des périodes intermédiaires et des exercices débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2003 ou après cette date. Cette note fournit des directives quant à la détermination des garanties et exige que le garant présente les détails importants liés aux garanties données, qu'il ait ou non à effectuer des paiements en vertu de ces garanties. Se reporter à la note 20 pour obtenir plus de renseignements sur les garanties.

L'ICCA a publié le chapitre 3475, intitulé *Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités*, qui s'applique aux opérations de sortie amorcées, par suite d'un engagement de l'entreprise à poursuivre un plan, à compter du 1<sup>er</sup> mai 2003. Ce nouveau chapitre fournit des directives sur la constatation, la mesure et la présentation des actifs à long terme destinés à être sortis, et sur les informations à fournir à leur égard. Il remplace les anciennes dispositions sur les sorties énoncées au chapitre 3475, *Abandon d'activités* et au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*.

**NOTE 2 : SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (SUITE)**

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

**Modifications comptables futures**

L'ICCA a publié la Note d'orientation concernant la comptabilité n° 13, intitulée *Relations de couverture*, qui traite de l'identification, de la documentation, de la désignation et de l'efficacité des couvertures, et également de la cessation de la comptabilité de couverture, mais ne précise pas de méthodes de comptabilité de couverture. Les directives sont applicables aux relations de couverture en place durant les exercices débutant le 1<sup>er</sup> juillet 2003 ou après cette date.

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

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

La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de ces nouvelles normes et directives et, par conséquent, elle n'a pas encore déterminé leurs répercussions sur les états financiers consolidés de la Société.

**NOTE 3 : DÉBITEURS**

	2003	2002
	\$	\$
Clients	301 430	229 583
Autres <sup>(1)</sup>	138 105	71 686
	439 535	301 269

(1) Aux 30 septembre 2003 et 2002, les autres débiteurs comprennent les crédits d'impôt remboursables sur les salaires liés aux programmes de la Cité du commerce électronique, de la Cité Multimédia, de RS&DE et à d'autres programmes de crédits d'impôt d'un montant d'environ 104 875 000 \$ et 44 524 000 \$, respectivement. De ces montants, 69 052 000 \$, 47 979 000 \$ et 24 763 000 \$ ont été comptabilisés en tant que réduction de la charge de rémunération comprise dans les coûts des services et les frais de vente et d'administration des états consolidés des résultats pour 2003, 2002 et 2001, respectivement.

La Société est définie comme une société admissible qui exerce des « activités admissibles » en vertu des modalités prévues dans les divers programmes de crédits d'impôt du gouvernement du Québec relativement aux employés admissibles travaillant principalement dans les locaux de la Cité du commerce électronique et de la Cité Multimédia.

Pour obtenir ces crédits d'impôt remboursables sur les salaires, la Société doit respecter certaines conditions. De plus, chaque année, la Société doit obtenir un certificat d'admissibilité auprès du gouvernement du Québec. Ces crédits sont calculés à des taux allant de 35 % à 40 % sur les salaires versés au Québec, jusqu'à concurrence de 12 500 \$ à 15 000 \$ par année par employé admissible. Si la Société manque à ses obligations définies en vertu des programmes de crédits d'impôt actuels sur les salaires, elle sera tenue de rembourser au gouvernement du Québec les crédits d'impôt obtenus. Le cas échéant, les remboursements seront imputés aux résultats de la période correspondante. Au 30 septembre 2003, aucun passif n'a été enregistré relativement à une clause de remboursement.



## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 4 : IMMOBILISATIONS

2003			
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Terrain	3 248	—	3 248
Bâtiments	22 446	840	21 606
Améliorations locatives	82 077	18 333	63 744
Mobilier et agencements	38 241	19 323	18 918
Matériel informatique	119 802	82 377	37 425
	<b>265 814</b>	<b>120 873</b>	<b>144 941</b>
2002			
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Terrain	4 102	—	4 102
Bâtiments	24 724	761	23 963
Améliorations locatives	45 766	14 186	31 580
Mobilier et agencements	40 157	22 131	18 026
Matériel informatique	120 854	94 986	25 868
	<b>235 603</b>	<b>132 064</b>	<b>103 539</b>

Les immobilisations comprennent des actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition totalisant 4 372 000 \$ (9 434 000 \$ en 2002), déduction faite de l'amortissement cumulé de 3 927 000 \$ (22 209 000 \$ en 2002).

### NOTE 5 : COÛTS LIÉS À DES CONTRATS

2003			
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Incitatifs	284 879	64 884	219 995
Coûts de transition	44 966	8 641	36 325
	<b>329 845</b>	<b>73 525</b>	<b>256 320</b>
2002			
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Incitatifs	285 321	38 728	246 593
Coûts de transition	22 196	4 440	17 756
	<b>307 517</b>	<b>43 168</b>	<b>264 349</b>

L'amortissement des coûts liés à des contrats est présenté comme suit dans les états consolidés des résultats (se reporter à la note 2) :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Incitatifs (présentés à titre de déduction des produits)	27 789	23 559	10 274
Coûts de transition	4 219	2 656	169
	<b>32 008</b>	<b>26 215</b>	<b>10 443</b>

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 6 : AUTRES ACTIFS INCORPORELS ET AUTRES ACTIFS À LONG TERME

	2003		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Logiciels internes	72 800	19 642	53 158
Solutions d'affaires	146 921	38 916	108 005
Licences de logiciels	116 887	55 378	61 509
Relations clients	165 527	26 415	139 112
Autres actifs incorporels	502 135	140 351	361 784
Contrat de location-financement (note 14)			25 413
Participation dans une société satellite			4 872
Autres actifs à long terme			30 285
Total des autres actifs incorporels et autres actifs à long terme			392 069

	2002		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Logiciels internes	52 998	15 423	37 575
Solutions d'affaires	94 406	25 535	68 871
Licences de logiciels	93 716	53 404	40 312
Relations clients	72 591	12 856	59 735
Total des autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	313 711	107 218	206 493

L'amortissement des autres actifs incorporels est présenté comme suit dans les états consolidés des résultats :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Logiciels internes	12 048	9 350	3 351
Solutions d'affaires	15 508	14 501	4 879
Licences de logiciels	28 521	16 988	15 638
Relations clients	17 453	5 207	2 500
	73 530	46 046	26 368

### NOTE 7 : ÉCART D'ACQUISITION

Les variations de la valeur comptable de l'écart d'acquisition se présentent comme suit :

	2003		
	SERVICES EN TI	GPA	TOTAL
	\$	\$	\$
Solde au début	850 801	283 051	1 133 852
Acquisitions	289 633	74 317	363 950
Ajustements liés au coût d'acquisition	(332)	(2 916)	(3 248)
Cession de filiales	(140)	—	(140)
Écart d'acquisition lié aux entreprises destinées à la vente	(11 264)	—	(11 264)
Écart de conversion	(72 595)	(28 007)	(100 602)
Solde à la fin	1 056 103	326 445	1 382 548

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

	2002		
	SERVICES EN TI	GPA	TOTAL
	\$	\$	\$
Solde au début	838 138	280 825	1 118 963
Acquisitions	19 499	3 550	23 049
Ajustements liés au coût d'acquisition	(6 345)	(2 470)	(8 815)
Cession de filiales	(8 037)	–	(8 037)
Écart de conversion	7 546	1 146	8 692
Solde à la fin	850 801	283 051	1 133 852

### NOTE 8 : DETTE À LONG TERME

	2003	2002
	\$	\$
Facilité à terme renouvelable engagée non garantie, portant intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 1,25 %, venant à échéance en 2006 <sup>(1)</sup>	219 000	–
Soldes des coûts d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises, ne portant pas intérêt, remboursables en plusieurs versements jusqu'en 2006. Ces soldes ont été comptabilisés à leur valeur actualisée selon un taux d'intérêt de 7 %	14 966	–
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition, portant intérêt à des taux variant de 2,9 % à 13,38 %, remboursables par versements mensuels de capital et intérêts réunis et échéant à différentes dates jusqu'en 2008	11 269	8 500
Autres emprunts portant intérêt à différents taux, remboursables jusqu'en 2006	1 368	–
Tranche de la dette à long terme de la coentreprise		
Emprunt à terme garanti remboursable par versements mensuels de capital et intérêts combinés de 540 249 \$, venant à échéance en 2007 <sup>(2)</sup>	18 933	–
Actions privilégiées rachetables <sup>(3)</sup>	2 450	–
	267 986	8 500
Tranche à court terme	20 555	4 172
	247 431	4 328

(1) Une somme additionnelle de 285 550 000 \$ demeure disponible en vertu des modalités des facilités de crédit renouvelables engagées non garanties. En plus de ces facilités de crédit renouvelables, la Société dispose également de lignes de crédit totalisant 27 700 000 \$, dont une tranche de 10 450 000 \$ avait été prélevée au 30 septembre 2003, afin de garantir diverses lettres de crédit émises relativement à des contrats d'intégration de systèmes et d'impartition conclus avec d'importants clients. Les facilités de crédit contiennent des clauses restrictives qui obligent la Société à maintenir certains ratios financiers. Au 30 septembre 2003, ces ratios financiers avaient été respectés.

(2) À la clôture de l'exercice, une des coentreprises de la Société, qu'elle détient à 49 %, a conclu un emprunt à terme de 38 639 068 \$ afin de financer ses activités. L'emprunt est remboursable par versements mensuels de capital et intérêts combinés de 1 102 548 \$, venant à échéance en décembre 2006. Dans le cadre de la convention de crédit conclue pendant l'exercice, la coentreprise détient une facilité de crédit d'exploitation non garantie de 10 000 000 \$ aux fins de son fonds de roulement qui peut être renouvelée après 364 jours. Au 30 septembre 2003, il n'y a aucun montant à rembourser sur cette facilité.

(3) La même coentreprise a conclu une convention de souscription visant l'émission de 10 000 000 d'actions privilégiées rachetables au gré du détenteur sous réserve de certaines conditions. Ces actions privilégiées ne confèrent pas de droit de vote et ne donnent pas non plus droit à leurs détenteurs de recevoir des dividendes. En cas de liquidation, de dissolution ou de liquidation par intégration de la coentreprise (volontaire ou involontaire), les détenteurs d'actions privilégiées ont le droit de recevoir pour chaque action, de préférence et en priorité à toute distribution des actifs de la coentreprise aux actionnaires ordinaires, un montant correspondant à :

- 1,00 \$ (prix d'émission) par action plus 4,20 % du prix d'émission, composé annuellement, et
- un montant par ailleurs convenu par écrit de temps à autre avec la coentreprise.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 8 : DETTE À LONG TERME (SUITE)

Les remboursements de capital sur la dette à long terme pour les quatre prochains exercices se répartissent comme suit :

	\$
2004	13 570
2005	11 802
2006	230 269
2007	1 076

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

	PAIEMENT	INTÉRÊTS	CAPITAL
	\$	\$	\$
2004	7 632	647	6 985
2005	2 959	227	2 732
2006	1 152	86	1 066
2007	378	18	360
2008	131	5	126
Total des versements minimaux en vertu des contrats de location-acquisition	12 252	983	11 269

### NOTE 9 : CAPITAL-ACTIONS, OPTIONS SUR ACTIONS ET BONS DE SOUSCRIPTION

#### A) Capital-actions

Autorisé, en un nombre illimité d'actions 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 l'éventualité où certaines offres publiques d'achat visant les actions classe B se concrétisent ;
- Actions classe B, comportant 10 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.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

Au cours de 2003, 2002 et 2001, les actions subalternes classe A et les actions classe B ont évolué comme suit :

	ACTIONS SUBALTERNES CLASSE A		ACTIONS CLASSE B	
	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE
		\$		\$
Solde au 30 septembre 2000	240 755 667	490 645	34 846 526	1 162
Émises en contrepartie d'espèces	—	—	5 953 248	53 043
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 12)	85 835 178	651 010	—	—
Options levées	441 872	2 236	—	—
Solde au 30 septembre 2001	327 032 717	1 143 891	40 799 774	54 205
Émises en contrepartie d'espèces <sup>(1)</sup>	11 110 000	124 988	—	—
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 12)	210 739	2 261	—	—
Options levées	1 546 801	7 276	—	—
Solde au 30 septembre 2002	339 900 257	1 278 416	40 799 774	54 205
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 12)	19 963 399	140 546	—	—
Converties <sup>(2)</sup>	7 027 606	9 337	(7 027 606)	(9 337)
Options levées	1 345 241	7 464	—	—
<b>Solde au 30 septembre 2003</b>	<b>368 236 503</b>	<b>1 435 763</b>	<b>33 772 168</b>	<b>44 868</b>

(1) Le 20 décembre 2001, la Société a émis 11 110 000 actions subalternes classe A dans le public pour un produit en espèces de 124 988 000 \$ avant les coûts liés à l'émission des actions de 3 800 000 \$ (déduction faite de l'économie d'impôts sur les bénéfices de 1 700 000 \$).

(2) Dans le cadre de l'entente conclue le 24 juillet 2003 entre les actionnaires majoritaires et BCE, 7 027 606 actions classe B ont été converties en un nombre correspondant d'actions subalternes classe A.

### B) Options sur actions

En vertu du régime de rémunération à base d'actions à l'intention de certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales, le conseil d'administration peut, à son gré, octroyer à certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales des options leur permettant d'acquérir des actions de la Société. Le prix de levée est déterminé par le conseil d'administration et est égal au cours de clôture d'une action subalterne classe A à la Bourse de Toronto le jour précédant la date de l'octroi. Les options deviennent généralement acquises dans une période variant entre un an et trois ans à compter de la date d'octroi et doivent être levées dans un délai de 10 ans, sauf en cas de retraite, de cessation d'emploi ou de décès. Au 30 septembre 2003, 33 625 043 actions subalternes classe A ont été réservées pour émission en vertu du régime d'options sur actions.

Les éléments qui suivent soulignent les répercussions pour la Société et les hypothèses utilisées si celle-ci avait établi les coûts liés à la rémunération de son régime d'options sur actions selon la méthode de comptabilisation à la juste valeur pour les attributions octroyées depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2001 :

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003			EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002
	ACTIVITÉS POURSUIVIES	ACTIVITÉS ABANDONNÉES	TOTAL	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Bénéfice net	175 397	1 969	177 366	135 799
Ajustement du bénéfice net	(8 168)	—	(8 168)	(4 130)
Bénéfice net pro forma	167 229	1 969	169 198	131 669
Bénéfice pro forma de base et dilué par action	0,42	0,01	0,43	0,35
			2003	2002
Hypothèses utilisées pour le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes				
Taux de rendement du dividende			0,0%	0,0%
Volatilité prévue			52,7%	48,7%
Taux d'intérêt sans risque			4,21%	4,60%
Durée de vie prévue (en années)			5	5
Moyenne pondérée de la juste valeur à la date d'octroi (\$)			3,16	4,27

**NOTE 9 : CAPITAL-ACTIONS, OPTIONS SUR ACTIONS ET BONS DE SOUSCRIPTION (SUITE)**

À l'issue d'une acquisition d'entreprise conclue en 2001 (se reporter à la note 12) dans le cadre de laquelle des options sur actions en cours de la société acquise sont devenues des options visant l'achat d'actions subalternes classe A de CGI, la Société a comptabilisé 3 357 962 options pour lesquelles les droits étaient acquis sur un total de 8 424 502 options en cours, en guise d'une contrepartie d'achat d'un montant de 16 519 000 \$, ce qui représente la juste valeur estimative des options sur actions en cours de la société acquise pour lesquelles les droits étaient acquis à la date d'acquisition de la société (se reporter à la note 9D et 9E).

**C) Bons de souscription**

Aux termes de la conclusion d'un contrat d'impartition stratégique et d'une acquisition d'entreprise (se reporter à la note 12), la Société a octroyé des bons de souscription permettant aux porteurs d'acquérir jusqu'à 5 118 210 actions subalternes classe A. Les prix d'exercice ont été déterminés selon le cours de clôture moyen des actions subalternes classe A à une date donnée et durant un certain nombre de jours avant et après les dates respectives auxquelles les opérations ont eu lieu. Les bons de souscription peuvent être exercés à partir de la date de conclusion du contrat ou de la date d'acquisition de l'entreprise et sont assortis d'une période d'exercice de cinq ans. Au 30 septembre 2003, 5 118 210 bons de souscription étaient émis et en circulation, dont une tranche de 4 000 000 de bons peuvent être exercés à un prix de 6,55 \$ l'action et viennent à échéance le 30 avril 2006, tandis que la tranche restante de 1 118 210 bons peuvent être exercés au prix de 8,78 \$ l'action et viennent à échéance le 13 juin 2006. La juste valeur de ces bons de souscription, qui s'établit à 19 655 000 \$, a été estimée aux dates d'octroi respectives de chacun des bons selon le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes, à l'aide des hypothèses suivantes : taux d'intérêt sans risque de 4,9 %, rendement en dividendes de 0,0 %, volatilité prévue de 57,7 % et durée de vie prévue de cinq ans.

Outre les bons de souscription visant l'achat d'un maximum de 5 118 210 actions subalternes classe A dont on fait état ci-dessus (les « bons de souscription initiaux »), CGI a émis à l'intention des actionnaires majoritaires et de BCE, des bons de souscription (les « bons de souscription relatifs aux droits de préemption ») leur permettant d'acquérir au total un maximum de 3 865 014 actions subalternes classe A et 697 044 actions classe B conformément aux droits de préemption établis dans les statuts constitutifs de CGI selon des modalités essentiellement identiques à celles des bons de souscription initiaux. Les bons de souscription relatifs aux droits de préemption peuvent être exercés par BCE et par les actionnaires majoritaires dans la mesure où les porteurs des bons de souscription initiaux exercent ces bons de souscription. À l'exercice par BCE de ses droits en vertu des bons de souscription relatifs aux droits de préemption qu'elle détient et qui lui permettent d'acquérir 140 575 actions classe B, BCE s'est engagée à donner des instructions à la secrétaire de CGI à l'exercice de ces bons de souscription, de sorte que chacune de ces actions classe B soit convertie en une action subalterne classe A au moment de l'émission.

De plus, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, la Société s'est engagée, en faveur d'un porteur de bons de souscription initiaux visant l'achat d'un nombre maximal de 4 000 000 d'actions subalternes classe A, à émettre rapidement, après le 30 avril 2006 (la « date d'échéance »), des bons de souscription de remplacement (les « bons de souscription prolongés ») visant l'achat d'un nombre d'actions subalternes classe A égal au nombre d'actions subalternes classe A que le porteur n'aura pas achetées à la date d'échéance conformément aux modalités des bons de souscription initiaux. Les modalités des bons de souscription prolongés seront essentiellement les mêmes que pour les bons de souscription initiaux, à l'exception du prix d'exercice, qui sera fondé sur le prix de clôture des actions subalternes classe A à la Bourse de Toronto le jour précédant l'émission des bons de souscription prolongés.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### D) Le tableau suivant présente le nombre total d'actions en circulation, d'options sur actions en cours et de bons de souscription en circulation aux 30 septembre :

	2003	2002
	NOMBRE	NOMBRE
Actions subalternes classe A	368 236 503	339 900 257
Actions classe B	33 772 168	40 799 774
Total du capital-actions	402 008 671	380 700 031
Options sur actions (actions subalternes classe A)		
– Comptabilisées	1 675 913	2 333 231
Options sur actions (actions subalternes classe A)		
– Non comptabilisées	18 783 602	18 481 589
Bons de souscription (actions subalternes classe A)		
– Comptabilisés	5 118 210	5 118 210
Bons de souscription (actions subalternes classe A et actions classe B)		
– Non comptabilisés	4 562 058	4 562 058
Nombre d'actions reflétant la levée d'options sur actions et l'exercice de bons de souscription éventuels	432 148 454	411 195 119

### E) Le tableau suivant présente des renseignements relatifs aux options sur actions et aux bons de souscription comptabilisés au cours des exercices terminés les 30 septembre :

	2003				2002			
	OPTIONS SUR ACTIONS		BONS DE SOUSCRIPTION		OPTIONS SUR ACTIONS		BONS DE SOUSCRIPTION	
	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE
		\$		\$		\$		\$
En cours au début								
de l'exercice	2 333 231	11 477	5 118 210	19 655	3 139 943	15 446	5 118 210	19 655
Levées ou exercées	(206 208)	(1 013)	–	–	(107 318)	(528)	–	–
Éteint(e)s ou échu(e)s <sup>(1)</sup>	(451 110)	(2 218)	–	–	(699 394)	(3 441)	–	–
En cours à la fin								
de l'exercice	1 675 913	8 246	5 118 210	19 655	2 333 231	11 477	5 118 210	19 655

(1) En 2003 et en 2002, la Société a annulé des options pour un montant de 2 218 000 \$ et de 3 441 000 \$, respectivement. Ces montants ont été reclassés en tant que surplus d'apport.

### F) Renseignements supplémentaires sur les options sur actions

Le tableau suivant présente des renseignements relatifs à toutes les options sur actions en cours octroyées à certains employés et administrateurs par la Société pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2003		2002		2001	
	NOMBRE D'OPTIONS <sup>(1)</sup>	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION	NOMBRE D'OPTIONS <sup>(1)</sup>	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION	NOMBRE D'OPTIONS <sup>(1)</sup>	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION
		\$		\$		\$
En cours au début de l'exercice	20 814 820	10,79	24 223 852	10,69	6 413 181	11,46
Octroyées	4 600 502	6,24	1 206 925	8,91	10 643 930	8,89
Octroyées en contrepartie de						
l'acquisition d'entreprises (note 12)	–	–	–	–	8 424 502	12,27
Levées	(1 345 241)	4,82	(1 546 801)	4,27	(441 872)	2,63
Éteintes ou échues	(3 610 566)	10,18	(3 069 156)	12,55	(815 889)	13,90
En cours à la fin de l'exercice	20 459 515	9,69	20 814 820	10,79	24 223 852	10,69

(1) Comprend les options sur actions comptabilisées présentées dans le tableau précédent.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 9 : CAPITAL-ACTIONS, OPTIONS SUR ACTIONS ET BONS DE SOUSCRIPTION (SUITE)

Le tableau suivant résume l'information sur les options sur actions en cours octroyées à certains employés et administrateurs de la Société au 30 septembre 2003 :

OPTIONS EN COURS				OPTIONS POUVANT ÊTRE LEVÉES	
FOURCHETTE DES PRIX DE LEVÉE	NOMBRE	DURÉE CONTRACTUELLE À COURIR MOYENNE PONDÉRÉE (EN ANNÉES)	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ	NOMBRE	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ
\$			\$		\$
1,90 à 4,38	506 267	6	2,55	506 267	2,55
5,07 à 6,98	5 402 233	8	6,11	1 345 828	6,18
7,00 à 8,99	7 888 385	8	8,74	7 280 335	8,77
9,05 à 10,44	2 272 385	7	9,85	2 205 635	9,86
11,13 à 14,86	1 503 638	6	13,31	1 409 550	13,31
15,01 à 19,34	2 149 208	6	16,10	1 643 743	16,07
20,29 à 31,35	737 399	5	24,51	718 649	24,47
	20 459 515	7	9,69	15 110 007	10,45

#### G) Bénéfice par action

Le tableau suivant présente le calcul du bénéfice de base et dilué par action pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2003			2002			2001		
	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE D'ACTIONS (DÉNOMINATEUR)	BÉNÉFICE PAR ACTION	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE D'ACTIONS (DÉNOMINATEUR)	BÉNÉFICE PAR ACTION	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE D'ACTIONS (DÉNOMINATEUR)	BÉNÉFICE PAR ACTION
	\$		\$	\$		\$	\$		\$
Bénéfice net	177 366	395 191 927	0,45	135 799	377 349 472	0,36	62 789	299 500 350	0,21
Options dilutives	—	1 508 995	—	—	2 083 498	—	—	1 287 291	—
Bons de souscription dilutifs	—	764 755	—	—	2 137 885	—	—	319 545	—
Bénéfice net après conversions hypothétiques	177 366	397 465 677	0,45	135 799	381 570 855	0,36	62 789	301 107 186	0,21

### NOTE 10 : AMORTISSEMENT

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Amortissement des immobilisations	44 112	28 303	29 185
Amortissement des coûts liés aux contrats relativement aux coûts de transition	4 219	2 656	169
Amortissement des autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	73 530	46 046	26 368
	121 861	77 005	55 722
Amortissement des coûts liés aux contrats relativement aux incitatifs (présenté à titre de réduction des produits)	27 789	23 559	10 274
	149 650	100 564	65 996



## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 11 : IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La charge d'impôts s'établit comme suit pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Exigibles	67 460	61 166	38 125
Futurs <sup>(1)</sup>	46 249	35 602	34 040
	113 709	96 768	72 165

(1) Inclut 1 451 000 \$ en 2001 d'impôts futurs relatifs à l'amortissement de l'écart d'acquisition.

Le taux d'imposition effectif de la Société est différent du taux d'imposition combiné prévu par les lois du Canada en raison de ce qui suit, pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2003	2002	2001
	%	%	%
Taux d'imposition combiné fédéral et provinciaux	34,5	36,6	38,6
Éléments non déductibles	0,8	0,7	8,6
Provision pour moins-value se rapportant aux économies d'impôts découlant des pertes	2,4	4,4	7,8
Autres	1,7	(0,1)	(2,0)
Taux d'imposition effectif après amortissement de l'écart d'acquisition	39,4	41,6	53,0
Amortissement de l'écart d'acquisition	—	—	(8,5)
Taux d'imposition effectif avant amortissement de l'écart d'acquisition	39,4	41,6	44,5

Les impôts futurs se détaillent comme suit aux 30 septembre :

	2003	2002
	\$	\$
Actifs d'impôts futurs :		
Provision pour coûts d'intégration	24 159	5 160
Économies d'impôts découlant des reports prospectifs de pertes	115 437	127 609
Rémunération à payer et avantages postérieurs à l'emploi	8 811	5 969
Provision pour créances douteuses	5 613	1 421
Autres	6 003	1 888
	160 023	142 047
Passifs d'impôts futurs :		
Immobilisations, coûts liés à des contrats et autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	130 907	88 387
Travaux en cours	10 341	6 490
Écart d'acquisition	5 116	5 309
Crédits d'impôt remboursables sur les salaires	34 315	13 832
Autres	6 920	5 979
	187 599	119 997
Provision pour moins-value	102 997	100 819
Impôts futurs, montant net	(130 573)	(78 769)

Les impôts futurs sont classés comme suit :

Actifs d'impôts futurs à court terme	34 237	12 567
Actifs d'impôts futurs à long terme	22 764	28 661
Passifs d'impôts futurs à court terme	(47 003)	(26 301)
Passifs d'impôts futurs à long terme	(140 571)	(93 696)
Passifs d'impôts futurs, montant net	(130 573)	(78 769)

**NOTE 11 : IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (SUITE)**

Certaines filiales de la Société disposent de pertes fiscales totalisant environ 324 000 000 \$, dont environ 281 000 000 \$ (208 000 000 \$ US) proviennent des filiales américaines de la Société, qu'elles peuvent reporter prospectivement pour réduire le bénéfice imposable des exercices ultérieurs et qui viennent à échéance à diverses dates jusqu'en 2022. Les économies d'impôts découlant de ces pertes ont été constatées dans les états financiers consolidés, dans la mesure où il a été établi qu'il était plus probable qu'improbable que les actifs d'impôts futurs s'y rapportant seraient réalisés. Si une tranche des 81 000 000 \$ des économies d'impôts découlant des reports prospectifs de pertes non comptabilisées est réalisée, l'écart d'acquisition sera réduit en conséquence.

Le bénéfice étranger de certaines filiales de CGI ne serait imposé que s'il était rapatrié au Canada. La Société n'a constaté aucun passif d'impôts futurs pour ces bénéfices non répartis puisque la direction ne s'attend pas à ce qu'ils soient rapatriés. Au moment du paiement, certains pays imposent des retenues d'impôts qui, sous certaines conditions, peuvent ensuite être utilisées en tant que crédits d'impôt pour réduire les impôts fédéraux ou provinciaux sur les bénéfices à payer, le cas échéant. Il est impossible en pratique de déterminer le montant du passif d'impôts futurs fédéraux et provinciaux sur les bénéfices non répartis ou des retenues d'impôts étrangères en raison de la complexité associée à ce calcul hypothétique.

**NOTE 12 : INVESTISSEMENTS DANS LES FILIALES ET LES COENTREPRISES**

Dans le cas de toutes les acquisitions d'entreprises, la Société a commencé à comptabiliser les résultats d'exploitation des entreprises acquises à la date de la prise d'effet respective de chacune des acquisitions.

a) Au cours de 2003, la Société a réalisé les acquisitions suivantes :

- *Bureau d'expertise des assureurs Itée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd ou « UAB »)* — En date du 1<sup>er</sup> janvier 2003, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de UAB, un fournisseur de services de traitement des réclamations, de tarification et d'actuariat destinés à l'industrie des assurances IARD.
- *Cognicase Inc. (« Cognicase »)* — Du 13 janvier 2003 au 25 février 2003, la Société a acquis toutes les actions en circulation de Cognicase. Au gré du porteur, la Société a offert, en contrepartie de chaque action de Cognicase, 4,50 \$ en espèces ou 0,6311 action subalterne classe A de la Société, ou une combinaison de ces deux contreparties. Cognicase fournit des solutions comprenant des solutions d'affaires électroniques, des services applicatifs, la réingénierie d'applications existantes pour des affaires électroniques, la gestion de la configuration de la technologie, de même que des services de consultation liés à la gestion de projets et à l'amélioration des processus d'affaires.
- *Autres* — La Société a acquis, le 2 décembre 2002, la totalité des actifs de INSpire Insurance Solutions Inc., laquelle fournit des services de gestion des sinistres et des contrats, en impartition, ainsi que des solutions logicielles et des services d'experts-conseils. Le 1<sup>er</sup> janvier 2003, la Société a également acquis toutes les actions en circulation de ProjExpert Conseillers en Gestion et Informatique Inc., une société d'experts-conseils se spécialisant dans la mise en œuvre de systèmes de gestion intégrés. En outre, la Société a acquis, le 30 janvier 2003, la totalité des actions en circulation de Cornerstone Project Management Group Inc., un fournisseur de services-conseils et de services de gestion de projets offerts aux secteurs de l'administration publique, des soins de santé et des services financiers, et elle a accru sa participation dans l'une de ses coentreprises.

Dans le cadre de ces acquisitions, la Société a adopté certains plans de restructuration et d'intégration des entreprises acquises. En conséquence, elle a établi des provisions liées à des contrats de location portant sur des locaux occupés par les entreprises acquises, locaux que la Société compte quitter. Les provisions établies se rapportent également aux coûts rattachés à la cessation d'emploi planifiée de certains employés des entreprises acquises qui exercent des fonctions déjà remplies dans la structure existante. De plus, la Société a prévu se départir de certaines activités qui ne font pas partie de ses activités principales (se reporter à la note 13).

Ces plans de restructuration et d'intégration prennent en compte des coûts associés à l'abandon planifié de nombreux contrats de location pour des immeubles situés au Canada et aux États-Unis qui totalisent environ 49 600 000 \$. Dans le cadre de ces plans, on prévoit des indemnités de départ d'environ 34 700 000 \$ liées à la cessation d'emploi de divers groupes d'employés travaillant principalement à titre de consultants et de gestionnaires de projets, de même que du personnel de l'administration et des finances un peu partout au Canada et aux États-Unis.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

Dans le cas de Cognicase, les éléments du passif lié à l'intégration pris en charge et inclus dans la répartition préliminaire du prix d'acquisition s'établissent comme suit :

	PASSIFS LIÉS À L'ACQUISITION ET À L'INTÉGRATION	PAYÉ AU 30 SEPTEMBRE 2003	SOLDE RESTANT AU 30 SEPTEMBRE 2003
	\$	\$	\$
Consolidation et fermeture des installations	47 422	6 393	41 029
Indemnités de départ	30 404	20 824	9 580
	77 826	27 217	50 609

Les acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. Les répartitions des prix d'acquisition présentées ci-après constituent des données préliminaires et se fondent sur les meilleures estimations de la Société. Les répartitions définitives des prix d'acquisition devraient être établies dès que la direction de la Société aura recueilli toutes les informations importantes jugées être disponibles et considérées comme nécessaires pour achever ces répartitions.

	UAB	COGNICASE	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	7 818	(113 299)	(4 910)	(110 391)
Immobilisations	6 855	31 283	1 233	39 371
Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	16 506	132 997	2 821	152 324
Impôts futurs	(2 918)	(7 468)	(153)	(10 539)
Écart d'acquisition <sup>(1)</sup>	30 848	323 307	9 795	363 950
Prise en charge de la dette à long terme	(1 073)	(60 903)	(215)	(62 191)
	58 036	305 917	8 571	372 524
Situation de trésorerie à l'acquisition	(3 967)	23 495	5 954	25 482
Actifs nets acquis	54 069	329 412	14 525	398 006
Contrepartie				
Espèces	53 000	180 154	12 891	246 045
Coûts d'acquisition	1 069	9 512	834	11 415
Émission de 19 850 245 actions subalternes classe A <sup>(2)</sup>	—	139 746	—	139 746
Émission de 113 154 actions subalternes classe A <sup>(2)</sup>	—	—	800	800
	54 069	329 412	14 525	398 006

(1) Comprend un écart d'acquisition de 4 670 000 \$ déductible à des fins fiscales.

(2) La valeur des actions émises en contrepartie de l'acquisition des entreprises a été déterminée en fonction du prix de clôture moyen de l'action à la Bourse de Toronto sur une période raisonnable avant et après la date à laquelle les modalités du regroupement d'entreprises ont été acceptées et annoncées.

De plus, durant l'exercice, la Société a vendu deux filiales appartenant auparavant à Cognicase pour une contrepartie en espèces peu importante.

En outre, au cours de l'exercice, la Société a terminé les répartitions des prix d'acquisition et a effectué les ajustements liés à certaines acquisitions d'entreprises réalisées au cours des douze derniers mois, ce qui s'est traduit par une diminution nette de l'écart d'acquisition, des passifs d'impôts futurs, des passifs d'impôts ainsi que des créiteurs et charges à payer de 3 248 000 \$, de 143 000 \$, de 659 000 \$ et de 2 028 000 \$, respectivement, ainsi que par une augmentation nette des autres actifs incorporels et autres actifs à long terme de 1 478 000 \$, et de la contrepartie versée en espèces de 1 060 000 \$.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 12 : INVESTISSEMENTS DANS LES FILIALES ET LES COENTREPRISES (SUITE)

b) Au cours de 2002, la Société a complété l'acquisition de cinq sociétés d'experts-conseils en TI en contrepartie de montants variant entre 2 100 000 \$ et 7 000 000 \$, pour une contrepartie totale de 24 988 000 \$, y compris les coûts d'acquisition s'élevant à environ 503 000 \$ et l'émission de 210 739 actions subalternes classe A à 10,73 \$ l'action. La Société a fait l'acquisition de la totalité des actions en circulation des sociétés, à l'exception de deux cas où la Société a acquis des actifs.

Les acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition, et la répartition initiale du prix d'acquisition total se détaille comme suit :

	2002
	\$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	(2 686)
Impôts futurs	933
Immobilisations	1 014
Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	2 423
Écart d'acquisition <sup>(1)</sup>	23 049
	24 733
Situation de trésorerie à l'acquisition	255
Actifs nets acquis	24 988
Contrepartie	
Espèces (y compris les coûts d'acquisition)	20 121
Solde du prix d'acquisition	2 606
Émission de 210 739 actions subalternes classe A <sup>(2)</sup>	2 261
	24 988

(1) Comprend un écart d'acquisition de 9 292 000 \$ déductible à des fins fiscales.

(2) La valeur unitaire des actions émises en contrepartie de l'acquisition des entreprises a été déterminée en fonction du prix de clôture moyen de l'action à la Bourse de Toronto sur une période raisonnable avant et après la date à laquelle les modalités du regroupement d'entreprises ont été acceptées et annoncées.

En mai 2002, la Société a fait l'acquisition, en contrepartie d'un paiement en espèces de 26 000 000 \$, d'une participation de 49 % dans Innovaposte Inc. (« Innovaposte »), une nouvelle coentreprise. La Société a également versé, par l'intermédiaire d'Innovaposte, un incitatif de 26 000 000 \$ à la Société canadienne des postes, son partenaire dans la coentreprise, pour la signature d'un contrat d'impartition d'une durée de 10 ans. Au total, la contrepartie versée de 52 000 000 \$ a été comptabilisée dans les coûts liés à des contrats conformément à sa nature et sera amortie sur la durée du contrat.

Au cours de 2002, la Société a vendu ses activités de l'Australie et du Japon en contrepartie d'espèces totalisant 10 365 000 \$. Aucun gain connexe n'a été constaté.

c) En 2001, la Société a procédé aux acquisitions suivantes :

- *C.U. Processing inc. (« CUP »)* — Le 4 octobre 2000, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de CUP, fournisseur de systèmes de gestion de l'information établi à Détroit, s'adressant principalement aux coopératives d'épargne et de crédit aux États-Unis;
- *AGTI Services Conseils inc. (« AGTI »)* — Le 27 novembre 2000, la Société a acquis 49 % des actions en circulation d'AGTI, cabinet de services-conseils en TI établi à Montréal. La Société comptabilise sa participation de 49 % dans AGTI selon la méthode de la consolidation proportionnelle;
- *Star Data Systems Inc. (« Star Data »)* — Le 9 janvier 2001, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Star Data à raison de 0,737 action subalterne classe A de la Société par action ordinaire de Star Data; par conséquent, la Société a émis 13 546 327 actions subalternes classe A à 7,59 \$ l'action, pour une contrepartie totale de 102 820 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 2 150 000 \$. Établie au Canada, Star Data est un fournisseur de services en TI et de solutions destinés au secteur des services financiers;
- *Actifs et passifs de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec affectés au traitement des données et à la micro-informatisation des activités du Mouvement des caisses Desjardins (« Desjardins »)* — Le 1<sup>er</sup> mai 2001, la Société a acquis les actifs et certains droits de propriété intellectuelle, et elle a pris en charge certains passifs de Desjardins qui étaient affectés au traitement des données et à la micro-informatisation. En outre, environ 450 employés de Desjardins ont été mutés pour entrer au service de la Société. La contrepartie totale versée pour cette acquisition était de 72 216 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 120 000 \$. La contrepartie comprend un paiement en espèces de 57 945 000 \$ et l'émission de 4 000 000 de bons de souscription à la juste valeur pour un montant de 14 271 000 \$ (se reporter à la note 9). Les bons de souscription ont été présentés en tant que composante des capitaux propres, et un montant correspondant a été inclus dans les coûts liés à des contrats, conformément à leur nature;
- *IMRglobal* — Le 27 juillet 2001, la Société a fusionné avec IMRglobal, société située aux États-Unis et chef de file mondial offrant des solutions complètes en TI, en procédant à l'acquisition de la totalité des actions ordinaires en circulation d'IMRglobal à raison de 1,5974 action subalterne classe A de la Société pour chaque action ordinaire d'IMRglobal; par conséquent, la Société a émis 70 753 841 actions subalternes classe A à 7,58 \$ l'action, pour une contrepartie de 536 314 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 17 347 000 \$. En outre, chaque option sur actions d'IMRglobal en cours à cette date est devenue 1,5974 option visant l'achat d'une action subalterne classe A de la Société; donc, la Société a émis 8 424 502 options sur actions dont le prix de levée moyen pondéré par action est de 12,27 \$ et la juste valeur moyenne pondérée, de 5,37 \$ par option. Conformément aux PCGR du Canada à ce moment, un montant de 16 519 000 \$, qui représente la juste valeur totale de 3 357 562 options sur actions en cours sur lesquelles les droits étaient acquis et dont la juste valeur moyenne pondérée est de 4,92 \$ par option, a été comptabilisé en tant que contrepartie. Les 28 720 000 \$ restants, qui représentent la juste valeur totale de 5 066 940 options sur actions en cours sur lesquelles les droits n'étaient pas acquis et dont la juste valeur moyenne pondérée est de 5,67 \$ par option, n'ont pas été comptabilisés en tant que contrepartie (se reporter à la note 9).

À diverses dates en 2001, la Société a effectué l'acquisition de toutes les actions en circulation de six autres sociétés, elle a conclu deux ententes de coentreprises et elle a augmenté sa participation dans une société satellite, pour une contrepartie totale de 32 705 000 \$. La somme des répartitions du prix d'acquisition entre les actifs nets acquis est présentée dans la colonne « Autres » du tableau ci-dessous. Au total, 1 535 010 actions subalternes classe A dont la valeur moyenne pondérée par action est de 7,74 \$ ont été émises aux termes de ces acquisitions. En outre, depuis le 12 janvier 2001, la Société a commencé à utiliser la méthode de la consolidation proportionnelle pour comptabiliser son investissement dans la coentreprise.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 12 : INVESTISSEMENTS DANS LES FILIALES ET LES COENTREPRISES (SUITE)

Ces acquisitions, effectuées en 2001, ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition, de la manière suivante :

ACTIFS NETS ACQUIS	IMR <sup>(4)</sup>	STAR DATA	DESJARDINS <sup>(5)</sup>	AGTI	CUP	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	(45 695)	(16 934)	24 245	2 216	(12 061)	1 635	(46 594)
Immobilisations	40 703	21 211	3 612	448	3 296	2 135	71 405
Coûts liés à des contrats	—	—	110 627	—	—	—	110 627
Autres actifs incorporels et autres actifs							
à long terme	31 315	9 203	1 359	—	447	11	42 335
Impôts futurs	1 102	16 729	(7 744)	10	4 228	2 596	16 921
Écart d'acquisition <sup>(1)</sup>	560 520	70 590	7 744	14 602	41 601	24 025	719 082
Dette à long terme	(53 988)	(10 799)	—	—	(812)	(1 759)	(67 358)
Crédits reportés et autres passifs à long terme	(7 609)	—	(67 627)	—	—	—	(75 236)
	526 348	90 000	72 216	17 276	36 699	28 643	771 182
Situation de trésorerie à la date d'acquisition	26 485	12 820	—	7 639	1 837	4 062	52 843
	552 833	102 820	72 216	24 915	38 536	32 705	824 025
Contrepartie							
Espèces	—	—	57 945	24 915	38 536	19 561	140 957
Émission de 85 835 178 actions subalternes classe A	536 314 <sup>(2)</sup>	102 820 <sup>(3)</sup>	—	—	—	11 876 <sup>(3)</sup>	651 010
Juste valeur de 3 357 562 options sur actions dont les droits sont acquis							
(notes 2 et 9)	16 519	—	—	—	—	—	16 519
4 000 000 de bons de souscription							
à la juste valeur (note 9)	—	—	14 271	—	—	—	14 271
Valeur de consolidation de la participation							
à la date d'acquisition	—	—	—	—	—	1 268	1 268
	552 833	102 820	72 216	24 915	38 536	32 705	824 025

(1) Comprend un écart d'acquisition de 55 413 000 \$ déductible à des fins fiscales. De l'écart d'acquisition total, un montant de 210 000 000 \$ approximativement est inclus dans le GPA, et le solde de 509 082 000 \$ se rapporte aux services en TI.

(2) Le prix par action a été déterminé en fonction du prix de clôture moyen à la Bourse de Toronto des actions subalternes classe A de CGI sur une période raisonnable avant et après la date à laquelle les modalités du regroupement d'entreprises ont été acceptées et annoncées.

(3) La valeur unitaire des actions émises en contrepartie a été déterminée en fonction du prix de clôture moyen à la Bourse de Toronto des actions subalternes classe A de CGI sur une période raisonnable avant et après la date de clôture de l'acquisition.

(4) En 2002, la Société a terminé la répartition du prix d'acquisition d'IMR ; par conséquent, les autres actifs incorporels et autres actifs à long terme ont été augmentés de 7 577 000 \$ et les éléments hors caisse du fonds de roulement, l'écart d'acquisition et les impôts futurs ont été diminués de 3 947 000 \$, de 978 000 \$ et de 2 652 000 \$, respectivement. Les coûts d'acquisition et d'intégration initiaux totaux de 68 000 000 \$ ont également été ajustés (diminution de 20 810 000 \$) pour refléter la nouvelle interprétation de la Société en ce qui a trait au traitement comptable des passifs d'intégration à être engagés relativement à l'acquisition d'entreprises. Ces ajustements sont reflétés dans le tableau ci-dessus.

(5) Au cours de 2002, la Société a terminé la répartition du prix d'acquisition et a effectué les ajustements liés à certaines acquisitions réalisées en 2001, ce qui s'est traduit par des diminutions nettes de l'écart d'acquisition et des éléments hors caisse du fonds de roulement de 7 838 000 \$ et de 6 427 000 \$, respectivement, ainsi que par une augmentation nette des actifs d'impôts futurs de 1 411 000 \$. Ces ajustements sont reflétés dans le tableau ci-dessus.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 13 : ACTIVITÉS ABANDONNÉES

Après l'acquisition de Cognicase, la Société a officiellement adopté un plan de désinvestissement de certaines activités acquises de Cognicase qui ne sont pas liées à ses activités principales. Au 30 septembre 2003, deux divisions étaient classées en tant qu'activités abandonnées.

Les activités de l'une des divisions sont constituées principalement de la vente de progiciels de gestion intégrés (« systèmes de gestion intégrés ») et de services connexes destinés aux municipalités, aux organismes du secteur des soins de santé, de même qu'aux sociétés de fabrication et de distribution. Les activités de l'autre division sont axées, en grande partie, sur la prestation de services d'installation et de services techniques pour les micro-ordinateurs et les ordinateurs de milieu de gamme ainsi que pour les guichets automatiques.

Le 21 octobre 2003, la Société a annoncé la cession de ses activités liées aux systèmes de gestion intégrés et des services connexes décrits ci-dessus.

Le tableau suivant présente un résumé de l'information financière concernant ces activités abandonnées :

	2003
	\$
Produits	49 466
Bénéfice avant ce qui suit :	6 856
Amortissement	(3 827)
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	3 029
Impôts sur les bénéfices	(1 060)
Bénéfice net provenant des activités abandonnées	1 969
Liquidités nettes provenant des activités d'exploitation	7 913
Liquidités nettes affectées aux activités d'investissement	(1 835)
Liquidités nettes affectées aux activités de financement	(557)
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées	5 521
Actif à court terme	11 268
Immobilisations	6 003
Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	12 479
Écart d'acquisition	11 264
Actif des entreprises destinées à la vente	41 014
Passif à court terme	10 133
Impôts futurs	5 978
Dette à long terme	151
Crédits reportés et autres passifs à long terme	54
Passif des entreprises destinées à la vente	16 316

Les activités abandonnées sont incluses dans le secteur des services en TI.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 14 : RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES COENTREPRISES

La quote-part de l'exploitation des coentreprises revenant à la Société incluse dans les états financiers consolidés s'établit comme suit :

	AU 30 SEPTEMBRE ET POUR L'EXERCICE TERMINÉ À CETTE DATE 2003	AU 30 SEPTEMBRE ET POUR L'EXERCICE TERMINÉ À CETTE DATE 2002
	\$	\$
<b>Bilans</b>		
Actif à court terme	76 806	34 252
Actif à long terme	58 275	29 431
Passif à court terme	36 758	15 547
Passif à long terme	22 551	3 580
<b>États des résultats</b>		
Produits	189 693	79 456
Charges	182 268	77 226
Bénéfice net	7 425	2 230
<b>États des flux de trésorerie</b>		
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) :		
Activités d'exploitation	5 673	10 552
Activités d'investissement	(49 169)	(2 573)
Activités de financement	46 031	3 868

#### (a) Contrat de location-financement

Le 1<sup>er</sup> novembre 2002, l'une des coentreprises de la Société, agissant en tant que bailleur, a conclu un contrat de location d'une durée de 50 mois portant sur des actifs liés à la technologie et à des systèmes informatiques, dans le cadre d'un contrat d'impartition en cours conclu avec l'un de ses principaux clients. Le contrat de location a été comptabilisé en tant que contrat de location-financement. Au 30 septembre 2003, un montant de 11 600 000 \$ correspondant à la tranche à court terme est comprise dans les charges payées d'avance et autres actifs à court terme tandis que la tranche restante de 25 413 000 \$ est prise en compte dans les autres actifs à long terme. Le taux d'intérêt effectif du contrat de location s'établit à 5,02 % et le montant net de l'investissement s'élève à 37 013 000 \$ au 30 septembre 2003.

### NOTE 15 : RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

i) La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement s'établit comme suit pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Débiteurs	(30 481)	(617)	725
Impôts sur les bénéfices	4 175	6 502	(559)
Travaux en cours	(1 662)	(17 673)	(12 277)
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	(5 044)	(1 361)	(556)
Créditeurs et charges à payer	(82 397)	(53 787)	(38 037)
Rémunération à payer	21 992	10 588	40 110
Produits reportés	(21 578)	10 611	4 872
	(114 995)	(45 737)	(5 722)



## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

ii) Les activités d'exploitation, d'investissement et de financement sans effet sur la trésorerie liées aux activités poursuivies s'établissent comme suit pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Activités d'exploitation			
Crédits reportés et autres passifs à long terme	(839)	15 728	14 000
Impôts futurs	2 341	12 347	3 029
	<b>1 502</b>	<b>28 075</b>	<b>17 029</b>
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises (note 12)	140 546	2 261	681 800
Autres actifs incorporels et autres actifs à long terme	1 502	28 075	22 413
	<b>142 048</b>	<b>30 336</b>	<b>704 213</b>
Activités de financement			
Émission d'actions (note 9)	140 546	2 261	651 010
Émission de bons de souscription et d'options sur actions	–	–	36 174
	<b>140 546</b>	<b>2 261</b>	<b>687 184</b>

iii) Les intérêts et les impôts sur les bénéfices payés s'établissent comme suit pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Intérêts payés	9 293	2 172	4 592
Impôts sur les bénéfices payés	66 526	51 923	41 615

### NOTE 16 : INFORMATION SECTORIELLE

Dans le contexte de l'acquisition de Cognicase, de UAB et de INSpire au cours de l'exercice 2003 et compte tenu de l'évolution du modèle continental et outre-mer de prestation de services, la Société a modifié sa structure de gestion pour tenir compte de la proportion croissante des activités découlant des services d'impartition des processus d'affaires et de la méthode de prestation de services à l'échelle mondiale adoptée dans le cadre de la prestation de services en TI à ses clients.

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2003, la Société compte les deux secteurs d'activité suivants : les services en TI et les services de GPA.

L'orientation de ces secteurs est présentée ci-dessous :

- Le secteur des services en TI fournit un éventail complet de services en TI, y compris des services d'intégration de systèmes, des services-conseils et des services d'impartition, à des clients qui se situent au Canada, aux États-Unis et en Europe. La Société met aussi ses professionnels et ses installations qui se trouvent en Inde et au Canada à la disposition de clients des États-Unis et d'autres pays dans le cadre de son modèle continental et outre-mer de prestation des services.
- Le secteur GPA fournit une gamme complète de services d'impartition des processus d'affaires à ses clients. Elle offre la gestion complète des processus d'affaires auprès de compagnies d'assurance, de banques, de coopératives financières, de firmes d'investissement et de services de paie, ainsi que des services de gestion des documents et de gestion financière et administrative.

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2003, la Société évalue le rendement de chaque secteur d'activité en fonction de cette structure. L'information sectorielle comparative a été retraitée afin de refléter la nouvelle structure en vigueur.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 16 : INFORMATION SECTORIELLE (SUITE)

Le tableau ci-après présente de l'information sur les activités de la Société en fonction de sa structure de gestion :

	2003				
	SERVICES EN TI	GPA	SIÈGE SOCIAL	ÉLIMINATION INTERSECTORIELLE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	2 232 335	554 461	–	(67 101)	2 719 695
Charges d'exploitation avant amortissement	1 836 241	466 105	64 291	(67 101)	2 299 536
Amortissement	102 147	15 963	3 751	–	121 861
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	293 947	72 393	(68 042)	–	298 298
Total de l'actif	2 263 013	526 738	208 106	–	2 997 857

	2002				
	SERVICES EN TI	GPA	SIÈGE SOCIAL	ÉLIMINATION INTERSECTORIELLE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	1 839 108	388 031	–	(57 526)	2 169 613
Charges d'exploitation avant amortissement	1 553 886	309 799	54 304	(57 526)	1 860 463
Amortissement	62 123	12 510	2 372	–	77 005
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	223 099	65 722	(56 676)	–	232 145
Total de l'actif	1 753 854	379 479	173 637	–	2 306 970

	2001				
	SERVICES EN TI	GPA	SIÈGE SOCIAL	ÉLIMINATION INTERSECTORIELLE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	1 310 610	288 229	–	(38 448)	1 560 391
Charges d'exploitation avant amortissement	1 119 522	230 268	29 703	(38 448)	1 341 045
Amortissement	42 561	11 955	1 206	–	55 722
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	148 527	46 006	(30 909)	–	163 624
Total de l'actif	1 591 350	371 103	66 216	–	2 028 669

	IMMOBILISATIONS 2003	IMMOBILISATIONS 2002
	\$	\$
Services en TI	101 335	88 437
GPA	20 246	10 231
Siège social	23 360	4 871
	144 941	103 539

Les conventions comptables des secteurs sont identiques à celles décrites à la rubrique Sommaire des principales conventions comptables (note 2).

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### Information géographique

Le tableau suivant présente, par région, de l'information sur le marché en fonction de l'emplacement des clients.

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2003	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
	\$	\$	\$
<b>Produits</b>			
Canada	2 188 181	1 637 125	1 280 258
États-Unis	466 683	450 622	231 731
Europe	131 932	139 392	86 850
Élimination intersectorielle	(67 101)	(57 526)	(38 448)
	<b>2 719 695</b>	<b>2 169 613</b>	<b>1 560 391</b>

### NOTE 17 : OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Dans le cours normal de ses activités, la Société est partie à des contrats conclus avec certaines des filiales et des sociétés affiliées de BCE Inc. (« BCE », un actionnaire), en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour leurs besoins en TI. BCE exerce une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement de la Société en raison de sa participation de 29,86 % (31,53 % en 2002) dans CGI et du volume d'activités important provenant de BCE, de ses filiales et de ses sociétés affiliées.

Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés en fonction de leur valeur d'échange, sont les suivants :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Produits	500 068	502 645	437 591
Achats de services	91 471	82 978	78 495
Débiteurs	21 659	18 756	37 549
Travaux en cours	1 123	126	16 389
Coûts liés à des contrats	21 373	26 257	22 750
Créditeurs et charges à payer	5 161	7 850	4 828
Produits reportés	1 330	853	24 010

Dans le cours normal de ses activités, la Société est aussi partie à des contrats conclus avec Innovaposte, une coentreprise, en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour ses besoins en TI. CGI exerce une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement d'Innovaposte en raison de sa participation de 49 % dans cette société.

Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés en fonction de leur valeur d'échange, sont les suivants :

	2003	2002
	\$	\$
Produits	62 653	8 778
Débiteurs	5 086	8 721
Travaux en cours	361	3 606
Coûts liés à des contrats	21 989	23 747
Créditeurs et charges à payer	227	—
Produits reportés	2 125	—
Crédits reportés et autres passifs à long terme	4 463	10 624

**NOTE 18 : AVANTAGES SOCIAUX DES EMPLOYÉS**

De manière générale, la Société n'offre pas de régime de retraite ni d'avantages complémentaires de retraite à ses employés, sauf dans les cas suivants :

Après la date d'acquisition de UAB, CGI a entrepris le processus de liquidation du régime de retraite à prestations déterminées visant les employés de UAB. Conformément aux modalités du régime, tout excédent de l'actif du régime sur les obligations au titre des prestations déterminées doit être remis aux employés de UAB. À la date d'acquisition, la juste valeur de l'actif du régime était supérieure à la valeur des obligations au titre des prestations déterminées. Par conséquent, le montant du règlement utilisé dans la répartition du prix d'acquisition de UAB a été de zéro. Au 30 septembre 2003, le montant du règlement est demeuré le même. La direction prévoit achever le processus de liquidation du régime dans un avenir rapproché et la date de prise d'effet rétroactive sera le 30 septembre 2003.

UAB offrait également à ses employés un régime d'avantages postérieurs à l'emploi. À la date d'acquisition, la Société a comptabilisé une charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi. Après l'acquisition, le Société a modifié le régime d'avantages postérieurs à l'emploi de manière à ne couvrir que les anciens employés de UAB qui sont à la retraite ainsi que les employés qui prendront leur retraite à l'intérieur de la période de deux ans suivant l'acquisition. Au 30 septembre 2003, la charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi totalisait 7 579 000 \$ et la charge connexe pour l'exercice en cours était estimée à environ 638 000 \$.

**NOTE 19 : ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS****A) Engagements**

Au 30 septembre 2003, 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 utilisés dans les contrats d'impartition, se chiffraient à environ 1 148 494 000 \$ au total. Les loyers minimaux exigibles pour les cinq prochains exercices se répartissent comme suit :

	\$
2004	162 080
2005	138 569
2006	112 737
2007	89 710
2008	77 262

La Société a conclu cinq ententes de service à long terme représentant un engagement total de 54 131 000 \$. Les versements minimaux exigibles en vertu de ces ententes pour les quatre prochains exercices s'échelonnent comme suit :

	\$
2004	28 403
2005	20 944
2006	4 215
2007	569

**B) Éventualités**

La Société fait actuellement l'objet d'un certain nombre de litiges qui se traduisent ou qui pourraient se traduire par des actions en justice.

La direction de la Société est d'avis que la responsabilité définitive, le cas échéant, à l'égard de ces litiges n'aura pas d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société, et les provisions appropriées ont été établies.

## NOTE 20 : GARANTIES

Dans le cadre de la vente de certains actifs, la Société a convenu d'accorder des indemnisations aux acheteurs advenant la présentation de demandes de règlement à l'égard d'aspects fiscaux ou d'autres aspects liés à la propriété antérieure de ces actifs. La nature de la plupart des engagements d'indemnisation empêche la Société d'établir une estimation raisonnable du montant potentiel maximal qu'elle pourrait être tenue de verser à des contreparties, étant donné que les ententes ne précisent pas de montant maximal et que les montants sont fonction de l'issue d'éventualités dont il est impossible d'en déterminer la nature ni le risque qu'elles se produisent à l'heure actuelle. La Société ne s'attend pas à ce que le paiement de montants en vertu de ces garanties ait une incidence négative importante sur ses états financiers consolidés.

En outre, la Société a garanti, par le passé, certains passifs financiers qui se rapportent à des créances de membres de la haute direction qui ont acheté des actions de la Société dans le cadre de leur programme de rémunération globale. Ce programme a été modifié depuis et aucune nouvelle garantie n'a été émise. Le montant potentiel maximal des paiements futurs que la Société pourrait être tenue de verser aux termes de ces garanties est de 6 028 000 \$ au 30 septembre 2003.

## NOTE 21 : INSTRUMENTS FINANCIERS

### Gestion du risque

La Société a périodiquement recours à divers instruments dérivés pour gérer sa position de change. Les instruments dérivés utilisés par CGI se composent principalement de contrats à terme.

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

### Juste valeur

Aux 30 septembre 2003 et 2002, la juste valeur estimative des espèces et quasi-espèces, des débiteurs, des travaux en cours 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 2003 et 2002.

### Risque de crédit

La concentration du risque de crédit lié aux comptes clients est limitée étant donné la vaste étendue de la clientèle de la Société. De plus, ainsi qu'il est décrit à la note 17, une partie importante des produits de la Société provient des filiales et sociétés affiliées d'un actionnaire. La direction ne croit pas que la Société soit sujette à un risque de crédit important.

### Risque de change

La Société exerce des activités à l'échelle internationale et est soumise aux risques liés à la fluctuation des cours du change. Au 30 septembre 2003, la Société détenait un contrat à terme de 15 000 000 \$ US visant le paiement de primes d'assurance échéant le 10 octobre 2003. Les gains et les pertes de change réalisés et non réalisés en ce qui a trait aux contrats à terme pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2003 n'ont pas été importants.

## Notes complémentaires

EXERCICES TERMINÉS LES 30 SEPTEMBRE 2003, 2002 ET 2001 (LES MONTANTS DES TABLEAUX SONT EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS)

### NOTE 22 : RAPPROCHEMENT DES RÉSULTATS SELON LES PCGR DU CANADA ET DES ÉTATS-UNIS

Les différences importantes entre les PCGR du Canada et des États-Unis qui touchent les états financiers consolidés de la Société sont les suivantes :

Rapprochement du bénéfice net :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Bénéfice net — PCGR du Canada	177 366	135 799	62 789
Ajustements pour :			
Coûts capitalisés des logiciels (i)	(2 053)	(2 771)	—
Bons de souscription (ii)	1 405	910	(11 605)
Rémunération non gagnée (iii)	(1 450)	(1 450)	(150)
Contrats de location (iv)	(1 975)	—	—
Coûts d'intégration (v)	—	—	(4 842)
Écart d'acquisition (vi)	—	—	(500)
Écart de conversion (vii)	—	—	523
Bénéfice net — PCGR des États-Unis	173 293	132 488	46 215
Bénéfice de base et dilué par action — PCGR des États-Unis	0,44	0,35	0,15

Rapprochement des capitaux propres :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Capitaux propres — PCGR du Canada	1 980 210	1 779 615	1 503 114
Ajustements pour :			(RETRAITÉ, NOTE 2)
Coûts capitalisés des logiciels (i)	(4 824)	(2 771)	—
Bons de souscription (ii)	(9 290)	(10 695)	(11 605)
Rémunération non gagnée (iii)	(3 694)	(3 694)	(3 694)
Contrats de location (iv)	(1 975)	—	—
Coûts d'intégration (v)	(6 606)	(6 606)	(6 606)
Écart d'acquisition (vi)	28 078	28 078	27 578
Écart de conversion (vii)	581	581	581
Ajustements pour modification de convention comptable (viii)	9 134	9 134	9 134
Capitaux propres — PCGR des États-Unis	1 991 614	1 793 642	1 518 502

#### (i) Coûts capitalisés des logiciels

En vertu des PCGR du Canada, certains frais indirects ont été capitalisés. En vertu des PCGR des États-Unis, ces coûts indirects sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. L'ajustement représente l'imputation aux résultats nets consolidés, déduction faite de l'amortissement déjà enregistré en raison des PCGR du Canada et déduction faite des impôts sur les bénéfices.

#### (ii) Bons de souscription

En vertu des PCGR du Canada, la juste valeur des bons de souscription émis relativement à des contrats d'impartition à long terme est enregistrée dans les coûts liés à des contrats et amortie selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée initiale du contrat. En vertu des PCGR des États-Unis, la juste valeur des instruments de capitaux propres émis a été soustraite du produit initial reçu afin de déterminer les produits. L'ajustement pour 2001 représente la soustraction effectuée dans les produits, déduction faite des coûts d'amortissement des coûts liés à des contrats enregistrés en vertu des PCGR du Canada et des impôts sur les bénéfices. Les ajustements pour 2002 et 2003 reflètent la contre-passation de l'amortissement des coûts liés à des contrats, déduction faite des impôts sur les bénéfices, considérée comme une réduction des résultats nets consolidés en vertu des PCGR du Canada.

**(iii) Rémunération non gagnée**

En vertu des PCGR du Canada, antérieurement au 1<sup>er</sup> juillet 2001, les options sur actions pour lesquelles les droits n'ont pas été acquis et qui ont été accordées à la suite d'un regroupement d'entreprises n'ont pas été enregistrées. L'ajustement reflète la valeur intrinsèque des options sur actions pour lesquelles les droits n'ont pas été acquis (se reporter à l'alinéa (vi) ci-dessous) qui aurait été enregistrée comme composante distincte des capitaux propres à l'égard des PCGR des États-Unis. Cette rémunération non gagnée est amortie sur une durée approximative de trois ans, ce qui représente la période approximative restante d'acquisition future des droits.

**(iv) Contrats de location**

En vertu des PCGR du Canada, les locations à bail sont imputées aux résultats sur la durée du bail, à mesure qu'elles deviennent exigibles. En vertu des PCGR des États-Unis, les contrats de location-exploitation qui précisent les augmentations de loyer prévues sur la durée du bail doivent être constatés de façon linéaire sur la durée du bail. L'ajustement reflète les charges additionnelles imputées aux résultats nets consolidés selon les PCGR des États-Unis, déduction faite des impôts sur les bénéfices. L'ajustement relatif aux exercices précédents est négligeable.

**(v) Coûts d'intégration**

En vertu des PCGR du Canada, antérieurement au 1<sup>er</sup> janvier 2001, certains coûts de restructuration liés à l'acheteur pouvaient être constatés dans la répartition du prix d'acquisition lors de la comptabilisation des regroupements d'entreprises, à certaines conditions. En vertu des PCGR des États-Unis, seuls les coûts liés directement aux entreprises acquises peuvent être pris en compte dans la répartition du prix d'acquisition. L'ajustement représente l'imputation aux résultats nets consolidés, déduction faite de l'amortissement de l'écart d'acquisition de 2001, enregistrée à l'égard des PCGR du Canada et déduction faite des impôts sur les bénéfices.

**(vi) Écart d'acquisition**

Comme il est décrit ci-dessous à l'alinéa (viii), l'écart d'acquisition enregistré par la Société serait plus élevé en vertu des PCGR des États-Unis que de ceux du Canada. L'ajustement de 2001 reflète l'amortissement supplémentaire de l'écart d'acquisition en vertu des PCGR des États-Unis. Conformément aux PCGR des États-Unis et du Canada, la Société a cessé d'amortir l'écart d'acquisition le 1<sup>er</sup> octobre 2001.

L'ajustement au titre des capitaux propres de l'écart d'acquisition est principalement le résultat de la différence dans la valeur attribuée aux options sur actions accordées aux employés d'IMR. En vertu des PCGR du Canada, la juste valeur des options sur actions en cours pour lesquelles les droits sont acquis est enregistrée comme partie intégrante de la répartition du prix d'acquisition (se reporter à la note 12), tandis qu'en vertu des PCGR des États-Unis, la juste valeur des options sur actions pour lesquelles les droits sont, ou ne sont pas acquis, et accordées à la suite de l'acquisition d'entreprises, est enregistrée. Se reporter à l'alinéa (iii) ci-dessus pour une analyse plus approfondie de cet élément.

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la Société a révisé son calcul de l'ajustement au titre de l'écart d'acquisition en vertu des PCGR des États-Unis. Par conséquent, l'ajustement au titre de l'écart d'acquisition des capitaux propres en vertu des PCGR du Canada a atteint 28 078 000 \$ au 30 septembre 2002 par rapport à 27 578 000 \$ au 30 septembre 2001.

**(vii) Écart de conversion**

Selon les PCGR du Canada, les états financiers des filiales étrangères de la Société qui sont considérées comme des établissements intégrés ont été convertis suivant la méthode temporelle. Selon cette méthode, les actifs et les passifs monétaires sont convertis aux taux de change en vigueur aux dates des bilans et les actifs et passifs non monétaires, aux taux de change historiques. Les produits et les charges sont convertis en utilisant les taux de change moyens de la période. Les gains et les pertes de change de ces filiales sont reflétés dans les résultats nets.

Selon les PCGR des États-Unis, le SFAS No. 52 du *Financial Accounting Standards Board* (« FASB »), intitulé *Foreign Currency Translation*, stipule que les sociétés doivent convertir en monnaie de présentation les états financiers libellés en monnaie fonctionnelle selon la méthode du taux courant, qui consiste à convertir les actifs et les passifs aux taux de change en vigueur aux dates des bilans et les éléments de l'état des résultats, selon un taux moyen pondéré. Les écarts de conversion, 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 des résultats nets et sont présentés comme une composante distincte des capitaux propres, dans le résultat global.

**NOTE 22 : RAPPROCHEMENT DES RÉSULTATS SELON LES PCGR DU CANADA ET DES ÉTATS-UNIS (SUITE)****(viii) Impôts sur les bénéfices et ajustements pour modification de convention comptable**

Le 1<sup>er</sup> octobre 1999, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465 du Manuel de l'ICCA, *Impôts sur les bénéfices* (se reporter à la note 2). Les recommandations du chapitre 3465 sont similaires aux dispositions du SFAS No. 109, *Accounting for Income Taxes*, publié par le FASB. À la suite de la mise en application du chapitre 3465, la Société a enregistré un ajustement pour refléter l'écart entre la valeur attribuée et la valeur fiscale des actifs acquis lors d'un regroupement d'entreprises, ce qui se traduit par des passifs d'impôts futurs. La Société a enregistré ce montant au moyen d'une réduction des bénéfices non répartis, comme partie intégrante de l'ajustement cumulatif. En vertu des PCGR des États-Unis, ce montant aurait été inclus à titre d'augmentation de l'écart d'acquisition.

Avant la publication du chapitre 3465, en vertu des PCGR du Canada, la comptabilisation des impôts sur les bénéfices était identique aux dispositions de l'énoncé n° 11 du *Accounting Principles Board* des États-Unis. En vertu des PCGR des États-Unis, la Société aurait suivi les dispositions du SFAS No. 109 du FASB.

**(ix) Résultat global**

Les autres éléments du résultat global cumulés sont composés uniquement des écarts de conversion découlant du processus de conversion des états financiers des filiales étrangères (se reporter à l'alinéa (vii) plus haut).

Le tableau qui suit présente le résultat global, comptabilisé conformément aux recommandations du SFAS No. 130 du FASB, intitulé *Reporting Comprehensive Income* :

	2003	2002	2001
	\$	\$	\$
Bénéfice net — PCGR des États-Unis	173 293	132 488	46 215
Autre élément du résultat global :			
Écart de conversion	(123 768)	10 505	21 634
Résultat global	49 525	142 993	67 849

**(x) Consolidation proportionnelle**

Les participations dans les coentreprises sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Selon les PCGR des États-Unis, les entités dans lesquelles la Société détient une participation majoritaire seraient entièrement consolidées; quant aux entités dans lesquelles elle ne détient pas une participation majoritaire, mais sur lesquelles elle exerce une influence notable, elles seraient comptabilisées selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation. Ce traitement aurait entraîné le reclassement des postes des bilans et des états des résultats consolidés aux 30 septembre 2003 et 2002 et pour chacun des exercices de la période de trois ans terminée le 30 septembre 2003. Cependant, comme les écarts ont été jugés négligeables en ce qui a trait aux coentreprises à participation majoritaire, ils n'ont pas fait l'objet d'une présentation (se reporter à la note 14). Conformément aux pratiques prescrites par la *U.S. Securities and Exchange Commission* des États-Unis, la Société a choisi, aux fins de ce rapprochement, de comptabiliser ses participations dans des coentreprises selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

**(xi) Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition**

Au Canada, le Comité des normes comptables a approuvé un supplément au chapitre 1580 du Manuel de l'ICCA, *Regroupements d'entreprises*, ensuite remplacé par le chapitre 1581, *Regroupements d'entreprises*, qui a permis que l'amortissement de l'écart d'acquisition soit présenté après impôts sur une ligne distincte de l'état consolidé des résultats. Cette présentation n'était pas permise selon les PCGR des États-Unis. En vertu des PCGR des États-Unis, pour l'exercice terminé le 30 septembre 2001, un montant de 29 086 000 \$ (ajusté aux fins des PCGR des États-Unis) au titre de l'amortissement de l'écart d'acquisition aurait été inclus dans les charges d'exploitation.

**(xii) États consolidés des flux de trésorerie**

Les états consolidés des flux de trésorerie de la Société pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2003 ont été préparés conformément au chapitre 1540 du Manuel de l'ICCA, *États des flux de trésorerie*, dont les dispositions sont sensiblement les mêmes que celles contenues dans le SFAS No. 95 du FASB, intitulé *Statement of Cash Flows*.



**(xiii) Coûts d'émission d'actions**

Selon les PCGR du Canada, les coûts d'émission d'actions sont imputés aux bénéfices non répartis. Aux fins des PCGR des États-Unis, les coûts d'émission d'actions sont constatés à titre de réduction du produit tiré de l'émission de capital-actions.

**(xiv) Modifications comptables récentes et futures**

En juin 2002, le FASB a publié le SFAS No. 146, intitulé *Accounting for Exit or Disposal Activities*. Selon le SFAS No. 146, les entreprises sont tenues de constater les coûts associés aux opérations de retrait ou de sortie lorsqu'ils sont engagés, plutôt qu'à la date de l'engagement visant le plan de retrait ou de sortie. Le SFAS 146 remplace les recommandations comptables fournies par l'EIF No. 94-3, intitulé *Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (including Certain Costs Incurred in a Restructuring)* et s'applique aux opérations de retrait ou de sortie entamées après le 31 décembre 2002. L'incidence liée à l'adoption de cette nouvelle norme est présentée à la note 13.

En novembre 2002, le FASB a publié le bulletin d'interprétation n° 45 (le « FIN 45 »), intitulé *Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others*. Le bulletin d'interprétation exige que soient présentées la nature et les modalités des obligations auxquelles la Société est tenue en vertu de certaines des garanties qu'elle a données. Il précise également qu'un garant doit constater, à l'entrée en vigueur de la garantie, un passif correspondant à la juste valeur des obligations prises en charge à l'établissement de la garantie. Les dispositions relatives à la constatation initiale et à la mesure initiale du FIN 45 s'appliquent de manière prospective aux garanties données ou modifiées après le 31 décembre 2002.

En novembre 2002, le FASB a publié le bulletin d'interprétation n° 46 (le « FIN 46 »), intitulé *Consolidation of Variable Interest Entities*. Le FIN 46 apporte des précisions sur l'application du *Accounting Research Bulletin* No. 51, intitulé *Consolidated Financial Statements*, à certaines entités dans laquelle les investisseurs qui lui procurent des capitaux propres n'ont pas une participation financière majoritaire ou n'ont pas avancé suffisamment de capitaux propres pour que l'entité puisse financer ses activités sans recourir à un soutien financier additionnel de rang inférieur provenant d'autres parties. Ce bulletin d'interprétation s'applique immédiatement aux entités à détenteurs de droits variables établies après le 31 janvier 2003 et aux entités à détenteurs de droits variables dans lesquelles la Société obtient une participation après le 31 janvier 2003. Pour les entités à détenteurs de droits variables dans lesquelles la Société a obtenu une participation avant le 1<sup>er</sup> février 2003, le bulletin d'interprétation s'applique à la période intermédiaire débutant après le 15 juin 2003. L'adoption de ce bulletin d'interprétation n'a pas eu d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats d'exploitation consolidés de la Société.

En décembre 2002, le FASB a publié le SFAS No. 148, intitulé *Accounting for Stock-Based Compensation — Transition and Disclosure — an amendment of FASB Statement No. 123*. Le SFAS No. 148 prévoit des méthodes de transition de rechange dans le cas de l'adoption volontaire de la méthode de comptabilisation à la juste valeur pour la rémunération à base d'actions des employés. Cet énoncé sera en vigueur pour l'exercice 2004 de la Société.

En avril 2003, le FASB a publié le SFAS No. 149, intitulé *Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities*. Le SFAS No. 149 modifie et clarifie la comptabilisation et la présentation financière des instruments dérivés, y compris certains instruments dérivés intégrés à d'autres contrats (collectivement, les « instruments dérivés »), ainsi que des activités de couverture en vertu de l'énoncé n° 133 du FASB, intitulé *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*. Cet énoncé est en vigueur pour les contrats conclus ou modifiés après le 30 juin 2003. L'adoption de cet énoncé n'a pas eu d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats d'exploitation consolidés de la Société.

En mai 2003, le FASB a publié le SFAS No. 150, intitulé *Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity*. Le SFAS No. 150 a établi des normes portant sur la façon dont un émetteur doit classer et mesurer certains instruments financiers ayant à la fois des caractéristiques de passif et de capitaux propres. Cet énoncé est en vigueur pour les instruments financiers établis ou modifiés après le 31 mai 2003. L'adoption de cet énoncé n'a pas eu d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats d'exploitation consolidés de la Société.

CGI observe les règles d'éthique et de conduite professionnelle les plus rigoureuses et se réjouit des changements qui se produisent partout dans le monde en ce qui a trait à la régie d'entreprise. Nous sommes fiers de pouvoir affirmer que notre Société a toujours veillé aux intérêts à long terme de ses trois groupes de partenaires – ses clients, ses membres (employés) et ses actionnaires.

Tout au long de l'exercice 2003, nous avons raffiné nos mécanismes de régie d'entreprise afin de nous adapter à l'évolution constante de notre environnement. Notamment, nous avons subdivisé notre Comité des ressources humaines et de régie d'entreprise en deux comités distincts qui pourront accorder toute leur attention aux enjeux liés à leurs champs de compétences respectifs. Nous avons révisé en profondeur plusieurs documents capitaux, notamment les chartes des comités du conseil (régie d'entreprise, ressources humaines, vérification et gestion des risques), et nous avons franchi un pas supplémentaire en les assemblant pour former un recueil cohérent, les *Textes fondamentaux du Groupe CGI inc.* Ces textes comprennent la mission, la vision, le rêve et les valeurs de CGI, ainsi que notre culture d'entreprise unique et nos assises de gestion. Ils sont disponibles pour tous sur notre site Internet.

Les Textes fondamentaux incluent également le *Code de conduite des dirigeants* et le *Code d'éthique et de conduite professionnelle*, deux documents essentiels que nous avons aussi retouchés au cours du dernier exercice. D'ailleurs nos 20 000 membres sont tenus de confirmer annuellement leur adhésion au Code d'éthique en signant un engagement à cet effet. Signalons enfin que nos *Lignes directrices sur la divulgation d'information occasionnelle importante et les opérations d'initiés sur les titres de CGI* ont également été mises à jour et font partie des Textes fondamentaux.

Nous sommes résolus à poursuivre l'amélioration de nos pratiques de régie d'entreprise car nous estimons qu'une bonne gestion repose sur une bonne régie d'entreprise. Nous conserverons notre leadership en appliquant les meilleures pratiques et les normes les plus élevées qui soient, tout en demeurant fidèles à nos valeurs.

#### CONFORMITÉ AUX NORMES DES BOURSES TSX ET NYSE

CGI se conforme à toutes les lignes directrices de la Bourse de Toronto en matière de régie d'entreprise (les « lignes directrices de la Bourse de Toronto ») et malgré l'inapplicabilité de la plupart des nouvelles normes en matière de régie d'entreprise (les « normes de la Bourse de New York ») de la Bourse de New York aux émetteurs étrangers privés, comme CGI, CGI se conforme à la plupart des normes de la Bourse de New York.

La seule différence importante pour CGI entre les lignes directrices de la Bourse de Toronto et les normes de la Bourse de New York est qu'aux termes des lignes directrices de la Bourse de Toronto, le Comité des ressources humaines et le Comité de régie d'entreprise doivent se composer entièrement d'administrateurs externes, dont une majorité d'administrateurs non reliés, tandis qu'aux termes des normes de la Bourse de New York, les comités comparables doivent se composer entièrement d'administrateurs indépendants. Un membre du Comité des ressources humaines et du Comité de régie d'entreprise de CGI n'est pas indépendant.

Le chef de la direction de CGI avisera sans délai par écrit la Bourse de New York dès qu'un dirigeant de CGI a connaissance d'un non-respect important des dispositions applicables des normes de la Bourse de New York. Le chef de la direction et le chef de la direction financière déposeront également auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission* l'attestation prescrite concernant l'information publique de CGI.

#### William D. Anderson<sup>b,c</sup>

Administrateur depuis 1999  
Président,  
BCE Investissements Inc.

#### Claude Boivin<sup>a,c</sup>

Administrateur depuis 1993  
Administrateur en chef et président  
du Comité de régie d'entreprise, CGI  
Administrateur de sociétés

#### Jean Brassard

Administrateur depuis 1978  
Vice-président du conseil, CGI  
Administrateur de sociétés

#### Claude Chamberland<sup>b</sup>

Administrateur depuis 1998  
Administrateur de sociétés

#### Robert Chevrier<sup>a</sup>

Administrateur depuis 2003  
Président,  
Société de gestion Roche inc.

#### Paule Doré

Administrateur depuis 1996  
Vice-présidente exécutive  
et chef de la direction corporative,  
et secrétaire, CGI

#### Serge Godin

Administrateur depuis 1976  
Président du conseil  
et chef de la direction, CGI

#### André Imbeau

Administrateur depuis 1976  
Vice-président exécutif  
et chef de la direction financière,  
et trésorier, CGI

#### David L. Johnston<sup>b</sup>

Administrateur depuis 1994  
Président du Comité des  
ressources humaines, CGI  
Président et vice-chancelier,  
Université de Waterloo

#### Eileen A. Mercier<sup>a</sup>

Administrateur depuis 1996  
Présidente du Comité de  
vérification et de gestion  
des risques, CGI  
Administrateur de sociétés

#### Michael J. Sabia

Administrateur depuis 2003  
Président et chef de la direction,  
BCE Inc.  
Chef de la direction,  
Bell Canada

#### C. Wesley M. Scott

Administrateur depuis 2001  
Administrateur de sociétés

#### Gerald T. Squire<sup>c</sup>

Administrateur depuis 2003  
Administrateur de sociétés

#### Robert Tessier<sup>c</sup>

Administrateur depuis 2003  
Président et chef de la direction,  
Gaz Métro

<sup>a</sup> Membre du Comité de vérification  
et de gestion des risques

<sup>b</sup> Membre du Comité des  
ressources humaines

<sup>c</sup> Membre du Comité de  
régie d'entreprise

De gauche à droite, assis :  
Serge Godin, Eileen A. Mercier, William D. Anderson,  
David L. Johnston, Claude Boivin, Jean Brassard  
et Paule Doré.  
Debout :  
C. Wesley M. Scott, Robert Chevrier, Gerald T. Squire,  
Robert Tessier, Claude Chamberland, Michael J. Sabia  
et André Imbeau.



## Équipe de direction

### **Serge Godin\***

Président du conseil  
et chef de la direction

### **Paule Doré\***

Vice-présidente exécutive et  
chef de la direction corporative

### **André Imbeau\***

Vice-président exécutif et  
chef de la direction financière

### **André Nadeau\***

Vice-président exécutif et  
chef de la direction stratégique

### **Michael E. Roach\***

Président et  
chef de l'exploitation

### **Daniel Rocheleau\***

Vice-président exécutif et  
chef de l'ingénierie d'affaires

### **Hicham Adra**

Vice-président principal  
Ottawa

### **David Anderson**

Vice-président principal  
et contrôleur corporatif

### **Paul Biron**

Vice-président principal  
et directeur général  
Services à BCE

### **André Bourque**

Vice-président principal  
et avocat en chef

### **Terry Broom**

Vice-président principal  
Sud des États-Unis

### **John G. Campbell**

Vice-président principal  
Développement des affaires  
Services à BCE

### **Renaud Caron**

Vice-président principal  
Ingénierie d'affaires

### **Clarence Chandran**

Président  
Services de gestion  
des processus d'affaires

### **Gavin Chapman**

Vice-président principal  
Royaume-Uni

### **Daniel Crépeau**

Vice-président principal  
Ingénierie d'affaires  
Soutien à la livraison

### **Robert Desmarais**

Vice-président principal  
Ingénierie d'affaires

### **Michael Feldstein**

Vice-président principal  
Services SI/TI  
Services à BCE

### **Michael Filak**

Vice-président principal  
Ingénierie d'affaires

### **Jacques Giguère**

Vice-président principal  
Ingénierie d'affaires

### **Gilles Godbout**

Vice-président principal  
Services aux caisses  
d'épargne et de crédit

### **Nader Hanna**

Vice-président principal  
Fusions et acquisitions

### **Terry Johnson**

Vice-président principal  
Ouest canadien

### **Reid Kilburn**

Vice-président principal  
Ingénierie d'affaires

### **Serge LaPalme**

Président  
Gestion des fonctions  
d'assurance

### **Al MacDonald**

Vice-président principal  
Provinces de l'Atlantique

### **Eva Maglis**

Vice-présidente principale  
Gestion intégrée  
des technologies  
Grand Montréal

### **Claude Marcoux**

Vice-président principal  
Québec

### **Ross Mardsen**

Vice-président principal  
Ingénierie d'affaires

### **Richard Marxen**

Vice-président principal  
Gestion des fonctions  
d'assurance

### **Matt Nicol**

Vice-président principal  
New York

### **Luc Pinard**

Chef de la direction  
technologique

### **Paul Raymond**

Vice-président principal  
Boston

### **Gerry Rivers**

Vice-président principal  
Gestion intégrée  
des technologies  
Grand Toronto

### **Jacques Roy**

Vice-président principal  
Finances et trésorerie

### **Joseph I. Saliba**

Président  
États-Unis et Asie-Pacifique

### **Richard Schmitz**

Vice-président principal  
Centre des États-Unis

### **Claude Séguin**

Vice-président principal  
Investissements stratégiques

### **Mark Stuart**

Vice-président principal  
Intégration d'opérations

### **Pierre Turcotte**

Vice-président principal  
et directeur général  
Grand Montréal

### **Pierre Vinet**

Vice-président principal  
Programme de leadership

### **Len Watson**

Vice-président principal  
Intégration de systèmes  
et services-conseils  
Grand Toronto

\* Membre du Comité de gestion

**Inscription boursière**

Bourse de Toronto, avril 1992 : GIB.A  
Bourse de New York, octobre 1998 : GIB

Nombre d'actions en circulation  
au 30 septembre 2003 :  
368 236 503 actions subalternes classe A  
33 772 168 actions classe B  
Haut/bas du cours de l'action  
du 1<sup>er</sup> octobre 2002 au 30 septembre 2003 :  
Bourse de Toronto (\$CAN) : 8,65/5,49  
Bourse de New York (\$US) : 6,36/3,40

**Vérificateurs**

Samson Bélair/Deloitte & Touche

**Agent des transferts et agent comptable des registres**

Société de fiducie Computershare du Canada

**Relations avec les investisseurs**

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'entreprise, des exemplaires de ce rapport ou toute autre information financière, veuillez communiquer avec nous :  
Relations avec les investisseurs

Groupe CGI inc.  
1130, rue Sherbrooke Ouest  
5<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3A 2M8  
Canada  
Tél. : (514) 841-3200

Vous pouvez aussi nous joindre par courrier électronique à l'adresse suivante :  
ir@cgi.com, ou en consultant la section « Investisseurs » de notre site Internet :  
www.cgi.com.

**Assemblée générale annuelle des actionnaires**

Le lundi 2 février 2004, à 11 heures, Hôtel Fairmont Le Reine Élisabeth,  
Grand Salon, 900, boul. René-Lévesque O., Montréal (Québec).

L'assemblée annuelle de CGI sera diffusée en direct sur Internet à l'adresse :  
www.cgi.com. Les directives détaillées seront données sur le site de CGI.  
Les actionnaires désirant voter sur Internet pourront le faire en suivant les  
directives contenues dans la circulaire d'information 2003 de CGI.

Ce rapport annuel est disponible sur notre site Internet à l'adresse :  
www.cgi.com.

CGI's 2003 annual report is available in English.

## Principaux emplacements

### Siège social

1130, rue Sherbrooke Ouest  
5<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3A 2M8  
Canada  
Tél. : (514) 841-3200  
Télec. : (514) 841-3299

### Canada

Burnaby, C.-B.  
Calgary, Alb.  
Dartmouth, N.-É.  
Edmonton, Alb.  
Fredericton, N.-B.  
Halifax, N.-É.  
Montréal, Qué.  
Ottawa, Ont.  
Québec, Qué.  
Regina, Sask.  
Saguenay, Qué.  
Saint John, N.-B.  
Saskatoon, Sask.  
St. John's, T.-N.  
Toronto, Ont.  
Vancouver, C.-B.  
Winnipeg, Man.

### États-Unis

Albany, NY  
Andover, MA  
Atlanta, GA  
Canton, MA  
Chicago, IL  
Cincinnati, OH  
Clearwater, FL  
Cleveland, OH  
Columbia, SC  
Dallas, TX  
Detroit, MI  
Fort Worth, TX  
Houston, TX  
Minneapolis, MN  
Nashville, TN  
New York, NY  
Novato, CA  
Oklahoma City, OK  
Phoenix, AZ  
San Diego, CA  
Seattle, WA  
Sheboygan, WI  
Warren, NJ

### Europe

**ANGLETERRE**  
Basingstoke  
Bristol  
Stevenage  
**FRANCE**  
Nîmes  
Paris  
**ITALIE**  
Milan

### Asie-Pacifique

**INDE**  
Bangalore  
Mumbai

Pour la liste des bureaux de CGI dans  
le monde, consultez notre site Internet :  
[www.cgi.com](http://www.cgi.com).



En 2003, des milliers de membres  
de CGI à Montréal ont emménagé  
dans nos nouveaux locaux à la  
Cité du commerce électronique.



[WWW.CGI.COM](http://WWW.CGI.COM)

