



NOTICE ANNUELLE

pour l'exercice terminé
le 30 septembre 2012

Le 10 décembre 2012

TABLE DES MATIÈRES

CONSTITUTION ET DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	1
Structure organisationnelle.....	1
Structure du capital	2
Divisions d'actions.....	2
Marché pour la négociation des titres, variation du cours et volume des opérations sur les titres	2
Offre publique de rachat dans le cours normal des activités et rachats d'actions.....	3
GOVERNANCE D'ENTREPRISE	3
Chartes du conseil et des comités permanents et code d'éthique.....	3
Information sur le comité d'audit.....	3
Administrateurs et dirigeants.....	3
Administrateurs.....	3
Dirigeants	3
Titres détenus en propriété par les administrateurs et les dirigeants.....	6
DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DE CGI	6
Mission et vision	6
Structure des activités	6
Services offerts par CGI	7
Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (« impartition »)	7
Services-conseils et services d'intégration de systèmes	8
Marchés desservis par CGI	8
Clientèle.....	8
Ressources humaines	8
Bureaux et modèle mondial de prestation de services de CGI	8
Alliances commerciales	9
Processus de gestion de la qualité	9
Secteur des services en TI	10
Taille, structure et évolution récente du secteur	10
Tendances et perspectives sectorielles.....	11
Vision et stratégie de CGI	11
Contexte concurrentiel	11
Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices	12
Principales mesures du rendement	12
Exercice terminé le 30 septembre 2012	13
Exercice terminé le 30 septembre 2011	17
Exercice terminé le 30 septembre 2010	23
DÉCLARATIONS PROSPECTIVES ET RISQUES ET INCERTITUDES	27
Déclarations prospectives	27
Facteurs de risque.....	27
Risques de marché.....	28
Risque économique	28
Risques liés à notre secteur d'activité	28
Concurrence pour l'obtention des contrats	28
Disponibilité et rétention de professionnels de TI qualifiés	28
Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services	28
Risques d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui	29
Clauses d'étalement dans certains contrats	29
Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle.....	29
Risques liés à notre entreprise	29
Risques associés à notre stratégie de croissance	29
La variabilité des résultats financiers	30
Fluctuations liées aux secteurs d'activité	30
Risque financier et risques d'exploitation associés aux marchés internationaux.....	30
Défis organisationnels associés à notre envergure	30
Impôts.....	31
Risque de crédit associé aux débiteurs	31
Changements importants touchant les principales entreprises clientes.....	31
Risque de résiliation anticipée des contrats.....	31
Risques liés à l'estimation des coûts	32
Risques liés aux ententes de collaboration et aux contrats de sous-traitance	32

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements.....	32
Risque associé aux garanties.....	32
Risque associé aux taux d'utilisation des ressources humaines.....	33
Risque associé à la concentration de la clientèle.....	33
Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques.....	33
Risque associé à la réglementation.....	33
Poursuites liées à nos travaux.....	34
Risques associés à l'information et à l'infrastructure.....	34
Risque d'atteinte à notre réputation.....	34
Risques associés à l'intégration de nouvelles activités.....	34
Risques de liquidité et de financement.....	35
Risque de change.....	35
POURSUITES JUDICIAIRES.....	35
DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES.....	35
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES.....	36
CONTRATS IMPORTANTS.....	36
AUDITEURS.....	36
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	36
ANNEXE A.....	38
Textes fondamentaux.....	38

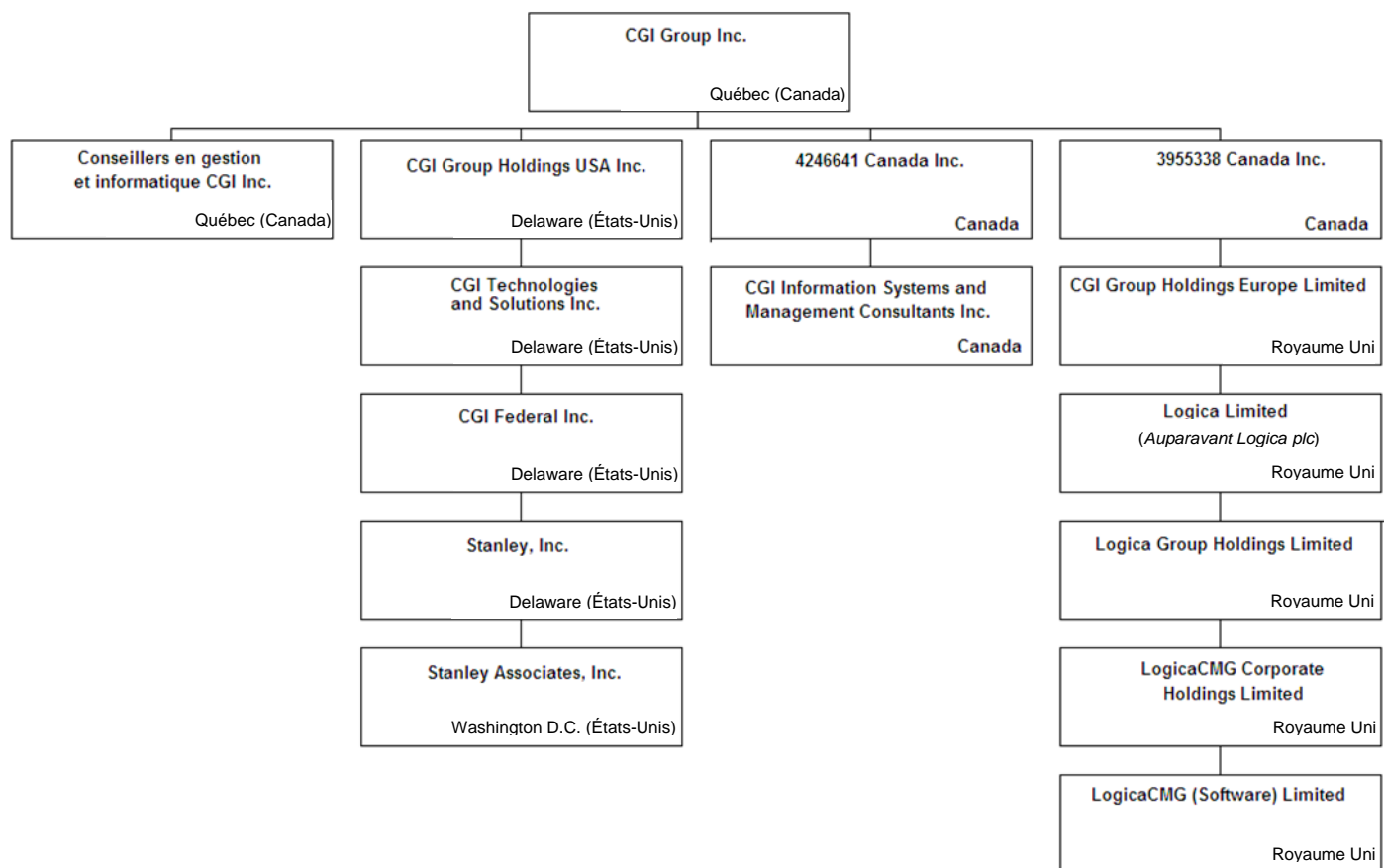
La présente notice annuelle est datée du 10 décembre 2012 et, sauf indication expresse contraire, toute l'information présentée dans la présente notice est fournie en date du 30 septembre 2012, la fin du dernier exercice terminé de CGI. Sauf indication contraire, tous les montants en dollars mentionnés sont exprimés en dollars canadiens.

CONSTITUTION ET DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Structure organisationnelle

Groupe CGI Inc. (la « Compagnie », « CGI », « nous » ou « nos ») a été constituée le 29 septembre 1981 en vertu de la Partie IA de la *Loi sur les compagnies* (Québec), loi qui a précédé la *Loi sur les sociétés par actions* (Québec), laquelle est entrée en vigueur le 14 février 2011 et qui régit maintenant la Compagnie. La Compagnie a poursuivi les activités de Conseillers en gestion et informatique CGI Inc., qui a été initialement fondée en 1976. Le siège social et les bureaux de la direction de la Compagnie étaient situés au 30 septembre 2012 au 1130, rue Sherbrooke Ouest, 7^e étage, Montréal (Québec) Canada H3A 2M8. Depuis le 27 novembre 2012, le siège social et les bureaux de la direction de la Compagnie sont situés au 1350, boul. René-Lévesque Ouest, 15^e étage, Montréal (Québec) Canada H3G 1T4. CGI est devenue une société ouverte le 17 décembre 1986 par suite de la réalisation de son premier appel public à l'épargne visant ses actions subalternes classe A comportant droit de vote (« actions subalternes classe A comportant droit de vote »).

Le graphique qui suit présente les filiales directes et indirectes de CGI (i) dont l'actif total représentait plus de 10 % de l'actif consolidé de CGI au 30 septembre 2012, ou (ii) dont les produits d'exploitation représentaient plus de 10 % des produits d'exploitation consolidés de CGI pour l'exercice terminé le 30 septembre 2012. Chaque filiale est détenue en propriété exclusive par sa société mère immédiate.



En plus de ses principales filiales en exploitation, CGI possède d'autres filiales qui desservent des marchés précis, qui servent de sociétés de portefeuille ou qui servent à d'autres fins générales.

Structure du capital

Le capital-actions autorisé de la Compagnie consiste en un nombre illimité d'actions subalternes classe A comportant droit de vote, lesquelles sont assorties d'une voix par action, et un nombre illimité d'actions classe B (à droit de vote multiple) (« actions classe B »), lesquelles sont assorties de 10 voix par action. Toutes ces actions sont sans valeur nominale et, au 10 décembre 2012, 274 100 984 actions subalternes classe A comportant droit de vote et 33 608 159 actions classe B étaient émises et en circulation. Ces actions représentent respectivement 44,9 % et 55,1 % des droits de vote totaux se rattachant aux actions subalternes classe A comportant droit de vote et aux actions classe B en circulation. Deux catégories d'actions privilégiées font également partie du capital autorisé de CGI : un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang pouvant être émises en séries, et un nombre illimité d'actions privilégiées de second rang pouvant aussi être émises en séries. Au 10 décembre 2012, aucune action privilégiée n'était en circulation.

La Compagnie intègre par renvoi le texte contenu à la rubrique intitulée *Actions subalternes classe A comportant droit de vote et actions classe B* qui figure à la page 3, et aux rubriques *Actions privilégiées de premier rang* et *Actions privilégiées de second rang* qui figurent à la page 5, de la circulaire de la direction de CGI datée du 10 décembre 2012 qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au www.sedar.com et sur le site internet de CGI au www.cgi.com. Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande.

Divisions d'actions

Au 10 décembre 2012, la Compagnie avait réalisé quatre divisions de ses actions subalternes classe A comportant droit de vote émises et en circulation comme suit :

- le 12 août 1997 à raison de deux pour une;
- le 15 décembre 1997 à raison de deux pour une;
- le 21 mai 1998 à raison de deux pour une; et
- le 7 janvier 2000 à raison de deux pour une.

Marché pour la négociation des titres, variation du cours et volume des opérations sur les titres

Les actions subalternes classe A comportant droit de vote de CGI sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto sous le symbole GIB.A et au New York Stock Exchange, sous le symbole GIB. Au total, 171 980 784 actions subalternes classe A comportant droit de vote ont été négociées à la Bourse de Toronto au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2012 comme suit :

Mois	Haut ^{a)} (\$)	Bas ^{a)} (\$)	Volume
Octobre 2011	20,82	17,92	18 642 886
Novembre 2011	20,95	18,32	15 753 205
Décembre 2011	19,61	18,20	9 900 701
Janvier 2012	20,45	17,88	11 718 642
Février 2012	21,41	20,00	15 362 488
Mars 2012	22,40	20,01	14 988 216
Avril 2012	22,30	20,31	10 471 632
Mai 2012	25,03	20,35	19 915 832
Juin 2012	24,47	22,65	13 393 082
Juillet 2012	24,93	22,78	15 258 000
Août 2012	25,98	23,33	14 830 500
Septembre 2012	27,00	25,65	11 775 600

a) Les cours extrêmes reflètent ceux auxquels une opération sur un lot régulier a été effectuée dans le cadre d'une séance de Bourse au cours du mois.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités et rachats d'actions

Le 1^{er} février 2012, CGI a annoncé qu'elle renouvelait son offre publique de rachat dans le cours normal des activités afin de racheter jusqu'à 10 % de ses actions subalternes classe A comportant droit de vote émises et en circulation détenues par le public au cours de l'exercice suivant. Voir la rubrique *Description des activités de CGI – Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices – Exercice terminé le 30 septembre 2012 – Programme de rachat d'actions* plus loin dans ce document.

GOVERNANCE D'ENTREPRISE

Chartes du conseil et des comités permanents et code d'éthique

Le code d'éthique et de conduite professionnelle de CGI, son code de conduite des dirigeants, la charte du conseil d'administration et les chartes des comités permanents du conseil d'administration, y compris la charte du comité d'audit et de gestion des risques, figurent dans les *Textes fondamentaux* de CGI qui sont reproduits en annexe A à la présente notice annuelle.

Information sur le comité d'audit

La Compagnie intègre par renvoi l'information divulguée sous la rubrique *Expertise et compétences en matière de finances et d'exploitation* à la page 42 et suivantes, et l'information divulguée sous la rubrique *Rapport du Comité d'audit et de gestion des risques* à la page 51 et suivantes, de la circulaire de la direction de CGI datée du 10 décembre 2012 qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au www.sedar.com ou sur le site internet de CGI au www.cgi.com. Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande.

Administrateurs et dirigeants

Administrateurs

La Compagnie intègre par renvoi le texte qui figure à la rubrique intitulée *Candidats aux postes d'administrateurs* visant les administrateurs de la Compagnie aux pages 8 à 15, et dans le tableau sur la composition des comités du conseil d'administration à la page 40 de la circulaire de la direction de CGI datée du 10 décembre 2012, qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au www.sedar.com et sur le site internet de CGI au www.cgi.com. Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande.

Dirigeants

Le tableau suivant indique le nom et lieu de résidence des membres de la haute direction de CGI, ainsi que leurs fonctions principales :

Nom et lieu de résidence	Fonctions principales
R. David Anderson Montréal (Québec) Canada	Vice-président exécutif et chef de la direction financière
João Baptista Londres (Royaume-Uni)	Président, nord et sud de l'Europe et Amérique du Sud
François Boulanger Brossard (Québec) Canada	Vice-président principal et contrôleur corporatif
Benoit Dubé St-Lambert (Québec) Canada	Vice-président exécutif, avocat en chef et secrétaire corporatif adjoint

Nom et lieu de résidence	Fonctions principales
Serge Dubrana Asnières sur Seine France	Président, centre et est de l'Europe
Julie Godin Verdun (Île-des-Sœurs) (Québec) Canada	Vice-présidente exécutive, Ressources humaines et planification stratégique
Serge Godin Westmount (Québec) Canada	Fondateur et président exécutif du conseil
Timothy W. Gregory Chislehurst (Kent) Angleterre	Président, Royaume-Uni
Colin Holgate Pymble (Sydney) Australie	Président, Asie-Pacifique
André Imbeau Beloeil (Québec) Canada	Fondateur, vice-président du conseil et secrétaire corporatif
Jean-Marc Lazzari Saint-Rémy-l'Honoré France	Président, France
Eva Maglis Montréal (Québec) Canada	Vice-présidente exécutive et chef de l'information mondiale
Claude Marcoux Sainte-Foy (Québec) Canada	Chef des opérations, Canada
Douglas McCuaig Toronto (Ontario) Canada	Président, Canada
Luc Pinard Saint-Lambert (Québec) Canada	Vice-président exécutif, Performance d'entreprise et gestion des connaissances
Michael E. Roach Outremont (Québec) Canada	Président et chef de la direction
Daniel Rocheleau Longueuil (Québec) Canada	Vice-président exécutif et chef de l'ingénierie d'affaires
Jacques Roy Boucherville (Québec) Canada	Vice-président principal, finances et trésorerie
Donna Ryan Watroo (Caroline du Sud) États-Unis	Présidente, CGI Federal
Claude Séguin Montréal (Québec) Canada	Vice-président principal, développement de l'entreprise et investissements stratégiques
George Schindler Fairfax (Virginie) États-Unis	Président, États-Unis

João Baptista a été nommé président, nord et sud de l'Europe et Amérique du Sud le 20 août 2012. Avant sa nomination au titre de président, nord et sud de l'Europe et Amérique du Sud auprès de la Compagnie, M. Baptista était chef de la direction, nord et centre de l'Europe (2010 à 2012) et chef de la

direction de l'international (2008-2009) auprès de Logica plc. Avant d'occuper ces postes auprès de Logica plc, M. Baptista a occupé les postes suivants de haute direction auprès des filiales de Portugal Telecom, SGPS : président du conseil et chef de la direction de PT Investimentos Internacionais; président du conseil et chef de la direction de PT Investimentos Internacionais; président du conseil de PT Asia, chef de la direction de Africatel Holdings et vice-président du conseil de VIVO.

Benoit Dubé a été nommé vice-président exécutif, avocat en chef et secrétaire général adjoint le 4 juin 2010. Auparavant, il était vice-président au sein du service juridique de la Compagnie.

Serge Dubrana a été nommé président, centre et est de l'Europe le 20 août 2012, et avant sa nomination, celui-ci a été chef de la direction, technologie et alliances (2008-2009), chef de la direction, activités mondiales et internationales (2010-2011), et chef de l'exploitation de groupe (2012) à Logica plc.

Avant de se joindre à la Compagnie, en août 2009, Julie Godin était présidente de Oxygène Santé Corporative Inc., que la Compagnie a acquise le 13 août 2009. Mme Godin s'est jointe à CGI à titre de vice-présidente administrative. Elle a été nommée vice-présidente principale, Ressources humaines et planification stratégique le 26 juillet 2010. Mme Godin a été nommée vice-présidente exécutive, Ressources humaines et planification stratégique, le 1^{er} septembre 2012.

Timothy W. Gregory a été nommé président, Royaume-Uni, le 20 août 2012, et avant sa nomination, celui-ci a été président, Europe et Australie, au sein de la Compagnie (2011-2012), chef de l'unité d'exploitation du Royaume-Uni (2009-2011) et chef, pratique d'assurance du Royaume-Uni et de la répartition (2007-2009).

Colin Holgate a été nommé président, Asie-Pacifique, le 20 août 2012, et avant sa nomination, celui-ci a été chef de la direction, Australie, à Logica CMG (2007-2010), chef de la direction, Asie-Pacifique (2010-2011), et directeur général, Asie-Pacifique, Moyen-Orient et Afrique (2011-2012) à Logica plc.

Jean-Marc Lazzari a été nommé président, France, le 20 août 2012, et avant sa nomination, celui-ci a été chef de la direction, Services de l'impartition (2008-2010), Président France (2010-2011), et chef de la clientèle et chef de la direction, France (2012) à Logica plc. Avant d'entrer au service de Logica plc, M. Lazzari a été vice-président et directeur général Europe continentale à Unysis Corporation (2004-2008).

Eva Maglis a été nommée dirigeante de la Compagnie le 26 juillet 2010, et, en qualité de vice-présidente principale et de directrice générale, elle est devenue responsable des services mondiaux d'infrastructure, solutions et services-conseils de CGI, le 1^{er} octobre 2010. Elle a été nommée présidente, Services mondiaux d'infrastructure le 27 mai 2011. Mme Maglis a été nommée vice-présidente exécutive et chef de l'information mondiale le 1^{er} juin 2012.

Avant sa nomination au poste de président, Canada, le 4 juin 2010, Doug McCuaig était un premier vice-président de la Compagnie.

Luc Pinard était vice-président exécutif et chef de la direction technologique et de la qualité avant d'être nommé vice-président exécutif, Performance d'entreprise et gestion des connaissances le 3 août 2011.

Donna Ryan a occupé le poste de vice-présidente principale avant d'être nommée présidente, CGI Federal, le 28 septembre 2011.

Avant sa nomination au poste de chef des opérations, Canada, le 17 août 2012, M. Claude Marcoux était vice-président principal et directeur général.

George Schindler a été nommé président, CGI Federal, le 26 juillet 2010, et président, États-Unis, le 28 septembre 2011.

Sauf tel qu'il est mentionné ci-dessus, tous les dirigeants figurant dans le tableau qui précède ont occupé le poste indiqué en regard de leur nom ou ont fait partie de la haute direction ou occupé des fonctions de direction au sein de la Compagnie ou de ses filiales au cours des cinq dernières années.

Titres détenus en propriété par les administrateurs et les dirigeants

La Compagnie intègre par renvoi le texte qui figure à la rubrique intitulée *Principaux porteurs d'actions subalternes classe A comportant droit de vote et d'actions Classe B* à la page 5 de la circulaire de la direction de CGI datée du 10 décembre 2012 qui a été déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes et dont on peut obtenir copie au www.sedar.com et sur le site internet de CGI au www.cgi.com. Un exemplaire de la circulaire de la direction sera envoyé sans délai aux actionnaires qui en font la demande.

DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DE CGI

Mission et vision

La mission de CGI est de fournir à ses clients des services professionnels de la plus haute qualité, compétence et objectivité, afin de pleinement satisfaire leurs objectifs en technologies de l'information (« TI »), processus d'affaires et gestion. CGI favorise la culture de partenariat, d'intrapreneurship et d'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise mondiale dans le secteur des TI et de la gestion des processus d'affaires (« GPA »). La vision de CGI est d'être un chef de file mondial en matière de TI et de GPA pour contribuer à la réussite de ses clients.

Le rêve, la mission, la vision et les valeurs de CGI sont plus amplement décrits dans les *Textes fondamentaux* de la Compagnie, lesquels sont reproduits ci-après en annexe A et sont affichés sur le site internet de la Compagnie à www.cgi.com.

Structure des activités

En 2012, nous avons modifié notre mode de présentation de l'information financière, de sorte que la croissance et la rentabilité des activités en Inde ont été réaffectées du secteur États-Unis et Inde précédemment regroupé, à tous les secteurs opérationnels, à savoir : services mondiaux d'infrastructure (« SMI »), Canada, États-Unis et Europe et Asie-Pacifique. Nous sommes ainsi en mesure de présenter l'utilisation de nos centres de prestation de services en Inde pour chacun de nos secteurs opérationnels. Par conséquent, les résultats sectoriels pour l'exercice et pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre 2011 ont été révisés rétrospectivement. Le secteur SMI regroupe tous les services que nous offrons à nos clients à l'échelle mondiale pour la gestion de leur infrastructure technologique. Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2012, l'acquisition de Logica plc (« Logica ») a été conclue six semaines avant la fin de notre exercice (voir *Description des activités de CGI – Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices – Acquisition de Logica plc* plus loin dans le présent document). Les résultats de Logica pour ces six semaines ont été présentés dans un secteur opérationnel distinct. Nous sommes à intégrer les activités de Logica dans la structure d'affaires de CGI et nous concluons son intégration dans nos secteurs opérationnels au cours du premier trimestre de l'exercice 2013.

Le tableau qui suit présente les revenus pour chacun des secteurs pour les exercices 2012 et 2011 :

en milliers de dollars

Secteur	2012	2011
Revenus de SIM	684 870	816 663
Revenus du Canada	1 212 615	1 287 056
Revenus des États-Unis	2 091 112	1 896 002
Revenus d'Europe et Asie-Pacifique	215 982	224 221
Revenus de Logica	567 875	--
Total	4 772 454	4 223 942

Services offerts par CGI

CGI fournit des services de consultation en TI haut de gamme, d'intégration de systèmes, d'impartition de TI et de solutions d'affaires. Le modèle de prestation des services de la Compagnie établit que le travail est effectué sur place chez le client, ou par l'intermédiaire de l'un de ses centres d'excellence situés dans différents pays.

En outre, CGI offre une vaste gamme de solutions d'affaires exclusives qui aident à créer des occasions et à donner de la valeur à nos clients et aux actionnaires, dont les suivantes :

- *Momentum^{MC}* est une suite intégrée d'outils de planification des ressources d'entreprise utilisés par plus de 85 organismes fédéraux dans les trois secteurs du gouvernement fédéral américain, incluant 16 agences assujetties à la loi intitulée *Chief Financial Officer and Federal Financial Reform Act of 1990*.
- La solution de planification des ressources d'entreprise de pointe de CGI, *CGI Advantage^{MC}*, aide les États et les gouvernements locaux à améliorer leurs activités administratives et à mieux servir leurs citoyens grâce à une suite complète d'outils conçus pour les gouvernements, notamment la gestion financière, la gestion de la paie, l'établissement des budgets, la gestion des ressources humaines, l'approvisionnement et la gestion des subventions. Les organismes clients de CGI Advantage^{MC} comprennent 22 états, deux des cinq plus grandes villes, et trois des cinq plus grands comtés.
- Les solutions de services de crédit CGI, notamment *CACS^{MC}*, *CACS-G^{MC}*, *Bureaulink^{MC}*, *Strata^{MC}* et d'autres composantes, sont utilisées par des centaines d'entreprises partout dans le monde afin d'améliorer leurs activités de crédits aux petites entreprises et aux consommateurs.

Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (« impartition »)

Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux technologies les plus appropriées tout en conservant la maîtrise de leurs stratégies en ces domaines. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques éprouvées pour rehausser l'efficacité des entreprises clientes. En plus d'incorporer les activités de nos clients à notre réseau technologique, nous pouvons intégrer les professionnels spécialisés qui étaient jusqu'à là à leur emploi, permettant ainsi à nos clients de se concentrer encore davantage sur leurs principales activités. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications; la maintenance et le soutien d'applications; la gestion de l'infrastructure technologique (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau); le traitement des opérations, la gestion des processus d'affaires, tels que la gestion de la paie, le traitement des assurances et la gestion des documents. Les contrats d'impartition ont généralement une durée pouvant atteindre dix ans.

Services-conseils et services d'intégration de systèmes

CGI fournit une gamme complète de services de consultation en TI et en affaires, y compris dans les domaines de la transformation des affaires, de la planification stratégique des TI, de l'ingénierie des processus d'affaires et de l'architecture de systèmes.

CGI intègre et adapte des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients.

Marchés desservis par CGI

CGI offre des services complets aux entreprises appartenant à des secteurs cibles que nous connaissons à fond. Cette approche nous permet de comprendre pleinement les défis concrets auxquels nos clients sont confrontés et de mettre à leur disposition les connaissances ainsi que les solutions nécessaires à la réalisation de leurs objectifs d'affaires. Les secteurs verticaux que nous ciblons sont les gouvernements, les services financiers, le secteur manufacturier de distribution et détail, les télécommunications et les services publics, et les services de santé.

Clientèle

La clientèle de CGI se compose de plus de 10 000 grandes et moyennes organisations des secteurs privé et public partout dans le monde. La clientèle de la Compagnie est bien équilibrée quant à la qualité, au nombre, à la stabilité et à la diversité.

Ressources humaines

Au 10 décembre 2012, CGI comptait environ 72 000 employés que nous appelons membres.

Afin d'assurer au sein de son effectif l'engagement nécessaire à la qualité et à la continuité des services à la clientèle, CGI poursuit depuis plusieurs années une politique d'actionnariat auprès des membres. Depuis le début, la Compagnie a un *programme de participation aux bénéfices* qui, à partir de 1990, est en fonction du rendement de ses unités d'exploitation et de ses résultats d'entreprise globaux.

Bureaux et modèle mondial de prestation de services de CGI

CGI et les sociétés membres de son groupe exploitent leurs activités à partir de plus de 400 bureaux. CGI dessert également ses clients à partir de centres de services mondiaux situés sur quatre continents. Ces centres de services permettent à CGI de fournir à ses clients l'ensemble approprié de services en TI sur le continent, à l'intérieur du pays et outre-mer qui convient le mieux à leurs besoins commerciaux.

Les centres de services et les principaux bureaux de CGI sont indiqués ci-après :

Canada			
Burnaby, BC	Halifax, NS [‡]	Montréal, QC [‡]	Sherbrooke, QC [‡]
Calgary, AB	Laval, QC	Ottawa, ON	Toronto, ON
Charlottetown, IPÉ [‡]	Markham, ON	Québec, QC [‡]	Victoria, CB
Edmonton, AB	Mississauga, ON	Régina, SK	
Frédéricton, NB [‡]	Moncton, NB [‡]	Saguenay, QC [‡]	
États-Unis			
Albany, NY	Cleveland, OH	Lebanon, VA [‡]	Richmond, VA
Annapolis Junction, MD	Columbia, SC	Lexington, KY	Sacramento, CA
Arlington, VA	Columbus, OH	Los Angeles, CA	San Antonio, TX
Atlanta, GA	Dallas / Fort Worth, TX	Manassas, VA	San Diego, CA
Austin, TX	Denver, CO	Miami, FL	Sarasota, FL
Baltimore, MD	Fairfax, VA	New York, NY	Sierra Vista, AZ
Bellevue, WA	Fairview Heights, IL	Norfolk, VA	St.Louis, MO
Belton, TX	Honolulu, HI	Norman, OK	Tampa, FL
Birmingham, AL	Hotsprings, AR	Nouvelle-Orléans, LA	Troy, AL [‡]
Boston, MA	Houston, TX	Oakland, CA	Tucson, AZ
Buffalo, NY	Huntsville, AL	Oklahoma City, OK	Washington, DC
Charleston, SC	Jacksonville, FL	Phoenix, AZ	
Chicago, IL	Juneau, AK	Pittsburgh, PA	
Clarksville, TN	Lawton, OK	Raleigh, NC	
Europe, Asie-Pacifique et Afrique			
Amsterdam, Pays-Bas	Francfort, Allemagne	Malaga, Espagne	Rotterdam, Pays-Bas
Bangalore, Inde [‡]	Hannovre, Allemagne	Malmö, Suède	Selangor, Malaisie [‡]
Basingstoke, R.-U.	Helsinki, Finlande	Manille, Philippines	Stevenage, R.-U.
Ballerup, Danemark	Hyderabad, Inde [‡]	Melbourne, Australie	Stockholm, Suède
Bordeaux, France	Kuala Lumpur, Malaisie [‡]	Milton Keynes, R.-U.	Sydney, Australie
Brentwood, R.-U.	Le Caire, Égypte [‡]	Mumbai, Inde [‡]	Tallinn, Estonie [‡]
Brno, République tchèque [‡]	Leinfelden-Echterdingen, Allemagne	Munich, Allemagne	Tampere, Finlande
Bruxelles, Belgique	Lisbonne, Portugal [‡]	Oslo, Norvège	Tartu, Estonie [‡]
Canberra, Australie	Londres, R.-U.	Paris, France	Utrecht, Pays-Bas
Casablanca, Maroc [‡]	Luxembourg, Luxembourg	Prague, République tchèque [‡]	Varsovie, Pologne [‡]
Chennai, Inde [‡]	Lyon, France	Rabat, Maroc [‡]	
Cracovie, Pologne [‡]	Madrid, Espagne	Reading, R.-U.	
Düsseldorf, Allemagne			

[‡] Indique les villes où CGI exploite des centres de livraison mondiale.

Tous les bureaux de CGI se trouvent dans des locaux loués, à l'exception des propriétés suivantes qui sont propriétés de CGI : une propriété à Montréal au Québec où est située l'un de nos centres de données; deux propriétés à Mississauga en Ontario, dont l'une est un centre de données alors que l'autre est un immeuble à bureaux; une propriété à Santiago au Chili; une propriété à Riihimäki en Finlande; une propriété à Mumbai en Inde composée d'un immeuble à bureaux, mais qui est construit sur un terrain que nous louons; une propriété à Odivelas au Portugal; une propriété à Bromölla en Suède; deux propriétés à Bridgend au Royaume-Uni, dont l'une est un immeuble à bureaux alors que l'autre est un terrain; et une propriété à Caracas au Venezuela.

Alliances commerciales

CGI a conclu des alliances commerciales avec divers partenaires d'affaires. Ces ententes commerciales non exclusives avec des fournisseurs de matériel et de logiciels permettent à la Compagnie de fournir à ses clients la technologie de haute qualité, souvent selon des modalités commerciales avantageuses. Les partenaires d'affaires de CGI comprennent des fournisseurs de matériel et de logiciels éminents.

Processus de gestion de la qualité

Les activités certifiées ISO 9001 de CGI dont font état ses cadres de gestion font en sorte que les objectifs de ses clients sont clairement définis, que l'ampleur des projets est bien délimitée et que les ressources nécessaires sont consacrées à l'atteinte d'objectifs. Ces processus font en sorte que les besoins des clients orientent les solutions de CGI. Les clients sont continuellement tenus au courant, leur

degré de satisfaction est évalué constamment et une partie de la rémunération incitative des gestionnaires de CGI est liée aux résultats.

En 1993, la Compagnie s'est fixé comme objectif d'obtenir la certification ISO 9001 à l'égard de la partie de ses activités couverte par son *Cadre de gestion des projets*. Le bureau de Québec de CGI a obtenu la certification ISO 9001 en juin 1994, CGI devenant ainsi la première entreprise de services-conseils en TI en Amérique du Nord à recevoir la certification ISO 9001 pour la façon dont elle gérait les projets. Depuis 1995, CGI a étendu la certification ISO 9001 à l'ensemble de ses bureaux canadiens, américains et internationaux ainsi qu'à son siège social. Au cours des dernières années, alors que CGI connaissait une croissance rapide, son système de qualité certifié ISO a compté pour beaucoup dans le rayonnement de sa culture, en partie parce qu'il facilite l'intégration harmonieuse de nouveaux membres.

L'extension de la certification ISO 9001 aux opérations venant de l'acquisition de Logica est un facteur clé dans le programme d'intégration.

À mesure que la clientèle croît et que les projets en TI gagnent en complexité, CGI cherche à perfectionner ses processus de gestion de la qualité, tout en veillant à les appliquer dans l'ensemble de ses activités. Le système de qualité rehaussée de CGI, dont le *Cadre de gestion du partenariat client* (« CGPC ») fait partie, est plus simple et procure aux unités d'exploitation une plus grande autonomie dans un contexte de décentralisation des activités. CGI maintient l'accent sur la gestion fructueuse de ses relations avec sa clientèle et favorise les partenariats à long terme. CGI dispose de centres de développement d'applications à Mumbai, Hyderabad, Chennai et Bengaluru en Inde, qui ont obtenu la certification de qualité SEI CMMi de niveau 5 et la certification ISO 27001 relative aux systèmes de gestion de la sécurité de l'information.

CGI a également obtenu la certification ISO 9001 pour l'application dans son exploitation de son *Cadre de gestion du partenariat avec les membres* et en 2004, nous avons obtenu la certification ISO 9001 pour la partie de nos activités couverte par notre *Cadre de gestion du partenariat actionnaire* (« CGPA »). Le CGPA structure les procédés et la diffusion de l'information entre CGI et ses actionnaires ainsi qu'avec la communauté financière.

Cela signifie qu'à présent, les cadres de gestion de nos rapports avec chacun de nos trois grands groupes de partenaires, à savoir les clients, les membres et les actionnaires, portent le sceau de qualité ISO.

Secteur des services en TI

Taille, structure et évolution récente du secteur

Bien qu'il soit difficile, compte tenu de la situation actuelle de l'économie, de prévoir des tendances futures sur le plan des dépenses en TI, CGI prévoit continuer à appliquer sa stratégie de croissance rentable. La plupart des entreprises et des gouvernements ont encore besoin de services de TI malgré la conjoncture difficile, et il est probable que les clients chercheront une valeur ajoutée et des coûts moins élevés, ce qui présente des possibilités que la Compagnie a exploitées avec succès dans le passé. En ce qui a trait à l'impartition des services en TI et de gestion des processus d'affaires, nous estimons que le potentiel demeure énorme. CGI demande occasionnellement à International Data Corp. (« IDC ») de lui fournir un aperçu des dépenses des entreprises en TI et en gestion des processus d'affaires au Canada, aux États-Unis et en Europe.

Selon la recherche d'IDC menée en 2011, les affaires potentielles du côté de l'impartition des services en TI sont évaluées à 607 milliards \$ US aux États-Unis, 606 milliards \$ US en Europe et 53 milliards \$ US au Canada. Ces chiffres excluent la valeur des services qui ont déjà été impartis et dénotent un vaste marché potentiel inexploité.

Tendances et perspectives sectorielles

Le secteur de la Compagnie continue d'évoluer très rapidement. Ainsi, au milieu des années 1990, 75 % des revenus de l'industrie provenaient de services journaliers, c'est-à-dire d'assistance ponctuelle sur des projets précis. Ce type de services ne requiert pas une organisation de grande envergure ou complexe et permet peu de différenciation entre les sociétés, d'où une concurrence intense.

Aujourd'hui, les revenus des grandes entreprises de TI proviennent de projets visant l'implantation de solutions d'affaires globales, soit en intégration de systèmes soit en impartition. Les organisations, tant publiques que privées, sont à la recherche de nouvelles façons d'offrir de meilleurs services à moindre coût. Pour les organisations, l'émergence d'applications internet et de modèles d'affaires internet a raccourci les délais d'implémentation des solutions tout en accroissant la nécessité de retenir les professionnels, qui constituent une ressource rare. Leur besoin d'une plus grande flexibilité et de recentrage vers leurs compétences principales explique que de plus en plus de sociétés confient à des professionnels de l'extérieur le développement et la gestion de certaines de leurs fonctions spécialisées, notamment les systèmes d'information. Les entreprises exigent des solutions technologiques éprouvées mises en place rapidement, à un coût de propriété et d'exploitation total inférieur.

Des clients potentiels cherchent de plus en plus à réduire leurs coûts et ont par conséquent tendance à envisager l'impartition d'une partie ou de la totalité de leurs services en technologies de l'information. Cette conjoncture contribue à expliquer la popularité des services d'impartition globale.

Vision et stratégie de CGI

Les deux premiers piliers de notre stratégie porte sur la croissance interne. Le premier pilier porte sur l'obtention de nouveaux contrats dans le secteur de services-conseils et de l'intégration de systèmes, ainsi que des renouvellements et des prolongations de l'impartition. Le deuxième pilier vise la recherche de nouveaux contrats d'impartition à grande échelle et à long terme misant sur nos services de bout en bout, notre modèle mondial de prestation des services et sur la masse critique.

Le troisième pilier de notre stratégie de croissance met l'accent sur l'acquisition d'entreprises de plus petite taille ou servant des créneaux particuliers. Nous identifions ces cibles d'acquisition au moyen d'un programme de quadrillage stratégique, en vertu duquel nous recherchons systématiquement les entreprises qui augmenteront notre connaissance des secteurs verticaux ou enrichiront nos offres de service.

Le quatrième pilier vise à réaliser des acquisitions transformationnelles qui augmentent notre portée géographique et notre masse critique. Ces acquisitions renforcent encore davantage les capacités sur lesquelles nous nous appuyons pour remporter des contrats d'impartition de grande envergure. CGI continue d'être un vecteur de consolidation du secteur des TI.

Tout au long de son histoire, CGI a déployé de manière très rigoureuse les quatre piliers de sa stratégie pour assurer sa croissance, en mettant l'accent sur l'augmentation du bénéfice et sur l'appréciation de l'avoir des actionnaires.

Contexte concurrentiel

À titre de fournisseur de services complets en TI et en gestion des processus d'affaires à des clients du monde entier, CGI exerce ses activités dans un secteur mondial hautement concurrentiel qui évolue très rapidement. Notre concurrence regroupe un éventail diversifié de sociétés internationales — des entreprises spécialisées servant un segment de marché particulier jusqu'à d'autres fournisseurs de services complets; principalement établies aux États-Unis, en Europe et en Inde, ces sociétés rivales offrent des services qui correspondent en tout ou en partie à ceux que CGI fournit à ses clients. Étant donné la consolidation récente dans le secteur, CGI se positionne comme l'une des rares entreprises de services en TI restantes qui est indépendante de tout fournisseur de logiciels ou de matériel. Cette indépendance nous permet d'offrir à nos clients la technologie la plus adaptée dans le monde.

CGI offre ses services complets à certains marchés verticaux cibles à l'égard desquels elle a une reconnaissance approfondie des affaires et une solide expertise technique qui représentent 90 % des dépenses mondiales en TI. Ces marchés verticaux sont les suivants : les gouvernements, les services financiers, le secteur manufacturier de détail et distribution, les télécommunications et les services publics, et les services de santé. Pour être pleinement concurrentielle, CGI met l'accent sur les services d'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition de haut niveau exigeant un savoir-faire de pointe et une connaissance approfondie des marchés verticaux cibles servis.

Ensemble, notre modèle d'entreprise axé sur la proximité des clients et notre modèle mondial de prestation de services nous permettent d'offrir des services qui répondent exactement aux besoins de nos clients, à des prix concurrentiels. Grâce à notre modèle mondial de prestation de services, nous pouvons répondre aux exigences stratégiques et financières de chaque client en lui fournissant une combinaison unique de services offerts à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer. CGI possède également des solutions d'affaires avancées qui l'aident à entretenir des liens durables avec ses clients. De plus, toutes les activités de CGI sont exécutées conformément aux mêmes assises de gestion, ce qui assure l'uniformité et la cohésion au sein de la Compagnie.

L'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs, tels que le coût total de ses services, sa capacité à réaliser les mandats, ses antécédents, sa connaissance du secteur cible servi, ses investissements dans les solutions d'affaires, sa présence locale, son infrastructure mondiale de prestation de services et la solidité de ses liens avec ses clients.

Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices

Principales mesures du rendement

Toutes les informations financières pour l'exercice clos le 30 septembre 2012 sont présentées conformément aux *Normes internationales d'information financière*. Les informations financières pour les exercices clos les 30 septembre 2012 et 2011 sont présentées conformément aux *principes comptables généralement reconnus* du Canada.

Nous utilisons un éventail de mesures financières, de ratios et de mesures non conformes aux PCGR pour évaluer notre rendement. Le tableau ci-après résume nos principales mesures du rendement :

Rentabilité	<p><i>BAIL ajusté</i> – mesure le résultat avant les frais connexes à l'acquisition et coûts d'intégration, les charges financières, les produits financiers, les autres produits, la quote-part du résultat net de la coentreprise et la charge d'impôt sur le résultat. La direction estime qu'il s'agit du meilleur indicateur de la rentabilité de nos activités.</p> <p><i>Bénéfice dilué par action</i> – mesure du résultat généré pour les actionnaires, présenté par action, qui suppose l'exercice de tous les éléments dilutifs.</p>
Liquidités	<p><i>Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies</i> – mesure des rentrées de fonds générées dans le cadre de la gestion de nos activités commerciales courantes. Nous croyons que nos flux de trésorerie d'exploitation robustes témoignent de la souplesse financière qui nous permet d'exécuter notre stratégie d'entreprise.</p> <p><i>Délai moyen de recouvrement des créances</i> – nombre moyen de jours pour convertir nos créances clients et nos travaux en cours en rentrées de fonds. La direction surveille cet indicateur de près pour assurer le recouvrement des sommes dues en temps opportun et le maintien d'un niveau suffisant de liquidités, et elle s'engage à un délai moyen cible de 45 jours.</p>
Croissance	<p><i>Croissance en devises constantes</i> – mesure de la croissance des produits avant l'effet de la variation des taux de change. Cette croissance est calculée en traduisant les résultats pour la période en cours en devise locale au moyen des taux de conversion en vigueur pendant la période équivalente de l'exercice antérieur. Nous estimons qu'il est utile d'ajuster les produits de manière à exclure l'incidence des fluctuations des</p>

devises afin de faciliter les comparaisons d'une période à l'autre du rendement de l'entreprise.

Carnet de commandes – meilleure estimation par la direction des produits qui seront réalisés dans l'avenir, en fonction des modalités des contrats de clients respectifs en vigueur à une date donnée.

Ratio nouveaux contrats/facturation – mesure des nouveaux contrats obtenus en proportion avec nos produits de la période. Cet indicateur permet à la direction de surveiller les initiatives de développement des affaires de la compagnie pour assurer la croissance de notre carnet de commandes et de nos activités au fil du temps. La direction demeure engagée à maintenir un ratio cible supérieur à 100 % sur une période de douze mois. La direction estime que cette période plus longue constitue une mesure plus efficace étant donné que la taille et l'échéancier des nouveaux contrats pourraient faire varier la mesure considérablement sur une période de trois mois seulement.

L'information sur les nouveaux contrats signés constitue un indicateur clé de la variation de notre volume de contrats au fil du temps. Néanmoins, compte tenu des délais de prise d'effet de nos contrats d'impartition et des périodes de transition précédant leur mise en œuvre, les produits associés à ces nouveaux contrats peuvent fluctuer d'une période à l'autre. Les valeurs initialement comptabilisées peuvent varier avec le temps en raison de leur caractère variable, y compris l'utilisation découlant de la demande, les modifications de la portée des travaux à exécuter découlant de changements des demandes des clients ainsi que les dispositions de résiliation au gré des clients. Par conséquent, l'information concernant nos nouveaux contrats ne doit pas faire l'objet d'une comparaison avec l'analyse de nos produits ni se substituer à une telle analyse. Il s'agit plutôt d'un indicateur clé de nos produits futurs utilisé par la direction de la Compagnie pour évaluer la croissance.

Structure du capital

Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme – mesure de notre levier financier, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et des placements à court terme et des placements à long terme négociables. La direction utilise cet indicateur, qui donne un aperçu de notre santé financière, pour surveiller la proportion de la dette par rapport aux capitaux utilisés pour financer nos activités.

Rendement des capitaux propres – mesure du taux de rendement de la participation de nos actionnaires. La direction fait appel au rendement des capitaux propres pour mesurer l'efficacité avec laquelle elle génère des bénéfices pour les actionnaires de la Compagnie et dans quelle mesure la Compagnie a du succès en utilisant les fonds investis pour faire croître le bénéfice.

Rendement du capital investi – mesure de l'efficacité avec laquelle la Compagnie répartit les capitaux dont elle a le contrôle dans des placements rentables. La direction examine ce ratio pour déterminer dans quelle mesure elle utilise bien ses fonds pour dégager des rendements.

Exercice terminé le 30 septembre 2012

Faits nouveaux importants

La Compagnie a poursuivi sa croissance sur douze mois, et notre marge du BAII ajusté demeure élevée, fournissant les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation nécessaires pour rembourser progressivement notre dette à long terme et augmenter le rendement pour nos actionnaires. Les points saillants sont les suivants :

- les revenus ont totalisé 4,8 milliards \$, soit une augmentation de 12,1 % en devises constantes par rapport à l'exercice précédent;
- les nouveaux contrats se sont élevés à 5,2 milliards \$, ce qui a donné lieu à un ratio nouveaux contrats/facturation de 109 %;
- le carnet de commandes a atteint 17,6 milliards \$;
- solide rentabilité pour toutes les activités pré-acquisition de CGI;
- les activités aux États-Unis ont connu une forte croissance et une hausse du nombre de nouveaux contrats; et
- les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 613,3 millions \$, ou 2,24 \$ par action.

Acquisition de Logica plc

Le 20 août 2012, CGI a conclu l'acquisition de Logica moyennant 105 pence (1,63 \$ CA) par action ordinaire, ce qui correspond à un prix d'acquisition total de 1,7 milliard £ (2,7 milliards \$ CA au 20 août 2012), plus la prise en charge de la dette nette de Logica évaluée à 571,0 millions £ (886,7 millions \$ CA). L'acquisition au comptant de toutes les actions ordinaires émises et devant être émises de Logica a pris effet au moyen d'un plan d'arrangement sanctionné par la Cour au Royaume-Uni. Nos résultats de l'exercice incluent les activités de Logica après le 20 août 2012. CGI a engagé des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration totalisant 255,0 millions \$ au cours du deuxième semestre de l'exercice 2012.

Logica offrait une gamme de services opérationnels et technologiques, et comptait 41 000 employés. Elle fournissait des services opérationnels en consultation, en intégration de systèmes et en impartition à des clients de partout dans le monde, y compris un grand nombre des plus importantes sociétés en Europe.

Logica et la Compagnie ont conclu une convention de coopération datée du 31 mai 2012 (la « convention de coopération ») relativement à l'acquisition. Aux termes de la convention de coopération, Logica et la Compagnie ont chacune convenu de coopérer aux fins de l'obtention de l'ensemble des autorisations, des permissions, des renoncations et des consentements réglementaires nécessaires, et aux fins de tous les dépôts réglementaires requis, dans le cadre de l'acquisition. Logica et la Compagnie ont chacune convenue de travailler ensemble aux fins de mettre en œuvre certaines propositions appropriées relativement aux régimes d'actions et d'avantages sociaux de Logica.

La contrepartie versée pour l'acquisition de Logica a été financée au moyen d'une combinaison de ce qui suit :

- le produit au comptant de 1,0 milliard \$ CA tiré de l'émission à la *Caisse de dépôt et de placement du Québec* (la « Caisse ») de 46 707 146 reçus de souscription échangeables contre de nouvelles actions subalternes classe A comportant droit de vote de la Compagnie, au prix de 21,41 \$ CA par reçu de souscription, aux termes d'une convention de souscription intervenue entre la Caisse et la Compagnie en date du 31 mai 2012 (la « convention de souscription »), d'une convention de reçus de souscription intervenue en date du 31 mai 2012 entre la Caisse, la Compagnie et *Société de fiducie Computershare du Canada*, à titre d'agent pour les reçus de souscription (la « convention de reçus de souscription »);
- le financement par titres de créance obtenu auprès d'un syndicat de prêteurs aux termes de facilités d'emprunt à terme non garanties totalisant 1,245 milliard £ (1,9 milliard \$ CA) en vertu d'une convention de crédit datée du 31 mai 2012 (la « convention d'emprunt à terme »), d'une lettre de frais datée du 31 mai 2012 (la « lettre de frais ») et d'une lettre de syndication datée du 31 mai 2012 (la « lettre de syndication »); et

- le financement par titres de créance obtenu auprès d'un syndicat de prêteurs aux termes d'une facilité de crédit renouvelable en vertu de la convention de crédit existante de 1,5 milliard \$ de la Compagnie.

Aux termes de la convention de reçus de souscription, 46 707 146 reçus de souscription qui avaient été émis à la Caisse le 31 mai 2012 ont été automatiquement échangés contre de nouvelles actions subalternes classe A comportant droit de vote par suite de la réalisation de l'acquisition de Logica le 20 août 2012.

La convention de souscription contient notamment les modalités et conditions suivantes :

- les déclarations et garanties usuelles par la Compagnie à la Caisse; et
- une indemnisation de la Caisse par la Compagnie en cas de manquement de cette dernière à des engagements, à des déclarations et à des garanties, et à l'égard d'ordonnances, d'enquêtes ou d'autres procédures interdisant, limitant ou touchant de façon importante la négociation ou la distribution de reçus de souscription ou des actions sous-jacentes. Les déclarations, garanties et indemnités seront en vigueur jusqu'au 20 août 2014, sauf pour ce qui est des exceptions usuelles en ce qui a trait à la fiscalité et aux cas de fraude.

Comme le prévoyait la convention de souscription, la Compagnie et la Caisse ont conclu une convention de droits d'inscription datée du 20 août 2012 (la « convention de droits d'inscription ») dont les modalités et conditions prévoient notamment ce qui suit :

- La Caisse aura le droit, tant qu'elle a la propriété véritable d'au moins 15 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation ou exerce une emprise sur au moins 15 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, de recommander à la Compagnie un candidat pour faire partie de la liste des candidats aux postes d'administrateurs proposés par la Compagnie qui est incluse dans une circulaire de sollicitation de procurations relative à l'élection des administrateurs de la Compagnie, pourvu que le candidat n'ait pas de relation importante avec la Compagnie ou la Caisse, qu'il ou elle soit autorisé(e) à agir comme administrateur par la loi constitutive et les statuts de la Compagnie et que sa désignation fasse l'objet d'une recommandation favorable du comité de gouvernance de la Compagnie. CGI n'a conclu aucune convention d'actionnaires avec la Caisse et la Caisse n'a pas encore exercé ce droit de nomination au conseil;
- La convention de droits d'inscription prévoit également que la Caisse peut en tout temps et de temps à autre, tant qu'elle est propriétaire véritable d'au moins 20 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, ou qu'elle exerce une emprise sur au moins 20 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, d'exiger que CGI dépose un prospectus canadien et prenne toutes les autres mesures raisonnablement nécessaires pour faciliter un placement secondaire au Canada, aux frais de la Caisse, conformément aux modalités et sous réserve des conditions énoncées dans la convention de droits d'inscription;
- De plus, si la Compagnie propose d'effectuer une distribution au Canada pour son propre compte ou si un actionnaire existant propose d'effectuer une distribution au Canada dans le cadre d'un placement secondaire, la Compagnie sera tenue en tout temps, sur demande de la Caisse et pourvu qu'elle soit propriétaire véritable d'au moins 15 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote en circulation, de déployer des efforts raisonnables sur le plan commercial pour faire en sorte que soient incluses dans une telle distribution les actions dont la Caisse a exigé l'inclusion, jusqu'à concurrence d'un maximum de 15 % des actions devant être offertes dans le cadre de cette distribution, les dépenses étant partagées au pro rata, et autrement conformément aux modalités et sous réserve des conditions énoncées dans la convention de droits d'inscription;

- Dans le cadre de toute vente effectuée aux termes d'une dispense de prospectus par la Caisse au Canada ou aux États-Unis, la Compagnie sera tenue de déployer des efforts raisonnables sur le plan commercial, aux frais de la Caisse, pour aider la Caisse et ses représentants dans la préparation de la documentation requise et pour permettre à tout acheteur éventuel d'effectuer une vérification diligente raisonnable relativement à la Compagnie. Si la Compagnie propose de déposer une déclaration d'inscription aux fins du placement d'actions dans le public aux États-Unis, la Caisse et la Compagnie évalueront la déclaration d'inscription, avant le début d'un tel placement, de façon à ce que la Caisse détienne les droits d'inscription permettant le placement d'actions dans le public aux États-Unis, droits qui pour l'essentiel sont équivalents aux droits d'inscription prévus aux termes de la convention de droits d'inscription.

Nous avons déposé une « déclaration d'acquisition d'entreprise » dans le cadre de notre acquisition de Logica le 5 novembre 2012.

Facilité de crédit et titres de créance émis par voie de placement privé

Le 7 décembre 2011, la Compagnie a renouvelé sa facilité de crédit renouvelable non garantie de 1,5 milliard \$ pour une période supplémentaire de cinq ans, venant à échéance en décembre 2016. Cette facilité, qui peut être prolongée tous les ans, comporte une clause accordéon prévoyant un accès à 750,0 millions \$ supplémentaires, portant la capacité éventuelle de la facilité à 2,25 milliards \$. De plus, au cours du premier trimestre de 2012, la Compagnie a reçu le produit de 475,0 millions \$ US provenant d'un financement par voie de placement privé de titres de créance auprès d'investisseurs institutionnels des États-Unis. Ce placement a été conclu au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2011.

Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/Facturation

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Compagnie s'est établi à 109 % pour l'exercice. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 5,2 milliard \$ signés au cours de l'exercice, 56 % provenaient de nouveaux clients et 44 %, de prolongations et de renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs verticaux des gouvernements et des services financiers d'où ont émané respectivement environ 45 % et 22 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, l'apport des États-Unis s'est élevé à 58 % alors que celui du Canada s'est établi à 27 %, et celui de l'Europe à 15 % des nouveaux contrats signés.

Programme de rachat d'actions

Le 1^{er} février 2012, le conseil d'administration de la Compagnie a autorisé, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours des douze prochains mois, d'au plus 10 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 22 064 163 actions subalternes classe A comportant droit de vote, aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A comportant droit de vote pouvaient être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 9 février 2012 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2013, la date à laquelle la Compagnie a fait l'acquisition du nombre maximal d'actions subalternes classe A comportant droit de vote aux termes de l'offre publique de rachat ou la date à laquelle la Compagnie aurait choisi de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2012, la Compagnie a racheté 5 368 000 ses actions subalternes classe A comportant droit de vote en contrepartie de 102,8 millions \$ à un prix moyen de 19,16 \$, dans le cadre de l'ancienne offre publique de rachat dans le cours normal des activités et de celle alors en vigueur. Au 30 septembre 2012, la Compagnie pouvait racheter jusqu'à 21,0 millions d'actions additionnelles aux termes de l'offre de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur.

Incidence des variations des taux de change

Les variations des taux de change ont donné lieu à une augmentation des revenus de 0,9 %, comparativement à une baisse de 3,1 % pour l'exercice 2011 et à une augmentation de 5,8 % pour l'exercice 2010. L'incidence des variations des taux de change en 2012 découlait principalement de la faiblesse du dollar américain.

Exercice terminé le 30 septembre 2011

Faits nouveaux importants

La Compagnie a poursuivi sa croissance sur douze mois, et notre marge du BAII ajusté demeure élevée, fournissant les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation nécessaires pour rembourser progressivement notre dette à long terme et augmenter le rendement pour nos actionnaires. L'aperçu qui figure ci-après tient compte de l'incidence du Plan d'amélioration du rendement, comme il est expliqué ci-après à la rubrique intitulée *Plan d'amélioration du rendement* :

- les nouveaux contrats ont totalisé 4,9 milliards \$;
- le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 113 %;
- la croissance des produits en devises constantes a atteint 18,9 % par rapport à l'exercice précédent;
- la marge du BAII ajusté est demeurée élevée à 13,0 %;
- les bénéfices de base et dilué par action tirés des activités poursuivies ont monté respectivement de 29,1 % et 27,4 %, par rapport à l'exercice précédent;
- le rendement des capitaux propres a atteint 19,5 %;
- les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies sont restés solides, représentant 13,2 % des produits; et
- la Compagnie a racheté 16,4 millions d'actions subalternes classe A comportant droit de vote.

Conseillers en informatique d'affaires CIA inc.

Le 4 avril 2011, CGI a conclu une opération aux termes de laquelle *Conseillers en informatique d'affaires CIA inc.* (« CIA ») a racheté ses actions qui étaient détenues par CGI. CGI a simultanément acheté les activités exercées à partir du bureau de Paris de CIA. La vente et l'acquisition n'ont pas eu d'incidence importante sur le bénéfice net de la Compagnie ni sur sa situation financière. Les produits déclarés au Canada ont chuté d'environ 17,3 millions \$ au cours de l'exercice par rapport à l'exercice 2010.

Financement par voie de placement privé de titres de créance

Au cours du quatrième trimestre, la Compagnie a effectué un financement par voie de placement privé de titres de créance de 475,0 millions \$ US avec d'importants investisseurs institutionnels américains. Le placement privé est composé de trois tranches de billets non garantis de premier rang en devise américaine, comportant une échéance moyenne pondérée de 8,2 années et bénéficiant d'un taux fixe moyen pondéré de 4,57 %. La Compagnie a prélevé le produit au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2012 et effectué des swaps de taux d'intérêt au moment où les conditions du marché étaient favorables pour réduire ses frais de financement et maximiser sa flexibilité. La Compagnie a utilisé le produit du placement privé pour rembourser progressivement une partie de la facilité à terme renouvelable existante de la Compagnie.

Plan d'amélioration du rendement

Au cours du quatrième trimestre, la Compagnie a accéléré l'optimisation continue de sa structure de coûts à la lumière des récentes conditions et perspectives économiques. Les progrès technologiques permettent à nos gens d'être de plus en plus mobiles, cette tendance conjuguée à la croissance de nos centres de prestation de services mondiaux ont changé nos besoins en matière d'actifs fonciers. Par conséquent, et pour demeurer concurrentiels, nous avons comptabilisé une charge avant impôts de 45,4 millions \$, constituée surtout des provisions pour les actifs fonciers excédentaires et les améliorations locatives connexes, et des coûts liés aux indemnités de départ s'élevant à 33,7 millions \$. Par ailleurs, à la suite de l'examen du portefeuille de solutions d'affaires de la Compagnie et du report des investissements par certains de nos clients, la direction a décidé de réduire les prévisions de certains investissements dans les solutions d'affaires de la Compagnie. Cette décision a entraîné la dépréciation de deux solutions d'affaires. Une perte de valeur de 11,7 millions \$ a été comptabilisée au titre de ces solutions destinées principalement au marché des services financiers. Sur un total de 45,4 millions \$, une tranche de 29,6 millions \$ était incluse dans les coûts des services et frais de vente et d'administration, tandis que la perte de valeur de 11,7 millions \$ et une radiation de 4,1 millions \$ au titre des améliorations locatives étaient incluses dans l'amortissement à l'état consolidé des résultats de 2011. Pour de plus amples renseignements sur les résultats du quatrième trimestre, veuillez vous reporter à la rubrique 7 du *Rapport de gestion de 2011*.

Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/Facturation

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Compagnie s'est établi à 113 % pour l'exercice. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 4,9 milliards \$ en contrats signés au cours de l'exercice, 63 % provenaient de nouveaux contrats et 37 % des prolongations et renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs du gouvernement et des services financiers, d'où ont émané respectivement environ 54 % et 24 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, la part des États-Unis s'est élevée à 64 % alors que celle du Canada s'est établie à 31 % et celle de l'Europe à 5 % des nouveaux contrats signés.

Principaux contrats signés au cours de l'exercice

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 21 octobre 2010	U.S. General Services Administration	Cinq ans	76,0 M\$ US
	CGI figurait parmi les 11 entreprises choisies par la U.S. General Services Administration à titre de fournisseur d'infrastructure sous forme de service dans le cadre d'un accord d'achat général (« Blanket Purchase Agreement » ou « BPA ») de cinq ans à l'échelle du gouvernement. Pendant la durée de ce contrat, CGI offre aux organismes gouvernementaux des appareils virtuels et des services d'hébergement web dans un environnement en nuage.		
Le 5 novembre 2010	SaskEnergy	Sept ans	Non dévoilée
	Une partie du travail de CGI consiste à remplacer le système hérité de facturation et d'information sur les clients de SaskEnergy utilisant l'application Customer Care and Billing d'Oracle pour gérer les fonctions d'affaires essentielles, y compris le service à la clientèle, la facturation, les recouvrements et la gestion des compteurs.		

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 17 novembre 2010	U.S. Defense Information Technology Contracting Organization	Cinq ans	28,0 M\$ US
	CGI soutient les efforts des Services frontaliers du Kirghizistan afin de mieux coordonner le contrôle de leur frontière et de fournir un soutien en TI à la U.S. Army Communications-Electronics Command dans sa lutte contre les stupéfiants.		
Le 11 janvier 2011	U.S. Department of Housing and Urban Development (« HUD »)	Jusqu'au 30 septembre 2011	40,3 M\$ US
	En collaboration avec les agences du logement locales et d'États, CGI a administré les programmes de logements multifamiliaux du HUD en Californie, en Floride, à New York, en Ohio et à Washington (District de Columbia). Le contrat de CGI était axé sur le rendement et, depuis l'obtention du mandat il y a dix ans, la Compagnie a affiché, au nom des agences de logement avec lesquelles elle a collaboré, une solide feuille de route.		
Le 12 janvier 2011	Industrielle Alliance, Assurances et services financiers Inc.	Prolongation de dix ans et élargissement	137,0 M\$
	CGI continue de soutenir la croissance stratégique de l'Industrielle Alliance, la quatrième société d'assurance de personnes la plus importante au Canada, en devenant son fournisseur privilégié de technologies de l'information, lui procurant ainsi un vaste éventail de services en TI.		
Le 12 janvier 2011	Centres de Services Medicare & Medicaid	Cinq ans	55,0 M\$ US
	CGI continue à assurer les services de développement de logiciels et de soutien opérationnel pour le système Provider Enrollment Chain Ownership System, y compris la fonctionnalité d'inscription et d'attestation de la Health Information Technology for Economic and Clinical Health.		
Le 18 janvier 2011	Société Générale Corporate & Investment Banking (« SG CIB »)	Trois ans	Non dévoilée
	CGI fournit des services de développement et de support d'applications par l'intermédiaire de ses centres de prestation de services mondiaux à SG CIB Paris, Londres, New York, Singapour et Hong Kong.		
Le 2 mars 2011	Highmark Blue Cross Blue Shield	Renouvellement de cinq ans	Non dévoilée
	CGI fournit des services complets d'audit des demandes de règlement afin de relever les trop-perçus des fournisseurs et les erreurs de codage des demandes de règlement soumises par les fournisseurs dans tout l'État de la Pennsylvanie. Des conseillers, des auditeurs, des cliniciens et des spécialistes en codage assurent le travail au moyen du logiciel exclusif Customized Audit System, une solution conçue pour soutenir les activités de prévision, de repérage, de gestion et d'analyse des demandes de règlement à l'échelle de l'entreprise.		

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 26 avril 2011	Franchise Tax Board (« FTB ») de l'État de la Californie	Cinq ans et demi	399,0 M\$ US
	La solution novatrice de CGI soutient les changements fondamentaux apportés au traitement des impôts du FTB, lesquels dégageront de revenus supplémentaires estimés à 2,8 milliards \$ US pour l'État d'ici 2016-2017, contribuant ainsi à réduire ses écarts importants en matière de revenus fiscaux. Le projet Enterprise Data to Revenue consiste en un contrat fondé sur les résultats et financé à même les bénéfices, et en vertu duquel CGI est rémunéré selon un pourcentage de la hausse des revenus générés. L'entente comprend une option de cinq ans pour la maintenance et l'exploitation totalisant une valeur additionnelle de 139 millions \$ US.		
Le 17 mai 2011	Space and Naval Warfare Systems Center	Non dévoilée	49,0 M\$ US
	CGI continue d'assurer la production, la mise à l'essai et le soutien technique pour les modules de mission militaires américains Command, Control, Communications, Computers, Combat Systems, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance (C5ISR).		
Le 18 mai 2011	Environmental Protection Agency (« EPA »)	Sept ans	34,0 M\$ US
	Dans le cadre de la commande à fournisseurs multiples de l'ITS-EPA II (Blanket Purchase Agreement), CGI collabore avec l'EPA pour élaborer et mettre en œuvre une nouvelle approche en matière de cybersécurité axée sur le renforcement de la politique de sécurité interne, la rationalisation des processus, la reconfiguration des activités et l'amélioration du suivi des services.		
Le 19 mai 2011	Evraz	Jusqu'en 2016	Non dévoilée
	CGI fournit les services de soutien en TI dans le cadre de ses activités d'exploitation en Amérique du Nord.		
Le 31 mai 2011	Department of Public Welfare de l'État de Pennsylvanie	Renouvellement de quatre ans	44,9 M\$ US
	CGI aide à assurer la prévention, la détection, la dissuasion et la rectification en matière de paiements incorrects pour le programme Medicaid Medical Assistance de la Pennsylvanie. CGI a recours au Customized Audit System, son logiciel d'exploration de données exclusif, pour effectuer des révisions de demandes de règlement et de dossiers, repérer les trop-perçus et les moins-perçus à des fins de recouvrement, et offrir du soutien en cas de procédures d'appel.		
Le 7 juin 2011	University Health Network	Sept ans	50,0 M\$
	CGI fournit une solution sécuritaire et partagée d'archivage pour la conservation, l'extraction et la consultation d'images diagnostiques comme les rayons X, les IRM et autres documents connexes, pour plusieurs centres hospitaliers de la Région du Grand Toronto et du centre de l'Ontario.		

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 22 juillet 2011	Department of Administration de l'État d'Alaska	Sept ans	54,0 M\$ US
	CGI fournit des services de gestion de projet, de reconfiguration des processus d'affaires, de configuration et de développement de systèmes, de conversion de données et de formation. Quant à la maintenance des applications, aux mises à niveau et au soutien du centre d'assistance, l'État utilise Managed Advantage, les services de gestion déléguée de CGI.		
Le 22 juillet 2011	Encana Corporation	Cinq ans	Non dévoilée
	CGI assure la gestion de plus de 370 applications personnalisées nécessaires à l'exploitation des activités d'Encana. CGI mise sur ses capacités en matière de prestation de services sur le continent et son modèle de coûts prévisibles pour réduire les risques au minimum et réduire les coûts.		
Le 10 août 2011	Banque Scotia	Sept ans	Non dévoilée
	CGI remplace de nombreuses applications de commerce et de chaîne d'approvisionnement déjà existantes à la Banque Scotia par une plateforme unique et intégrée pour améliorer le service à la clientèle, réduire les coûts et accroître la visibilité et la transparence de ses activités en Amérique du Nord, en Amérique latine, dans les Caraïbes et en Asie.		
Le 13 septembre 2011	Environmental Protection Agency (« EPA »)	Renouvellement de six ans	207,0 M\$ US
	CGI continue de soutenir le système central d'échange de données de l'EPA au moyen d'une vaste gamme de services technologiques, y compris l'assurance de l'information et la cybersécurité, les applications web, le développement de systèmes, la gestion de programmes, le soutien aux utilisateurs, et les services d'opérations et de maintenance.		
Le 15 septembre 2011	Wake County, Caroline du Nord	Douze ans	30,5 M\$ US
	CGI héberge le système et gère de façon sécuritaire les activités quotidiennes dans le cadre de son programme Managed Advantage, lequel comprend la maintenance d'applications, les mises à niveau techniques, les services de reprise après sinistre et le soutien de la clientèle. Le Comté profite d'un seul point d'imputabilité pour les logiciels, les services et l'hébergement, de même qu'un coût prévisible pendant la durée du contrat pour les mises à niveau de produits, l'infrastructure et la maintenance.		
Le 3 octobre 2011	Environmental Protection Agency (« EPA »)	Cinq ans	64,5 M\$ US
	CGI assure la gestion d'une plateforme d'applications de production visant à soutenir le principal centre de données de l'EPA, le National Computer Center. Le rôle de CGI comprend le soutien du processus d'audit du déploiement d'applications, la gestion de nombreuses plateformes d'applications et des services-conseils techniques. Ce contrat a été signé avant le 30 septembre 2011, mais il a été annoncé subséquemment.		

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 5 octobre 2011	State Auditor's Office de l'État du Wyoming	Renouvellement de cinq ans	28,7 M\$ US

CGI offre une gestion quotidienne et sécuritaire des opérations ERP, y compris la maintenance d'applications, les mises à niveau techniques, les services de reprise après sinistre et le soutien au client. Ce contrat a été signé avant le 30 septembre 2011, mais il a été annoncé subséquemment.

Instruments contractuels importants

En plus des importants nouveaux contrats susmentionnés, CGI a également participé à un bon nombre d'instruments contractuels qui simplifient et rationalisent le processus d'approvisionnement. Lancer des commandes dans le cadre de contrats passés répond aux exigences du gouvernement fédéral des États-Unis en matière de pleine concurrence et garantit que nos compétences et notre rendement ont déjà été validés de manière exhaustive. Ces instruments contractuels permettent à CGI de disposer de la souplesse nécessaire pour répondre aux exigences générales des agences rapidement et efficacement. Les nouveaux contrats sont enregistrés seulement lorsqu'une commande est passée au moyen des instruments contractuels. Voici une liste des principaux instruments contractuels, y compris leur durée et leur valeur totale.

Instruments contractuels	Durée	Plafond de l'instrument contractuel en \$ US*
US Army AMCOM EXPRESS	1 ^{er} mars 2005 au 31 janvier 2012	Non dévoilée
GSA Alliant	1 ^{er} mai 2009 au 30 avril 2014	50,0 G\$
Navy Seaport-e	5 avril 2004 au 4 avril 2014 <i>Avec cinq années d'option</i>	39,0 G\$
NIH CIO SP2	20 décembre 2000 au 20 décembre 2011	19,5 G\$
DISA ENCORE	Se termine le 31 mai 2013 <i>Comprend cinq options d'un an</i>	12,2 G\$
US Army FIRST	1 ^{er} janvier 2007 au 1 ^{er} janvier 2014	9,0 G\$
CMS-ESD	14 septembre 2007 au 13 septembre 2017	4,0 G\$
EPA-ITS	1 ^{er} juillet 2009 au 30 septembre 2016	955,0 M\$
US Marine Corps CEOs	5 septembre 2006 au 30 septembre 2016	500,0 M\$
Attribués durant l'exercice 2011		
VA T-4	Cinq ans	12,0 G\$
CDC CIMS	Deux ans <i>Avec quatre options de deux ans</i>	4,0 G\$
Treasury TIPSS 4	28 décembre 2010 au 27 décembre 2020 <i>Avec neuf années d'option</i>	4,0 G\$
US Army OPTARSS II	1 ^{er} mars 2011 au 1 ^{er} mars 2016	2,5 G\$
GSA Infrastructure (IaaS)	Années 2010 à 2015	76,0 M\$

* Le plafond en dollars par instrument contractuel comprend tous les fournisseurs, y compris Groupe CGI Inc.

Programme de rachat d'actions

Le 26 janvier 2011, le conseil d'administration de la Compagnie a autorisé, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours du prochain exercice, d'au plus 10 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités a permis à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 23 006 547 actions subalternes classe A comportant droit de vote, aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A comportant droit de vote pouvaient être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 9 février 2011 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2012, la date à laquelle la Compagnie a fait l'acquisition du nombre maximal d'actions subalternes classe A comportant droit de vote permises

en vertu de l'offre publique de rachat ou la date à laquelle la Compagnie a choisi de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2011, la Compagnie a racheté 16 373 400 de ses actions subalternes classe A comportant droit de vote en contrepartie de 305,0 millions \$ à un prix moyen de 18,63 \$, dans le cadre de l'ancienne offre publique de rachat dans le cours normal des activités de celle alors en vigueur.

Incidence des variations des taux de change

Les variations des taux de change au cours de l'exercice 2011 ont donné lieu à une baisse des revenus de 3,1 %, comparativement à une diminution de 5,8 % pour l'exercice 2010 et à une augmentation de 5,1 % pour l'exercice 2009. L'incidence des variations des taux de change en 2011 découlait principalement de la faiblesse du dollar américain.

Exercice terminé le 30 septembre 2010

Événements importants

Les mesures de restructuration que nous avons mises en œuvre en 2009 nous ont permis de livrer une concurrence stratégique et de saisir les occasions d'affaires dans un contexte de reprise économique. Au cours de l'exercice 2010, nous avons enregistré à nouveau une croissance en devises constantes, des marges bénéficiaires à des sommets inégalés et des indicateurs clés qui ont continué de s'améliorer. De plus en plus rassurés par le climat économique, les clients se montraient plus enclins à reprendre les investissements dans leurs projets de TI. Dans le cadre de notre stratégie de croissance, nous avons fait l'acquisition de Stanley, Inc. (« Stanley ») pour étendre notre présence aux États-Unis et donner à CGI une porte d'entrée sur un marché. Voici les points saillants de l'exercice 2010 :

- les nouveaux contrats ont totalisé 4,6 milliards \$;
- le ratio nouveaux contrats/facturation s'est établi à 124 %;
- la croissance en devises constantes a atteint 3,4 %;
- la marge du BAII ajusté est demeurée élevée à 13,7 %;
- les bénéfices de base et dilué par action tirés des activités poursuivies ont monté respectivement de 23,3 % et 21,6 %;
- le rendement des capitaux propres a atteint 16,4 %;
- le rendement du capital investi est demeuré élevé, à 16,3 %;
- les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies sont restés solides, représentant 14,8 % des produits; et
- la Compagnie a racheté 35,6 millions d'actions subalternes classe A comportant droit de vote.

Acquisition de Stanley, Inc.

Le 7 mai 2010, CGI a annoncé la conclusion d'une convention de fusion définitive avec Stanley, fournisseur de services et de solutions en TI auprès d'agences fédérales du gouvernement des États-Unis œuvrant dans les domaines de la défense, du renseignement et des activités civiles. Aux termes de la convention de fusion, CGI, par l'intermédiaire d'une filiale indirecte en propriété exclusive, CGI Fairfax Corporation (« CGI Fairfax »), a initié une offre publique d'achat au comptant visant la totalité des actions ordinaires en circulation de Stanley, au prix de 37,50 \$ US l'action. Comme condition à la conclusion de la convention de fusion par CGI, certains membres de la direction de Stanley, qui détenaient environ 13 % des actions de Stanley, ont conclu avec CGI des conventions d'actionnaires aux termes desquelles ils ont convenu, entre autres choses, de déposer leurs actions en réponse à l'offre.

Le 17 août 2010, CGI a réalisé son offre publique d'achat au comptant et accepté aux fins d'achat environ 95 % des actions de Stanley. CGI Fairfax a effectué ensuite une fusion « simplifiée » en vertu des lois du Delaware, et Stanley est devenue une filiale indirecte en propriété exclusive de CGI. Par suite de cette fusion, toutes les actions alors en circulation de Stanley, autres que celle détenues par CGI Fairfax, ont été annulées et converties en un droit de recevoir 37,50 \$ au comptant par action.

La contrepartie au comptant totale de cette opération, soit 923,2 millions \$, a été financée à partir des fonds en caisse et des facilités de crédit existantes de CGI.

Le 7 mai 2010, nous avons déposé sur SEDAR des copies de la convention de fusion et des conventions d'actionnaires à titre de « documents importants ». Nous avons également déposé sur SEDAR une déclaration d'acquisition d'entreprise relativement à notre acquisition de Stanley le 29 octobre 2010.

Nos résultats de l'exercice incluaient les activités de Stanley après le 17 août 2010. Depuis la conclusion de la transaction, nos efforts ont surtout porté sur l'intégration des activités de Stanley et, pour les exercices 2010 et 2011, nous avons engagé des frais connexes à l'acquisition et des coûts d'intégration de 20,9 millions \$.

Nouveaux contrats et ratio nouveaux contrats/facturation

Le ratio nouveaux contrats/facturation de la Compagnie s'est établi à 124 % pour l'exercice 2010. Sur les nouveaux contrats d'une valeur de 4,6 milliards \$ signés au cours de l'exercice, 51 % provenaient de nouveaux clients et 49 %, de prolongations et de renouvellements.

Les progrès ont été spécialement marqués dans les secteurs verticaux des gouvernements et services de santé et des services financiers d'où ont émané respectivement environ 45 % et 36 % du total des nouveaux contrats signés. Sur le plan géographique, l'apport du Canada s'est élevé à 53 % alors que celui des États-Unis s'est établi à 42 %, et celui de l'Europe à 5 % des nouveaux contrats signés.

Principaux contrats signés au cours de l'exercice

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 5 octobre 2009	U.S. Environmental Protection Agency (« EPA »)	Sept ans	Non dévoilée
	CGI Federal fournit à l'EPA des services de soutien de l'infrastructure de TI dans le cadre du programme ITS-EPA II et il aide l'Office of Environmental Information à profiter de services en TI plus innovateurs, souples et évolutifs pour le programme ITS-EPA II. Le contrat de sept ans a été attribué à sept vendeurs et est assorti d'une valeur maximale de 955 millions \$ US sur la période d'exécution du BPA.		
Le 3 novembre 2009	Groupe Pages Jaunes	Prolongation de 10 ans	100 M\$
	CGI assure la gestion des applications et de l'infrastructure du réseau informatique du Groupe Pages Jaunes, et d'autres projets touchant par exemple l'intelligence d'affaires et l'optimisation des outils de recherche de la société.		
Le 5 novembre 2009	U.S. Department of Housing and Urban Development (« HUD »)	Renouvellement de un an	58,1 M\$ US
	CGI a géré des programmes de logement multifamiliaux pour le HUD en Californie, en Floride, à New York, en Ohio et à Washington, DC, en partenariat avec les agences de logement nationales et locales.		

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 15 décembre 2009	Institutions financières nord-américaines	Nouveaux contrats et renouvellements	1,1 G\$
	<p>Au cours du premier trimestre (octobre-décembre) de son exercice 2010, CGI a signé de nouveaux contrats et en a renouvelé d'autres avec des institutions financières nord-américaines, qui totalisent 1,1 milliard \$. Ces nouveaux contrats comprennent l'intégration des systèmes, la maintenance des applications, des solutions IP, de même que des contrats de gestion déléguée à long terme.</p>		
Le 19 janvier 2010	U.S. Department of State et U.S. Agency for International Development	10 ans	395 M\$ US
	<p>CGI fournit des services d'intégration de systèmes et de consultation, ainsi qu'un soutien opérationnel à plus de 5 000 utilisateurs du Joint Financial Management System qui sont à l'œuvre dans plus de 300 postes et missions à l'échelle mondiale.</p>		
Le 6 avril 2010	Groupe Telekomunikacja Polska	Trois ans	Non dévoilée
	<p>CGI a déployé des cadres de gestion afin d'aider le Groupe TP à consolider son environnement actuel constitué d'applications et de fournisseurs multiples, et à améliorer les délais généraux de mise en marché et le coût total de l'investissement initial.</p>		
Le 4 mai 2010	Department of Health Care Services de la Californie	10 ans	168 M\$ US
	<p>CGI s'associe avec ACS pour offrir des services administratifs intermédiaires fiscaux améliorés ainsi qu'un système d'information sur la gestion des soins médicaux au département des services de soins de santé de la Californie.</p>		
Le 18 mai 2010	Centres de Services Medicare et Medicaid	Cinq ans	73,2 M\$ US
	<p>CGI assure la modernisation, la gestion des applications et la maintenance de trois sites web externes qui fournissent de l'information à 44 millions de bénéficiaires ainsi qu'à des millions de fournisseurs de services de santé et autres partenaires.</p>		
Le 17 juin 2010	État du Maine	11 ans	Non dévoilée
	<p>CGI fournit à l'État du Maine des services de gestion déléguée pour son système de gestion intégrée d'entreprise (ERP) AMS Advantage®, qui soutient la gestion financière et les activités d'approvisionnement de l'État. CGI héberge le système ERP AMS Advantage de l'État, fournit des services de reprise après sinistre et gère tous les aspects techniques du système pour la durée du contrat.</p>		
Le 29 juin 2010	Société des loteries de l'Atlantique	Sept ans	125 M\$
	<p>CGI assure la gestion des centres de traitement de données de la Société des loteries de l'Atlantique ainsi que le soutien et l'élaboration d'applications connexes.</p>		

Date d'annonce	Client	Durée	Valeur
Le 7 juillet 2010	The Beer Store	Sept ans	Non dévoilée
	Cette entente désigne CGI comme fournisseur de services d'infrastructure des technologies de l'information pour The Beer Store et englobe également les services d'infrastructure pour Brewers Distributors Ltd. (BDL) distributeur en gros de bière et collecteur de contenants de bière consignés, à remplissage multiple et recyclables des quatre provinces de l'Ouest canadien, des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon.		
Le 20 juillet 2010	Groupe Rexel	Six ans	50 M\$
	Cet accord, qui contribue aux efforts d'amélioration de la productivité de Rexel, a positionné CGI non seulement comme un des prestataires de services informatiques de choix pour Rexel au Canada, mais aussi aux États-Unis.		
Le 29 juillet 2010	Financière Manuvie	Jusqu'en 2013	Non dévoilée
	En vertu du renouvellement de contrat, CGI continue d'exploiter son centre de prestation de services de Halifax pour offrir à Financière Manuvie des services de développement, de maintenance et d'intégration.		
Le 11 août 2010	Plexxus	Cinq ans	34 M\$
	CGI a aidé à la conception, au développement, à la mise en œuvre et à la gestion de services de TI continus incluant les systèmes de chaîne d'approvisionnement et de gestion financière SAP pour Plexxus, organisme sans but lucratif, et ses 12 hôpitaux membres.		
Le 30 septembre 2010	U.S. General Services Administration	Cinq ans	46 M\$ US
	En vertu de l'accord d'achat général de services d'hébergement des ensembles de données de Data.gov, CGI offre des services d'hébergement pour cette importante information gouvernementale ainsi que des outils technologiques pour l'analyse de ces ensembles de données et des services professionnels.		
Le 5 octobre 2010	Bombardier Aéronautique	Cinq ans	160 M\$ US
	CGI est responsable d'offrir divers types de services d'infrastructure des TI à Bombardier Aéronautique, y compris le soutien des équipements destinés aux utilisateurs, les centres d'assistance aux utilisateurs, la téléphonie et le réseau local d'entreprise. CGI est également chargée du soutien des applications traditionnelles au Canada. Ce contrat a été signé avant, mais annoncé après la clôture de notre exercice.		

Programme de rachat d'actions

Le 27 janvier 2010, le conseil d'administration de la Compagnie a autorisé, avec l'approbation de la Bourse de Toronto, le renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et le rachat, au cours de l'exercice suivant, d'au plus 10 % des actions subalternes classe A comportant droit de vote détenues dans le public. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités permet à CGI de racheter sur le marché libre jusqu'à 25 151 058 actions subalternes classe A comportant droit de vote, aux fins d'annulation. Les actions subalternes classe A comportant droit de vote pouvaient être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités à compter du 9 février 2010 jusqu'à la première des dates suivantes : le 8 février 2011, la date à laquelle la Compagnie a fait l'acquisition du nombre maximal d'actions subalternes classe A comportant droit de vote en vertu de l'offre publique de rachat ou la date à laquelle la Compagnie aurait choisi de mettre fin à l'offre publique de rachat.

Au cours de l'exercice 2010, la Compagnie a racheté 35 602 085 de ses actions subalternes classe A comportant droit de vote en contrepartie de 516,7 millions \$ à un prix moyen, incluant les commissions, de 14,51 \$, dans le cadre de l'ancienne et de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités alors en vigueur.

Incidence des variations des taux de change

Les variations des taux de change au cours de l'exercice 2010 ont donné lieu à une baisse des revenus de 5,8 %, comparativement à une augmentation de 5,1 % pour l'exercice 2009 et à une réduction de 3,3 % pour l'exercice 2008. L'incidence des variations des taux de change en 2010 découlait principalement de la faiblesse du dollar américain.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES ET RISQUES ET INCERTITUDES

Déclarations prospectives

Toutes les déclarations contenues dans la présente notice annuelle qui ne concernent pas directement et exclusivement des faits historiques constituent des « déclarations prospectives » au sens de l'article 27A de la loi américaine *Securities Act of 1933* et de l'article 21E de la loi américaine *Securities Exchange Act of 1934*, dans leur version modifiée, et constituent de « l'information prospective » au sens de la législation canadienne applicable en valeurs mobilières. Ces déclarations et cette information expriment les intentions, projets, attentes et opinions de CGI, sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Compagnie n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer considérablement des déclarations prospectives et de l'information prospective.

Ces facteurs comprennent notamment, sans s'y limiter, l'échéancier et l'envergure des nouveaux contrats, les acquisitions et autres initiatives d'expansion de la Compagnie; la capacité d'attirer et de fidéliser du personnel compétent; la concurrence au sein d'une industrie des TI en constante évolution; la conjoncture économique et commerciale; le risque de change et d'autres risques et hypothèses décrits dans la présente notice annuelle, dans le rapport de gestion déposé auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières (déposé sur SEDAR au www.sedar.com), ainsi que dans le rapport annuel de CGI inclus dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis (disponible sur EDGAR à l'adresse www.sec.gov).

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 de déclarations prospectives ou d'information prospective et ces termes ne sont pertinents qu'en date de leur emploi, notamment en ce qui concerne les énoncés relatifs à la performance future. À moins que les lois qui s'appliquent ne l'exigent, CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou l'information prospective consécutivement à l'obtention de nouveaux renseignements ou à l'arrivée d'événements nouveaux, ou pour tout autre motif. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives ou à l'information prospective.

Facteurs de risque

Nous envisageons les perspectives d'avenir à long terme de la Compagnie avec confiance. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-après, qui pourraient avoir une incidence sur notre capacité de réaliser notre vision stratégique et nos objectifs de croissance. Les facteurs suivants devraient être pris en considération au moment de l'évaluation du potentiel de la Compagnie à titre de placement.

Risques de marché

Risque économique

L'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, a une incidence sur nos résultats d'exploitation. Nous ne pouvons prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur nos revenus futurs ni le moment où une reprise marquée surviendra. Durant les périodes de récession, nos clients et nos clients éventuels peuvent annuler, réduire ou reporter des contrats en cours, ou encore retarder l'octroi de nouveaux mandats. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent durant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduit par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre plus restreint de mandats durant un ralentissement, la concurrence s'intensifie ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs taux pour maintenir ou accroître leur part du marché. De telles circonstances pourraient déclencher des ajustements de prix visant à respecter les dispositions de nos contrats relatives à l'étalonnage. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos produits et de notre rentabilité.

Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats

CGI évolue dans un marché mondial où la concurrence entre les fournisseurs de services en TI est vive. Certains de nos concurrents ont de plus grandes ressources financières, de meilleures capacités de mise en marché et de vente ou une plus grande portée dans certaines régions, ce qui leur permet de mieux livrer concurrence pour les nouveaux contrats. Dans certains marchés spécialisés, régionaux ou métropolitains, nos concurrents sont des petites entreprises qui possèdent des capacités spécialisées et qui peuvent fournir des services plus efficacement sur le plan économique. Certains de nos concurrents ont une plus grande présence que nous dans des pays où les coûts sont moins élevés, ce qui peut leur permettre d'offrir des services dans le monde entier à des conditions plus favorables. L'intensification de la concurrence parmi les entreprises de services en TI se traduit souvent par une pression sur les prix. Rien ne garantit que nous réussirons à fournir suffisamment de services de qualité à prix concurrentiel pour nous permettre de maintenir ou d'accroître notre part de marché.

Disponibilité et rétention de professionnels de TI qualifiés

Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. De ce fait, le recrutement et la conservation d'un nombre suffisant de personnes possédant les connaissances et les habiletés souhaitées peuvent se révéler difficiles. Par conséquent, nous devons continuer à attirer et à fidéliser des professionnels hautement compétents et d'établir un plan de relève efficace. Si nos programmes complets visant le recrutement et la conservation de professionnels qualifiés et dévoués ne nous permettent pas d'avoir un nombre suffisant d'employés bien formés, qualifiés et détenant les cotes de sécurité gouvernementales appropriées nécessaires pour servir les besoins de nos clients, nous pourrions devoir nous tourner vers la sous-traitance ou les mutations pour combler l'écart. Cette solution pourrait entraîner une perte de revenus ou une hausse des coûts, ce qui exercerait une pression sur notre marge.

Capacité de l'entreprise de développer et d'élargir sa gamme de services pour suivre l'évolution de la demande et les tendances technologiques

En raison de l'évolution rapide du secteur des TI et de la baisse constante des coûts d'acquisition et de maintien d'une infrastructure de TI, nous devons anticiper la transformation des besoins de nos clients. Pour ce faire, nous devons adapter nos services et nos solutions de manière à conserver et à améliorer notre avantage concurrentiel et à préserver notre capacité à fournir des services rentables. La concurrence est féroce sur le marché des services et des solutions que nous offrons, et rien ne garantit que nous réussirons à croître et à adapter nos activités en temps opportun. Si nous tirons de l'arrière, notre capacité à garder nos clients et à en attirer de nouveaux pourrait en souffrir, ce qui pourrait exercer

des pressions sur nos revenus, notre marge bénéficiaire et les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation connexes.

Risques d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui

Malgré nos efforts, les mesures que nous mettons en place pour nous assurer que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui pourraient ne pas être efficaces, et, par conséquent, il peut arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous ou nos clients. Nous établissons des contrats de licence visant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle et pouvons par ailleurs consentir des indemnisations à l'égard de la responsabilité et des dommages-intérêts résultant des réclamations de tiers touchant des manquements relativement aux brevets, droits d'auteur, marques de commerce ou secrets commerciaux concernant notre propriété intellectuelle, nos logiciels ou d'autres solutions mises au point pour nos clients. Dans certaines circonstances, le montant de ces demandes d'indemnisation pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client. Les réclamations et les poursuites visant la propriété intellectuelle pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation, nous obliger à conclure des ententes supplémentaires en matière de redevances et de licences, ou nous empêcher d'offrir certaines solutions ou certains services. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des solutions ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des produits ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Clauses d'étalonnage dans certains contrats

Certains contrats d'impartition permettent aux clients d'utiliser, pour certains services précisés dans le contrat, des mécanismes d'établissement des prix fondés sur l'étalonnage des prix exigés, pour des services similaires, par d'autres fournisseurs formant un groupe de comparaison valable. Ces mécanismes tiennent compte des caractéristiques uniques de l'environnement de chaque client, et, si les résultats indiquent la présence d'un écart supérieur au seuil de tolérance convenu, nous pouvons être tenus de travailler avec le client afin d'établir une nouvelle grille de prix pour les services.

Risques liés à la protection de nos droits de propriété intellectuelle

Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre capacité de protéger nos méthodes, processus, savoir-faire, outils et techniques exclusifs, ainsi que d'autre propriété intellectuelle dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, les solutions d'affaires de CGI sont protégées par le droit d'auteur, et elles sont brevetées dans certains cas. Bien que CGI prenne des mesures raisonnables pour protéger et faire valoir ses droits de propriété intellectuelle, rien ne garantit que ces mesures seront adéquates ou qu'il sera possible de les faire respecter. Le coût lié au respect de nos droits peut être considérable et peut ne pas se révéler viable sur le plan économique. En outre, il peut arriver que les lois de certains pays où nous exerçons nos activités ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. Malgré nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle peuvent se révéler insuffisantes pour prévenir ou décourager les atteintes à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de notre propriété intellectuelle. Il peut aussi arriver que nous ne détections pas l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle ou que nous ne prenions pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

Risques liés à notre entreprise

Risques associés à notre stratégie de croissance

La stratégie à long terme axée sur la croissance et les acquisitions de CGI est fondée sur quatre piliers de croissance : premièrement, la croissance interne par l'intermédiaire de nouveaux contrats, de renouvellements et prolongations dans les secteurs de l'impartition et de l'intégration de systèmes; deuxièmement, la recherche de nouveaux contrats d'impartition à grande échelle; troisièmement, l'acquisition de petites entreprises ou de créneaux précis; et, quatrièmement, les acquisitions transformationnelles.

Notre capacité à croître par l'intermédiaire de la croissance interne et de nouveaux contrats d'impartition à grande échelle est touchée par plusieurs facteurs indépendants de notre volonté, notamment l'allongement de notre cycle des ventes pour les contrats d'impartition à grande échelle.

Pour connaître une croissance par l'intermédiaire de l'acquisition de créneaux précis et d'acquisitions transformationnelles, nous devons trouver des cibles d'acquisition appropriées et en évaluer le potentiel à la lumière de nos objectifs financiers et d'exploitation. Nous ne pouvons pas garantir que nous continuerons à trouver des cibles d'acquisition appropriées, que nous réaliserons de nouvelles acquisitions qui satisfont à nos critères économiques ni que les sociétés que nous acquerrons s'intégreront harmonieusement à CGI et augmenteront tangiblement la valeur de l'entreprise conformément aux attentes.

Si nous ne sommes pas en mesure de mettre en œuvre notre stratégie à long terme axée sur la croissance et les acquisitions, il est probable que nous ne serons pas en mesure de maintenir nos taux de croissance historiques ou prévus.

La variabilité des résultats financiers

Notre capacité à maintenir et à accroître nos produits est influencée non seulement par notre capacité à mettre en œuvre notre stratégie à long terme axée sur la croissance et les acquisitions, mais aussi par plusieurs autres facteurs, notamment : notre capacité à lancer et à fournir des nouveaux services et produits; un cycle de vente prolongé; le caractère cyclique des achats de services et de produits informatiques; la nature des activités d'un client; et la structure des ententes conclues avec les clients. Par exemple, les clients demandent de plus en plus des modalités de paiement à long terme, qui s'échelonnent souvent sur plus d'un an. Ce facteur, avec d'autres, peut faire en sorte qu'il est difficile de prédire les résultats financiers pour toute période donnée.

Fluctuations liées aux secteurs d'activité

Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos produits 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'une période à l'autre.

Risque financier et risques d'exploitation associés aux marchés internationaux

Nous gérons des activités dans de nombreux pays dans le monde. L'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de divers enjeux qui pourraient avoir une incidence négative sur nos activités : les fluctuations des taux de change; le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes; les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde; l'instabilité politique, sociale et économique, y compris les menaces liées au terrorisme, au désordre civil, à la guerre, aux catastrophes naturelles et aux pandémies. N'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

Défis organisationnels associés à notre envergure

À la suite de l'acquisition de Logica, notre organisation a doublé de taille et a étendu ses activités à la fois en Europe et en Asie. Nous devons désormais transmettre notre culture, nos normes, nos valeurs de base et nos politiques à l'échelle des entreprises acquises et les maintenir dans nos activités existantes. Toutefois, communiquer et gérer ces normes dans une vaste organisation mondiale comporte de nombreux défis et se révèle un long processus. Les entreprises acquises peuvent se montrer réfractaires au changement et tenir aux anciennes méthodes, normes et pratiques, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'agir sur les occasions d'affaires. Il faut également tenir compte des différences culturelles des divers pays qui peuvent faire obstacle aux nouvelles idées ou à l'adoption de notre vision stratégique. Si

nous ne réussissons pas à tisser des liens étroits à l'échelle de la Compagnie, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

Impôts

Lorsque la direction estime l'impôt sur le bénéfice exigible, elle utilise les principes comptables pour calculer les positions fiscales qui seront probablement retenues par les autorités fiscales applicables. Cependant, rien ne garantit que nos économies d'impôt ou nos impôts à payer ne différeront pas de façon importante de nos estimations ou prévisions. La législation, la réglementation et les interprétations fiscales applicables à nos activités sont en constante évolution. En outre, les économies et passifs d'impôts différés dépendent de facteurs dont la nature est incertaine et qui sont assujettis à des modifications, y compris les bénéfices futurs, les taux d'imposition futurs et les secteurs d'activité prévus dans les divers territoires où nous exerçons nos activités. En outre, nos déclarations fiscales sont continuellement assujetties à un examen par les autorités fiscales applicables; ces autorités fiscales qui prendront la décision finale relativement au montant réel des impôts à payer ou à recouvrer et relativement aux économies ou aux passifs d'impôts différés et aux charges fiscales que nous pourrions en définitive comptabiliser. Tous les facteurs susmentionnés pourraient avoir une incidence négative sur notre bénéfice net ou nos flux de trésorerie en influant sur nos activités d'exploitation et notre rentabilité, la disponibilité des crédits d'impôt, le coût des services que nous fournissons et la disponibilité des déductions visant les pertes d'exploitation dans le cadre du développement de notre infrastructure mondiale de prestation des services.

Risque de crédit associé aux débiteurs

Le recouvrement d'une manière efficace et en temps opportun des montants qui nous sont dus nous permet de maintenir nos flux de trésorerie et notre bénéfice net liés aux activités d'exploitation. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient se révéler inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne fournissons pas nos services conformément aux modalités de nos contrats et selon les attentes raisonnables des clients, et si nous ne facturons pas nos services correctement et en temps opportun, nos recouvrements peuvent en souffrir, ce qui peut nuire directement à nos produits, à notre bénéfice net et à nos flux de trésorerie. En outre, un ralentissement économique prolongé peut pousser bon nombre de nos clients à suspendre ou à reporter leurs projets, freiner leur capacité à payer pour les services déjà rendus et, éventuellement, entraîner un manquement à leurs obligations en vertu des contrats existants, chacune de ces éventualités pouvant donner lieu à une baisse des produits et nuire à nos perspectives.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises

Le regroupement de nos clients en raison de fusions et d'acquisitions peut entraîner une perte ou une baisse de nos activités si la nouvelle société confie ses besoins en TI à un autre fournisseur de services ou décide d'internaliser ces fonctions. Si les besoins en TI d'un client s'accroissent en raison d'acquisitions ou d'activités, nous pourrions ne plus avoir la portée géographique ou la masse critique pour servir le client efficacement, ce qui se traduirait par la perte du client et nuirait à nos perspectives. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'atteindre nos objectifs de croissance visant à maintenir et à accroître notre portée géographique et notre masse critique dans les marchés que nous ciblons.

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 réduire notre bénéfice ainsi que nos flux de trésorerie et pourrait avoir une incidence sur la valeur de notre carnet de commandes. En outre, certains de nos contrats d'impartition comportent des dispositions permettant aux clients de les résilier pour des raisons de commodité, en cas de changement d'intention de leur part ou en cas de changement de contrôle de CGI. La résiliation anticipée de contrats peut également découler de l'exercice d'un droit légal ou de circonstances qui

échappent à notre volonté ou à celle de nos clients et qui empêchent la poursuite du contrat. En cas de résiliation anticipée, nous pourrions ne pas être en mesure de recouvrer les coûts capitalisés liés au contrat ni d'éliminer les coûts récurrents engagés dans le cadre du contrat.

Risques liés à l'estimation des coûts

Pour que nous puissions dégager des marges acceptables, il faut que nous sachions établir les prix de nos services en nous fondant sur une estimation exacte des coûts et des heures de travail nécessaires pour réaliser les projets ou exécuter les contrats d'impartition à long terme. De plus, une partie substantielle de nos contrats visant la réalisation de projets est exécutée en contrepartie de prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client et les produits sont constatés en fonction du pourcentage de l'effort engagé par rapport aux coûts totaux estimés pour la durée du contrat. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodes et nos membres pour réaliser le contrat considéré, conformément à notre Cadre de gestion du partenariat client (le « Cadre »), un ensemble structuré de processus qui aide les équipes à appliquer des normes homogènes d'excellence à tous les contrats. Si nous n'appliquons pas le Cadre adéquatement, si nous ne réussissons pas à estimer correctement le temps ou les ressources nécessaires pour remplir nos obligations au titre d'un contrat, ou si des facteurs imprévus surviennent, y compris certains facteurs indépendants de notre volonté, il peut y avoir des répercussions sur les coûts ou les calendriers de réalisation, ce qui nous empêcherait d'atteindre les marges bénéficiaires prévues.

Risques liés aux ententes de collaboration et aux contrats de sous-traitance

Nous dégageons des produits importants des contrats que nous concluons en collaboration avec d'autres fournisseurs. Dans le cadre de certaines ententes de collaboration, nous sommes le principal fournisseur, tandis que dans d'autres, le sous-traitant. Dans les deux cas, nous comptons sur les relations que nous avons établies avec d'autres fournisseurs pour créer des possibilités d'affaires, et nous envisageons de continuer dans cette voie. Lorsque nous sommes le principal fournisseur, nous devons maintenir de bonnes relations avec d'autres fournisseurs, à défaut de quoi nous pourrions éprouver du mal à attirer des collaborateurs compétents. Parallèlement, si nous sommes le sous-traitant et que nos relations sont compromises, d'autres fournisseurs pourraient réduire le volume de travail qu'ils nous accordent, l'accorder à un concurrent ou offrir les services directement au client pour nous faire concurrence. Dans tous les cas, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient être touchés.

Capacité de nos partenaires de respecter leurs engagements

En raison de l'envergure et de la complexité croissantes des contrats, il se peut que nous devions nous appuyer sur des sous-traitants externes, y compris des fournisseurs de logiciels et de matériel, pour respecter nos engagements. Le cas échéant, notre réussite dépend de la capacité de ces tiers à remplir leurs obligations conformément aux budgets et aux calendriers convenus. Si nos partenaires ne s'acquittent pas de leurs obligations, notre aptitude à exécuter un contrat peut être compromise, ce qui peut avoir une incidence défavorable sur notre rentabilité.

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 au moment 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 associé aux taux d'utilisation des ressources humaines

Si nous voulons maintenir notre marge bénéficiaire, nous devons gérer dans chacune de nos régions géographiques la charge de travail de nos professionnels qui doivent avoir un taux d'utilisation élevé tout en étant assez disponibles pour nous permettre d'affecter des employés additionnels aux nouveaux contrats. Pour maintenir un taux d'utilisation efficace, nous devons prévoir la charge de travail de nos professionnels tout en gérant adéquatement les activités de recrutement, les programmes de formation, les taux de départs naturels et les programmes de restructuration. Si nous échouons à cette tâche ou si nous sommes limités en ce sens par les lois et règlements en vigueur, particulièrement en Europe, nos taux d'utilisation pourraient diminuer, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre rentabilité. Inversement, un manque de ressources entraverait notre capacité d'accroître nos revenus.

Risque associé à la concentration de la clientèle

Nous dégageons une tranche considérable de nos produits des services que nous fournissons au gouvernement fédéral des États-Unis et à ses agences, et nous comptons continuer dans cette voie. Si une importante agence publique fédérale des États-Unis limitait, réduisait ou éliminait le travail qu'elle nous accorde, nous pourrions être dans l'incapacité de récupérer les produits perdus par du travail attribué par d'autres agences ou clients, ce qui pourrait nuire de manière marquée à notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Bien que, dans les Normes internationales d'information financière du Canada, un gouvernement national et ses ministères soient considérés comme un seul client, notre clientèle du secteur gouvernemental américain est en fait très diversifiée, puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents.

Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques

Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers. Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des administrations publiques, notamment : la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en TI; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes en particulier; l'adoption de nouvelles lois ou de mesures visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquiescement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. Les réductions des dépenses des gouvernements ou les compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes pourraient porter atteinte à la rentabilité continue de ces contrats ou à la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources.

Risque associé à la réglementation

Nos activités internationales nous obligent à être conformes aux lois de nombreux territoires, visant notamment la corruption, les restrictions commerciales, l'immigration, les impôts, les valeurs mobilières, la concurrence, la confidentialité des données et les relations de travail. L'obligation d'observer ces différentes exigences de partout dans le monde représente un défi et mobilise d'importantes ressources. Le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, l'absence dans certains territoires de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle, les restrictions sur la circulation de trésorerie et d'autres actifs, les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies, ou les restrictions visant le rapatriement des bénéficiaires, ce qui aurait pour effet de réduire nos bénéficiaires, peuvent nous exposer à des amendes pour non-respect et nuire à notre réputation.

Nos activités auprès du gouvernement fédéral des États-Unis et de ses agences doivent être conformes aux lois et règlements complexes liés aux contrats conclus avec des administrations publiques. Ces lois, notamment, s'assurent du respect de l'intégrité du processus d'approvisionnement, imposent des

exigences à l'égard de l'information à fournir et traitent les questions relatives à la sécurité nationale. Par exemple, nous faisons régulièrement l'objet d'audits par les agences gouvernementales des États-Unis relativement à l'observation de ces règles. Si nous ne sommes pas conformes aux exigences, nous pourrions nous voir imposer des pénalités et des sanctions, y compris la résiliation du contrat, la suspension des paiements, la suspension ou l'exclusion de faire affaires avec le gouvernement fédéral et des amendes.

Poursuites liées à nos travaux

Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards imprévus, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des retards dans la réalisation des projets nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. En outre, les solutions que nous créons peuvent comporter des défauts qui nuisent à leur performance, ne pas répondre aux besoins de nos clients ou ne pas offrir un service acceptable. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui auraient une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats d'exploitation, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nos contrats contiennent ordinairement des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous élaborons. Il se pourrait que ces dispositions ne nous protègent pas adéquatement ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

Risques associés à l'information et à l'infrastructure

Dans le cadre de nos activités, les applications et les renseignements de nos clients, y compris leurs renseignements exclusifs, doivent souvent être traités et enregistrés sur nos réseaux et nos systèmes, ainsi que dans des centres de traitement des données que nous gérons. La perte, le vol ou la destruction des renseignements numériques et de matériel connexe, de même que la défaillance du matériel ou des systèmes, peuvent entraîner l'interruption temporaire de nos services. Les défaillances peuvent découler de l'erreur humaine dans un cadre de fonctionnement normal, d'entretien ou de mise à niveau, d'actes de piratage, de vandalisme (y compris les attaques par déni de service et les virus), de vol ou d'accès non autorisé par des tiers, ainsi que de pannes de courant et surtensions, inondations, incendies, catastrophes naturelles ou autres. Les mesures que nous prenons pour protéger les renseignements et les logiciels, y compris les contrôles physiques et logiques d'accès aux locaux et aux renseignements ainsi que les systèmes d'appoint, peuvent ne pas prévenir la perte, le vol ou la destruction des renseignements de nos clients ni les interruptions de service. Ces événements peuvent entraîner une perte financière ou des dommages.

Risque d'atteinte à notre réputation

Notre capacité à livrer concurrence efficacement dans le marché des services de TI dépend de notre réputation à titre de fournisseur de services et de partenaire à long terme compétent et digne de confiance. La nature de nos activités nous expose au potentiel de perte et de destruction des renseignements de nos clients, d'accès non autorisé à ceux-ci ou d'interruptions temporaires de service. Selon la nature des renseignements ou des services en question, ces événements peuvent nuire à la perception de la Compagnie sur le marché. Le cas échéant, notre capacité à attirer de nouveaux clients et à conserver les clients existants pourrait s'en ressentir, ce qui aurait une incidence sur nos revenus et notre bénéfice.

Risques associés à l'intégration de nouvelles activités

La direction doit consacrer beaucoup de temps et d'attention à l'intégration des nouvelles activités découlant de notre stratégie d'acquisition ou d'importants contrats d'impartition. Le temps que consacrent les membres de la direction aux activités d'intégration peut nuire à leurs tâches habituelles, ce qui pourrait exercer une pression sur les revenus et le bénéfice de nos activités existantes. De plus, la tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes les nouvelles activités afin de les harmoniser avec nos unités d'affaires existantes est fort complexe et potentiellement accaparante. Les activités

d'intégration peuvent occasionner des difficultés d'exploitation inattendues, des dépenses non planifiées et des problèmes de responsabilité. Si nous ne réussissons pas à exécuter notre stratégie d'intégration en temps opportun et de manière efficace sur le plan des coûts, nous aurons de la difficulté à atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité.

Risques de liquidité et de financement

La croissance de la Compagnie dépend du succès de sa stratégie d'entreprise, laquelle dépend quant à elle de sa capacité à maintenir sa croissance interne et à conclure d'importants contrats d'impartition et acquisitions d'entreprises. De par sa nature, notre stratégie de croissance exige que nous financions les investissements nécessaires au moyen de la trésorerie provenant de nos activités existantes, de montants empruntés en vertu de nos conventions de crédit existantes et éventuelles, ainsi que de l'émission d'actions à même notre capital-actions en faveur des contreparties aux opérations ou du grand public. L'obtention du financement nécessaire dépend de la capacité des marchés financiers à satisfaire nos besoins en temps opportun, en fonction de taux d'intérêt et de cours raisonnables qui s'inscrivent dans le cadre d'objectifs rentables. La hausse des taux d'intérêt, la volatilité du cours de nos actions et la capacité de nos prêteurs actuels à satisfaire nos besoins en liquidités sont autant de facteurs qui peuvent restreindre notre accès au financement dont nous avons besoin. Si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir le financement nécessaire, nous pourrions ne pas atteindre nos objectifs de croissance.

Risque de change

La plupart de nos revenus et de nos frais sont libellés en monnaies autres que le dollar canadien. Les variations des taux de change ont une incidence sur les résultats de nos activités étant donné qu'ils sont présentés en dollars canadiens. Ce risque est réduit en partie par une couverture naturelle de rapprochement des charges et des revenus libellés dans la même monnaie et l'utilisation de dérivés dans notre stratégie de couverture à l'échelle mondiale. Cependant, ces possibilités de couvertures naturelles pourraient diminuer à mesure que nous continuons notre croissance internationale. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés.

Comme notre portée en Europe s'est accrue, l'incertitude liée à la capacité de certains pays européens de continuer à rembourser leur dette souveraine et les mesures économiques sévères qui s'y rattachent pourraient déstabiliser l'euro. De même, compte tenu de l'étendue de nos activités aux États-Unis, si le dollar américain continue de se déprécier par rapport au dollar canadien, nos résultats financiers à l'échelle mondiale pourraient ne pas satisfaire aux attentes.

POURSUITES JUDICIAIRES

La Compagnie fait l'objet de poursuites, d'audits, de réclamations et de litiges dans le cours normal de ses activités. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si l'issue de ces questions est difficile à prédire avec certitude, la Compagnie n'a aucune raison de croire que le règlement d'une de ces questions pourrait avoir une incidence importante sur la situation financière de la Compagnie, sur les résultats de son exploitation ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales.

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

La charte du comité d'audit et de gestion des risques prévoit que le comité doit examiner toutes les opérations avec une personne reliée.

Dans le cours normal des affaires, CGI est partie à des contrats avec Innovapost Inc. aux termes desquels CGI est son fournisseur de services en TI privilégié. Préalablement au 29 décembre 2011, la Compagnie avait exercé un contrôle conjoint sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement d'Innovapost compte tenu de sa participation de 49 %. Le 29 décembre 2011, la Compagnie a conclu une convention d'achat d'actions avec la Société canadienne des postes aux termes

de laquelle la Compagnie s'est départie elle-même de sa participation de 49 % dans Innovapost Inc. au profit de la Société canadienne des postes.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts de la Compagnie pour les actions subalternes classe A comportant droit de vote et les actions classe B est Services aux investisseurs Computershare Inc. dont le siège social est situé à Toronto, en Ontario. Un service de transfert d'actions est offert aux bureaux de Computershare situés à Montréal, au Québec, et à Toronto, en Ontario, ainsi qu'au principal établissement de Computershare Trust Company, N.A. situé à Golden, au Colorado.

CONTRATS IMPORTANTS

La Compagnie a conclu les contrats importants suivants au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2012 :

- la convention de coopération intervenue le 31 mai 2012 entre Logica et la Compagnie;
- la convention de souscription intervenue le 31 mai 2012 entre la Caisse et la Compagnie;
- la convention de reçus de souscription intervenue le 31 mai 2012 entre la Caisse, la Compagnie et Société de fiducie Computershare du Canada, en sa qualité d'agent pour les reçus de souscription;
- la convention de droits d'inscription intervenue le 20 août 2012 entre la Caisse et la Compagnie;
- la convention d'emprunt à terme intervenue le 31 mai 2012 entre la Compagnie et un syndicat de prêteurs, ainsi que la lettre de frais et la lettre de syndication connexes.

Ces contrats importants sont décrits plus haut à la rubrique « *Description des activités de CGI – Événements importants survenus au cours des trois derniers exercices – Exercice terminé le 30 septembre 2012 - Acquisition de Logica plc* ».

AUDITEURS

Les auditeurs de la Compagnie sont Ernst & Young, s.r.l./S.E.N.C.R.L. Ils ont confirmé leur indépendance auprès du comité d'audit et de gestion des risques de la Compagnie.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La Compagnie fournira à quiconque en fera la demande à son secrétaire corporatif (i) un exemplaire de la notice annuelle de la Compagnie ainsi que de tout document intégré par renvoi à cette dernière ou des pages pertinentes d'un tel document, (ii) un exemplaire de ses états financiers consolidés comparatifs pour l'exercice terminé le 30 septembre 2012 et du rapport des auditeurs y afférent, ainsi que des états financiers intermédiaires subséquents, (iii) un exemplaire de la circulaire de la direction datée du 10 décembre 2012 et (iv) un exemplaire de la brochure d'affaires et de la brochure financière de son rapport annuel 2012.

Les renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants et sur les prêts qui leur ont été octroyés, sur les titres pouvant être émis aux termes des régimes de rémunération à base de titres de participation et sur les principaux porteurs d'actions de la Compagnie, sont présentés dans la circulaire de la direction datée du 10 décembre 2012.

Les renseignements financiers supplémentaires concernant le dernier exercice terminé le 30 septembre 2012 figurent dans les états financiers consolidés audités ainsi que dans la section *Rapport de gestion* de la brochure intitulée *Chiffres* du rapport annuel 2012.

On peut consulter les documents susmentionnés sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com ainsi que sur le site internet de la Compagnie à l'adresse www.cgi.com, de même qu'au siège social de la Compagnie :

1350, boul. René-Lévesque Ouest

15^e étage

Montréal (Québec)

H3G 1T4

Téléphone : 514-841-3200

Télécopieur : 514-841-3299

ANNEXE A
GROUPE CGI INC.
TEXTES FONDAMENTAUX

Les documents suivants font partie des Textes fondamentaux de CGI et figurent aux pages indiquées ci-après :

Rêve, mission, vision et valeurs.....	2
Les assises de gestion de CGI	13
Charte du conseil d'administration	19
Charte du comité de régie d'entreprise.....	28
Charte du comité des ressources humaines.....	34
Charte du comité d'audit et de gestion des risques	39
Code d'éthique et de conduite professionnelle	51
Code de conduite des dirigeants	71
Lignes directrices sur la divulgation d'information occasionnelle importante et les opérations d'initiés sur les titres de Groupe CGI Inc.	75