



des gens qui
investissent
dans l'avenir



Chez CGI, nous avons toujours cru qu'une entreprise ne peut poursuivre son essor qu'en investissant constamment dans l'avenir. Depuis sa fondation, CGI investit pour édifier une culture d'entreprise solide, ancrée dans des valeurs fondamentales qui reflètent sa façon de faire des affaires. Aujourd'hui, ces valeurs sont au cœur du succès de CGI. Notre système de valeurs est en quelque sorte notre code d'éthique et encadre tout ce que nous faisons. Il nous incite à mettre l'accent sur les enjeux à long terme et à établir des partenariats durables avec nos clients.

Qualité

Chez CGI, la qualité est une philosophie et une façon de vivre. Par conséquent, CGI s'engage à utiliser les meilleures techniques de gestion afin de satisfaire ses clients, d'assurer le développement de ses membres et d'offrir un rendement élevé à ses actionnaires.

Partenariat

CGI cultive des relations solides et à long terme avec ses clients. Comme nos clients apprécient les services qu'ils reçoivent, nos membres manifestent de l'empathie à leur égard, appuient leurs objectifs et forment des équipes responsables afin de livrer les résultats escomptés.

Intrapreneurship et partage

Le succès de CGI repose sur la compétence, l'engagement et l'enthousiasme de ses membres. Ceux-ci ont la responsabilité de développer des compétences et habiletés individuelles et collectives, et de partager leur savoir-faire. L'esprit d'équipe qui les anime favorise les synergies et leur permet d'offrir aux clients les meilleures solutions. Par conséquent, CGI encourage un climat d'innovation et s'engage à offrir les outils donnant accès aux spécialistes des divers domaines, à faciliter les échanges entre ses professionnels et à mettre à la disposition de ses clients les pratiques, l'infrastructure et les ressources les plus propices à leur succès.

Respect

CGI valorise la richesse des cultures qui la composent et encourage chacun de ses membres à respecter, à honorer et à s'ouvrir à cette diversité, tout en adhérant à sa culture d'entreprise.

Objectivité et intégrité

CGI et ses membres font preuve de la plus grande indépendance dans le choix des produits, des services et des solutions qu'ils recommandent à leurs clients, le tout dans une perspective de recherche de qualité, d'objectivité et d'intégrité, donc d'honnêteté, de bonne foi et de respect entre les membres et envers les organisations clientes. En conséquence, CGI applique dans l'ensemble de l'entreprise des règles strictes d'affaires et d'éthique professionnelle. CGI n'accepte aucune rémunération de ses fournisseurs.

Solidité financière

CGI et ses membres gèrent les affaires et les investissements de la compagnie afin de générer une rentabilité et un rendement du capital investi supérieurs aux standards de l'industrie. CGI réalise une performance financière élevée, laquelle soutient sa croissance, récompense ses membres et ses actionnaires, et lui permet d'améliorer continuellement ses services et solutions d'affaires pour en faire bénéficier ses clients.

Citoyen corporatif responsable

CGI contribue au développement économique, social et culturel des communautés au sein desquelles elle œuvre. Elle appuie ses membres dans ces activités.

Notre profil

Fondée en 1976, CGI est la première entreprise indépendante canadienne de services en technologies de l'information (TI) et la quatrième en Amérique du Nord, compte tenu de son effectif de près de 15 000 professionnels. À partir de son réseau mondial de 60 bureaux, CGI offre la gamme complète des services en TI ainsi que des solutions d'affaires à plus de 3 000 clients. Dans ce contexte, elle mise sur un modèle de prestation des services éminemment souple et efficient, axé sur la combinaison optimale de services offerts tant chez le client qu'à partir des bureaux de CGI.

Notre mission

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

Notre vision

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

Notre positionnement

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

Nos services

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

Services-conseils

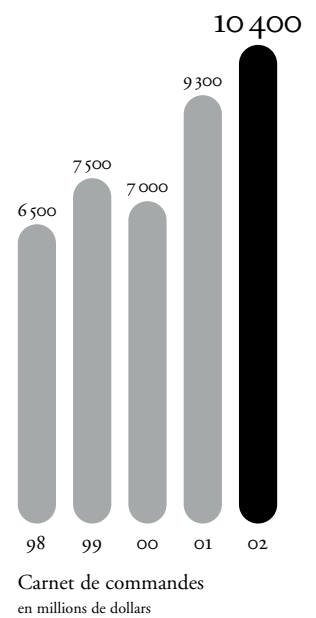
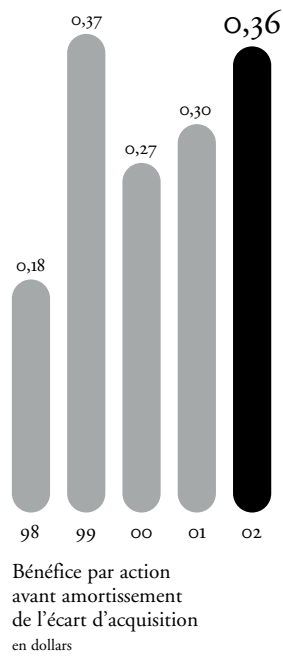
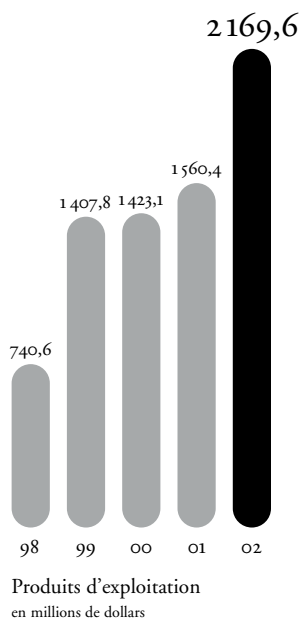
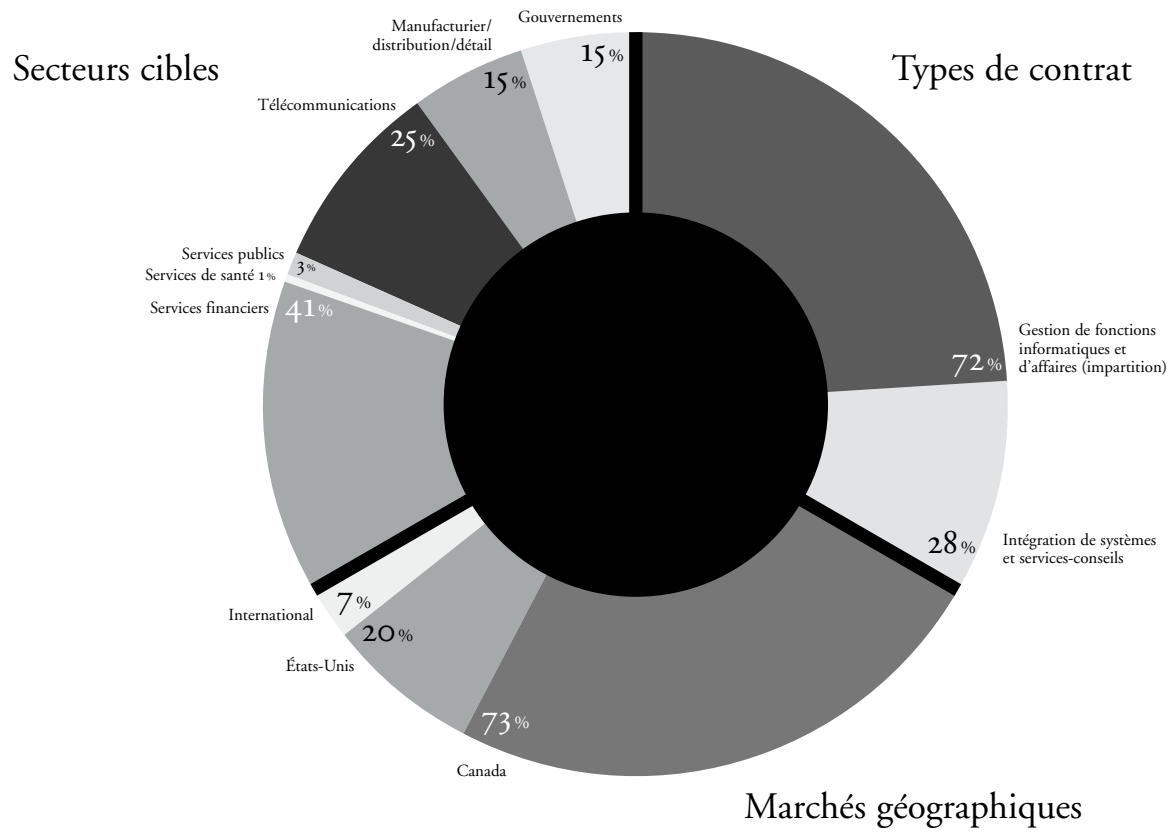
CGI joue le rôle de conseiller de confiance auprès de ses clients en leur fournissant la gamme complète des services de consultation en TI et en gestion, y compris la planification stratégique des TI, l'ingénierie des processus d'affaires et l'architecture de systèmes.

Intégration de systèmes

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

Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)

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



Serge Godin Président du conseil et chef de la direction
Paule Doré Vice-présidente exécutive et chef de la direction corporative
Daniel Rocheleau Vice-président exécutif et chef de l'ingénierie d'affaires
André Imbeau Vice-président exécutif et chef de la direction financière
Michael Roach Président et chef de l'exploitation
André Nadeau Vice-président exécutif et chef de la direction stratégique



Chers actionnaires,

Pendant l'exercice 2002, malgré une conjoncture économique particulièrement difficile, nous avons continué à investir et à réinvestir dans le but d'assurer la croissance à long terme de CGI ainsi que sa position de chef de file sur la scène internationale. Nous avons accru le chiffre d'affaires de CGI, sa portée géographique, ses capacités et son bassin de clients. Ce faisant, nous avons atteint nos cibles et en sommes fiers. Nous avons réalisé des produits d'exploitation de 2,2 milliards \$, soit une croissance de 39 % sur un an. Notre bénéfice net a totalisé 135,8 millions \$, ce qui représente un bond de 51 % par rapport au bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition obtenu pour l'exercice 2001. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont atteint 177,4 millions \$. À la fin de l'exercice, nous affichions un carnet de commandes d'une valeur de 10,4 milliards \$ et notre bilan se classait parmi les plus solides de notre secteur. En bref, malgré la turbulence des marchés, le rendement de CGI a surpassé celui de la plupart des sociétés comparables.

Voici un aperçu des sommes considérables que nous avons investies pour doter CGI des assises qui lui vaudront des succès encore plus importants en 2003 et ultérieurement.

- Nous avons consacré près de 100 millions \$ à l'innovation. Plus précisément, nous avons développé et mis en œuvre les processus d'affaires les plus performants dans chacune de nos unités d'affaires et accéléré les projets de recherche et développement qui visaient à améliorer notre offre en nous adaptant à l'évolution constante des besoins de nos clients, ainsi qu'aux exigences particulières des marchés géographiques où nous œuvrons.
- Nous avons investi 25 millions \$ pour acquérir cinq sociétés qui ont renforcé notre capacité de servir certains créneaux verticaux ou marchés géographiques précis : Rapid Application Developers, Myriap, la division des services aux détaillants de Netplex, Impletech et Stewart & Stewart Consulting.
- Nous avons investi 26 millions \$ pour créer la coentreprise Innovaposte, en partenariat avec la Société canadienne des postes. Innovaposte est une société de services en TI qui répondra aux besoins du Groupe Postes Canada et, éventuellement, d'administrations postales ailleurs dans le monde.
- Nous avons continué à investir dans l'avenir de notre Société par l'entremise de l'Institut de leadership CGI où, pendant l'exercice, 265 de nos leaders ont reçu une formation sur l'approche CGI.
- Nous avons continué à rationaliser nos activités et à améliorer notre structure de coûts.
- Aux États-Unis, nous avons complété la mise en place d'une nouvelle structure d'exploitation fondée sur le modèle CGI, qui renforce notre capacité d'optimiser notre image de marque et notre connaissance des secteurs verticaux ciblés sur dix marchés métropolitains importants.
- Nous avons continué à observer rigoureusement nos normes financières en nous abstenant de poursuivre tout contrat, cible d'acquisition ou projet d'expansion géographique dont le rendement, relativement au capital investi, ne respectait pas notre critère de contribution immédiate au bénéfice.

Tout comme chacun de nos partenaires – nos clients, nos membres (employés) et nos actionnaires – nous investissons dans l'avenir. Conjugués à notre offre équilibrée de services complets en TI et en gestion des processus d'affaires, nos résultats financiers solides nous positionnent avantageusement pour 2003 et au-delà.

Plan stratégique triennal

En raison de la mondialisation des marchés et des pressions économiques constantes qu'elles subissent, les entreprises évaluent soigneusement les stratégies susceptibles de maximiser le rendement de leurs investissements, notamment en TI.

Ainsi, un nombre croissant de dirigeants proactifs découvrent les nombreux avantages que l'impartition des services en TI et des processus d'affaires pourrait leur procurer. Ils constatent qu'au-delà des réductions de coûts, l'impartition leur donne accès aux technologies les plus avancées et ouvre à leurs employés des possibilités de carrière inégalées. L'établissement d'un partenariat avec CGI leur fournit la possibilité d'investir dans leur avenir.

Nous sommes résolus à tirer profit de cette tendance et investissons à cette fin. Au cours du dernier exercice, nous avons élaboré notre plus récent plan stratégique et opérationnel, en concertation avec tous nos partenaires. Cette démarche a confirmé la pertinence de l'approche CGI, y compris ses cadres de gestion et de conduite des affaires. Nous n'avons donc apporté aucune modification fondamentale à nos principes directeurs de gestion, qui continueront à guider notre façon de faire des affaires.

Notre nouveau plan de trois ans vise à concrétiser la vision de CGI : être un leader de classe mondiale du secteur des TI et de la gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients. Nous fournirons à nos clients des services de qualité, à valeur ajoutée. Nous offrirons à nos membres des défis et des possibilités de développement. Enfin, nous aurons des rendements solides pour nos actionnaires. Notre objectif est d'afficher une croissance de plus de 10 % chaque année pendant les trois années à venir afin de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 3,5 milliards \$ d'ici à l'exercice 2005, tout en améliorant sans cesse nos résultats financiers.

Nous prêtons beaucoup d'attention à la réalisation de notre mission. En collaboration avec les quelque 15 000 membres et dirigeants de nos 60 unités d'affaires à l'échelle mondiale, nous donnons la priorité à l'exécution. Jusqu'ici, nous avons utilisé avec succès une stratégie de croissance fondée sur quatre piliers, deux de ces piliers guidant nos efforts de croissance interne et les deux autres modelant notre programme d'acquisition. Nous continuerons à miser sur cette stratégie pour atteindre nos objectifs de développement, en mettant toutefois davantage l'accent sur la croissance interne et sur les acquisitions réalisées au niveau des unités d'affaires.

En ce qui a trait à nos marchés cibles, nous insisterons particulièrement sur les segments décrits ci-dessous.

- Au Canada, nous maintiendrons des objectifs ambitieux de croissance afin de conserver notre leadership sur ce territoire. Nous chercherons à remporter de nouveaux contrats d'impartition et à acquérir d'autres sociétés spécialisées, dans un marché qui demeure pour une grande part inexploité. Nous avons marqué des progrès importants dans le secteur gouvernemental et nous sommes maintenant déterminés à devenir le fournisseur privilégié des administrations fédérales et locales, au Canada et à l'étranger.
- Aux États-Unis, où se trouve le plus vaste marché au monde dans les domaines de l'intégration de systèmes et de l'impartition des services en TI et des processus d'affaires, CGI a considérablement accru sa notoriété dans plusieurs secteurs : services financiers, manufacturier/distribution/détail, services de santé et gouvernements. Nous intensifierons nos efforts de développement sur dix marchés métropolitains majeurs répartis dans neuf États, où les dirigeants de nos unités d'affaires veilleront à bâtir notre renommée à l'échelle locale et notre savoir-faire relatif à nos marchés verticaux cibles. En outre, nous chercherons à acquérir des entreprises spécialisées et de grandes sociétés qui consolideront notre offre ou notre masse critique.

- En Europe, nous viserons surtout à optimiser la masse critique dont nous nous sommes dotés au Royaume-Uni et en France. Nous nous concentrerons tout spécialement sur nos forces fondamentales : réaliser une croissance rentable, intensifier notre pénétration des marchés des services financiers et des gouvernements, et élargir notre bassin de clients transatlantiques. Les acquisitions continueront à former un volet important de notre stratégie de croissance en Europe.
- Le marché de l'impartition des processus d'affaires croît très rapidement. Les TI formant fréquemment le pivot des processus d'affaires, ce marché renferme de nombreuses occasions de croissance pour CGI. Nous aspirons à nous tailler une place de choix sur le marché nord-américain de l'impartition des processus d'affaires à forte teneur en TI, et à cette fin, nous optimiserons les capacités dont nous disposons présentement, notamment dans les domaines des services administratifs, des fonctions d'entreprise, des services de paiement et de la gestion des relations clients. Nous chercherons également à acquérir des sociétés spécialisées qui enrichiront ou élargiront nos capacités. Nous axerons tout spécialement notre développement sur le secteur des services financiers, car la gestion des processus d'affaires représente le prolongement logique des services que nous offrons déjà à notre vaste bassin de clients de ce secteur.

Soulignons que nous continuerons à miser sur les solides mécanismes de collaboration qui permettent à nos équipes nord-américaines, européennes et indiennes de se soutenir mutuellement. C'est en effet grâce à ce réseau international que CGI peut fournir à ses clients des services en TI et en gestion des processus d'affaires dont les divers volets peuvent être réalisés en toute transparence à plusieurs endroits différents : dans leurs bureaux, dans les locaux de CGI, sur le continent et outre-mer. La demande visant nos services sur le continent s'est intensifiée, et nous commençons à peine à tirer profit de nos centres d'expertise situés en Inde. Nous croyons que notre modèle mondial de prestation des services offre une souplesse unique et représente un avantage concurrentiel de taille.

Remerciements

Le succès de CGI est à la mesure de l'ardeur avec laquelle nos membres s'investissent depuis 27 ans pour cimenter nos forces fondamentales et mettre l'approche CGI en œuvre dans chacune de nos unités. La morosité actuelle du marché présente certes des défis. Néanmoins, nous avons fait face à des conjonctures comparables à maintes reprises depuis la fondation de CGI et grâce à nos membres, nous avons toujours poursuivi notre croissance. Nous les en remercions vivement. Nous remercions également MM. Satish Sanan et Charles Sirois, qui ont quitté notre conseil d'administration au cours de l'exercice, ainsi que M. Yvan Allaire, qui ne renouvellera pas son mandat d'administrateur. Nous apprécions grandement le temps et le soutien qu'ils ont accordés à CGI, et leur offrons nos meilleurs vœux pour l'avenir.

Les occasions de croissance qui s'offrent présentement à CGI demeurent très intéressantes, et nous sommes persuadés que nos investissements passés nous permettront d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés dans notre nouveau plan triennal. Nous vous remercions d'avoir investi dans notre avenir qui est aussi, bien entendu, le vôtre.

Le président du conseil et chef de la direction,

Signé

Serge Godin

Le président et chef de l'exploitation,

Signé

Michael Roach

Membre Nick Coleman, directeur

Client Project Blue Mountain, parrainé par Lloyd's of London, Londres, Royaume-Uni

Secteur Services financiers

Service Consultation, développement et intégration de systèmes



Project Blue Mountain, une nouvelle entreprise parrainée par Lloyd's of London, a fait équipe avec CGI pour simplifier radicalement les processus du secteur de l'assurance des entreprises à l'échelle internationale. Le système qui a résulté de cette collaboration permet aux courtiers et aux assureurs des États-Unis et du Royaume-Uni d'échanger électroniquement les renseignements sur les risques et les sinistres. Sa plate-forme d'exploitation interagira directement avec les applications de guichet et d'arrière-guichet des clients, ce qui réduira considérablement les coûts des transactions et des processus administratifs interentreprises, traditionnellement très élevés.

Le système Blue Mountain procurera aux assureurs des améliorations marquées en matière de rapidité, de fiabilité et de convivialité. Il permettra aux courtiers de diminuer le temps consacré aux tâches administratives dans une proportion pouvant atteindre 20%. À titre de partenaire technologique, CGI a élaboré l'architecture et les applications en y intégrant les normes technologiques les plus avancées tout en respectant le budget et le calendrier prévus.

Pour élaborer ce produit novateur, l'équipe de projet avait déterminé qu'elle devait s'allier à un partenaire d'affaires possédant une vaste expérience de l'intégration de systèmes et une connaissance approfondie du secteur de l'assurance. « La souplesse de CGI, la qualité de ses services et l'engagement personnel de ses professionnels nous ont aidés à mener cette entreprise exceptionnelle à bon terme, à partir de zéro, dans un délai extrêmement court », a souligné Ashok Gupta, chef de la direction, Project Blue Mountain.

Membre Heather MacDonald, directrice-conseil
Client Innovaposte Inc., Ottawa, Canada
Secteur Services publics
Service Impartition complète des TI



La Société canadienne des postes livre chaque jour 37 millions d'articles de courrier à plus de 30 millions de personnes et à près d'un million d'entreprises au Canada. Consciente de la nécessité d'investir dans la technologie pour appuyer sa croissance et atteindre les normes de rapidité et de qualité les plus élevées qui soient, Postes Canada s'est alliée en mai 2002 à CGI pour former Innovaposte, une coentreprise qui fournira un éventail complet de services en TI au groupe de sociétés de Postes Canada. Cette organisation souple, axée sur le service, renforcera la position concurrentielle de Postes Canada en mettant des solutions technologiques de pointe à la disposition de ses entreprises clientes et, éventuellement, d'autres administrations postales à l'échelle mondiale.

La création d'Innovaposte, en partenariat avec CGI, a également permis à Postes Canada de regrouper ses fournisseurs de services en TI au sein d'une seule entité, tout en tirant parti de la capacité éprouvée de CGI de gérer les mandats d'impartition de grande envergure. « Innovaposte nous aidera à déployer les processus et technologies de calibre mondial qui s'imposent dans un secteur marqué par une vive concurrence, a déclaré Philippe Lemay, vice-président exécutif, Développement commercial à Postes Canada. Cette coentreprise mettra l'accent sur la création de valeur et sur notre essor futur en misant sur l'amélioration du service à la clientèle, sur l'élargissement de notre gamme de produits et sur une structure de coûts plus efficace. »

Membre Marcel Doyon, vice-président, Gestion des processus d'affaires
Client GrafTech International Ltd., Wilmington, Delaware, États-Unis
Secteur Manufacturier
Service Impartition des processus d'affaires



GrafTech International Ltd. est l'un des plus grands fabricants et fournisseurs mondiaux de solutions de graphite naturel et synthétique, de produits à base de carbone et de services liés. Récemment, GrafTech a décidé d'optimiser l'exploitation de sa fonction finances et administration afin de réduire les coûts et de restructurer ses processus financiers en misant sur la normalisation et sur l'utilisation, à l'échelle mondiale, de centres de services partagés.

L'équipe de spécialistes en gestion des processus d'affaires de CGI a mis au point, pour GrafTech, une solution novatrice, sur mesure, ainsi qu'un modèle de prestation de services fondé sur l'intégration des meilleures pratiques, des normes élevées de service et des centres de service de CGI au Canada, en Europe et au Mexique. À cet effet, GrafTech bénéficie d'économies de coûts garanties qui n'auraient pu, à l'interne, être réalisées aussi rapidement.

CGI est ainsi devenue l'un des premiers fournisseurs de services d'impartition des processus d'affaires à assumer non seulement des fonctions transactionnelles, mais aussi des fonctions analytiques telles que la comptabilité de gestion et la comptabilité générale, y compris la préparation d'états financiers.

Gil Playford, président du conseil et chef de la direction de GrafTech, a indiqué : « Ce partenariat stratégique est un volet essentiel de nos efforts de transformation et s'inscrit dans notre programme de réduction des coûts déjà annoncé. Notre partenariat technologique avec CGI a clairement démontré les avantages que procurent les solutions d'impartition de CGI, en termes de qualité supérieure et d'efficacité. Cette nouvelle entente nous permettra de consacrer plus de ressources à nos activités fondamentales, créatrices de valeur pour notre entreprise. »

Gisèle Gagné Vice-présidente, Qualité et méthodes
Julie Creed Vice-présidente, Relations avec les investisseurs
Pierre Vinet Vice-président principal, Programme de leadership
Cindy Lipomanis Vice-présidente, Communications corporatives
Luc Lacharité Vice-président, Affaires publiques
John Foreman Vice-président, Marketing corporatif
Anne-Marie Doin Vice-présidente, Ressources humaines

>> L'approche CGI est la pierre angulaire de notre façon de faire des affaires. Elle encadre les rapports de CGI avec ses clients et avec ses actionnaires, ainsi que les rapports de nos membres avec leurs gestionnaires. En 2001, CGI a créé son université corporative, l'Institut de leadership CGI, afin de transmettre l'approche CGI à tous ses gestionnaires. Les membres de l'équipe des Services corporatifs jouent un rôle clé dans le partage des valeurs uniques de CGI.



Réussir : l'approche CGI

Une fois tous les trois ans, les leaders des 60 unités d'affaires de CGI entreprennent une vaste démarche menant à l'adoption d'un nouveau plan stratégique triennal. En outre, à chaque printemps, ils se réunissent pour parachever les plans opérationnels de l'année à venir. Une fois les orientations et priorités acceptées et établies, chaque dirigeant d'unité d'affaires gère les activités de son groupe d'une manière autonome, en s'assurant qu'elles s'harmonisent toutefois au plan d'ensemble. En vertu du modèle d'entreprise de CGI, toutes les unités d'affaires observent un style de gestion axé sur le marché ; leurs dirigeants disposent des pouvoirs nécessaires pour exercer leurs fonctions et assumer la responsabilité de leurs résultats. Ce modèle a été conçu pour garantir que la Société et ses leaders répondent sans cesse de façon équilibrée aux besoins de nos trois principaux partenaires : nos clients, nos membres (employés) et nos actionnaires.

De fait, le rôle des dirigeants des unités d'affaires se compare à celui du chef de l'exploitation d'une entreprise. La Société leur confie les ressources dont ils ont besoin pour assurer la croissance du bénéfice et des produits d'exploitation, et satisfaire leurs clients ainsi que les membres de leur unité. Elle les tient responsables de l'atteinte de ces objectifs. Leur rémunération est liée au degré de satisfaction de leurs clients et de leurs membres, mesuré régulièrement dans le cadre d'un processus structuré géré par les unités d'affaires, dans le premier cas, et d'un sondage annuel orchestré par la direction, dans le deuxième cas. Ces outils d'évaluation rappellent constamment l'importance que la Société accorde à la satisfaction de ses membres et de ses clients. La rétroaction qui en émane aide les dirigeants à améliorer sans relâche la qualité du service et à atteindre les résultats visés.

Les leaders des unités d'affaires ont la responsabilité d'exploiter les occasions d'affaires sur leur marché, de nouer des relations solides et de longue durée avec leurs clients et membres, et de participer à la vie de leur collectivité à titre d'ambassadeurs de CGI. L'application systématique de ce modèle a été la pierre angulaire de notre succès au fil des ans. L'un de ses principaux avantages est de tenir compte du caractère distinct des divers marchés, tout en permettant aux unités locales de tirer parti du savoir-faire en gestion ainsi que de l'éventail complet des connaissances et des solutions de l'ensemble de l'entreprise.

Dans le contexte de ce modèle de gestion (voir page 17), fortement décentralisé, le maintien d'une solide cohésion et d'orientations homogènes exige toutefois la mise en œuvre rigoureuse d'un système de gestion ancré sur de solides principes directeurs. Voilà pourquoi la Société a créé « l'approche CGI », un ensemble des meilleures pratiques de gestion et de processus assurant la cohérence de l'entreprise. Un programme d'amélioration continue axé sur la qualité fait également partie intégrante de ce système.

L'approche CGI se fonde sur notre engagement sans réserve à gérer nos unités en observant en tous points les processus établis et à exiger qu'elles renouvellent ainsi annuellement leur certification ISO 9001. L'approche CGI englobe nos relations avec nos clients, par l'entremise du Cadre de gestion du partenariat client, les relations entre nos quelque 15 000 membres et leurs gestionnaires, par le biais du Cadre de gestion des membres, et les relations de CGI avec ses actionnaires, au moyen du Cadre de gestion des actionnaires.

Le Cadre de gestion du partenariat client assure que CGI et ses représentants utilisent des techniques et outils de gestion de projet appropriés lorsqu'ils gèrent les interactions entre tous les intervenants qui participent à un projet.

Le Cadre de gestion des membres a pour but de favoriser, entre nos membres et leurs gestionnaires, des échanges fructueux, empreints de respect et propices à l'établissement de relations enrichissantes. Au moyen d'importants programmes de communication, il vise à procurer à chaque membre de multiples occasions d'interagir avec son gestionnaire, dans un cadre officiel ou officieux. L'objectif global de ce cadre de gestion est de soutenir l'avancement et l'épanouissement de nos membres, en leur fournissant continuellement des défis professionnels.

Dès que CGI conclut une acquisition ou un contrat d'impartition, la première démarche qu'elle entreprend est la mise en œuvre de ses cadres de gestion au sein de la nouvelle équipe. Le temps a démontré sans ambiguïté que les unités d'affaires qui appliquent l'approche CGI pendant de longues périodes sont celles dont les résultats sont les plus impressionnants : les taux de satisfaction de leurs clients et de leurs membres sont plus élevés, de même que la croissance de leur chiffre d'affaires et de leurs bénéfices.

Le fer de lance des programmes de formation de la Société est l'Institut de leadership CGI, notre université corporative servant à propager nos meilleures pratiques. Nos leaders et hauts dirigeants y dispensent la formation, démontrant ainsi l'importance que CGI accorde au partage des connaissances. L'approche CGI est notre base de connaissances. Elle constitue en quelque sorte une anthologie du savoir-faire collectif que nos gestionnaires ont amassé depuis 27 ans et que nous mettons à la disposition de tous nos membres.

Chez CGI, nous croyons qu'il est toujours possible d'améliorer nos façons de faire, et nous nous y employons depuis bientôt 27 ans. Nous croyons aussi que tous nos membres ont la capacité de se perfectionner et nous avons créé l'approche CGI afin de faciliter leur progression. Cette vision concrétise le rêve que les fondateurs de CGI poursuivaient, et elle continuera à appuyer notre croissance pendant de nombreuses années encore.

La vice-présidente exécutive et
chef de la direction corporative,

Signé

Paule Doré

Modèle de gestion CGI

Mission, valeurs, politiques de qualité, orientations et plans stratégiques

Politiques et cadres de régie d'entreprise, politiques de gestion des RH et modèle organisationnel

Processus d'unité d'affaires

Cadre de gestion du partenariat client

Proposition Contrat Plan de gestion Livraison Clôture

Gestion des technologies

NIVEAU 1

Gestion des applications

NIVEAU 2

Intégration et développement de systèmes

NIVEAU 3

Gestion des fonctions d'affaires

NIVEAU 4

(CMM NIVEAU 5)

Cadre de gestion du partenariat membre

- Intégration
- Gestion de la performance
- Planification et développement de la carrière

Cadre de gestion du partenariat actionnaire

Gestion de l'information et des attentes

Mesure de la qualité : Programme d'évaluation de la satisfaction

Client

Membre

Actionnaire

Gilles Godbout Vice-président principal, Services aux coopératives financières
Eva Maglis Vice-présidente principale, Gestion intégrée des technologies, Grand Montréal
Luc Pinard Président, Exploitation – Europe
Mark Stuart Vice-président principal, Intégration d'opérations
John G. Campbell Vice-président principal, Développement des affaires, Services à BCE

Len Watson Vice-président principal, Intégration de systèmes et services-conseils, Grand Toronto
Claude Marcoux Vice-président principal, Québec
Michael Feldstein Vice-président principal, Services SI/TI, Services à BCE
Pierre Turcotte Vice-président principal, Grand Montréal
Paul Biron Vice-président principal et directeur général, Services à BCE
Joseph I. Saliba Président, États-Unis/Asie-Pacifique et Services de gestion des processus d'affaires



>> En vertu du modèle CGI, toutes nos unités d'affaires sont axées sur leurs marchés. Leurs leaders ont le pouvoir de prendre des décisions et assument la responsabilité de leurs résultats. Le modèle CGI a été conçu de manière à garantir que la Société et ses dirigeants équilibrent sans cesse les besoins des trois principaux groupes de partenaires de CGI, soit les clients, les membres et les actionnaires. Cette photo présente certains de nos dirigeants.



André Bourque Vice-président principal et avocat en chef
David Anderson Vice-président principal et contrôleur corporatif
Michel Garneau Vice-président, Services administratifs
Robert Dufresne Vice-président et chef de l'information
Jacques Roy Vice-président principal, Finances et trésorerie
Tony Wright Vice-président, Services d'évaluation des projets

>> L'équipe de gestion financière est responsable d'atténuer le risque chez CGI. L'un de ses objectifs est de protéger les intérêts de CGI et de ses partenaires tout en prenant des risques calculés, en harmonie avec la culture entrepreneuriale d'une société à croissance rapide.



Gérer les risques : l'approche CGI

Dans le cadre de ses activités courantes, à l'instar de toutes les autres entreprises de taille comparable, CGI fait face à des enjeux susceptibles de l'empêcher d'atteindre ses objectifs. Ces enjeux peuvent par exemple être liés à l'exploitation, à la gestion financière, aux contrats, à la technologie et aux affaires juridiques. Bien que nous n'ayons pas d'emprise sur l'état du marché ni sur l'émergence de risques d'affaires imprévus, nous avons depuis longtemps mis au point une approche qui nous a aidés à gérer judicieusement nos activités et a appuyé notre croissance. Depuis toujours, nous visons constamment à protéger les intérêts de CGI et de ses partenaires tout en prenant des risques calculés, en harmonie avec la culture entrepreneuriale d'une société à croissance rapide.

Bien que CGI ait adopté par ailleurs une structure de gestion décentralisée, la gestion des finances demeure entièrement centralisée, sous l'autorité du chef de la direction financière. Concrètement, cela signifie que différents dirigeants de CGI doivent approuver au préalable les soumissions présentées à des clients et les ententes contractuelles conclues avec eux, en fonction de la valeur financière de ces ententes. Dans tous les aspects de sa gestion, CGI observe les normes les plus élevées de divulgation et de transparence. Nos processus garantissent la circulation constante des renseignements entre les dirigeants, le conseil d'administration et le comité de vérification.

CGI fournit des services à ses clients par l'entremise de projets d'intégration de systèmes, de services-conseils ou de gestion des fonctions informatiques et d'affaires. Chaque projet est exposé à un ensemble unique de risques au cours de son cycle de vie et les dirigeants de nos unités d'affaires ont la responsabilité de satisfaire leurs clients tout en minimisant les risques d'exploitation et autres. Soucieuse de les aider à relever ce défi, CGI a formé une équipe corporative de gestionnaires expérimentés en TI dont le mandat est de surveiller le déroulement de tous les projets dont les revenus dépassent un certain seuil.

L'équipe des Services d'évaluation des projets se compose de professionnels qui ont tous plus de 20 ans d'expérience directe de la gestion de projets ou d'activités complexes en TI réalisés dans diverses régions du monde. Elle a la responsabilité de fournir une évaluation objective du risque lié à l'exécution des mandats, de recommander des mesures correctives s'il y a lieu et, de manière générale, de suivre régulièrement l'évolution des projets et de produire des rapports à cet égard. Comme cette équipe ne participe pas directement à l'exploitation et relève du chef de la direction financière, elle est particulièrement bien placée pour fournir une opinion éclairée aux unités d'affaires. Sa mission globale est de veiller à ce que l'expérience et les meilleures pratiques de CGI guident chacune des soumissions et des ententes contractuelles, conformément aux cadres de gestion de la Société.

CGI applique des principes de gestion financière conservateurs et est réfractaire au risque de crédit, ce qui explique probablement la solidité historique de son bilan, qui a toujours été presque exempt de dette. Notre politique de gestion du risque de change exige que nous ayons recours à une stratégie de couverture lorsque le risque atteint un certain pourcentage de nos produits d'exploitation. Nous utilisons uniquement des stratégies simples et évitons les techniques complexes d'ingénierie financière.

Les relations à long terme que CGI établit avec ses clients se fondent sur des partenariats mutuellement avantageux. Le succès de tels partenariats repose sur des ententes contractuelles structurées, claires et bien définies. Notre service des affaires juridiques a par conséquent élaboré un cadre juridique comprenant des contrats-types, que nos unités d'affaires utilisent et adaptent selon les besoins. Notre équipe d'avocats met l'accent sur le droit préventif, évitant ainsi d'avoir à régler des problèmes d'ordre juridique après le fait.

En matière de gestion des biens immobiliers et des fournisseurs, la Société a décidé de louer des locaux et des bureaux, plutôt que de les acheter, afin d'investir ses ressources financières dans sa croissance. Dans la mesure du possible, nous cherchons à faire coïncider le terme des baux avec celui des contrats pour lesquels les locaux sont loués.

Comme CGI gère des fonctions en TI essentielles pour ses clients, la prestation continue des services et le respect des normes les plus élevées revêtent une importance cruciale. C'est pourquoi CGI a mis au point des processus élaborés d'atténuation des risques en ce qui a trait à son infrastructure de TI, y compris des volets tels que la protection contre les virus et les plans antisinistres.

Comme nous l'expliquons dans la section qui précède, CGI a établi au fil des ans des méthodes de gestion clairement définies et codifiées en vertu de nos processus certifiés ISO 9001. Les méthodes de qualité encadrent les activités de la Société depuis sa fondation. C'est là notre façon de faire des affaires, c'est l'approche CGI.

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

Signé

André Imbeau

	2002		2001	2000	1999	1998	1997	CROISSANCE ANNUELLE COMPOSÉE
	\$US ⁽¹⁾	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	%
Performance financière								
Produits d'exploitation	1 381 919	2 169 613	1 560 391	1 423 080	1 407 790	740 588	231 916	56,4
BAAII ⁽²⁾	196 911	309 150	219 346	168 219	212 609	100 992	25 124	65,2
Marge du BAAII ⁽²⁾	14,2 %	14,2 %	14,1 %	11,8 %	15,1 %	13,6 %	10,8 %	
BAAI ⁽³⁾	147 863	232 145	163 624	123 319	165 986	71 090	16 965	68,7
Marge du BAAI ⁽³⁾	10,7 %	10,7 %	10,5 %	8,7 %	11,8 %	9,6 %	7,3 %	
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	86 496	135 799	89 924	73 542	99 906	43 166	9 210	71,3
De base par action ⁽⁴⁾	0,23	0,36	0,30	0,27	0,37	0,18	0,06	43,1
Bénéfice net	86 496	135 799	62 789	55 666	83 816	34 828	7 765	77,2
De base par action ⁽⁴⁾	0,23	0,36	0,21	0,21	0,31	0,15	0,05	48,4
Bénéfice net selon les PCGR des États-Unis ⁽⁵⁾	84 387	132 488	46 215	53 864	86 184	35 702	6 125	84,9
De base par action selon les PCGR des États-Unis ^{(4) (5)}	0,22	0,35	0,15	0,20	0,64	0,28	0,08	34,3
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	113 024	177 447	174 002	67 550	76 510	150 447	8 418	84,0
Situation financière								
Actif total	1 447 102	2 300 892	2 028 669	928 555	866 489	744 930	154 143	71,7
Capitaux propres	1 119 255	1 779 615	1 503 114	677 301	563 055	474 247	72 271	89,8
Valeur comptable nette par action ⁽⁴⁾	2,97	4,72	5,02	2,50	2,10	2,02	0,46	59,3
Fonds de roulement	126 490	201 119	110 625	164 624	97 556	63 956	16 935	64,0
Ratio de fonds de roulement	1,56:1	1,56:1	1,30:1	1,87:1	1,40:1	1,24:1	1,30:1	
Dette bancaire totale	–	–	25 000	30 000	46 200	1 073	34 822	
Ratio de la dette bancaire totale sur les capitaux propres	0,00:1	0,00:1	0,02:1	0,04:1	0,08:1	0,00:1	0,48:1	

	EXERCICE 2002				EXERCICE 2001			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN	\$CAN
Résultats trimestriels								
Produits d'exploitation	571 860	553 355	531 901	512 497	461 907	398 495	370 031	329 958
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	35 524	36 476	33 187	30 612	27 272	24 312	22 198	16 142
De base par action ⁽⁴⁾	0,09	0,10	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,06
Bénéfice net	35 524	36 476	33 187	30 612	19 821	17 340	15 206	10 422
De base par action ⁽⁴⁾	0,09	0,10	0,09	0,08	0,06	0,06	0,05	0,04
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	51 499	69 809	28 585	27 554	15 634	101 863	16 132	40 373

- (1) Les montants en dollars canadiens pour la période se terminant le 30 septembre 2002 ont été convertis en dollars américains uniquement à des fins pratiques. Les montants provenant de l'état des résultats et de l'état des flux de trésorerie ont été convertis au taux moyen de l'exercice (1,57 \$CAN = 1,00 \$US) et les montants provenant du bilan, au taux en vigueur le 30 septembre 2002 (1,59 \$CAN = 1,00 \$US).
- (2) Le BAAII représente le bénéfice avant amortissement, intérêts et impôts sur les bénéfices. Nous le présentons car il représente un indicateur financier largement accepté de la capacité d'une société de rembourser et d'assumer des dettes. Les investisseurs ne doivent pas le considérer comme un critère remplaçant les produits d'exploitation ou le bénéfice net, un indicateur des résultats d'exploitation ou des flux de trésorerie ni comme un paramètre de mesure de la liquidité. Étant donné que le BAAII n'est pas établi conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, il pourrait ne pas être comparable à des résultats portant un nom similaire d'autres sociétés. La marge du BAAII est calculée par rapport aux produits d'exploitation.
- (3) Le BAAI représente le bénéfice avant intérêts et impôts sur les bénéfices. Le BAAI est présenté avant amortissement de l'écart d'acquisition. La marge du BAAI est calculée par rapport aux produits d'exploitation.
- (4) Tient compte des subdivisions des actions sur la base de 2 pour 1 ayant pris effet le 12 août et le 15 décembre 1997, le 21 mai 1998, ainsi que le 7 janvier 2000.
- (5) Le rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis est présenté à la note 16 des états financiers consolidés.

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

Renseignements généraux

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation (« analyse ») doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la Société pour les exercices 2002, 2001 et 2000 et les notes complémentaires débutant à la page 42 du présent rapport annuel. Les conventions comptables de la Société sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») qui diffèrent à quelques égards des PCGR des États-Unis. Les résultats des exercices 2002, 2001 et 2000 font l'objet d'un rapprochement par rapport aux PCGR des États-Unis à la note 16 des états financiers consolidés. Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens à moins d'indication contraire.

Organisation globale

CGI, dont le siège social est situé à Montréal, regroupe trois unités d'affaires stratégiques, structurées en fonction de ses marchés géographiques : Canada et Europe, États-Unis et Asie-Pacifique, et Services de gestion des processus d'affaires, en plus du siège social. CGI offre des services complets en technologies de l'information (« TI ») à des clients oeuvrant dans six secteurs économiques : les services financiers, les télécommunications, le secteur manufacturier/distribution/détail, les gouvernements, les services publics ainsi que les services de santé. Environ 72 % des produits d'exploitation de la Société proviennent de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition), tandis que 28 % résultent de l'intégration de systèmes et des services-conseils.

CGI et ses sociétés affiliées comptent 14 600 employés offrant des services à plus de 3 000 clients à partir de 60 bureaux situés à travers le monde. CGI fournit des services complets et des solutions d'affaires en TI, y compris des services de gestion d'installations au moyen d'un réseau de centres de traitement des données ultra-modernes situés au Canada (Montréal, Toronto et Regina), aux États-Unis (Phoenix) et au Royaume-Uni (Basingstoke). CGI possède également des centres de maintenance et de développement d'applications en Inde (Mumbai et Bangalore).

Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2002, CGI a acquis cinq sociétés spécialisées (par l'acquisition de la totalité des actions, à l'exception de deux d'entre elles pour lesquelles la Société a fait l'acquisition des éléments d'actifs) et elle a fait un investissement visant à créer une coentreprise avec la Société canadienne des postes (« Postes Canada »).

Le 2 avril 2002, CGI a acquis la société Rapid Application Developers Inc. (« RAD ») ayant son siège social à Albany (New York), une des plus importantes sociétés de développement de logiciels de sa région. Au moment de l'acquisition, RAD comptait 36 employés offrant des services à des clients du secteur gouvernemental et dégageant des produits d'exploitation annuels de 4,2 millions \$US.

Cette transaction a été réalisée en contrepartie d'un montant d'environ 6,5 millions \$ (4,0 millions \$US).

Le 3 mai 2002, CGI a conclu une convention d'actionnaires qui fixe les conditions d'exploitation d'Innovaposte Inc. (« Innovaposte »), une nouvelle société de services de technologies de l'information appartenant à Postes Canada dans une proportion de 51 % (actionnaire majoritaire) et à la Société dans une proportion de 49 %. Innovaposte offrira tous les services de TI à Postes Canada, à ses filiales et, éventuellement, à d'autres entreprises de services postaux à l'échelle mondiale. Innovaposte a commencé à dégager des produits d'exploitation en juillet 2002. Ces produits d'exploitation devraient atteindre au total environ 200 millions \$ durant la première année, environ 400 millions \$ après trois ans et environ 3,5 milliards \$ sur 10 ans. Ce contrat de 10 ans a ajouté un montant d'environ 1,75 milliard \$ au carnet de commandes de CGI.

Le 3 juin 2002, CGI a conclu l'achat de la division des services aux détaillants de Netplex Systems Inc. (« Netplex »), comptant plus de 240 clients dont Macy's, Toys "R" Us et Value City, et offrant des solutions axées sur la gestion des stocks, la gestion intégrée des systèmes des magasins et la distribution. Netplex a permis à CGI d'ajouter à son effectif 40 professionnels à Oklahoma. CGI a versé un montant en espèces d'environ 6,9 millions \$ (4,4 millions \$US) dans le cadre de cette acquisition.

Le 3 juin 2002, CGI a conclu l'acquisition de Myriap Inc. (« Myriap »), une société fournissant des solutions électroniques, en contrepartie d'un montant en espèces d'environ 3,3 millions \$. Cette acquisition permet à CGI d'approfondir ses connaissances touchant les transactions sur le Web. Quelque 60 professionnels travaillant à Montréal et à Toronto se sont joints à CGI.

Le 12 juin 2002, CGI a conclu l'acquisition de Stewart & Stewart Consulting Inc. (« Stewart & Stewart ») dont les produits d'exploitation annuels sont de l'ordre d'environ 4 millions \$. Cette société, dont le siège social est situé à Edmonton et qui compte 35 professionnels offrant principalement des services au gouvernement de l'Alberta dans le cadre d'un contrat d'impartition existant, permet à CGI de développer des compétences dans le domaine des systèmes d'information géographique et des systèmes liés aux ressources naturelles. CGI a versé un montant en espèces d'environ 3,3 millions \$ pour l'acquisition de Stewart & Stewart.

Le 9 juillet 2002, CGI a conclu l'acquisition d'IMPLETECH International Inc. (« Impletech »), une société privée ayant des produits d'exploitation annuels de l'ordre de 5 millions \$. Cette société offre des services d'intégration de systèmes et des services-conseils dans le secteur manufacturier, mettant l'accent sur l'implantation de systèmes de gestion intégrés (ERP). Vingt professionnels, situés principalement à Toronto, se sont joints à CGI. Impletech fournit des services à plus de 100 clients dans les secteurs de l'automobile, de l'alimentation et des boissons, des produits pharmaceutiques et de l'électronique. CGI a versé environ 1,4 million \$ pour l'acquisition d'Impletech.

Contrats importants

Le 1^{er} octobre 2001, Fireman's Fund Insurance Company (« Fireman's Fund »), une filiale d'Allianz AG de Munich, et CGI ont conclu un contrat d'impartition en TI de 10 ans d'une valeur de 380 millions \$US. En vertu de ce contrat, CGI offre à Fireman's Fund des services de soutien en TI à quelque 80 bureaux situés partout aux États-Unis. CGI a fait l'acquisition par le fait même d'un centre de données à la fine pointe de la technologie d'une superficie de 40 000 pieds carrés, situé à Phoenix. Le 2 octobre 2002, Fireman's Fund Interstate Insurance Group, une division de Fireman's Fund, et CGI ont annoncé la signature d'un contrat d'impartition de neuf ans de l'ordre de 13 millions \$US, visant la prestation de services d'infrastructure. Ce contrat s'ajoute au contrat d'impartition conclu le 1^{er} octobre 2001.

Autres développements importants

Le 20 décembre 2001, CGI a conclu avec succès au Canada un appel public à l'épargne, annoncé le 3 décembre 2001, portant sur des actions subalternes classe A. CGI a vendu à un consortium de courtiers en placement 11 110 000 actions subalternes classe A de la Société au prix de 11,25 \$ l'action en contrepartie d'un produit net de 119,5 millions \$. Le produit net de l'offre a été ajouté aux fonds généraux de CGI et a été utilisé pour financer les activités de développement, incluant le financement d'importants contrats d'impartition et d'acquisitions, et à d'autres fins générales.

De même, au deuxième trimestre de l'exercice 2002, la Société a vendu deux de ses filiales situées au Japon et en Australie en contrepartie d'un montant en espèces d'environ 10,4 millions \$, sans réaliser aucun gain.

En mai 2002, la Société a conclu un protocole d'entente visant un contrat d'impartition de 10 ans de l'ordre de 80 millions \$ avec League Data Limited (« League Data »), une société de services en TI. CGI prévoit gérer l'environnement bancaire de League Data et élaborer une nouvelle solution frontale de navigation. Les actionnaires de League Data ont accepté que leur société négocie avec CGI, et ces négociations sont toujours en cours.

En juin 2002, Satish Sanan a quitté son poste de vice-président du conseil, de vice-président exécutif, Ingénierie d'affaires, États-Unis, et de membre du conseil d'administration de CGI.

En octobre 2002, Charles Sirois, président du conseil et chef de la direction de Télésystème Ltée, a quitté son poste d'administrateur du conseil de CGI qu'il occupait depuis 1998.

Performance globale

Durant l'exercice 2002, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la 26^e année consécutive. Ils ont atteint 2 169,6 millions \$, en hausse par rapport à 1 560,4 millions \$ et à 1 423,1 millions \$ pour les exercices 2001 et 2000, respectivement. Le bénéfice avant amortissement des immobilisations et des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme a totalisé 309,2 millions \$ par rapport

à 219,3 millions \$ et 168,2 millions \$ pour les exercices 2001 et 2000, respectivement. Le bénéfice net de l'exercice 2002 s'est chiffré à 135,8 millions \$ (0,36 \$ par action de base et dilué) par rapport à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 89,9 millions \$ (0,30 \$ par action de base et dilué) et un bénéfice net de 62,8 millions \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) pour l'exercice 2001, et un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 73,5 millions \$ (0,27 \$ par action de base et dilué) et un bénéfice net de 55,7 millions \$ (0,21 \$ par action de base et 0,20 \$ par action dilué) pour l'exercice 2000. La marge bénéficiaire nette (soit le bénéfice net par rapport aux produits d'exploitation) s'est établie à 6,3 % comparativement à 4,0 % en 2001 et à 3,9 % en 2000.

Le bilan demeurait solide au 30 septembre 2002. La Société détenait 104,2 millions \$ en espèces et quasi-espèces et ses capitaux propres s'élevaient à 1,78 milliard \$. Sa dette à long terme de 8,5 millions \$ était strictement liée à des contrats de location-acquisition.

Préparation des états financiers consolidés

Dans le cadre d'une analyse continue de nouvelles interprétations ou d'interprétations plus précises de diverses prises de position comptables et en vue de maintenir des pratiques comptables prudentes, CGI a apporté des modifications ou des révisions à ses états financiers et aux notes complémentaires. Compte tenu de ces révisions ou de ces modifications, le bénéfice net ou les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation de la Société n'ont subi aucune incidence. Les principaux reclassements sont les suivants :

a) Amortissement des incitatifs liés à des contrats d'impartition

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la Société a modifié la présentation de l'amortissement des incitatifs accordés dans le cadre de contrats d'impartition en se basant sur l'EITF 01-9, *Accounting for consideration given by a vendor to a customer*, publié par le *Financial Accounting Standards Board's Emerging Issues Task Force* (« EITF »). L'amortissement des incitatifs est maintenant présenté comme une réduction des produits, et non comme un amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme. En outre, la Société a également reclassé les réductions accordées dans le cadre d'un contrat d'impartition en vigueur présentées préalablement dans les coûts des services et frais de vente et d'administration. Aux fins de comparaison, les produits des exercices terminés les 30 septembre 2001 et 2000 ont été réduits de 20 924 000 \$ et de 12 928 000 \$, respectivement, l'amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme a été réduit de 10 274 000 \$ et de 3 478 000 \$, respectivement, et les coûts des services et frais de vente et d'administration ont été réduits de 10 650 000 \$ et de 9 450 000 \$, respectivement (se reporter à la note 5 des états financiers consolidés).

b) Écart de conversion

Au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2001, la Société a révisé le calcul de l'écart de conversion afin d'utiliser le taux courant et non le taux historique à la conversion de l'écart d'acquisition

lié à ses filiales étrangères autonomes. Cet ajustement a eu pour conséquence d'augmenter de 21 197 000 \$ l'écart de conversion et l'écart d'acquisition au 30 septembre 2001.

c) Débiteurs et produits reportés

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la direction de la Société a modifié la présentation des débiteurs et des produits reportés pour la facturation de fin de mois anticipée sur les contrats d'impartition. Par conséquent, les débiteurs et les produits reportés ont été diminués de 34 511 000 \$ au 30 septembre 2001.

d) Écart d'acquisition et passif lié à l'intégration

Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2002, la Société a révisé son interprétation du traitement comptable des coûts d'intégration engagés relativement à des acquisitions d'entreprises; par conséquent, le passif lié à l'intégration initialement comptabilisé en 2001 en rapport à l'acquisition d'IMRglobal Corp. («IMRglobal») a été réduit de 20 810 000 \$. Ainsi, l'écart d'acquisition et les actifs d'impôts futurs enregistrés relativement à l'acquisition ont également diminué de 17 027 000 \$ et de 3 783 000 \$, respectivement.

Comparaison des résultats d'exploitation des exercices terminés les 30 septembre 2002 et 2001

Produits d'exploitation

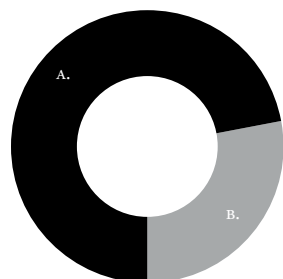
	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Produits d'exploitation	2 169 613	39,0	1 560 391

Les produits d'exploitation de l'exercice 2002 sont passés de 1,56 milliard \$ pour le précédent exercice à 2,17 milliards \$, soit une hausse de 39,0%. La croissance interne de 9,9% sur un an s'appuyait sur l'obtention de nouveaux clients, notamment Fireman's Fund aux États-Unis et Postes Canada au Canada, et sur le renouvellement de contrats et l'ajout de nouveaux projets provenant de clients existants. La croissance externe des produits d'exploitation s'est établie à 29,1% et était principalement attribuable à la contribution sur 12 mois d'IMRglobal acquise en juillet 2001.

Composition des produits d'exploitation de 2002

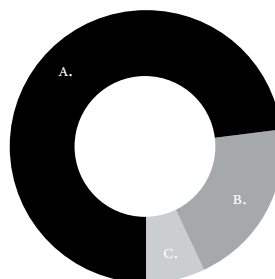
Durant l'exercice 2002, la composition des produits d'exploitation selon les types de contrat, marchés géographiques et secteurs cibles se présentait tel qu'illustré au bas de cette page.

Les contrats d'impartition à long terme représentaient 72% du total des produits d'exploitation de la Société, incluant une tranche de 15% au titre des services de gestion des processus d'affaires, tandis que les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils représentaient 28%. Par marché géographique, les clients du Canada, des États-Unis et des autres régions représentaient respectivement 73%, 20% et 7% des revenus. Sur une période d'un an, une variation notable de la répartition des clients par marché géographique porte sur une proportion grandissante des produits d'exploitation en provenance de l'extérieur du Canada. Durant l'exercice 2001, les clients du Canada, des États-Unis et des autres régions s'établissaient respectivement à 77%, à 17% et à 6%.



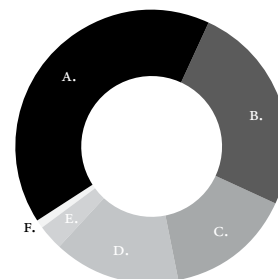
Types de contrat (%)

- A. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) 72%
- B. Intégration de systèmes et services-conseils 28%



Marchés géographiques (%)

- A. Canada 73%
- B. États-Unis 20%
- C. International 7%



Secteurs cibles (%)

- A. Services financiers 41%
- B. Télécommunications 25%
- C. Manufacturier / distribution / détail 15%
- D. Gouvernements 15%
- E. Services publics 3%
- F. Services de santé 1%

Depuis un an, la répartition des produits d'exploitation par secteur cible présente une autre variation notable. Les produits d'exploitation liés aux clients du secteur des services financiers sont demeurés constants, représentant 41 % des produits d'exploitation. La contribution des autres secteurs s'est établie comme suit : télécommunications, 25 % ; manufacturier / distribution / détail, 15 % ; gouvernements, 15 % ; services publics, 3 % ; et services de santé, 1 %. Durant l'exercice 2002, CGI a intensifié sa présence dans les secteurs des services financiers, des gouvernements et des services publics, alors que les produits d'exploitation provenant des télécommunications, exprimés en pourcentage du total des produits d'exploitation, ont diminué, passant de 33 % pour l'exercice 2001 à 25 % pour l'exercice 2002, tout en demeurant constants en dollars absolus.

Durant l'exercice 2002, la demande à l'égard des services d'impartition est demeurée forte sur tous les principaux marchés géographiques de la Société, soit au Canada, aux États-Unis et en Europe. Toutefois, la demande de services d'intégration de systèmes et de services-conseils a été plus faible aux États-Unis et en France et la Société ne s'attend pas à ce qu'elle augmente considérablement avant 2004.

Veuillez vous reporter à l'analyse des produits d'exploitation qui suit, sous la rubrique *Information sectorielle*.

Charges d'exploitation

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Total des charges d'exploitation	1 860 463	38,7	1 341 045

Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 1 842,9 millions \$ durant l'exercice 2002, soit 84,9 % des produits d'exploitation, par rapport à 1 328,5 millions \$ ou 85,1 % des produits d'exploitation durant l'exercice 2001. Les frais de recherche se sont élevés à 17,6 millions \$ durant l'exercice 2002, comparativement à 12,6 millions \$ durant l'exercice 2001. Au cours de l'exercice 2002, la Société a continué d'investir dans le programme d'investissement stratégique de 50,0 millions \$ annoncé en 2000. Ce programme a pour but de favoriser les initiatives axées sur les clients, de développer des solutions exclusives et de mettre en œuvre de nouvelles technologies. Les efforts de la Société visent à aider les clients à combler leurs besoins diversifiés et croissants.

Le total des charges d'exploitation, incluant celles liées à la recherche, ont totalisé 1 860,5 millions \$ ou 85,8 % des produits d'exploitation, soit une légère amélioration par rapport au taux de 85,9 % de l'exercice 2001.

*Bénéfice avant amortissement des immobilisations, des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme, intérêts et impôts sur les bénéfices (« BAII »)*¹

Le BAII de l'exercice 2002 a progressé de 40,9 % durant l'exercice 2002 pour atteindre 309,2 millions \$ par rapport à 219,3 millions \$ durant le précédent exercice. La marge au titre du BAII s'est redressée, atteignant 14,2 % comparativement à 14,1 % durant la précédente année. Cette amélioration s'appuyait sur des synergies provenant de contrats d'impartition additionnels, des contrôles rigoureux des dépenses à l'échelle de l'entreprise et des contributions des sociétés acquises durant l'année.

Amortissements

Durant l'exercice 2002, CGI a comptabilisé une dotation aux amortissements à l'égard des immobilisations de 37,8 millions \$, comparativement à 32,5 millions \$ durant le précédent exercice. L'amortissement accru entre les exercices 2002 et 2001 reflète les acquisitions plus importantes d'immobilisations faites par le truchement d'achats ou d'acquisitions d'entreprises.

L'amortissement des coûts des contrats et autres actifs à long terme s'est établi à 39,2 millions \$ durant l'exercice 2002, soit une hausse par rapport à 23,2 millions \$ durant l'exercice 2001, compte tenu des coûts de contrats comptabilisés à la signature de contrats d'impartition avec la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec (« Desjardins »), la Banque Laurentienne du Canada (« Banque Laurentienne »), Fireman's Fund et Postes Canada, à l'acquisition de deux contrats de licence d'entreprise au deuxième semestre de l'exercice 2002 et, dans une moindre mesure, à l'acquisition de cinq sociétés spécialisées (pour plus de détails, se reporter à la section « Bilans à la clôture des exercices 2002 et 2001 » de la présente analyse).

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement de l'écart d'acquisition (« BAI »)

Le BAI s'est établi à 232,6 millions \$ pour l'exercice 2002, comparativement à 162,1 millions \$ pour le précédent exercice. La marge sur le BAI (BAI par rapport aux produits d'exploitation) a été de 10,7 % et de 10,4 % pour les exercices 2002 et 2001, respectivement.

Intérêts

Les intérêts sur la dette à long terme ont été de 4,2 millions \$ durant l'exercice 2001 par rapport à 2,4 millions \$, en raison de la diminution de la dette moyenne et des contrats de location-acquisition détenus durant l'année. Durant l'exercice 2002, les intérêts débiteurs se rapportaient principalement à l'avance Libor² de 20 millions \$US. Durant l'exercice 2001, cette charge découlait principalement d'un prêt obtenu dans le cadre d'un important contrat d'impartition et d'une acquisition.

1 Le BAII représente le bénéfice avant amortissement, intérêts et impôts sur les bénéfices. Nous le présentons car il représente un indicateur financier largement accepté de la capacité d'une société de rembourser et d'assumer des dettes. Les investisseurs ne doivent pas le considérer comme un critère remplaçant les produits d'exploitation ou le bénéfice net, un indicateur des résultats d'exploitation ou des flux de trésorerie ni comme un paramètre de mesure de la liquidité. Étant donné que le BAII n'est pas établi conformément aux PCGR du Canada, il pourrait ne pas être comparable à des résultats portant un nom similaire d'autres sociétés.

2 Taux interbancaire offert à Londres.

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif est passé de 44,5 % durant l'exercice 2001 à 41,6 % au cours de l'exercice 2002. La diminution du taux d'imposition de CGI par rapport à l'exercice précédent reflète la baisse de l'importance des pertes fiscales subies par les filiales étrangères de CGI par rapport au bénéfice avant impôts sur les bénéfices ainsi que la réduction de 2,0 % du taux d'imposition combiné fédéral et provinciaux.

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

À compter du 1^{er} octobre 2001, CGI a cessé de comptabiliser l'amortissement de l'écart d'acquisition, compte tenu des nouvelles recommandations du Manuel de l'ICCA dont il est question sous la rubrique « Principales conventions comptables » dans la présente analyse. Pour cette raison, le bénéfice net présenté maintenant et le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition des périodes terminées avant le 1^{er} octobre 2001 sont équivalents. Pour plus de clarté, CGI compare le bénéfice net et le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition dans le cadre de comparaisons sur un an.

Bénéfice net

Le bénéfice net de l'exercice 2002 a augmenté de 51,0 % pour atteindre 135,8 millions \$, soit 6,3 % des produits d'exploitation, par rapport à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de 89,9 millions \$ ou de 5,8 % des produits d'exploitation et un bénéfice net de 62,8 millions \$ ou 4,0 % durant le précédent exercice. Le bénéfice par action de base et dilué de 0,36 \$ durant l'exercice 2002 était en hausse par rapport à un bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition par action de base et dilué de 0,30 \$ et à un bénéfice par action de base et dilué de 0,21 \$ en 2001. Cette augmentation du bénéfice par action tient compte d'une hausse sur un an de 26,0 % du nombre moyen pondéré d'actions en circulation en raison surtout de l'émission d'actions dans le cadre de l'acquisition d'IMRglobal à la fin de juillet 2001. La progression du bénéfice net et du bénéfice par action sur un an reflète en partie le fait que la Société ne comptabilise plus l'amortissement de l'écart d'acquisition.

Bénéfice net pro forma

En vertu du régime d'options d'achat d'actions, si les coûts liés à la rémunération avaient été déterminés selon la méthode de la juste valeur à la date de l'octroi pour les attributions octroyées depuis le 1^{er} octobre 2001, le bénéfice net pro forma et le bénéfice de base et dilué par action pro forma de la Société se seraient établis à 131,7 millions \$, à 0,35 \$ et à 0,35 \$, respectivement, pour la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2002.

Information sectorielle

CGI compte trois unités d'affaires stratégiques (« UAS »), soit le Canada et l'Europe, les États-Unis et l'Asie-Pacifique et les Services

de gestion des processus d'affaires, en plus du siège social. CGI évalue le rendement de chaque unité et présente l'information sectorielle selon cette structure (se reporter à la note 12 des états financiers consolidés). Les points saillants de chaque unité pour l'exercice 2002 figurent ci-après :

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Produits d'exploitation		
Canada et Europe	1 823 995	1 345 538
États-Unis et Asie-Pacifique	309 683	178 566
Services de gestion des processus d'affaires	93 461	74 735
Élimination intersectorielle	(57 526)	(38 448)
Total des produits d'exploitation	2 169 613	1 560 391
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition		
Canada et Europe	283 409	203 678
États-Unis et Asie-Pacifique	(4 784)	(18 636)
Services de gestion des processus d'affaires	17 295	14 193
Dépenses et programmes du siège social	(63 775)	(35 611)
Bénéfice total avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition	232 145	163 624

Durant l'exercice 2002, les produits d'exploitation de l'UAS Canada et Europe se sont chiffrés à 1 824,0 millions \$, en hausse de 35,6 % par rapport à 1 345,5 millions \$ pour l'exercice 2001. Les produits d'exploitation venant de l'UAS États-Unis et Asie-Pacifique se sont chiffrés à 309,7 millions \$, en hausse de 73,4 % par rapport à 178,6 millions \$ pour l'exercice 2001. Les produits de l'UAS Services de gestion des processus d'affaires se sont chiffrés à 93,5 millions \$, en hausse de 25,2 % par rapport à 74,7 millions \$ pour le précédent exercice.

Le BAI de l'UAS Canada et Europe a atteint 283,4 millions \$ au cours de l'exercice 2002, progressant de 39,1 % sur un an. L'UAS États-Unis et Asie-Pacifique a subi une perte avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement de l'écart d'acquisition de 4,8 millions \$, soit une amélioration de 74,2 % par rapport à une perte de 18,6 millions \$ l'année dernière. L'UAS Services de gestion des processus d'affaires a déclaré un BAI de 17,3 millions \$, en hausse de 21,8 % par rapport au montant de 14,2 millions \$ constaté l'année dernière.

L'apport du Canada à la croissance de CGI a été considérable durant l'exercice 2002. La position de CGI à titre de fournisseur privilégié de services complets en TI sur ce marché de même que de nombreuses relations soutenues avec des clients et la très grande satisfaction de ceux-ci ont grandement appuyé la croissance. Les produits d'exploitation ont résulté de projets nouveaux et renouvelés

dans le cadre de contrats en impartition de services de TI et de gestion des processus d'affaires ainsi qu'en intégration de systèmes et services-conseils. La croissance des produits d'exploitation, qui ne s'est pas accompagnée d'une hausse correspondante des frais généraux, a contribué à dégager une bonne marge bénéficiaire. Les nouveaux contrats conclus dans le secteur gouvernemental ont été importants durant toute l'année et ont eux aussi assuré la croissance soutenue.

En Europe, l'amélioration des résultats a découlé en grande partie de la croissance au Royaume-Uni, et surtout de nouveaux contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils. Comme prévu, la situation en France a été plus difficile en raison, entre autres, du problème de l'euro, un phénomène semblable au ralentissement des dépenses en TI survenu après l'an 2000. Les améliorations prévues en France devraient se traduire graduellement par des retombées positives d'ici un an.

La croissance des produits d'exploitation des États-Unis et de l'Asie-Pacifique découlait principalement de l'inclusion sur un exercice complet des activités aux États-Unis d'IMRglobal, acquise le 27 juillet 2001, et pour lesquelles des produits d'exploitation sur deux mois uniquement avaient été inclus dans les résultats de 2001. Le résultat avant impôts sur les bénéfices s'est considérablement amélioré, passant d'une perte de 18,6 millions \$ à une perte de 4,8 millions \$ durant l'exercice courant. L'intégration des activités existantes de la Société et de celles des acquisitions américaines, surtout d'IMRglobal, a largement contribué à cette amélioration. De même, divers contrats d'impartition ont été conclus aux États-Unis durant l'année, permettant d'optimiser les modèles de livraison continentale et outre-mer de la Société qui s'appuient sur des services moins coûteux au Canada et en Inde.

Dans l'ensemble, les activités aux États-Unis se sont améliorées en raison des progrès réalisés vers un modèle opérationnel mondial et le respect par CGI des ratios de gestion standards. Durant l'année, l'intégration des activités américaines a été achevée dans le cadre d'une infrastructure opérationnelle mondiale dirigée par Michael Roach, chef de l'exploitation, offrant des occasions de synergie additionnelles.

En ce qui concerne l'impartition aux États-Unis, CGI a continué d'améliorer sa position en vue d'obtenir d'importants contrats d'impartition en TI et en gestion des processus d'affaires. Les contrats d'impartition actuels de CGI avec des clients américains ont augmenté et représentent actuellement 56 % des affaires menées aux États-Unis. CGI a pour objectif à long terme, aux États-Unis, de générer 75 % de ses affaires par le biais de contrats d'impartition. La Société est d'avis qu'elle a fait des progrès en vue d'intensifier sa présence et sa réputation d'impartiteur de choix sur le marché américain et d'optimiser les synergies avec ses activités au Canada et à l'échelle mondiale. La vigueur et les avantages de la Société se manifestent sur le marché intermédiaire où les contrats sont de l'ordre de 50 millions \$ à 200 millions \$ par année, un secteur de plus en plus intéressé par l'impartition.

La morosité persistante sur le marché américain et la faiblesse de la demande pour des services d'intégration de systèmes et de services-conseils ont eu des incidences négatives sur la Société. Elle ne prévoit aucun raffermissement marqué de ces activités aux États-Unis avant l'exercice 2004, mais elle s'attend à une amélioration progressive des marges bénéficiaires.

Durant l'exercice 2002, l'UAS Services de gestion des processus d'affaires a dégagé un rendement solide, procédant à des renouvellements avec l'ensemble de ses clients. Parmi les réalisations de cette unité durant l'exercice 2002, nous remarquons l'implantation réussie de la première étape d'un contrat de services de gestion documentaire conclu avec Arbella Insurance au troisième trimestre, de même que la conclusion, au quatrième trimestre, d'un contrat de gestion des processus d'affaires d'une durée de 10 ans de 36 millions \$US avec GrafTech International Ltd. (auparavant UCAR International Inc.), un client américain qui bénéficiait déjà des services d'impartition en TI de CGI. La réputation de CGI à titre de fournisseur de services en gestion des processus d'affaires ne cesse de grandir et les clients, principalement dans le secteur de l'assurance, continuent de bien accueillir ses offres de services.

Comparaison des résultats d'exploitation des exercices terminés les 30 septembre 2001 et 2000

Produits d'exploitation

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2000	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2000
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Produits d'exploitation	1 560 391	9,6	1 423 080

Durant l'exercice 2001, les produits ont augmenté d'à peine 9,6 %, passant de 1 423,1 millions \$ durant l'exercice 2000 à 1 560,4 millions \$ en raison de diverses acquisitions réalisées durant l'année. Au cours de l'exercice 2001, les contrats d'impartition à long terme ont représenté 69 % du total des produits d'exploitation tandis que 31 % provenaient de l'intégration de systèmes et des services-conseils.

Durant l'exercice 2001, CGI a mis en œuvre une stratégie d'acquisitions dynamique visant des sociétés spécialisées et d'importantes sociétés du secteur des technologies de l'information. Par conséquent, la Société a fait l'acquisition de neuf entreprises et elle a acquis des participations dans quatre entités, d'où un apport global de 216,5 millions \$ au titre des produits d'exploitation. De même, durant l'exercice 2001, CGI a conclu divers contrats d'impartition de services de TI qui ont grandement contribué à la croissance des produits d'exploitation. Parmi les contributions les plus importantes, les résultats d'exploitation de CGI ont bénéficié d'un apport sur cinq mois lié au contrat avec Desjardins de même que d'un apport sur trois mois et demi lié au contrat avec la Banque Laurentienne. De plus, la Société a profité de contrats avec Allianz (qui a pris effet le 7 février 2001) et la Sun Life (qui a pris effet le 4 janvier 2001).

Au cours de l'exercice 2000, la Société a bénéficié de l'apport sur 12 mois de son contrat avec Bell Mobilité et de l'acquisition de DRT Systems International et de DRT Systems International L.P. (conjointement appelées « DRT ») au 1^{er} juillet 1999. Ces produits d'exploitation accrus ont été partiellement neutralisés par la réduction des budgets en TI de Bell Canada, aggravée par un ralentissement, dans l'industrie, des dépenses consacrées aux TI liées au phénomène de l'an 2000.

Charges d'exploitation

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT À 2000	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2000
(en milliers de dollars canadiens)	\$	%	\$
Total des charges d'exploitation	1 341 045	6,9	1 254 861

Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 1 328,5 millions \$ durant l'exercice 2001, soit 85,1 % des produits d'exploitation par rapport à 1 244, 9 millions \$ ou 87,5 % des produits d'exploitation pour l'exercice 2000. La baisse du ratio des charges d'exploitation par rapport aux produits d'exploitation de l'exercice 2001 est la conséquence de frais généraux moindres aux États-Unis et en Europe résultant de l'utilisation améliorée des membres de CGI, des synergies résultant de l'intégration des acquisitions et des contrats d'impartition, de l'apport aux produits d'exploitation d'IMRglobal et d'autres sociétés acquises. De même, la participation de la Société au programme de crédits d'impôt sur les salaires du gouvernement du Québec, dont la Société bénéficie en raison de son emménagement prochain dans la Cité du commerce électronique à Montréal, a contribué à la réduction de ce ratio. Le total des charges d'exploitation, incluant les charges liées à la recherche, s'est établi à 1 341,0 millions \$ ou 85,9 % des produits, soit une amélioration par rapport à 88,2 % au cours de l'exercice 2000.

Bénéfice avant amortissement des immobilisations, des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme, intérêts et impôts sur les bénéfices (« BAII »)

Le BAII de l'exercice 2001 a été porté de 168,2 millions \$ durant l'exercice 2000 à 219,3 millions \$, soit une hausse de 30,4 %. Durant l'exercice 2001, la marge au titre du BAII a atteint 14,1 % par rapport à 11,8 % durant le précédent exercice.

Amortissements

Durant l'exercice 2001, CGI a déclaré une dotation aux amortissements à l'égard des immobilisations totalisant 32,5 millions \$ par rapport à 26,4 millions \$ l'année précédente. Durant l'exercice 2001, l'amortissement des immobilisations a augmenté en raison de l'acquisition des immobilisations liées au contrat avec Desjardins, de même que d'autres acquisitions d'actifs appartenant à neuf sociétés

acquises et à quatre coentreprises dans lesquelles CGI a pris des participations. Durant l'exercice 2000, la dotation aux amortissements à l'égard des immobilisations était moindre, attribuable en partie au fait que seules deux acquisitions ont été effectuées.

Durant l'exercice 2001, l'amortissement des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme a totalisé 23,2 millions \$ comparativement à 18,5 millions \$ pour l'exercice 2000. La proportion de l'amortissement des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme portée en réduction des produits d'exploitation a atteint 10,3 millions \$ et 3,5 millions \$ en 2001 et 2000, respectivement. L'augmentation est imputable aux coûts engagés pour la réalisation d'importants contrats d'impartition conclus notamment avec Desjardins, la Banque Laurentienne et la Sun Life. L'augmentation sur un an de cette charge reflète également les coûts d'intégration engagés à l'égard de ces nouveaux contrats d'impartition de même que la valeur attribuée aux contrats des sociétés acquises.

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement de l'écart d'acquisition (« BAI »)

Le BAI s'est établi à 163,6 millions \$ pour l'exercice 2001, en hausse de 32,7 % par rapport à un BAI de 123,3 millions \$ pour l'exercice 2000. La marge sur le BAI a atteint 10,5 % et 8,7 % durant les exercices 2001 et 2000, respectivement.

Intérêts

Les intérêts sur la dette à long terme sont passés de 3,6 millions \$ durant l'exercice 2000 à 4,2 millions \$ en 2001. Durant l'exercice 2001, les intérêts débiteurs découlaient surtout d'un emprunt effectué dans le cadre d'un important contrat d'impartition et d'une acquisition. Durant l'exercice 2000, lesdits intérêts étaient principalement liés à la dette à long terme sur un an en vue de l'acquisition de DRT.

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif avant amortissement de l'écart d'acquisition s'est chiffré à 44,5 % et à 40,5 % durant les exercices 2001 et 2000 respectivement, malgré une réduction de 2,0 % du taux d'imposition combiné fédéral et provinciaux. En 2001, la Société a comptabilisé de nouvelles provisions pour moins-value portant sur les économies d'impôt découlant des pertes subies aux États-Unis et dans d'autres pays étrangers.

Bénéfice net

Le bénéfice net de l'exercice 2001 a augmenté de 12,8 % pour atteindre 62,8 millions \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) par rapport à un bénéfice net de 55,7 millions \$ (0,21 par action de base et 0,20 \$ par action dilué) durant le précédent exercice. Durant l'exercice 2001, la marge bénéficiaire nette (soit le bénéfice net par rapport aux produits d'exploitation) a été de 4,0 % comparativement à 3,9 % en 2000.

Bilans à la clôture des exercices 2002 et 2001

Vous trouverez ci-après une analyse des éléments du bilan affichant des variations importantes par rapport à l'année précédente.

À la fin de l'exercice 2002, l'actif se chiffrait à 2 300,9 millions \$ par rapport à 2 028,7 millions \$ à la fin de l'exercice 2001, soit une augmentation de 13,4 %. La plupart des éléments d'actif se sont accrus par rapport à l'an dernier, principalement les coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme, ainsi que les espèces et les quasi-espèces.

Durant l'exercice 2002, les débiteurs excédaient ceux de l'année précédente de 9,0 millions \$ en raison principalement d'une augmentation des crédits d'impôt sur les salaires remboursables relativement à la Cité du commerce électronique de 5,9 millions \$ inclus dans le solde des débiteurs. Le solde de ces crédits d'impôt à recevoir a été exclu du calcul du délai de recouvrement de la Société aux fins des débiteurs et des travaux en cours. Le délai de recouvrement moyen à la fin de l'exercice 2002 se chiffrait à 50 jours, par rapport à 67 jours à la fin du précédent exercice. Dans le calcul du délai moyen de recouvrement, les produits reportés sont exclus du solde des débiteurs et des travaux en cours. La diminution sur un an du délai moyen de recouvrement reflète l'acquisition d'IMRglobal effectuée à la fin de l'exercice 2001 et pour laquelle des produits d'exploitation avaient été comptabilisés sur deux mois seulement en 2001. Si l'incidence de l'acquisition d'IMRglobal n'était pas prise en considération, le délai moyen de recouvrement de CGI à la fin de l'exercice 2001 se serait établi à 57 jours.

L'augmentation sur un an de 14,1 millions \$ des travaux en cours découle principalement des produits d'exploitation non facturés au 30 septembre 2002 pour des travaux accomplis dans le cadre de certains contrats d'impartition, mais non encore facturés conformément aux conditions des contrats.

Les immobilisations ont augmenté de 22,0 millions \$ malgré une dotation aux amortissements de 37,8 millions \$ durant l'exercice 2002. Cette hausse est principalement attribuable à un investissement visant le développement d'un nouveau logiciel interne pour CGI et à la capitalisation des frais d'installation dans les nouveaux bureaux situés dans la Cité du commerce électronique à Montréal. Les acquisitions faites dans le cours normal des activités de la Société expliquent le résiduel de la hausse.

Les coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme ont progressé de 161,3 millions \$ par rapport au 30 septembre 2001. Cette hausse résulte principalement des contrats d'impartition conclus avec Fireman's Fund et Postes Canada. Le contrat d'une durée de 10 ans conclu avec Fireman's Fund le 1^{er} octobre 2001 s'est traduit par une augmentation de 56,0 millions \$ des coûts liés aux contrats, en raison d'un incitatif accordé au client. Dans le cadre du contrat avec Postes Canada, les montants comptabilisés au titre des coûts liés aux contrats comprenaient d'abord un montant de 26,0 millions \$ que CGI a versé à Postes Canada au titre de sa quote-part de la coentreprise Innovaposte et un autre montant de

26,0 millions \$ que CGI a versé à Postes Canada à titre d'incitatif pour la création de la coentreprise et la conclusion d'un contrat d'impartition de 10 ans. En outre, au dernier trimestre de 2002, un montant de 15,7 millions \$ a été versé à titre d'incitatif dans le cadre d'un contrat d'impartition conclu avec une filiale du groupe de Postes Canada, qui a été comptabilisé avec les coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme.

L'augmentation des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme comprend également deux contrats de licence de cinq ans applicables à certains logiciels qui seront utilisés dans le cadre de la prestation de services d'impartition à des clients (32,3 millions \$). D'autres éléments ont aussi été ajoutés aux coûts liés aux contrats durant l'exercice 2002 dans le cours normal des activités, incluant les frais de développement de logiciels et les frais d'acquisition de logiciels pour offrir des services d'impartition à long terme aux clients, des ajustements aux impôts futurs liés aux contrats de la Société avec Fireman's Fund et Innovaposte (25,1 millions \$) et la valeur de divers contrats obtenus dans le cadre des acquisitions. Ces ajouts aux coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme ont été contrebalancés par une dotation aux amortissements totale de 62,8 millions \$ durant l'année. L'amortissement des incitatifs compris dans les coûts liés aux contrats porté en réduction des produits d'exploitation de 2002 représentait un montant de 23,6 millions \$.

Les actifs d'impôts futurs à court et à long terme ont diminué de 5,8 millions \$ par rapport à l'année dernière, en raison principalement du solde moindre de la provision pour intégration (décrite à la note 9 des états financiers consolidés) et des différences entre la valeur comptable et la valeur fiscale des immobilisations.

L'écart d'acquisition avait progressé de 14,9 millions \$ à la fin de l'exercice 2002. L'écart d'acquisition libellé en dollars américains, en livres sterling et en euros est converti au cours en vigueur à la fin de l'exercice. La différence de change entre le dollar canadien et ces autres devises s'est traduite par une augmentation de 2,6 millions \$ de l'écart d'acquisition entre les 30 septembre 2001 et 2002. Des ajustements ont été apportés à certains soldes de l'écart d'acquisition liés à des acquisitions faites durant l'exercice 2001 (se reporter à la note 9 des états financiers consolidés). De plus, une diminution de 8,0 millions \$ de l'écart d'acquisition résultait de la vente des activités au Japon et en Australie. Enfin, une augmentation de 23,0 millions \$ de l'écart d'acquisition provient des acquisitions faites durant l'année.

Le total des passifs de la Société se chiffrait à 521,3 millions \$. Les principaux écarts se remarquaient au titre des passifs d'impôts futurs à long terme et des créiteurs et charges à payer.

Les créiteurs et charges à payer ont diminué de 33,6 millions \$ par rapport au 30 septembre 2001, en raison principalement de l'utilisation des passifs liés à l'acquisition et à l'intégration des sociétés acquises en 2001, dont 18,3 millions \$ résultent du passif comptabilisé à la suite de l'acquisition d'IMRglobal. De même,

les crédateurs et charges à payer incluaient au 30 septembre 2001 les crédateurs d'IMRglobal pris en charge dans le cadre de l'acquisition réalisée le 27 juillet 2001 et payés après la fin de l'année.

Les produits reportés affichaient une augmentation de 20,5 % à la fin de l'exercice 2002, résultant des paiements faits par divers clients avant l'exécution des travaux.

Durant l'exercice 2002, les impôts exigibles ont augmenté de 6,1 millions \$ par rapport à des impôts sur les bénéfices à recevoir de 979 000 \$ à la fin du précédent exercice, compte tenu de la rentabilité accrue des activités de CGI au Canada par rapport à l'exercice 2001.

Les tranches à court et à long terme des passifs d'impôts futurs ont progressé de 55,3 millions \$, dont une tranche de 29,6 millions \$ provenait des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme capitalisés durant l'année. Une autre tranche de 18,4 millions \$ résultait de la différence entre la valeur fiscale et la valeur comptable des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme. Enfin, une tranche de 4,8 millions \$ était liée aux crédits d'impôt sur les salaires comptabilisés à la fin de l'exercice.

Les crédits reportés et les autres passifs à long terme ont diminué de 9,7 millions \$ en 2002 en raison des facteurs suivants : l'utilisation durant l'exercice 2002 par Desjardins et la Banque Laurentienne des réductions accordées en 2001 ; les ajouts aux crédits reportés aux fins des nouvelles réductions accordées dans le cadre du contrat d'impartition de Fireman's Fund de 23,7 millions \$ au premier trimestre de 2002 ; et des réductions accordées à une filiale de Postes Canada de l'ordre de 15,7 millions \$ au dernier trimestre de 2002. Toutefois, ces facteurs ont par la suite été neutralisés par la tranche de 6,8 millions \$ utilisée par ces clients durant l'exercice 2002. Le résiduel de l'écart au titre de cet élément porte sur la variation du taux de change américain ayant influé sur le solde en dollars américains des crédits reportés.

Les capitaux propres ont progressé de 276,5 millions \$ entre le 30 septembre 2001 et le 30 septembre 2002.

Une tranche de la hausse résulte du bénéfice net de 135,8 millions \$ constaté durant l'exercice 2002. Le solde du capital-actions a augmenté également entre ces deux dates, compte tenu de l'émission publique de 11 110 000 actions le 20 décembre 2001 en contrepartie d'un produit net de 119,5 millions \$ dont nous avons discuté précédemment sous la rubrique « Autres développements importants ».

L'écart de conversion a augmenté de 10,5 millions \$ durant l'année, reflétant les différences de change applicables aux filiales autonomes étrangères de CGI. Le cours du change du dollar canadien par rapport au dollar américain a été porté à 1,5810 au 30 septembre 2002 comparativement à 1,5712 au 30 septembre 2001. La livre sterling est passée de 2,3105 au 30 septembre 2001 à 2,4705 au 30 septembre 2002 et l'euro a été porté de 1,4497 au 30 septembre 2001 à 1,5494 au 30 septembre 2002.

Analyse de la situation financière et des flux de trésorerie

Au 30 septembre 2002, les espèces et quasi-espèces avaient progressé de 58,2 millions \$ ou de 126,5 % par rapport au 30 septembre 2001. Au 30 septembre 2000, ce solde s'établissait à 49,3 millions \$. Les principaux facteurs ayant entraîné la hausse en 2002 par rapport au 30 septembre 2001 et la baisse entre les 30 septembre 2000 et 2001 se présentent comme suit :

	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2001	EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2000
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	177 447	174 002	67 550
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement	92 894	(15 821)	(11 176)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(215 603)	(157 751)	(50 331)
Gain (perte) de change sur espèces libellées en devises des filiales autonomes	3 475	(3 763)	1 069
Variation nette des espèces et quasi-espèces	58 213	(3 333)	7 112

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation durant l'exercice 2002 sont semblables à ceux de l'année précédente. Le bénéfice net de la Société a progressé de 116,3 % durant l'année, malgré la hausse de la dotation aux amortissements des immobilisations et des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme ; mais ce résultat a été neutralisé par une utilisation accrue, par les clients des services d'impartition, des réductions qui leur ont été octroyées de 35,6 millions \$ durant la période. La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement a diminué de 40,0 millions \$ par rapport à la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2001, en raison principalement de la provision pour intégration moindre constituée dans le cadre de l'acquisition d'IMRglobal et de la hausse des travaux en cours. L'utilisation des flux de trésorerie a été neutralisée toutefois par l'augmentation des paiements anticipés des clients des services d'impartition et de la provision pour impôts exigibles, et par l'amélioration du délai moyen de recouvrement de 20 jours durant l'année. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation entre les exercices 2001 et 2000 ont augmenté de 106,5 millions \$, compte tenu de la hausse de 12,8 % du bénéfice net, de l'augmentation de la dotation aux amortissements des immobilisations et des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme, de la hausse des soldes d'impôts futurs et des écarts liés aux éléments hors caisse du fonds de roulement. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement résulte de la hausse des travaux en cours qui découle des volumes d'affaires accrus, des acquisitions d'entreprises et des contrats d'impartition

importants conclus durant l'exercice 2001. Les créditeurs et charges à payer ont progressé dans le cours normal des activités. Durant l'exercice 2000, la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement reflète principalement la baisse des créditeurs et charges à payer liés aux charges d'exploitation moindres sur un an.

Au cours de l'exercice 2002, les flux de trésorerie provenant des activités de financement se sont établis à 92,9 millions \$, par rapport à un montant de 15,8 millions \$ affecté à ces activités durant le précédent exercice. L'augmentation de 108,7 millions \$ sur un an reflète deux événements majeurs. Le 20 décembre 2001, la Société a émis 11 110 000 actions subalternes classe A au prix de 11,25 \$ l'action en contrepartie d'un produit net de 119,5 millions \$. Les capitaux mobilisés par suite de cette offre ont été neutralisés en partie par le remboursement d'une avance Libor de 20 millions \$US au quatrième trimestre de 2002 et par des paiements au titre de contrats de location-acquisition de la Société. La levée d'options d'achat d'actions durant l'année a aussi contribué à accroître les flux de trésorerie provenant des activités de financement. En 2001, des paiements de 65,0 millions \$ ont été effectués en vue de rembourser l'encours de la dette à long terme des sociétés acquises en 2001 (principalement Star Data Systems Inc. et IMRglobal). Ce prélèvement sur le solde des flux de trésorerie de 2001 a été compensé par un produit net de 54,2 millions \$ résultant d'une émission de 6,4 millions d'actions, en raison principalement de l'exercice de droits de préemption par deux actionnaires majoritaires de la Société à la suite de l'acquisition d'IMRglobal.

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont progressé de 57,9 millions \$ durant l'exercice 2002, reflétant les investissements faits au cours de l'année par suite de la conclusion

d'importants contrats d'impartition (principalement Fireman's Fund et Postes Canada), y compris un montant utilisé pour le démarrage de la coentreprise Innovaposte, l'acquisition de cinq sociétés spécialisées et l'acquisition d'immobilisations (principalement pour la capitalisation des coûts d'installation dans la Cité du commerce électronique à Montréal et des frais de développement d'un logiciel interne). Des renseignements plus détaillés sur les flux de trésorerie utilisés pour acquérir des immobilisations et des coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme sont contenus dans la section « Bilans à la clôture des exercices 2002 et 2001 » figurant dans les pages précédentes. Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont été contrebalancés par le produit de 10,4 millions \$ provenant de la vente des activités de la Société au Japon et en Australie. De plus, la Société a déboursé un montant de 20,1 millions \$ pour l'acquisition de cinq entreprises durant l'exercice 2002, comparativement à 141,0 millions \$ pour 10 acquisitions et quatre participations dans des coentreprises durant l'exercice 2001. Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement de l'exercice 2001 ont totalisé 157,8 millions \$, en hausse par rapport à 50,3 millions \$ durant l'exercice 2000. Les acquisitions d'entreprises ont atteint 86,4 millions \$ en 2001, en hausse par rapport à 18,4 millions \$ en 2000, reflétant les 10 acquisitions de la Société et les quatre participations dans des coentreprises, comparativement aux deux acquisitions durant l'exercice 2000. La hausse des flux de trésorerie affectés aux coûts liés aux contrats et autres actifs à long terme de l'exercice 2001 résultait des coûts engagés dans le cadre des contrats d'impartition conclus durant l'exercice 2001, y compris ceux avec Desjardins, la Banque Laurentienne, la Sun Life et GrafTech International Ltd.

Situation de trésorerie et autres sources de financement

	ENGAGEMENT TOTAL	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2002	PRÉLEVÉES AU 30 SEPTEMBRE 2002	DISPONIBLES AU 30 SEPTEMBRE 2001	PRÉLEVÉES AU 30 SEPTEMBRE 2001
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$	\$
Facilité de crédit renouvelable non garantie	225 000	222 796	2 204	199 050	25 950
Marges de crédit (Banque de Montréal)	25 000	23 342	1 658	23 350	1 650
Marges de crédit (Central Credit Union de la C.-B.)	500	500	—	500	—
Autres	(30 SEPT. 2002) 2 471	2 471	—	—	—
	(30 SEPT. 2001) 3 250	—	—	2 350	900

CGI maintient un bilan et des flux de trésorerie solides qui, combinés à ses facilités de crédit bancaires, suffisent à appuyer sa stratégie de croissance et lui procurent un avantage concurrentiel au moment de soumissionner sur des contrats d'impartition. Si ces ressources doivent être accrues, compte tenu de besoins de financement liés à de nouveaux grands contrats d'impartition ou à des acquisitions importantes, les besoins de trésorerie additionnels de taille seraient sans doute financés au moyen de l'émission de titres d'emprunt et/ou de participation.

Au 30 septembre 2002, les espèces et quasi-espèces totalisaient 104,2 millions \$ et le total des facilités de crédit disponibles s'élevait à 249,1 millions \$, par rapport à 225,3 millions \$ à la même date en 2001. Étant donné qu'une avance Libor de 20 millions \$US a été remboursée durant le dernier trimestre de l'exercice 2002, le financement disponible en vertu de la facilité de crédit renouvelable non garantie et des marges de crédit disponibles auprès de la Banque de Montréal a augmenté par rapport au 30 septembre 2001.

La facilité de crédit bancaire est assortie de certaines dispositions obligeant la Société à maintenir divers ratios financiers. Aux 30 septembre 2002 et 2001, la Société respectait ces ratios.

Aux termes d'une nouvelle facilité de crédit obtenue après la fin de l'exercice, la Société a accès à une facilité de crédit renouvelable de 150 millions \$ pour ses besoins d'exploitation et de fonds de roulement et à une facilité de crédit renouvelable de trois ans de 265 millions \$ pour le financement des acquisitions et des contrats d'impartition. La Société a également accès à une facilité d'exploitation non engagée de 25 millions \$ aux fins de gestion de la trésorerie. La facilité de crédit renouvelable de 150 millions \$ peut être renouvelée, au gré des prêteurs, annuellement pour une année supplémentaire ou, au gré de la Société, peut être convertie en prêt à terme d'une durée de deux ans pour le solde dû.

Engagements

TYPES D'ENGAGEMENT	MONTANT MINIMAL TOTAL DES PAIEMENTS DE LOCATION JUSQU'EN 2007
(en milliers de dollars canadiens)	\$
Contrats de location-exploitation	
Location de surfaces de bureau	742 466
Matériel informatique	93 511
Ententes de service à long terme	57 110

Comme il est indiqué dans le tableau ci-dessus, CGI s'est engagée aux termes de contrats de location-exploitation ayant diverses dates d'expiration et visant principalement la location de locaux et de matériel informatique utilisé dans le cadre de contrats d'impartition et d'ententes de service à long terme totalisant 893,1 millions \$. Ce montant total se répartit comme suit : location de surfaces de bureau – 742,5 millions \$; matériel informatique – 93,5 millions \$ et ententes de service à long terme – 57,1 millions \$. La hausse des contrats par rapport aux engagements au 30 septembre 2001 reflète le contrat de location de 20 ans conclu entre CGI et la Cité du commerce électronique à Montréal. Cet engagement s'établit à 472,1 millions \$. Dans le cadre de sa relocalisation dans la Cité du commerce électronique, CGI bénéficie, depuis le 11 mai 2000, de crédits d'impôt provinciaux sur les salaires qui sont déduits des coûts des services et frais de vente et d'administration depuis cette date. La Société bénéficiera de ces crédits d'impôt, représentant un montant maximal annuel de 12 500 \$ pour chaque employé admissible relocalisé dans la Cité du commerce électronique d'ici l'exercice 2010 inclusivement. D'autres détails figurent à la note 3 des états financiers consolidés.

Les contrats portant sur du matériel informatique sont liés au matériel loué auprès de fabricants ou d'institutions financières dans le cours normal des activités. Plus particulièrement à l'égard des contrats d'impartition, les clients conviennent de reprendre le matériel informatique advenant la résiliation hâtive de contrats.

Principales conventions comptables

Constatation des produits

La Société offre deux vastes gammes de services : des services d'impartition (gestion de fonctions informatiques et d'affaires) et de consultation en TI (intégration de systèmes et services-conseils). Les produits de la Société sont principalement issus des services d'impartition.

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

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

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

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

Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme

Les coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme comprennent principalement les coûts liés à des contrats, les coûts liés à des logiciels acquis et développés ainsi que les coûts de licences d'utilisation de logiciels.

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

- a) Les incitatifs accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition à long terme. Il arrive que des incitatifs soient accordés sous la forme de paiements en espèces, d'émission d'instruments de capitaux propres ou de réductions accordées principalement sur une période de transition négociée dans le contrat. Dans le cas d'incitatifs prenant la forme d'une émission d'instruments de capitaux propres, le coût est mesuré à la juste valeur estimative des instruments de capitaux propres émis. Pour les incitatifs prenant la forme de réductions, le coût est mesuré à la valeur des engagements financiers accordés et un crédit reporté correspondant est enregistré. À mesure que les services sont rendus au client, le crédit reporté fait l'objet d'une contre-passation à l'état des résultats et est constaté aux produits. L'amortissement des incitatifs est présenté comme une réduction des produits ;
- b) La juste valeur estimative des contrats d'impartition à long terme et/ou des listes de clients acquises au moment d'acquisitions d'entreprises. La juste valeur estimative est déterminée au cours du processus de répartition du prix d'achat dans le cadre d'acquisitions d'entreprises ; et,
- c) Les coûts de transition engagés au cours de la période transitoire dans le cadre des contrats d'impartition à long terme.

Les coûts liés à des logiciels acquis et développés comprennent les logiciels spécifiquement développés ou acquis afin de fournir des contrats d'impartition à long terme à des clients ou à des groupes de clients. Les frais engagés pour le développement de logiciels sont capitalisés uniquement une fois que la faisabilité technique en est établie. Les coûts des logiciels acquis et développés

sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative respective.

Les coûts des licences d'utilisation de logiciels ont trait aux licences acquises pour les besoins de certains contrats d'impartition à long terme. Les licences d'utilisation de logiciels sont comptabilisées au coût et amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur les durées respectives de leurs contrats, leur durée de vie utile estimative ou sur leur utilisation.

Écart d'acquisition

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

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

Au cours du deuxième trimestre terminé le 31 mars 2002, la Société a terminé le test de dépréciation transitoire et est parvenue à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition ne devait être enregistrée. La Société a l'intention d'effectuer son examen annuel des écarts d'acquisition le 30 septembre de chaque année. En se basant sur le test de dépréciation effectué le 30 septembre 2002, la Société est arrivée à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire.

Crédits reportés

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

Régime de rémunération à base d'actions

La Société offre un régime de rémunération à base d'actions, décrit à la note 7 des états financiers consolidés. Aucune charge au titre de la rémunération n'est constatée pour ce régime lorsque des options d'achat d'actions sont octroyées aux employés et aux administrateurs. Toute contrepartie versée par les employés et administrateurs au moment de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

Le 1^{er} avril 2002, la Société a adopté par anticipation les recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*. Ce chapitre définit des normes de constatation, de mesure et de présentation applicables aux rémunérations à base d'actions offertes en contrepartie de biens ou de services, et exige l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les attributions aux non-salariés et les attributions directes d'actions aux employés. Il encourage, mais n'exige pas, l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Ce chapitre exige également la présentation d'informations pro forma liées au bénéfice net et au bénéfice par action, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été utilisée. La Société a choisi de ne pas utiliser la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Les données pro forma sont présentées à la note 7 des états financiers consolidés.

Risques et incertitudes

La direction de CGI est confiante quant aux perspectives d'avenir à long terme de la Société. Néanmoins, il faut tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-dessous, entre autres, afin d'évaluer ses perspectives d'avenir :

Concurrence pour l'obtention des contrats— CGI gère toutes les dimensions de ses affaires de façon disciplinée. Une part croissante de ses méthodes est codifiée sous la forme de processus certifiés ISO 9001 et dans des manuels corporatifs. Ces processus ont été mis au point pour permettre à CGI de respecter ses normes élevées en s'assurant que ses employés livrent de façon constante des biens et des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent sa culture d'entreprise axée sur les clients. Ils contribuent au taux élevé de succès de CGI en matière d'obtention et de renouvellement des contrats. En outre, la Société comprend à fond les enjeux stratégiques propres aux six secteurs qu'elle cible, ce qui améliore sa position concurrentielle. Grâce à sa masse critique et à son éventail complet de services, CGI possède l'envergure requise pour soumissionner sur les grands contrats d'impartition de services en TI et en gestion des processus d'affaires, en Amérique du Nord et en Europe.

Longueur du cycle de vente des grands contrats d'impartition —

Le cycle de vente des grands contrats d'impartition s'étale sur une période de six à 18 mois en moyenne, certains pouvant atteindre 24 mois.

Risque de change— L'importance croissante des affaires internationales dans le portefeuille de CGI pourrait accroître le risque de change et avoir ainsi des effets négatifs sur ses résultats d'exploitation. CGI

a mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à la protéger, dans la mesure du possible, du risque de change.

Fluctuations reliées aux secteurs d'activité — À la suite de la fusion avec la société américaine IMRglobal en juillet 2001, les services d'intégration de systèmes et services-conseils représentent une portion accrue du chiffre d'affaires de CGI (relativement aux services d'impartition), ce qui pourrait entraîner des fluctuations trimestrielles plus prononcées en ce qui a trait aux produits d'exploitation. CGI a toutefois entrepris de développer les capacités de ses opérations américaines afin de pouvoir fournir des services complets d'impartition des TI. Au terme de cette transition, CGI prévoit augmenter à nouveau l'importance relative des services d'impartition et accroître ainsi la stabilité et la prévisibilité de ses revenus.

Disponibilité et coût des professionnels qualifiés — La forte croissance du secteur des TI intensifie la demande pour du personnel qualifié. CGI a réussi à combler ses besoins en personnel en devenant un employeur recherché grâce à sa culture d'entreprise, à ses valeurs solides, à l'importance qu'elle accorde au développement professionnel ainsi qu'à son programme de rémunération axé sur le rendement. Grâce à son programme complet destiné à attirer et à conserver des professionnels compétents et dévoués, CGI est aujourd'hui un employeur de premier choix de l'industrie des services en TI. Elle recrute également des professionnels qualifiés par l'entremise de ses contrats d'impartition et de ses acquisitions d'entreprises.

Capacité d'intégrer avec succès les entreprises acquises et les mandats d'impartition — L'intégration d'équipes et d'activités fait maintenant partie des compétences de base de CGI, qui a acquis un nombre important de sociétés depuis 15 ans. L'approche de gestion disciplinée de la Société, fondée pour une large part sur ses cadres de gestion certifiés ISO 9001, joue un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines des sociétés acquises et des activités qui lui sont confiées en impartition. À la fin de l'exercice 2002, la grande majorité des activités de CGI avaient obtenu la certification ISO 9001.

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

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises — À l'exception de BCE Inc., de ses filiales et de ses sociétés affiliées, aucune société ni aucun groupe de sociétés ne représente plus de 10 % des produits d'exploitation totaux de la Société. Veuillez vous reporter à la note 13 des états financiers consolidés.

Risque de responsabilité en cas d'échec dans l'exécution des mandats — La feuille de route de CGI démontre sa capacité de combler ou de surpasser les attentes de ses clients. La Société gère ses activités d'une manière professionnelle. Elle rédige ses contrats de façon à délimiter clairement ses responsabilités et à atténuer les risques.

Le vaste bassin de clients de la Société atténue le risque de crédit associé à la concentration des créances clients — Une portion substantielle de ses revenus provient néanmoins des filiales et sociétés affiliées de l'un de ses actionnaires, notamment BCE Inc. La direction estime que la Société n'est pas exposée à un risque important de crédit. Active à l'échelle internationale, la Société fait face au risque de marché lié aux fluctuations des taux de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de sa stratégie d'opérations de couverture, elle ne participe pas au marché des instruments financiers dérivés.

Perspectives

Pendant l'exercice 2003, CGI prévoit maintenir un rythme soutenu de développement, fondé sur une contribution équilibrée des quatre piliers de sa croissance : la croissance interne attribuable aux contrats et projets d'envergure restreinte; la croissance interne découlant des grands contrats d'impartition; les acquisitions et prises de participation réalisées par les unités d'affaires; les acquisitions d'entreprises de grande envergure.

CGI continuera à miser sur son modèle flexible de prestation des services en impartition dans le but de remporter des contrats de services en TI et de gestion des processus d'affaires. Son bilan solide et ses liquidités représentent un avantage concurrentiel lorsqu'elle négocie des acquisitions ou soumissionne sur d'importants contrats d'impartition. La Société examine régulièrement des cibles d'acquisition dans le but d'accroître sa masse critique aux États-Unis et en Europe, principalement au Royaume-Uni. Elle estime que le marché offre de nombreuses possibilités d'acquisition. Néanmoins, elle continue à observer rigoureusement ses critères financiers et relatifs à l'exploitation et à la culture. La Société ne renoncera pas à ces critères dans l'espoir de réaliser des gains à court terme ou aléatoires.

Sur la base des renseignements dont elle dispose actuellement sur le marché et sur la demande, et des modifications comptables effectuées pour se conformer aux règles émises par le *Financial Accounting Standards Board* en vertu de l'EITF 01-9, la Société a précisé ses prévisions pour l'exercice qui se terminera le 30 septembre 2003. Ces prévisions de croissance sont établies avant incidence des

acquisitions et des grands contrats d'impartition potentiels, représentant une contribution de plus de 100 millions \$ par année au titre des produits d'exploitation annuels. Les produits d'exploitation devraient s'établir entre 2,4 milliards \$ et 2,6 milliards \$, soit une croissance de 11 % à 20 % par rapport à l'exercice 2002. Le bénéfice net par action devrait se situer entre 0,43 \$ et 0,47 \$.

L'amélioration de la marge bénéficiaire demeure un des objectifs financiers prioritaires de CGI. Les synergies additionnelles découlant des contrats d'impartition de grande envergure et de l'intégration des sociétés acquises, ainsi que de la réduction progressive des frais de vente et d'administration, devraient se traduire par une amélioration au cours des prochains trimestres.

Énoncés de nature prévisionnelle

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

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

Rapport de la direction

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

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

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

Le président du conseil et
chef de la direction,

Signé

Serge Godin

Le 4 novembre 2002

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

Signé

André Imbeau

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Groupe CGI inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Groupe CGI inc. aux 30 septembre 2002 et 2001 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2002. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 30 septembre 2002 et 2001 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2002 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Comptables agréés

Signé

Samson Bélair Deloitte et Touche

Montréal (Québec)

Le 4 novembre 2002

États consolidés des résultats

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Produits	2 169 613	1 560 391	1 423 080
Charges d'exploitation			
Coûts des services et frais de vente et d'administration	1 842 854	1 328 460	1 244 901
Frais de recherche	17 609	12 585	9 960
	1 860 463	1 341 045	1 254 861
Bénéfice avant les éléments suivants :	309 150	219 346	168 219
Amortissement des immobilisations	37 781	32 536	26 387
Amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme (note 5)	39 224	23 186	18 513
	77 005	55 722	44 900
Bénéfice avant les éléments suivants :	232 145	163 624	123 319
Intérêts			
Dettes à long terme	2 411	4 206	3 624
Autres	(2 833)	(2 664)	(3 768)
	(422)	1 542	(144)
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition	232 567	162 082	123 463
Impôts sur les bénéfices (note 8)	96 768	72 165	49 985
Bénéfice avant participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition	135 799	89 917	73 478
Participation dans une société satellite	–	7	64
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	135 799	89 924	73 542
Amortissement de l'écart d'acquisition, déduction faite des impôts sur les bénéfices (note 2)	–	27 135	17 876
Bénéfice net	135 799	62 789	55 666
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	377 349 472	299 500 350	270 442 354
Bénéfice de base et dilué par action avant amortissement de l'écart d'acquisition	0,36	0,30	0,27
Bénéfice de base par action	0,36	0,21	0,21
Bénéfice dilué par action	0,36	0,21	0,20

Se reporter aux notes complémentaires.

États consolidés des bénéfices non répartis

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début (montants présentés antérieurement)	245 945	183 156	139 080
Ajustement pour modification de convention comptable (note 2)	–	–	(11 590)
Bénéfices non répartis au début (retraités)	245 945	183 156	127 490
Bénéfice net	135 799	62 789	55 666
Coût d'émission des actions, déduction faite des impôts sur les bénéfices (note 7)	(3 800)	–	–
Bénéfices non répartis à la fin	377 944	245 945	183 156

Se reporter aux notes complémentaires.

Bilans consolidés

Aux 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)

	2002	2001
	\$	\$
Actif		(retraité, note 2)
À court terme		
Espèces et quasi-espèces	104 221	46 008
Débiteurs (note 3)	295 191	286 156
Impôts sur les bénéfiques	–	979
Travaux en cours	98 904	84 838
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	48 373	48 931
Impôts futurs (note 8)	12 567	17 998
	559 256	484 910
Immobilisations (note 4)	145 381	123 391
Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme (note 5)	433 742	272 403
Impôts futurs (note 8)	28 661	29 002
Écart d'acquisition	1 133 852	1 118 963
	2 300 892	2 028 669
Passif		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	261 509	295 092
Produits reportés	61 027	50 652
Impôts sur les bénéfiques	5 128	–
Impôts futurs (note 8)	26 301	21 013
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 6)	4 172	7 528
	358 137	374 285
Impôts futurs (note 8)	93 696	43 705
Dette à long terme (note 6)	4 328	32 752
Crédits reportés et autres passifs à long terme	65 116	74 813
	521 277	525 555
Capitaux propres		
Capital-actions (note 7)	1 332 621	1 198 096
Surplus d'apport	3 652	211
Bons de souscription et options d'achat d'actions (note 7)	31 132	35 101
Bénéfices non répartis	377 944	245 945
Écart de conversion	34 266	23 761
	1 779 615	1 503 114
	2 300 892	2 028 669

Se reporter aux notes complémentaires.

Approuvé par le conseil

Signé

Serge Godin
Administrateur

Signé

André Imbeau
Administrateur

États consolidés des flux de trésorerie

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Activités d'exploitation			
Bénéfice net	135 799	62 789	55 666
Ajustements pour les éléments suivants :			
Amortissement des immobilisations	37 781	32 536	26 387
Perte à la cession d'immobilisations	–	–	1 454
Amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	62 783	33 460	21 991
Amortissement de l'écart d'acquisition	–	28 586	19 153
Crédits reportés et autres passifs à long terme	(50 021)	(14 442)	–
Impôts futurs	35 602	32 589	2 214
Perte (gain) de change	1 240	4 213	(497)
Participation dans une société satellite	–	(7)	(64)
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 11)	(45 737)	(5 722)	(58 754)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	177 447	174 002	67 550
Activités de financement			
Variation nette de la facilité de crédit	(25 000)	(5 000)	(16 200)
Réduction d'autres éléments de la dette à long terme	(8 342)	(65 027)	(5 907)
Émission d'actions (note 7)	131 736	54 206	10 931
Coûts d'émission des actions (note 7)	(5 500)	–	–
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement	92 894	(15 821)	(11 176)
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises (déduction faite des espèces) (note 9)	(19 866)	(86 393)	(18 395)
Participation dans une coentreprise (note 9)	(26 000)	–	–
Investissement dans une société satellite	–	–	(514)
Acquisitions d'immobilisations	(57 199)	(23 993)	(18 090)
Produit tiré de la vente de filiales (note 9)	10 365	–	–
Produit tiré de la vente d'immobilisations	–	1 270	845
Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	(122 903)	(48 635)	(14 177)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(215 603)	(157 751)	(50 331)
Gain (perte) de change sur espèces libellées en devises des filiales autonomes	3 475	(3 763)	1 069
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	58 213	(3 333)	7 112
Espèces et quasi-espèces au début	46 008	49 341	42 229
Espèces et quasi-espèces à la fin	104 221	46 008	49 341

Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie (note 11).
Se reporter aux notes complémentaires.

Note 1. Description des activités

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

Note 2. Sommaire des principales conventions comptables

Les états financiers consolidés sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, lesquels diffèrent à certains égards importants des PCGR des États-Unis. Les écarts importants pertinents pour la Société sont décrits à la note 16. Certains chiffres correspondants des exercices précédents ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 2002.

Utilisation d'estimations

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

Principes de consolidation

Les états financiers des entités que contrôle la Société sont consolidés. Les entreprises qui sont sous contrôle conjoint, ci-après appelées des coentreprises, sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. La société associée, sur laquelle la Société pouvait exercer une influence notable, était comptabilisée selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation.

Constatation des produits

La Société offre deux vastes gammes de services : des services d'impartition (gestion de fonctions informatiques et d'affaires) et de consultation en TI (intégration de systèmes et services-conseils). Les produits de la Société sont principalement issus des services d'impartition.

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

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

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

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

Espèces et quasi-espèces

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

Amortissement

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

Bâtiments		10 à 40 ans
Améliorations locatives	Durée du bail plus la première option de renouvellement	
Mobilier et agencements		3 à 10 ans
Matériel informatique		3 à 5 ans
Logiciels		1 an à 5 ans

Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme

Les coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme comprennent principalement les coûts liés à des contrats, les coûts liés à des logiciels acquis et développés ainsi que les coûts de licences d'utilisation de logiciels.

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

- Les incitatifs accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition à long terme. Il arrive que des incitatifs soient accordés sous la forme de paiements en espèces, d'émission d'instruments de capitaux propres ou de réductions accordées principalement sur une période de transition négociée au contrat. Dans le cas d'incitatifs prenant la forme d'une émission d'instruments de capitaux propres, le coût est mesuré à la juste valeur estimative des instruments de capitaux propres émis. Pour les incitatifs prenant la forme de réductions, le coût est mesuré à la valeur des engagements financiers accordés et un crédit reporté correspondant est enregistré. À mesure que les services sont rendus au client, le crédit reporté fait l'objet d'une contre-passation à l'état des résultats et est constaté aux produits. L'amortissement des incitatifs est présenté comme une réduction des produits ;
- La juste valeur estimative des contrats d'impartition à long terme et/ou des listes de clients acquises au moment d'acquisitions d'entreprises. La juste valeur estimative est déterminée au cours du processus de répartition du prix d'achat dans le cadre d'acquisitions d'entreprises ; et,
- Les coûts de transition engagés au cours de la période transitoire dans le cadre des contrats d'impartition à long terme.

Les coûts liés à des logiciels acquis et développés comprennent les logiciels spécifiquement développés ou acquis afin de fournir des contrats d'impartition à long terme à des clients ou à des groupes de clients. Les frais engagés pour le développement de logiciels sont capitalisés uniquement une fois que la faisabilité technique en est établie. Les coûts des logiciels acquis et développés sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie utile estimative respective.

Les coûts des licences d'utilisation de logiciels ont trait aux licences acquises pour les besoins de certains contrats d'impartition à long terme. Les licences d'utilisation de logiciels sont comptabilisées au coût et amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur les durées respectives de leurs contrats, leur durée de vie utile estimative ou sur leur utilisation.

Note 2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)

Écart d'acquisition

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

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

Au cours du deuxième trimestre terminé le 31 mars 2002, la Société a terminé le test de dépréciation transitoire et est parvenue à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition ne devait être enregistrée. La Société a l'intention d'effectuer son examen annuel des écarts d'acquisition le 30 septembre de chaque année. En se basant sur le test de dépréciation effectué le 30 septembre 2002, la Société est arrivée à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire.

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

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

Crédits reportés

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

Régime de rémunération à base d'actions

La Société offre un régime de rémunération à base d'actions, décrit à la note 7. Aucune charge au titre de la rémunération n'est constatée pour ce régime lorsque des options d'achat d'actions sont octroyées aux employés et aux administrateurs. Toute contrepartie versée par les employés et administrateurs au moment de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

Le 1^{er} avril 2002, la Société a adopté par anticipation les recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*. Ce chapitre définit des normes de constatation, de mesure et de présentation applicables aux rémunérations à base d'actions offertes en contrepartie de biens ou de services, et exige l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les attributions aux non-salariés et les attributions directes d'actions aux employés. Il encourage, mais n'exige pas, l'utilisation de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Ce chapitre exige également la présentation d'informations pro forma liées au bénéfice net et au bénéfice par action, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été utilisée. La Société a choisi de ne pas utiliser la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les coûts de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés. Les données pro forma sont présentées à la note 7.

Recherche

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

Impôts sur les bénéfices

Le 1^{er} octobre 1999, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465, *Impôts sur les bénéfices*, du Manuel de l'ICCA qui a remplacé la méthode du report d'impôts par la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéfices. La Société a appliqué les recommandations rétroactivement sans retraiter les données des exercices antérieurs.

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

La modification a eu l'effet cumulatif suivant sur les comptes au 1^{er} octobre 1999 :

	AUGMENTATION	DIMINUTION
	\$	\$
Bénéfices non répartis		11 590
Écart d'acquisition		16 869
Actifs d'impôts futurs à court terme	9 060	
Actifs d'impôts futurs à long terme	4 722	
Passifs d'impôts futurs à court terme	15	
Passifs d'impôts futurs à long terme	8 488	

Conversion des devises

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

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

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

Antérieurement au 1^{er} octobre 2001, la Société utilisait la méthode du taux courant pour comptabiliser toutes ses filiales et coentreprises, à l'exception des filiales du Japon, de l'Australie, de l'Amérique du Sud et du Royaume-Uni pour lesquelles la méthode temporelle était utilisée. Le 1^{er} octobre 2001, la Société a reclassé, aux fins de la conversion des devises, sa filiale située au Royaume-Uni, qui est passée d'établissement intégré à établissement autonome à la suite des modifications des faits et circonstances économiques et d'exploitation. Au cours de l'exercice 2001, la filiale du Royaume-Uni a signé d'importants contrats lui permettant de générer des flux monétaires de manière indépendante. Antérieurement à 2001, l'exploitation de la filiale du Royaume-Uni générait des flux de trésorerie locaux minimaux. De plus, à la suite de l'acquisition d'IMRglobal Corp. (« IMRglobal » ou « IMR »), réalisée en juillet 2001 (se reporter à la note 9), CGI a acheté une seconde filiale au Royaume-Uni. Cette opération a contribué à des rentrées supplémentaires plus importantes pour l'exploitation au Royaume-Uni. À la suite de ce reclassement, appliqué sur une base prospective, la composante écart de conversion des capitaux propres a augmenté d'environ 1 400 000 \$.

Préparation des états financiers consolidés

a) Amortissement des incitatifs liés à des contrats d'impartition

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la Société a modifié la présentation de l'amortissement des incitatifs accordés dans le cadre de contrats d'impartition en se basant sur l'EITF 01-9, *Accounting for consideration given by a vendor to a customer*, publié par le *Financial Accounting Standards Board's Emerging Issues Task Force* (« EITF »).

Note 2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)

L'amortissement des incitatifs est maintenant présenté comme une réduction des produits, et non comme un amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme. En outre, la Société a également reclassé les réductions accordées dans le cadre d'un contrat d'impartition en vigueur présenté préalablement dans les coûts des services et frais de vente et d'administration. Aux fins de comparaison, les produits des exercices terminés les 30 septembre 2001 et 2000 ont été réduits de 20 924 000 \$ et de 12 928 000 \$, respectivement, l'amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme a été réduit de 10 274 000 \$ et de 3 478 000 \$, respectivement et les coûts des services et frais de vente et d'administration ont été réduits de 10 650 000 \$ et de 9 450 000 \$, respectivement.

b) Écart de conversion

Au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2001, la Société a révisé le calcul de l'écart de conversion afin d'utiliser le taux courant et non le taux historique à la conversion de l'écart d'acquisition lié à ses filiales étrangères autonomes. Cet ajustement a eu pour conséquence une augmentation de 21 197 000 \$ de l'écart de conversion et de l'écart d'acquisition au 30 septembre 2001.

c) Débiteurs et produits reportés

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la direction de la Société a modifié la présentation des débiteurs et des produits reportés pour la facturation de fin de mois anticipée sur les contrats d'impartition. Par conséquent, les débiteurs et les produits reportés ont été diminués de 34 511 000 \$ au 30 septembre 2001.

d) Écart d'acquisition et passif lié à l'intégration

Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2002, la Société a révisé son interprétation du traitement comptable des coûts d'intégration engagés relativement à des acquisitions d'entreprises; par conséquent, le passif lié à l'intégration initialement comptabilisé en 2001 en rapport à l'acquisition d'IMR a été réduit de 20 810 000 \$. Ainsi, l'écart d'acquisition et les actifs d'impôts futurs enregistrés relativement à l'acquisition ont également diminué de 17 027 000 \$ et de 3 783 000 \$, respectivement.

Note 3. Débiteurs

	2002	2001
	\$	\$
Clients	229 583	223 158
Autres ⁽¹⁾	65 608	62 998
	295 191	286 156

(1) Les autres débiteurs comprennent les crédits d'impôt remboursables sur les salaires, calculés au taux de 25 % sur les salaires versés au Québec pour un montant maximal de 10 000 \$ par année par employé admissible. Au cours de l'exercice, ces crédits d'impôt ont été portés à 35 % des salaires versés pour un montant maximal de 12 500 \$, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2001. La Société est devenue admissible à ces crédits d'impôt le 11 mai 2000, au moment de son engagement à déménager dans la Cité du commerce électronique. Aux 30 septembre 2002 et 2001, les autres débiteurs comprennent respectivement des montants d'environ 38 446 000 \$ et 32 513 000 \$ au titre des crédits d'impôt remboursables sur les salaires. De ces montants, 43 184 000 \$, 24 763 000 \$ et 7 750 000 \$ ont été comptabilisés en tant que réduction de la charge de rémunération comprise dans les coûts des services et frais de vente et d'administration des états consolidés des résultats pour 2002, 2001 et 2000, respectivement. Le montant crédité aux charges pour 2002 comprend un ajustement rétroactif de 4 414 000 \$ pour l'exercice 2001 afin de refléter l'augmentation du taux des crédits d'impôt, qui est passé de 25 % à 35 %.

Pour obtenir ces crédits d'impôt remboursables, la Société doit respecter certaines conditions. La Société doit être définie comme admissible, ce qui signifie qu'elle doit déménager dans la Cité du commerce électronique. De plus, chaque année, la Société doit obtenir auprès du ministère des Finances un certificat d'admissibilité confirmant qu'elle exerce des « activités admissibles » dans une proportion d'au moins 75 %, ainsi qu'un certificat d'admissibilité pour les employés qui travaillent pour elle au cours de l'année. Si la Société manque à son obligation de déménager dans la Cité du commerce électronique ou à d'autres obligations importantes prévues en vertu de l'actuel programme de crédits d'impôt sur les salaires, elle sera tenue de rembourser au gouvernement du Québec les crédits d'impôt obtenus. Le cas échéant, les remboursements seront imputés aux résultats de la période correspondante. Au 30 septembre 2002, aucun passif futur n'a été enregistré relativement à une clause de remboursement.

Note 4. Immobilisations

	2002		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Terrain	4 102	–	4 102
Bâtiments	24 724	761	23 963
Améliorations locatives	45 766	14 186	31 580
Mobilier et agencements	40 157	22 131	18 026
Matériel informatique	120 854	94 986	25 868
Logiciels	57 393	15 551	41 842
	292 996	147 615	145 381

	2001		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Terrain	4 191	–	4 191
Bâtiments	23 397	167	23 230
Améliorations locatives	30 572	6 033	24 539
Mobilier et agencements	30 411	12 884	17 527
Matériel informatique	112 276	70 140	42 136
Logiciels	24 496	12 728	11 768
	225 343	101 952	123 391

Les immobilisations comprennent des actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition se chiffrant à 9 434 000 \$ (11 368 000 \$ en 2001), déduction faite de l'amortissement cumulé de 22 209 000 \$ (27 301 000 \$ en 2001).

Note 5. Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme

	2002		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Coûts liés à des contrats	379 985	56 091	323 894
Logiciels acquis et développés	83 018	23 313	59 705
Licences de logiciels et autres frais	105 573	55 430	50 143
	568 576	134 834	433 742

	2001		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Coûts liés à des contrats	219 816	24 780	195 036
Logiciels acquis et développés	49 380	10 409	38 971
Licences de logiciels et autres frais	76 081	37 685	38 396
	345 277	72 874	272 403

Note 5. Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme (suite)

L'amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme comprend ce qui suit pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Coûts liés à des contrats	31 312	12 943	6 539
Logiciels acquis et développés	12 911	4 879	1 858
Licences de logiciels et autres frais	18 560	15 638	13 594
	62 783	33 460	21 991

L'amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme est présenté comme suit dans les états consolidés des résultats pour les exercices terminés les 30 septembre (se reporter à la note 2) :

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Réduction des produits	23 559	10 274	3 478
Amortissement des coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	39 224	23 186	18 513
	62 783	33 460	21 991

Note 6. Dette à long terme

	2002	2001
	\$	\$
Facilité de crédit renouvelable non garantie, remboursée au cours de l'exercice ⁽¹⁾	—	25 000
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition, portant intérêt à différents taux variant de 4,9 % à 12,25 %, remboursables en versements mensuels de capital et intérêts réunis et échéant à différentes dates d'ici 2006	8 500	14 901
Autres emprunts garantis et non garantis, remboursés au cours de l'exercice	—	379
	8 500	40 280
Tranche échéant à moins d'un an	4 172	7 528
	4 328	32 752

(1) Une somme de 225 000 000 \$ demeure disponible en vertu des modalités de cette facilité de crédit renouvelable non garantie. En plus de cette facilité de crédit renouvelable, la Société dispose également de lignes de crédit totalisant 27 971 000 \$. Au 30 septembre 2002, une tranche totalisant environ 3 862 000 \$ avait été prélevée de ces deux facilités afin de garantir diverses lettres de crédit émises relativement à des contrats conclus avec d'importants clients d'intégration de systèmes et d'impartition. La facilité de crédit contient des clauses restrictives qui obligent la Société à maintenir certains ratios financiers.

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

	PAIEMENT	INTÉRÊTS	CAPITAL
	\$	\$	\$
2003	4 707	535	4 172
2004	3 709	234	3 475
2005	848	55	793
2006	73	13	60
2007	—	—	—
Total des versements minimaux en vertu des contrats de location-acquisition	9 337	837	8 500

Note 7. Capital-actions, options d'achat d'actions et bons de souscription

a) Capital-actions

Autorisé, en nombre illimité d'actions sans valeur nominale :

- Actions privilégiées de premier rang, comportant un droit de vote par action, ayant priorité de rang quant au versement de dividendes sur les actions privilégiées de second rang, les actions subalternes classe A et les actions classe B ;
- Actions privilégiées de second rang, sans droit de vote, ayant priorité de rang quant au versement de dividendes sur les actions subalternes classe A et les actions classe B ;
- Actions subalternes classe A, comportant un droit de vote par action, de même rang que les actions classe B quant au versement de dividendes et convertibles en actions classe B, sous réserve de certaines conditions, dans l'éventualité où certaines offres publiques d'achat visant les actions classe B se concrétisent ;
- Actions classe B, comportant 10 droits de vote par action, de même rang que les actions subalternes classe A quant au versement de dividendes, convertibles en tout temps au gré du détenteur en actions subalternes classe A.

Au cours de 2002, de 2001 et de 2000, après avoir donné effet rétroactivement à la subdivision des actions de la Société survenue le 7 janvier 2000, les actions subalternes classe A et les actions classe B ont évolué comme suit :

	ACTIONS SUBALTERNES CLASSE A		ACTIONS CLASSE B	
	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE
		\$		\$
Solde au 30 septembre 1999	233 887 974	423 616	34 773 652	148
Émises en contrepartie d'espèces	287 914	4 003	–	–
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 9)	5 626 369	57 112	–	–
Options levées	953 410	5 914	72 874	1 014
Solde au 30 septembre 2000	240 755 667	490 645	34 846 526	1 162
Émises en contrepartie d'espèces	–	–	5 953 248	53 043
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 9)	85 835 178	651 010	–	–
Options levées	441 872	2 236	–	–
Solde au 30 septembre 2001	327 032 717	1 143 891	40 799 774	54 205
Émises en contrepartie d'espèces ⁽¹⁾	11 110 000	124 988	–	–
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 9)	210 739	2 261	–	–
Options levées	1 546 801	7 276	–	–
Solde au 30 septembre 2002	339 900 257	1 278 416	40 799 774	54 205

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

b) Options d'achat d'actions

En vertu du régime de rémunération à base d'actions à l'intention de certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales, le conseil d'administration peut, à son gré, octroyer à certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales des options leur permettant d'acquérir des actions de la Société. Le prix de levée est déterminé par le conseil d'administration, mais ne peut pas toutefois être inférieur au cours de clôture moyen des actions classe A pour les cinq jours ouvrables précédant la date de l'octroi. Les options deviennent généralement acquises dans une période variant entre un an et trois ans à compter de la date d'octroi et doivent être levées dans un délai de 10 ans, sauf en cas de retraite, de cessation d'emploi ou de décès. Des options visant l'achat de 35 749 234 actions subalternes classe A ont été réservées pour émission en vertu du régime d'options d'achat d'actions.

Si les coûts liés à la rémunération avaient été déterminés au moyen de la méthode de la juste valeur à la date de l'octroi pour les attributions octroyées depuis le 1^{er} octobre 2001 en vertu de ce régime d'options d'achat d'actions, le bénéfice net pro forma, le bénéfice de base et dilué par action pro forma de la Société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2002 auraient été de 131 669 000 \$, de 0,35 \$ et de 0,35 \$, respectivement. Ces montants pro forma tiennent compte des coûts liés à la rémunération fondés sur une juste valeur moyenne pondérée à la date de l'octroi de 4,27 \$ par option d'achat d'actions pour 1 096 101 options d'achat d'actions (déduction faite des options annulées) octroyées au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, selon le modèle d'évaluation d'options de Black-Scholes, à l'aide des hypothèses suivantes : taux d'intérêt sans risque de 4,6 %, rendement en dividendes de 0,0 %, volatilité prévue de 48,7 % et durée de vie prévue de cinq ans. Comme le permet le chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, les données pro forma omettent l'effet des attributions consenties avant le 1^{er} octobre 2001.

Note 7. Capital-actions, options d'achat d'actions et bons de souscription (suite)

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

c) Bons de souscription

Aux termes de la conclusion d'un contrat d'impartition stratégique et d'une acquisition d'entreprise (se reporter à la note 9), la Société a octroyé des bons de souscription permettant aux porteurs d'acquérir jusqu'à 5 118 210 actions subalternes classe A. Les prix d'exercice ont été déterminés selon le cours de clôture moyen des actions subalternes classe A à une date donnée et durant un certain nombre de jours avant et après les dates respectives auxquelles les opérations ont eu lieu. Les bons de souscription peuvent être exercés à partir de la date de conclusion du contrat ou de la date d'acquisition de l'entreprise et sont assortis d'une période d'exercice de cinq ans. Aux 30 septembre 2002 et 2001, 5 118 210 bons de souscription étaient émis et en circulation, dont une tranche de 4 000 000 de bons peuvent être exercés à un prix de 6,55 \$ l'action et viennent à échéance le 30 avril 2006, tandis que la tranche restante de 1 118 210 bons peuvent être exercés au prix de 8,78 \$ l'action et viennent à échéance le 13 juin 2006. La juste valeur de ces bons de souscription, qui s'établit à 19 655 000 \$, a été estimée aux dates d'octroi respectives de chacun des bons selon le modèle d'évaluation des options de Black-Scholes, à l'aide des hypothèses suivantes : taux d'intérêt sans risque de 4,9 %, rendement en dividendes de 0,0 %, volatilité prévue de 57,7 % et durée de vie prévue de cinq ans.

Outre les bons de souscription visant l'achat d'un maximum de 5 118 210 actions subalternes classe A dont on fait état ci-dessus et émis à la signature d'un contrat d'impartition stratégique et à la conclusion d'une acquisition d'entreprise (les « bons de souscription initiaux »), CGI a émis à l'intention des actionnaires majoritaires et de BCE des bons de souscription (les « bons de souscription relatifs aux droits de préemption ») leur permettant d'acquérir au total un maximum de 3 865 014 actions subalternes classe A et 697 044 actions classe B conformément aux droits de préemption établis dans les statuts constitutifs de CGI selon des modalités essentiellement identiques à celles des bons de souscription initiaux. Les bons de souscription relatifs aux droits de préemption peuvent être exercés par BCE et par les actionnaires majoritaires dans la mesure où les porteurs des bons de souscription initiaux exercent ces bons de souscription.

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

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

	2002	2001
Actions subalternes classe A	339 900 257	327 032 717
Actions classe B	40 799 774	40 799 774
Total du capital-actions	380 700 031	367 832 491
Options d'achat d'actions (actions subalternes classe A) – Comptabilisées	2 333 231	3 139 943
Options d'achat d'actions (actions subalternes classe A) – Non comptabilisées	18 481 589	21 083 909
Bons de souscription (actions subalternes classe A) – Comptabilisés	5 118 210	5 118 210
Bons de souscription (actions subalternes classe A et actions classe B) – Non comptabilisés	4 562 058	4 562 058
Nombre d'actions reflétant la levée d'options d'achat d'actions et l'exercice de bons de souscription éventuels	411 195 119	401 736 611

e) Le tableau suivant présente des renseignements relatifs aux options d'achat d'actions et aux bons de souscription comptabilisés au cours des exercices terminés les 30 septembre :

	2002				2001			
	OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS		BONS DE SOUSCRIPTION		OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS		BONS DE SOUSCRIPTION	
	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE	NOMBRE	VALEUR COMPTABLE
		\$		\$		\$		\$
En cours au début de l'exercice	3 139 943	15 446	5 118 210	19 655	—	—	—	—
Octroyé(e)s en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 9)	—	—	—	—	3 357 962	16 519	5 118 210	19 655
Levé(e)s ou exercé(e)s	(107 318)	(528)	—	—	(218 019)	(1 073)	—	—
Éteint(e)s ou échu(e)s ⁽¹⁾	(699 394)	(3 441)	—	—	—	—	—	—
En cours à la fin de l'exercice	2 333 231	11 477	5 118 210	19 655	3 139 943	15 446	5 118 210	19 655

(1) Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2002, la Société a annulé des options pour un montant de 3 441 000 \$. Ce montant a été reclassé en tant que surplus d'apport.

f) Renseignements supplémentaires sur les options d'achat d'actions

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

	2002		2001		2000	
	NOMBRE D'OPTIONS ⁽¹⁾	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION	NOMBRE D'OPTIONS ⁽¹⁾	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION	NOMBRE D'OPTIONS ⁽¹⁾	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION
		\$		\$		\$
En cours au début de l'exercice	24 223 852	10,69	6 413 181	11,46	4 996 414	8,23
Octroyées	1 206 925	8,91	10 643 930	8,89	2 565 594	15,93
Octroyées en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 9)	—	—	8 424 502	12,27	—	—
Levées	(1 546 801)	4,27	(441 872)	2,63	(1 026 284)	6,75
Éteintes ou échues	(3 069 156)	12,55	(815 889)	13,90	(122 543)	13,21
En cours à la fin de l'exercice	20 814 820	10,79	24 223 852	10,69	6 413 181	11,46

(1) Comprend les options d'achat d'actions comptabilisées présentées dans le tableau précédent.

Le tableau suivant résume l'information sur les options d'achat d'actions en cours octroyées à certains employés et administrateurs de la Société au 30 septembre 2002 :

FOURCHETTE DES PRIX DE LEVÉE	NOMBRE	DURÉE CONTRACTUELLE À COURIR MOYENNE PONDÉRÉE (EN ANNÉES)	OPTIONS EN COURS	OPTIONS POUVANT ÊTRE LEVÉES
			PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ
\$			\$	\$
0,05 à 4,40	998 378	7	2,79	534 777
5,14 à 5,94	993 173	1	5,70	973 918
6,03 à 8,99	8 966 226	9	8,45	7 330 755
9,03 à 13,61	5 416 530	7	10,63	4 232 456
14,00 à 17,44	2 768 014	7	15,82	2 159 288
18,01 à 23,94	1 322 044	5	20,48	1 019 473
24,51 à 36,79	350 455	6	33,97	309 800
	20 814 820	7	10,79	16 560 467

Note 7. Capital-actions, options d'achat d'actions et bons de souscription (suite)

g) Bénéfice par action

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

	2002			2001			2000		
	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE D' ACTIONS (DÉNOMINATEUR)	BÉNÉFICE PAR ACTION	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE D' ACTIONS (DÉNOMINATEUR)	BÉNÉFICE PAR ACTION	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE D' ACTIONS (DÉNOMINATEUR)	BÉNÉFICE PAR ACTION
	\$		\$	\$		\$	\$		\$
Bénéfice net	135 799	377 349 472	0,36	62 789	299 500 350	0,21	55 666	270 442 354	0,21
Options dilutives	-	2 083 498	-	-	1 287 291	-	-	2 317 858	-
Bons de souscription dilutifs	-	2 137 885	-	-	319 545	-	-	-	-
Bénéfice net après conversions hypothétiques	135 799	381 570 855	0,36	62 789	301 107 186	0,21	55 666	272 760 212	0,20

Note 8. Impôts sur les bénéfices

Comme il est décrit à la note 2, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465, *Impôts sur les bénéfices*, du Manuel de l'ICCA avec prise d'effet le 1^{er} octobre 1999, ce qui a donné lieu à un ajustement cumulatif des bénéfices non répartis. La charge d'impôts s'établit comme suit, pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Exigibles	61 166	38 125	46 494
Futurs ⁽¹⁾	35 602	34 040	3 491
	96 768	72 165	49 985

(1) Inclut 1 451 000 \$ en 2001 et 1 277 000 \$ en 2000 d'impôts futurs relatifs à l'amortissement de l'écart d'acquisition.

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

	2002	2001	2000
	%	%	%
Taux d'imposition combiné fédéral et provinciaux	36,6	38,6	40,6
Éléments non déductibles	0,7	8,6	7,3
Provision pour moins-value se rapportant aux économies d'impôts découlant des pertes	4,4	7,8	-
Autres	(0,1)	(2,0)	(1,1)
Taux d'imposition effectif après amortissement de l'écart d'acquisition	41,6	53,0	46,8
Amortissement de l'écart d'acquisition	-	(8,5)	(6,3)
Taux d'imposition effectif avant amortissement de l'écart d'acquisition	41,6	44,5	40,5

Les impôts futurs se détaillent comme suit aux 30 septembre :

	2002	2001
	\$	\$
		(retraité)
Actifs d'impôts futurs :		
Provision pour coûts d'intégration	5 160	22 310
Économies d'impôts découlant des reports prospectifs de pertes	127 609	97 415
Rémunération à payer	5 969	7 107
Provision pour créances douteuses	1 421	3 507
Autres	1 888	3 742
	142 047	134 081
Passifs d'impôts futurs :		
Immobilisations, coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	88 387	28 597
Travaux en cours	6 490	6 716
Écart d'acquisition	5 309	5 467
Crédits d'impôt remboursables sur les salaires	13 832	8 997
Autres	5 979	8 202
	119 997	57 979
Provision pour moins-value	100 819	93 820
Impôts futurs, montant net	(78 769)	(17 718)
Les impôts futurs sont classés comme suit :		
Actifs d'impôts futurs à court terme	12 567	17 998
Actifs d'impôts futurs à long terme	28 661	29 002
Passifs d'impôts futurs à court terme	(26 301)	(21 013)
Passifs d'impôts futurs à long terme	(93 696)	(43 705)
Passifs d'impôts futurs, montant net	(78 769)	(17 718)

Certaines filiales de la Société disposent de pertes fiscales qui totalisent environ 369 000 000 \$, dont environ 325 000 000 \$ (206 000 000 \$US) proviennent des filiales américaines de la Société, pertes qu'elles peuvent reporter prospectivement pour réduire le bénéfice imposable des exercices ultérieurs et qui viennent à échéance à diverses dates jusqu'en 2022. Les économies d'impôts découlant de ces pertes ont été constatées dans les états financiers consolidés, dans la mesure où il avait été établi qu'il était plus probable qu'improbable que les actifs d'impôts futurs s'y rapportant seraient réalisés.

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

Note 9. Investissements dans les filiales et les coentreprises

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

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

Note 9. Investissements dans les filiales et les coentreprises (suite)

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

	2002
	\$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	(2 686)
Impôts futurs	933
Immobilisations	1 271
Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	2 166
Écart d'acquisition ⁽¹⁾	23 049
	24 733
Situation de trésorerie à l'acquisition	255
Actifs nets acquis	24 988
Contrepartie	
Espèces (y compris les coûts d'acquisition)	20 121
Solde du prix d'acquisition	2 606
Émission de 210 739 actions subalternes classe A ⁽²⁾	2 261
	24 988

- (1) Comprend un écart d'acquisition de 9 292 000 \$ déductible d'impôts. De l'écart d'acquisition total, un montant de 10 986 000 \$ est inclus dans l'unité d'affaires stratégique États-Unis et Asie-Pacifique, et le solde de 12 063 000 \$ est inclus dans l'unité d'affaires stratégique Canada et Europe.
- (2) La valeur unitaire des actions émises en contrepartie de l'acquisition des entreprises a été déterminée en fonction du prix de clôture moyen de l'action à la Bourse de Toronto sur une période raisonnable avant et après la date à laquelle les modalités du regroupement d'entreprises ont été acceptées et annoncées.

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

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

En 2002, comme il est indiqué ci-dessous, la Société a terminé la répartition du prix d'acquisition d'IMR et de Desjardins, dont les acquisitions ont été conclues en 2001.

Le tableau ci-dessous présente la valeur des paiements versés et le solde des coûts d'acquisition et d'intégration à payer en ce qui a trait à IMR.

	SOLDE RETRAITÉ AU 30 SEPTEMBRE 2001 ⁽¹⁾	MONTANT VERSÉ AU COURS DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2002	SOLDE AU 30 SEPTEMBRE 2002
	\$	\$	\$
Honoraires	2 834	2 796	38
Regroupement et fermeture d'installations	12 446	4 745	7 701
Cessation d'emplois	11 700	10 468	1 232
Autres	1 655	325	1 330
	28 635	18 334	10 301

- (1) Chiffres retraités comme il est indiqué à la note 2.

En 2001, la Société a procédé aux acquisitions suivantes :

C.U. Processing Inc. (« CUP »)—Le 4 octobre 2000, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de CUP, fournisseur de systèmes de gestion de l'information établi à Détroit, s'adressant principalement aux coopératives d'épargne et de crédit aux États-Unis ;

AGTI Services Conseils Inc. (« AGTI »)—Le 27 novembre 2000, la Société a acquis 49 % des actions en circulation d'AGTI, cabinet de services-conseils en TI établi à Montréal. La Société comptabilise sa participation de 49 % dans AGTI selon la méthode de la consolidation proportionnelle ;

Star Data Systems Inc. (« Star Data »)—Le 9 janvier 2001, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Star Data à raison de 0,737 action subalterne classe A de la Société par action ordinaire de Star Data ; par conséquent, la Société a émis 13 546 327 actions subalternes classe A à 7,59 \$ l'action, pour une contrepartie totale de 102 820 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 2 150 000 \$. Le prix par action de 7,59 \$ a été établi en fonction du prix de négociation de l'action subalterne classe A de CGI à la Bourse de Toronto sur une période raisonnable avant et après la date de clôture de l'acquisition. Établie au Canada, Star Data est un fournisseur de services de TI et de solutions destinés au secteur des services financiers ;

Actifs et passifs de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec affectés au traitement des données et à la micro-informatisation des activités du Mouvement des caisses Desjardins (« Desjardins »)—Le 1^{er} mai 2001, la Société a acquis les actifs et certains droits de propriété intellectuelle, et elle a pris en charge certains passifs de Desjardins qui étaient affectés au traitement des données et à la micro-informatisation. En outre, environ 450 employés de Desjardins ont été mutés pour entrer au service de la Société. La contrepartie totale versée pour cette acquisition était de 72 216 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 120 000 \$. La contrepartie comprend un paiement en espèces de 57 945 000 \$ et l'émission de 4 000 000 de bons de souscription à la juste valeur pour un montant de 14 271 000 \$ (se reporter à la note 7). Les bons de souscription ont été présentés en tant que composante des capitaux propres, et un montant correspondant a été inclus dans les coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme, conformément à leur nature ;

IMRglobal—Le 27 juillet 2001, la Société a fusionné avec IMRglobal, société située aux États-Unis et chef de file mondial offrant des solutions complètes en TI, en procédant à l'acquisition de la totalité des actions ordinaires en circulation d'IMRglobal à raison de 1,5974 action subalterne classe A de la Société pour chaque action ordinaire d'IMRglobal ; par conséquent, la Société a émis 70 753 841 actions subalternes classe A à 7,58 \$ l'action, en contrepartie de 536 314 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 17 347 000 \$. Le prix par action de 7,58 \$ a été établi en fonction du prix moyen de négociation de l'action subalterne classe A de CGI à la Bourse de Toronto sur une période raisonnable avant et après la date à laquelle les modalités du regroupement d'entreprises ont été acceptées et annoncées. En outre, chaque option d'achat d'actions d'IMRglobal en cours à cette date est devenue 1,5974 option visant l'achat d'une action subalterne classe A de la Société ; donc, la Société a émis 8 424 502 options d'achat d'actions dont le prix de levée moyen pondéré par action est de 12,27 \$ et la juste valeur moyenne pondérée, de 5,37 \$ par option. Conformément aux PCGR du Canada à ce moment, un montant de 16 519 000 \$, qui représente la juste valeur totale de 3 357 562 options d'achat d'actions en cours sur lesquelles les droits étaient acquis et dont la juste valeur moyenne pondérée est de 4,92 \$ par option, a été comptabilisé en tant que contrepartie. Les 28 720 000 \$ restants, qui représentent la juste valeur totale de 5 066 940 options d'achat d'actions en cours sur lesquelles les droits n'étaient pas acquis et dont la juste valeur moyenne pondérée est de 5,67 \$ par option, n'ont pas été comptabilisés en tant que contrepartie (se reporter à la note 7).

Le prix d'acquisition incluait des coûts d'intégration et d'acquisition totalisant 47 190 000 \$ engagés par la Société relativement aux honoraires et aux frais nécessaires pour mettre fin à certaines activités d'IMR et pour en regrouper d'autres.

Les composantes des coûts à payer inclus dans le coût d'acquisition sont les suivantes :

	PASSIFS RETRAITÉS LIÉS À L'ACQUISITION ET À L'INTÉGRATION ⁽¹⁾	MONTANT RETRAITÉ PAYÉ AU 30 SEPTEMBRE 2001 ⁽¹⁾	SOLDE RETRAITÉ AU 30 SEPTEMBRE 2001 ⁽¹⁾
	\$	\$	\$
Honoraires	17 347	14 513	2 834
Regroupement et fermeture d'installations	14 000	1 554	12 446
Cessation d'emplois	12 000	300	11 700
Autres	3 843	2 188	1 655
	47 190	18 555	28 635

(1) Chiffres retraités comme il est indiqué à la note 2.

Note 9. Investissements dans les filiales et les coentreprises (suite)

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

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

ACTIFS NETS ACQUIS	IMR ⁽²⁾	STAR DATA	DESJARDINS ⁽³⁾	AGTI	CUP	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Éléments hors caisse							
du fonds de roulement	(45 695)	(18 391)	24 245	2 216	(12 061)	(471)	(50 157)
Immobilisations	42 095	21 211	3 612	448	3 296	2 135	72 797
Coûts liés à des contrats							
et autres actifs à long terme	29 923	9 203	111 986	–	447	11	151 570
Impôts futurs	1 102	15 716	(7 744)	10	4 228	1 139	14 451
Écart d'acquisition ⁽¹⁾	560 520	73 060	7 744	14 602	41 601	27 588	725 115
Dette à long terme	(53 988)	(10 799)	–	–	(812)	(1 759)	(67 358)
Crédits reportés et autres							
passifs à long terme	(7 609)	–	(67 627)	–	–	–	(75 236)
	526 348	90 000	72 216	17 276	36 699	28 643	771 182
Situation de trésorerie							
à la date d'acquisition	26 485	12 820	–	7 639	1 837	4 062	52 843
	552 833	102 820	72 216	24 915	38 536	32 705	824 025
Contrepartie							
Espèces	–	–	57 945	24 915	38 536	19 561	140 957
Émission de 85 835 178 actions							
subalternes classe A	536 314	102 820	–	–	–	11 876	651 010
Juste valeur de 3 357 562 options							
d'achat d'actions dont les							
droits sont acquis (notes 2 et 7)	16 519	–	–	–	–	–	16 519
4 000 000 de bons de souscription							
à la juste valeur (note 7)	–	–	14 271	–	–	–	14 271
Valeur de consolidation							
de la participation							
à la date d'acquisition	–	–	–	–	–	1 268	1 268
	552 833	102 820	72 216	24 915	38 536	32 705	824 025

- (1) Comprend un écart d'acquisition de 55 413 000 \$ déductible d'impôts. De l'écart d'acquisition total, un montant de 534 415 000 \$ est inclus dans l'unité d'affaires stratégique États-Unis et Asie-Pacifique, et le solde de 190 700 000 \$ est inclus dans l'unité d'affaires stratégique Canada et Europe.
- (2) En 2002, la Société a terminé la répartition du prix d'acquisition d'IMR; par conséquent, les coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme ont été augmentés de 7 577 000 \$ et les éléments hors caisse du fonds de roulement, l'écart d'acquisition et les impôts futurs ont été diminués de 3 947 000 \$, de 978 000 \$ et de 2 652 000 \$, respectivement. Les coûts d'acquisition et d'intégration totaux ont également été ajustés (diminution de 20 810 000 \$) pour refléter la nouvelle interprétation de la Société en ce qui a trait au traitement comptable des passifs d'intégration à être engagés relativement à l'acquisition d'entreprises (voir l'analyse ci-dessus). Ces ajustements sont reflétés dans le tableau ci-dessus.
- (3) Au cours du troisième trimestre de 2002, la Société a terminé la répartition du prix d'acquisition, ce qui s'est traduit par des baisses de l'écart d'acquisition, des passifs d'intégration et des actifs d'impôts futurs de 1 805 000 \$, de 2 864 000 \$ et de 1 059 000 \$, respectivement. Ces ajustements sont reflétés dans le tableau ci-dessus.

Au cours de l'exercice 2001, la Société a modifié la répartition initiale du coût d'acquisition d'APG Solutions & Technologies Inc. («APG»), acquise en 2000, suivant l'issue d'un arbitrage en instance à la date d'acquisition, ce qui a entraîné une diminution d'environ 1 721 000 \$ de la contrepartie versée et de la valeur correspondante des actifs nets acquis.

Durant l'exercice 2000, la Société a procédé aux acquisitions suivantes :

MCM Technology Inc. («MCM»)—Le 26 octobre 1999, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de MCM, cabinet de services-conseils en TI au service de clients appartenant principalement aux secteurs des soins de santé et des télécommunications ; par conséquent, la Société a émis 462 062 actions subalternes classe A à 13,90 \$ l'action pour une contrepartie totale de 6 425 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 100 000 \$. Le prix par action de 13,90 \$ a été établi en fonction du prix de négociation de l'action subalterne classe A de CGI à la Bourse de Toronto sur une période raisonnable avant et après la date de clôture de l'acquisition.

APG—Le 1^{er} septembre 2000, la Société a acquis la totalité des actions en circulation d'APG, cabinet de services-conseils en TI spécialisé dans la mise en œuvre de solutions de gestion intégrées, l'évolution de systèmes, le commerce électronique et la gestion du savoir ; par conséquent, la Société a émis 5 164 307 actions subalternes classe A à 9,81 \$ l'action, pour une contrepartie totale de 50 687 000 \$ avant les coûts d'acquisition d'environ 1 300 000 \$. Le prix par action de 9,81 \$ a été établi en fonction du prix de négociation de l'action subalterne classe A de CGI à la Bourse de Toronto sur une période raisonnable avant et après la date de clôture de l'acquisition.

Ces acquisitions effectuées en 2000, y compris la modification décrite précédemment se rapportant à APG et effectuée durant l'exercice 2001, ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition, comme suit :

ACTIFS NETS ACQUIS	MCM	APG	TOTAL
	\$	\$	\$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	(1 208)	(8 336)	(9 544)
Immobilisations	872	2 089	2 961
Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	—	64	64
Impôts futurs	363	9 678	10 041
Écart d'acquisition	8 925	63 749	72 674
Dette à long terme	(635)	(1 775)	(2 410)
	8 317	65 469	73 786
Situation de trésorerie à la date d'acquisition	1 008	(7 162)	(6 154)
	9 325	58 307	67 632
Contrepartie			
Espèces	2 900	7 620	10 520
Émission de 5 626 369 actions subalternes classe A (note 7)	6 425	50 687	57 112
	9 325	58 307	67 632

Note 10. Renseignements supplémentaires sur les coentreprises

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

	Aux 30 septembre et pour les exercices terminés à ces dates	
	2002	2001
	\$	\$
Bilans		
Actif à court terme	34 252	18 370
Actif à long terme	29 431	21 967
Passif à court terme	15 547	4 275
Passif à long terme	3 580	45
États des résultats		
Produits	79 456	35 057
Charges	77 226	34 339
Bénéfice net	2 230	718
États des flux de trésorerie		
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) :		
Activités d'exploitation	10 552	1 572
Activités de financement	3 868	-
Activités d'investissement	(2 573)	(2 220)

Note 11. Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie

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

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Débiteurs	(617)	725	17 206
Impôts sur les bénéfices	6 502	(559)	(13 647)
Travaux en cours	(17 673)	(12 277)	31 725
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	(1 361)	(556)	(5 486)
Créditeurs et charges à payer	(43 199)	2 073	(92 027)
Produits reportés	10 611	4 872	3 475
	(45 737)	(5 722)	(58 754)

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

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Activités d'exploitation			
Crédits reportés et autres passifs à long terme	15 728	14 000	-
Impôts futurs	12 347	3 029	-
	28 075	17 029	-
Activités d'investissement			
Émission d'actions liées à l'acquisition d'entreprises	2 261	681 800	57 112
Acquisition d'immobilisations en vertu de contrats de location-acquisition	-	-	2 882
Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	28 075	22 413	-
	30 336	704 213	59 994

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

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Activités de financement			
Émission d'actions	2 261	651 010	57 112
Émission de bons de souscription et d'options d'achat d'actions	–	36 174	–
Augmentation des obligations découlant de contrats de location-acquisition	–	–	2 882
	2 261	687 184	59 994

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

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Intérêts payés	2 172	4 592	3 754
Impôts sur les bénéfices payés	51 923	41 615	67 154

Note 12. Information sectorielle

Avec prise d'effet le 1^{er} octobre 2001, la Société a changé sa structure organisationnelle et compte désormais trois unités d'affaires stratégiques (« UAS »), comme suit : Canada et Europe, États-Unis et Asie-Pacifique et Services de gestion des processus d'affaires (« GPA »). Depuis cette date, la Société évalue le rendement des UAS et fait rapport de l'information sectorielle en fonction de cette structure. L'information sectorielle comparative a été retraitée afin de refléter la structure en vigueur au cours de l'exercice 2002.

La Société évalue le rendement de chaque UAS principalement en fonction des éléments suivants : produits, produits moins les charges d'exploitation et contribution nette (qui correspond au bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement de l'écart d'acquisition) ; le rendement est évalué par le comité de direction, qui est présidé par le chef de la direction.

L'UAS Canada et Europe et l'UAS États-Unis et Asie-Pacifique offrent des services réunissant l'ensemble des services liés aux TI, y compris la gestion de fonctions informatiques et d'affaires, l'intégration de systèmes et les services-conseils. L'UAS GPA offre des services de gestion des processus d'affaires. Ces UAS servent des clients exerçant leurs activités dans les secteurs suivants : services financiers ; télécommunications ; manufacturier, distribution et détail ; gouvernements ; services publics et services de santé. L'unité siège social comprend la gestion des espèces et quasi-espèces et les activités générales liées au siège social comme l'élaboration de stratégies et le développement du marché, la coordination de projets de grande envergure ainsi que les décisions touchant l'investissement de capitaux. Les coûts qui n'ont pas été attribués aux autres UAS sont imputés au siège social étant donné qu'ils constituent des coûts communs et les charges générales du siège social. L'attribution de ces coûts aux autres UAS n'ajouterait rien à l'évaluation des contributions respectives de celles-ci.

						2002
	CANADA ET EUROPE	ÉTATS-UNIS ET ASIE-PACIFIQUE	GPA	SIÈGE SOCIAL	ÉLIMINATION INTERSECTORIELLE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits ⁽¹⁾	1 823 995	309 683	93 461	–	(57 526)	2 169 613
Charges d'exploitation	1 481 129	303 530	71 927	61 403	(57 526)	1 860 463
Bénéfice avant l'élément suivant :	342 866	6 153	21 534	(61 403)	–	309 150
Amortissement	59 457	10 937	4 239	2 372	–	77 005
Bénéfice avant intérêts et impôts sur les bénéfices	283 409	(4 784)	17 295	(63 775)	–	232 145
Total de l'actif	1 363 889	645 224	118 142	173 637	–	2 300 892

(1) Des produits d'environ 50 833 000 \$ et 30 199 000 \$ qui proviennent de clients situés aux États-Unis ont été présentés sous l'UAS Canada et Europe pour les exercices 2002 et 2001, respectivement.

Note 12. Information sectorielle (suite)

						2001
	CANADA ET EUROPE	ÉTATS-UNIS ET ASIE-PACIFIQUE	GPA	SIÈGE SOCIAL	ÉLIMINATION INTERSECTORIELLE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	1 345 538	178 566	74 735	–	(38 448)	1 560 391
Charges d'exploitation	1 092 343	195 076	57 669	34 405	(38 448)	1 341 045
Bénéfice avant l'élément suivant :	253 195	(16 510)	17 066	(34 405)	–	219 346
Amortissement	49 517	2 126	2 873	1 206	–	55 722
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition	203 678	(18 636)	14 193	(35 611)	–	163 624
Total de l'actif ⁽¹⁾	1 222 107	643 475	96 871	66 216	–	2 028 669

						2000
	CANADA ET EUROPE	ÉTATS-UNIS ET ASIE-PACIFIQUE	GPA	SIÈGE SOCIAL	ÉLIMINATION INTERSECTORIELLE	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	1 275 471	158 449	75 840	–	(86 680)	1 423 080
Charges d'exploitation	1 085 071	164 204	57 534	34 732	(86 680)	1 254 861
Bénéfice avant l'élément suivant :	190 400	(5 755)	18 306	(34 732)	–	168 219
Amortissement	37 671	2 793	3 136	1 300	–	44 900
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition	152 729	(8 548)	15 170	(36 032)	–	123 319
Total de l'actif	677 952	141 698	80 643	28 262	–	928 555

Produits par gamme de services :

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)	1 562 121	1 070 183	878 798
Intégration de systèmes et services-conseils	607 492	490 208	544 282
Total	2 169 613	1 560 391	1 423 080

L'UAS Canada et Europe comprend des produits provenant de contrats conclus avec un actionnaire, ses filiales et ses sociétés affiliées (se reporter à la note 13).

	IMMOBILISATIONS		COÛTS LIÉS À DES CONTRATS ET AUTRES ACTIFS À LONG TERME		ÉCART D'ACQUISITION	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001 ⁽¹⁾
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Canada et Europe	59 727	63 132	367 712	233 597	579 369	582 788
États-Unis et Asie-Pacifique	42 112	43 632	25 005	27 263	507 406	490 805
GPA	16 912	8 923	10 461	9 324	47 077	45 370
Siège social	26 630	7 704	30 564	2 219	–	–
	145 381	123 391	433 742	272 403	1 133 852	1 118 963

(1) Chiffres retraités comme il est indiqué à la note 2.

Note 13. Opérations entre apparentés

Dans le cours normal de ses activités, la Société est partie à des contrats conclus avec certaines des filiales et des sociétés affiliées de BCE Inc. (« BCE », un actionnaire), en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour leurs besoins en TI. BCE exerce une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement de la Société en raison de sa participation de 31,53 % (32,63 % en 2001) dans CGI et du volume d'activités important provenant de BCE, de ses filiales et de ses sociétés affiliées. Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés en fonction de leur valeur d'échange, sont les suivants :

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Produits	502 645	437 591	560 077
Achats de services	82 978	78 495	114 062
Débiteurs	18 756	37 549	53 235
Créditeurs	7 850	4 828	12 645
Travaux en cours	126	16 389	12 072
Produits reportés	853	24 010	11 998
Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	26 257	22 750	25 711

Dans le cours normal de ses activités, la Société est aussi partie à des contrats conclus avec Innovaposte, une coentreprise, en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour ses besoins en TI. CGI exerce une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement d'Innovaposte en raison de sa participation de 49 % dans cette société. Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés en fonction de leur valeur d'échange, sont les suivants :

	2002
	\$
Produits	8 778
Débiteurs	8 721
Travaux en cours	3 606
Coûts liés à des contrats et autres actifs à long terme	23 747
Crédits reportés	10 624

Note 14. Engagements et éventualités

Au 30 septembre 2002, les engagements de la Société, en vertu de contrats de location-exploitation venant à échéance à diverses dates et visant principalement la location de locaux et de matériel informatique utilisés dans les contrats d'impartition, se chiffraient à environ 835 977 000 \$ au total. Les loyers minimaux exigibles pour les cinq prochains exercices se répartissent comme suit :

	\$
2003	104 742
2004	96 225
2005	78 670
2006	61 644
2007	49 230

Note 14. Engagements et éventualités (suite)

La Société a conclu six ententes de service à long terme représentant un engagement total de 57 110 000 \$. Les versements minimaux exigibles en vertu de ces ententes pour les cinq prochains exercices s'échelonnent comme suit :

	\$
2003	29 713
2004	14 515
2005	8 068
2006	4 245
2007	569

Note 15. Instruments financiers

Gestion du risque

La Société a périodiquement recours à divers instruments dérivés pour gérer sa position de change. Les instruments dérivés utilisés par CGI se composent principalement de contrats à terme. La Société ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de négociation.

Juste valeur

Aux 30 septembre 2002 et 2001, la juste valeur estimative des espèces et quasi-espèces, des débiteurs, des travaux en cours et des créditeurs et charges à payer se rapproche de leur valeur comptable respective.

Les justes valeurs estimatives de la dette à long terme et des obligations découlant de contrats de location-acquisition ne sont pas sensiblement différentes de leur valeur comptable respective aux 30 septembre 2002 et 2001.

Risque de crédit

La concentration du risque de crédit lié aux comptes clients est limitée étant donné l'étendue de la clientèle de la Société. De plus, ainsi qu'il est décrit à la note 13, une partie importante des produits de la Société provient des filiales et sociétés affiliées d'un actionnaire. La direction ne croit pas que la Société soit sujette à un risque de crédit important.

Risque de change

La Société exerce des activités à l'échelle internationale et est soumise aux risques du marché liés à la fluctuation des cours du change. Aux 30 septembre 2002 et 2001, aucun contrat à terme n'était en cours. Les gains et les pertes de change réalisés et non réalisés en ce qui a trait aux contrats à terme pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2002 n'ont pas été importants.

Note 16. Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis

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

Rapprochement du bénéfice net :

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Bénéfice net – PCGR du Canada	135 799	62 789	55 666
Ajustements pour :			
Coûts capitalisés des logiciels (i)	(2 771)	–	–
Bons de souscription (ii)	910	(11 605)	–
Rémunération non gagnée (iii)	(1 450)	(150)	–
Coûts d'intégration (iv)	–	(4 842)	(1 764)
Écart d'acquisition (v)	–	(500)	(500)
Écart de conversion (vi)	–	523	462
Bénéfice net – PCGR des États-Unis	132 488	46 215	53 864
Bénéfice de base et dilué par action – PCGR des États-Unis	0,35	0,15	0,20

Rapprochement des capitaux propres :

	2002	2001	2000
	\$	\$	\$
Capitaux propres – PCGR du Canada	1 779 615	1 503 114	677 301
Ajustements pour :			
Coûts capitalisés des logiciels (i)	(2 771)	–	–
Bons de souscription (ii)	(10 695)	(11 605)	–
Rémunération non gagnée (iii)	(3 694)	(3 694)	–
Coûts d'intégration (iv)	(6 606)	(6 606)	(1 764)
Écart d'acquisition (v)	28 078	27 578	(642)
Écart de conversion (vi)	581	581	1 659
Ajustements pour modification de convention comptable (vii)	9 134	9 134	9 134
Capitaux propres – PCGR des États-Unis	1 793 642	1 518 502	685 688

(i) Coûts capitalisés des logiciels

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

(ii) Bons de souscription

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

Note 16. Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis (suite)

(iii) Rémunération non gagnée

En vertu des PCGR du Canada, les options d'achat d'actions pour lesquelles les droits n'ont pas été acquis et qui ont été accordées à la suite d'un regroupement d'entreprises ne sont pas enregistrées. L'ajustement reflète la valeur intrinsèque des options d'achat d'actions pour lesquelles les droits n'ont pas été acquis (se reporter à l'alinéa (v) ci-dessous) qui aurait été enregistrée comme composante distincte des capitaux propres à l'égard des PCGR des États-Unis, relativement à l'acquisition d'IMR décrite à la note 9. Cette rémunération non gagnée est amortie sur une durée approximative de trois ans, ce qui représente la période approximative restante d'acquisition future des droits.

(iv) Coûts d'intégration

En vertu des PCGR du Canada, antérieurement au 1^{er} janvier 2001, certains coûts de restructuration liés à l'acheteur pouvaient être constatés dans la répartition du prix d'acquisition lors de la comptabilisation des regroupements d'entreprises, à certaines conditions. En vertu des PCGR des États-Unis, seuls les coûts liés directement aux entreprises acquises peuvent être pris en compte dans la répartition du prix d'acquisition. L'ajustement représente l'imputation aux résultats nets consolidés, déduction faite de l'amortissement de l'écart d'acquisition de 2001 et de 2000, enregistrée à l'égard des PCGR du Canada et déduction faite des impôts sur les bénéfices.

(v) Écart d'acquisition

Comme il est décrit ci-dessous à l'alinéa (vii), l'écart d'acquisition enregistré par la Société serait plus élevé en vertu des PCGR des États-Unis que de ceux du Canada. Les ajustements de 2001 et de 2000 reflètent l'amortissement supplémentaire de l'écart d'acquisition en vertu des PCGR des États-Unis. Conformément aux PCGR des États-Unis et du Canada, la Société a cessé d'amortir l'écart d'acquisition le 1^{er} octobre 2001.

L'ajustement au titre des capitaux propres de l'écart d'acquisition est principalement le résultat de la différence dans la valeur attribuée aux options d'achat d'actions accordées aux employés d'IMR. En vertu des PCGR du Canada, la juste valeur des options d'achat d'actions en cours pour lesquelles les droits sont acquis est enregistrée comme partie intégrante de la répartition du prix d'acquisition (se reporter aux notes 2 et 7), tandis qu'en vertu des PCGR des États-Unis, la juste valeur des options d'achat d'actions pour lesquelles les droits sont, ou ne sont pas acquis, et accordées à la suite de l'acquisition d'entreprises, est enregistrée. Se reporter à l'alinéa (iii) ci-dessus pour une analyse plus approfondie de cet élément.

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

(vi) Écart de conversion

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

Selon les PCGR des États-Unis, l'énoncé n° 52 du *Financial Accounting Standards Board* (« FASB »), intitulé *Foreign Currency Translation*, stipule que les sociétés doivent convertir en monnaie de présentation les états financiers libellés en monnaie fonctionnelle selon la méthode du taux courant, qui consiste à convertir les actifs et les passifs aux taux de change en vigueur aux dates des bilans, et les éléments de l'état des résultats, selon un taux moyen pondéré. Les écarts de conversion, le cas échéant, découlant de la conversion en dollars canadiens des états financiers de filiales étrangères ne sont pas pris en compte dans le calcul des résultats nets et sont présentés comme une composante distincte des capitaux propres.

(vii) Impôts sur les bénéfices et ajustements pour modification de convention comptable

Le 1^{er} octobre 1999, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465 du Manuel de l'ICCA, *Impôts sur les bénéfices* (se reporter à la note 2). Les recommandations du chapitre 3465 sont similaires aux dispositions de l'énoncé n° 109, *Accounting for Income Taxes*, publié par le FASB. À la suite de la mise en application du chapitre 3465, la Société a enregistré un ajustement pour refléter l'écart entre la valeur attribuée et la valeur fiscale des actifs acquis lors d'un regroupement d'entreprises par acquisition, ce qui se traduit par des passifs

d'impôts futurs. La Société a enregistré ce montant au moyen d'une réduction des bénéfices non répartis, comme partie intégrante de l'ajustement cumulatif. En vertu des PCGR des États-Unis, ce montant aurait été inclus à titre d'augmentation de l'écart d'acquisition.

Avant la publication du chapitre 3465, en vertu des PCGR du Canada, la comptabilisation des impôts sur les bénéfices était identique aux dispositions de l'énoncé n° 11 du *Accounting Principles Board* des États-Unis. En vertu des PCGR des États-Unis, la Société aurait suivi les dispositions de l'énoncé n° 109 du FASB.

(viii) Résultat global

Les autres éléments du résultat global cumulés sont composés uniquement des écarts de conversion découlant du processus de conversion des états financiers des filiales étrangères (voir en (vi) plus haut). Aux 30 septembre 2002, 2001 et 2000, les autres éléments du résultat global cumulés se chiffraient respectivement à 34 266 000 \$, à 24 526 000 \$ et à 2 889 000 \$.

Le tableau qui suit présente le résultat global, comptabilisé conformément aux recommandations de l'énoncé n° 130 du FASB, intitulé *Reporting Comprehensive Income* :

	2002	2001 ⁽¹⁾	2000
	\$	\$	\$
Bénéfice net – PCGR des États-Unis	134 094	46 215	53 864
Autre élément du résultat global :		(retraité)	
Écart de conversion, déduction faite des impôts sur les bénéfices	10 505	22 034	1 762
Résultat global	144 599	68 249	55 626

(1) Chiffres retraités comme il est indiqué à la note 2.

(ix) Consolidation proportionnelle

Les participations dans les coentreprises sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Selon les PCGR des États-Unis, les entités dans lesquelles la Société détient une participation majoritaire seraient entièrement consolidées; quant aux entités dans lesquelles elle ne détient pas une participation majoritaire, mais sur lesquelles elle exerce une influence notable, elles seraient comptabilisées selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation. Ce traitement aurait entraîné le reclassement des postes des bilans et des états des résultats consolidés aux 30 septembre 2002 et 2001 et pour chacun des exercices de la période de trois ans terminée le 30 septembre 2002. Cependant, comme les écarts ont été jugés négligeables en ce qui a trait aux coentreprises à participation majoritaire, ils n'ont pas fait l'objet d'une présentation (se reporter à la note 10). Conformément aux pratiques prescrites par la *U.S. Securities and Exchange Commission* des États-Unis, la Société a choisi, aux fins de ce rapprochement, de comptabiliser ses participations dans des coentreprises selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

(x) Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition

Au Canada, le Comité des normes comptables a approuvé un supplément au chapitre 1580 du Manuel de l'ICCA, *Regroupements d'entreprises*, ensuite remplacé par le chapitre 1581, *Regroupements d'entreprises*, qui a permis que l'amortissement de l'écart d'acquisition soit présenté après impôts sur une ligne distincte de l'état consolidé des résultats. Cette présentation n'était pas permise selon les PCGR des États-Unis. En vertu des PCGR des États-Unis, pour les exercices terminés les 30 septembre 2001 et 2000, des montants de 29 086 000 \$ et de 19 653 000 \$ (ajustés aux fins des PCGR des États-Unis) au titre de l'amortissement de l'écart d'acquisition auraient été inclus, respectivement, dans les charges d'exploitation.

(xi) Amortissement

Selon les PCGR des États-Unis, l'amortissement devrait être inclus dans les charges d'exploitation.

(xii) États consolidés des flux de trésorerie

Les états consolidés des flux de trésorerie de la Société pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2002 ont été préparés conformément au chapitre 1540 du Manuel de l'ICCA, *États des flux de trésorerie*, dont les dispositions sont substantiellement semblables à celles contenues dans l'énoncé n° 95 du FASB, intitulé *Statement of Cash Flows*.

Serge Godin

Président du conseil et
chef de la direction
Groupe CGI inc.

William D. Anderson²

Président
BCE Investissements Inc.

Claude Boivin¹

Administrateur de sociétés

Jean Brassard

Vice-président du conseil
Groupe CGI inc. et
administrateur de sociétés

Claude Chamberland²

Administrateur de sociétés

Robert Chevrier^{*}

Administrateur de sociétés

Paule Doré

Vice-présidente exécutive et
chef de la direction
corporative et secrétaire
Groupe CGI inc.

André Imbeau

Vice-président exécutif et
chef de la direction
financière et trésorier
Groupe CGI inc.

David L. Johnston²

Président et vice-chancelier
Université de Waterloo

Eileen A. Mercier¹

Présidente
Finvoy Management Inc.

C. Wesley M. Scott

Administrateur de sociétés

Gerald T. Squire^{*}

Administrateur de sociétés

Robert Tessier^{*}

Président et chef de la direction
Gaz Métropolitain, inc.

Siim A. Vanaselja

Chef de la direction financière
BCE Inc.

* Candidat proposé, pour la première fois, pour élection comme administrateur de Groupe CGI inc.

¹ Membre du Comité de vérification

² Membre du Comité des ressources humaines et de régie d'entreprise

CGI entend demeurer un chef de file dans l'application des meilleures pratiques reliées à la régie d'entreprise. La Société se conforme actuellement à toutes les lignes directrices de la Bourse de Toronto en matière de régie d'entreprise (les « lignes directrices de la Bourse de Toronto ») et précède la plupart des sociétés inscrites à la Bourse de New York (la « Bourse de New York ») relativement à la conformité de la presque totalité des normes de régie d'entreprise actuellement proposées par cette dernière (les « normes de la Bourse de New York »).

Si elles sont adoptées, les normes de la Bourse de New York ne s'appliqueront pas à CGI étant donné qu'elle est une société québécoise. Toutefois, les seules différences importantes pour CGI entre les lignes directrices de la Bourse de Toronto et les normes de la Bourse de New York sont les suivantes :

- aux termes des lignes directrices de la Bourse de Toronto, le comité des ressources humaines et de régie d'entreprise doit se composer entièrement d'administrateurs externes, dont la majorité doivent être des administrateurs non reliés, tandis qu'aux termes des normes de la Bourse de New York, ce comité doit se composer entièrement d'administrateurs indépendants. Un membre du comité des ressources humaines et de régie d'entreprise de CGI n'est pas indépendant ;
- aux termes des lignes directrices de la Bourse de Toronto, une fonction de vérification interne n'est pas prévue, laquelle est par contre exigée aux termes des normes de la Bourse de New York. Néanmoins, CGI a actuellement des procédures et politiques de contrôle internes qui équivalent à une fonction de vérification interne.

Le chef de la direction de CGI fournira à la Bourse de New York une attestation annuelle relativement à la conformité par la Société aux normes de la Bourse de New York. Le chef de la direction et le chef de la direction financière déposeront également auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission* l'attestation exigée concernant l'information publique de la Société.

Serge Godin
Président du conseil
et chef de la direction

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

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

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

Michael Roach
Président et
chef de l'exploitation

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

Luc Pinard
Président
Exploitation – Europe

Joseph I. Saliba
Président
États-Unis / Asie-Pacifique et
Services de gestion des
processus d'affaires

Hicham Adra
Vice-président principal
Ottawa

David Anderson
Vice-président principal
et contrôleur corporatif

George Arsenault
Vice-président principal
Services en gestion,
santé et gouvernements
États-Unis

Santosh Bhargava
Vice-président principal
Inde

Paul Biron
Vice-président principal
et directeur général
Services à BCE

André Bourque
Vice-président principal
et avocat en chef

Terry Broom
Vice-président principal
Atlanta

John G. Campbell
Vice-président principal
Développement des affaires
Services à BCE

Renaud Caron
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Gavin Chapman
Vice-président principal
Royaume-Uni

Jay Clark
Vice-président principal
Ouest des États-Unis

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

Robert Desmarais
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Michael Feldstein
Vice-président principal
Services SI/TT
Services à BCE

Michael Filak
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires
Marchés américains

Jacques Giguère
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Gilles Godbout
Vice-président principal
Services aux coopératives
financières

Bertrand Hamon
Vice-président principal
France

Nader Hanna
Vice-président principal
Fusions et acquisitions

Terry Johnson
Vice-président principal
Ouest canadien

Reid Kilburn
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Al MacDonald
Vice-président principal
Provinces de l'Atlantique

Eva Maglis
Vice-présidente principale
Gestion intégrée des technologies
Grand Montréal

Claude Marcoux
Vice-président principal
Québec

Ross Marsden
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Paul Raymond
Vice-président principal
Boston

Gerry Rivers
Vice-président principal
Gestion intégrée des technologies
Grand Toronto

Jacques Roy
Vice-président principal
Finances et trésorerie

Mark Stuart
Vice-président principal
Intégration d'opérations

Pierre Turcotte
Vice-président principal
Grand Montréal

Pierre Vinet
Vice-président principal
Programme de leadership

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

Siège social

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

Exploitation – Canada

4 King Street West
Suite 1900
Toronto, Ontario M5H 1B6
Canada
Tél. : (416) 862-0430
Télec. : (416) 862-2321

Burnaby, C.-B.
Calgary, Alb.
Edmonton, Alb.
Fredericton, N.-B.
Halifax, N.-É.
Montréal, Qué.
Ottawa, Ont.
Québec, Qué.
Regina, Sask.
Saguenay, Qué.
Saint John, N.-B.
Toronto, Ont.
Vancouver, C.-B.
Winnipeg, Man.

**Exploitation – États-Unis
et Services de gestion
des processus d'affaires**

600 Federal Street
Andover, MA 01810
USA
Tél. : (978) 946-3000
Télec. : (978) 682-5500

Albany, NY
Andover, MA
Atlanta, GA
Canton, MA
Chicago, IL
Cincinnati, OH
Clearwater, FL
Cleveland, OH
Dallas, TX
Detroit, MI
Houston, TX
Howell, NJ
Kansas City, KS
Minneapolis, MN
Nashville, TN
Oklahoma City, OK
Phoenix, AZ
Pittsburgh, PA
Sacramento, CA
San Jose, CA
Seattle, WA

Exploitation – Europe

Broadlands House
Primett Road
Stevenage, Herts SG1 3EE
England
Tél. : 44 (0) 143 831 7966
Télec. : 44 (0) 143 831 4368

ANGLETERRE
Basingstoke
Bristol
Stevenage

FRANCE
Nîmes
Paris

ITALIE
Milan

LUXEMBOURG

BELGIQUE
Bruxelles

Exploitation – Inde

Bangalore
Mumbai

Inscription boursière

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

Nombre d'actions en circulation
au 30 septembre 2002 :
339 900 257 actions subalternes
classe A
40 799 774 actions classe B
Haut/bas du cours de l'action
du 1^{er} octobre 2001 au
30 septembre 2002 :
Bourse de Toronto (\$CAN)
12,89 / 4,95
Bourse de New York (\$US)
8,12 / 3,20

Vérificateurs

Samson Bélaïr/Deloitte & Touche

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

Société de fiducie
Computershare du Canada

Relations avec les investisseurs

Pour obtenir de plus amples
renseignements sur l'entreprise,
des exemplaires de ce rapport ou
toute autre information financière,
veuillez communiquer avec nous :
Relations avec les investisseurs
Groupe CGI inc.
1130, rue Sherbrooke Ouest
5^e étage
Montréal (Québec) H3A 2M8
Canada
Tél. : (514) 841-3200

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

**Assemblée générale annuelle
des actionnaires**

Le jeudi 30 janvier 2003, à 9 h 30
Le Hilton Montréal Bonaventure
Salle de bal
1, Place Bonaventure
Montréal (Québec)

L'assemblée annuelle de CGI
sera diffusée en direct sur
Internet à l'adresse : www.cgi.com.
Les directives détaillées seront
données sur le site de CGI.
Les actionnaires désirant voter
sur Internet pourront le faire
en suivant les directives
contenues dans la circulaire
d'information 2002 de CGI.

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

CGI's 2002 annual report is
available in English.



www.cgi.com

