



**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE
DES ACTIONNAIRES
GROUPE CGI INC.**

LE 27 JANVIER 2009

ALLOCUTION DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

La direction d'une société ouverte comme la nôtre a vraiment peu d'occasions d'échanger directement avec ceux et celles qui ont personnellement investi leurs avoirs. En effet, pendant toute l'année, les communications se font par l'entremise de tierces parties. Si, bien sûr, ces dernières s'acquittent de leurs responsabilités, il n'en demeure pas moins que rien ne peut égaler le contact direct.

J'ose espérer qu'un jour les organismes de réglementation établiront une règle qui nous permettra comme entreprise publique d'avoir accès aux noms de nos actionnaires afin que nous puissions communiquer directement avec eux... avec chacun d'entre vous.

Plus de 84 pour cent des membres de CGI sont actionnaires et ils détiennent collectivement près de 20 pour cent des actions de CGI. Nous sommes donc tous associés avec vous et nos intérêts sont les mêmes.

Notre mentalité de propriétaires se traduit par des pratiques de gestion et de gouvernance qui sont très rigoureuses et visent à offrir un rendement maximum aux actionnaires. Dès le début, la rémunération chez CGI a été fondée sur la performance, ce qui est rare non seulement dans notre secteur d'activités mais également parmi les sociétés cotées en bourse.

La rémunération versée au titre de notre régime de participation aux profits et l'acquisition d'options d'achat d'actions, par exemple, dépendent de la réalisation de cibles de croissance rentable.

Je disais donc que lorsque les cibles minimales de profits et de revenus ne sont pas atteintes, il n'y a pas de participation aux profits, et les options ne sont pas accordées et sont annulées.

Comme nous le soulignons dans notre rapport annuel, les marchés mondiaux traversent l'une des périodes les plus difficiles depuis près d'un siècle.

Bien sûr aucune entreprise ne peut être totalement immunisée contre une telle crise économique, mais nous avons bâti CGI de manière à lui permettre de prospérer, que la conjoncture soit bonne ou mauvaise. Nous avons voulu bâtir une entreprise qui dure... 55 pour cent de nos revenus sont récurrents et proviennent de contrats d'impartition de long terme, signés en majeure partie avec des clients du secteur privé.

Une autre proportion de 30 pour cent de nos revenus proviennent de services fournis au secteur public, qui continue habituellement à investir dans les TI durant tout le cycle économique.

Ce qui veut dire qu'environ 85 pour cent de nos revenus peuvent être décrits comme des revenus stables et de long terme. Notre carnet de commandes fermes d'une valeur de 11,4 milliards de dollars est un bon indice de cette stabilité.

Ceux et celles d'entre vous qui êtes actionnaires depuis longtemps se souviennent peut-être que CGI a toujours connu une croissance plus rapide lorsque le contexte économique était plus difficile. Nous avons de bonnes raisons de croire que cela sera le cas encore une fois.

Cette constance et cette stabilité nous permettent de créer de nouvelles possibilités de croissance dans le monde entier.

Comme vous pouvez le voir, notre entreprise est à présent bien implantée dans de nombreuses régions dans toute l'Amérique du Nord. Nous avons ainsi l'avantage d'être à proximité de nos clients.

Nous sommes également en train de gagner rapidement du terrain en Europe et en Asie, et nous sommes très bien positionnés pour servir à la fois une clientèle locale et internationale.

Notre stratégie et son exécution sont le résultat de nombreuses années d'expérience et du grand dévouement de toute l'équipe de CGI... qui travaille jour après jour dans les meilleurs intérêts de tous les partenaires.

Je suis très fier de toute notre équipe... à commencer par notre chef de la direction et mon grand ami, Michael Roach... Mike

Merci, Serge et bonjour à tous et à toutes.

Au cours des 25 prochaines minutes, je vais vous donner un aperçu de la situation de notre entreprise de manière générale... ses résultats, sa position concurrentielle et ses aspirations stratégiques.

À la suite des propos de Serge, j'aimerais vous dire pourquoi nous pensons que...

... les grands défis engendrent de grandes occasions.

Pour notre part, nous travaillons fort afin de nous assurer que CGI sera en bonne position pour saisir ces grandes occasions, et nous sommes déterminés à identifier et créer des opportunités de création de valeur pour nos clients, nos membres... et vous, nos actionnaires.

En continuant à se concentrer sur les principes de base d'une saine gestion, CGI a l'assurance que sa manière de gérer ses affaires ne sera jamais démodée.

Nous nous efforçons constamment de trouver un équilibre entre les intérêts de nos trois groupes de partenaires. Nous savons d'expérience que le point commun est la croissance rentable...

- Nos clients veulent un partenaire qui continue à se développer et pense à long terme, et qui a la capacité financière de tenir ses promesses ainsi que l'envergure nécessaire pour soutenir leur expansion à l'échelle mondiale.
- Nos membres veulent travailler pour une entreprise en croissance et rentable... ils veulent avoir accès à des possibilités d'avancement de carrière nouvelles et stimulantes.
- Et les actionnaires veulent investir dans une entreprise bien gérée qui maintient une croissance rentable et est résolue à lui offrir de la valeur.

Mais si la réalisation d'une croissance rentable revêt une importance clé pour tous les partenaires, il y a d'autres priorités qui s'y rattachent et qui sont également essentielles pour maintenir notre succès.

Voyons la situation de la perspective de chaque groupe de partenaires, dans le contexte de nos résultats de 2008.

Commençons par nos clients...

Nous voulons être reconnus par nos clients comme leur expert et leur partenaire de choix dans chacun de nos cinq secteurs économiques ciblés :

Les gouvernements et les services de santé;
les services financiers;
les communications et les services publics;
le secteur manufacturier;

ET

la distribution et le détail

Pour réaliser cet objectif, nous devons offrir à nos clients un leadership intellectuel et une expertise en transformation des affaires afin de contribuer à leur succès et à leur croissance...

C'est pour cela que nous nous efforçons tous les jours et avec chacun de nos clients de dépasser leurs attentes en termes d'expertise, de qualité et de prestation de service.

Notre obsession de l'excellence opérationnelle revêt une importance clé pour assurer la constance de la prestation de nos services. Notre système qualité représente un langage commun à l'échelle de CGI, que tous nos membres maîtrisent parfaitement. On peut dire que l'amélioration continue est dans notre ADN.

Dans le cadre de ce système qualité, nous faisons un suivi de notre performance au moyen de notre processus d'évaluation de la satisfaction des clients.

Nous avons obtenu une note de 9 sur 10 dans plus de 2 000 entrevues réalisées avec des clients. Mais surtout, nous avons reçu la note la plus haute en réponse à la question la plus cruciale, qui donne une idée du degré d'engagement du client.

Cette question était la suivante : « Quelle est la probabilité que les services de CGI soient retenus dans le futur par votre entreprise? » ... À cette question, les clients nous ont donné une appréciation de 9,1 sur 10.

De notre point de vue, la fidélité du client est un ingrédient essentiel dans toute entreprise qui réussit, mais dans notre secteur d'activité, elle est cruciale.

Pour être un champion mondial, nous devons constamment tenir les promesses faites à nos clients, qu'il s'agisse de qualité de service ou de valeur fournie pour chaque dollar qu'ils nous confient.

Nous prêtons toujours une oreille attentive à nos clients et nous apprenons d'eux... la voix du client est cruciale.

J'aimerais vous lire quelques récents témoignages d'appréciation.

Le premier vient des Centers for Medicare & Medicaid. Cet organisme du gouvernement fédéral des États-Unis est le plus grand acheteur de services de santé. Il couvre près de 100 millions de citoyens américains. En qualité de principal partenaire de cet organisme, CGI est responsable d'un grand nombre de ses systèmes et applications.

Voici ce que le chef de la direction technologique de l'organisme, Henry CHAO avait à dire :

« CGI est un partenaire agile, axé sur les résultats, qui aide les CMS à s'acquitter de leur mission et à transformer des éléments clés de leur infrastructure de TI. »

Universal Insurance s'est adressée à CGI pour l'aider à lancer et mettre en œuvre son nouveau portefeuille de polices d'assurance pour les 10 prochaines années.

Rick ESPINO, chef de la direction de Universal Insurance était...

« ... impressionné par l'expertise, le professionnalisme et la prestation des services de CGI... tant sur le plan des affaires que de la technologie... CGI s'est comportée en véritable partenaire. »

Le client reconnaît que nous ne nous concentrons pas uniquement sur les objectifs dans le domaine des TI, nous aidons également nos clients à atteindre leurs objectifs d'affaires.

Il s'agit d'un différenciateur clé dont nous sommes très fiers.

En septembre, des représentants de CGI ont eu l'honneur de rencontrer le président Obama, lorsqu'il s'est arrêté, au cours de sa campagne électorale, à Lebanon, une ville de 3 500 habitants dans le sud-ouest de la Virginie, où CGI a un centre mondial de prestation des services.

Le président s'est intéressé à notre approche tout à fait unique pour développer les compétences et les technologies dans des communautés comme Lebanon... Il voulait savoir comment notre modèle mondial de prestation des services peut protéger et créer d'intéressantes possibilités de carrière pour des professionnels des TI, chez eux.

Je suis très fier de vous présenter un passage des propos du président...

[VIDEO]

Nous pensons que notre stratégie mondiale de prestation de services représente l'une des options éprouvées les mieux équilibrées et les plus concurrentielles pour créer une valeur réelle pour nos clients.

Pour attirer, conserver et motiver les meilleurs talents, nous encourageons nos membres, en qualité de propriétaires, à contribuer au développement et à la croissance de l'entreprise.

Nous voulons réaliser un rêve commun : créer un environnement où nos membres ont du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, ils participent au développement d'une entreprise dont ils sont fiers.

La réussite de notre entreprise est le résultat du talent et de l'engagement de nos professionnels.

Pour favoriser l'engagement de nos membres et leur pleine participation à la réalisation de notre rêve, nous les encourageons – en donnant l'exemple et en leur offrant un régime d'achat d'actions – à partager la valeur qu'ils créent en étant actionnaires. Nous croyons fondamentalement que lorsqu'on est propriétaire de quelque chose, on en prend davantage soin. Vous est-il souvent arrivé de laver une voiture de location?

Aujourd'hui, dans nos 100 bureaux répartis dans 16 pays, 84 pour cent de nos membres détiennent des actions de CGI, et représentent le plus grand groupe d'actionnaires.

J'ai le plaisir d'être accompagné aujourd'hui par plusieurs membres-propriétaires, dont quatre sont venus de loin pour assister à leur première assemblée annuelle des actionnaires de CGI.

De Charlottetown, de l'Île-du-Prince-Édouard... JAN KLIMES.

De Québec... DAVE LAPERRIÈRE

De Bangalore, en Inde... SANDHYA RANI

Et, enfin, de Lebanon, en Virginie... LYN TATUM. Lyn faisait partie des quatre membres de CGI qui ont rencontré le président Obama en septembre.

Je vous invite à vous joindre à moi pour accueillir ces actionnaires de CGI...

Comme vous le voyez, chez CGI nous ne jouons PAS avec l'argent des autres – chez nous, ce n'est pas seulement une question d'affaires, c'est une question

personnelle – qui intéresse JAN... DAVE... LYN... SANDHYA... et tous les membres de CGI.

Et si un élément important de notre stratégie concernant notre effectif est centré sur la propriété, ce qui compte c'est l'engagement de nos membres. À cet égard, dans le cadre de notre sondage annuel réalisé à l'échelle de l'entreprise, 87 pour cent de nos membres ont confirmé qu'ils ont le pouvoir et la responsabilité de faire des suggestions pour mieux positionner CGI.

Ce niveau d'engagement crée un véritable surcroît de valeur et représente un autre avantage concurrentiel significatif. Il est visible et apprécié par nos clients. Franchement, cette attitude contribue à faire de nous une meilleure entreprise.

En 2008, l'indice global de satisfaction de nos membres a augmenté pour s'établir à 7,5 sur 10, la note la plus élevée ayant été attribuée à la question qui mesurait leur degré d'engagement à l'égard de CGI... Dans ce domaine, nos membres nous ont accordé une note de 8,3.

Comme je l'ai dit au début, la fidélité revêt une importance primordiale dans le secteur des services. La satisfaction de nos membres est directement liée à la satisfaction de nos clients et lorsque tous deux sont satisfaits, cela contribue à créer davantage de valeur pour nos actionnaires.

Nos membres comprennent qu'en produisant des résultats supérieurs de manière soutenue, ils feront augmenter l'évaluation de notre entreprise et, en fin de compte, le cours de notre action. Comme Serge vous l'a dit, nos intérêts coïncident.

J'aimerais remercier personnellement tous nos membres de leur engagement et de leur contribution... Je suis très fier de les représenter aujourd'hui, et chaque jour, pour réaliser notre rêve.

Voyons à présent ce qui intéresse nos actionnaires.

Notre engagement envers nos actionnaires est d'être une entreprise bien gérée et financièrement solide, qui offre un rendement supérieur.

Jetons un coup d'œil à nos résultats financiers de l'exercice 2008 et aux progrès que nous avons accomplis pour tenir cet engagement :

Nos revenus ont augmenté et totalisé 3,7 milliards de dollars.

Notre bénéfice net a progressé de 24 pour cent, pour s'établir à 293 millions de dollars.

Notre bénéfice par action a augmenté de 28 pour cent, pour atteindre 92 cents par action.

Et grâce à nos clients, nos nouveaux contrats signés ont augmenté de 1 milliard de dollars. Ils se sont chiffrés à 4,15 milliards.

En 2008, nous avons enregistré des gains dans tous les secteurs économiques et sur tous les territoires où nous sommes présents ... Les logos et noms que vous apercevez ici ne sont qu'un petit échantillon de contrats annoncés précédemment.

Nous avons continué à dégager de solides flux de trésorerie, qui ont généré 356 millions de dollars, ou 1,12 \$ en espèces par action.

Conformément à notre stratégie de croissance, nous avons réinvesti nos liquidités dans les domaines qui fournissent le plus fort rendement à nos actionnaires et qui permettent de positionner CGI pour poursuivre une croissance rentable.

La croissance interne est notre première priorité : nous avons investi beaucoup afin de favoriser la croissance interne de notre entreprise et, ce faisant, générer un rendement maximum pour les actionnaires.

Notre deuxième priorité en matière d'investissement est axée sur la réalisation d'acquisitions rentables, qui représentent une composante clé de notre stratégie de croissance. Nous avons envisagé de faire l'acquisition d'un certain nombre d'entreprises, mais nous avons préféré être patients et décidé d'attendre de trouver celles qui nous correspondent le mieux et seront les plus rentables, pour mettre en œuvre notre stratégie.

Troisièmement, dans le cadre de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités, nous avons affecté près de 216 millions de dollars au rachat et à l'annulation de 19,9 millions d'actions.

Et enfin, nous avons réduit notre dette nette de plus de 120 millions de dollars.

Au cours des trois dernières années, nous avons fait passer notre dette de 698 millions de dollars en 2006 à 259 millions de dollars à la fin du premier trimestre de cet exercice. Ceci représente une diminution de 63 pour cent et un ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme de 9,6 pour cent.

Nous avons par ailleurs renouvelé et augmenté notre facilité de crédit à 1,5 milliard de dollars. Cette facilité est très importante et stratégique car elle est garantie jusqu'en 2012 et aujourd'hui, son taux d'intérêt est inférieur à 2 pour cent. Elle est stratégique car elle nous fournit une sécurité financière et une souplesse d'exploitation qui nous permettra d'investir pour assurer la croissance rentable de notre entreprise tout en nous positionnant mieux pour l'avenir.

Au cours des trois dernières années, nous avons annulé 122 millions d'actions, soit 28 pour cent des actions en circulation.

Au cours de la même période, notre taux de rendement des capitaux propres a progressé de 8 pour cent à 15,4 pour cent.

Conformément à ces priorités d'investissement et à notre conviction que CGI demeure un très bon placement, le conseil d'administration a approuvé ce matin le renouvellement de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Cela nous donnera la possibilité d'acheter et d'annuler jusqu'à 10 pour cent des titres détenus par le public, soit environ 27,5 millions d'actions au cours des 12 prochains mois. Si nous réalisons ces transactions au cours d'aujourd'hui, cela représenterait un investissement d'environ 250 millions de dollars.

Voyons maintenant nos résultats du premier trimestre de l'exercice 2009 :

Nous avons connu un excellent début et obtenu de très bons résultats pour ce premier trimestre... Nos revenus ont augmenté de 11,7 pour cent et atteint, pour la première fois de l'histoire de CGI, 1 milliard de dollars pour un seul trimestre.

Nous avons amélioré notre bénéfice net de 10 pour cent par rapport à l'exercice passé et notre bénéfice par action a augmenté de 18 pour cent.

Notre marge bénéficiaire nette s'est établie à 8,0 pour cent ... soit l'une des meilleures marges dans l'industrie. Notre marge nette a ainsi dépassé 7 pour cent pour le septième trimestre de suite, ce qui indique une constance dans l'exécution de notre modèle d'affaires.

Les flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation ont atteint 79,2 millions de dollars ou 26 cents en espèces par action...

Nous avons signé des nouveaux contrats d'une valeur de 775 millions de dollars pour les trois premiers mois de l'exercice.

Nous avons des commandes de long terme d'une valeur de plus de 11,4 milliards de dollars. Des revenus récurrents et prévisibles d'une telle ampleur sont particulièrement cruciaux pour les investisseurs dans le contexte économique actuel.

Au cours de nos discussions régulières avec les investisseurs institutionnels, nous avons eu la confirmation que ce qu'ils recherchent, ce sont des entreprises qui ont démontré qu'elles continuent à observer les principes fondamentaux de saine gestion, car ils estiment que ces entreprises sont davantage en mesure de maintenir leur valeur dans un contexte économique difficile. Il est reconnu que CGI est l'une de ces entreprises.

Si le cours de notre action ne s'est pas apprécié, nous continuons néanmoins à faire mieux que les indices boursiers en général.

Nous avons également, une fois de plus, obtenu de meilleurs résultats que nos pairs du secteur mondial des services en TI.

Quoi qu'il en soit, j'aimerais vous assurer que notre intention est bien d'augmenter la valeur de votre investissement dans CGI avec le temps. Nous travaillons fort pour réaliser cet objectif.

J'aimerais à présenter me pencher avec vous sur nos facteurs de croissance et sur nos perspectives d'avenir.

LA MONDIALISATION

Tout d'abord, et de toute évidence, nous sommes dans un secteur d'activité qui est d'envergure mondiale.

Pour CGI, la croissance à l'échelle mondiale n'est pas une option, c'est une nécessité. Les marchés se mondialisent, et nos clients doivent suivre... De sorte

que nous aussi, nous devons nous développer et accroître nos capacités afin de pouvoir servir nos clients à mesure que leur taille et leur portée augmentent.

Le regroupement dans notre industrie ira en s'accélégrant et sera d'envergure mondiale. De fait, nous sommes convaincus qu'au cours des cinq prochaines années, il y aura très peu d'entreprises en TI internationales qui offriront la gamme complète de services.

Nous sommes déterminés à être l'un de ces acteurs mondiaux.

Une autre réalité est que les services TI peuvent être fournis, du moins en partie, de n'importe où dans le monde.

Pour répondre à la demande de nos clients dans ce domaine, CGI a développé une chaîne logistique mondiale qui permet de servir les clients à partir d'une centaine de bureaux locaux et de 12 centres de prestation de services mondiaux. Nous estimons que ceci offre la meilleure combinaison de proximité avec le client, de souplesse et de valeur pour les clients.

En d'autres termes, notre stratégie et notre avenir ne dépendent pas d'une seule région... Nous proposons un modèle de prestation de services véritablement mondial.

LA TECHNOLOGIE, UN FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS

La technologie est un facteur essentiel de succès.

Aujourd'hui, la plupart des entreprises et des administrations publiques ne peuvent pas vraiment se passer des technologies de l'information.

Les entreprises et les administrations publiques ont besoin des technologies pour être concurrentielles et servir leurs clients ou leurs citoyens de la manière la plus efficace possible.

C'est pourquoi nous sommes persuadés que les investissements dans la technologie continueront à augmenter et iront même en s'accroissant pendant bien longtemps encore.

Il faut se rappeler que notre marché potentiel est énorme – il se mesure en centaines de milliards de dollars. Les possibilités pour notre entreprise sont donc immenses.

L'IMPARTITION EST EN CROISSANCE PERMANENTE

L'impartition, ou les services gérés, constitue un autre facteur de croissance.

L'impartition représente une manière éprouvée de faire des affaires dans un domaine en demande croissante et permanente. Les entreprises devront de plus en plus être concurrentielles à l'échelle mondiale et elles continueront donc à recourir à l'impartition pour se donner un avantage concurrentiel... en période de difficultés, le recours à l'impartition augmente – et nous en voyons déjà des signes très nets aujourd'hui.

LES CLIENTS RECHERCHENT LA VALEUR OPTIMALE

Nous sommes bien placés pour offrir des avantages concurrentiels significatifs et une valeur ajoutée à nos clients en exploitant leurs systèmes d'arrière-guichet pour eux. Cela leur laisse davantage de temps pour se concentrer sur leurs différenciateurs clés ou sur leurs services de base.

CGI aide ses clients non seulement à transformer leurs applications technologiques, mais également à relever les défis liés à leurs activités.

diminuer les coûts de la main-d'œuvre, pour notre part nous avons constaté que, dans notre industrie... plus de valeur a été perdue à cause d'une piètre qualité de service et d'une mauvaise gestion de projet que l'on ne pourra jamais gagner grâce à l'arbitrage de la main-d'œuvre.

En d'autres termes, les clients continuent à rechercher une véritable valeur – la qualité et le coût... Dans ce domaine également, CGI se différencie véritablement. Nous fournissons une valeur maximum à nos clients.

L'IMPORTANCE DES PRINCIPES DE BASE D'UNE SAINTE GESTION

À ces quatre facteurs de croissance, il faut rajouter un cinquième, qui est peut-être le plus important et qui est particulièrement pertinent dans la conjoncture actuelle... l'importance des principes d'une saine gestion.

Nous sommes convaincus que les clients voudront travailler avec des entreprises qui sont solides aujourd'hui et le seront encore dans de nombreuses années... des entreprises comme CGI.

Les causes de la tourmente économique que nous traversons en ce moment et les leçons qu'il faudra en retenir ne seront probablement pas connues avant bien longtemps. Mais de notre point de vue, l'une des grandes conclusions à en tirer est que le meilleur moyen de fournir plus de valeur à nos clients, à nos membres et à nos actionnaires est encore de se concentrer sur les principes de base d'une saine gestion.

L'expérience nous a appris qu'il n'y a tout simplement pas de raccourci à prendre pour bâtir une entreprise de classe mondiale à long terme. Il faut du temps, du dévouement et la fidélité de tous les partenaires pour exécuter un plan stratégique avec rigueur.

Comme vous pouvez le voir, notre histoire prouve clairement que nous avons la capacité de générer une croissance rentable significative au cours de différents cycles économiques.

Nous avons une stratégie d'affaires soutenue par une culture entrepreneuriale qui – comme l'indique ce graphique – nous a permis de doubler, ou même tripler la taille de notre entreprise en assez peu de temps. Et nous sommes convaincus que nous pourrions y arriver encore une fois.

C'est pourquoi je voudrais conclure en vous rappelant notre objectif stratégique :

« ... Doubler la taille de notre entreprise de manière rentable au cours des trois à cinq prochaines années. »

Nous sommes persuadés qu'il est possible et nécessaire de devenir un champion mondial... Comme par le passé, nous allons continuer à suivre notre stratégie de développement axée sur la croissance interne et sur les acquisitions pour réaliser ce plan de croissance.

Les assises de CGI demeurent solides et nous sommes persuadés que nous serons en mesure de continuer à réaliser nos objectifs et ainsi à créer plus de valeur pour tous nos partenaires.

Je vous remercie de m'avoir écouté et je vous remercie d'investir dans notre entreprise.

Serge...