



Groupe CGI inc. Rapport annuel 2000

Comment pouvons-nous aider nos clients à grandir, répondre aujourd'hui à leurs besoins essentiels en TI, tout en prévoyant les défis de demain?



Faits saillants

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

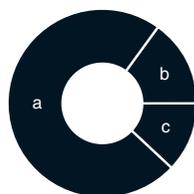
	2000	2000	1999	1998	Variation	Croissance
	\$US ⁽¹⁾	\$CAN	\$CAN	\$CAN	1999-2000	moyenne
					%	composée
						1998-2000
						%
Performance financière						
Produits d'exploitation	957 339	1 436 008	1 409 458	740 963	1,9	39,2
Bénéfice d'exploitation (BAIIA)	114 465	171 697	214 277	101 367	-19,9	30,1
Marge d'exploitation	12,0 %	12,0 %	15,2 %	13,7 %	-21,1	
Bénéfice avant amortissement						
de l'écart d'acquisition	49 028	73 542	99 906	43 166	-26,4	30,5
Par action ⁽²⁾	0,18	0,27	0,37	0,18	-27,0	22,5
Amortissement de l'écart						
d'acquisition (après impôts)	11 917	17 876	16 090	8 338	11,1	46,4
Bénéfice net	37 111	55 666	83 816	34 828	-33,6	26,4
Par action ⁽²⁾						
Non dilué	0,14	0,21	0,31	0,15	-32,3	18,3
Dilué	0,14	0,21	0,31	0,15	-32,3	18,3
Marge bénéficiaire nette	3,9 %	3,9 %	5,9 %	4,7 %	-33,9	
Flux de trésorerie liés à l'exploitation	84 203	126 304	162 036	74 006	-22,1	30,6
Par action ⁽²⁾	0,31	0,47	0,60	0,32	-21,7	21,2
Situation financière						
Actif total	613 915	920 873	866 489	744 930	6,3	11,2
Capitaux propres	451 534	677 301	563 055	474 247	20,3	19,5
Par action ⁽²⁾	1,64	2,46	2,10	1,78	17,1	17,6
Fonds de roulement	109 749	164 624	97 556	63 956	68,7	60,4
Ratio de fonds de roulement	1,90:1	1,90:1	1,40:1	1,24:1		
Dette bancaire totale	20 000	30 000	46 200	1 073	-35,1	428,8
Ratio de la dette bancaire						
totale sur les capitaux propres	0,04:1	0,04:1	0,08:1	0,00:1		

(1) Les montants en dollars canadiens pour la période se terminant le 30 septembre 2000 ont été convertis en dollars américains uniquement à des fins pratiques. Le taux utilisé est celui au 30 septembre 2000 à 1,50 \$CAN = 1,00 \$US.

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

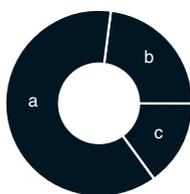
Note: La politique de CGI est de réinvestir ses bénéfices dans son expansion plutôt que de payer des dividendes.

Répartition
des produits
d'exploitation



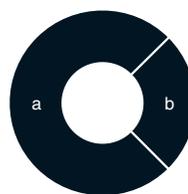
Présence géographique

- a. Canada 73 %
- b. États-Unis 15 %
- c. International 12 %



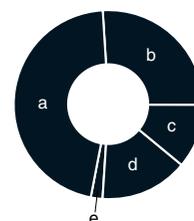
Services

- a. Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) 62 %
- b. Intégration de systèmes 23 %
- c. Services-conseils 15 %



Pratiques

- a. Planification, architecture, développement et maintenance de systèmes 75 %
- b. Infrastructure informatique et réseaux 25 %



Marchés cibles

- a. Télécommunications 46 %
- b. Services financiers 26 %
- c. Gouvernements 11 %
- d. Manufacturier/distribution/détail 15 %
- e. Services publics 2 %

Notre mission

La mission de CGI est d'assister les organisations des secteurs privé et public en leur offrant des services professionnels et des solutions de la plus haute qualité, compétence, performance et objectivité, afin de pleinement satisfaire leurs objectifs en informatique, en télécommunications et en gestion. Nous favorisons une culture de partenariat et d'intrapreneurship, doublée d'une intégrité rigoureuse, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale regroupant l'ensemble des services reliés aux technologies de l'information.

Notre profil

CGI est la première entreprise indépendante canadienne de services-conseils en technologies de l'information (TI), et la cinquième en Amérique du Nord, compte tenu d'un effectif de près de 10 000 professionnels. Elle affiche des revenus de 1,4 milliard \$. CGI aide ses 2 500 clients des secteurs privé et public à atteindre leurs objectifs stratégiques en leur offrant un éventail complet de solutions informatiques et d'affaires de qualité supérieure. La gamme unique de services de CGI comprend les services de consultation stratégique en TI et en gestion, le développement et l'intégration de systèmes, ainsi que la gestion de fonctions informatiques et d'affaires. La société figure parmi les grands fournisseurs de solutions Internet; 25 % de ses revenus proviennent des services d'affaires électroniques. Le carnet de commandes de CGI s'élève à 7 milliards \$. La société œuvre au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni, et a des bureaux de projet dans plus de 20 autres pays.

Nos forces

- CGI est une société axée sur la croissance à long terme. Son carnet de commandes d'une valeur de 7 milliards \$ se compose principalement de contrats renouvelables de grande envergure, d'une durée de cinq à 10 ans, ce qui accroît la prévisibilité de ses revenus et favorise la stabilité de son rendement.
- Environ 75 % de ses revenus d'impartition proviennent de contrats de services à forte valeur ajoutée qui lient étroitement CGI aux stratégies d'affaires de ses clients. Ces contrats forment les assises de partenariats solides qui alimentent la croissance de CGI à mesure que les besoins de ses clients évoluent.
- CGI offre un savoir-faire de pointe dans le domaine des affaires électroniques, qui représentent 25 % de ses revenus.
- Une expertise spécialisée dans cinq secteurs cibles de l'économie permet à CGI de proposer à ses clients des solutions stratégiques en TI qui les aident véritablement à faire face aux enjeux de leur industrie.
- Grâce à son indépendance de tout fournisseur de matériel ou de logiciel, CGI est en mesure de proposer les solutions les plus appropriées à ses clients. CGI a par ailleurs établi des alliances avec tous les fournisseurs les plus réputés, afin de mettre une vaste gamme de solutions à la disposition de ses clients et d'obtenir pour eux les prix les plus avantageux possible.
- Grâce à ses cadres de gestion certifiés ISO 9001, CGI respecte les budgets et les échéances de livraison, dépassant largement les normes de l'industrie à cet égard. CGI se distingue par ses valeurs solides et sa culture d'entreprise fortement ancrée, axée sur la qualité.
- L'intégration d'équipes de professionnels en TI — provenant des entreprises acquises et des sociétés qui lui confient leurs services en impartition — fait partie des compétences de base de CGI. CGI a intégré avec succès un nombre important de sociétés au cours des 14 dernières années.
- Les activités de CGI à l'échelle mondiale sont en croissance. L'entreprise vise principalement à acquérir une position dominante sur le marché américain.

Nos services

Affaires électroniques

Les services stratégiques d'affaires électroniques de CGI mettent l'accent sur l'amélioration — et non sur le remplacement — du modèle d'entreprise de ses clients. En outre, CGI est l'une des rares sociétés nord-américaines de services en TI qui proposent aux clients une offre globale comprenant la planification, la conception, la mise en œuvre et la gestion des solutions d'affaires électroniques. CGI offre des solutions et services d'affaires électroniques liés à une vaste gamme d'applications — y compris le commerce électronique, la gestion de la chaîne logistique, la gestion de la relation client et les technologies coopératives.

Pour répondre aux besoins d'affaires électroniques de ses clients, CGI conçoit pour eux des solutions intégrées, sur mesure, en adoptant une perspective fondée sur leurs impératifs commerciaux, sur les enjeux de leur secteur économique, ainsi que sur leurs exigences en matière de logiciels et d'infrastructure. Les solutions d'affaires électroniques de CGI sont à l'image du style de gestion de ses clients et de leur vision des affaires électroniques, ce qui facilite grandement leur intégration aux activités de l'entreprise.

Les services de CGI en affaires électroniques s'intègrent à l'offre globale de l'entreprise :

Services-conseils

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

Intégration de systèmes

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

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 leur fonction stratégique en TI. Ces contrats, qui durent généralement cinq à 10 ans et sont habituellement renouvelables, comprennent par exemple le développement et la maintenance des systèmes, ainsi que la gestion des solutions d'affaires et des technologies. Environ 75 % des revenus d'impartition de CGI proviennent des services de niveaux 2 et 3, à forte valeur ajoutée. CGI définit ses services d'impartition selon trois niveaux de contrats :

- Niveau 1 — Services de gestion d'installations, par exemple les centres de traitement des données, les centres d'appels et les services de bureautique.
- Niveau 2 — Fonctions associées à la maintenance des applications et au soutien, y compris les applications de systèmes de gestion intégrés (ERP) et les services d'assistance.
- Niveau 3 — Développement et intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications visant à répondre aux objectifs stratégiques des clients; ces mandats comprennent l'architecture de systèmes et l'ingénierie des processus d'affaires.

« *Nous cultivons nos relations.* »

La nature de nos relations représente le fondement de notre succès depuis 1976. Nos gens allient la passion, le savoir-faire et une connaissance approfondie de nos clients. Ils livrent des solutions en TI vitales, qui répondent aux besoins d'aujourd'hui et de demain. Et bien sûr, ils entretiennent des relations à long terme, fructueuses pour tous. Dans une industrie fondée sur l'innovation et le changement, n'est-il pas satisfaisant d'avancer sur un terrain solide? *Avez-vous d'autres questions ?*

Pourquoi AXA Canada, l'un des principaux assureurs de dommages au pays, a-t-elle confié son système de gestion intégré du grand livre et des comptes-fournisseurs à CGI ?

Sylvain Simard
Directeur, services-conseils

Toutes les composantes d'un système de gestion intégré (ERP) sont reliées entre elles. Ainsi, les données saisies s'intègrent immédiatement à toutes les applications qui les utilisent. Ces systèmes permettent aux entreprises de simplifier leurs processus, de suivre les résultats avec plus de précision, d'améliorer la productivité et de réduire les coûts. AXA Canada a confié l'hébergement et l'entretien de son système ERP PeopleSoft à CGI parce que les gens de CGI sont des spécialistes

des systèmes ERP. Comme nous comprenons à fond les besoins et les objectifs d'AXA, le système respecte les normes strictes régissant l'industrie de l'assurance. Et bien sûr, la solution a été livrée à la date prévue. Avec CGI, la satisfaction du client est assurée!

A man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, is leaning against the rough bark of a large tree. He is looking slightly to his left with a subtle smile. The lighting is dramatic, highlighting the texture of the tree bark and the man's features.

***« Parce que la satisfaction
du client est assurée. »***

Comment CGI a-t-elle pu aider le principal fournisseur de télécommunications et de services multimédias du Portugal à gérer l'ensemble de ses activités en TI ?

Thérèse Bacon-Lamoureux
Directrice-conseil

Dans la foulée d'une restructuration majeure, Portugal Telecom (PT) a regroupé ses fonctions SI/TI au sein d'une entité séparée. CGI dirige le nouveau consortium qui gère les systèmes d'information et le traitement des données pour une partie importante du groupe PT. Dans le cadre de la transition, CGI veille à la définition et à la mise en œuvre des processus et outils de gestion, au suivi des niveaux de services et à la gestion des contrats. Nous avons aussi participé à l'amélioration

du centre d'assistance et collaborons à des projets stratégiques informatiques essentiels, incluant les systèmes de facturation, la gestion de la relation client et l'entreposage de données. Globalement, ce projet crée de nouvelles avenues de croissance pour PT et son personnel, et de nouveaux motifs de satisfaction pour ses clients.

« Nous parlons la même langue. »



Où devriez-vous regarder en premier, si vous désirez transiger du pétrole brut sur le parquet du Enbridge Petroleum Exchange?

Maureen Mallmes
Conseillère principale

Enbridge Petroleum Exchange (EPE), de Calgary, a été la première société à permettre le commerce du pétrole brut en temps réel, sur Internet. Pour ce faire, elle avait besoin d'un système et de processus solides, sécuritaires, souples et fiables, à l'image de sa vision terre-à-terre du commerce électronique. Elle a donc choisi CGI. S'appuyant sur notre savoir-faire technologique et sur nos méthodes certifiées ISO, notre équipe de Calgary a répondu à toutes les exigences d'Enbridge,

tant au plan du support bureautique que du développement d'applications et de l'analyse d'affaires. Aujourd'hui, tous les intervenants du marché jouissent d'un accès simultané, sécuritaire et efficace aux ordres d'achat et de vente. EPE — maintenant liée à une société internationale — projette de pénétrer de nouveaux marchés. Et CGI est capable de l'aider à le faire. Notre réputation nous a valu le contrat d'Enbridge. Nos gens nous ont mérité sa confiance!

A woman with curly hair, wearing a dark green blazer, is looking upwards with a smile. She is standing in front of a large tree with vibrant yellow autumn leaves. Many leaves are captured in mid-air, falling around her, creating a sense of movement and a warm, golden atmosphere. The background shows a clear blue sky and a blurred green field.

« Sur votre bureau. »

Qu'est-ce qui propulse l'équipe de CGI tandis qu'elle aide Arbella à accélérer son programme d'amélioration de ses services internes en TI ?

Kevin Hurley
Directeur-conseil

Arbella Insurance Group s'enorgueillit de faire équipe avec ses courtiers, fournisseurs et autres partenaires afin d'offrir des produits et services supérieurs. C'est dans cet esprit que l'assureur américain s'est allié à CGI pour rétablir à l'interne le service de soutien d'un système essentiel. Le projet a avancé sous l'égide d'un partenariat d'affaires solide, trois bureaux de CGI ayant réuni leurs forces pour partager leur savoir-faire avec le personnel d'Arbella.

Le succès a été tel que d'autres partenariats ont suivi. CGI a piloté le premier projet de commerce électronique d'Arbella, qui permettra d'obtenir sur Internet des renseignements sur les polices et la facturation. Nous avons aussi aidé Arbella à étoffer ses meilleures pratiques de gestion de projets et de développement de systèmes. Voilà une formule gagnante !

A man with short brown hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, stands in a narrow path between two tall, dense green hedges. The hedges are made of a coniferous-like plant with fine, needle-like leaves. The ground is covered with dry leaves and twigs. The lighting is soft, highlighting the man's face and the texture of the hedges.

« Notre énergie. »

Quel partenaire du secteur privé Travaux publics et Services gouvernementaux Canada a-t-il choisi pour l'aider à remplacer des systèmes essentiels, afin d'adopter le modèle de comptabilité du secteur privé préconisé par le Gouvernement du Canada?

Andrea Saslove
Conseillère

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada assume la responsabilité de systèmes vitaux pour l'ensemble du gouvernement fédéral. En partenariat avec le Ministère, CGI a développé et mis en œuvre trois de ces systèmes : le système financier commun, maintenant utilisé par plusieurs ministères ; le système de paiement qui traite la plupart des 210 millions de chèques émis chaque année par le gouvernement fédéral ; et enfin, le système qui regroupe les

comptes et produit les rapports de tous les ministères et organismes fédéraux. Ces trois systèmes forment le cœur de la stratégie d'information financière du gouvernement, qui mise sur la comptabilité d'exercice pour présenter les coûts réels des programmes et améliorer la reddition des comptes. Ils marquent une étape décisive du développement de systèmes qui permettront au gouvernement de livrer efficacement des services à la population sur Internet.

« Un chef de file en TI. »



« Notre confiance se fonde tout particulièrement sur notre capacité éprouvée d'établir des relations durables avec nos clients. »

Après avoir connu une très forte croissance de ses revenus et de son bénéfice au cours des quatre exercices précédents, CGI a fait face, pendant l'exercice 2000, à un ralentissement qui a touché l'ensemble de l'industrie des services en TI. Résolus à relever ce défi imprévu, nous avons mobilisé toutes nos énergies pour préserver notre leadership en vue de la reprise des affaires, tout en gérant judicieusement nos dépenses. Nos efforts ont porté fruit et nous envisageons l'avenir avec assurance, tant pour notre industrie que pour CGI.

Notre confiance se fonde tout particulièrement sur notre capacité éprouvée d'établir des relations durables avec nos clients. La croissance de CGI s'imbrique à celle de ses clients et sa réputation soutient le développement de nouvelles affaires. La mission de CGI est d'offrir des services professionnels d'une qualité, d'une compétence, d'une performance et d'une objectivité supérieures, qui répondent pleinement aux objectifs des clients. Cette mission forme les assises de notre forte culture de qualité. Elle nous permet de consolider sans cesse notre position concurrentielle, quelle que soit la conjoncture.

Aperçu des résultats financiers et de l'exploitation

Entre 1997 et 1999, CGI a réalisé une croissance moyenne composée de 147 % et de 192 %, respectivement, aux chapitres des revenus et du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA). Pour l'exercice 2000, ses revenus se sont établis à 1,44 milliard \$, ce qui représente une faible croissance — comparable à celle de l'industrie, mais inférieure à notre rythme de développement habituel. Notre principal client, Bell Canada, a entrepris un programme de compression des dépenses qui, pour CGI, s'est traduit par une baisse des revenus d'impartition de 123,3 millions \$, comparativement à l'exercice 1999. Le BAIIA a fléchi de 20 % pour s'établir à 171,7 millions \$. Cette diminution résulte d'investissements accrus — pour l'obtention de nouvelles affaires et le développement technologique — et du maintien de nos capacités en prévision de la relance du marché.

Dans l'industrie des services en TI, des indices de reprise se sont manifestés aux États-Unis au printemps 2000, et au Canada pendant l'automne. En octobre 2000, CGI a obtenu l'un des premiers contrats majeurs d'impartition de services en TI octroyés depuis le tournant du siècle. Ce contrat d'une valeur de plus de 1 milliard \$ sur 10 ans, qui devrait être conclu au printemps 2001, nous a été confié par le Mouvement Desjardins, un chef de file des services financiers au Canada. Nous avons également acquis deux sociétés de services en TI, l'une au Canada et l'autre aux États-Unis. Ces facteurs, entre autres, nous incitent à prévoir un raffermissement graduel du marché tout au long de l'exercice 2001.

Le ralentissement observé en 2000 dans l'industrie résultait notamment d'une réduction des budgets en TI des entreprises, faisant écho à l'ampleur des sommes qu'elles ont dû investir en 1999 pour adapter ou remplacer leurs systèmes avant le début du nouveau millénaire. De plus, plusieurs clients ont reporté de grands projets d'impartition afin de se consacrer au passage à l'an 2000.

Ces deux situations se résorbent actuellement. Elles ont toutefois entraîné des délais qui se traduisent présentement par une accumulation de la demande de grands contrats d'impartition et d'intégration de systèmes. L'octroi de ces contrats déclenchera une nouvelle vague de croissance dans l'industrie.

Les deux principaux déterminants de la croissance, pour CGI, sont les grands contrats et les acquisitions. À la fin de l'exercice 2000, CGI détenait un carnet de commandes signées d'une valeur de 7 milliards \$, composé en majorité de contrats d'impartition renouvelables, dont le terme résiduel moyen est de sept ans. CGI a également émis des propositions de services en voie de négociation qui devraient produire des revenus de 4 milliards \$, en tenant compte d'un indice de succès conservateur.

Le cycle de vente des grands contrats s'est prolongé de six mois au cours du dernier exercice. Nous croyons qu'il retrouvera sa durée normale — de six à 18 mois — lorsque la reprise se sera confirmée.

On note également que les mandats d'affaires électroniques deviennent de plus en plus complexes, ce qui amène les clients à délaissier les petites firmes spécialisées en services Internet au profit des grands joueurs de l'industrie. Cette évolution ouvre de nouvelles possibilités aux sociétés d'envergure qui, comme CGI, sont capables d'offrir des services complets, une compréhension approfondie des affaires et un vaste savoir-faire en TI.

Plus tôt cette année, nous nous sommes engagés à investir 50 millions \$ sur deux ans afin de former nos membres, de transformer nos solutions en solutions Web, et de renforcer nos capacités liées aux applications Web et à la propriété intellectuelle. Ces investissements visent en outre à étendre notre réseau de centres d'expertise, qui sert à développer et partager nos compétences spécialisées. Nous collaborons avec les grands fournisseurs de logiciels pour tout ce qui touche les applications fondamentales d'affaires électroniques : le commerce électronique, la gestion de la chaîne logistique, la gestion de la relation client et les technologies coopératives.

CGI possède tous les atouts nécessaires pour profiter de la relance de l'industrie. Ses forces concurrentielles principales sont ses technologies de pointe ; ses services complets en TI couvrant tous les environnements, des systèmes existants aux plates-formes Web ; sa compréhension stratégique des secteurs économiques qu'elle cible ; ses processus certifiés ISO 9001, qui garantissent le respect des échéances et des budgets ; et sa position financière solide.

Notre indépendance de tout fournisseur de logiciels ou de matériels, qui nous permet de recommander en tout temps les solutions optimales à nos clients, constitue également l'une de nos forces distinctives. Par ailleurs, nous avons établi des partenariats avec les grands fournisseurs de l'industrie afin de maîtriser les méthodes d'installation et d'entretien de leurs solutions, et d'obtenir les meilleurs prix possible pour nos clients. Nous nous allions aussi à des fournisseurs réputés pour exécuter des stratégies de commercialisation. Pendant l'exercice 2000, nous avons établi ou renforcé plusieurs partenariats avec des fournisseurs de renom, y compris SAP, Microsoft, Sun Microsystems et Nortel Networks.

Contrats et acquisitions

Les revenus liés aux affaires électroniques, incluant les technologies de réseau, représentent à présent 25 % du chiffre d'affaires de CGI. Dans ce domaine, nous comptons parmi nos clients Compaq Computer Corporation aux États-Unis, et les coopératives d'épargne et de crédit au Canada.

La proportion des revenus de CGI qui provient de l'extérieur du Canada continue également à augmenter. Pendant l'exercice 2000, 15 % de notre chiffre d'affaires a émané des États-Unis, et 12 % de l'extérieur de l'Amérique du Nord. En octobre 1999, nous avons établi avec Portugal Telecom un partenariat de 10 ans dans le domaine des systèmes et des technologies de l'information. Au cours de l'exercice, nous avons également signé des contrats, non seulement aux États-Unis, mais également en Norvège, en Irlande et au Royaume-Uni.

La majorité de nos grands contrats en cours et en voie de négociation se situent toutefois au Canada, où nous disposons de l'infrastructure de centres de traitement des données indispensable pour offrir des services complets d'impartition en TI.

L'entente que nous avons conclue récemment avec Desjardins illustre bien notre approche stratégique en matière de grands contrats. À la suite d'une acquisition récente aux États-Unis, CGI offre des services en TI à cinq millions de membres de coopératives d'épargne et de crédit, au Canada et aux États-Unis. La soumission que nous avons présentée à Desjardins misait donc sur notre compréhension unique des besoins de ces coopératives, ainsi que sur notre maîtrise exceptionnelle des technologies nécessaires pour y répondre.

Au début de l'exercice 2000, certaines de nos cibles d'acquisition ont opté pour une émission publique, la vigueur des marchés ayant fait grimper la valeur boursière des sociétés. Le fléchissement subséquent de la valeur des titres ouvre à présent de nouvelles avenues d'acquisition. Bien que les actions de CGI aient perdu du terrain, relativement aux sommets qu'elles ont atteints, elles représentent toujours une excellente monnaie d'échange pour réaliser des acquisitions qui augmenteront nos bénéfices d'exploitation.

Durant l'exercice 2000, nous avons lancé avec Loto-Québec une coentreprise ayant pour mission d'offrir des solutions ainsi que des services de consultation et de gestion en TI à l'industrie internationale des jeux. Nous avons acquis la société canadienne APG Solutions & Technologies et la société américaine C.U. Processing, qui nous ont procuré des forces complémentaires et des capacités supplémentaires dans certains marchés importants.

Nous avons également signé deux ententes de principe avec des entreprises canadiennes, l'une visant à acquérir un intérêt de 49 % dans AGTI, et l'autre à porter de 35 % à 49 % notre intérêt dans Conseillers en informatique d'affaires.

Stratégie et perspectives

Nous prévoyons réaliser une croissance soutenue et durable en misant simultanément sur les acquisitions et sur la croissance interne. Notre stratégie d'acquisition, en deux volets, vise d'une part à effectuer une ou plusieurs acquisitions importantes aux États-Unis, afin de nous doter d'une infrastructure et d'une masse critique plus substantielles ; d'autre part, à faire plusieurs acquisitions plus modestes en Amérique du Nord et en Europe, afin d'accroître graduellement notre présence et nos compétences dans nos secteurs cibles. Les grandes contrats d'impartition visant à compléter notre infrastructure pourraient inclure des centres de traitement des données de nos nouveaux clients en impartition. Le fil conducteur de notre stratégie est de réunir tous les éléments requis pour soumissionner sur les contrats d'impartition de services complets en TI aux États-Unis et en Europe, comme nous le faisons au Canada.

Nous ciblons des entreprises dont la culture et les offres complètent celles de CGI. L'intégration de nouveaux employés, soit à la suite d'une acquisition ou d'un grand contrat d'impartition, fait maintenant partie de nos compétences de base, ce qui nous permet d'asseoir notre croissance sur des fondations solides.

En octobre 2000, notre principal actionnaire, BCE Inc., a révisé sa structure et accepté de diluer son intérêt dans CGI. Cette décision représente une évolution très positive pour CGI, puisqu'elle augmentera notre marge de manœuvre lorsque nous voudrions utiliser nos actions comme monnaie d'échange pour effectuer des acquisitions. En ce qui a trait aux contrats à long terme qui lient CGI à Bell Canada et aux autres sociétés du groupe BCE, les affaires se poursuivent normalement et CGI demeure le fournisseur privilégié de services en TI du groupe BCE.

Nous sommes persuadés que notre industrie et CGI retrouveront leur rythme de croissance antérieur car les services en TI forment la plaque tournante du nouveau paradigme des affaires. Dans le monde entier, les entreprises doivent transformer leur modèle d'entreprise pour tirer profit des gains d'efficacité et des avantages commerciaux associés aux applications Web — qu'il s'agisse de moderniser les processus transactionnels ou d'optimiser les relations avec les clients, fournisseurs et employés.

Cette approche exige des systèmes capables de traiter et d'échanger des quantités beaucoup plus considérables de données, ce qui obligera la majorité des entreprises à réexaminer l'ensemble de leur plate-forme — y compris l'infrastructure, les réseaux et les applications. D'importants projets en TI en découleront. Ce virage rappelle celui que nous avons observé il y a une dizaine d'années, lorsque la technologie client-serveur s'est imposée à titre de complément des grands systèmes.

La réingénierie des systèmes informatiques existants créera des occasions importantes pour les sociétés de services en TI qui, comme CGI, comprennent les entreprises clientes et savent maîtriser la complexité et les exigences techniques de tels projets. On prévoit que les mandats liés à la gestion de la relation client et aux affaires électroniques se multiplieront à une cadence particulièrement rapide. Ces mandats occasionneront des investissements majeurs dans l'infrastructure et dans les applications Internet, par exemple les logiciels d'intégration d'applications d'entreprise. CGI s'est préparée à répondre à la demande en créant des centres d'expertise dans ces domaines.

On prévoit que la demande de services complets d'impartition en TI continuera à augmenter au cours des années à venir. Ce marché subit toutefois des transformations sur lesquelles CGI s'apprête à miser. Notamment, les technologies Internet s'imposent de plus en plus à titre de complément viable des anciennes plates-formes, ce qui attisera la demande de services d'impartition de l'infrastructure. Dans un contexte de pénurie de compétences et de rareté des capitaux, l'impartition représente en effet une solution avantageuse pour plusieurs entreprises.

En outre, de nouveaux concepts de services émergent, notamment la fourniture de services d'application (ASP). Résolue à fournir à ses clients l'ensemble des services en TI dont ils ont besoin, CGI est déjà présente dans ce marché et élargira son offre de services en mode ASP au cours de l'année à venir.

Selon la firme de recherche en technologie IDC, le marché annuel potentiel des services en TI représente 37 milliards \$US au Canada, 713 milliards \$US aux États-Unis et près de 661 milliards \$US en Europe — excluant les ventes d'équipements et de logiciels, et une partie des contrats d'impartition déjà octroyés. Le potentiel inexploité du marché de l'impartition demeure donc immense. CGI est déterminée à s'y tailler une place de premier plan.

Dans ses marchés de base, soit le Canada, les États-Unis et l'Europe, CGI offre des services complets en TI aux cinq secteurs de l'économie qu'elle cible. Dans les autres régions du monde, nous continuerons à mettre l'accent sur les secteurs des télécommunications et des services financiers.

CGI aborde maintenant la deuxième année de son plan stratégique de trois ans. Malgré les obstacles qui ont freiné notre progression en 2000, nous demeurons déterminés à atteindre nos objectifs. Notre énoncé de vision, qui fonde ce plan, précise que CGI fera tous les efforts requis pour atteindre les buts suivants :

- devenir un champion mondial ayant des activités à l'échelle internationale;
- être reconnu par nos clients comme leur entreprise de choix et comme un leader et un fournisseur privilégié de solutions d'affaires axées sur des services complets;
- être reconnu par nos clients et par les joueurs clés pour l'étendue de notre expérience dans leurs secteurs;
- être reconnu par nos partenaires comme un joueur d'équipe leur procurant une valeur ajoutée, un rendement élevé et une entière satisfaction;
- être reconnu par nos membres et collègues de l'industrie comme le meilleur employeur de l'industrie;
- être reconnu par nos partenaires à titre de société saine, offrant un rendement supérieur.

Nous sommes persuadés que CGI est prête à profiter des tendances qui émergent dans l'industrie des TI. Les gens de CGI comprennent à fond leurs entreprises clientes et maîtrisent les nouvelles technologies de pointe. À l'aube de notre 25^e année, nous avons prouvé notre résistance, corollaire de notre solidité financière et des relations à long terme que nous savons établir avec nos clients.

Notre équipe de gestion

La compétence et le dévouement des dirigeants et membres de CGI comptent parmi ses forces fondamentales. Dans chacune de nos unités, on trouve des leaders chevronnés qui adhèrent pleinement aux valeurs et à la culture de l'entreprise.

Vers la fin de l'exercice 2000, nous avons remanié l'équipe de direction de CGI. Désormais, les dirigeants des trois unités d'affaires stratégiques de la société relèvent directement de moi. Il s'agit de Michael Roach, vice-président exécutif et directeur général, Canada, de François Chassé, vice-président exécutif et directeur général, États-Unis, et responsable des fusions et acquisitions, et de Luc Pinard, vice-président exécutif et directeur général, International. La feuille de route éloquent de ces trois collaborateurs, leurs années d'expérience à la direction d'unités importantes de CGI et leur détermination à réaliser une forte croissance garantissent la continuité de nos activités. Au total, l'équipe de direction de CGI regroupe sept cadres supérieurs qui relèvent de moi. Chacun d'entre eux œuvre dans l'industrie des TI depuis de nombreuses années et tous possèdent un dossier de réalisations probant au sein de CGI.

Le remaniement de la haute direction est lié au départ à la retraite de Jean Brassard, qui était jusque là président et chef de l'exploitation, et qui a dirigé l'élaboration minutieuse de ce plan de succession. Jean est un ami et un collègue depuis 30 ans. Au cours des 22 dernières années, il a été l'un des principaux artisans du succès de CGI. Il continue à siéger au conseil d'administration de CGI et demeure un actionnaire important de la société. Au nom de tous les membres de CGI, je tiens à lui exprimer ma plus profonde gratitude pour sa contribution à l'essor de notre entreprise.

Le passage à l'an 2000 et l'évolution rapide des affaires électroniques ont été à l'origine de multiples défis pour nos membres, au cours des douze derniers mois. Comme toujours, ils ont répondu à l'appel avec brio, en s'appuyant sur notre système qualité et sur nos valeurs, profondément enracinées. Je suis persuadé que nous entreprenons l'exercice 2001 mieux préparés que jamais à saisir les occasions de croissance sans précédent qui se dessinent. L'année 2001 marque le début de notre 25^e année d'existence et je saisis cette occasion pour remercier chaleureusement nos membres, clients et actionnaires. Leur soutien constant a une valeur inestimable.

Le président du conseil, président
et chef de la direction,

« Signé »

Serge Godin

Le 7 novembre 2000

	Revue financière	
	18 Faits saillants 19 Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation 27 Rapports de la direction et des vérificateurs 28 États financiers consolidés 31 Notes complémentaires	

Faits saillants

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

	2000	1999	1998	1997	1996	1995	Croissance annuelle composée 1995-2000
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%
Performance financière							
Produits d'exploitation	1 436 008	1 409 458	740 963	231 916	122 015	96 690	71,5
Bénéfice d'exploitation (BAIIA)	171 697	214 277	101 367	25 124	8 601	5 859	96,5
Marge d'exploitation	12,0 %	15,2 %	13,7 %	10,8 %	7,0 %	6,1 %	
Bénéfice avant amortissement							
de l'écart d'acquisition	73 542	99 906	43 166	9 210	3 163	1 294	124,3
Par action ⁽¹⁾	0,27	0,37	0,18	0,06	0,02	0,01	93,3
Bénéfice net	55 666	83 816	34 828	7 765	2 718	1 059	120,9
Par action ⁽¹⁾	0,21	0,31	0,15	0,05	0,02	0,01	83,8
Flux de trésorerie liés							
à l'exploitation	126 304	162 036	74 006	21 771	7 851	4 006	99,4
Par action ⁽¹⁾	0,47	0,60	0,32	0,14	0,06	0,04	63,7
Situation financière							
Actif total	920 873	866 489	744 930	154 143	72 159	42 785	84,7
Capitaux propres	677 301	563 055	474 247	72 271	40 789	16 481	110,3
Par action ⁽¹⁾	2,46	2,10	1,78	0,43	0,27	0,16	72,7
Fonds de roulement	164 624	97 556	63 956	16 935	18 823	8 515	80,8
Ratio de fonds de roulement	1,90:1	1,40:1	1,24:1	1,30:1	1,66:1	1,36:1	
Dette bancaire totale	30 000	46 200	1 073	34 822	10 023	17 409	11,5
Ratio de la dette bancaire totale sur les capitaux propres	0,04:1	0,08:1	0,00:1	0,48:1	0,25:1	1,06:1	

Résultats trimestriels

	Exercice 2000				Exercice 1999			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits d'exploitation	404 673	380 533	330 701	320 101	334 348	338 790	342 315	394 005
Bénéfice avant amortissement de								
l'écart d'acquisition	27 351	27 786	11 312	7 093	21 973	25 079	25 572	27 282
Par action ⁽¹⁾	0,10	0,10	0,04	0,03	0,08	0,09	0,10	0,10
Bénéfice net	22 959	23 412	6 876	2 419	18 237	21 253	21 746	22 580
Par action ⁽¹⁾	0,08	0,09	0,03	0,01	0,07	0,08	0,08	0,08
Flux de trésorerie liés								
à l'exploitation	43 728	38 879	23 083	20 614	25 347	38 344	40 952	57 393
Par action ⁽¹⁾	0,16	0,14	0,09	0,08	0,10	0,14	0,15	0,21

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

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

L'analyse qui suit devrait être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de la Société pour les exercices 2000, 1999 et 1998, ainsi qu'avec les notes complémentaires (page 28 et suivantes de ce rapport annuel). 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 sur la base de ses marchés géographiques : le Canada, les États-Unis et l'International. CGI offre des services complets en technologies de l'information (TI) à cinq secteurs économiques : les télécommunications, les services financiers, le secteur manufacturier/distribution/détail, les gouvernements et les services publics. Environ 62 % des produits d'exploitation annuels de la Société proviennent de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) ; 23 % émanent de l'intégration de systèmes et 15 % résultent des services-conseils. Approximativement 75 % des revenus d'impartition de CGI sont liés à des contrats de services à forte valeur ajoutée de niveaux 2 et 3, et 25 % à des contrats de niveau 1 (voir les définitions des niveaux à l'intérieur de la couverture).

CGI regroupe près de 10 000 professionnels. Elle fournit des services complets et des solutions en TI à environ 2 500 clients au Canada, aux États-Unis et dans plus de 20 autres pays. Elle offre des services de gestion d'installations d'un océan à l'autre au Canada, dans ses quatre centres ultramodernes de traitement des données. Aux États-Unis, dans le cadre d'une entente, elle s'est également assurée l'accès à un centre de traitement des données à Andover, au Massachusetts.

Acquisitions

Depuis la fin de l'exercice 1999, CGI a réalisé trois acquisitions qui lui ont procuré de nouvelles compétences en TI ainsi qu'une pénétration accrue des marchés canadien et américain.

Le 26 octobre 1999, CGI a acquis MCM Technology Inc. (« MCM »). Cette société du Nouveau-Brunswick est réputée pour son savoir-faire de pointe dans le domaine du développement axé sur les composants. Au moment de la conclusion de l'acquisition, MCM avait des revenus annuels d'environ 10 millions \$; elle comptait 85 employés regroupés dans deux bureaux au Canada. CGI a acquis toutes les actions en circulation de MCM en contrepartie d'une somme de 9,3 millions \$, dont 8,9 millions \$ représentaient l'écart d'acquisition.

Le 1^{er} septembre 2000, CGI a acquis APG Solutions & Technologies inc. (« APG »), une firme montréalaise de services-conseils en TI spécialisée dans l'implantation de systèmes de gestion intégrés (ERP), l'évolution des applications, ainsi que l'entretien et l'évolution de systèmes, surtout pour les secteurs des télécommunications et des services financiers. Cette transaction aura pour effet d'accroître la masse critique de CGI dans ces secteurs. Au moment de la conclusion de l'acquisition, le chiffre d'affaires annuel d'APG s'élevait à près de 80 millions \$; ses 750 employés œuvraient à partir de sept bureaux, situés majoritairement au Canada. CGI a acquis toutes les actions en circulation d'APG en contrepartie d'une somme de 60,0 millions \$. L'écart d'acquisition s'établit à 64,3 millions \$, tel que décrit dans la note 9 des états financiers consolidés.

Après la fin de l'exercice, le 4 octobre 2000, CGI a acquis C.U. Processing Inc., une société de Détroit qui fournit des systèmes de gestion de l'information aux coopératives d'épargne et de crédit, surtout aux États-Unis. Au terme de cette transaction, CGI sert cinq millions de membres de coopératives d'épargne et de crédit, répartis également entre les États-Unis et le Canada. Au moment de la conclusion de l'acquisition, les revenus annuels de C.U. Processing atteignaient 35 millions \$; elle comptait 160 professionnels ainsi que 14 bureaux aux États-Unis et un bureau à Toronto. CGI a acquis C.U. Processing en contrepartie d'une somme de 37 millions \$.

Grands contrats

En octobre 1999, CGI a conclu une entente avec Portugal Telecom, IBM et Case, créant un partenariat sur 10 ans dans le domaine des systèmes et des technologies de l'information. Les systèmes d'information et les fonctions de traitement des données du groupe Portugal Telecom ont été confiés à une nouvelle société (PT — systèmes d'information — « PT-SI »), détenue par Portugal Telecom (51 %), par le consortium CGI et Case (44 %) et par IBM (5 %). Le consortium CGI et Case prend en charge la gestion des fonctions en TI de PT-SI, y compris la gestion et le soutien des applications. PT-SI a amorcé ses activités le 15 janvier 2000.

En avril 2000, la société d'assurances The Co-operators General Insurance a renouvelé son contrat de services en TI avec CGI, signé initialement en 1997. Dans le cadre du nouveau contrat de cinq ans, renouvelable, Co-operators s'est engagée à acquérir de CGI des services en TI d'une valeur d'au moins 100 millions \$.

Après la fin de l'exercice, le 24 octobre 2000, CGI et le Mouvement Desjardins ont annoncé une alliance stratégique d'une durée de 10 ans et d'une valeur de plus de 1 milliard \$. En vertu de cette entente, qui devrait être conclue d'ici mai 2001, CGI assumera la gestion des opérations de traitement informatique du groupe financier et intégrera les 550 employés de Desjardins affectés à ce secteur d'activité. Desjardins conservera le contrôle de ses orientations technologiques.

Changement organisationnel

Tel que décrit dans la note 11 des états financiers consolidés, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2000, la Société a annoncé des changements à sa structure organisationnelle. Les six unités d'affaires stratégiques (« UAS ») de la Société, structurées sur une base géographique, sauf dans le cas de l'unité Télécommunications, ont été regroupées en trois UAS : Canada, États-Unis et International. Chaque UAS est évaluée principalement en fonction des éléments suivants : produits, bénéfice d'exploitation et contribution nette (la contribution nette correspond au bénéfice avant intérêts, impôts, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition) par le cadre supérieur approprié relevant directement du chef de la direction.

Initiatives stratégiques visant la croissance

Les principaux déterminants de la croissance, pour CGI, sont les grands contrats d'impartition et les acquisitions. En 1999, un grand nombre d'entreprises ont investi des sommes substantielles dans les services en TI pour rendre leurs systèmes conformes à l'an 2000 ou remplacer complètement leurs systèmes avant le début du nouveau millénaire. En raison de ce niveau exceptionnellement élevé de dépenses, plusieurs clients ont réduit leurs investissements en TI en 2000. En outre, vers la fin de 1999, un certain nombre de clients ont reporté leurs décisions relatives à de grands contrats d'impartition, pour se concentrer sur le passage à l'an 2000.

Au cours du deuxième semestre de l'exercice 2000, les unités d'affaires de CGI ont été invitées à identifier des cibles d'acquisition et des contrats potentiels de moindre envergure (moins de 100 millions \$). Au niveau du siège social, la Société continue à privilégier les grands contrats et acquisitions. Aux États-Unis, CGI vise principalement : d'une part, à acquérir des sociétés d'intégration de systèmes pour lui permettre d'augmenter sa masse critique et d'élargir ses compétences ; d'autre part, à se doter de l'infrastructure de centre de traitement des données nécessaire pour soumissionner sur les contrats d'impartition majeurs (en acquérant des entreprises d'impartition ou des contrats d'impartition).

Durant l'exercice 2000, CGI s'est engagée à investir dans le domaine des affaires électroniques afin de parfaire ses compétences liées aux services et solutions Web. Ce programme met notamment l'accent sur l'établissement de centres d'expertise en affaires électroniques et sur la formation des membres.

Au cours de l'exercice 2000, CGI a annoncé sa participation au programme du gouvernement du Québec visant la mise en place d'une Cité du commerce électronique et d'un pôle de développement des affaires électroniques. Dans le cadre de ce programme, CGI recevra des crédits d'impôts provinciaux. À cet effet, le ministère des Finances (Québec) a octroyé à la Société des crédits d'impôts remboursables sur les salaires, calculés au taux de 25 % sur les salaires versés au Québec pour un maximum de 10 000 \$ par année pour chaque employé admissible. La période couverte par l'entente varie de cinq à 10 ans et est conditionnelle à ce que la Société se relocalise dans le complexe de la Cité du commerce électronique.

Performance globale

Pendant l'exercice 2000, les produits d'exploitation de CGI ont progressé pour la vingt-quatrième année consécutive. Ils se sont établis à 1,44 milliard \$, comparativement à 1,41 milliard \$ pour l'exercice 1999.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) de l'exercice 2000 a totalisé 171,7 millions \$, par rapport à 214,3 millions \$ en 1999. Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition de l'exercice 2000 a été de 73,5 millions \$ (0,27 \$ par action), alors qu'il s'était situé à 99,9 millions \$ (0,37 \$ par action) pendant l'exercice précédent. Le bénéfice net s'est chiffré à 55,7 millions \$ (0,21 \$ par action, non dilué et dilué) pour l'exercice 2000, comparativement à 83,8 millions \$ (0,31 \$ par action, non dilué et dilué) en 1999. La marge bénéficiaire nette a été de 3,9 %, alors qu'elle s'élevait à 5,9 % un an plus tôt.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2000, les produits d'exploitation ont atteint 320,1 millions \$, comparativement à 394,0 millions \$ pendant la même période de l'exercice précédent. Le BAIIA s'est élevé à 24,8 millions \$, alors qu'il était de 56,5 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 1999. Le bénéfice avant amortissement

de l'écart d'acquisition a totalisé à 7,1 millions \$ (0,03 \$ par action), par rapport à 27,3 millions \$ (0,10 \$ par action) l'année précédente. Le bénéfice net s'est chiffré à 2,4 millions \$ (0,01 \$ par action, non dilué et dilué), relativement à 22,6 millions \$ (0,08 \$ par action, non dilué et dilué) pour le quatrième trimestre de l'exercice 1999.

Le bilan de CGI demeurait solide au 30 septembre 2000. La Société détenait des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 49,3 millions \$ et ses capitaux propres s'élevaient à 677,3 millions \$. Sa dette à long terme de 43,4 millions \$ était principalement liée au financement de l'acquisition de DRT Systems International L.P. et de DRT Systems International (conjointement désignées sous l'appellation « DRT »), effectuée en 1999.

Fluctuations saisonnières

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

Comparaison des résultats de l'exploitation pour les exercices terminés les 30 septembre 2000, 1999 et 1998

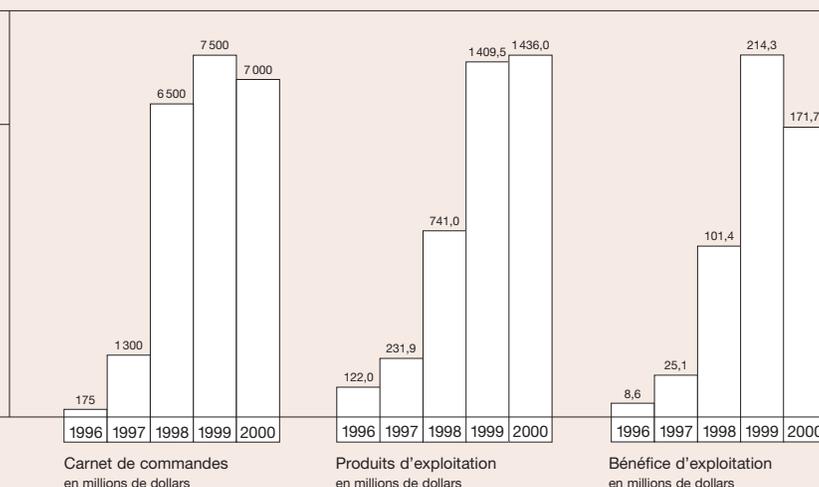
Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation consolidés de la Société ont progressé de 2 % pendant l'exercice 2000, s'établissant à 1 436,0 millions \$; ils avaient augmenté de 90 % pour atteindre 1 409,5 millions \$ durant l'exercice 1999, et de 219 % pour se situer à 741,0 millions \$ en 1998. La croissance réalisée en 2000 provient des acquisitions.

Pendant les 12 mois de l'exercice 2000, les revenus découlant du contrat d'impartition majeur ayant pris effet le 1^{er} mai 1999 avec Bell Mobilité et de l'acquisition de DRT, le 1^{er} juillet 1999, ont alimenté la croissance des produits d'exploitation de CGI. Au cours de l'exercice 2000, Bell Canada a réduit ses dépenses en TI de 123,3 millions \$, ce qui a en partie annulé cette croissance des revenus. À l'exclusion du contrat de Bell Canada, la croissance des revenus de CGI a atteint 15,7 % pendant l'exercice 2000. Le ralentissement de la croissance des revenus est également attribuable au fléchissement des dépenses de services en TI qui a touché l'ensemble de l'industrie. La croissance de 90 % réalisée en 1999 provenait notamment du contrat d'impartition d'une valeur de 4,5 milliards \$ sur 10 ans signé avec Bell Canada (par l'entremise de l'acquisition de Bell Sygma Solutions Telecom) et de l'acquisition de Bell Sygma International, dont les revenus ont été intégrés aux produits d'exploitation de CGI pendant la totalité de l'exercice 1999 et pendant trois mois seulement pour l'exercice 1998. Elle résultait également de l'acquisition de Technologie Desjardins Laurentienne (« TDL »), le 1^{er} janvier 1999, du contrat d'une valeur de 750 millions \$ sur 10 ans avec Bell Mobilité qui a pris effet le 1^{er} mai 1999, et de l'acquisition de DRT, le 1^{er} juillet 1999.

Pendant l'exercice 2000, 73 % des produits d'exploitation de CGI provenaient du Canada (81 % en 1999 et 83 % en 1998); 15 % émanaient des États-Unis (10 % en 1999 et 13 % en 1998); et 12 % venaient de l'extérieur de l'Amérique du Nord (9 % en 1999 et 4 % en 1998).

En fonction des catégories de services, pendant l'exercice 2000, 62 % des produits d'exploitation de CGI ont résulté de la gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition), 23 % de l'intégration de systèmes et 15 % des services-conseils. Ces chiffres s'établissaient à 72 %, 17 % et 11 % respectivement pour l'exercice 1999, et à 70 %, 18 % et 12 % respectivement pour l'exercice 1998.



Charges d'exploitation

Les coûts des services et frais de vente et d'administration se sont élevés à 1 254,4 millions \$ (87,3 % des produits d'exploitation) pendant l'exercice 2000, comparativement à 1 185,6 millions \$ (84,1 % des produits d'exploitation) en 1999 et à 633,6 millions \$ (85,5 % des produits d'exploitation) en 1998. La hausse du ratio d'exploitation, au cours de l'exercice 2000, résulte de l'effet combiné du ralentissement de la croissance des revenus et de la décision de la Société de maintenir son effectif de professionnels en prévision d'une reprise attendue de la demande de services en TI. Le progrès observé en 1999 découlait des gains d'efficacité des processus certifiés ISO 9001, des synergies réalisées à la suite d'acquisitions et des économies d'échelle croissantes. La Société continue à mettre l'accent sur l'efficacité de l'exploitation en misant sur ces trois facteurs.

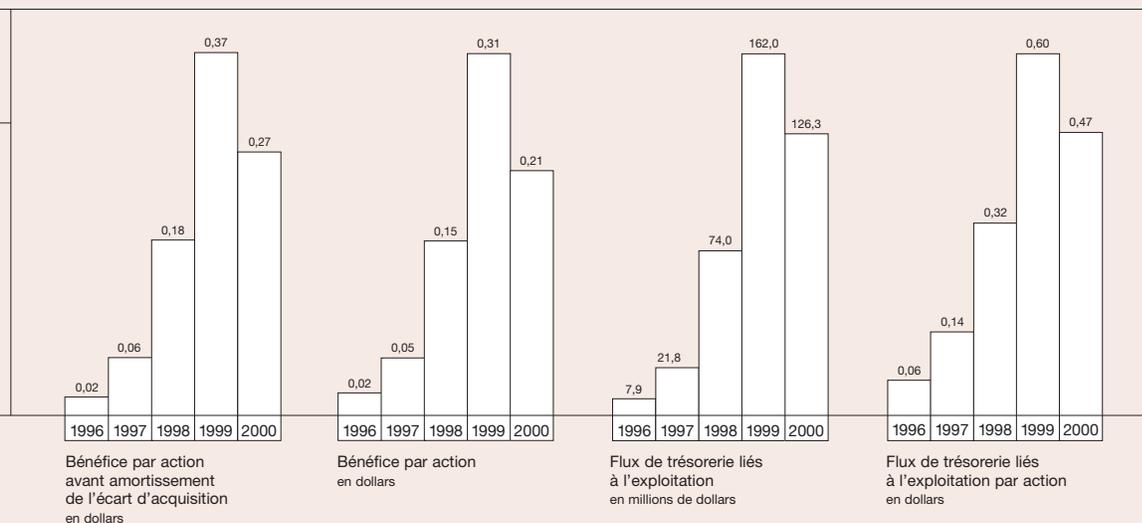
Les frais de recherche et développement se sont élevés à 10,0 millions \$ pendant l'exercice 2000, comparativement à 9,6 millions \$ en 1999 et à 6,0 millions \$ en 1998. Pendant l'exercice, la Société s'est engagée à investir 50 millions \$ sur deux ans afin d'assurer la formation de ses membres et de renforcer ses capacités liées aux applications Web et à la propriété intellectuelle connexe. En 1999, en recherche et développement, CGI avait principalement mis l'accent sur la mise au point de solutions pour les assureurs de dommages du Canada et des États-Unis.

Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA)

Après avoir augmenté rapidement pendant plusieurs années, le BAIIA a fléchi de 19,9 % pendant l'exercice 2000, s'établissant à 171,7 millions \$; en 1999, il s'était accru de 111,4 % pour atteindre 214,3 millions \$, comparativement à 101,4 millions \$ pendant l'exercice 1998. Le recul du BAIIA, pendant l'exercice 2000, témoigne surtout du ralentissement de la croissance et de l'augmentation des coûts des services et frais de vente et d'administration (découlant du fait que la Société a choisi de maintenir son effectif de professionnels en prévision d'une reprise attendue de la demande). Pendant l'exercice 1999, la croissance du BAIIA a résulté en grande partie de l'ajout de grands contrats d'impartition à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999. La marge du BAIIA a été de 12,0 % pour l'exercice 2000, comparativement à 15,2 % en 1999 et à 13,7 % en 1998.

Amortissement

Pendant l'exercice 2000, CGI a modifié la présentation de l'amortissement de manière à présenter le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition, après impôts. L'amortissement total, qui exclut l'amortissement de l'écart d'acquisition, a très légèrement augmenté, de 48,3 millions \$ en 1999 à 48,4 millions \$ pour l'exercice 2000, alors qu'il se situait à 30,3 millions \$ en 1998. La hausse de l'amortissement des immobilisations observée pendant l'exercice 1999 découlait des investissements liés à de nouveaux éléments d'actif et des éléments d'actif résultant d'acquisitions. L'augmentation de l'amortissement des coûts liés à des contrats provenait surtout des droits d'utilisation de logiciels et d'autres frais assumés dans le cadre de contrats de gestion des TI.



Intérêts

Les dépenses d'intérêts sur la dette à long terme se sont élevées à 3,6 millions \$ pour l'exercice 2000, comparativement à 1,4 million \$ l'année précédente et 0,8 million \$ en 1998. Pendant l'exercice 2000, la Société a assumé les intérêts de la dette à long terme contractée pour financer l'acquisition de DRT pendant 12 mois, comparativement à trois mois pendant l'exercice 1999. En 1999, les frais d'intérêt étaient liés en grande partie au financement de l'acquisition de DRT.

Le revenu d'intérêts a atteint 3,9 millions \$ pendant l'exercice 2000, par rapport à 5,3 millions \$ en 1999 et à 2,0 millions \$ en 1998. Le revenu d'intérêts provient du placement des soldes excédentaires de trésorerie dans des titres à court terme, à revenu fixe ; ces soldes ont été moins élevés en 2000 qu'en 1999.

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif de la Société est passé de 40,6 % pour l'exercice 1998 à 41,2 % en 1999 et à 40,5 % en 2000. Comme nous l'expliquons à la note 2 des états financiers consolidés, le 1^{er} octobre 1999, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), Impôts sur les bénéfices, qui remplace 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.

Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition

Depuis le premier trimestre de l'exercice 2000, la Société présente le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition. Ce mode de présentation offre une image plus juste de la rentabilité de la Société, car l'amortissement de l'écart d'acquisition n'a aucune incidence sur les flux de trésorerie de la Société.

Le bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition s'est élevé à 73,5 millions \$ (0,27 \$ par action) pendant l'exercice 2000, alors qu'il était de 99,9 millions \$ (0,37 \$ par action) pendant l'exercice 1999 et de 43,2 millions \$ (0,18 \$ par action) pendant l'exercice 1998. Le recul observé en 2000 résulte de l'effet combiné du ralentissement de la croissance des revenus et de la décision de la Société de maintenir son effectif de professionnels en prévision d'une reprise attendue de la demande de services en TI. Pendant l'exercice 1999, la croissance a résulté en grande partie de l'ajout de grands contrats d'impartition à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999.

Amortissement de l'écart d'acquisition

Les dépenses d'amortissement de l'écart d'acquisition, après impôts, sont passées de 8,3 millions \$ pendant l'exercice 1998 à 16,1 millions \$ en 1999 et à 17,9 millions \$ en 2000. La hausse notée durant l'exercice 2000 découle principalement du fait que l'écart d'acquisition lié à DRT a été amorti pendant 12 mois au cours de l'exercice, alors qu'il ne l'avait été que pendant trois mois en 1999 ; il résulte également, mais de façon moindre, de l'amortissement de l'écart d'acquisition de MCM et d'APG (acquises respectivement au premier et au quatrième trimestre de l'exercice 2000). L'écart d'acquisition est amorti sur 20 ans.

Bénéfice net

Le bénéfice net a totalisé 55,7 millions \$ (0,21 \$ par action, non dilué et dilué) pour l'exercice 2000, ce qui représente un recul de 33,6 % par rapport à l'exercice 1999 (83,8 millions \$ ou 0,31 \$ par action, non dilué et dilué), mais une amélioration par rapport à l'exercice 1998 (34,8 millions \$ ou 0,15 \$ par action, non dilué et dilué). La marge bénéficiaire nette a été de 3,9 % en 2000, de 5,9 % en 1999 et de 4,7 % en 1998. Le fléchissement observé en 2000 résulte de l'effet combiné du ralentissement de la croissance des revenus et de la décision de la Société de maintenir son effectif de professionnels. Pendant l'exercice 1999, la croissance du bénéfice net a résulté en grande partie de l'ajout de grands contrats d'impartition à la fin de l'exercice 1998 et pendant l'exercice 1999.

Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'est établi à 270 442 354 pendant l'exercice 2000 (une hausse de 1,0 %) et à 267 969 082 pendant l'exercice précédent (une hausse de 14,2 %), en tenant compte des subdivisions qui ont pris effet en décembre 1997, en mai 1998 et en janvier 2000. Pendant l'exercice 1999, la hausse du nombre moyen pondéré d'actions en circulation a découlé principalement du moment de l'émission d'actions liée à des acquisitions d'entreprises.

Redressé en fonction des principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») aux États-Unis, le bénéfice net s'est élevé à 53,9 millions \$ (0,20 \$ par action, non dilué et dilué) pendant l'exercice 2000, à 86,1 millions \$ (0,32 \$ par action, non dilué et dilué) pendant l'exercice 1999 et à 32,8 millions \$ (0,14 \$ par action, non dilué et dilué) pendant

l'exercice 1998. Les PCGR au Canada et les PCGR aux États-Unis se distinguent surtout par des différences méthodologiques touchant la conversion des devises ainsi que la comptabilisation de l'amortissement de l'écart d'acquisition et des coûts d'intégration.

Liquidités et ressources financières

CGI a terminé l'exercice avec un bilan solide et des liquidités qui, combinées aux marges de crédit bancaire, suffisent au financement de sa stratégie de développement. Au cours de l'exercice 2000, la Société a renouvelé la facilité de crédit renouvelable supplémentaire de 250 millions \$ qu'elle avait conclue avec quatre banques à charte canadienne en 1999. Cette facilité de crédit est mise à la disposition de CGI pour des acquisitions ou comme crédit de fonds de roulement; elle peut être convertie en prêt à terme fixe de trois ans au gré de la Société. À la fin de l'exercice 2000, la facilité présentait un solde de crédit disponible total de 218,9 millions \$.

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation se sont élevés à 126,3 millions \$ (0,47 \$ par action) pendant l'exercice 2000, comparativement à 162,0 millions \$ (0,60 \$ par action) en 1999, et à 74,0 millions \$ (0,32 \$ par action) en 1998. La variation des flux de trésorerie liés à l'exploitation reflète la variation du bénéfice net. Redressés pour tenir compte de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés à l'exploitation étaient de 67,6 millions \$, 76,5 millions \$, et 150,4 millions \$ respectivement, pour les exercices 2000, 1999 et 1998. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement pendant l'exercice 2000 provient d'une baisse des créditeurs et des charges à payer liée à la diminution des charges d'exploitation, sur une base trimestrielle. Pendant l'exercice 1999, la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement provenait d'une hausse des débiteurs et des travaux en cours liée à la croissance du volume d'affaires et aux contrats majeurs d'intégration de systèmes signés au cours de l'exercice.

Les liquidités nettes utilisées dans le cadre des activités de financement se sont élevées à 11,2 millions \$ pendant l'exercice 2000, comparativement à des liquidités nettes provenant des activités de financement de 41,5 millions \$ en 1999 et de 22,4 millions \$ en 1998. Au cours de l'exercice 2000, la Société a utilisé des liquidités pour réduire sa dette à long terme d'un montant net de 22,1 millions \$; la plus grande partie de cette somme a servi à rembourser une portion de la dette à long terme associée à l'acquisition de DRT en 1999. Pendant l'exercice 1999, la Société avait augmenté sa dette à long terme nette de 36,5 millions \$, après l'avoir réduite de 25,3 millions \$ au cours de l'exercice précédent. La croissance de la dette observée en 1999 résultait du financement de l'acquisition de DRT. En 1998, la Société avait remboursé une facilité de crédit renouvelable. La Société a émis des actions d'une valeur de 10,9 millions \$ pendant l'exercice 2000, comparativement à 5,0 millions \$ et à 47,7 millions \$ pendant les deux exercices précédents. Certaines de ces actions ont été émises dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions de la Société, d'autres afin de permettre à BCE de maintenir son niveau de participation dans CGI, et d'autres pour l'acquisition d'entreprises.

Les liquidités utilisées dans le cadre des activités d'investissement se sont chiffrées à 50,3 millions \$ pendant l'exercice 2000, à 196,5 millions \$ en 1999 et à 37,8 millions \$ en 1998. Les acquisitions d'entreprises comprennent MCM et APG pour l'exercice 2000, DRT et TDL pour l'exercice 1999. Les frais liés à des contrats comprennent les coûts assumés pour la réingénierie des processus d'affaires et les investissements nécessaires pour réaliser des synergies. Ils incluent également les droits d'utilisation de logiciels et les coûts liés au développement de solutions d'affaires. Pour l'exercice 1999, l'augmentation provient principalement de l'impact de la signature d'un grand contrat d'impartition. Les acquisitions d'immobilisations ont été réalisées dans le cours normal des activités de l'entreprise.

L'augmentation nette des espèces et quasi-espèces s'est établie à 7,1 millions \$ pour l'exercice 2000, comparativement à une diminution nette de 79,2 millions \$ en 1999 et à une augmentation nette de 136,2 millions \$ en 1998.

Changements comptables futurs

Le 1^{er} octobre 2000, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3461 du Manuel de l'ICCA, Avantages sociaux futurs. Cette norme exige que les entreprises comptabilisent les coûts des avantages postérieurs à la retraite autres que les prestations de retraite sur la durée prévue de la carrière des employés, comme pour ce qui est des charges de retraite. Actuellement, ces coûts sont imputés aux résultats à mesure qu'ils sont engagés. Selon cette norme, il faut également modifier le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les passifs et le coût des prestations au titre des services rendus en utilisant un taux d'intérêt établi en fonction du marché, et non plus un taux d'intérêt estimatif à long terme. L'adoption des recommandations du chapitre 3461 n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

Bilan à la clôture des exercices 2000 et 1999

Au 30 septembre 2000, l'actif de CGI atteignait 920,9 millions \$, comparativement à 866,5 millions \$ à la fin de l'exercice précédent. Cette hausse résulte principalement de l'augmentation de l'écart d'acquisition et des actifs d'impôts futurs. L'augmentation de 37,1 millions \$ de l'écart d'acquisition provient de l'acquisition de MCM et d'APG. La hausse de 31,5 millions \$ des actifs d'impôts futurs résulte de l'adoption des recommandations du chapitre 3465 du Manuel de l'ICCA, Impôts sur les bénéficiaires, qui remplace la méthode du report d'impôts par la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéficiaires. La recommandation ne permet pas de porter des actifs d'impôts futurs en déduction des passifs d'impôts futurs d'une autre entité juridique au sein d'un groupe consolidé, comme l'autorisait auparavant la méthode du report d'impôts. Au terme de l'exercice 2000, le fonds de roulement s'établissait à 164,6 millions \$, par rapport à 97,6 millions \$ à la fin de l'exercice 1999. Au 30 septembre 2000, CGI détenait des espèces et quasi-espèces de 49,3 millions \$, comparativement à 42,2 millions \$ à la même date, un an plus tôt. La tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an est demeurée stable.

Pour l'exercice 2000, le délai de recouvrement des comptes clients et des travaux en cours s'établissait à 75 jours, comparativement à 68 jours pendant l'exercice 1999. L'écart résulte principalement de l'acquisition d'APG, réalisée au cours du dernier mois de l'exercice et de l'augmentation des contrats à l'international.

La dette à long terme était de 43,4 millions \$ à la fin de l'exercice 2000 et de 59,8 millions \$ à la fin de l'exercice 1999. Cette dette provient principalement de l'utilisation d'une tranche d'une facilité de crédit renouvelable pour financer l'acquisition de DRT, ainsi que d'une dette de 12,8 millions \$ liée à des contrats de location-acquisition. La Société a réduit sa dette à long terme au cours de l'exercice 2000.

Risques et incertitudes

La direction de CGI est optimiste 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 son potentiel de croissance.

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

Longueur du cycle de vente des grands contrats d'impartition — Le cycle de vente des grands contrats d'impartition s'étale sur six à 18 mois en moyenne; exceptionnellement, pendant l'exercice 2000, la durée moyenne du cycle a été encore plus élevée, les entreprises ayant reporté leurs décisions pendant et après la période de conversion à l'an 2000.

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

Capacité d'intégrer avec succès les sociétés 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 14 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 et financières des sociétés acquises et des activités qui lui sont confiées en impartition. À la fin de l'exercice 2000, la grande majorité des opérations 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, notamment : une spécialisation dans cinq secteurs cibles; des alliances stratégiques non exclusives avec d'importants fournisseurs

de logiciels et d'équipements ; le développement de solutions exclusives qui répondent aux impératifs concurrentiels de ses clients ; la formation permanente de son personnel et des transferts continus d'expertises au sein de la Société ; et les acquisitions qui lui procurent de nouvelles technologies ainsi que des expertises supplémentaires.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, ou d'une fusion ou d'une acquisition — 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.

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.

Perspectives

Le développement de CGI est axé sur un équilibre entre la croissance interne et externe, avec les grandes acquisitions et les contrats d'impartition majeurs qui ont jusqu'ici constitué les principaux déterminants de sa croissance.

Le marché de l'impartition se développe en raison de la pénurie de compétences techniques chez les utilisateurs, de l'évolution rapide des nouvelles technologies, des pressions concurrentielles subies par les clients et de la nécessité, pour eux, d'adopter un modèle d'entreprise fondé sur les affaires électroniques. Il existe une accumulation de la demande dans le marché des contrats d'impartition et d'intégration de systèmes ; certains indices signalent le début de la reprise des activités.

On note également que les mandats d'affaires électroniques deviennent de plus en plus complexes. Par conséquent, les clients ont tendance à délaissier les petites firmes spécialisées en services Internet, au profit des grandes sociétés capables de leur offrir des services complets d'impartition en TI. Cette tendance se combine à d'autres pour créer une conjoncture favorable aux sociétés établies de services en TI comme CGI.

CGI croit que dans le marché des affaires électroniques, comme dans ses autres marchés, ses forces concurrentielles sont : ses technologies de pointe ; ses services complets en TI couvrant tous les environnements, des systèmes existants aux plates-formes Web ; sa compréhension stratégique des secteurs économiques qu'elle cible ; ses méthodes certifiées ISO 9001 qui lui permettent de respecter ses échéanciers et ses budgets ; et sa position financière solide.

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

Déclarations prévisionnelles

Toutes les déclarations contenues dans ce rapport annuel, dans tout document soumis à la *Securities and Exchange Commission* (« SEC ») des États-Unis, ou dans toute autre communication écrite ou verbale faite par la Société ou en son nom, qui ne portent pas directement et exclusivement sur des faits historiques, représentent des prévisions (« *forward-looking statements* » au sens de la loi « *Private Securities Litigation Reform Act* » de 1995 des États-Unis). Ces prévisions traduisent les intentions, plans, attentes et opinions de la Société ; il est impossible de garantir qu'elles se réaliseront.

Ce rapport annuel peut contenir des prévisions soumises à certains risques et à certaines incertitudes, notamment les prévisions sur les affaires et les résultats d'exploitation de la Société. Certains facteurs pourraient entraîner des écarts significatifs entre les résultats réels et les prévisions, y compris mais de façon non exclusive, ceux qui sont énumérés dans l'Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation, à la section Risques et incertitudes, et ceux qui sont énumérés dans le formulaire 40F soumis à la SEC, ces importants facteurs étant inclus ici sous forme de renvoi.

CGI décline toute intention ou obligation de mettre ses prévisions à jour ou de les réviser à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements ultérieurs ou autrement.

Rapport de la direction

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

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

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

Le président du conseil, président
et chef de la direction,

« Signé »

Serge Godin

Le 7 novembre 2000

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 2000 et 1999 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 2000. 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 au 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 2000 et 1999 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 2000 selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

« Signé »

Samson Bélaire Deloitte & Touche

Comptables agréés
Montréal (Québec)

Le 7 novembre 2000

États consolidés des résultats

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

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
Produits	1 436 008	1 409 458	740 963
Charges d'exploitation			
Coûts des services et frais de vente et d'administration	1 254 351	1 185 563	633 616
Frais de recherche et de développement	9 960	9 618	5 980
	1 264 311	1 195 181	639 596
Bénéfice d'exploitation (BAIIA) avant :	171 697	214 277	101 367
Amortissement des immobilisations	26 387	27 415	16 851
Amortissement des coûts liés à des contrats	21 991	19 002	11 321
Amortissement des logiciels et frais de développement	–	1 874	2 105
	48 378	48 291	30 277
Bénéfice avant les éléments suivants	123 319	165 986	71 090
Intérêts			
Dette à long terme	(3 624)	(1 389)	(816)
Autres	(130)	(120)	(107)
Revenu	3 898	5 310	1 987
	144	3 801	1 064
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite, part des actionnaires sans contrôle et amortissement de l'écart d'acquisition	123 463	169 787	72 154
Impôts sur les bénéfices (note 8)	49 985	69 943	29 285
Bénéfice avant participation dans une société satellite, part des actionnaires sans contrôle et amortissement de l'écart d'acquisition	73 478	99 844	42 869
Participation dans une société satellite	64	62	44
Part des actionnaires sans contrôle	–	–	253
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition	73 542	99 906	43 166
Amortissement de l'écart d'acquisition, après impôts	17 876	16 090	8 338
Bénéfice net	55 666	83 816	34 828
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A, d'actions classe B et d'actions privilégiées de premier rang, en circulation	270 442 354	267 969 082	234 614 324
Bénéfice par action avant amortissement de l'écart d'acquisition	0,27	0,37	0,18
Bénéfice par action non dilué et dilué	0,21	0,31	0,15

Se reporter aux notes complémentaires.

États consolidés des bénéfices non répartis

des exercices terminés les 30 septembre
(en milliers de dollars canadiens)

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début (déclarés antérieurement)	139 080	55 264	20 436
Rajustement pour modification de convention comptable (note 2)	(11 590)	–	–
Bénéfices non répartis au début (retraités)	127 490	55 264	20 436
Bénéfice net	55 666	83 816	34 828
Bénéfices non répartis à la fin	183 156	139 080	55 264

Se reporter aux notes complémentaires.

Bilans consolidés

aux 30 septembre
(en milliers de dollars canadiens)

	2000	1999
	\$	\$
Actif		
À court terme		
Espèces et quasi-espèces	49 341	42 229
Débiteurs (note 3)	211 188	208 392
Impôts sur les bénéfices	10 483	–
Travaux en cours	49 117	79 899
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	19 442	13 631
Impôts futurs (note 8)	7 052	–
	346 623	344 151
Participation dans une société satellite	1 261	683
Immobilisations (note 4)	58 900	63 094
Coûts liés à des contrats (note 5)	93 716	99 774
Impôts futurs (note 8)	24 470	–
Écart d'acquisition	395 903	358 787
	920 873	866 489
Passif		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	142 754	204 397
Impôts sur les bénéfices	–	10 177
Produits reportés	25 512	21 351
Impôts futurs (note 8)	7 963	5 531
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 6)	5 770	5 139
	181 999	246 595
Impôts futurs (note 8)	23 929	2 214
Dette à long terme (note 6)	37 644	54 625
	243 572	303 434
Capitaux propres		
Capital-actions (note 7)	491 807	423 764
Surplus d'apport	211	211
Bénéfices non répartis	183 156	139 080
Écart de conversion (note 2)	2 127	–
	677 301	563 055
	920 873	866 489

Se reporter aux notes complémentaires.

Au nom du conseil,

« Signé »
Serge Godin

administrateur

« Signé »
André Imbeau

administrateur

États consolidés des flux de trésorerie

des exercices terminés les 30 septembre
(en milliers de dollars canadiens)

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
Activités d'exploitation			
Bénéfice net	55 666	83 816	34 828
Ajustements pour les éléments suivants :			
Amortissement des immobilisations	26 387	27 415	16 851
Perte (gain) à la cession d'immobilisations	1 454	(135)	–
Amortissement des coûts liés à des contrats	21 991	19 002	11 321
Amortissement des logiciels et frais de développement	–	1 874	2 105
Amortissement de l'écart d'acquisition	19 153	16 584	8 434
Impôts futurs	2 214	12 364	2 526
(Gain) perte de change	(497)	988	(1 547)
Participation dans une société satellite	(64)	(62)	(44)
Part des actionnaires sans contrôle	–	–	(253)
Autres	–	190	(215)
Flux de trésorerie liés à l'exploitation	126 304	162 036	74 006
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement :			
Débiteurs	17 206	(10 229)	(35 774)
Travaux en cours	31 725	(56 552)	2 957
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	(5 486)	(1 389)	(1 216)
Créditeurs et charges à payer	(92 027)	(10 998)	89 722
Impôts sur les bénéfices	(13 647)	(16 218)	24 052
Produits reportés	3 475	9 860	(3 300)
	(58 754)	(85 526)	76 441
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	67 550	76 510	150 447
Activités de financement			
Augmentation de la dette à long terme	–	46 200	–
Réduction de la dette à long terme	(22 107)	(9 670)	(25 321)
Émission d'actions	10 931	4 992	47 720
Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement	(11 176)	41 522	22 399
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises (déduction faite de l'encaisse) (note 9)	(18 395)	(119 106)	1 720
Participation dans une société satellite	(514)	–	(577)
Acquisition d'immobilisations	(18 090)	(20 678)	(19 002)
Produit tiré de la vente d'immobilisations	845	2 201	1 334
Coûts liés à des contrats	(14 177)	(58 884)	(21 288)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(50 331)	(196 467)	(37 813)
Gain (perte) de change sur espèces libellées en monnaie étrangère	1 069	(754)	1 207
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	7 112	(79 189)	136 240
Espèces et quasi-espèces au début	42 229	121 418	(14 822)
Espèces et quasi-espèces à la fin	49 341	42 229	121 418

Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie (note 10).
Se reporter aux notes complémentaires.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 30 septembre, 2000, 1999 et 1998
(seuls les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

1. Description des activités

Groupe CGI inc. (la « Société »), 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 organisations du secteur public que pour celles du secteur privé.

2. Sommaire des principales conventions comptables

Préparation des états financiers consolidés

Les états financiers consolidés sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada, lesquels diffèrent à certains égards importants des PCGR aux États-Unis. Les écarts importants pertinents pour la Société sont décrits à la note 15.

Utilisation d'estimations

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

Principes de consolidation

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

Constatation des produits et travaux en cours

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

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. L'amortissement annuel par catégorie d'immobilisations s'établit comme suit :

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

Coûts liés à des contrats

Ces coûts comprennent les dépenses engagées dans le cadre des mandats de gestion des technologies de l'information confiés à la Société pour des périodes variant de deux ans à 10 ans. Ces coûts sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des contrats respectifs.

Logiciels et frais de développement

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

2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)

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

Écart d'acquisition

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

Baisse de valeur des actifs à long terme

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

Régime d'options d'achat d'actions

La Société offre un régime d'options d'achat d'actions, qui est 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 administrateurs. Toute contrepartie versée par les employés et administrateurs au moment de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

Recherche et développement

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

Impôts sur les bénéfices

Le 1^{er} octobre 1999, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465, Impôts sur les bénéfices, du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») qui remplace 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 provenant de la différence entre la valeur comptable d'un élément présenté au bilan et sa valeur fiscale correspondante. Les actifs d'impôts futurs sont comptabilisés seulement si la direction croit qu'il est plus probable qu'improbable que l'actif d'impôts futurs sera réalisé. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont ajustés pour refléter les changements 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

Le 1^{er} janvier 2000, la Société a reclassé ses filiales américaines, auparavant considérées comme des établissements étrangers intégrés, à titre d'établissements étrangers autonomes en raison de changements survenus dans les faits et la situation économique.

Par conséquent, les états financiers des établissements étrangers autonomes sont convertis selon la méthode du taux courant. Les actifs et les passifs sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen en vigueur durant l'exercice. Les gains et les pertes de change non réalisés sont accumulés et présentés dans les capitaux propres à titre d'écart de conversion. Ce changement de méthode a été comptabilisé de façon prospective.

Les comptes des filiales étrangères, lesquelles sont dépendantes de la société mère du point de vue financier et de l'exploitation, sont comptabilisés selon la méthode temporelle. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs

monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan et les actifs et les passifs non monétaires, au taux de change historique. Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen de la période. Les gains ou les pertes de change de ces filiales sont inclus dans le bénéfice net.

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

Bénéfice par action

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

Changements comptables futurs

Le 1^{er} octobre 2000, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3461 du Manuel de l'ICCA, Avantages sociaux futurs. Cette norme exige que les entreprises comptabilisent les coûts des avantages postérieurs à la retraite autres que les prestations de retraite sur la durée prévue de la carrière des employés, comme pour ce qui est des charges de retraite. Actuellement, ces coûts sont imputés aux résultats à mesure qu'ils sont engagés. Selon cette norme, il faut également modifier le taux d'actualisation utilisé pour évaluer les passifs et le coût des prestations au titre des services rendus en utilisant un taux d'intérêt établi en fonction du marché, et non plus un taux d'intérêt estimatif à long terme. L'adoption des recommandations du chapitre 3461 n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

3. Débiteurs

	2000	1999
	\$	\$
Clients	202 108	204 405
Autres ⁽¹⁾	9 080	3 987
	211 188	208 392

(1) Le ministère des Finances du gouvernement du Québec a octroyé à la Société des crédits d'impôts remboursables sur les salaires, calculés au taux de 25 % sur les salaires versés au Québec pour un maximum de 10 000 \$ par année pour chaque employé admissible. La période couverte par l'entente varie de cinq à 10 ans et prend effet à compter du 11 mai 2000, date de signature de l'entente, conditionnellement à ce que la Société se relocalise dans la Cité du commerce électronique. À cet égard, au 30 septembre 2000, les autres débiteurs incluent un montant d'environ 7 800 000 \$ de crédits d'impôts remboursables sur les salaires à recevoir.

4. Immobilisations

	2000		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Améliorations locatives	25 887	5 917	19 970
Mobilier et agencements	24 260	11 569	12 691
Matériel informatique	72 886	52 002	20 884
Logiciels	15 516	10 161	5 355
	138 549	79 649	58 900
	1999		
	\$	\$	\$
Améliorations locatives	17 914	1 229	16 685
Mobilier et agencements	16 189	3 715	12 474
Matériel informatique	45 568	16 856	28 712
Logiciels	11 770	6 547	5 223
	91 441	28 347	63 094

Les immobilisations comprennent des actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition se chiffrant à 10 549 000 \$ (12 463 000 \$ en 1999), déduction faite d'un amortissement cumulé de 7 981 000 \$ (6 911 000 \$ en 1999).

5. Coûts liés à des contrats

	2000		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Logiciels acquis et développés	41 022	9 241	31 781
Droits d'utilisation de logiciels et autres frais	95 225	33 290	61 935
	136 247	42 531	93 716
	1999		
	\$	\$	\$
Logiciels acquis et développés	34 564	4 740	29 824
Droits d'utilisation de logiciels et autres frais	98 896	28 946	69 950
	133 460	33 686	99 774

6. Dette à long terme

	2000	1999
	\$	\$
Facilité de crédit renouvelable non garantie, portant intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 0,375 % ne comportant aucun remboursement de capital avant 2004 ⁽¹⁾	30 000	46 200
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition, portant intérêt à différents taux variant de 5,7 % à 14,7 % et remboursables en versements mensuels de capital et intérêt réunis et échéant à différentes dates d'ici 2005	12 777	13 398
Autres emprunts non garantis, sans intérêt, remboursables d'ici septembre 2001	637	166
	43 414	59 764
Tranche échéant à moins d'un an	5 770	5 139
	37 644	54 625

(1) Une somme de 195 000 000 \$ 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 25 500 000 \$, dont une tranche d'environ 1 650 000 \$ a été utilisée afin de garantir des lettres de crédit émises relativement à des contrats avec d'importants clients en intégration de systèmes et en impartition.

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

	\$
2001	637
2002	-
2003	-
2004	30 000
2005	-

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

	Paiement	Intérêts	Capital
	\$	\$	\$
2001	5 969	836	5 133
2002	3 523	512	3 011
2003	2 609	290	2 319
2004	2 343	51	2 292
2005	22	-	22
Total des versements minimaux en vertu des contrats de location-acquisition	14 466	1 689	12 777

7. Capital-actions

Autorisé, en nombre illimité et sans valeur nominale

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

		2000	1999
		\$	\$
Émis et payé			
240 755 667	actions subalternes classe A (116 943 987 en 1999)	490 645	423 616
34 846 526	actions classe B (17 386 826 en 1999)	1 162	148
		491 807	423 764

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

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

Au cours de 2000, de 1999 et de 1998, après avoir donné effet rétroactivement à la subdivision des actions de la Société survenue le 15 décembre 1997, le 21 mai 1998 et le 7 janvier 2000, les actions subalternes classe A, les actions classe B et les actions privilégiées de premier rang ont évolué comme suit :

	Actions subalternes classe A		Actions classe B		Actions privilégiées de premier rang	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
		\$		\$		\$
Solde au 30 septembre 1997	87 962 160	33 037	43 718 624	187	36 800 000	18 400
Émises en contrepartie d'espèces	-	-	-	-	17 512 864	43 672
Émises en contrepartie						
d'acquisitions d'entreprises	3 015 712	1 800	-	-	76 521 600	317 628
Options levées	1 340 388	4 048	-	-	-	-
Conversion d'actions	139 779 436	379 739	(8 944 972)	(39)	(130 834 464)	(379 700)
Solde au 30 septembre 1998	232 097 696	418 624	34 773 652	148	-	-
Options levées	1 790 278	4 992	-	-	-	-
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						
d'acquisitions d'entreprises	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	-	-

Régime d'options d'achat d'actions

En vertu du régime d'options d'achat d'actions instauré au profit de certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales, le conseil d'administration peut, à son gré, octroyer à certains de ses employés et administrateurs des options leur permettant d'acquérir des actions de la Société. Le prix de levée est déterminé par le conseil d'administration, mais ne peut toutefois être inférieur au cours de clôture moyen des actions classe A pour les cinq jours ouvrables précédant la date de l'octroi. Les options peuvent être levées à compter de la date à laquelle elles ont été octroyées. Chacune des options doit être levée dans un délai de 10 ans, sauf en cas de retraite, de cessation d'emploi ou de décès. Des actions

7. Capital-actions (suite)

subalternes classe A, au nombre de 23 307 734, ont été réservées afin d'être émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions.

Le tableau suivant présente des renseignements relatifs à toutes les options d'achat d'actions octroyées à certains employés et administrateurs par la Société au 30 septembre 2000 :

	2000		1999		1998	
	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré par action	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré par action	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré par action
		\$		\$		\$
En cours au début de l'exercice	4 996 414	8,23	5 497 696	4,85	3 834 640	2,77
Octroyées au cours de l'exercice	2 565 594	15,93	1 415 980	14,65	3 027 444	6,71
Levées, confisquées ou échues au cours de l'exercice	(1 148 827)	7,44	(1 917 262)	3,26	(1 364 388)	3,02
En cours à la fin de l'exercice	6 413 181	11,46	4 996 414	8,23	5 497 696	4,85

Le tableau suivant présente de l'information sur les options d'achat d'actions en cours octroyées à certains employés et administrateurs de la Société au 30 septembre 2000 :

Fourchette des prix de levée	Options en cours			Options pouvant être levées	
	Nombre	Durée contractuelle non écoulee moyenne pondérée (années)	Prix de levée moyen pondéré	Nombre	Prix de levée moyen pondéré
\$			\$		\$
0,98	181 000	2	0,98	181 000	0,98
1,88	175 000	2	1,88	175 000	1,88
3,15 à 4,44	565 496	2	4,07	565 496	4,07
5,39 à 5,75	1 215 500	3	5,71	1 038 000	5,71
9,03 à 13,33	1 084 490	5	12,02	917 654	11,90
14,00 à 16,63	3 146 127	10	15,73	632 724	15,33
24,51 à 26,03	45 568	10	25,99	1 068	24,51
	6 413 181	7	11,46	3 510 942	8,37

8. Impôts sur les bénéfices

Tel que 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 et sans retraitement des données des exercices antérieurs. La terminologie utilisée pour décrire ces chiffres correspondants est la même que celle utilisée pour décrire ceux de l'exercice courant calculés selon la méthode du passif fiscal.

La provision d'impôts sur les bénéfices pour les exercices terminés les 30 septembre s'établit comme suit :

	Méthode du passif 2000	Méthode du report 1999	Méthode du report 1998
	\$	\$	\$
Exigibles	46 494	57 085	26 663
Futurs ⁽¹⁾	3 491	12 858	2 622
	49 985	69 943	29 285

(1) Inclut 1 277 000 \$ (494 000 \$ en 1999 et 96 000 \$ en 1998) 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 la loi au Canada en raison de ce qui suit :

	Méthode du passif 2000	Méthode du report 1999	Méthode du report 1998
	%	%	%
Taux d'imposition fédéral et provincial combiné prévu par la loi	40,6	41,9	41,9
Éléments non déductibles	4,7	5,1	6,8
Utilisation d'un avantage fiscal non constaté d'une filiale	–	(1,1)	(2,6)
Autres	1,5	(0,6)	(0,3)
Taux d'imposition effectif avant amortissement de l'écart d'acquisition	46,8	45,3	45,8
Amortissement de l'écart d'acquisition	(6,3)	(4,1)	(5,2)
Taux d'imposition effectif	40,5	41,2	40,6

Au 30 septembre 2000, les impôts futurs se détaillent comme suit :

	\$
Actifs d'impôts futurs :	
Provision pour coûts d'intégration	10 415
Pertes fiscales inutilisées	23 654
Frais de recherche et de développement expérimental non réclamés	2 041
Autres	1 201
	37 311
Passifs d'impôts futurs :	
Immobilisations	1 958
Coûts liés à des contrats	21 550
Travaux en cours	7 190
Écart d'acquisition	1 049
Autres	145
	31 892
Provision pour moins-value	5 789
Impôts futurs, montant net	(370)

Les impôts futurs sont classés comme suit :

	\$
Actifs d'impôts futurs à court terme	7 052
Actifs d'impôts futurs à long terme	24 470
Passifs d'impôts futurs à court terme	(7 963)
Passifs d'impôts futurs à long terme	(23 929)
Passifs d'impôts futurs, montant net	(370)

Les montants d'actifs et de passifs d'impôts futurs des exercices précédents ne sont pas présentés car ils n'apporteraient aucune information additionnelle utile.

Certaines filiales de la Société disposent de pertes fiscales qui totalisent environ 64 500 000 \$, dont environ 50 400 000 \$ proviennent des filiales américaines de la Société, pertes qu'elles peuvent reporter prospectivement pour réduire le revenu imposable des exercices ultérieurs et qui viennent à échéance à diverses dates jusqu'en 2020. De plus, des pertes s'élevant à environ 3 700 000 \$ peuvent être utilisées pour réduire le revenu imposable d'exercices futurs indéfiniment. L'avantage fiscal découlant de ces pertes a été constaté 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 y afférents seraient réalisés.

9. Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2000, la Société a procédé aux acquisitions suivantes :

La Société a acquis la totalité des actions en circulation de MCM Technology Inc. (« MCM ») et APG Solutions & Technologies inc. (« APG ») le 26 octobre 1999 et le 1^{er} septembre 2000 respectivement. Ces acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple, comme suit :

	MCM	APG	Total
	\$	\$	\$
Éléments du fonds de roulement hors caisse	(1 208)	(8 079)	(9 287)
Immobilisations	872	2 089	2 961
Coûts liés à des contrats	–	1 501	1 501
Impôts futurs	363	9 570	9 933
Écart d'acquisition	8 925	64 349	73 274
Dette à long terme prise en charge	(635)	(2 240)	(2 875)
	8 317	67 190	75 507
Situation de trésorerie à la date d'acquisition	1 008	(7 162)	(6 154)
	9 325	60 028	69 353
Contrepartie			
Espèces	2 900	9 341	12 241
Émission de 5 626 369 actions subalternes classe A	6 425	50 687	57 112
	9 325	60 028	69 353

Le 29 octobre 1999, la Société a conclu une entente de partenariat avec des tiers qui incluait la création de PT-Systèmes d'Information (« PT-SI »). La Société comptabilise sa participation de 26,4 % dans PT-SI selon la méthode de la consolidation proportionnelle. La quote-part de la Société des activités de la coentreprise qui est incluse dans les états financiers consolidés s'établit comme suit :

	\$
Bilan	
Actifs à court terme	1 347
Actifs à long terme	192
Passifs à court terme	1 335
Passifs à long terme	–
État des résultats	
Produits	10 814
Charges ⁽¹⁾	10 312
Bénéfice net	502
État des flux de trésorerie	
Flux de trésorerie provenant des :	
Activités d'exploitation	502
Activités de financement	234

(1) Exclut uniquement la quote-part de la Société des frais de gestion facturés par la Société à PT-SI au cours de l'exercice.

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

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

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

Au cours de 1998, la Société a procédé aux acquisitions suivantes :

Le 22 octobre 1997, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de ISI Systems Inc., de 3420035 Canada Inc. et de Teleglobe Limited, lesquelles représentaient le groupe Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe inc. (« Systèmes d'assurances »). Le 26 mai 1998, la Société a augmenté sa participation de 50 % dans Solfitech inc. (« Solfitech »), une filiale, la faisant passer de 50 % à 100 %, à la suite de la levée par la Société financière d'Innovation Inc. (« Sofinov »), un actionnaire de Solfitech, de son option visant l'échange de ses actions de Solfitech contre des actions de la Société. Depuis le 26 mai 1998, les résultats d'exploitation sont entièrement consolidés. Le 1^{er} juillet 1998, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de 3439470 Canada Inc. (« Solutions Telecom »), une société constituée par Bell Canada à laquelle les actifs de Bell Sygma Solutions Telecom et de la division Bell Sygma International de Bell Sygma Inc. (à l'exception de certains actifs) avaient été cédés. Enfin, le 1^{er} septembre 1998, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Perigon Solutions Inc. Ces acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple, de la façon suivante :

	Systèmes d'assurances	Solutions Telecom	Autres	Total
	\$	\$	\$	\$
Éléments du fonds de roulement hors caisse	10 494	(21 120)	2 004	(8 622)
Immobilisations	12 702	17 570	1 124	31 396
Coûts liés à des contrats	5 000	25 000	271	30 271
Impôts reportés	9 431	–	890	10 321
Écart d'acquisition	90 005	163 593	2 225	255 823
Dette à long terme prise en charge	(636)	–	(1 092)	(1 728)
Part des actionnaires sans contrôle	–	–	247	247
	126 996	185 043	5 669	317 708
Situation de trésorerie à la date d'acquisition	23 334	29 356	(1 255)	51 435
	150 330	214 399	4 414	369 143
Contrepartie				
Espèces	30 330	16 771	2 614	49 715
Émission de 1 507 856 actions subalternes classe A	–	–	1 800	1 800
Émission de 21 060 800 actions privilégiées de premier rang, des séries 4 et 5	120 000	–	–	120 000
Émission de 17 200 000 actions privilégiées de premier rang, de série 6	–	197 628	–	197 628
	150 330	214 399	4 414	369 143

10. Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
i) Éléments hors caisse des activités d'investissement et de financement			
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises	57 112	–	319 428
Acquisitions d'immobilisations en vertu de contrats de location-acquisition	2 882	11 943	6 479
	59 994	11 943	325 907
Activités de financement			
Émission d'actions	57 112	–	319 428
Augmentation des obligations découlant de contrats de location-acquisition	2 882	11 943	6 479
	59 994	11 943	325 907
ii) Les intérêts versés et impôts sur les bénéfices payés (recouvrés) pour les exercices terminés les 30 septembre s'établissent comme suit :			
Intérêts versés	3 754	1 509	923
Impôts sur les bénéfices payés (recouvrés)	67 154	73 303	(865)

11. Information sectorielle

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2000, la Société a annoncé des changements à sa structure organisationnelle. Les six unités d'affaires stratégiques (« UAS ») de la Société, structurées sur une base géographique, sauf dans le cas de l'unité Télécommunications, ont été regroupées en trois UAS : Canada, États-Unis et International. Chaque UAS est évaluée principalement en fonction des éléments suivants : produits, bénéfice d'exploitation et contribution nette (la contribution nette correspond au bénéfice avant intérêts, impôts, participation dans une société satellite et amortissement de l'écart d'acquisition) par le cadre supérieur approprié relevant directement du chef de la direction.

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

Étant donné que la Société a modifié de façon importante sa structure organisationnelle, de telle sorte que la composition de ses secteurs isolables s'en trouve modifiée, ces changements à la structure interne ont eu une incidence majeure sur le système de présentation de l'information financière de la Société et il est à peu près impossible de présenter les chiffres correspondants de 1998 en fonction des nouveaux secteurs.

2000

	Canada	États-Unis	International	Siège social	Élimination intersectorielle	Total
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	1 131 872	215 442	179 531	-	(90 837)	1 436 008
Charges d'exploitation	956 546	208 249	166 498	23 855	(90 837)	1 264 311
Bénéfice d'exploitation						
(BAIIA) avant :	175 326	7 193	13 033	(23 855)	-	171 697
Amortissement	41 023	4 009	2 046	1 300	-	48 378
Bénéfice avant intérêts, impôts, participation dans une société satellite et amortis- sement de l'écart d'acquisition	134 303	3 184	10 987	(25 155)	-	123 319
Total de l'actif	590 047	207 469	95 095	28 262	-	920 873

1999

	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	1 204 719	140 617	121 179	-	(57 057)	1 409 458
Charges d'exploitation	995 938	123 077	108 002	25 221	(57 057)	1 195 181
Bénéfice d'exploitation						
(BAIIA) avant :	208 781	17 540	13 177	(25 221)	-	214 277
Amortissement	41 991	3 992	905	1 403	-	48 291
Bénéfice avant intérêts, impôts, participation dans une société satellite et amortis- sement de l'écart d'acquisition	166 790	13 548	12 272	(26 624)	-	165 986
Total de l'actif	500 014	186 315	150 238	29 922	-	866 489

Information géographique

	2000		1999		1998	
	Produits	Actifs ⁽¹⁾	Produits	Actifs ⁽¹⁾	Produits	Actifs ⁽¹⁾
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Canada	1 043 978	412 138	1 143 874	369 399	614 911	315 055
États-Unis	215 401	104 845	136 479	115 658	94 535	55 474
Autres	176 629	31 536	129 105	36 598	31 517	30 606
Total	1 436 008	548 519	1 409 458	521 655	740 963	401 135

(1) Inclut les immobilisations, les coûts liés à des contrats et l'écart d'acquisition.

11. Information sectorielle (suite)

Produits par gamme de services

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)	891 726	1 009 844	517 078
Intégration de systèmes	326 569	239 768	134 331
Services-conseils	217 713	159 846	89 554
Total	1 436 008	1 409 458	740 963

Le secteur Canada et le secteur International comprennent des produits provenant de contrats avec un actionnaire, ses filiales et ses sociétés affiliées. Mis à part ce groupe, aucun client ne représente à lui seul plus de 10 % des produits d'exploitation de la Société (se reporter à la note 12).

12. Opérations entre apparentés

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

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
Produits	572 630	526 696	140 000
Achat de services	169 910	110 009	12 213
Débiteurs	53 235	11 961	8 000
Créditeurs	12 645	20 960	13 550
Travaux en cours	12 072	38 561	–
Produits reportés	11 998	5 912	11 313
Coûts liés à des contrats et autres éléments	25 711	31 200	–

13. Engagements et éventualités

Au 30 septembre 2000, les engagements de la Société, en vertu de contrats de location-exploitation, venant à échéance à diverses dates et visant principalement la location de locaux et de matériel informatique utilisé dans les contrats d'impartition, se chiffraient à environ 210 456 000 \$. Les loyers minimaux exigibles pour les cinq prochains exercices se répartissent comme suit :

	\$
2001	56 713
2002	43 426
2003	30 772
2004	21 359
2005	18 169

La Société a conclu quatre ententes de service à long terme représentant un engagement total de 77 649 000 \$. Les versements minimaux exigibles en vertu de ces ententes pour les quatre prochains exercices s'échelonnent comme suit :

	\$
2001	28 332
2002	24 652
2003	19 810
2004	4 855

14. Instruments financiers

Juste valeur

Aux 30 septembre 2000 et 1999, 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 2000 et 1999.

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

Risque de crédit

La concentration du risque de crédit lié aux débiteurs est limitée étant donné l'étendue de la clientèle de la Société. De plus, ainsi qu'il est décrit à la note 12, 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.

15. Rapprochement des résultats selon les PCGR au Canada et aux États-Unis

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

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
Rapprochement du bénéfice net			
Bénéfice net – PCGR au Canada	55 666	83 816	34 828
Ajustements			
Conversion des devises ⁽ⁱⁱ⁾	462	389	(1 869)
Amortissement de l'écart d'acquisition ⁽ⁱⁱⁱ⁾	(500)	(142)	–
Coûts d'intégration ^(iv)	(1 764)	–	–
Impôts sur les bénéfices ⁽ⁱ⁾	–	550	(1 649)
Recherche et développement ^(v)	–	2 178	264
Travaux de R-D en cours acquis ^(vi)	–	(741)	1 220
Bénéfice net – PCGR aux États-Unis	53 864	86 050	32 794
Bénéfice par action non dilué – PCGR aux États-Unis ^(vii)	0,20	0,32	0,14
Bénéfice par action dilué – PCGR aux États-Unis ^(vii)	0,20	0,32	0,14
Rapprochement des capitaux propres			
Capitaux propres – PCGR au Canada	677 301	563 055	474 247
Ajustements			
Rajustement pour modification de convention comptable ⁽ⁱ⁾	9 134	–	–
Conversion des devises ⁽ⁱⁱ⁾	1 659	1 562	1 039
Amortissement de l'écart d'acquisition ⁽ⁱⁱⁱ⁾	(642)	(142)	–
Coûts d'intégration ^(iv)	(1 764)	–	–
Impôts sur les bénéfices ⁽ⁱ⁾	–	(2 456)	(3 006)
Recherche et développement ^(v)	–	–	(2 178)
Travaux de R-D en cours acquis ^(vi)	–	–	741
Capitaux propres – PCGR aux États-Unis	685 688	562 019	470 843

(i) Impôts sur les bénéfices et rajustement pour modification de convention comptable

Le 1^{er} octobre 1999, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465, Impôts sur les bénéfices, du Manuel de l'ICCA (se reporter à la note 2). Les recommandations du chapitre 3465 sont similaires aux dispositions de l'énoncé n° 109 du *Financial Accounting Standards Board* (« FASB ») intitulé « *Accounting for Income Taxes* ». Lors de l'application du chapitre 3465, la Société a enregistré un rajustement afin de refléter la différence entre la valeur attribuée et la valeur fiscale d'un actif acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises par acquisition ayant pour effet d'enregistrer un passif d'impôts futurs ; la Société a appliqué ce montant à titre de réduction des bénéfices non répartis inclus dans l'ajustement cumulatif. Selon les PCGR aux États-Unis, ce montant aurait été enregistré à titre d'écart d'acquisition supplémentaire.

15. Rapprochement des résultats selon les PCGR au Canada et aux États-Unis (suite)

Avant la publication du chapitre 3465, selon les PCGR au Canada, la comptabilisation des impôts sur les bénéfices est semblable aux dispositions contenues dans l'énoncé n° 11 du *Accounting Principles Board* (« APB ») des États-Unis. Selon les PCGR aux États-Unis, la Société aurait tenu compte des dispositions de l'énoncé n° 109 du FASB. Les redressements comparatifs correspondent à la différence entre la méthode du report d'impôt fixe et la méthode du passif fiscal.

(ii) Conversion des devises

Selon les PCGR au 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 au taux de change en vigueur à la date des bilans et les actifs et passifs non monétaires, au taux de change historique. Les produits et les charges sont convertis en utilisant le taux de change moyen de la période. Les gains et les pertes de change de ces filiales sont reflétés dans le bénéfice net.

Selon les PCGR aux États-Unis, l'énoncé n° 52 du FASB intitulé « *Foreign Currency Translation* » stipule que les sociétés doivent convertir en monnaie de présentation les états financiers libellés en monnaie de mesure selon la méthode du taux courant qui consiste à convertir les actifs et les passifs au taux de change en vigueur à la date des bilans et les éléments de l'état des résultats en utilisant un taux moyen pondéré. Les gains ou les pertes de change, le cas échéant, découlant de la conversion en dollars canadiens des états financiers de filiales étrangères ne sont pas pris en compte dans le calcul du bénéfice net et sont présentés sous une rubrique distincte des capitaux propres.

(iii) Amortissement de l'écart d'acquisition

Tel que décrit ci-dessus (voir (i)), l'écart d'acquisition comptabilisé par la Société à la suite d'un regroupement d'entreprises par acquisition est supérieur aux fins des PCGR au Canada. L'ajustement correspond à la charge additionnelle d'amortissement d'écart d'acquisition aux fins des PCGR aux États-Unis.

(iv) Coûts d'intégration

Conformément aux PCGR au Canada, certains coûts relatifs à l'acquéreur peuvent être constatés dans la répartition du prix d'achat dans le cas de la comptabilisation de regroupements d'entreprises sous réserve de certaines conditions. Selon les PCGR aux États-Unis, seuls les coûts liés directement à l'entreprise acquise peuvent être pris en compte dans la répartition du prix d'achat. L'ajustement correspond au montant imputé au bénéfice net, déduction faite des impôts, selon les PCGR aux États-Unis.

(v) Recherche et développement (« R-D »)

Selon les PCGR aux États-Unis, les coûts liés aux logiciels et au développement qui ont été capitalisés par une filiale auraient été passés en charges. Le redressement correspond à la réduction de l'amortissement de l'exercice, déduction faite des impôts sur les bénéfices.

(vi) Travaux de R-D en cours acquis

À la suite de l'acquisition d'une filiale, un montant a été imputé aux comptes de logiciels et frais de développement pour les frais engagés par une filiale avant qu'elle ne soit acquise. Selon les PCGR aux États-Unis, le montant ainsi imputé aurait été considéré comme travaux de R-D en cours acquis. Les travaux de R-D en cours acquis relatifs à des produits qui sont au stade du développement et pour lesquels la faisabilité technologique n'a pas été établie au moment de leur acquisition doivent être passés en charges. Le redressement correspond à la réduction de l'amortissement de l'exercice, déduction faite des impôts sur les bénéfices.

(vii) Bénéfice par action

Selon les PCGR aux États-Unis, les recommandations contenues dans l'énoncé n° 128 du FASB, intitulé « *Earnings Per Share* », stipulent que les sociétés doivent remplacer, dans l'information présentée, le bénéfice premier par action par le bénéfice par action non dilué. Cet énoncé exige également que toutes les entités dont la structure financière est complexe présentent à la fois leur bénéfice par action non dilué et leur bénéfice par action dilué (qui tient compte de l'incidence des options d'achat d'actions ayant pour effet de réduire le bénéfice par action). Pour les exercices 2000, 1999 et 1998, le nombre d'actions utilisé pour calculer le bénéfice par action non dilué et dilué selon les PCGR aux États-Unis ne différerait pas sensiblement du nombre d'actions utilisés pour calculer le bénéfice par action non dilué et dilué en vertu des PCGR au Canada.

(viii) Résultat global

Le résultat global cumulatif est composé uniquement des différences de change cumulatives découlant du processus de conversion des états financiers des filiales étrangères (voir (ii)). Aux 30 septembre 2000 et 1999, les autres résultats globaux cumulatifs se chiffraient respectivement à 4 806 000 \$ et à 3 042 000 \$.

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

	2000	1999	1998
	\$	\$	\$
Bénéfice net – PCGR aux États-Unis	53 864	86 050	32 794
Autres composantes du résultat global :			
Écart de conversion, déduction faite des impôts	1 762	134	2 908
Bénéfice global	55 626	86 184	35 702

(ix) Consolidation proportionnelle

Les participations dans les coentreprises sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Selon les PCGR aux 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 du bilan et de l'état des résultats consolidés au 30 septembre 2000 et pour l'exercice terminé à cette date. 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 9). Conformément aux pratiques prescrites par la *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) Prises de position récentes

En juin 1998, le FASB a publié l'énoncé n° 133 intitulé « *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities* ». Cet énoncé, tel qu'amendé par l'énoncé n° 138 du FASB en juin 2000, s'applique aux exercices ouverts à compter du 15 juin 2000. L'énoncé n° 133 établit que tous les instruments dérivés, y compris certains instruments dérivés inclus dans d'autres contrats, doivent être comptabilisés au bilan à la juste valeur. Les changements de juste valeur des instruments dérivés sont enregistrés aux résultats ou à titre de composante du résultat global en fonction de la désignation de l'instrument dérivé à titre de couverture à l'égard d'une transaction et le type de couverture. La portion inefficace d'une couverture sera enregistrée aux résultats.

Le 1^{er} octobre 2000, la Société a adopté l'énoncé n° 133. Ainsi, elle devra évaluer de façon périodique la juste valeur de ses instruments dérivés et enregistrer le résultat de son évaluation à titre de gain ou de perte aux résultats ou au résultat global. L'adoption de l'énoncé n° 133 n'a pas eu d'incidence importante sur ses résultats d'exploitation et sa situation financière consolidés.

16. Chiffres correspondants

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été reclassés pour que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 2000.

17. Événement postérieur à la date du bilan

Le 4 octobre 2000, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de C.U. Processing Inc. pour une contrepartie en espèces totale d'environ 37 000 000 \$.

Conseil d'administration et haute direction

Conseil d'administration

Serge Godin
Président du conseil, président
et chef de la direction, CGI

Yvan Allaire¹
Vice-président exécutif,
Bombardier inc.
Président du conseil,
Bombardier Capital

William D. Anderson
Président, BCE
Investissements Inc.

Claude Boivin¹
Administrateur de sociétés

Jean Brassard
Vice-président du conseil, CGI
et administrateur de sociétés

Claude Chamberland²
Président, Alcan
International Itée

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

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

David L. Johnston, C.C.²
Président et vice-chancelier,
Université de Waterloo

Thomas E. Kierans, O.C.
Président du conseil et
chef de la direction,
The Canadian Institute
for Advanced Research

Eileen A. Mercier¹
Présidente, Finvoy
Management Inc.

Jean C. Monty²
Président du conseil et
chef de la direction, BCE Inc.

Charles Sirois
Président du conseil et chef
de la direction, Téléystème Inc.

Haute direction

Serge Godin a.
Président du conseil, président
et chef de la direction

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

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

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

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

Michael Roach f.
Vice-président exécutif et
directeur général, Canada

François Chassé g.
Vice-président exécutif,
fusions et acquisitions et
directeur général, États-Unis

Luc Pinard h.
Vice-président exécutif et
directeur général, International



a.

b.

c.

d.

e.

f.

g.

h.

¹ Membre du comité de vérification

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

Équipe de direction

Services corporatifs

Serge Godin
Président 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

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

André Bourque
Vice-président principal et
chef des affaires juridiques

Renaud Caron
Vice-président principal,
ingénierie d'affaires

David Anderson

Brian Berry

Guy Brosseau

Anne-Marie Doin

Keith Ellis

Thérèse Filion

John Foreman

Gisèle Gagné

Michel Garneau

Arun Gatha

Yvon Godin

Nader Hanna

Guy Laberge

Robert Lapointe

Yves Larivière

Cindy Lipomanis

Jacques Roy

John Rynn

Tony Wright

Unités opérationnelles – Canada

Michael Roach
Vice-président exécutif et
directeur général

Hicham Adra
Vice-président principal,
Ottawa

Paul Biron
Vice-président principal
et directeur général,
services et systèmes en
télécommunications

John Campbell
Vice-président principal,
développement des affaires,
télécommunications

Paul Chauvin
Vice-président principal,
services aux coopératives
d'épargne et de crédit,
États-Unis

Rod Cox
Vice-président principal,
Provinces de l'Atlantique

Daniel Crépeau
Vice-président principal,
Grand Montréal

Michael Feldstein
Vice-président principal,
services SI/TI,
télécommunications

Jacques Giguère
Vice-président principal,
gestion de fonctions
informatiques et infrastructure,
Grand Montréal

Gilles Godbout
Vice-président principal,
services aux coopératives
d'épargne et de crédit,
Canada et États-Unis

Terry Johnson
Vice-président principal,
Ouest canadien

Roman Klein
Vice-président principal,
gestion des technologies,
Toronto

Claude Marcoux
Vice-président principal,
Québec

David Palmer
Vice-président principal,
services aux coopératives
d'épargne et de crédit,
États-Unis

David Patrick
Vice-président principal,
services et systèmes
d'assurance, Toronto

Mark Stuart
Vice-président principal,
gouvernement et secteurs
manufacturier et bancaire,
Toronto

David Archer, Ottawa

Carol Ariano, Toronto

Peter Austin, Toronto

Stephen Beamish, Halifax

Louise Beauregard-Allie,
Montréal

Wayne Beck, Toronto

John Bennett, Montréal

Réjean Bernard, Montréal

Alain Bibeau, Montréal

Jean-F. Bissonnette, Montréal

Claude Blais, Montréal

Daniel Bouchard, Jonquière

Luc Bouchard, Montréal

Serge Boulianne, Montréal

Kevin Boundy, Southfield

Gilles Bourdeau, Montréal

Jacques Bourret, Québec

Gordon Briscoe, Ottawa

Tom Brown, Toronto

Unités opérationnelles –
Canada (suite)

David Butchart, Toronto	Jim Kelly, Toronto	Michel Naud, Montréal
Carlos Carreiro, Toronto	Stephen Kerr, Ottawa	Rosaire Nault, Montréal
Allan Carson, Fredericton	Blair Kuhn, Fredericton	Terry Nette, Calgary
Gérard Chagnon, Montréal	Bernard Labelle, Québec	François Ouzilleau, Montréal
Hugh Chisholm, Toronto	François Labrousse, Québec	Ted Papadakis, Montréal
Bill Clark, Edmonton	Oliver Lam, Toronto	Nicole Paré, Montréal
Reynald Clermont, Québec	Carol Landry, Montréal	Carole Pelletier, Montréal
Marc Codère, Montréal	Marc-André Langevin, Québec	Guy Piché, Montréal
France Côté, Montréal	Édith Larouche, Québec	Lynda Poulin, Montréal
Michel Côté, Québec	François Laurin, Montréal	Lucie Reid, Montréal
Patrick Cowan, Montréal	Paul-André Laurin, Ottawa	Daniel Rioux, Québec
Murna Dalton, Toronto	Eric Lebel, Québec	Louise Roberge, Toronto
Jocelyne Debonville, Montréal	Craig Leech, Toronto	Guy Rochette, Montréal
Sonya Désautels, Montréal	Claude Lemieux, Québec	Madeleine Roy, Montréal
Johane Desjardins, Montréal	Robert Lépine, Montréal	Ronald Roy, Montréal
Robert Desmarais, Toronto	Michel Lessard, Montréal	Bob Savelson, Toronto
André Dicaire, Québec	Kevin Linder, Toronto	Al Schwartz, Regina
Céline Dubuc, Montréal	Lucie Loiselle, Montréal	Darrel Shaw, Toronto
Michel Dufour, Québec	Daniel Longpré, Montréal	Joan Smith, Montréal
Robert Dufresne, Montréal	John Lopreto, Southfield	Scott Spencer, Ottawa
Jim Dundas, Regina	Claude Lorange, Montréal	Louis St-Hilaire, Québec
Marinella Ermacora, Montréal	Al MacDonald, Fredericton	Pascal Thiaulier, Québec
Gilles Farley, Ottawa	Mike Maggs, Toronto	Alice Thomas, Toronto
Lily Faust, Toronto	Eva Maglis, Montréal	Roger Tiffin, Toronto
Jimmy Foley, Jonquière	Carol Maietta, Toronto	Denis R. Tremblay, Montréal
Gilles Gagnon, Jonquière	Khaled Mansour, Toronto	Denis Vanasse, Montréal
Marc Gareau, Montréal	Rod Matlock, Vancouver	Guy Vigeant, Montréal
Denis Gauthier, Montréal	Joe Mayfield, Southfield	Claude Vuignier, Montréal
Louis Giasson, Québec	Dan McBride, Fredericton	Diane Weber, Ottawa
Ron Hartnoll, Toronto	Stephen McNeice, Toronto	Steve York, Southfield
Perry Henningsen, Ottawa	Réjean Ménard, Québec	
Clive Howard, Toronto	Jean-Charles Moncion, Ottawa	
Dave Hudson, Edmonton		
Long Huynh, Saint John		

**Unités opérationnelles –
États-Unis**

François Chassé
Vice-président exécutif
et directeur général

Ken Dickinson
Vice-président principal,
Sud et Ouest

Terry Lillico
Vice-président principal,
Centre

Pierre Turcotte
Vice-président principal,
Nord-est

David Anthony, Atlanta

Albert Bonfiglio, Boston

Nancy Boyce, Atlanta

William Bruton, Houston

Tom Carlson, Cleveland

Ray Defelice, Boston

John Durocher, New York

Bob Dutra, Canton

Alice Engel, Houston

Michael Filak, Dallas

Karen Furtado, Boston

Cynthia Gill, Houston

Paula LaPalme, Boston

Perry Marshall, Chicago

Frank Monteverdi, Houston

Ronald Musterait, Boston

Matt Nicol, Albany

Blair Porter, Boston

Frank Potts, Chicago

Patricia Rajski, Boston

Paul Raymond, Boston

Michael Rosenbaum,
Los Angeles

Daryl Ross, Kansas City

John Smylie, Dallas

George Stagno, Boston

Terry Triskle, Boston

Clifford Whitmore, Nashville

David Womby, Boston

Alex Yeung, Dallas

**Unités opérationnelles –
International**

Luc Pinard
Vice-président exécutif
et directeur général

Gavin Chapman
Vice-président principal,
Royaume-Uni

Reid Kilburn
Vice-président principal,
Amérique latine

Robert Benoit
Vice-président, Portugal

Ray Alder, Londres

André Bégin, Montevideo

François Boulanger, Montréal

Al Burnett, Montréal

Jean-Paul Chartier, Montréal

Laurier Clément, Montréal

Ian Cogswell, Bristol

Gilles Lapierre, Londres

Danny McCambridge, Londres

Gilbert Rehayem, Toronto

Claude Vendette, Montevideo

Le réseau

Canada	Siège social 1130, rue Sherbrooke Ouest 5 ^e étage, Montréal (Québec) H3A 2M8 (514) 841-3200	Montréal, QC <i>Intégration de systèmes et services-conseils</i> (514) 841-3210 <i>Télécommunications</i> (514) 281-6885 <i>Gestion des technologies</i> (514) 383-1611 <i>Technologie du document</i> (514) 374-7777 <i>Services de gestion</i> (514) 847-7950 <i>Centre de services de paie</i> (514) 356-5090 Ottawa, ON (613) 234-2155 (613) 745-8400	Québec, QC (418) 623-0101 <i>Technologie du document</i> (418) 627-2227 Regina, SK (306) 761-4000 Saint John, NB (506) 635-6268 Toronto, ON (416) 862-0430 <i>Gestion des technologies</i> (905) 821-2252 <i>Systèmes et services d'assurance</i> (905) 882-6300 Vancouver, CB (604) 420-0108	
	Calgary, AB (403) 295-5900			
	Edmonton, AB (780) 425-1494			
	Fredericton, NB (506) 458-5020 (506) 454-6268			
	Halifax, NÉ (902) 423-2862			
	Jonquière, QC (418) 548-4634			
États-Unis	Bureau principal Boston, MA (978) 946-3000	Kansas City, KS (913) 661-9669 Los Angeles, CA (562) 421-2070 Minneapolis, MN (612) 542-8601 Nashville, TN (615) 232-8200 New York, NY (212) 268-2727 <i>Services aux coopératives d'épargne et de crédit</i> Cincinnati, OH (513) 771-2390 (800) 801-9917 Danville, IL (217) 442-2656 (800) 223-0746 Escanaba, MI (906) 786-4852 (800) 236-4929	Grand Rapids, MI (616) 957-0185 (800) 347-3616 Grayling, MI (517) 348-7975 (800) 347-3468 Knoxville, TN (865) 766-0010 (800) 416-5264 Seattle, WA (425) 747-6760 (800) 676-3231 Southfield, MI (248) 262-2500 (800) 949-1862 Spokane, WA (509) 467-5656 (800) 206-5678	
	Albany, NY (518) 434-0294			
	Atlanta, GA (770) 849-1000			
	Canton, MA (781) 828-8835			
	Chicago, IL (708) 947-9700			
	Cincinnati, OH (513) 794-9169			
	Cleveland, OH (216) 328-0945			
	Dallas, TX (972) 661-5611			
	Houston, TX (713) 868-5537			
	International	Canada Bureau principal Montréal (514) 281-0562	Royaume-Uni Bureau principal Londres +44 (0) 20 7630 0271 Bristol +44 (0) 14 5445 4454	Portugal Lisbonne (bureau de projet) 35121 782-7200 Uruguay Montevideo (5982) 903-0980

Le réseau

Canada	Cleveland
Calgary	Dallas
Charlottetown	Detroit
Edmonton	Houston
Fredericton	Kansas City
Halifax	Knoxville
Jonquière	Los Angeles
Montréal	Minneapolis
Ottawa	Minot
Québec	Nashville
Regina	New York
Saint John	Seattle
Toronto	Royaume-Uni
Vancouver	Bristol
Winnipeg	Londres
États-Unis	Portugal
Albany	Lisbonne
Atlanta	Uruguay
Boston	Montevideo
Chicago	
Cincinnati	



Renseignements
à l'intention des
actionnaires

Inscription boursière

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

Nombre d'actions en
circulation au 31 octobre 2000
240 760 417 actions
subalternes classe A
34 846 526 actions classe B

Haut/bas du cours de l'action
du 1^{er} octobre 1999 au
31 octobre 2000
Bourses de Toronto:
34,45/8,60
Bourse de New York (\$US):
27,28/5,63

Assemblée générale
annuelle des actionnaires

Le mardi 23 janvier 2001
à 11 heures
Hôtel Le Reine Élisabeth
Grand Salon
900, boul. René-Lévesque O.
Montréal (Québec)

L'assemblée annuelle de
CGI sera diffusée en direct
sur Internet à l'adresse :
www.cgi.ca. Les instructions
détaillées seront données
sur le site de CGI.
Les premiers arrivés seront
les premiers servis. Seuls
les actionnaires présents à
l'assemblée annuelle auront
droit de vote.

Vérificateurs

Samson Bélaïr/Deloitte &
Touche

Agent des transferts
et agent comptable
des registres
Montréal Trust

Communications
financières

The Barnes Organization Inc.,
Toronto

Ce rapport annuel est acces-
sible sur notre site Internet
à l'adresse : www.cgi.ca

*CGI's 2000 Annual Report
is available in English.*

Bâtir sur des assises solides.

