

contribuer à *votre* succès et



GRUPE CGI INC.
RAPPORT ANNUEL 2004

CGI en bref	2
Message aux actionnaires	5
Les assises de gestion de CGI	8
Notre gestion financière	17
Faits saillants financiers	18
Analyse par la direction	19
États financiers consolidés	39
Notes complémentaires	42
Principaux emplacements	71
Conseil d'administration et équipe de direction	72
Comité consultatif international	73
Renseignements à l'intention des actionnaires	74

Dans ce rapport annuel, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens à moins d'indication contraire.

Profil de l'entreprise

Fondée en 1976, CGI se classe aujourd'hui parmi les principales entreprises indépendantes de services en technologies de l'information (TI) et en gestion des processus d'affaires en Amérique du Nord. Chaque année, CGI réalise une croissance rentable en équilibrant la croissance interne et les acquisitions. Elle emploie présentement environ 25 000 professionnels. CGI a des bureaux au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie-Pacifique, ainsi que des centres d'excellence en Inde, aux États-Unis, au Canada et en Europe.

CGI figure parmi les quelques chefs de file des services en TI et en gestion des processus d'affaires possédant les capacités nécessaires pour fournir des services complets aux entreprises. Ce positionnement lui permet de croître au rythme de l'évolution des besoins de ses clients. CGI bâtit des partenariats durables avec ses clients en tablant simultanément

sur son envergure mondiale et sur une forte présence locale dans toutes les régions du monde où elle œuvre.

En acquérant AMS (American Management Systems) en mai 2004, CGI a doublé sa présence aux États-Unis et en Europe. CGI réunit aujourd'hui tous les atouts nécessaires pour reproduire aux États-Unis et en Europe la stratégie qui lui a permis de réussir au Canada.

Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.SV.A) ainsi qu'à la Bourse de New York (GIB).

Notre mission

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

une entreprise de classe mondiale dans le secteur des technologies de l'information et de la gestion des processus d'affaires.

Notre vision

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

Notre positionnement

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

à votre croissance.

Jour après jour, chez CGI, nous nous appliquons à concrétiser notre vision à long terme en consolidant les liens qui nous unissent à nos trois principaux groupes de partenaires — nos clients, nos membres (employés) et nos actionnaires. Nous avons pris l'engagement durable de contribuer à votre succès et à votre croissance.

En qualité de fournisseur de services complets connaissant à fond les secteurs économiques qu'elle sert et possédant des capacités mondiales de prestation des services, CGI offre à ses clients des solutions rentables qui soutiennent l'atteinte de leurs objectifs stratégiques et les aident à grandir au rythme de l'évolution de leurs besoins en TI ainsi qu'en gestion des processus d'affaires.

En qualité d'entreprise axée sur la croissance, CGI encourage ses membres à réaliser leur potentiel en participant à l'édification d'une entreprise de classe mondiale dont ils partagent les défis et la reconnaissance associés à la réussite.

En qualité d'acteur performant du secteur des TI, qui accroît continuellement son chiffre d'affaires et son bénéfice tout en préservant la solidité de sa situation financière, CGI offre à ses actionnaires une croissance supérieure à long terme.

Nous croyons que la stabilité de notre équipe de direction fait partie des facteurs fondamentaux expliquant l'essor continu de CGI. Nous croyons de plus que grâce à nos assises de gestion — qui harmonisent notre vision, notre mission et nos valeurs aux intérêts de nos trois groupes de partenaires — nous pourrons continuer à soutenir votre croissance et votre succès pendant de très nombreuses années.

CGI en bref

Notre gamme complète de services

CGI fournit les services d'intégration de systèmes et de consultation ainsi que des services de gestion déléguée des technologies de l'information (TI) et des processus d'affaires dont les entreprises ont besoin pour réaliser leurs stratégies de façon efficace et créer une valeur ajoutée. Notre approche unique est basée sur nos assises de gestion qui incluent des processus parmi les meilleurs de l'industrie. Ces processus forment la base de nos activités certifiées selon les normes ISO 9001 et CMM.

Intégration de systèmes

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

Services-conseils

CGI fournit une gamme complète de services-conseils en TI et en gestion, y compris la transformation d'affaires, la planification stratégique des TI, l'ingénierie des processus d'affaires et l'architecture de systèmes.

Gestion des TI et des processus d'affaires (impartition)

Les clients délèguent à CGI la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires dans le but de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux meilleures technologies, tout en conservant la maîtrise

des dimensions stratégiques des fonctions imparties. CGI embauche les professionnels en TI et les spécialistes des entreprises clientes, ce qui permet à ces dernières de se concentrer sur leurs activités de première importance.

Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications ; la maintenance et le soutien d'applications ; la gestion d'installations (centres de traitement des données, centres d'appel, services liés aux réseaux et à la bureautique) ; la gestion de processus d'affaires pour le secteur des services financiers, la gestion de la paie, la gestion de documents, ainsi que la gestion des fonctions financières et administratives pour les clients de secteurs variés.

Les contrats d'impartition, qui durent généralement de cinq à dix ans et sont habituellement renouvelables, favorisent la prévisibilité de nos revenus et la stabilité de notre rendement.

Nos marchés

CGI cible cinq secteurs économiques (voir page 3) qui recèlent un potentiel de croissance supérieur dans le domaine des services en TI. Notre connaissance approfondie des enjeux stratégiques propres à chacun de ces secteurs nous permet d'offrir des services à valeur ajoutée à nos clients. Nous avons établi une solide présence au

Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Europe continentale, ainsi qu'en Asie-Pacifique, incluant des équipes de prestation des services outre-mer en Inde.

Nos attributs distinctifs

CGI combine une structure d'entreprise décentralisée, axée sur les marchés métropolitains, et un modèle mondial de prestation de services afin d'offrir des services en TI et en gestion des processus d'affaires qui s'adaptent aux besoins des clients tout en demeurant fort avantageux sur le plan des coûts. Néanmoins, toutes les activités sont exécutées conformément aux mêmes assises de gestion, ce qui en assure la constance et la cohésion.

Dans le cadre de notre modèle de prestation de services, nous pouvons effectuer le travail chez le client ou à partir d'un de nos 20 centres d'excellence situés au Canada, aux États-Unis, en Europe ou en Inde. CGI possède également des solutions d'affaires avancées qui l'aident à entretenir des liens durables avec ses clients.

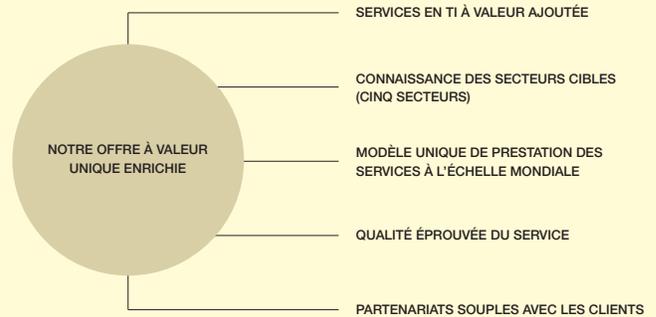
Notre stratégie de croissance

La croissance interne et les acquisitions font partie intégrante de notre stratégie d'entreprise et ont contribué à peu près également à la croissance de CGI depuis sa fondation. En plus de nous aider à étendre nos compétences et nos offres de service, les acquisitions nous procurent une masse critique qui nous donne accès à des contrats de plus en plus importants.

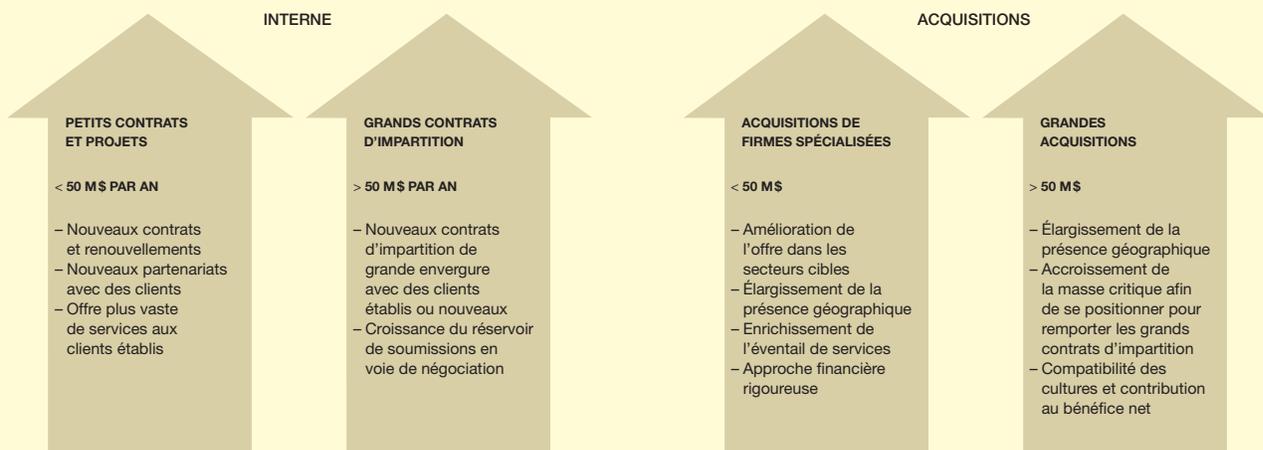
Attributs distinctifs de l'offre CGI

CGI combine ses forces concurrentielles afin de proposer à ses clients une offre à valeur ajoutée. CGI connaît à fond les cinq secteurs économiques qu'elle sert, tant sur le plan stratégique que sur le plan technique. Grâce à son éventail complet de services et à son modèle mondial de prestation des services, elle offre à ses clients de la souplesse et des prix concurrentiels. Enfin, sa structure axée sur les marchés métropolitains lui permet de demeurer proche de ses clients et de bien comprendre leur réalité.

CGI fournit des services de la plus grande qualité grâce à l'application de ses cadres de gestion rigoureux.

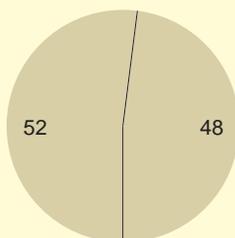


Stratégie de développement



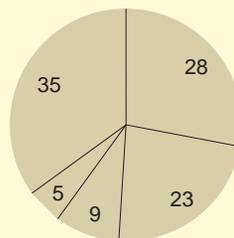
Points saillants

(Selon les produits du 4^e trimestre de l'exercice 2004)



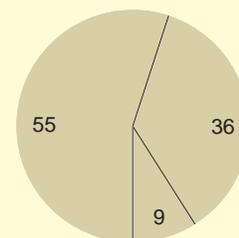
TYPES DE CONTRAT

52% GESTION DE FONCTIONS INFORMATIQUES ET D'AFFAIRES (I) 40 %
 II) GESTION DES PROCESSUS D'AFFAIRES 12 %
 48% INTÉGRATION DE SYSTÈMES ET SERVICES-CONSEILS



SECTEURS CIBLES

35% SERVICES FINANCIERS
 28% GOUVERNEMENTS ET SERVICES DE SANTÉ
 23% TÉLÉCOMMUNICATIONS ET SERVICES PUBLICS
 9% DISTRIBUTION ET DÉTAIL
 5% SECTEUR MANUFACTURIER

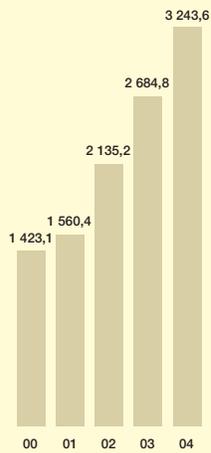


MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

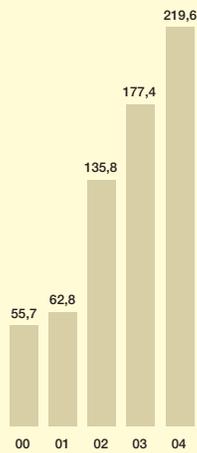
55% CANADA
 36% ÉTATS-UNIS
 9% EUROPE ET ASIE-PACIFIQUE

Faits saillants financiers

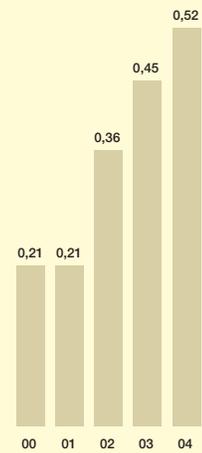
CGI a continué à générer une forte croissance des produits et de son bénéfice, ainsi que d'excellentes marges, tout en maintenant la solidité de son bilan financier.



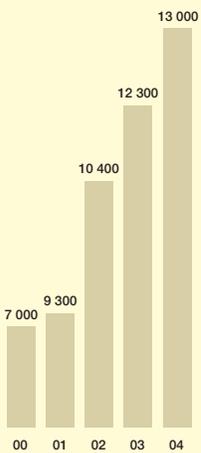
PRODUITS
EN MILLIONS DE DOLLARS



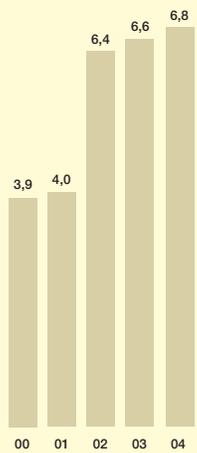
BÉNÉFICE NET
EN MILLIONS DE DOLLARS



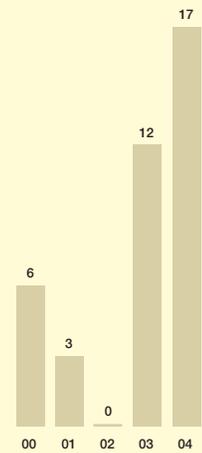
BÉNÉFICE PAR ACTION
EN DOLLARS



CARNET DE COMMANDES
EN MILLIONS DE DOLLARS



MARGE BÉNÉFICIAIRE NETTE
%



RATIO DE LA DETTE À LONG TERME
SUR LES CAPITAUX PROPRES*
%

* Le ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres représente l'importance relative de la dette à long terme par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme.

SERGE GODIN
PRÉSIDENT DU CONSEIL ET
CHEF DE LA DIRECTION

MICHAEL E. ROACH
PRÉSIDENT ET
CHEF DE L'EXPLOITATION



Chers actionnaires,

CGI vise à être un leader de classe mondiale du secteur des services en TI et en gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses trois groupes de partenaires, soit ses clients, ses membres (ses employés) et ses actionnaires. Au cours du dernier exercice, nous nous sommes grandement rapprochés de cette vision.

Faits saillants de l'exercice 2004 :

- Nos produits ont augmenté de 20,8 % pour atteindre 3,2 milliards\$ alors que notre bénéfice net s'est accru de 23,8 % pour totaliser 219,6 millions\$ ou 0,52\$ par action, y compris la contribution de 0,02\$ par action des activités abandonnées ;
- Nous avons acquis American Management Systems (« AMS »), un fournisseur de premier plan de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en TI établi aux États-Unis ;
- Nous avons intégré avec succès les activités d'AMS et celles de CGI, ce qui a porté notre effectif à 25 000 professionnels et doublé notre présence aux États-Unis ainsi qu'en Europe. Tout indique que, conformément aux prévisions, l'intégration d'AMS se traduira par un taux de contribution au bénéfice de 15 à 20 % ;
- Nos activités d'exploitation ont dégagé de solides flux de trésorerie totalisant 394,1 millions\$, déduction faite des éléments non récurrents ;
- Nous avons signé des nouveaux contrats d'une valeur de 3 milliards\$ et porté notre carnet de commandes à 13 milliards\$,

alors qu'il s'établissait à 12,3 milliards\$ à la fin de l'exercice 2003 ;

- Nous avons démontré que CGI possède désormais la masse critique nécessaire pour remporter des grands contrats d'intégration de systèmes, de services-conseils et d'impartition dans tous ses marchés prioritaires ;
- Nous avons continué à attirer et à conserver des professionnels de haut calibre dans toutes les régions où nous œuvrons.

Grâce à ces réalisations, entre autres, nous avons renforcé notre position sur tous nos marchés en augmentant notre masse critique ainsi que les capacités dont nous disposons, tant sur le plan de l'exploitation que sur le plan financier. À la fin de l'exercice, CGI s'est hissée parmi les 50 principaux fournisseurs de services en TI destinés aux entreprises, à l'échelle mondiale, et parmi les 10 fournisseurs dont la croissance est la plus rapide.

Les attributs nécessaires pour poursuivre notre croissance rentable

CGI possède les attributs requis pour continuer à augmenter ses parts de marché. Nous offrons à nos clients une forte présence locale tout en les faisant bénéficier de services de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires. Nos professionnels en TI vivent dans les mêmes villes que leurs clients et sont constamment à l'écoute de leurs besoins. Plus de 90 % de nos membres sont des actionnaires de CGI, déterminés à créer de la valeur en répondant aux attentes de leurs clients. Nos assises de gestion,

décrites à la page 9, jouent un rôle clé puisqu'elles nous permettent d'observer les mêmes normes d'excellence partout dans le monde.

L'intégration d'AMS, au deuxième semestre de 2004, a renforcé notre position aux États-Unis et en Europe. En plus d'élargir encore davantage notre clientèle, elle nous a permis d'enrichir notre offre de services en incorporant des professionnels de haut niveau, y compris des équipes de services-conseils de tout premier ordre, des solutions d'affaires avancées et des compétences de pointe en transformation d'affaires. Conformément à notre plan stratégique, nous avons continué à diversifier la distribution géographique de nos revenus pendant l'exercice. Au quatrième trimestre, les clients des États-Unis et de l'extérieur de l'Amérique du Nord ont fourni respectivement 36 % et 9 % de notre chiffre d'affaires total, comparativement à 17 % et 5 % il y a un an.

CGI possède certains avantages qui raffermissent encore plus sa situation sur le marché.

En mettant l'accent sur les services en TI à valeur ajoutée et sur les services de gestion des processus d'affaires, nous établissons des partenariats étroits avec nos clients. Ainsi, nos affaires augmentent parallèlement à l'évolution de leurs besoins.

Dans un milieu des affaires toujours plus complexe, notre capacité de combiner le savoir-faire technologique et la connaissance stratégique des secteurs que nous servons constitue un avantage de taille pour nos clients. Nous avons substantiellement accru notre pénétration de trois des cinq secteurs

Afin de tirer parti de notre masse critique accrue et de nos clientèles élargies, nous prévoyons intensifier la croissance interne tant dans le secteur des services en TI que dans celui de la gestion des processus d'affaires.

économiques que nous ciblons : le secteur des gouvernements et des soins de santé, le secteur des services financiers et le secteur des télécommunications. Dans le secteur gouvernemental, nous fournissons à présent des services à la plupart des organismes fédéraux et d'État aux États-Unis, ainsi qu'à de nombreux comtés, municipalités, universités et agences locales. Nous œuvrons également auprès du gouvernement fédéral et de la plupart des gouvernements provinciaux au Canada, ainsi qu'auprès des administrations publiques d'autres pays, notamment le Royaume-Uni et l'Australie.

De plus, nos solutions d'affaires exclusives nous aident à tisser des liens étroits avec nos clients car elles font partie des rouages essentiels de leur exploitation. En 2004, nous avons ajouté à nos solutions destinées aux institutions financières des solutions d'affaires qui s'adressent aux gouvernements, aux banques et au secteur des télécommunications.

Forces distinctives sur le plan de l'exploitation

Nous croyons que notre force la plus fondamentale, sur le plan de l'exploitation, est la stabilité de notre équipe de direction et le taux de roulement très bas de nos membres. Nous sommes convaincus qu'en matière d'exécution, l'excellence va de pair avec l'expérience. Au cours du dernier exercice, notre équipe de direction s'est enrichie de quelques nouveaux membres, principalement aux États-Unis et en Europe.

Conjugué à la reprise du marché, notre programme de commercialisation dynamique

a porté fruit. Grâce aux efforts de toutes nos unités d'affaires, notre réservoir de ventes potentielles s'est agrandi dans le domaine de l'intégration de systèmes et des services-conseils. Dans celui de l'impartition, notre réservoir de soumissions sous étude auprès de clients potentiels est passé de 5 milliards\$ à la fin de l'exercice 2003 à 7 milliards\$ à la fin de l'exercice 2004.

Notre modèle mondial de prestation des services constitue une force distinctive sur le marché de l'impartition puisqu'il procure des économies substantielles et un degré très élevé de qualité à nos clients. Les modalités souples que nous leur proposons leur permettent de combiner à leur gré les services outre-mer, en Inde, la meilleure solution possible sur le continent, au Canada, et des services locaux dans leurs régions respectives.

Forces distinctives sur le plan financier

Grâce à ses méthodes conservatrices de gestion financière, CGI bénéficie de plusieurs avantages sur le plan financier. Notre bilan solide et nos robustes flux de trésorerie soutiennent notre stratégie de croissance et constituent un avantage important pour les clients de nos services d'impartition à long terme. Notre ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres est l'un des plus faibles de notre secteur et notre carnet de commandes, qui atteignait 13 milliards\$ à la fin de l'exercice, assure la prévisibilité de nos revenus.

Au fil des ans, nous avons toujours géré rigoureusement nos coûts afin de

maximiser notre marge bénéficiaire nette, qui est l'une des plus élevées du secteur des TI. Nous nous sommes dotés d'une structure de coûts souple qui contribue à notre rentabilité.

Stratégie de croissance et perspectives

En raison de la vigueur de la demande et de l'importance du marché que nous sommes en mesure de rejoindre, nous demeurons confiants quant à notre croissance future dans toutes les régions où nous sommes présents. Nous prévoyons qu'au cours de la prochaine décennie, le segment du secteur des TI qui croîtra le plus rapidement est celui de l'impartition complète des TI et des processus d'affaires.

Notre stratégie de croissance comporte quatre volets. Deux d'entre eux visent la croissance interne axée sur l'obtention de nouveaux contrats — d'une valeur annuelle de moins de 50 millions\$ ou de plus de 50 millions\$ selon le cas. Les deux autres volets mettent l'accent sur les acquisitions — d'entreprises de plus petite taille ou spécialisées dans le premier cas, et de grandes sociétés dans le second. Depuis la fondation de l'entreprise, notre stratégie de croissance s'appuie sur une combinaison équilibrée de croissance interne et d'acquisitions. Il s'agit là d'une stratégie gagnante qui devrait continuer à bien nous servir.

Dans la mesure où les conditions de marché actuelles se maintiendront et où nous pourrions continuer de profiter de notre positionnement, nous prévoyons que pendant l'exercice 2005, les produits et le bénéfice connaîtront d'autres hausses

substantielles, les marges s'amélioreront progressivement et notre situation financière demeurera solide. L'intégration d'AMS étant achevée, nous sommes à présent en mesure d'optimiser pleinement chaque volet de notre stratégie de croissance.

Afin de tirer parti de notre masse critique accrue et de nos clientèles élargies, nous prévoyons intensifier la croissance interne tant dans le secteur des services en TI que dans celui de la gestion des processus d'affaires. Nous tableurons sur notre connaissance de nos cinq secteurs pour remporter de nouveaux contrats de gestion des processus d'affaires. Nous ciblerons par exemple des segments précis tels que la gestion des demandes d'indemnité et l'administration des contrats chez les assureurs de dommages et de personnes, ou encore les fonctions administratives liées aux ressources humaines, à la paie ou aux services partagés, chez les clients de divers secteurs.

Nous continuerons à rechercher des sociétés à acquérir, les acquisitions faisant partie intégrante de notre stratégie de croissance. L'intégration harmonieuse des sociétés acquises fait maintenant partie de nos compétences de base. Les acquisitions contribuent à accroître notre envergure,

notre portée, notre savoir-faire et notre présence géographique; elles nous aident ainsi à remporter des contrats de plus en plus importants.

Conclusion

Nous sommes convaincus que CGI possède les forces nécessaires pour réaliser sa vision et nous sommes satisfaits des progrès accomplis au cours du dernier exercice. Nous remercions tous nos membres pour leur appui. Nous sommes privilégiés de diriger des équipes aussi talentueuses et aussi dévouées qui se soutiennent mutuellement, indépendamment des unités organisationnelles, pour mieux servir nos trois principaux groupes de partenaires. Ce sont nos membres qui créent de la valeur en posant des gestes concrets, jour après jour.

La fusion de CGI et d'AMS a alourdi la tâche de tous les membres concernés. Le plan d'intégration a toutefois été exécuté avec brio et nous en félicitons toutes les personnes qui y ont participé.

Nous apprécions sincèrement la confiance que nos clients continuent à nous témoigner. Ils comptent sur la pleine valeur ajoutée dont nous pouvons les faire bénéficier, à titre de véritable partenaire. Nous

sommes résolus à continuer à enrichir notre offre de services et notre modèle de prestation des services afin de répondre à leurs attentes le plus efficacement et le plus économiquement possible.

Nous sommes également reconnaissants à nos actionnaires pour le soutien qu'ils nous accordent. Nous continuerons à multiplier les efforts pour les satisfaire en réalisant une croissance rentable.

Finalement, nous exprimons notre gratitude aux membres de notre conseil d'administration pour les conseils éclairés qu'ils nous ont donnés au cours du dernier exercice. Ils n'ont pas hésité à s'engager encore davantage pour s'assurer que nous respections ou même surpassions les nouvelles exigences réglementaires et pour nous aider à continuer à répondre aux attentes de tous nos partenaires.

Nous aimerions également exprimer notre reconnaissance à M. William D. Anderson, membre du conseil de CGI depuis 1999, pour son dévouement et sa contribution au cours des dernières années. M. Anderson quittera notre conseil à la fin de son mandat et c'est M. Lawson Hunter qui sera proposé pour le remplacer à titre de représentant de BCE Inc. Nous aimerions souhaiter la plus cordiale bienvenue à M. Hunter.

LE PRÉSIDENT DU CONSEIL ET
CHEF DE LA DIRECTION,

(Signé)

SERGE GODIN

LE 8 NOVEMBRE 2004

LE PRÉSIDENT ET
CHEF DE L'EXPLOITATION,

(Signé)

MICHAEL E. ROACH



PAULE DORÉ
VICE-PRÉSIDENTE EXÉCUTIVE
ET CHEF DE LA DIRECTION
CORPORATIVE

Quel est le secret du succès et de la croissance de CGI ?

Notre modèle de qualité. En tablant sur les assises de gestion de CGI — c'est-à-dire sur nos cadres de gestion de nos partenariats avec nos clients, avec nos membres (ou employés) et avec nos actionnaires — nous répondons de manière équilibrée aux besoins des trois groupes de partenaires qui fondent notre croissance et notre succès.

Le parcours qui nous mène à la qualité totale

En octobre 2004, nous avons obtenu la certification ISO 9001 pour la gestion de notre relation avec les actionnaires. Ainsi, CGI a maintenant obtenu cette certification pour la gestion de son partenariat avec chacun de ses principaux groupes de partenaires. Marquant l'aboutissement de plus d'une décennie de travail, cette réalisation signifie qu'à présent, tous les volets de nos assises de gestion portent le sceau de qualité ISO 9001. Selon l'information dont nous disposons, CGI est possiblement la première entreprise de son secteur à avoir obtenu la certification de qualité ISO 9001 pour ses méthodes de gestion de ses relations avec ses trois principaux groupes de partenaires.

Nous avons entrepris ce parcours en 1994 quand la première unité d'affaires de CGI a fait certifier ses activités, soit la façon dont elle a mis en place les meilleures pratiques

d'affaires afin d'assurer la prestation de services de première qualité. Au fil des ans, nos processus et notre programme de certification ont évolué pour refléter la place croissante que l'impartition occupait dans notre modèle d'entreprise. Nous avons procédé de manière systématique pour amener toutes les unités d'affaires qui forment notre réseau mondial à solliciter et à acquérir la certification ISO 9001. Nous avons travaillé sur deux fronts afin d'élargir la portée de notre programme de certification tout en raffinant notre modèle de qualité. C'est ainsi que, malgré la forte croissance de notre effectif — qui est passé de 1 000 à 25 000 membres en dix ans — nous sommes toujours en mesure de tenir nos promesses de qualité et de satisfaction.

En 1996, nous avons commencé à appliquer nos méthodes de qualité à nos rapports avec nos membres. Nous avons compris que ce modèle formait le cadre idéal d'harmonisation de la culture, des orientations stratégiques et des priorités de CGI — et qu'il nous aiderait de plus à renforcer la cohésion au sein d'un effectif professionnel en croissance rapide. Et finalement, nous misons aujourd'hui sur des concepts similaires pour demeurer constamment à l'écoute des besoins de nos actionnaires.

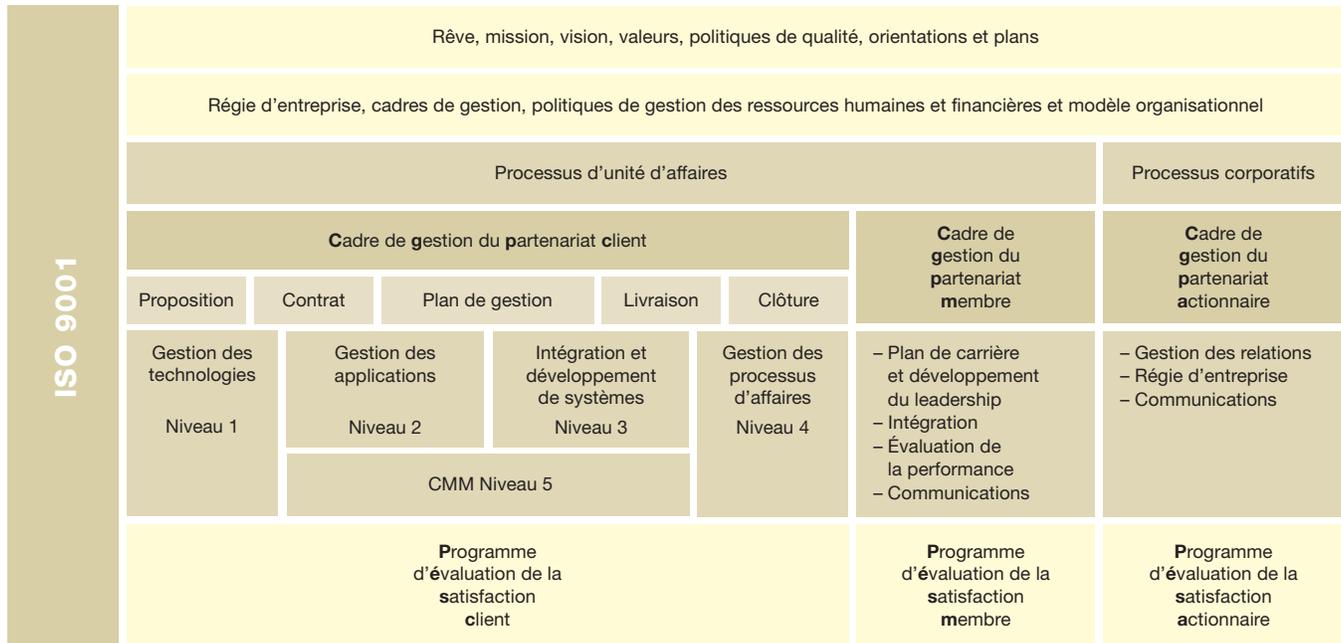
Notre modèle de qualité est ancré dans notre conviction que pour prospérer à long terme, nous devons répondre de manière équilibrée aux attentes de tous nos groupes de partenaires. Chaque fois que nous prenons une décision, nous nous efforçons de pondérer les besoins de nos clients, de nos membres et de nos actionnaires. Aujourd'hui, après avoir obtenu la certification de nos méthodes d'interaction avec ce troisième groupe, nous sommes persuadés que nous avons franchi une étape supplémentaire sur la route de la qualité totale.

Observer nos valeurs au quotidien

Les assises de gestion de CGI forment l'armature de notre style de gestion. Elles guident nos manières de servir nos clients, d'interagir avec nos membres et de répondre aux attentes de nos actionnaires. Elles précisent aussi les moyens que nous prenons pour mesurer le degré de satisfaction des trois groupes, ce qui nous permet d'évaluer le succès de nos programmes, de prendre des mesures préventives s'il y a lieu et d'évoluer sans cesse, conformément à l'esprit d'amélioration continue qui a toujours animé CGI.

Le *Cadre de gestion du partenariat client* décrit notre manière de répondre aux

Nos assises de gestion



besoins de nos clients. Il garantit que les équipes de CGI utilisent les techniques et les outils de gestion appropriés pour assurer la réussite des projets et des mandats d'impartition, sous des angles tels que le budget, le calendrier et la satisfaction du client.

Le *Cadre de gestion du partenariat membre* favorise l'établissement et le maintien de relations gratifiantes, fondées sur des dialogues enrichissants et respectueux entre les membres et leurs gestionnaires. Par le biais de programmes de communication étoffés, il garantit que les gestionnaires soutiennent le développement de tous les membres et leur offrent des possibilités de carrière satisfaisantes. Ce cadre de gestion vise également à ce que tous nos professionnels comprennent les valeurs fondamentales de CGI — ces attributs qui nous différencient et fondent notre identité — afin qu'ils puissent jouer aussi fièrement qu'activement leur rôle d'ambassadeurs de CGI.

Le *Cadre de gestion du partenariat actionnaire* gouverne nos façons d'interagir avec le milieu de l'investissement, y compris nos actionnaires individuels et institutionnels ainsi que les analystes financiers. Il dicte les mesures que nous prenons pour communiquer d'une manière ouverte et complète en diffusant toujours une information juste, au moment opportun.

Formation continue et engagement

L'apprentissage est le critère suprême de réussite dans un environnement en constante évolution où les besoins des clients, les innovations technologiques et les défis concurrentiels se renouvellent sans arrêt. Afin d'encourager la qualité et l'innovation chez nos membres, nous leur proposons de nombreuses possibilités de perfectionnement et de croissance, ainsi que des défis professionnels toujours plus stimulants.

Conformément à notre modèle de qualité, nous veillons à partager notre culture et nos valeurs d'entreprise avec tous nos membres, peu importe leur lieu de travail ou le poste qu'ils occupent. Il s'agit là d'une dimension vitale puisque la communauté d'intérêts est un critère déterminant de différenciation. Cependant, cette communauté revêt encore plus d'importance dans une entreprise qui croît très rapidement comme CGI. Au cours des trois dernières années, nous avons accueilli environ 5 000 nouveaux membres par an. Pour que tous nos membres, anciens et nouveaux, endossent pleinement leur rôle d'ambassadeurs de CGI, il est indispensable qu'ils comprennent bien nos valeurs et notre manière de faire des affaires.

Outre notre modèle de qualité, nous pouvons compter sur un autre instrument indispensable de transmission de nos valeurs : l'Institut de leadership CGI. L'Institut soutient le développement professionnel de nos gestionnaires en leur proposant divers parcours de formation. Ces parcours leur fournissent les notions et les outils dont ils ont besoin pour exercer un leadership de qualité auprès de leurs équipes. Outre ces programmes ciblés, l'Institut a mis sur pied un programme d'orientation destiné à tous les nouveaux gestionnaires. Axé sur la connaissance pratique de la philosophie et des méthodes de gestion de CGI, ce programme renforce leurs compétences et leur fournit le cadre de référence dont ils auront besoin pour prendre des décisions. Plus fondamentalement encore, ces activités de formation nous assurent que tous nos membres comprennent bien nos valeurs.

En bref

Les assises de gestion de CGI nous aident à équilibrer le mieux possible nos réponses selon les besoins de tous nos groupes de partenaires. Elles forment le pivot de notre stratégie de croissance rentable.

contribuer au succès et à la croissance de l'*État de la Virginie*

Pour transformer les services gouvernementaux

L'État de la Virginie se distingue en misant sur la puissance des TI pour rehausser la qualité de ses services et l'efficacité de ses activités. CGI-AMS, la filiale américaine de CGI, a établi un partenariat avec la Virginie dans le but de construire des systèmes de nouvelle génération d'approvisionnement électronique et d'administration fiscale.

En partenariat avec l'État, CGI-AMS a déployé une solution d'approvisionnement électronique visant à automatiser et rationaliser les achats dans l'ensemble de la Virginie. Appelée eVA, cette solution canalise vers un portail unique tous les rapports entre les administrations publiques étatiques ou locales et leurs fournisseurs du secteur privé. En octobre 2004, ce site applaudi à l'échelle nationale avait traité plus de 400 000 commandes représentant des achats d'une valeur de plus de 4 milliards\$.

« Le gouvernement de la Virginie estime qu'il doit innover pour maximiser les retombées des investissements des contribuables tout en leur offrant des services efficaces et rentables, a expliqué la secrétaire à l'administration Sandra Bowen. Nous avons atteint ce but avec l'aide de notre partenaire, CGI-AMS. »

Par ailleurs, le département du Revenu de la Virginie (VATAX) et CGI-AMS ont établi un partenariat public-privé pour réaliser un projet global de réingénierie et de transformation. Ainsi, VATAX fournit à présent aux contribuables de nouveaux services tels un système sécurisé de production des déclarations de revenus. Au 30 juin 2004, le département a dégagé des recettes supplémentaires de 231 millions\$ grâce à l'amélioration de ses programmes et à une nouvelle solution de perception.

« CGI-AMS nous aide à tirer parti des technologies et à revoir nos processus afin d'offrir des services efficaces et ponctuels à tous les contribuables, a noté le secrétaire aux finances John Bennett. Grâce à ce projet, la Virginie sert aujourd'hui de modèle aux autres États. »



contribuer au succès et à la croissance d'*Alcan*

Pour se concentrer sur les besoins du client

Depuis plus de 20 ans, CGI soutient le succès d'Alcan, un leader mondial de l'aluminium et de l'emballage. Amorcé dans le cadre d'un mandat de services-conseils à l'échelle locale, ce partenariat touche aujourd'hui plusieurs divisions de l'entreprise, partout dans le monde. Au fil des ans, CGI a aidé Alcan à améliorer son efficacité et à grandir en lui fournissant un vaste éventail de services. Par exemple, CGI a géré des projets d'intégration de systèmes et procédé au déploiement de progiciels de gestion intégrés pour l'entreprise.

Ce partenariat a franchi un nouveau pas important en 2003 quand une des divisions d'Alcan, soit la division nord-américaine des produits laminés d'Alcan, de Cleveland aux États-Unis, a conclu une entente d'impartition selon laquelle les services fournis par CGI comprennent le développement et le soutien des applications ainsi que la gestion complète des infrastructures technologiques. Cette division a retiré des avantages substantiels en confiant à CGI la gestion des ressources et des processus technologiques nécessaires à la bonne marche de ses activités.

Alcan dans son ensemble bénéficie maintenant de l'apport de plus de 400 professionnels de CGI qui assurent l'exploitation des TI, répondent à plus de 130 000 demandes d'assistance par année, surveillent 800 serveurs et soutiennent 10 000 postes de travail.

« Nos rapports avec CGI sont fructueux parce que les deux équipes privilégient la qualité, la collaboration et la responsabilisation, a affirmé Pierre Arseneault, vice-président chez Alcan. En plus de sa gamme étendue de services et de son infrastructure mondiale, CGI met à notre disposition des spécialistes qui comprennent très bien notre domaine. Nous n'hésitons pas à leur confier la gestion de nos fonctions informatiques afin de canaliser toutes nos énergies pour mieux servir nos clients, nos fournisseurs et nos autres partenaires. »



contribuer au succès et à la croissance de *Cox Insurance*

Pour offrir de meilleurs services

Afin de poursuivre sa croissance rentable, Cox Insurance Holdings Plc a lancé un programme global de compression des coûts. Ce leader de l'assurance automobile au Royaume-Uni a donc décidé de confier ses fonctions informatiques à un partenaire externe afin d'économiser tout en se dotant d'un seul interlocuteur responsable de tous les aspects des TI.

À la recherche d'un partenaire possédant à la fois une bonne connaissance de son secteur et un éventail complet de ressources technologiques, Cox a pensé à CGI. Depuis 20 ans déjà, Cox utilisait la solution d'administration d'arrière-guichet de CGI, Realtime Transaction Manager (RTM). En juin 2004, l'assureur et CGI ont donc signé un contrat d'impartition d'une durée de dix ans. En plus d'apporter des économies immédiates au client, cette formule lui procure la souplesse nécessaire pour augmenter ou réduire sans heurts les ressources informatiques qu'il utilise, selon les exigences de l'environnement concurrentiel. Elle lui donne également accès aux processus et méthodologies de première classe de CGI, ce qui réduit les risques informatiques et garantit la qualité des services en TI de Cox.

« Notre partenariat avec CGI est une plate-forme solide qui accroît notre efficacité et nous aide à rehausser notre service à la clientèle, a déclaré Andrew Fisher, chef de la direction du groupe Cox. Je me réjouis de renforcer nos relations avec CGI et je suis persuadé que nos actionnaires et nos clients en retireront des avantages de grande valeur. »



contribuer au succès et à la croissance de la *Financière Manuvie*

Pour trouver la tranquillité d'esprit

Inspirée par une vision bien ancrée, la Financière Manuvie renforce depuis plus d'un siècle sa situation de chef de file en son domaine en cherchant à offrir les meilleurs services de protection financière et de gestion de placements qui soient. Elle a voulu optimiser ce précieux héritage en s'alliant à CGI pour créer un centre d'excellence, à Halifax, dont la Financière Manuvie elle-même et d'autres institutions financières se serviront pour assurer leur croissance en fournissant des services d'une qualité exceptionnelle.

Signée en septembre 2004, cette entente novatrice, d'une durée de six ans, couronne plusieurs années de collaboration avec CGI et coïncide avec l'acquisition, par la Financière Manuvie, de sociétés de premier plan telles que John Hancock et La Maritime, compagnie d'assurance-vie. Par l'entremise du centre d'excellence, CGI fournit des services de développement de systèmes, de maintenance et d'intégration selon un modèle de partenariat attrayant qui mise simultanément sur les meilleures pratiques du secteur de l'assurance et sur des ressources technologiques de haut niveau. Dans le cadre de l'entente, 350 professionnels de Halifax, Boston et Toronto se sont joints à CGI; on prévoit que le centre regroupera ultérieurement jusqu'à 500 professionnels en TI.

«CGI est un véritable partenaire stratégique, grâce à son envergure technologique et à sa connaissance de l'assurance, a souligné Bruce Gordon, vice-président directeur principal et directeur général, Canada, de la Financière Manuvie. Le nouveau centre nous permet d'optimiser les meilleures pratiques de notre domaine et les capacités technologiques nécessaires à l'atteinte de nos buts. Il nous aidera à réaliser notre mission, qui est d'offrir à nos clients d'excellentes solutions répondant à leurs besoins individuels.»



contribuer au succès et à la croissance d'*Alimentation Couche-Tard*

Pour consacrer plus de temps aux clients

Deuxième plus importante chaîne de magasins d'accommodation indépendante (non intégrée à une société pétrolière) en Amérique du Nord, Alimentation Couche-Tard inc. — mieux connue sous le nom de ses marques principales Couche-Tard, Mac's et Circle K — est réputée pour ses innovations visant à répondre aux attentes des clients. Fidèle à cette tradition de performance, Couche-Tard a fait équipe avec CGI pour rationaliser les processus et les coûts liés à ses services de paie.

CGI a réuni les technologies et les services nécessaires pour créer une solution Web intégrée et conviviale de gestion de la paie visant les 6 000 employés québécois de l'entreprise, qui travaillent dans 550 lieux différents. Déployée en janvier 2004, la solution permet au personnel du siège social ainsi qu'aux directeurs et employés des magasins de consulter, modifier et gérer les données sur la paie à partir d'un portail unique disponible sur les lieux de travail. «CGI nous a aidés à simplifier nos procédés de gestion de la paie, à réduire substantiellement nos coûts et à mieux maîtriser cette fonction», a affirmé Robert Mathieu, directeur des finances, division du Québec.

La vaste équipe de spécialistes de la paie de CGI offre aussi des services de soutien continus à Couche-Tard. «CGI connaît très bien la paie et connaît aussi à fond notre secteur d'activité, a ajouté M. Mathieu. Cela nous a permis d'atteindre nos cibles d'efficacité. Nous espérons faire bénéficier d'autres unités de cette réussite et poursuivre notre partenariat avec CGI. Nos employés peuvent maintenant se concentrer encore davantage sur nos clients, ce qui aide Couche-Tard à continuer à progresser!»



contribuer au succès et à la croissance de *Key Bank*

Pour mieux satisfaire la clientèle

Les dirigeants de Key Bank, l'un des principaux groupes financiers bancaires aux États-Unis, savaient que pour soutenir la concurrence dans l'environnement actuel, il faut constamment combler les attentes des clients. Résolus à renforcer le leadership de Key Bank, ils se sont alliés à CGI-AMS, la filiale américaine de CGI, pour transformer la plate-forme de gestion du crédit et les processus de gestion des clients de la banque.

Pour améliorer ses méthodes de prise de décision et son rendement en matière de gestion du crédit, Key Bank a adopté les systèmes novateurs de constitution des dossiers, de perception et de recouvrement de CGI-AMS. Pour mieux gérer les rapports de Key Bank avec sa clientèle, les deux partenaires ont formulé et mis en œuvre des stratégies et des processus visant à acquérir de nouveaux clients, à fidéliser les clients établis et à optimiser les relations avec tous les clients. Dans les deux cas, Key Bank et CGI-AMS ont travaillé de concert pour concevoir, réaliser et déployer les solutions.

«Les gens de CGI-AMS connaissent à fond le secteur des services financiers et nous ont procuré les solutions nécessaires pour atteindre nos objectifs stratégiques, dans un véritable esprit de partenariat, a observé Thomas C. Stevens, vice-président du conseil et chef de l'administration de Key Bank. Cette alliance nous a aidés à devenir plus efficaces et plus centrés sur les clients, ce qui nous permettra de nous différencier de manière durable aux yeux de notre clientèle.»



contribuer au succès et à la croissance de *Cott*

Pour être le fournisseur préféré

Pour devenir le fournisseur préféré des clients, il faut viser sans relâche la supériorité du service. Il faut aussi se différencier au moyen de produits et de processus novateurs. Voilà précisément la stratégie que Cott Corporation a utilisée pour devenir un chef de file. Premier producteur mondial de boissons gazeuses de marques maison, Cott cherche constamment à saisir les occasions le plus économiquement possible. C'est ainsi qu'elle a décidé de conclure une entente d'impartition de dix ans avec CGI.

«Grâce à l'expérience que nous avons acquise en collaborant avec des détaillants, nous comprenons qu'une telle entente exige un degré immense de confiance, a souligné Raymond P. Silcock, vice-président exécutif et chef de la direction financière de Cott. En s'engageant formellement à répondre à nos besoins et priorités, CGI a démontré qu'elle était le partenaire idéal de notre stratégie de croissance.»

Signée en juillet 2004, l'entente vise toutes les activités en TI de Cott au Canada, aux États-Unis, au Mexique et au Royaume-Uni. Les responsabilités de CGI comprennent le développement et la maintenance des applications, l'intégration des systèmes et la mise en œuvre du progiciel de gestion intégré de Cott. CGI soutiendra également les projets stratégiques de l'entreprise tels que l'intégration de sociétés acquises.

«Tout comme nous, CGI est une société d'entrepreneurs, a ajouté M. Silcock. De plus, elle possède la portée, l'envergure et la souplesse requises pour répondre à nos besoins en TI. En optimisant nos fonctions informatiques, nous devenons encore plus aptes à nous allier aux grands détaillants pour construire leurs programmes de commercialisation de boissons gazeuses de marques maison dans toutes les régions du monde.»



ANDRÉ IMBEAU
VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF ET
CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE



Notre gestion financière

Nous sommes fiers de notre réussite financière, qui a des retombées importantes pour chacun de nos trois principaux groupes de partenaires : nos clients, qui souhaitent s'allier pour longtemps à un partenaire stable ; nos membres, qui recherchent un employeur sûr et rentable ; et nos actionnaires, qui désirent faire fructifier leur placement à long terme.

Nous nous sommes toujours imposé la discipline d'observer constamment des ratios financiers, tant à l'échelle des unités d'affaires qu'à l'échelle de l'entreprise. Nous mettons notamment l'accent sur les ratios de dépenses, les marges bénéficiaires, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et le délai moyen de recouvrement des créances à titre d'indicateurs de l'efficacité de la gestion de la trésorerie.

Les dirigeants des unités d'affaires de CGI ont la responsabilité d'observer les cibles touchant les ratios de dépenses et les marges bénéficiaires au sein de leurs unités respectives.

Comparativement aux sociétés américaines d'envergure comparable œuvrant dans le même secteur, CGI se classe régulièrement parmi les entreprises les plus performantes en ce qui concerne plusieurs indicateurs importants tels que la marge bénéficiaire, la croissance des produits et du bénéfice, le ratio des flux de trésorerie sur les produits et la solidité du bilan. Nos marges bénéficiaires surpassent celles de la plupart des sociétés semblables à la nôtre alors que notre ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres est l'un des plus faibles. Nous avons réalisé une croissance rentable chaque année et nos produits de même que notre bénéfice se sont accrus considérablement à chaque année au cours des dernières années. Nous croyons que cette feuille de route confirme la justesse de notre stratégie visant à équilibrer la croissance interne et les acquisitions.

À titre de société canadienne, nous présentons nos résultats conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Ainsi, nous commencerons à passer en charges le coût des

options sur actions à compter de l'exercice 2005, alors que les normes américaines n'exigent pas encore ce traitement comptable. Nous mentionnons déjà l'effet des options sur actions sur le bénéfice dans l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation qui fait partie de nos rapports trimestriels et annuels. Nous présenterons dorénavant les charges liées à ces options directement dans les résultats trimestriels. Nos politiques d'attribution d'options sont conservatrices et liées au rendement.

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation qui suit présente les points saillants financiers et non financiers du dernier exercice. Elle a été préparée conformément aux nouvelles exigences canadiennes sur l'information continue. Nous continuerons à soumettre la production et la présentation de nos résultats financiers à des normes élevées.

Faits saillants financiers

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars, sauf pour les montants liés aux actions)

	2004	2004	2003	2002	2001	2000	Croissance annuelle composée 2000-2004
	\$ US ⁽¹⁾	\$ CAN	%				
Performance financière							
Produits	2 448 379	3 243 612	2 684 816	2 135 189	1 560 391	1 423 080	22,9
BAIL ⁽²⁾	253 179	335 411	297 136	230 609	163 624	123 319	28,4
Marge du BAIL ⁽²⁾	10,3%	10,3%	11,1%	10,8%	10,5%	8,7%	
Bénéfice avant amortissement de l'écart d'acquisition et activités abandonnées	159 126	210 810	174 678	134 847	89 924	73 542	30,1
De base par action ⁽³⁾	0,38	0,50	0,44	0,36	0,30	0,27	16,7
Bénéfice net	165 761	219 600	177 366	135 799	62 789	55 666	40,9
De base par action ⁽³⁾	0,39	0,52	0,45	0,36	0,21	0,21	25,4
Bénéfice net (selon les PCGR des États-Unis) ⁽⁴⁾	164 713	218 212	173 293	132 488	46 215	53 864	41,9
De base par action (selon les PCGR des États-Unis) ^{(3) (4)}	0,39	0,52	0,44	0,35	0,15	0,20	27,0
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	173 474	229 819	227 939	176 384	174 002	67 550	35,8
Situation financière							
Actif total	3 415 188	4 316 456	3 136 683	2 306 970	2 028 669	928 555	46,8
Capitaux propres	1 948 468	2 462 669	1 980 210	1 779 615	1 503 114	677 301	38,1
Valeur comptable nette par action ⁽³⁾	4,64	5,87	5,01	4,72	5,02	2,50	23,8
Fonds de roulement	279 862	353 718	227 452	202 212	110 625	164 624	21,1
Ratio de fonds de roulement	1,45:1	1,45:1	1,40:1	1,55:1	1,30:1	1,87:1	
Dette bancaire totale (portions court terme et long terme)	387 546	489 820	267 986	8 500	40 280	43 414	
Ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres ⁽⁵⁾	0,17:1	0,17:1	0,12:1	0,00:1	0,03:1	0,06:1	

	Exercice 2004				Exercice 2003			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN	\$ CAN
Résultats trimestriels								
Produits	959 212	867 114	725 728	691 558	685 716	707 053	711 198	580 849
BAIL	89 526	84 504	81 841	79 540	80 921	79 992	75 930	60 293
Marge du BAIL	9,3%	9,7%	11,3%	11,5%	11,8%	11,3%	10,7%	10,4%
Bénéfice net	58 473	60 899	51 487	48 741	48 469	47 068	44 809	37 020
De base par action ⁽³⁾	0,13	0,14	0,13	0,12	0,12	0,12	0,11	0,10
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	(3 623)	67 174	72 507	93 761	101 174	117 313	(20 374)	29 826

(1) Les montants en dollars canadiens pour la période se terminant le 30 septembre 2004 ont été convertis en dollars américains uniquement à des fins pratiques. Les montants provenant de l'état des résultats et de l'état des flux de trésorerie ont été convertis au taux moyen de l'exercice (1,3248 \$ CAN = 1,00 \$ US) et les montants provenant du bilan, au taux en vigueur le 30 septembre 2004, soit 1,2639 \$ CAN = 1,00 \$ US.

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

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

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

(5) Le ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres représente l'importance relative de la dette à long terme par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme.

Note: En 2004, CGI n'a pas déclaré de dividendes.

Analyse par la direction

Exercice terminé le 30 septembre 2004

Portée de l'analyse

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation présente notre entreprise et son contexte commercial tels qu'ils sont, à notre avis, au moment de la rédaction de ces lignes. Elle présente également notre vision et nos stratégies, les conventions comptables importantes que nous utilisons et dont la description aidera les lecteurs à comprendre nos états financiers consolidés, de même que les principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats d'exploitation ainsi que sur la situation de trésorerie et des ressources en capital. Cette analyse doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de notre Société pour les exercices 2004, 2003 et 2002, ainsi qu'avec les notes complémentaires débutant à la page 42 du présent rapport annuel. Les conventions comptables de CGI sont conformes aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, prescrits

par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), qui diffèrent à certains égards des PCGR des États-Unis. Les résultats des exercices 2004, 2003 et 2002 font l'objet d'un rapprochement par rapport aux PCGR des États-Unis à la note 22 des états financiers consolidés. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Sauf exception, le terme « exercice » désigne notre exercice terminé le 30 septembre 2004 ou notre exercice terminé le 30 septembre de l'année visée dans le contexte; les comparaisons, pour leur part, se font par rapport à l'exercice antérieur.

Aperçu général de l'entreprise et de ses activités commerciales

CGI, dont le siège social se situe à Montréal au Canada, fournit à des clients du monde entier une gamme complète de services en technologies de l'information (TI) et en

gestion des processus d'affaires en misant sur un modèle de prestation des services éminemment souple et efficient. Ainsi, le travail peut être effectué chez le client ou à partir d'un de nos 20 centres d'excellence situés au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Inde. Plus précisément, nous subdivisons généralement nos services en fonction des trois catégories ci-dessous.

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

Intégration de systèmes — Nous offrons des services de mise en œuvre et d'intégration des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes qui répondent aux besoins stratégiques de nos clients.

Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition) — Nos clients nous délèguent la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et d'affaires dans le but de réaliser des économies substantielles tout en ayant accès aux meilleures technologies de l'information et en conservant la maîtrise de leurs fonctions stratégiques. CGI embauche les professionnels en TI et les spécialistes des entreprises clientes, ce qui permet à ces dernières de se concentrer sur leurs activités de première importance. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : le développement et l'intégration de nouveaux projets et de nouvelles applications ; la maintenance et le soutien d'applications ; la gestion d'installations (centres de traitement des données, centres d'appel, réseaux et services de bureautique) ; la gestion de processus d'affaires pour le secteur des services financiers, la gestion de la paie, la gestion de documents, et la gestion de fonctions financières et administratives. Les contrats d'impartition, qui durent généralement de cinq à dix ans et qui sont habituellement renouvelables, favorisent la prévisibilité de nos revenus et la stabilité de notre rendement.

CGI vise les clients de secteurs cibles précis, à savoir : les services financiers ; les gouvernements et les services de santé ; les télécommunications et les services publics ; le secteur de la distribution et du détail, et enfin, le secteur manufacturier. Elle leur offre un savoir-faire hautement spécialisé ainsi qu'une compréhension profonde des tendances, des exigences et de l'environnement législatif qui caractérisent leur secteur.

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

– Les services en TI proposent à des clients du Canada, des États-Unis, d'Europe et d'Asie-Pacifique un éventail complet de services en intégration de systèmes, services-conseils et impartition des TI. Nos professionnels et nos installations qui se trouvent au Canada et en Inde sont également mis à la disposition de clients des États-Unis et d'autres pays, dans le cadre de notre modèle continental et outre-mer de prestation des services.

– Les services de GPA fournissent une gamme complète de services d'impartition des processus d'affaires à notre clientèle. Ces services incluent notamment la gestion des processus d'affaires pour le secteur des services financiers, la gestion de la paie, la gestion documentaire ainsi que la gestion de fonctions financières et administratives pour des clients de secteurs variés.

Au 30 septembre 2004, notre Société employait environ 25 000 membres. Au cours de l'exercice 2004, nous avons accueilli 5 000 nouveaux membres qui se sont joints à nous dans la foulée d'acquisitions ou de nouveaux contrats d'impartition. Nous croyons que notre réussite dépend de notre capacité d'attirer et de conserver des personnes compétentes dans les domaines de l'informatique, du marketing et de la gestion. Nous estimons que notre solide culture d'entreprise explique les succès que nous avons remportés jusqu'ici.

Contexte commercial

La demande visant les services d'impartition en TI et en gestion des processus d'affaires est considérable et devrait continuer à croître substantiellement à long terme. Durant l'exercice 2004, certaines entreprises et certains organismes ont réagi à la conjoncture économique en limitant leurs dépenses discrétionnaires. Par conséquent, la demande mondiale visant les projets ponctuels d'intégration de systèmes et de services-conseils a été stable. Compte tenu des multiples indicateurs propres au secteur des TI ou à CGI, nous nous attendons à ce que sur nos marchés, la demande touchant ce type de projets aille en grandissant, à mesure que les conditions de marché continueront de s'améliorer. Au cours des six derniers mois de l'exercice 2004, nous avons observé un accroissement de notre réservoir de soumissions pour de tels contrats.

Par contre, la demande liée aux contrats d'impartition de longue durée est solide, les entreprises prenant conscience des économies associées à cette approche. Nous jouons un rôle de tout premier plan sur le marché canadien de l'impartition des services de TI et des processus d'affaires. Aux États-Unis, nous continuons à renforcer notre position sur le marché de l'impartition en conjuguant la croissance interne et les acquisitions. Nous bénéficions désormais d'une solide présence dans chacun de nos marchés géographiques choisis, soit le

Canada, les États-Unis et l'Europe. Nous avons l'intention de reproduire aux États-Unis la stratégie qui nous a valu notre succès au Canada, en fournissant aux sociétés américaines des services complets en TI et en nous imposant à titre d'acteur important sur le marché des grands contrats d'impartition.

Vision et stratégie

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

CGI déploie une stratégie de croissance en quatre volets qui table parallèlement sur la croissance interne et sur les acquisitions. Le premier volet de cette stratégie, axé sur la croissance interne, comprend les nouveaux contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils, y compris les renouvellements ou élargissements de contrats signés avec des clients établis, les nouveaux projets d'impartition de clients existants, ainsi que les contrats d'impartition d'une valeur de moins de 50 millions \$ par an. Ce sont généralement nos unités locales ou régionales qui ciblent et remportent ce type de contrat. Nous élargissons notre réservoir de ventes potentielles en soumettant un nombre croissant de propositions à des sociétés dans toutes les régions du monde où nous sommes présents.

Le deuxième volet de notre stratégie de croissance consiste à remporter d'importants contrats d'impartition d'une valeur annuelle

de plus de 50 millions\$. Au Canada, ce marché recèle encore d'énormes possibilités inexploitées; néanmoins, nous continuons à soumettre régulièrement des propositions à des clients potentiels dans toutes les régions du monde.

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

Événements importants de l'exercice 2004

Acquisitions

Au cours de l'exercice 2004, nous avons acquis des entités de petite et de grande envergure, énumérées ci-dessous, afin d'étendre notre portée géographique, d'approfondir notre connaissance des secteurs que nous cibons, d'enrichir nos offres de service et d'augmenter notre masse critique.

Apex Consulting Group Inc. (« Apex ») — En octobre 2003, nous avons annoncé l'acquisition de la société Apex, de Boston, dont le chiffre d'affaires annuel totalisait 4,0 millions\$ US. Apex offrait des services aux entreprises ainsi que des services d'intégration de systèmes et des services-conseils axés sur l'amélioration des processus d'affaires et sur les nouvelles technologies. Elle se spécialisait notamment

dans les domaines suivants: optimisation de la saisie et du traitement des commandes; gestion de la relation client; architecture et développement des plates-formes Microsoft.Net et J2EE; soutien de la gestion des systèmes d'information.

GDS & Associates Systems Ltd. (« GDS ») — En janvier 2004, nous avons acquis certains éléments d'actif de GDS dégageant des revenus annuels d'environ 6 millions\$. Par l'entremise de cette acquisition, nous nous sommes établis dans la ville de Victoria (C.-B.) et nous avons intensifié nos liens avec des organismes gouvernementaux et d'autres clients.

American Management Systems, Inc. (« AMS ») — En mars 2004, nous avons annoncé une transaction majeure, soit l'acquisition d'AMS (conclue le 3 mai 2004), un fournisseur de premier plan de services-conseils en TI et d'intégration de systèmes pour le secteur gouvernemental, les organismes du secteur de la santé, les institutions financières et les sociétés de communications. Les activités d'AMS acquises par CGI dégageaient des revenus annuels de 927 millions\$, et ont été acquises en contrepartie d'un prix d'achat net de 584 millions\$.

Autres événements importants

Le 21 octobre 2003, nous avons annoncé que Nexxlink Technologies inc. (« Nexxlink ») se portait acquéreur de certains actifs de CGI, représentant des produits annuels d'environ 40 millions\$. Le montant de la transaction a totalisé 21 millions\$, ventilés comme suit: une contrepartie de 6,0 millions\$ au comptant, un solde de prix de vente de 4,5 millions\$ auprès de CGI, et une contrepartie de 10,5 millions\$ sous la forme d'un billet convertible en 2,5 millions d'actions de Nexxlink au prix de 4,20\$ chacune. Le billet a été automatiquement converti après que les actionnaires de Nexxlink ont approuvé la transaction lors de l'assemblée annuelle générale et extraordinaire des actionnaires qui a eu lieu le 11 décembre 2003. Cette transaction a procuré à CGI une participation de 32% dans Nexxlink. Dans nos états financiers consolidés, nous comptabilisons ce placement à titre de participation dans une société satellite.

Le 30 janvier 2004, nous avons annoncé que CGI avait conclu un financement de dette par placement privé de 192 millions\$ US auprès d'investisseurs institutionnels américains. Le placement privé comprenait

trois tranches de billets non garantis de premier rang assortis d'une échéance moyenne pondérée de 6,4 ans et portant un taux d'intérêt fixe moyen pondéré de 4,97%. Le produit de la transaction a servi au remboursement de la portion utilisée des facilités de crédit de l'entreprise ainsi qu'au financement de ses besoins généraux.

Le 12 avril 2004, nous avons annoncé que la Thomson Corporation avait signé une entente d'achat d'actifs en vertu de laquelle elle ferait l'acquisition des activités afférentes aux services d'information de l'unité des services bancaires de CGI, y compris la solution logicielle Starquote, pour une contrepartie de 47 millions\$.

Le 14 avril 2004, nous avons annoncé la conclusion de l'acquisition par Nexxlink des actifs de CGI afférents à l'entreprise de services de soutien technique Meta-4 Technical Support Services (« Meta-4 »). Le montant de la transaction a totalisé 8,75 millions\$, ventilés comme suit: 1,5 million\$ au comptant; 1,5 million\$ en solde de prix de vente; 2,75 millions\$ par l'émission d'un billet portant intérêt; et 3,0 millions\$ par l'émission d'actions qui ont porté la participation de CGI au capital actions de Nexxlink de 32% à 35%.

Le 7 juillet 2004, nous avons annoncé que la société privée Ezee ATM LP avait acquis l'entité Solutions Réseaux d'Affaires Meta-4 du Groupe CGI au coût de 5,6 millions\$.

Performance globale

Durant l'exercice 2004, les produits de CGI ont progressé pour la 28^e année consécutive. Ils ont augmenté de 20,8% pour atteindre 3 243,6 millions\$, comparativement à 2 684,8 millions\$ et à 2 135,2 millions\$ pour les exercices 2003 et 2002, respectivement. Le bénéfice net a augmenté de 23,8% pour totaliser 219,6 millions\$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,52\$) par rapport à un bénéfice net de 177,4 millions\$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,45\$) en 2003 et à un bénéfice net de 135,8 millions\$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,36\$) en 2002. La marge bénéficiaire nette (soit le quotient du bénéfice net par les produits) s'est établie à 6,8% pour l'exercice, en hausse comparativement à 6,6% en 2003 et à 6,4% en 2002.

Au 30 septembre 2004, le bilan affichait des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 200,6 millions\$, des capitaux propres totalisant 2 462,7 millions\$ et une dette à long terme s'élevant à 489,8 millions\$.

Principales conventions et estimations comptables

Les états financiers consolidés sont préparés selon les PCGR du Canada, lesquels diffèrent à certains égards importants des PCGR des États-Unis. Les écarts importants pertinents pour la Société sont décrits à la note 22 des états financiers consolidés.

Certains chiffres correspondants des exercices précédents ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 2004.

Retraitement

i) Fonds détenus pour des clients et obligations liées aux fonds des clients
Dans le cadre des services de paie et de production de documents fiscaux, nous recueillons les fonds aux fins de paiements des paies et des impôts, gardons temporairement ces fonds jusqu'à ce que le paiement soit requis; versons les fonds aux employés des clients et aux autorités fiscales compétentes; produisons les documents fiscaux et prenons en charge les différentes correspondances et révisions. À compter du 1^{er} avril 2004, nous présentons séparément ces fonds liés aux services de paie détenus pour des clients ainsi que les obligations relatives à ces fonds. Nous sommes d'avis que cette présentation est plus appropriée et reflète mieux l'actif total duquel les rendements sont générés. Les chiffres de l'exercice précédent ont été retraités afin que leur présentation soit conforme à celle de l'exercice courant.

ii) Passifs liés aux intégrations
À la suite de l'acquisition du Bureau d'expertise des assureurs Itée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd. ou «UAB»), nous avons commencé le processus de liquidation du fonds de pension à prestations déterminées qui s'appliquait aux employés de UAB. Tel que prévu par le fonds de pension, tout surplus des actifs du fonds sur les obligations doit être remis aux employés de UAB. À la date d'acquisition, la juste valeur des actifs du fonds excédait la valeur des obligations et donc, le montant du règlement utilisé dans la répartition du prix d'acquisition de UAB était nul. Nous avons révisé le calcul du fonds de pension à prestations déterminées, puisque l'évaluation actuarielle initiale faite à la date d'acquisition avait sous-évalué le passif du fonds de pension, les actifs d'impôts futurs et l'écart d'acquisition de 4 500 000\$, 1 530 000\$

et 2 970 000\$, respectivement. Le bilan au 30 septembre 2003 a été retraité.

Utilisation d'estimations

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

Principes de consolidation

Les états financiers des entités que contrôle CGI sont consolidés. Les soldes et les transactions intersociétés ont été éliminés. Les entreprises qui sont sous contrôle conjoint, ci-après appelées des coentreprises, sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. La société associée, sur laquelle CGI peut exercer une influence notable, est comptabilisée selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation.

Lorsque la Société n'exerce pas une influence notable, les participations sont comptabilisées au coût. La valeur comptable des participations est revue pour dépréciation lorsque des événements ou circonstances indiquent que la valeur comptable risque de ne pas être recouvrable.

Constataion des produits

Nous dégageons des produits essentiellement au moyen de la prestation de services en TI et de GPA.

Les services en TI proposent un vaste éventail de services en technologies de l'information, y compris : i) des services d'impartition, ii) des services d'intégration de systèmes et des services-conseils, iii) des licences et iv) des services d'entretien. Les services de GPA incluent notamment la gestion des processus d'affaires pour le secteur des services financiers, la gestion de la paie, la gestion de documents et la gestion de fonctions financières et administratives.

Les produits tirés des ententes d'impartition et de la GPA en vertu des contrats

à prix fixes sont comptabilisés selon la méthode linéaire sur la durée de l'entente, sans égard aux montants facturés, à moins qu'il n'existe une meilleure façon de mesurer le rendement ou la prestation de services. Les produits tirés des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur les marchés à prix unitaire sont constatés à mesure que les services sont rendus au prix stipulé dans le contrat. Si les prix unitaires d'un contrat fluctuent au cours de la durée de l'entente, alors nous évaluons s'il est plus approprié de constater les produits en fonction des prix unitaires moyens sur la durée du contrat ou selon les montants réels facturés. En ce qui a trait aux ententes d'impartition, lesquelles comprennent de multiples composantes, la valeur totale de l'entente est attribuée à chaque élément en fonction de sa juste valeur relative. Les produits sont alors constatés pour chaque élément selon la nature des services fournis ainsi qu'il est décrit ci-dessus.

Les produits tirés des ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis tandis que les ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats à prix fixes sont comptabilisés en fonction de la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre. La direction révisé régulièrement les estimations sous-jacentes de rentabilité du projet et les révisions des estimations sont reflétées dans l'état des résultats à la période au cours de laquelle les faits à l'origine de la révision deviennent connus. Les provisions pour pertes estimatives, s'il y a lieu, sont constatées dans l'exercice au cours duquel la perte est déterminée. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs du contrat sur le total des produits estimatifs du contrat. Par ailleurs, nous fournissons des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en vertu d'ententes axées sur la rentabilité selon lesquelles nous constatons les produits uniquement dans la mesure où il est prévisible, avec un degré raisonnable de certitude, que les montants générés par ces ententes seront suffisamment importants pour atteindre la valeur sur laquelle la constatation des produits s'appuie. Pour les contrats fondés sur les coûts, les produits sont constatés à mesure que les coûts remboursables sont engagés.

Les produits tirés de la vente de licences d'utilisation de logiciels sont constatés lorsque le logiciel a été livré au client, s'il existe des preuves convaincantes de l'existence d'une entente, que le recouvrement est probable, que les honoraires sont fixes ou qu'ils peuvent être établis et qu'il existe une preuve objective émanant du fournisseur de l'existence d'une entente afin de permettre que le total des honoraires soit réparti entre les différentes composantes d'une entente. Les preuves objectives émanant du fournisseur s'appuient habituellement sur le prix demandé lorsqu'une composante est vendue séparément. Dans les cas où les services de mise en œuvre sont essentiels à la fonctionnalité du logiciel ou lorsque le logiciel nécessite une importante adaptation sur mesure, alors nous constatons les produits tirés des licences d'utilisation de logiciels selon la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre.

Les produits tirés des services d'entretien des licences précédemment vendues et mises en œuvre sont constatés de façon proportionnelle sur la durée du contrat.

Les montants comptabilisés à titre de produits excédant les montants facturés sont classés dans les travaux en cours. Les montants perçus avant la livraison des produits ou avant la prestation des services sont classés dans les produits reportés.

Les remboursements, y compris ceux relatifs aux frais de déplacement et aux autres dépenses semblables, ainsi que d'autres frais de tiers, tels que les frais de revente de matériel et de logiciels, sont compris dans les produits, et les charges correspondantes sont incluses dans les coûts des services.

Espèces et quasi-espèces

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

Immobilisations

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

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

Coûts liés à des contrats

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

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

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

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

- b) Coûts de transition engagés au cours de la période transitoire dans le cadre des contrats d'impartition à long terme
Ces coûts correspondent aux frais relatifs à l'installation des systèmes et des processus

qui sont engagés après l'attribution des contrats d'impartition et sont comptabilisés et amortis ainsi qu'il est décrit précédemment.

Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme

Les actifs incorporels à durée de vie limitée sont comptabilisés au coût et amortis sur leur durée de vie utile estimative, principalement selon la méthode de l'amortissement linéaire. La période d'amortissement par catégorie d'actif incorporel, en années, s'établit comme suit :

Logiciels internes	2 à 7 ans
Solutions d'affaires	2 à 10 ans
Licences de logiciels	3 à 8 ans
Relations clients et autres	2 à 15 ans

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'acquisition sur la juste valeur des actifs corporels et incorporels identifiables nets des entités acquises à leurs dates d'acquisition respectives. L'écart d'acquisition est soumis annuellement au 30 septembre, voire plus fréquemment en cas d'indice de dépréciation, au test de dépréciation lié à la juste valeur de chaque unité d'exploitation à laquelle l'écart d'acquisition se rapporte et à la valeur d'autres actifs de l'unité d'exploitation concernée. Une charge de dépréciation est comptabilisée pour tout écart d'acquisition jugé avoir subi une perte de valeur. En se basant sur les tests de dépréciation effectués les 30 septembre 2004 et 2003, CGI est arrivé à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire.

Passifs liés aux intégrations

Les passifs liés aux intégrations se composent en grande partie de passifs pour des frais engagés lors de regroupement d'entreprises, tels que des provisions liées à des contrats de location portant sur des locaux occupés par les entreprises acquises, locaux que CGI compte quitter.

Bénéfice par action

Le bénéfice de base par action est établi en fonction de la moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation au cours de la période. L'effet dilutif des options sur actions est établi en utilisant la méthode du rachat d'actions.

Régime de rémunération et autres paiements à base d'actions

Nous offrons un régime de rémunération à base d'actions, décrit à la note 9b). Nous ne comptabilisons aucune charge à titre de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés et à des administrateurs. Les attributions directes aux employés et celles aux non-salariés sont comptabilisées en utilisant la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur. Toute contrepartie versée par les employés et administrateurs au moment de la levée des options est portée au crédit du capital-actions. Des informations pro forma liées au bénéfice net et au bénéfice par action, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été utilisée, sont présentées à la note 9b).

À compter du 1^{er} octobre 2004, CGI adoptera la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions à base d'actions et comptabilisera une charge de rémunération aux états financiers en accord avec la nouvelle version des dispositions du Manuel de l'ICCA, figurant au chapitre 3870, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions* (voir Modifications comptables futures).

Frais de recherche et frais de développement

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

Les frais de développement, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement connexes, sont imputés aux résultats de l'exercice au cours duquel ils sont engagés, à moins qu'ils ne remplissent les critères relatifs à la faisabilité technique, opérationnelle et financière pour être capitalisés. Les frais de développement différés sont inclus dans les actifs incorporels à durée de vie limitée — Solutions d'affaires.

Au cours de l'exercice, la Société a engagé 55 577 000\$ (42 835 000\$ en 2003) de frais directs de recherche et développement, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement connexes.

Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices sont comptabilisés en utilisant la méthode du passif fiscal.

Les impôts futurs résultent de l'incidence fiscale future prévue des écarts entre la valeur comptable des éléments présentés au bilan et leur valeur fiscale correspondante.

Les actifs d'impôts futurs sont comptabilisés seulement si la direction croit qu'il est plus probable qu'improbable que les actifs d'impôts futurs seront réalisés. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont ajustés pour refléter les modifications dans les lois fiscales et les taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur.

Conversion des devises

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

Les filiales autonomes dont les activités économiques sont largement indépendantes de la société mère sont comptabilisées selon la méthode du taux courant. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs de filiales libellés en devises sont convertis en dollars canadiens aux taux de change en vigueur aux dates des bilans. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de la période. Les gains ou les pertes non réalisés qui en découlent sont accumulés et enregistrés à titre d'écart de conversion dans les capitaux propres. En conséquence des écarts découlant de la conversion des états financiers des filiales étrangères, l'écart de conversion a diminué de 69 157 000\$ et 123 768 000\$ en 2004 et 2003, respectivement. Ces variations sont principalement attribuables à la conversion de l'écart d'acquisition libellé en dollars américains.

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

période. Les gains ou les pertes de change de ces filiales sont inclus dans le bénéfice net.

Instruments financiers

Nous avons recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des cours de change. Nous ne détenons ni n'émettons d'instruments financiers aux fins de négociation.

Nous avons recours à des instruments financiers afin de couvrir l'investissement net dans nos filiales étrangères. Le gain ou la perte de change provenant de l'investissement net est comptabilisé à titre d'écart de conversion. Le gain ou la perte de change réalisé et non réalisé sur les instruments financiers qui couvrent celui-ci est également comptabilisé à titre d'écart de conversion.

Nous avons aussi recours à des contrats à terme afin de couvrir des entrées de fonds prévues dans d'autres devises que la devise fonctionnelle des filiales de la Société. Les gains ou les pertes de ces contrats à terme en devises identifiés comme couverture pour des engagements formels et des prévisions de transaction sont comptabilisés au coût des services et frais de vente et d'administration lorsque la transaction sous-jacente est réalisée.

Des tests périodiques quant à l'efficacité de chaque couverture sont réalisés tout au long de l'exercice.

Récents modifications comptables

Au 1^{er} octobre 2003, CGI a adopté les nouveaux chapitres suivants publiés par l'ICCA :

a) Le chapitre 3063 du Manuel, intitulé *Dépréciation d'actifs à long terme*, fournit des directives sur la constatation et la mesure de la dépréciation d'actifs à long terme et sur les informations à fournir à cet égard. Il remplace les dispositions sur les réductions de valeur énoncées au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*. Ces recommandations exigent qu'une perte de valeur soit constatée lorsque la valeur comptable d'un actif à long terme destiné à être utilisé excède les flux de trésorerie non actualisés découlant de son utilisation et de sa cession. La perte de valeur constatée doit être mesurée comme étant l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa juste

valeur. L'adoption de ce chapitre n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers.

b) Le chapitre 3475 du Manuel, intitulé *Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités*, fournit des directives sur la constatation, la mesure et la présentation des actifs à long terme destinés à être sortis et sur les informations à fournir à leur égard. Il remplace les anciennes dispositions sur les sorties énoncées au chapitre 3475, *Abandon d'activités*, et au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*. Ce chapitre exige que les actifs destinés à être sortis par vente répondant à certains critères soient présentés distinctement au bilan et soient mesurés au moindre de leur valeur comptable ou de leur juste valeur diminuée des frais de vente. Le chapitre fournit également des critères pour classer une vente comme un abandon d'activités et indique les informations à fournir. La présentation a été modifiée afin d'être conforme à l'adoption de ce chapitre.

c) La note d'orientation concernant la comptabilité n° 13, intitulée *Relations de couverture*, traite de l'identification, de la documentation, de la désignation et de l'efficacité des couvertures, et également de la cessation de la comptabilité de couver-

ture, mais ne précise pas de méthodes de comptabilité de couverture. L'information requise par cette note d'orientation est présentée à la note 21.

Modifications comptables futures

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants :

a) Le chapitre 3870 révisé, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, entre en vigueur pour les exercices débutant le 1^{er} janvier 2004 ou après cette date. Les modifications contenues dans ce chapitre exigent l'adoption de la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions d'options sur actions et la comptabilisation d'une dépense aux états financiers. À compter du 1^{er} octobre 2004, la Société adoptera ces modifications sur une base rétroactive, comme le permet cette norme. L'incidence de cette adoption sur le bénéfice net donnera lieu à une dépense approximative de 24 000 000 \$ pour 2005 et des dépenses pour 2004, 2003 et 2002 totalisant 25 559 000 \$, 8 168 000 \$ et 4 130 000 \$, respectivement.

b) Le chapitre 3110, intitulé *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*, se concentre sur la constatation et la mesure des passifs se rapportant aux obligations liées à la mise hors service des immobilisations

corporelles lorsque ces obligations découlent de l'acquisition, de la construction, du développement ou de l'exploitation normale de ces actifs. Cette nouvelle norme entre en vigueur pour les exercices débutant le 1^{er} janvier 2004 ou après cette date. L'adoption de cette nouvelle norme n'aura pas d'incidence importante sur les états financiers.

c) La note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*, fournit des éclaircissements sur la consolidation des entités définies comme « entités à détenteurs de droits variables », dans lesquelles les investisseurs n'ont pas une participation financière leur conférant le contrôle ou dans lesquelles ces derniers n'ont pas investi suffisamment pour permettre à l'entité de financer ses activités sans un soutien financier subordonné additionnel de la part d'autres parties. Les entités à détenteurs de droits variables sont généralement désignées comme une structure d'accueil admissible. La note d'orientation s'applique aux périodes intermédiaires ouvertes à compter du 1^{er} novembre 2004. CGI ne croit pas que l'adoption de cette note d'orientation aura une incidence importante sur ses états financiers.

Nouveaux contrats signés et carnet de commandes

	Exercice terminé le 30 septembre 2004	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Variation 2004/2003	Variation 2003/2002
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	%	%
Contrats signés pendant l'exercice	3 040 900	4 018 500	3 525 500	-24,3	14,0
Carnet de commandes	12 965 000	12 300 000	10 400 000	5,4	18,3

Au 30 septembre 2004, notre carnet de commandes totalisait 13,0 milliards \$ et les contrats qui le composaient avaient une durée pondérée moyenne restante de 7,2 années. Notre carnet de commandes, qui assure une bonne prévisibilité des revenus, englobait les nouveaux contrats, les élargissements et les renouvellements d'une valeur totale de 3,0 milliards \$ signés au cours de l'exercice 2004 et excluait les travaux qui figuraient sur le carnet de

commandes au début de l'exercice mais qui ont été exécutés depuis. Les contrats signés provenant de l'acquisition d'AMS, le 3 mai 2004, ont été intégrés au carnet de commandes. Les contrats signés pendant l'exercice 2004 comprennent notamment les nouveaux contrats d'une durée de dix ans conclus avec Cox Insurance Holdings Plc (« Cox ») (138 millions £), avec Cott Corporation (210,0 millions \$) et avec Robert Plan Corporation (« Robert Plan »)

(167,0 millions \$ US); ils tiennent également compte de la résiliation avant l'échéance du contrat avec la Fireman's Fund Insurance Company. Les contrats signés durant l'exercice 2003 incluaient l'élargissement d'une valeur de 1,5 milliard \$ du contrat avec les sociétés du groupe BCE Inc., tandis que les contrats signés au cours de l'exercice 2002 incorporaient le contrat d'une valeur de 1,75 milliard \$ sur 10 ans conclu avec Postes Canada.

Comparaison des résultats d'exploitation des exercices 2004, 2003 et 2002

Produits

	Exercice terminé le 30 septembre 2004	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002
Produits (en milliers de dollars canadiens)	3 243 612	2 684 816	2 135 189
Croissance totale par rapport à l'exercice antérieur	20,8 %	25,7 %	36,8 %

Pendant l'exercice 2004, les produits ont augmenté de 558,8 millions\$ ou 20,8 %. La croissance externe, qui a atteint 21,0 %, est principalement attribuable à l'acquisition d'AMS en mai 2004 et à l'acquisition de COGNICASE Inc. (« Cognicase ») en janvier 2003. La croissance interne de 2,0 %, relative à l'exercice précédent, provient de nouveaux clients, notamment Bombardier Aéronautique, Robert Plan, la division nord-américaine des produits laminés d'Alcan Inc., (« Alcan ») et Cox, ainsi que des renouvellements, des prolongations et des nouveaux mandats octroyés par des clients établis. La variation des taux de change, surtout

entre le dollar canadien et la devise américaine, a diminué de 2,2 % la croissance par rapport à l'exercice 2003.

En comparant l'exercice 2003 à l'exercice 2002, on note une croissance de 25,7 % représentant la somme d'une croissance externe de 20,2 %, d'une croissance interne de 6,5 % et de l'effet négatif de 1,0 % de la variation des taux de change. La croissance externe était surtout liée à l'acquisition de Cognicase, de UAB et d'INSpire Insurance Solutions Inc., alors que l'addition de nouveaux clients, notamment Postes Canada, Purolator et Air Liquide, expliquait la croissance interne.

Nous calculons la croissance interne par rapport à l'exercice précédent en soustrayant des produits totaux les revenus annualisés des sociétés acquises, à la date de la transaction, ainsi que l'effet de la fluctuation des devises étrangères relativement au dollar canadien.

Composition des produits

Le tableau ci-dessous présente la composition des produits selon les types de contrats, les marchés géographiques et les secteurs cibles pour les exercices 2004, 2003 et 2002.

Composition des produits	Exercice terminé le 30 septembre 2004	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002
	%	%	%
Selon les types de contrats			
Impartition	62	73	72
Intégration de systèmes et services-conseils	38	27	28
Selon les marchés géographiques			
Canada	71	78	72
États-Unis	24	17	22
Autres régions	5	5	6
Selon les secteurs cibles			
Services financiers	38	41	40
Télécommunications et services publics	23	22	27
Gouvernements et services de santé	22	17	16
Distribution et détail	11	12	8
Manufacturier	6	8	9
Cinq principaux clients	30,6	33,8	35,1
Groupe BCE	15,9	18,6	23,5

Les contrats d'impartition à long terme ont représenté 62 % de nos produits totaux pour l'exercice 2004, soit environ 47 % pour les contrats d'impartition des services en TI et 15 % pour les contrats d'impartition des processus d'affaires. Les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils ont pour leur part fourni 38 % des produits totaux, en hausse comparativement à 27 % pendant l'exercice 2003. La variation résulte de l'acquisition d'AMS, dont les activités étaient

concentrées dans le domaine de l'intégration de systèmes et des services-conseils. Néanmoins, à long terme, nous visons toujours à constituer un portefeuille qui se composera à 75 % de contrats d'impartition et à 25 % de contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils.

En fonction de la provenance des clients, la répartition des revenus s'est modifiée par rapport à l'exercice 2003. Le principal facteur de changement a été l'acquisition d'AMS,

qui se concentrait principalement sur la prestation de services à des clients des États-Unis et d'Europe.

Pendant l'exercice 2004, nous avons maintenu la diversification de nos sources de revenus parmi les secteurs cibles auxquels nous offrons nos connaissances spécialisées. Cependant, comme AMS tirait la majeure partie de ses revenus de deux secteurs cibles — les gouvernements et les services de santé ainsi que les

télécommunications et les services publics — la contribution des clients du secteur des services financiers à nos produits totaux a fléchi pour se situer à 38 %, comparativement à 41 % pour l'exercice 2003. L'apport des autres secteurs s'est établi de la manière suivante : télécommunications et services publics, 23 %, comparativement à 22 % pour l'exercice 2003 ; gouvernements et services de santé, 22 %, soit une hausse de cinq points de pourcentage ; distribution et détail, 11 %, soit un recul d'un point

de pourcentage ; secteur manufacturier, 6 %, comparativement à 8 % pour l'exercice précédent.

Entre l'exercice 2002 et l'exercice 2003, la principale variation a été la croissance du secteur distribution et détail attribuable à l'intensification des activités émanant d'Innovaposte. Le recul relatif observé dans le secteur des télécommunications et des services publics faisait suite à l'acquisition de sociétés qui étaient moins présentes dans ce secteur.

Nos cinq principaux clients ont fourni 30,6 % des produits pendant l'exercice 2004, comparativement à 33,8 % l'année précédente. Les revenus résultant des contrats en vigueur entre CGI et les entreprises du groupe BCE ont représenté 15,9 % de nos produits totaux, par rapport à 18,6 % en 2003. Malgré cette baisse relative, les revenus provenant de nos cinq principaux clients et du groupe BCE ont augmenté de 9,4 % et de 3,4 %, respectivement, en dollars absolus, par rapport à l'exercice 2003.

Charges d'exploitation, BAII et intérêts

	Exercice terminé le 30 septembre 2004	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	En pourcentage des produits totaux 2004	En pourcentage des produits totaux 2003	En pourcentage des produits totaux 2002
(en milliers de dollars canadiens, sauf les pourcentages)	\$	\$	\$	%	%	%
Coûts des services et frais de vente						
et d'administration	2 717 040	2 244 511	1 810 077	83,8	83,6	84,7
Frais de recherche	26 710	22 036	17 609	0,8	0,8	0,8
Amortissement						
Immobilisations	48 214	43 940	28 192	1,5	1,6	1,3
Coûts liés aux contrats relativement aux coûts de transition	9 633	4 219	2 656	0,3	0,2	0,1
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	102 570	72 974	46 046	3,2	2,7	2,2
Dépréciation des coûts liés aux contrats	4 034	—	—	0,1	—	—
Amortissement total	164 451	121 133	76 894	5,1	4,5	3,6
BAII ⁽¹⁾	335 411	297 136	230 609	10,3	11,1	10,8
Intérêt sur la dette à long terme	20 675	12 578	2 411	0,6	0,5	0,1

(1) Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et activités abandonnées

Durant l'exercice 2004, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont totalisé 2 717,0 millions\$, soit une hausse de 472,5 millions\$ faisant écho à la croissance des affaires attribuable à l'acquisition d'AMS, ainsi qu'au démarrage de nouveaux contrats. En 2003, ces coûts avaient augmenté de 434,4 millions\$ par rapport à l'exercice 2002, en raison encore des acquisitions et de la mise en place des nouveaux contrats remportés pendant la période. Les coûts des services et frais de vente et d'administration ont représenté 83,8 % des produits durant l'exercice 2004, soit une hausse de 0,2 % par rapport à l'exercice antérieur. En 2004, les coûts additionnels liés à l'intégration des activités d'AMS expliquent la hausse de ce ratio. En 2003, le ratio des coûts des services et frais de vente et d'administration sur les produits avait fléchi de 0,9 % car l'acquisition de Cognicase et d'UAB avait eu lieu plus tôt dans l'exercice, comparativement à l'acquisition d'AMS, ce

qui avait donné plus de temps pour concrétiser les synergies résultant du regroupement d'entreprises. Les frais de recherche ont totalisé 26,7 millions\$ pendant l'exercice 2004, en hausse de 4,7 millions\$ ou de 21,2 % par rapport à l'exercice antérieur. Ils ont représenté 0,8 % des produits, soit un pourcentage comparable à celui des exercices précédents.

Les frais de recherche et développement incluant les frais capitalisés se sont élevés à 76,8 millions\$ en 2004, la portion de ceux-ci représentant les frais directs s'établissant à 55,6 millions\$. Au cours de l'exercice 2003, les frais de recherche et développement incluant les frais capitalisés ont totalisé 59,2 millions\$, tandis que la portion des frais directs s'établissait à 42,8 millions\$.

L'amortissement a totalisé 164,5 millions\$, soit une augmentation de 43,3 millions\$ par rapport à l'exercice 2003. La hausse s'est répartie de la manière suivante : 29,6 millions\$ liés à l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres

actifs à long terme ; 4,3 millions\$ attribuables à l'amortissement des immobilisations ; 5,4 millions\$ associés à l'amortissement des coûts liés aux contrats relativement aux coûts de transition ; 4,0 millions\$ découlant de l'amortissement accéléré d'un contrat non rentable.

Comme nous l'expliquons dans la note 10 des états financiers consolidés, l'amortissement des immobilisations s'est accru de 4,3 millions\$ pour atteindre 48,2 millions\$ pour l'exercice 2004, ce qui rend compte des immobilisations acquises dans le contexte du démarrage de nouveaux contrats d'impartition et de l'acquisition d'entreprises, ainsi que des améliorations locatives visant nos bureaux à la Cité du commerce électronique de Montréal.

L'amortissement des coûts liés aux contrats relativement aux coûts de transition, qui a totalisé 9,6 millions\$ pour l'exercice, est associé aux coûts engagés durant les phases initiales des nouveaux projets.

L'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme s'est élevé à 102,6 millions\$, soit une hausse de 29,6 millions\$ par rapport à l'exercice précédent; pendant l'exercice 2003, la hausse avait été de 26,9 millions\$. Le principal facteur expliquant ces augmentations est l'ajout d'actifs incorporels provenant de sociétés acquises, plus précisément des relations clients et des solutions d'affaires.

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et activités abandonnées (« BAIL »)

Le BAIL a totalisé 335,4 millions\$ pour l'exercice 2004, ce qui correspond à une hausse de 38,3 millions\$ ou 12,9% comparativement à l'exercice 2003. La marge du BAIL (soit le BAIL par rapport aux produits) s'est établie à 10,3% pour l'exercice, comparativement à 11,1% en 2003 et à 10,8% en 2002. L'augmentation du BAIL, comparativement à l'exercice 2003, résulte surtout de la croissance de nos affaires attribuable aux acquisitions et aux nouveaux contrats. La variation de la marge du BAIL, par rapport à l'exercice 2003, est surtout liée à la structure de coûts plus élevée des activités d'AMS et aux coûts de démarrage des nouveaux contrats d'impartition.

Intérêts

Les intérêts sur la dette à long terme ont été de 20,7 millions\$ pendant l'exercice 2004, comparativement à 12,6 millions\$ pendant l'exercice 2003, en conséquence de la dette supplémentaire contractée pour financer en

partie l'acquisition d'AMS. La description de cette transaction se trouve dans la section « Événements importants de l'exercice 2004 ». Au cours de l'exercice 2003, nous avons émis un emprunt pour financer en partie l'acquisition d'UAB et de Cognicase. Les autres intérêts ont totalisé 8,7 millions\$ pour l'exercice 2004, comparativement à 3,1 millions\$ un an plus tôt, en conséquence de la hausse du solde moyen des espèces et quasi-espèces.

Impôts sur les bénéfices

Notre taux d'imposition s'est établi à 35,0% pour l'exercice 2004, comparativement à 39,4% en 2003 et à 41,6% en 2002. La diminution, relative à l'exercice 2003, résulte d'une réduction du taux d'imposition combiné des provinces et du gouvernement fédéral canadien, ainsi que d'une répartition plus équilibrée de nos bénéfices entre nos principaux marchés géographiques.

Bénéfice net et bénéfice par action

Le tableau qui suit présente le bénéfice net ainsi que le bénéfice de base et dilué par action de CGI pour les exercices 2004, 2003 et 2002.

Le bénéfice avant participation dans une société satellite et activités abandonnées s'est établi à 210,3 millions\$ pour l'exercice 2004, ce qui représente une hausse de 20,6%. Le bénéfice net de 8,8 millions\$ attribuable aux activités abandonnées, pour l'exercice 2004, comprend le bénéfice net des actifs vendus à Nexxlink le 21 octobre 2003 et le bénéfice net de nos services d'information financière

Starquote dont la vente a été annoncée le 12 avril 2004, ainsi que les gains réalisés lors de la vente de ces entités. En vertu des PCGR se rapportant à la sortie d'actifs à long terme et à l'abandon d'activités, nous avons reclassé les produits et le bénéfice net de l'exercice afin de présenter séparément le bénéfice net tiré des activités abandonnées.

Le bénéfice net a augmenté de 42,2 millions\$ pour se chiffrer à 219,6 millions\$ pendant l'exercice 2004, soit une hausse de 23,8% par rapport au bénéfice net de 177,4 millions\$ dégagé pour l'exercice 2003. Pendant l'exercice 2003, le bénéfice net s'était accru de 30,6% par rapport au bénéfice net comparable de l'exercice 2002. La marge bénéficiaire nette a atteint 6,8% pour 2004, alors qu'elle s'établissait à 6,6% et 6,4% pour les exercices 2003 et 2002, respectivement. Le bénéfice de base et dilué par action a atteint 0,52\$ pour l'exercice 2004, ce qui constitue une amélioration comparativement à 0,45\$ et 0,36\$ pour les exercices 2003 et 2002, respectivement. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'élevait à 419 510 503 à la fin de l'exercice 2004, soit une augmentation de 24 318 576 comparativement au 30 septembre 2003. La hausse fait suite à l'émission de 41,3 millions d'actions, le 3 mai 2004, pour financer en partie l'acquisition d'AMS, et à la levée d'options sur actions. Pour ce qui est de l'exercice 2003, l'émission d'actions dans le cadre de l'acquisition de Cognicase explique la hausse du nombre moyen pondéré d'actions en circulation.

Bénéfice net et bénéfice par action

	Exercice terminé le 30 septembre 2004	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002	Variation 2004/2003	Variation 2003/2002
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)					
Bénéfice avant participation dans une société satellite et activités abandonnées	210 322	174 383	134 847	20,6 %	29,3 %
Marge du bénéfice avant participation dans une société satellite et activités abandonnées	6,5 %	6,5 %	6,3 %		
Bénéfice net	219 600	177 366	135 799	23,8 %	30,6 %
Marge bénéficiaire nette	6,8 %	6,6 %	6,4 %		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	419 510 503	395 191 927	377 349 472	6,2 %	4,7 %
Bénéfice de base et dilué par action provenant des activités poursuivies	0,50	0,44	0,36	0,06	0,08
Bénéfice de base et dilué par action	0,52	0,45	0,36	0,07	0,09

Bénéfice net pro forma

En vertu de notre régime de rémunération à base d'actions, si la méthode de la juste valeur à la date d'octroi avait été utilisée pour les attributions octroyées depuis le 1^{er} octobre 2001,

notre bénéfice net provenant des activités poursuivies pro forma aurait totalisé 185,3 millions\$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 2004. Notre bénéfice de base et dilué par action provenant des activités poursuivies pro forma

aurait été de 0,44\$ et de 0,44\$, respectivement. Notre bénéfice net pro forma et notre bénéfice de base et dilué par action pro forma se seraient établis à 194,0 millions\$, 0,46\$ et 0,46\$, respectivement, pour l'exercice 2004.

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

Si les états financiers consolidés avaient été préparés conformément aux PCGR des États-Unis, pour l'exercice 2004, le bénéfice net et le bénéfice de base et dilué par action se seraient établis à 218,2 millions \$, 0,52 \$ et 0,52 \$, respectivement. Les PCGR du Canada et des États-Unis font l'objet d'une harmonisation de plus en plus étroite.

Résultats par secteur d'affaires

Comme nous l'avons mentionné précédemment, CGI œuvre dans deux secteurs d'affaires : les services en technologies de l'information (« services en TI ») et les services de gestion des processus d'affaires (« GPA »). Nous gérons nos activités, évaluons le rendement de chaque secteur et présentons nos résultats sectoriels en fonction de cette subdivision (voir la note 16 des états financiers consolidés pour les exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002). Au cours du quatrième trimestre 2003, nous avons modifié notre structure opérationnelle pour tenir compte principalement du modèle mondial que nous utilisons pour réaliser nos mandats en TI. En effet, nous exécutons de plus en plus nos contrats d'impartition des services en TI en misant sur les efforts concertés de plusieurs unités d'affaires, indépendamment des frontières nationales. Cette approche nous permet d'offrir simultanément à nos clients une réponse locale à leurs besoins de services et de soutien sur place, et l'accès aux économies ainsi qu'à l'éventail complet de nos compétences, par l'entremise de notre réseau international de centres d'excellence et de centres technologiques.

Services en TI

La position que CGI occupe sur ses marchés en qualité de fournisseur privilégié de services complets en TI, de même que les liens solides qu'elle entretient avec un grand nombre de clients et les taux élevés de satisfaction de sa clientèle se sont conjugués pour soutenir une croissance solide des produits d'exploitation en 2004. Cette progression a entraîné des nouveaux contrats, des renouvellements et des élargissements de contrats signés pendant l'exercice, qui visaient tant l'impartition des TI et des processus d'affaires que l'intégration de systèmes et les services-conseils. Elle est également liée aux acquisitions qui ont été effectuées.

Résultats par secteur d'affaires	Exercice terminé le 30 septembre 2004	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$
Produits			
Services en TI	2 733 371	2 182 568	1 756 380
GPA	510 241	502 248	378 809
Produits totaux	3 243 612	2 684 816	2 135 189
BAIL			
Services en TI	340 604	293 820	221 563
GPA	74 108	71 358	65 722
Siège social	(79 301)	(68 042)	(56 676)
BAIL total	335 411	297 136	230 609

Les revenus dérivés des services en TI ont augmenté de 25,2 % pendant l'exercice 2004, comparativement à l'exercice 2003. La croissance externe a entraîné une hausse de 23,8 % des produits alors qu'à taux de change constant, la croissance interne s'est établie à 3,5 %. La variation des taux de change, principalement entre le dollar canadien et le dollar américain, a diminué la croissance des produits de 43,9 millions \$ ou 2,0 %, comparativement à l'exercice 2003.

L'acquisition d'AMS en avril 2004 et l'acquisition de Cognicase en janvier 2003 expliquent la croissance externe réalisée au cours des exercices 2004 et 2003 respectivement. Pendant ces deux périodes, la croissance interne a émané des nouveaux contrats d'impartition de grande envergure que nous avons conclus dans tous nos marchés géographiques principaux, ainsi que d'une hausse globale des ventes de solutions d'affaires.

Le BAIL du secteur des services en TI a totalisé 340,6 millions \$ pour l'exercice 2004, ce qui correspond à une hausse de 46,8 millions \$ par rapport au BAIL de 293,8 millions \$ enregistré en 2003 et une hausse de 119,0 millions \$ comparativement à l'exercice 2002. Les principaux facteurs expliquant la croissance du BAIL sont les acquisitions d'entreprises et les nouveaux contrats entrepris au cours des périodes respectives. La marge du BAIL du secteur des services en TI s'est établie à 12,5 % pour l'exercice 2004, en baisse de 1,0 % par rapport à la marge de 13,5 % dégagée un an plus tôt. Le recul de la marge du BAIL rend compte de la structure de coûts plus élevée des activités d'AMS.

Pour l'exercice 2003, la marge du BAIL avait atteint 13,5 %, traduisant une hausse de 0,9 % par rapport à l'exercice antérieur. Cette amélioration résultait de l'adoption

intégrale du modèle d'entreprise mondial de CGI par les unités américaines et de leur adhésion aux ratios de gestion de CGI. Par ailleurs, l'ampleur de nos services d'impartition s'est accrue aux États-Unis ; cela nous a permis de tabler sur notre modèle continental et outre-mer de prestation des services afin de tirer parti des coûts avantageux offerts par nos équipes canadiennes et indiennes. Au Royaume-Uni, la croissance des produits nous a permis d'optimiser notre infrastructure et d'augmenter ainsi nos marges bénéficiaires.

GPA

Notre secteur des services de gestion des processus d'affaires a dégagé des produits de 510,2 millions \$ pendant l'exercice 2004 ; ce résultat représente une hausse de 8,0 millions \$ ou 1,6 % par rapport à l'exercice 2003 et une hausse de 131,4 millions \$ ou 34,7 % par rapport à l'exercice 2002. La contribution des services de GPA à notre chiffre d'affaires total a été de 15,7 % pendant l'exercice 2004. La croissance externe de 9,1 % a été en grande partie annulée par l'effet conjugué de la variation des taux de change, qui a diminué les produits de 16,2 millions \$ ou 3,2 %, et de la croissance interne négative de 4,3 %. La croissance externe provient surtout de la contribution, pendant quelques mois additionnels, des services de gestion des processus d'affaires de Cognicase et d'UAB (deux sociétés acquises en janvier 2003). La décroissance interne découle de l'achèvement ou de la résiliation de certains contrats provenant de sociétés acquises, qui ne respectaient pas les cibles de rentabilité de CGI.

Par rapport à l'exercice 2003, le BAIL du secteur des services de GPA s'est accru de 2,8 millions \$ ou 3,9 % pour s'établir à 74,1 millions \$. Par rapport à l'exercice 2002, la hausse a été de 8,4 millions \$ ou 12,8 %.

La progression du BAII, comparativement aux deux exercices antérieurs, résulte principalement de la croissance des activités d'impartition des processus d'affaires qui ont fait suite à l'acquisition de Cognicase et d'UAB en 2003.

La marge du BAII du secteur des services de gestion des processus d'affaires s'est établie à 14,5 % pour l'exercice 2004, en hausse de 0,3 point de pourcentage par rapport à la marge de 14,2 % dégagée un an plus tôt, mais en baisse de 3,1 points de pourcentage par rapport à la marge de 17,3 % affichée pour l'exercice 2002. Le progrès réalisé comparativement à l'exercice 2003 est attribuable à l'annulation de certains contrats dont le rendement était insatisfaisant, aux synergies résultant de l'acquisition d'UAB et des activités de gestion des processus d'affaires de Cognicase en 2003, ainsi qu'aux mesures prises pour comprimer et maîtriser les dépenses. En 2003, la rentabilité a diminué par rapport à l'exercice précédent en conséquence d'un recul dans le secteur des services de santé ainsi que dans le secteur des banques et des sociétés de placement.

Dépenses du siège social

Les dépenses du siège social se sont chiffrées à 79,3 millions \$ pour l'exercice 2004. La hausse de 11,3 millions \$, par rapport à l'exercice 2003, reflète la croissance de nos activités. En pourcentage des produits, les dépenses du siège social ont diminué de 0,1 % comparativement à l'exercice 2003 et de 0,2 % comparativement à l'exercice 2002, pour s'établir à 2,4 %. Nous devons ce progrès aux synergies résultant de la croissance de l'entreprise.

Situation de trésorerie et ressources en capital

Nous finançons la croissance de l'entreprise en combinant les flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation à l'un ou plusieurs des moyens suivants : l'émission de dette, l'utilisation de nos facilités de crédit et l'émission d'actions. L'un de nos principaux objectifs financiers est de maintenir un niveau optimal de liquidités en gérant activement nos actifs et nos passifs ainsi que nos flux de trésorerie.

Au 30 septembre 2004, nous détenons des espèces et quasi-espèces d'une valeur de 200,6 millions \$, ce qui représente une

augmentation de 117,1 millions \$ comparativement au 30 septembre 2003. La variation nette des espèces et quasi-espèces des activités poursuivies a augmenté de 138,4 millions \$ par rapport à la même date un an plus tôt, pour s'établir à 115,1 millions \$. En règle générale, la majeure partie de nos espèces et quasi-espèces provient des activités d'exploitation poursuivies. Pendant l'exercice 2004, déduction faite du paiement des impôts exigibles de 78,6 millions \$ en conséquence de la vente du groupe Défense et renseignements d'AMS ainsi que du règlement de coûts d'intégration de 85,7 millions \$ liés aux acquisitions, les activités d'exploitation poursuivies ont dégagé des flux de trésorerie dépassant de 1,9 million \$ ceux de l'exercice précédent. Les activités d'investissement poursuivies ont exigé des flux de trésorerie surpassant ceux de l'exercice précédent par 240,8 millions \$ alors que les activités de financement poursuivies ont dégagé des flux de trésorerie supérieurs de 378,0 millions \$ à ceux de 2003. Ces écarts font suite à l'acquisition d'AMS et à l'émission d'actions ayant servi au financement partiel de cette acquisition.

	Exercice terminé le 30 septembre 2004	Exercice terminé le 30 septembre 2003	Exercice terminé le 30 septembre 2002
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$
		Retraité	
Flux de trésorerie net provenant des (affectés aux) :			
Activités d'exploitation poursuivies	229 819	227 939	176 384
Activités d'investissement poursuivies	(698 541)	(457 745)	(215 603)
Activités de financement poursuivies	583 653	205 639	92 894
Incidence de la variation des taux de change sur les espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	186	917	3 475
Variation nette des espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	115 117	(23 250)	57 150
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées	1 997	2 538	1 063
Espèces et quasi-espèces au début	83 509	104 221	46 008
Espèces et quasi-espèces à la fin	200 623	83 509	104 221

L'augmentation des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies, pendant l'exercice 2004, est attribuable à la hausse du bénéfice net tiré des activités poursuivies, ainsi qu'aux charges d'amortissement supplémentaires liées aux activités d'AMS, qui ont occasionné une hausse de 81,4 millions \$ par rapport à l'exercice 2003. Ces hausses ont toutefois été annulées par la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement qui s'est située à 210,4 millions \$, soit 95,4 millions \$ de moins que pour l'exercice 2003, en conséquence du paiement d'impôts

lié à la vente du groupe Défense et renseignements d'AMS et du paiement des coûts d'intégration décrits plus en détails ci-dessous.

Le délai moyen de recouvrement des créances se situait à 53 jours le 30 septembre 2004, ce qui représente une amélioration de huit jours par rapport au délai moyen de 61 jours présenté le 30 juin 2004, dans la foulée de l'acquisition d'AMS, et un léger fléchissement par rapport au délai moyen de 51 jours enregistré le 30 septembre 2003. Ces chiffres illustrent notre capacité de gérer la hausse des activités faisant suite à une

grande acquisition tout en conservant une bonne emprise sur le délai moyen de recouvrement des créances. Nous calculons ce ratio en soustrayant les produits reportés et les crédits d'impôt à recevoir de la somme des débiteurs et des travaux en cours. Le montant net des espèces provenant des débiteurs comprenait aussi des crédits d'impôt sur les salaires remboursables d'une valeur de 87,3 millions \$, qui ont été encaissés pendant l'exercice 2004, alors que ceux perçus au cours de l'exercice 2003 totalisaient 43,0 millions \$.

Les impôts sur les bénéficiaires à payer ont aussi eu une incidence importante sur la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement pour l'exercice 2004. En marge de l'acquisition d'AMS, nous avons versé des impôts de 78,6 millions\$ liés à la vente du groupe Défense et renseignements d'AMS. Ce passif a été comptabilisé à la date de l'acquisition et ne s'est pas répercuté sur les flux de trésorerie à ce moment-là. Il a toutefois eu une incidence défavorable sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies quand nous l'avons réglé en septembre 2004. Les créateurs et les charges à payer ont également augmenté à la date d'acquisition pour tenir compte des indemnités de départ et des coûts d'annulation de certaines activités. Cependant, par la suite, les paiements effectués en puisant dans cette provision ont été comptabilisés à titre de flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation poursuivies. Les prélèvements effectués dans cette provision entre le 3 mai 2004 (date de l'acquisition) et le 30 septembre 2004 ont totalisé 72,4 millions\$. Déduction faite de ces deux éléments, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation auraient été plus élevés de 151,1 millions\$.

Les paiements reçus à l'avance en contrepartie de travaux exécutés ultérieurement et les produits reportés peuvent fluctuer d'un exercice à l'autre en fonction du moment où nos clients effectuent les paiements liés à nos services d'impartition. Ce facteur a eu un effet négatif de 7,6 millions\$ sur le solde des espèces et quasi-espèces pour l'exercice 2004. En outre, la variation du poste de la rémunération à payer a eu une incidence négative de 39,1 millions\$ sur la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement. Cet écart dépend du calendrier de paiement des salaires, qui varie d'un exercice à l'autre.

Des espèces d'une valeur de 698,5 millions\$ ont été affectées aux activités d'investissement poursuivies au cours de l'exercice 2004, soit une hausse de 240,8 millions\$ par rapport à l'exercice 2003. La majeure partie de cette somme (589,7 millions\$) a servi à l'acquisition d'entreprises.

La note 12 des états financiers consolidés présente la description détaillée des acquisitions d'entreprises effectuées. Pendant l'exercice 2004, nous avons acquis une grande entreprise et plusieurs sociétés de plus petite taille servant des créneaux spécialisés, en contrepartie d'une somme nette

de 589,7 millions\$ en espèces. La société AMS a été acquise le 3 mai 2004 en contrepartie d'une somme nette de 584,0 millions\$. Une tranche de 325,2 millions\$ a été obtenue par l'entremise d'un placement privé d'actions, une tranche de 255,8 millions\$ a été obtenue au moyen d'un placement privé de titres d'emprunt et le solde a été payé au moyen des liquidités de l'entreprise. Les autres acquisitions d'entreprises ont représenté un investissement net au comptant de 5,7 millions\$. Pendant l'exercice 2003, nous avons acquis cinq sociétés de services-conseils en TI moyennant une contrepartie en espèces de 233,0 millions\$. Au cours de l'exercice 2002, nos investissements ont compris une somme de 19,9 millions\$ pour acquérir cinq sociétés de services-conseils en TI et une somme de 26,0 millions\$ pour démarrer notre coentreprise Innovaposte.

Le produit tiré de la vente d'entreprises, qui a totalisé 87,5 millions\$ pour 2004, provient de la vente de plusieurs activités qui appartenaient à Cognicase, de la solution Starquote ainsi que de l'immeuble de Clearwater, en Floride, qui était la propriété d'IMRglobal Corp. au moment où nous avons acquis cette société en juillet 2001.

La somme de 54,6 millions\$ investie pour acquérir des immobilisations pendant l'exercice 2004 a surtout servi à financer des améliorations locatives d'une valeur de 24,2 millions\$, y compris un montant approximatif de 10,0 millions\$ consacré à l'installation de nos bureaux à la Cité du commerce électronique ainsi qu'à la Cité Multimédia à Montréal. Nous avons acheté, de plus, du matériel informatique d'une valeur de 26,6 millions\$ pour soutenir la croissance de nos activités.

La somme de 76,3 millions\$ que nous avons investie dans les coûts liés à des contrats pendant l'exercice 2004 représente une hausse de 47,1 millions\$ par rapport au montant de 29,2 millions\$ consacré au même poste de dépenses un an plus tôt. Cette somme comprend des incitatifs d'une valeur d'environ 18,6 millions\$ octroyés dans le cadre de contrats d'impartition signés durant l'année avec des clients tels que Cox, Robert Plan et Alcan. Elle englobe aussi des coûts de transition totalisant approximativement 59,8 millions\$ engagés lors de l'intégration des mandats d'impartition de clients tels que Postes Canada, Robert Plan et GrafTech. L'an dernier, les coûts liés à des contrats se composaient de coûts de

transition et d'incitatifs associés à des grands contrats d'impartition signés pendant l'exercice, principalement avec Alcan et Air Liquide.

L'investissement net dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et les autres actifs à long terme s'est élevé à 65,5 millions\$, soit une baisse de 68,7 millions\$ par rapport à l'exercice 2003. La section intitulée «Principales conventions et estimations comptables» fournit une description détaillée des éléments qui composent ce poste. Dans le cours normal des activités de l'entreprise, nous avons acquis des licences d'utilisation de logiciels d'une valeur approximative de 45,9 millions\$ et des solutions d'affaires d'une valeur approximative de 23,5 millions\$ afin d'assurer la prestation des services d'impartition en TI à nos clients. Par rapport à l'exercice 2003, la diminution témoigne principalement de l'investissement de 25,4 millions\$ consacré l'an dernier à la coentreprise Innovaposte dans le but d'acquérir le système de gestion intégré de Postes Canada. En outre, en 2003, nous avons investi environ 23,5 millions\$, soit 20,1 millions\$ de plus que pendant l'exercice 2004, pour mettre en œuvre un nouveau logiciel financier au sein de l'entreprise.

Les flux de trésorerie provenant des activités de financement poursuivies ont atteint 583,7 millions\$ pour l'exercice 2004, comparativement à 205,6 millions\$ l'année précédente. Pendant l'exercice 2004, les activités de financement poursuivies ont compris l'émission d'un placement privé de titres d'emprunt de 255,8 millions\$, l'encaissement d'une tranche de 21,5 millions\$ de nos facilités de crédit non garanties et l'émission d'un placement privé d'actions de 325,2 millions\$, déduction faite des honoraires. Les espèces obtenues ont servi surtout au financement de l'acquisition d'AMS et au renforcement de notre situation de trésorerie afin d'étayer notre croissance future. Le placement privé de titres d'emprunt a été émis pour consolider nos sources de financement et pour mieux appairer l'échéance de nos passifs à la durée moyenne des contrats qui composent notre carnet de commandes. La section «Événements importants de l'exercice 2004 — Autres événements importants», présente une description détaillée de cette entente. Pendant l'exercice 2003, les activités de financement poursuivies ont compris la signature, le 12 novembre 2002, d'une entente visant deux facilités de crédit non

garanties avec un consortium bancaire. En vertu de cette entente, nous avons utilisé un montant de 309,0 millions \$ pour financer nos activités, principalement la

contrepartie en espèces de l'acquisition de Cognicase et d'UAB. À la fin de l'exercice 2003, nous avons été en mesure de rembourser une tranche de 90,0 millions \$

de cette dette à long terme en puisant dans les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies.

Indicateurs de la situation de trésorerie et des ressources en capital

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Fonds de roulement (en milliers de dollars canadiens)	353 718	227 452	202 212
Ratio du fonds de roulement	1,45:1	1,40:1	1,55:1
Capitaux propres par action			
ordinaire (en dollars canadiens)	5,54	4,93	4,67
Ratio de la dette à long terme			
par rapport aux capitaux propres	16,6%	11,9%	<1%
Délai moyen de recouvrement			
des créances (en jours)	53	51	50

Les capitaux propres ont augmenté surtout en raison de l'émission d'actions visant à financer partiellement l'acquisition d'AMS et du bénéfice net de 219,6 millions \$ enregistré pour l'exercice. Le capital-actions a augmenté principalement en conséquence de l'émission de 41 340 625 actions subalternes classe A effectuée en mai 2004 en contrepartie d'une somme de 330,7 millions \$ afin de financer partiellement l'acquisition

d'AMS. De plus, 136 112 actions supplémentaires ont été émises afin de régler les acquisitions de plus petite envergure effectuées au cours de l'exercice. La progression des capitaux propres a toutefois été amoindrie par la variation de 69,2 millions \$ de l'écart de conversion attribuable à la dépréciation de 6,2 % du dollar américain par rapport au dollar canadien, entre les 30 septembre 2003 et 2004. Nous utilisons

les taux de change en cours à la fin de la période pour présenter les actifs libellés en monnaie étrangère.

Le ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres a augmenté pendant l'exercice en raison de la hausse de la dette à long terme, décrite plus haut. Nous avons financé certaines des acquisitions que nous avons effectuées depuis 2001, notamment IMRglobal Corp. et Star Data Systems Inc., en émettant des actions.

Le délai moyen de recouvrement des créances est passé de 51 jours au 30 septembre 2003 à 53 jours au 30 septembre 2004. La hausse des débiteurs et des travaux en cours, déduction faite de la hausse des produits reportés, a totalisé 152,1 millions \$. La majeure partie de cette hausse est une conséquence de la croissance de CGI, y compris les nouvelles affaires découlant de l'acquisition d'AMS.

Sources de financement

	Engagement total (1)	Disponibles au 30 septembre 2004	Prélevées au 30 septembre 2004	Disponibles au 30 septembre 2003	Prélevées au 30 septembre 2003
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$	\$
Facilités de crédit renouvelables non garanties	515 000	283 608	231 392 (2)	285 500	229 500
Marges de crédit et autres facilités	38 300	29 607	8 693 (3)	27 700	0

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

(2) Comprend un prêt LIBOR de 175 millions \$ US et des lettres de crédit de 10,2 millions \$.

(3) Comprend des lettres de crédit de 6,9 millions \$ US.

Notre situation de trésorerie, combinée aux marges de crédit bancaires, suffit au financement de notre stratégie de développement. Au 30 septembre 2004, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 200,6 millions \$ et les facilités de crédit disponibles totalisaient 313,2 millions \$. Les quasi-espèces comprennent généralement des effets de commerce et des dépôts à terme, ainsi que des acceptations bancaires et des billets de dépôt au porteur émis par les grandes banques canadiennes.

L'engagement de 515,0 millions \$ comprend une facilité de crédit renouvelable de 186,2 millions \$ liée aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement, ainsi qu'une facilité de crédit renouvelable

de trois ans de 328,8 millions \$ visant le financement d'acquisitions et de contrats d'impartition, qui arrivera à échéance en novembre 2005. Nous avons accès, en outre, à une marge de crédit remboursable à vue de 25,0 millions \$, aux fins de gestion de trésorerie, à 8,7 millions \$ pour couvrir les lettres de crédit en cours et à d'autres facilités totalisant 4,6 millions \$ pour répondre à d'autres besoins. La facilité de crédit renouvelable de 186,2 millions \$ peut être renouvelée annuellement pour un an, au gré des prêteurs. Sinon, nous avons la possibilité de transformer le solde dû en vertu de cette facilité de crédit en un prêt à terme de deux ans. Les facilités de

crédit bancaire sont assorties de certaines dispositions nous obligeant à maintenir divers ratios financiers. Aux 30 septembre 2004 et 2003, CGI respectait ces ratios.

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

Obligations contractuelles

	Types d'engagements	Année en cours	Paiements dus par période		
			Deuxième et troisième années	Quatrième et cinquième années	Années subséquentes
(en milliers de dollars canadiens)					
Dette à long terme	485 524	11 993	230 862	107 502	135 167
Contrats de location-acquisition	4 296	2 536	1 625	135	–
Contrats de location-exploitation					
Location d'espaces de bureaux	1 175 503	136 251	247 790	195 204	596 258
Matériel informatique	193 117	89 689	89 617	12 025	1 786
Ententes de service à long terme	68 967	28 737	32 599	7 631	–
Obligations contractuelles totales	1 927 407	269 206	602 493	322 497	733 211

Nous assumons des obligations contractuelles totalisant 1 927,4 millions\$. Assorties de dates d'échéance variées, ces obligations contractuelles visent principalement la location de bureaux (1 175,5 millions\$), la location de matériel informatique (193,1 millions\$) et des ententes de service à long terme comprenant des licences d'utilisation de logiciels ainsi que des contrats d'entretien (69,0 millions\$). Les engagements liés au matériel informatique représentent les contrats de location de matériel que nous concluons avec des fabricants ou des institutions financières dans le cours normal de nos activités. Dans le cas des contrats d'impartition, les clients conviennent de reprendre le matériel informatique advenant la résiliation hâtive de ceux-ci.

Nous n'utilisons pas d'instruments de financement hors bilan sauf dans le cas des contrats de location-exploitation visant les bureaux, le matériel informatique et les véhicules. Conformément aux PCGR, ni les passifs liés à ces contrats ni les actifs sous-jacents ne sont constatés au bilan car les modalités des baux ne correspondent pas aux seuils minimum qui justifieraient leur capitalisation.

Pendant l'exercice 2005, en raison des besoins de réinvestissement dans notre exploitation et de l'envergure de nos projets d'investissement, nous ne prévoyons pas verser de dividendes. À l'avenir, nous réévaluerons annuellement la pertinence de verser des dividendes. Notre conseil d'administration réexamine régulièrement cette question.

Capacité de livrer les résultats

Nous estimons que nous possédons les ressources en capital et les liquidités nécessaires pour tenir nos engagements et respecter nos obligations présentes tout en finançant notre exploitation. Nous croyons

également que nous disposons des ressources non financières nécessaires pour atteindre nos objectifs de croissance continue, y compris une équipe de direction solide dont le taux de roulement historique est très faible, des cadres évolués assurant la formation continue des gestionnaires, ainsi que des processus de qualité qui nous aident à intégrer les nouveaux membres que nous accueillons à la suite de l'obtention de grands contrats d'impartition ou d'acquisitions.

Risques et incertitudes

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

Risques liés à notre secteur d'activité

Concurrence pour l'obtention des contrats — CGI gère toutes les dimensions de ses affaires de façon disciplinée. Une part croissante de nos activités bénéficie de la certification ISO 9001. Nos processus de gestion ont été mis au point pour nous permettre de respecter nos normes élevées en nous assurant que nos employés livrent de façon constante des biens et des services conformes aux spécifications. Ils se fondent sur les valeurs solides qui sous-tendent notre culture d'entreprise axée sur les clients. Ils contribuent au taux élevé de succès de CGI en matière d'obtention et de renouvellement des contrats. En outre, nous comprenons à fond les enjeux stratégiques propres aux cinq secteurs que nous ciblons, ce qui améliore notre position concurrentielle. CGI est le principal fournisseur de services

en TI et de services en gestion des processus d'affaires au Canada, et nous continuons à renforcer notre position sur le marché américain de l'impartition en conjuguant la croissance interne et les acquisitions. Depuis trois ans, nos revenus provenant des États-Unis et des marchés internationaux ont augmenté notablement; nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. Cependant, la concurrence demeurant très vive sur le marché des services en TI et de l'impartition des processus d'affaires, nul ne peut garantir que nous continuerons à remporter de nouveaux contrats.

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

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

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

technologiques — Nous utilisons plusieurs moyens pour demeurer à l'avant-garde des TI et répondre aux besoins changeants de nos clients, notamment une spécialisation dans cinq secteurs économiques cibles; des alliances commerciales non exclusives avec d'importants fournisseurs de logiciels et d'équipements, ainsi que des alliances stratégiques avec des partenaires majeurs; le développement de solutions en TI exclusives qui répondent aux impératifs concurrentiels de nos clients; la formation permanente de notre personnel et des transferts continus de compétences au sein de la Société; et les acquisitions d'entreprises qui nous procurent un savoir-faire supplémentaire ou une portée géographique accrue.

Risque d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui — Nous ne pouvons pas avoir la certitude que nos services et nos offres ne portent pas atteinte aux droits de propriété intellectuelle d'autrui et il peut arriver que des poursuites alléguant une violation de ces droits soient intentées contre nous. Ces poursuites pourraient s'avérer coûteuses, nuire à notre réputation et nous empêcher de fournir certains services ou offres. Nous établissons avec nos clients des contrats de licence leur accordant le droit d'utiliser la propriété intellectuelle; ces contrats comprennent un engagement à indemniser le titulaire de la licence contre la responsabilité et les dommages résultant des réclamations de tiers touchant des manquements à l'égard des brevets, des droits d'auteur, des marques de commerce ou des secrets commerciaux. Dans certaines circonstances, le montant de ces réclamations pourrait être plus élevé que les revenus provenant du client. Que nous soyons tenus responsables ou non de dommages, les réclamations et les poursuites en ce domaine pourraient entraîner des coûts élevés et des pertes de temps importantes, ternir notre réputation ou nous obliger à conclure des ententes en matière de redevances ou des contrats de licence. Si nous étions empêchés de vendre ou d'utiliser des produits ou des services incorporant un logiciel ou une technologie faisant l'objet d'un litige, cela pourrait nous faire perdre des revenus ou nous obliger à assumer des charges supplémentaires afin de modifier ces produits et services avant de les intégrer à de nouveaux projets.

Incapacité de protéger entièrement nos droits de propriété intellectuelle — Notre réussite est tributaire, entre autres, de notre

capacité de protéger nos méthodologies exclusives ainsi que d'autres biens intellectuels dont nous nous servons pour fournir nos services. En règle générale, CGI cherche à utiliser les brevets et les autres moyens raisonnables et nécessaires de protection et d'optimisation de ses actifs intellectuels. CGI fait reconnaître ses droits liés à la possession et à l'utilisation de sa raison sociale, des noms de ses produits, de ses logotypes et des autres signes dont elle se sert pour identifier ses produits et services sur le marché. Dans le cours normal de nos activités, nous demandons et obtenons l'inscription de nos marques de commerce auprès du *U.S. Patent and Trademark Office* et des autres organismes responsables du droit des marques dans le monde. Néanmoins, dans certains pays où nous exerçons nos activités, il peut arriver que les lois ne protègent pas entièrement nos droits de propriété intellectuelle. De plus, malgré nos efforts, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle peuvent s'avérer insuffisantes pour prévenir ou décourager les atteintes à ces droits ou empêcher l'appropriation illicite de nos biens intellectuels. Il peut aussi arriver que nous ne détections pas l'utilisation non autorisée de nos biens intellectuels ou que nous ne prenions pas les mesures convenables pour assurer le respect de nos droits de propriété intellectuelle.

Risques liés à notre entreprise

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

Risque financier et risque d'exploitation associés aux marchés internationaux — À la suite de l'acquisition d'AMS, nous gérons maintenant des activités dans 19 pays et un peu moins de 10 % de notre chiffre d'affaires provient de l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Nous croyons que nos assises de gestion favorisent l'efficacité et l'homogénéité de notre exploitation à l'échelle mondiale; ces assises comprennent les cadres de gestion et les processus de gestion dont les dirigeants de nos unités d'affaires se servent pour gérer la relation avec nos membres et nos clients. Cependant, l'envergure de nos activités internationales nous rend tributaires de plusieurs facteurs qui pourraient intervenir: les fluctuations des taux de change; les mesures de contrôle des prix ou les restrictions sur l'échange de devises; le fardeau résultant de l'obligation d'observer un vaste éventail de lois nationales et locales différentes; les incertitudes liées à la diversité des cultures et des pratiques commerciales dans les différentes régions du monde; la multiplicité et le caractère parfois contradictoire des lois et des règlements, notamment en matière de fiscalité; les pertes d'exploitation que la Société pourrait subir dans certains pays dans le cadre du développement de son infrastructure mondiale de prestation des services et le fait que ces pertes ne seraient pas nécessairement déductibles des revenus aux fins de l'impôt; l'absence, sur certains territoires, de lois efficaces pour protéger nos droits de propriété intellectuelle; les restrictions sur la circulation d'espèces ou d'autres actifs; les restrictions touchant l'importation ou l'exportation de certaines technologies; les restrictions visant le rapatriement des bénéficiaires; l'instabilité politique, sociale et économique. Nous avons mis en place une stratégie d'opérations de couverture visant à nous protéger, dans la mesure du possible, du risque de change. À l'exception des produits financiers utilisés dans le cadre de notre stratégie d'opérations de couverture, nous ne participons pas au marché des instruments financiers dérivés. Même si nous estimons disposer de processus efficaces de gestion dans tous nos bureaux partout dans le monde, n'importe lequel des risques auxquels nos activités internationales nous exposent ou l'ensemble de ces risques pourraient se réaliser et provoquer une baisse de notre rentabilité.

Capacité d'intégrer avec succès les entreprises acquises et les mandats d'impartition — Ayant acquis quelque 60 sociétés depuis la fondation de CGI, nous estimons que l'intégration d'équipes et d'activités fait maintenant partie de nos compétences de base. Notre approche de gestion disciplinée, fondée pour une

large part sur nos cadres de gestion, joue un rôle important dans l'intégration harmonieuse des ressources humaines des sociétés acquises et des activités qui nous sont confiées en impartition. Au 30 septembre 2004, une majorité de nos opérations étaient certifiées ISO 9001.

Changements importants touchant les principales entreprises clientes, résultant par exemple de l'évolution de leur situation financière, de fusions ou d'acquisitions d'entreprises — À l'exception de BCE Inc., de ses filiales et de ses sociétés affiliées, aucune société ni aucun groupe de sociétés ne représentent plus de 10 % de nos produits totaux.

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

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

Risque lié aux contrats visant des projets à court terme — Dans la foulée de l'acquisition d'AMS, l'importance relative des contrats visant des projets à plus court terme, par rapport au chiffre d'affaires global de CGI, s'est substantiellement accrue. CGI gère tous ses mandats en fonction du Cadre de gestion du partenariat avec les clients, un ensemble structuré de processus qui aide les équipes à appliquer des normes homogènes d'excellence à tous les projets. En vertu de ce cadre de gestion, la Société procède avec beaucoup de rigueur afin d'estimer avec justesse les coûts des mandats. Cependant, une portion

substantielle des mandats acquis par l'entremise d'AMS est fondée sur des prix fixes. Dans ces cas, la facturation des travaux s'effectue selon les modalités du contrat signé avec le client et les revenus sont constatés en fonction du pourcentage de coûts assumés par rapport aux coûts totaux estimés pour la durée du contrat. Lorsque nous présentons une soumission pour ce type de mandat, nous estimons les coûts et les heures de travail nécessaires pour compléter le projet. Nos estimations se fondent sur notre appréciation de l'efficacité avec laquelle nous pourrions déployer nos méthodologies et nos professionnels pour réaliser le projet considéré. En cas d'augmentation des coûts, de coûts imprévus ou de retards, y compris des retards attribuables à des facteurs sur lesquels nous n'avons pas d'emprise, la rentabilité des contrats à prix fixe peut être réduite ou annulée.

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

Risque lié aux crédits d'impôt — Une acquisition du contrôle de CGI pourrait rendre la Société inadmissible aux crédits d'impôt provinciaux associés à la Cité du commerce électronique et à la Cité Multimédia à Montréal, au Carrefour de la nouvelle économie au Saguenay et au Carrefour national des nouvelles technologies de Québec.

Risque associé aux affaires émanant des administrations publiques — Les réorientations des politiques de dépenses publiques ou des priorités budgétaires des gouvernements fédéraux, provinciaux ou d'états pourraient avoir une incidence directe sur nos résultats financiers.

Plusieurs facteurs sont susceptibles de réduire l'ampleur de nos activités auprès des administrations publiques, notamment la réduction des contrats accordés par les gouvernements à des firmes de services-conseils et de services en technologie; une diminution substantielle des dépenses touchant l'ensemble des gouvernements ou certains ministères ou organismes en particulier; l'adoption de nouvelles lois ou de nouveaux règlements visant les sociétés qui fournissent des services aux gouvernements; les délais d'acquiescement de nos factures par les bureaux de paiement gouvernementaux; la conjoncture économique et politique en général. Ces facteurs et d'autres pourraient avoir pour effet de diminuer nos revenus futurs en incitant les ministères et organismes gouvernementaux à diminuer leurs contrats d'achat, à exercer leur droit de mettre fin à des contrats, à émettre des ordres de suspension temporaire des travaux ou à s'abstenir d'exercer leur droit de renouveler des contrats. Notre clientèle du secteur gouvernemental est très diversifiée puisque nous avons des contrats en vigueur avec plusieurs ministères et organismes gouvernementaux différents, aux États-Unis et au Canada. Néanmoins, en cas de réduction des dépenses des gouvernements ou de compressions budgétaires au sein de ces ministères et organismes, il pourrait arriver que la rentabilité continue de ces contrats ou la possibilité d'obtenir des contrats supplémentaires des mêmes sources soit compromise.

Poursuites liées à nos travaux — Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités commerciales de nos clients. Il arrive fréquemment que des retards, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des délais nous empêchent de réaliser des grands projets de la manière prévue. Il peut arriver que de tels problèmes donnent lieu à des poursuites qui auraient une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats d'exploitation, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nos contrats contiennent ordinairement des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous réalisons. Il peut arriver que ces dispositions ne nous protègent pas ou ne soient pas applicables dans certaines circonstances ou en vertu des lois en vigueur à certains endroits.

Risques liés aux acquisitions d'entreprises

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

Réalisation des retombées attendues des acquisitions — Nous croyons que l'acquisition récente d'AMS procurera certains avantages à CGI, notamment des améliorations sur le plan de l'exploitation et du service ainsi que des gains d'efficacité. Nous estimons qu'à la suite de cette acquisition, grâce à notre masse critique accrue aux États-Unis, à l'élargissement de nos services et capacités ainsi qu'à l'expansion de notre clientèle, nous serons en meilleure position pour présenter des soumissions et remporter de nouveaux contrats d'impartition. De surcroît, nous croyons que l'intégration d'AMS nous permettra de réaliser des gains d'efficacité substantiels sur le plan de l'exploitation et de l'administration. Il existe toutefois un risque que certains des bénéfices et certaines des synergies attendus ne se produisent jamais ou ne se réalisent pas à l'intérieur du délai prévu. Pour que nous réalisions ces bénéfices et synergies, il faudra que les membres de l'équipe de direction réussissent à intégrer les activités, le personnel et les technologies de la société acquise. La tâche qu'ils sont appelés à accomplir afin d'instaurer des

normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes nos unités d'affaires est fort complexe et potentiellement accaparante. L'intégration d'entreprises peut occasionner des difficultés d'exploitation inattendues, des dépenses non planifiées et des problèmes de responsabilité. En outre, dans la mesure où la direction est tenue d'accorder beaucoup de temps, d'attention et de ressources à l'intégration d'activités, d'équipes et de technologies, il est possible que nous n'arrivions pas à maintenir la qualité habituelle du service offert aux clients établis et que cela ait un impact défavorable sur nos revenus ainsi que sur nos bénéfices.

Risques de marché

Risque économique — Un ralentissement économique pourrait occasionner une diminution de nos produits. L'intensité des activités de nos clients, qui est tributaire de la conjoncture économique, a une incidence sur nos résultats d'exploitation. Nous ne pouvons pas prédire les répercussions de la conjoncture économique actuelle sur nos revenus futurs ni le moment où une reprise marquée surviendra. Pendant les périodes de récession, il arrive fréquemment que nos clients et nos clients éventuels annulent, réduisent ou reportent des contrats en cours, ou encore qu'ils retardent l'octroi de nouveaux mandats. Généralement, les entreprises réduisent aussi l'ampleur des projets informatiques qu'elles entreprennent pendant les périodes de difficultés économiques, ce qui se traduit par une réduction du nombre d'implantations technologiques et de l'importance des mandats. En raison du nombre restreint de mandats pendant un ralentissement, ordinairement la concurrence s'intensifie. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs taux pour maintenir ou accroître leur part du marché. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos produits et de notre rentabilité.

Intégrité de la présentation des résultats

La direction de CGI assume la responsabilité de maintenir des systèmes d'information, des procédures et des mécanismes de contrôle appropriés, garantissant que les renseignements diffusés à l'intérieur et à l'extérieur de la Société sont complets et fiables. Les devoirs du conseil d'administration englobent l'évaluation de l'intégrité des systèmes internes de contrôle et d'information de la Société.

Le Comité de vérification et de gestion des risques de CGI se compose entièrement d'administrateurs indépendants respectant les exigences de la Bourse de New York et de la Bourse de Toronto en matière d'indépendance et d'expérience. Ce comité assume notamment les responsabilités suivantes : a) revoir tous les documents publics présentant des résultats financiers vérifiés et non vérifiés de CGI ; b) examiner et évaluer l'efficacité des principes et pratiques comptables de CGI en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers ; c) examiner et surveiller les procédures, programmes et politiques de contrôle interne de CGI, et évaluer leur pertinence ainsi que leur efficacité ; d) soumettre au conseil d'administration de CGI des recommandations relatives à la nomination des vérificateurs externes, attester leur indépendance, réviser les modalités de leur mission et discuter régulièrement avec eux ; e) examiner les procédures de vérification et f) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification et de gestion des risques ou confiée au comité par le conseil d'administration de CGI.

Poursuites judiciaires

De temps à autre, CGI est partie à des litiges dans le cours normal de ses activités. La Société n'a aucun motif de s'attendre à ce que l'issue de poursuites judiciaires en cours ait des répercussions défavorables importantes sur sa situation financière, sur les résultats de son exploitation ou sur son aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de ses activités commerciales.

Prévisions et perspectives

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

Nous continuerons à miser sur nos avantages distinctifs dans le but de remporter de nouveaux contrats d'impartition des services en TI et de gestion des processus d'affaires. De plus, nous examinons régulièrement des cibles d'acquisition afin d'accroître notre masse critique aux États-Unis et en Europe, et nous continuerons à jouer un rôle de chef de file au sein du domaine nord-américain des TI. Nous estimons que le marché recèle de nombreuses possibilités d'acquisitions. Néanmoins, nous continuerons d'observer rigoureusement nos critères financiers, ainsi que nos critères relatifs à l'exploitation et à la culture. Nous ne renoncerons pas à ces critères dans l'espoir de réaliser des gains à court terme ou aléatoires.

Compte tenu de la conjoncture actuelle et des possibilités de croissance que nous entrevoyons sur nos marchés, nous présentons les prévisions suivantes en ce qui a trait à l'exercice 2005. Nous estimons que la croissance des produits se situera entre 20 et 28 % et que la croissance du bénéfice net s'établira entre 25 et 35 % après avoir donné rétroactivement effet aux charges liées aux options sur actions. Par

conséquent, nous prévoyons que les produits atteindront de 3,90 à 4,15 milliards \$ et que le bénéfice par action s'établira entre 0,52 \$ et 0,56 \$, déduction faite des charges liées aux options sur actions. Conformément aux exigences des PCGR, CGI commencera à passer en charges le coût des options sur actions à compter du premier trimestre de l'exercice 2005. Les charges liées aux options sur actions n'étant pas admises en déduction d'impôt, cette modification portera notre taux d'imposition à environ 35 %. Nous prévoyons que la déduction des charges liées aux options sur actions réduira le bénéfice par action de CGI de 0,05 \$ pendant l'exercice 2005; les PCGR des États-Unis n'exigeant pas encore ce traitement comptable, nous fournissons cette information afin de faciliter la comparaison entre les résultats de CGI et ceux de ses concurrentes américaines.

Énoncés de nature prévisionnelle

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

différer considérablement de ceux qui sont indiqués.

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

Responsabilité de la direction à l'égard de la présentation de l'information financière

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

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

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

LE PRÉSIDENT DU CONSEIL ET
CHEF DE LA DIRECTION,

LE VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF ET
CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE,

(Signé)

(Signé)

SERGE GODIN

ANDRÉ IMBEAU

LE 8 NOVEMBRE 2004

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Groupe CGI inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Groupe CGI inc. aux 30 septembre 2004 et 2003 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 2004. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 30 septembre 2004 et 2003 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 2004 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

COMPTABLES AGRÉÉS

(Signé)

MONTRÉAL (QUÉBEC)
LE 8 NOVEMBRE 2004

États consolidés des résultats

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Produits	3 243 612	2 684 816	2 135 189
Charges d'exploitation			
Coûts des services et frais de vente et d'administration	2 717 040	2 244 511	1 810 077
Frais de recherche	26 710	22 036	17 609
Amortissement (note 10)	164 451	121 133	76 894
	2 908 201	2 387 680	1 904 580
Bénéfice avant les éléments suivants :	335 411	297 136	230 609
Intérêts			
Dette à long terme	20 675	12 578	2 411
Autres	(8 728)	(3 094)	(2 833)
	11 947	9 484	(422)
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et activités abandonnées	323 464	287 652	231 031
Impôts sur les bénéfices (note 11)	113 142	113 269	96 184
Bénéfice avant participation dans une société satellite et activités abandonnées	210 322	174 383	134 847
Participation dans une société satellite	488	295	—
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	210 810	174 678	134 847
Bénéfice net tiré des activités abandonnées (note 13)	8 790	2 688	952
Bénéfice net	219 600	177 366	135 799
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	419 510 503	395 191 927	377 349 472
Bénéfice de base et dilué par action (note 9g)			
Activités poursuivies	0,50	0,44	0,36
Activités abandonnées	0,02	0,01	—
	0,52	0,45	0,36

Se reporter aux notes complémentaires.

États consolidés des bénéfices non répartis

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Bénéfices non répartis au début	555 310	377 944	245 945
Bénéfice net	219 600	177 366	135 799
Coût d'émission des actions, déduction faite des impôts sur les bénéfices (note 9a)	(5 489)	—	(3 800)
Bénéfices non répartis à la fin	769 421	555 310	377 944

Se reporter aux notes complémentaires.

Bilans consolidés

Aux 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)	2004	2003
	\$	\$ Retraité
Actif		
À court terme		
Espèces et quasi-espèces	200 623	83 509
Débiteurs (note 3)	545 056	439 535
Travaux en cours	222 278	122 737
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	94 617	78 183
Impôts futurs (note 11)	80 814	35 767
Actifs des entreprises destinés à la vente (note 13)	—	41 014
	1 143 388	800 745
Immobilisations (note 4)	142 761	144 941
Coûts liés à des contrats (note 5)	278 240	256 320
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme (note 6)	625 121	392 069
Impôts futurs (note 11)	102 720	22 764
Écart d'acquisition (note 7)	1 827 604	1 385 518
Total de l'actif avant fonds détenus pour des clients	4 119 834	3 002 357
Fonds détenus pour des clients (note 2)	196 622	134 326
	4 316 456	3 136 683
Passif		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	433 415	289 556
Rémunération à payer	118 541	110 398
Produits reportés	123 213	70 300
Impôts sur les bénéfices	31 369	19 165
Impôts futurs (note 11)	68 603	47 003
Tranche à court terme de la dette à long terme (note 8)	14 529	20 555
Passifs des entreprises destinés à la vente (note 13)	—	16 316
	789 670	573 293
Impôts futurs (note 11)	287 433	140 571
Dette à long terme (note 8)	475 291	247 431
Passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme	104 771	60 852
Total du passif avant obligations liées aux fonds des clients	1 657 165	1 022 147
Obligations liées aux fonds des clients (note 2)	196 622	134 326
	1 853 787	1 156 473
Engagements et éventualités (note 19)		
Capitaux propres		
Capital-actions (note 9a)	1 820 230	1 480 631
Surplus d'apport (note 9e)	6 693	5 870
Bons de souscription et options sur actions (note 9e)	24 984	27 901
Bénéfices non répartis	769 421	555 310
Écart de conversion	(158 659)	(89 502)
	2 462 669	1 980 210
	4 316 456	3 136 683

Se reporter aux notes complémentaires.

Approuvé par le conseil

(Signé)

SERGE GODIN

ADMINISTRATEUR

(Signé)

ANDRÉ IMBEAU

ADMINISTRATEUR

États consolidés des flux de trésorerie

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)	2004	2003	2002
	\$	\$ Retraité	\$
Activités d'exploitation			
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	210 810	174 678	134 847
Ajustements pour:			
Amortissement (note 10)	194 185	148 922	100 453
Crédits reportés	(16 439)	(30 174)	(50 021)
Impôts futurs	52 963	47 962	35 602
(Gain) perte de change	(789)	1 914	1 240
Participation dans une société satellite	(488)	(295)	—
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 15)	(210 423)	(115 068)	(45 737)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	229 819	227 939	176 384
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises (déduction faite des espèces) (note 12)	(589 678)	(233 512)	(19 866)
Produit tiré de la vente d'actifs et d'entreprises (déduction faite des espèces cédées) (notes 12 et 13)	87 503	—	10 365
Participation dans une coentreprise (note 12)	—	—	(26 000)
Acquisition d'immobilisations	(54 616)	(60 833)	(23 465)
Coûts liés à des contrats	(76 260)	(29 211)	(61 987)
Augmentation des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme	(83 085)	(144 510)	(94 650)
Diminution des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme	17 595	10 321	—
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	(698 541)	(457 745)	(215 603)
Activités de financement			
Variation nette de la facilité	21 534	219 000	(25 000)
Augmentation (diminution) d'autres éléments de la dette à long terme	231 123	(19 812)	(8 342)
Émission d'actions (déduction faite des coûts d'émission des actions) (notes 9a et 9e)	330 996	6 451	126 236
Flux de trésorerie provenant des activités de financement poursuivies	583 653	205 639	92 894
Incidence de la variation des taux de change sur les espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	186	917	3 475
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	115 117	(23 250)	57 150
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées (note 13)	1 997	2 538	1 063
Espèces et quasi-espèces au début	83 509	104 221	46 008
Espèces et quasi-espèces à la fin	200 623	83 509	104 221

Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie (note 15)
Se reporter aux notes complémentaires.

Note 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 (« services en TI ») et en gestion des processus d'affaires. La Société se concentre principalement sur les grands contrats d'intégration de systèmes et d'impartition pour les sociétés du secteur public et pour celles du secteur privé.

Note 2. Sommaire des principales conventions comptables

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

Certains chiffres correspondants des exercices précédents ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 2004.

Retraitement

i) Fonds détenus pour des clients et obligations liées aux fonds des clients

Dans le cadre des services de paie et de production de documents fiscaux, la Société recueille les fonds aux fins de paiements des paies et des impôts, garde temporairement ces fonds jusqu'à ce que le paiement soit requis; verse les fonds aux employés des clients et aux autorités fiscales compétentes; produit les documents fiscaux et prend en charge les différentes correspondances et révisions. À compter du 1^{er} avril 2004, la Société présente séparément ces fonds liés aux services de paie détenus pour des clients ainsi que les obligations relatives à ces fonds. La Société est d'avis que cette présentation est plus appropriée et reflète mieux l'actif total duquel les rendements sont générés. Les chiffres de l'exercice précédent ont été retraités afin que leur présentation soit conforme à celle de l'exercice courant.

ii) Passifs liés aux intégrations

À la suite de l'acquisition du Bureau d'expertise des assureurs Itée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd. ou « UAB »), la Société a commencé le processus de liquidation du fonds de pension à prestations déterminées qui s'appliquait aux employés de UAB. Tel que prévu par le fonds de pension, tout surplus des actifs du fonds sur les obligations doit être remis aux employés de UAB. À la date d'acquisition, la juste valeur des actifs du fonds excédait la valeur des obligations et donc le montant du règlement utilisé dans la répartition du prix d'acquisition de UAB était nul. La Société a révisé le calcul du fonds de pension à prestations déterminées, puisque l'évaluation actuarielle initiale faite à la date d'acquisition avait sous-évalué le passif du fonds de pension, les actifs d'impôts futurs et l'écart d'acquisition de 4 500 000 \$, 1 530 000 \$ et 2 970 000 \$, respectivement. Le bilan au 30 septembre 2003 a été retraité.

Utilisation d'estimations

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

Principes de consolidation

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

Lorsque la Société n'exerce pas une influence notable, les participations sont comptabilisées au coût. La valeur comptable des participations est revue pour dépréciation lorsque des événements ou circonstances indiquent que la valeur comptable risque de ne pas être recouvrable.

Constatation des produits

La Société génère des produits essentiellement au moyen de la prestation de services en TI et de la gestion des processus d'affaires (« GPA »).

Les services en TI proposent un vaste éventail de services en technologies de l'information, y compris: i) des services d'impartition, ii) des services d'intégration de systèmes et des services-conseils, iii) des licences et iv) des services d'entretien. Les services de GPA incluent notamment la gestion des processus d'affaires pour le secteur des services financiers, la gestion de la paie, la gestion de documents et la gestion des fonctions financières et administratives.

Les produits tirés des ententes d'impartition et de la GPA en vertu des contrats à prix fixes sont comptabilisés selon la méthode linéaire sur la durée de l'entente, sans égard aux montants facturés, à moins qu'il n'existe une meilleure façon de mesurer le rendement ou la prestation de services. Les produits tirés des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur les marchés à prix unitaire sont constatés à mesure que les services sont rendus au prix stipulé dans le contrat. Si les prix unitaires d'un contrat fluctuent au cours de la durée de l'entente, alors la Société évalue s'il est plus approprié de constater les produits en fonction des prix unitaires moyens sur la durée du contrat ou selon les montants réels facturés. En ce qui a trait aux ententes d'impartition, lesquelles comprennent de multiples composantes, la valeur totale de l'entente est attribuée à chaque élément en fonction de sa juste valeur relative. Les produits sont alors constatés pour chaque élément selon la nature des services fournis ainsi qu'il est décrit ci-dessus.

Les produits tirés des ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis, tandis que les ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats à prix fixes sont comptabilisés en fonction de la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre. La direction révise régulièrement les estimations sous-jacentes de rentabilité du projet et les révisions des estimations sont reflétées dans l'état des résultats à la période au cours de laquelle les faits à l'origine de la révision deviennent connus. Les provisions pour pertes estimatives, s'il y a lieu, sont constatées dans l'exercice au cours duquel la perte est déterminée. Les pertes relatives à un contrat correspondent à l'excédent des coûts estimatifs du contrat sur le total des produits estimatifs du contrat. Par ailleurs, la Société fournit des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en vertu d'ententes axées sur la rentabilité selon lesquelles la Société constate les produits uniquement dans la mesure où il est prévisible, avec un degré raisonnable de certitude, que les montants générés par ces ententes seront suffisamment importants pour atteindre la valeur sur laquelle la constatation des produits s'appuie. Pour les contrats fondés sur les coûts, les produits sont constatés à mesure que les coûts remboursables sont engagés.

Les produits tirés de la vente de licences d'utilisation de logiciels sont constatés lorsque le logiciel a été livré au client, s'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'une entente, que le recouvrement est probable, que les honoraires sont fixes ou qu'ils peuvent être établis et qu'il existe une preuve objective émanant du fournisseur de l'existence d'une entente afin de permettre que le total des honoraires soit réparti entre les différentes composantes d'une entente. Les preuves objectives émanant du fournisseur s'appuient habituellement sur le prix demandé lorsqu'une composante est vendue séparément. Dans les cas où les services de mise en œuvre sont essentiels à la fonctionnalité du logiciel ou lorsque le logiciel nécessite une importante adaptation sur mesure, alors la Société constate les produits tirés des licences d'utilisation de logiciels selon la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre.

Les produits tirés des services d'entretien des licences précédemment vendues et mises en œuvre sont constatés de façon proportionnelle sur la durée du contrat.

Les montants comptabilisés à titre de produits excédant les montants facturés sont classés dans les travaux en cours. Les montants perçus avant la livraison des produits ou avant la prestation des services sont classés dans les produits reportés.

Les remboursements, y compris ceux relatifs aux frais de déplacement et aux autres dépenses semblables, ainsi que d'autres frais de tiers, tels que les frais de revente de matériel et de logiciels, sont compris dans les produits, et les charges correspondantes sont incluses dans les coûts des services.

Espèces et quasi-espèces

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

Immobilisations

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

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

Note 2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)**Coûts liés à des contrats**

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

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

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

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

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

Ces coûts correspondent aux frais relatifs à l'installation des systèmes et des processus qui sont engagés après l'attribution des contrats d'impartition et sont comptabilisés et amortis ainsi qu'il est décrit précédemment.

Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme

Les actifs incorporels à durée de vie limitée sont comptabilisés au coût et amortis sur leur durée de vie utile estimative, principalement selon la méthode de l'amortissement linéaire. La période d'amortissement par catégorie d'actif incorporel, en années, s'établit comme suit :

Logiciels internes	2 à 7 ans
Solutions d'affaires	2 à 10 ans
Licences de logiciels	3 à 8 ans
Relations clients et autres	2 à 15 ans

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'acquisition sur la juste valeur des actifs corporels et incorporels identifiables nets des entités acquises à leurs dates d'acquisition respectives. L'écart d'acquisition est soumis annuellement au 30 septembre, voire plus fréquemment en cas d'indice de dépréciation, au test de dépréciation lié à la juste valeur de chaque unité d'exploitation à laquelle l'écart d'acquisition se rapporte et à la valeur d'autres actifs de l'unité d'exploitation concernée. Une charge de dépréciation est comptabilisée pour tout écart d'acquisition jugé avoir subi une perte de valeur. En se basant sur les tests de dépréciation effectués les 30 septembre 2004 et 2003, la Société est arrivée à la conclusion qu'aucune charge de dépréciation au titre de l'écart d'acquisition n'était nécessaire.

Passifs liés aux intégrations

Les passifs liés aux intégrations se composent en grande partie de passifs pour des frais engagés lors de regroupement d'entreprises, tels que des provisions liées à des contrats de location portant sur des locaux occupés par les entreprises acquises, locaux que la Société compte quitter.

Bénéfice par action

Le bénéfice de base par action est établi en fonction de la moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation au cours de la période. L'effet dilutif des options sur actions est établi en utilisant la méthode du rachat d'actions.

Régime de rémunération et autres paiements à base d'actions

La Société offre un régime de rémunération à base d'actions, décrit à la note 9b). La Société ne comptabilise aucune charge à titre de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés et à des administrateurs. Les attributions directes aux employés et celles aux non-salariés sont comptabilisées en utilisant la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur. Toute contrepartie versée par les employés et administrateurs au moment de la levée des options est portée au crédit

du capital-actions. Des informations pro forma liées au bénéfice net et au bénéfice par action, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été utilisée, sont présentées à la note 9b).

À compter du 1^{er} octobre 2004, la Société adoptera la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions à base d'actions et comptabilisera une charge de rémunération aux états financiers en accord avec la nouvelle version des dispositions du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »), figurant au chapitre 3870, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions* (voir Modifications comptables futures).

Frais de recherche et frais de développement

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

Les frais de développement, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement connexes, sont imputés aux résultats de l'exercice au cours duquel ils sont engagés, à moins qu'ils ne remplissent les critères relatifs à la faisabilité technique, opérationnelle et financière pour être capitalisés. Les frais de développement différés sont inclus dans les actifs incorporels à durée de vie limitée — Solutions d'affaires.

Au cours de l'exercice, la Société a engagé 55 577 000\$ (42 835 000\$ en 2003) de frais directs de recherche et développement, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement connexes.

Impôts sur les bénéfices

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

Conversion des devises

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

Les filiales autonomes dont les activités économiques sont largement indépendantes de la société mère sont comptabilisées selon la méthode du taux courant. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs de filiales libellés en devises sont convertis en dollars canadiens aux taux de change en vigueur aux dates des bilans. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de la période. Les gains ou les pertes non réalisés qui en découlent sont accumulés et enregistrés à titre d'écart de conversion dans les capitaux propres. En conséquence des écarts découlant de la conversion des états financiers des filiales étrangères, l'écart de conversion a diminué de 69 157 000\$ et 123 768 000\$ en 2004 et 2003, respectivement. Ces variations sont principalement attribuables à la conversion de l'écart d'acquisition libellé en dollars américains.

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

Instruments financiers

La Société a recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des cours de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de négociation.

La Société a recours à des instruments financiers afin de couvrir l'investissement net dans ses filiales étrangères. Le gain ou la perte de change provenant de l'investissement net est comptabilisé à titre d'écart de conversion. Le gain ou la perte de change réalisé et non réalisé sur les instruments financiers qui couvrent celui-ci est également comptabilisé à titre d'écart de conversion.

La Société a aussi recours à des contrats à terme afin de couvrir des entrées de fonds prévues dans d'autres devises que la devise fonctionnelle des filiales de la Société. Les gains ou les pertes de ces contrats à terme en devises identifiés comme couverture pour des engagements formels et des prévisions de transaction sont comptabilisés au coût des services et frais de vente et d'administration lorsque la transaction sous-jacente est réalisée.

Des tests périodiques quant à l'efficacité de chaque couverture sont réalisés tout au long de l'exercice.

Note 2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)**Récentes modifications comptables**

Au 1^{er} octobre 2003, la Société a adopté les nouveaux chapitres suivants publiés par l'ICCA :

- a) Le chapitre 3063 du Manuel, intitulé *Dépréciation d'actifs à long terme*, fournit des directives sur la constatation et la mesure de la dépréciation d'actifs à long terme et sur les informations à fournir à cet égard. Il remplace les dispositions sur les réductions de valeur énoncées au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*. Ces recommandations exigent qu'une perte de valeur soit constatée lorsque la valeur comptable d'un actif à long terme destiné à être utilisé excède les flux de trésorerie non actualisés découlant de son utilisation et de sa cession. La perte de valeur constatée doit être mesurée comme étant l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa juste valeur. L'adoption de ce chapitre n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers.
- b) Le chapitre 3475 du Manuel, intitulé *Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités*, fournit des directives sur la constatation, la mesure et la présentation des actifs à long terme destinés à être sortis et sur les informations à fournir à leur égard. Il remplace les anciennes dispositions sur les sorties énoncées au chapitre 3475, *Abandon d'activités*, et au chapitre 3061, *Immobilisations corporelles*. Ce chapitre exige que les actifs destinés à être sortis par vente répondant à certains critères soient présentés distinctement au bilan et soient mesurés au moindre de leur valeur comptable ou de leur juste valeur diminuée des frais de vente. Le chapitre fournit également des critères pour classer une vente comme un abandon d'activités et indique les informations à fournir. La présentation a été modifiée afin d'être conforme à l'adoption de ce chapitre.
- c) La note d'orientation concernant la comptabilité n° 13, intitulée *Relations de couverture*, traite de l'identification, de la documentation, de la désignation et de l'efficacité des couvertures, et également de la cessation de la comptabilité de couverture, mais ne précise pas de méthodes de comptabilité de couverture. L'information requise par cette note d'orientation est présentée à la note 21.

Modifications comptables futures

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants :

- a) Le chapitre 3870 révisé, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, entre en vigueur pour les exercices débutant le 1^{er} janvier 2004 ou après cette date. Les modifications contenues dans ce chapitre exigent l'adoption de la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions d'options sur actions et la comptabilisation d'une dépense aux états financiers. À compter du 1^{er} octobre 2004, la Société adoptera ces modifications sur une base rétroactive, comme le permet cette norme. L'incidence de cette adoption sur le bénéfice net donnera lieu à une dépense approximative de 24 000 000 \$ pour 2005 et des dépenses pour 2004, 2003 et 2002 totalisant 25 559 000 \$, 8 168 000 \$ et 4 130 000 \$, respectivement.
- b) Le chapitre 3110, intitulé *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*, se concentre sur la constatation et la mesure des passifs se rapportant aux obligations liées à la mise hors service des immobilisations corporelles lorsque ces obligations découlent de l'acquisition, de la construction, du développement ou de l'exploitation normale de ces actifs. Cette nouvelle norme entre en vigueur pour les exercices débutant le 1^{er} janvier 2004 ou après cette date. L'adoption de cette nouvelle norme n'aura pas d'incidence importante sur les états financiers.
- c) La note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*, fournit des éclaircissements sur la consolidation des entités définies comme « entités à détenteurs de droits variables », dans lesquelles les investisseurs n'ont pas une participation financière leur conférant le contrôle ou dans lesquelles ces derniers n'ont pas investi suffisamment pour permettre à l'entité de financer ses activités sans un soutien financier subordonné additionnel de la part d'autres parties. Les entités à détenteurs de droits variables sont généralement désignées comme une structure d'accueil admissible. La note d'orientation s'applique aux périodes intermédiaires ouvertes à compter du 1^{er} novembre 2004. La Société ne croit pas que l'adoption de cette note d'orientation aura une incidence importante sur les états financiers.

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 3. Débiteurs

	2004	2003
	\$	\$
Clients	432 685	301 430
Autres ⁽¹⁾	112 371	138 105
	545 056	439 535

(1) Les autres débiteurs comprennent les crédits d'impôt remboursables sur les salaires liés aux programmes de la Cité du commerce électronique, de la Cité Multimédia, du Carrefour de la nouvelle économie, de RS&DE et à d'autres programmes de crédits d'impôt d'un montant d'environ 79 865 000 \$ et 104 875 000 \$, en 2004 et 2003, respectivement. De ces montants, 62 531 000 \$, 65 315 000 \$ et 45 599 000 \$ ont été comptabilisés en tant que réduction de la charge de rémunération comprise dans les coûts des services et les frais de vente et d'administration et frais de recherche des états consolidés des résultats pour les exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002, respectivement.

La Société est définie comme une société admissible qui exerce des « activités admissibles » en vertu des modalités prévues dans les divers programmes de crédits d'impôt du gouvernement du Québec, relativement aux salaires liés aux employés admissibles travaillant principalement dans des zones désignées dans la province de Québec, au Canada. Ces programmes ont été conçus afin d'appuyer la création d'emplois et les efforts de revitalisation de certaines zones urbaines. Dans le cadre de sa participation à ces programmes, la Société s'est engagée à maintenir et à créer plus de 2 000 emplois au Québec. Au 30 septembre 2004, elle avait maintenu ou créé un total de 4 000 emplois au Québec. En lien avec ces programmes, la Société s'est également engagée à déménager un certain nombre de ses employés dans des immeubles neufs ou rénovés, où le coût du loyer est considérablement plus élevé que celui de ses installations antérieures. Les engagements financiers de la Société pour ces nouveaux locaux totalisaient initialement 618 800 000 \$. Au 30 septembre 2004, le solde de ces engagements, qui s'étendent sur une période de quatre à 19 ans, s'établissait à 568 500 000 \$.

Ces crédits sont calculés à des taux allant de 35 % à 40 % sur les salaires versés au Québec, jusqu'à concurrence de 12 500 \$ à 15 000 \$ par année par employé admissible. Ces crédits d'impôt remboursables sur les salaires comportent certaines conditions et la Société doit obtenir annuellement un certificat d'admissibilité auprès du gouvernement du Québec. Si la Société manque à ses obligations définies en vertu des programmes de crédits d'impôt actuels sur les salaires, incluant celles ayant trait à la création d'emplois, elle sera tenue de rembourser au gouvernement du Québec les crédits d'impôt obtenus. Le cas échéant, les remboursements seront imputés aux résultats de la période correspondante. Au 30 septembre 2004, aucun passif n'a été enregistré relativement à une clause de remboursement.

Note 4. Immobilisations

	2004		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Terrain et bâtiments	4 377	538	3 839
Améliorations locatives	106 052	24 926	81 126
Mobilier et agencements	40 507	20 516	19 991
Matériel informatique	106 614	68 809	37 805
	257 550	114 789	142 761

	2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Terrain et bâtiments	25 694	840	24 854
Améliorations locatives	82 077	18 333	63 744
Mobilier et agencements	38 241	19 323	18 918
Matériel informatique	119 802	82 377	37 425
	265 814	120 873	144 941

Les immobilisations comprennent des actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition totalisant 4 516 000 \$ (4 372 000 \$ en 2003), déduction faite de l'amortissement cumulé de 4 215 000 \$ (3 927 000 \$ en 2003).

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 5. Coûts liés à des contrats

2004			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Incitatifs	291 339	97 482	193 857
Coûts de transition	100 919	16 536	84 383
	392 258	114 018	278 240

2003			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Incitatifs	284 879	64 884	219 995
Coûts de transition	44 966	8 641	36 325
	329 845	73 525	256 320

Note 6. Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme

2004			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Logiciels internes	72 515	25 549	46 966
Solutions d'affaires	226 412	48 286	178 126
Licences de logiciels	142 578	61 878	80 700
Relations clients et autres	346 107	60 763	285 344
Actifs incorporels à durée de vie limitée	787 612	196 476	591 136
Contrat de location-financement (note 14a)			13 121
Participation dans une société satellite			16 415
Autres			4 449
Autres actifs à long terme			33 985
Total des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme			625 121

2003			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Logiciels internes	72 800	19 642	53 158
Solutions d'affaires	130 897	33 360	97 537
Licences de logiciels	116 887	55 378	61 509
Relations clients et autres	181 551	31 971	149 580
Actifs incorporels à durée de vie limitée	502 135	140 351	361 784
Contrat de location-financement (note 14a)			25 413
Participation dans une société satellite			4 872
Autres actifs à long terme			30 285
Total des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme			392 069

L'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée est présenté comme suit dans les états consolidés des résultats :

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Logiciels internes	15 012	12 040	9 350
Solutions d'affaires	23 207	11 908	12 163
Licences de logiciels	34 126	28 521	16 988
Relations clients et autres	30 225	20 505	7 545
	102 570	72 974	46 046

Note 7. Écart d'acquisition

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

	2004		
	Services en TI	GPA	Total
	\$	\$	\$
Solde au début	1 056 103	329 415	1 385 518
Acquisitions	556 354	105	556 459
Ajustements liés au coût d'acquisition	(9 716)	(1 610)	(11 326)
Cession de filiales	(5 693)	(20 640)	(26 333)
Écart de conversion	(64 635)	(12 079)	(76 714)
Solde à la fin	1 532 413	295 191	1 827 604

	2003		
	Services en TI	GPA	Total
	\$	\$	\$
Solde au début	850 801	283 051	1 133 852
Acquisitions	289 633	77 287	366 920
Ajustements liés au coût d'acquisition	(332)	(2 916)	(3 248)
Cession de filiales	(140)	—	(140)
Écart d'acquisition lié aux entreprises destinées à la vente	(11 264)	—	(11 264)
Écart de conversion	(72 595)	(28 007)	(100 602)
Solde à la fin	1 056 103	329 415	1 385 518

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 8. Dette à long terme

	2004	2003
	\$	\$
Facilité à terme renouvelable engagée non garantie, portant intérêt au taux US LIBOR majoré de 1,50 % ou au taux des acceptations bancaires majoré de 1,25 %, venant à échéance en 2006 ⁽¹⁾	221 182	219 000
Billets de premier rang US non garantis, portant intérêt au taux moyen pondéré de 4,97 % et échéant à différentes dates jusqu'en 2014 ⁽²⁾	242 669	—
Soldes des coûts d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises, ne portant pas intérêt, remboursables en plusieurs versements jusqu'en 2006. Ces soldes ont été comptabilisés à leur valeur actualisée selon un taux de 7 %	6 108	14 966
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition, portant intérêt au taux moyen pondéré de 7,71 %, remboursables par versements mensuels de capital et intérêts réunis et échéant à différentes dates jusqu'en 2008	4 296	11 269
Autres emprunts portant intérêt au taux privilégié majoré de 1,75 %, remboursables à différentes dates jusqu'en 2006	1 277	1 368
Tranche de la dette à long terme de la coentreprise		
Emprunt à terme garanti, remboursable par versements mensuels de capital et intérêts combinés de 540 249 \$, portant intérêt au taux de 3,46 %, échéant en 2007 ⁽³⁾	12 885	18 933
Actions privilégiées rachetables	1 403	2 450
	489 820	267 986
Tranche à court terme	14 529	20 555
	475 291	247 431

(1) La Société dispose de facilités de crédit renouvelables non garanties totalisant 515 000 000 \$ ou l'équivalent en dollars US. Le taux d'intérêt imposé est fonction de la devise dans laquelle les sommes ont été tirées. Au 30 septembre 2004, en plus des sommes tirées, un montant de 10 210 000 \$ a été prélevé à l'encontre de ces facilités afin de garantir diverses lettres de crédit émises pour des clients. En plus de ces facilités de crédit renouvelables, la Société dispose également de lignes de crédit totalisant 25 000 000 \$, 6 877 683 \$ US et 2 000 000 £, dont une tranche de 6 877 683 \$ US avait été prélevée au 30 septembre 2004, afin de garantir diverses lettres de crédit émises aux États-Unis. Les facilités de crédit contiennent des clauses restrictives qui obligent la Société à maintenir certains ratios financiers. Au 30 septembre 2004, ces ratios financiers avaient été respectés.

(2) Cette dette privée de 192 000 000 \$ US financée par des investisseurs institutionnels américains comprend trois tranches de billets de premier rang non garantis et a été émise le 29 janvier 2004. Elle comporte une échéance moyenne pondérée de 6,4 années et un taux d'intérêt fixe moyen pondéré du coupon de 4,97 %.

(3) En 2003, une des coentreprises de la Société, qu'elle détient à 49 %, a conclu un emprunt à terme de 38 639 068 \$, remboursable par versements mensuels de capital et intérêts combinés de 1 102 548 \$, venant à échéance en décembre 2006. Dans le cadre de la convention de crédit, la coentreprise détient une facilité de crédit d'exploitation non garantie de 10 000 000 \$ qui peut être renouvelée après 364 jours. Au 30 septembre 2004, il n'y a aucun montant à rembourser sur cette facilité.

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

	\$
2005	11 993
2006	228 921
2007	1 941
2008	—
2009	107 502
Suivants	135 167

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

	Capital	Intérêts	Paielement
	\$	\$	\$
2005	2 536	218	2 754
2006	1 120	97	1 217
2007	505	21	526
2008	135	4	139
Total des versements minimaux en vertu des contrats de location-acquisition	4 296	340	4 636

Note 9. Capital-actions, options sur actions et bons de souscription**a) Capital-actions**

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

Actions privilégiées de premier rang, comportant un droit de vote par action, ayant priorité de rang quant au versement de dividendes sur les actions privilégiées de second rang, les actions subalternes classe A et les actions classe B ;

Actions privilégiées de second rang, sans droit de vote, ayant priorité de rang quant au versement de dividendes sur les actions subalternes classe A et les actions classe B ;

Actions subalternes classe A, comportant un droit de vote par action, de même rang que les actions classe B quant au versement de dividendes et convertibles en actions classe B, sous réserve de certaines conditions, dans l'éventualité où certaines offres publiques d'achat visant les actions classe B se concrétisent ;

Actions classe B, comportant 10 droits de vote par action, de même rang que les actions subalternes classe A quant au versement de dividendes, convertibles en tout temps au gré du détenteur en actions subalternes classe A.

Au cours de 2004, 2003 et 2002, les actions subalternes classe A et classe B ont évolué comme suit :

	Actions subalternes classe A		Actions classe B	
	Nombre	Valeur comptable	Nombre	Valeur comptable
		\$		\$
Solde au 30 septembre 2001	327 032 717	1 143 891	40 799 774	54 205
Émises en contrepartie d'espèces ⁽¹⁾	11 110 000	124 988	—	—
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 12)	210 739	2 261	—	—
Options levées	1 546 801	7 276	—	—
Solde au 30 septembre 2002	339 900 257	1 278 416	40 799 774	54 205
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 12)	19 963 399	140 546	—	—
Conversion ⁽²⁾	7 027 606	9 337	(7 027 606)	(9 337)
Options levées	1 345 241	7 464	—	—
Solde au 30 septembre 2003	368 236 503	1 435 763	33 772 168	44 868
Émises en contrepartie d'espèces ⁽³⁾	41 340 625	330 725	—	—
Émises en contrepartie de l'acquisition d'entreprises (note 12)	136 112	1 020	—	—
Options levées	1 007 651	7 854	—	—
Solde au 30 septembre 2004	410 720 891	1 775 362	33 772 168	44 868

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

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

(3) Le 3 mai 2004, la Société a émis 41 340 625 actions subalternes classe A dans le public et à BCE Inc. pour un produit en espèces de 330 725 000\$ avant les coûts liés à l'émission des actions de 5 489 000\$ (déduction faite de l'économie d'impôts sur les bénéfices de 2 466 000\$).

b) Options sur actions

En vertu du régime de rémunération à base d'actions à l'intention de certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales, le conseil d'administration peut, à son gré, octroyer à certains employés et administrateurs de la Société et de ses filiales des options leur permettant d'acquérir des actions subalternes classe A de la Société. Le prix de levée est déterminé par le conseil d'administration et est égal au cours de clôture d'une action subalterne classe A à la Bourse de Toronto le jour précédant la date de l'octroi. Les options deviennent généralement acquises dans une période variant entre un an et trois ans à compter de la date d'octroi et doivent être levées dans un délai de dix ans, sauf en cas de retraite, de cessation d'emploi ou de décès. Au 30 septembre 2004, 41 978 376 actions subalternes classe A ont été réservées pour émission en vertu du régime d'options sur actions.

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 9. Capital-actions, options sur actions et bons de souscription (suite)**b) Options sur actions (suite)**

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

Exercices terminés les 30 septembre			2004	2003	2002
	Activités poursuivies	Activités abandonnées	Total	Total	Total
	\$	\$	\$	\$	\$
Bénéfice net	210 810	8 790	219 600	177 366	135 799
Juste valeur de la rémunération à base d'actions	(25 559)	—	(25 559)	(8 168)	(4 130)
Bénéfice net pro forma	185 251	8 790	194 041	169 198	131 669
Bénéfice pro forma de base et dilué par action	0,44	0,02	0,46	0,43	0,35
			2004	2003	2002
Hypothèses utilisées pour le modèle d'évaluation					
du prix des options de Black et Scholes					
Taux de dividende			0,0 %	0,0 %	0,0 %
Volatilité prévue			47,4 %	52,7 %	48,7 %
Taux d'intérêt sans risque			3,93 %	4,21 %	4,60 %
Durée de vie prévue (en années)			5	5	5
Moyenne pondérée de la juste valeur à la date d'octroi (\$)			3,68	3,16	4,27

c) Bons de souscription

Dans le cadre de la conclusion d'un contrat d'impartition stratégique et d'une acquisition d'entreprise, la Société a octroyé des bons de souscription permettant aux porteurs d'acquérir jusqu'à 5 118 210 actions subalternes classe A. Les prix d'exercice ont été déterminés selon le cours de clôture moyen des actions subalternes classe A à une date donnée et durant un certain nombre de jours avant et après les dates respectives auxquelles les opérations ont eu lieu. Les bons de souscription peuvent être exercés à partir de la date de conclusion du contrat ou de la date d'acquisition de l'entreprise et sont assortis d'une période d'exercice de cinq ans. Au 30 septembre 2004, 5 118 210 bons de souscription étaient émis et en circulation, dont une tranche de 4 000 000 de bons peuvent être exercés à un prix de 6,55 \$ l'action et viennent à échéance le 30 avril 2006, tandis que la tranche restante de 1 118 210 bons peuvent être exercés au prix de 8,78 \$ l'action et viennent à échéance le 13 juin 2006. La juste valeur de ces bons de souscription, qui s'établit à 19 655 000 \$, a été estimée aux dates d'octroi respectives de chacun des bons selon le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes, à l'aide des hypothèses suivantes : taux d'intérêt sans risque de 4,9 %, taux de dividende de 0,0 %, volatilité prévue de 57,7 % et durée de vie prévue de cinq ans.

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

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

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

d) Actions, options sur actions et bons de souscription en circulation

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

	2004	2003
	Nombre	Nombre
Actions subalternes classe A	410 720 891	368 236 503
Actions classe B	33 772 168	33 772 168
Total du capital-actions	444 493 059	402 008 671
Options sur actions (actions subalternes classe A)		
— Comptabilisées	1 083 208	1 675 913
— Non comptabilisées	24 454 092	18 783 602
Bons de souscription (actions subalternes classe A)		
— Comptabilisés	5 118 210	5 118 210
Bons de souscription (actions subalternes classe A et classe B)		
— Non comptabilisés	4 562 058	4 562 058
Nombre d'actions reflétant la levée d'options sur actions et l'exercice de bons de souscription potentiels	479 710 627	432 148 454

e) Options sur actions et bons de souscription comptabilisés

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

	2004				2003			
	Options sur actions		Bons de souscription		Options sur actions		Bons de souscription	
	Nombre	Valeur comptable	Nombre	Valeur comptable	Nombre	Valeur comptable	Nombre	Valeur comptable
		\$	\$		\$		\$	
En cours au début								
de l'exercice	1 675 913	8 246	5 118 210	19 655	2 333 231	11 477	5 118 210	19 655
Levées ou exercées	(425 352)	(2 094)	—	—	(206 208)	(1 013)	—	—
Éteint(e)s ou échue(s) ⁽¹⁾	(167 353)	(823)	—	—	(451 110)	(2 218)	—	—
En cours à la fin								
de l'exercice	1 083 208	5 329	5 118 210	19 655	1 675 913	8 246	5 118 210	19 655

(1) En 2004 et 2003, la Société a annulé des options pour un montant de 823 000 \$ et de 2 218 000 \$, respectivement. Ces montants ont été reclassés en tant que surplus d'apport.

f) Renseignements supplémentaires sur les options sur actions

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

	2004		2003		2002	
	Nombre d'options ⁽¹⁾	Prix de levée moyen pondéré par action	Nombre d'options ⁽¹⁾	Prix de levée moyen pondéré par action	Nombre d'options ⁽¹⁾	Prix de levée moyen pondéré par action
		\$		\$		\$
En cours au début de l'exercice	20 459 515	9,69	20 814 820	10,79	24 223 852	10,69
Octroyées	7 577 166	7,90	4 600 502	6,24	1 206 925	8,91
Levées	(1 007 651)	5,61	(1 345 241)	4,82	(1 546 801)	4,27
Éteintes ou échues	(1 491 730)	9,71	(3 610 566)	10,18	(3 069 156)	12,55
En cours à la fin de l'exercice	25 537 300	9,20	20 459 515	9,69	20 814 820	10,79
Exercçables à la fin de l'exercice	16 492 063	9,93	15 110 007	10,45	16 560 467	10,86

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

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 9. Capital-actions, options sur actions et bons de souscription (suite)**f) Renseignements supplémentaires sur les options sur actions (suite)**

Le tableau suivant résume l'information sur les options sur actions en cours octroyées à certains employés et administrateurs de la Société au 30 septembre 2004 :

Fourchette des prix de levée	Nombre en circulation	Durée contractuelle à courir moyenne pondérée (en années)	Options en cours		Options pouvant être levées	
			Prix de levée moyen pondéré	Nombre en circulation	Prix de levée moyen pondéré	Nombre en circulation
\$			\$		\$	
1,78 to 2,53	382 527	6	2,40	382 527	2,40	382 527
4,75 to 6,98	4 365 245	8	6,13	2 861 086	6,15	2 861 086
7,00 to 7,91	7 020 507	9	7,78	585 056	7,45	585 056
8,00 to 8,99	7 589 380	7	8,74	6 864 964	8,76	6 864 964
9,05 to 10,44	2 314 383	6	9,88	2 236 868	9,90	2 236 868
11,34 to 14,85	1 655 367	4	13,73	1 608 691	13,75	1 608 691
15,01 to 19,14	1 880 627	5	16,79	1 632 982	16,88	1 632 982
22,75 to 29,41	329 264	4	28,03	319 889	28,09	319 889
	25 537 300	7	9,20	16 492 063	9,93	16 492 063

g) Bénéfice par action

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

	2004			2003			2002		
	Bénéfice net (numérateur)	Nombre d'actions (dénominateur)	Bénéfice par action	Bénéfice net (numérateur)	Nombre d'actions (dénominateur)	Bénéfice par action	Bénéfice net (numérateur)	Nombre d'actions (dénominateur)	Bénéfice par action
	\$		\$	\$		\$	\$		\$
Bénéfice net	219 600	419 510 503	0,52	177 366	395 191 927	0,45	135 799	377 349 472	0,36
Options dilutives ⁽¹⁾	—	1 994 835	—	—	1 508 995	—	—	2 083 498	—
Bons de souscription dilutifs ⁽¹⁾	—	1 595 014	—	—	764 755	—	—	2 137 885	—
Bénéfice net après conversions hypothétiques	219 600	423 100 352	0,52	177 366	397 465 677	0,45	135 799	381 570 855	0,36

(1) Le calcul des conversions hypothétiques exclut les options et les bons de souscription dont l'effet est antidilutif. Certaines options et certains bons de souscription sont antidilutifs puisque leur prix d'exercice est plus élevé que la valeur marchande moyenne de l'action subalterne classe A de la Société pour chacune des périodes présentées dans le tableau. Le nombre d'options exclues était de 13 194 520 et 14 388 314 pour les exercices terminés les 30 septembre 2004 et 2003, respectivement. Le nombre de bons de souscription exclus était de 2 113 041 pour les exercices terminés les 30 septembre 2004 et 2003.

Note 10. Amortissement

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Amortissement des immobilisations	48 214	43 940	28 192
Amortissement des coûts liés aux contrats relativement aux coûts de transition	9 633	4 219	2 656
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme (note 6)	102 570	72 974	46 046
Dépréciation des coûts liés aux contrats	4 034	—	—
	164 451	121 133	76 894
Amortissement des coûts liés aux contrats relativement aux incitatifs (présenté à titre de réduction des produits)	29 734	27 789	23 559
	194 185	148 922	100 453

Note 11. Impôts sur les bénéfices

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Exigibles	57 516	67 020	60 582
Futurs	55 626	46 249	35 602
	113 142	113 269	96 184

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

	2004	2003	2002
	%	%	%
Taux d'imposition statutaire	33,6	34,5	36,6
Éléments non déductibles	0,8	0,8	0,7
Provision pour moins-value se rapportant aux économies d'impôts découlant des pertes	0,8	2,4	4,4
Autres	(0,2)	1,7	(0,1)
Taux d'imposition effectif	35,0	39,4	41,6

Les impôts futurs se détaillent comme suit aux 30 septembre :

	2004	2003
	\$	\$ Retraité
Actifs d'impôts futurs:		
Passifs liés aux intégrations et créditeurs et charges à payer	83 254	24 159
Économies d'impôts découlant des reports prospectifs de pertes	94 039	115 437
Rémunération à payer	19 000	10 341
Provision pour créances douteuses	6 695	5 613
Coût d'émission d'actions	4 724	2 249
Autres	8 508	3 754
	216 220	161 553

Passifs d'impôts futurs:

Immobilisations, coûts liés à des contrats et actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	276 223	130 907
Travaux en cours	34 027	10 341
Écart d'acquisition	3 163	5 116
Crédits d'impôt remboursables sur les salaires	25 001	34 315
Autres	17 622	6 920
	356 036	187 599
Provision pour moins-value	32 686	102 997
Impôts futurs, montant net	(172 502)	(129 043)

Les impôts futurs sont classés comme suit :

Actifs d'impôts futurs à court terme	80 814	35 767
Actifs d'impôts futurs à long terme	102 720	22 764
Passifs d'impôts futurs à court terme	(68 603)	(47 003)
Passifs d'impôts futurs à long terme	(287 433)	(140 571)
Passifs d'impôts futurs, montant net	(172 502)	(129 043)

Certaines filiales de la Société disposent de pertes fiscales totalisant approximativement 275 450 000\$, dont environ 218 822 000\$ (173 133 000\$US) proviennent des filiales américaines de la Société, qu'elles peuvent reporter prospectivement pour réduire le bénéfice imposable des exercices ultérieurs et qui viennent à échéance à diverses dates jusqu'en 2022. Les économies d'impôts découlant de ces pertes ont été constatées dans les états financiers consolidés, dans la mesure où il a été établi qu'il était plus probable qu'improbable que les actifs d'impôts futurs s'y rapportant seraient réalisés. Durant l'exercice, la Société a renversé un montant de 44 707 000\$ (35 375 000\$US) de la provision pour moins-value en réduction de l'écart d'acquisition d'American Management Systems, Incorporated. Si une tranche des 26 908 000\$ des économies d'impôts découlant des reports prospectifs de pertes non comptabilisées est réalisée, l'écart d'acquisition sera réduit en conséquence.

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

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 12. Investissements dans les filiales et les coentreprises

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

Transactions en 2004**a) Acquisitions**

La Société a réalisé les acquisitions suivantes :

- *American Management Systems, Incorporated* («AMS») — Le 3 mai 2004, la Société a fait l'acquisition de toutes les actions en circulation d'AMS, un fournisseur de services-conseils en gestion et en technologies de l'information qui offre ses services aux gouvernements, au secteur de la santé, aux institutions financières et aux sociétés de communications.
- *Autres* — Le 28 octobre 2003, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Apex Consulting Group Inc, une société offrant des services aux entreprises tels que des services d'intégration de systèmes et des services-conseils principalement liés à l'amélioration des processus d'affaires et sur les nouvelles technologies. Le 14 janvier 2004, elle a aussi acquis certains éléments d'actif de GDS & Associates Systems Ltd., laquelle fournit des services d'intégration de systèmes et des services-conseils à des clients appartenant principalement au secteur gouvernemental.

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

	AMS	Autres	Total
	\$	\$	\$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	(200 439)	(936)	(201 375)
Immobilisations	13 475	459	13 934
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	280 540	3 452	283 992
Impôts futurs	13 659	12	13 671
Écart d'acquisition ⁽¹⁾	549 519	6 940	556 459
Dette à long terme	—	(70)	(70)
Passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme	(72 760)	—	(72 760)
	583 994	9 857	593 851
Situation de trésorerie à l'acquisition	616 237	224	616 461
Actifs nets acquis	1 200 231	10 081	1 210 312
Contrepartie			
Espèces	1 179 156	8 449	1 187 605
Coûts d'acquisition	21 075	612	21 687
Émission de 136 112 actions subalternes classe A ⁽²⁾	—	1 020	1 020
	1 200 231	10 081	1 210 312

(1) La presque totalité de l'écart d'acquisition est incluse dans le secteur Services en TI et 35 749 000\$ sont déductibles à des fins fiscales.

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

En ce qui concerne les acquisitions complétées en 2004, la Société a adopté certains plans de restructuration et d'intégration des entreprises acquises. En conséquence, elle a établi une provision pour un montant de 43 290 000\$, relative à des contrats de location de locaux des entreprises acquises que la Société compte libérer, et une provision pour un montant de 96 981 000\$, liée à des coûts de cessations d'emploi planifiés de certains employés des entreprises acquises dont les fonctions sont déjà remplies dans la structure existante.

Transactions en 2004 (suite)**b) Cessions**

- La Société a vendu ses actifs afférents aux services d'information auprès des banques et des entreprises de services financiers, une des divisions présentées dans les activités abandonnées (note 13), pour une contrepartie en espèces de 47 000 000\$. Cette transaction a donné lieu à un gain à la cession de 11 217 000\$ après impôts et réduction de l'écart d'acquisition de 20 355 000\$.
- La Société a vendu trois divisions, lesquelles étaient classées dans les activités abandonnées, pour une contrepartie totale de 40 350 000\$, se composant de 17 560 000\$ en espèces, d'un solde de prix de vente de 6 000 000\$, d'un billet portant intérêt de 2 750 000\$, de la prise en charge de passifs pour un montant de 540 000\$ et de 13 500 000\$ en actions ordinaires de Nexxlink Technologies Inc. Ces transactions ont entraîné une perte d'environ 1 400 000\$.
- La Société a vendu sa participation dans une coentreprise ainsi que des actifs d'une valeur non significative pour une contrepartie en espèces de 4 260 000\$, déduction faite de 4 235 000\$ en espèces cédées. Ces transactions se sont traduites par un gain négligeable.

c) Solde des passifs liés aux intégrations

Pour AMS et Cognicase, les éléments des passifs liés aux intégrations des entreprises acquises inclus dans les créditeurs et charges à payer et les passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme ont varié comme suit :

	Consolidation et fermeture des installations	Cessions d'emploi	Total
	\$	\$	\$
Solde au 1^{er} octobre 2003	41 029	9 580	50 609
Nouveaux passifs liés à l'intégration	43 102	96 360	139 462
Ajustements à la provision initiale ⁽¹⁾	678	(5 963)	(5 285)
Écart de conversion	(3 028)	(6 817)	(9 845)
Payé pendant l'exercice 2004	(12 804)	(72 910)	(85 714)
Solde au 30 septembre 2004	68 977	20 250	89 227

(1) Enregistrés comme réduction de l'écart d'acquisition.

d) Modifications aux répartitions des prix d'acquisition

La Société a révisé les répartitions des prix d'acquisition et a effectué des ajustements liés à certaines acquisitions d'entreprises réalisées au cours des douze derniers mois, ce qui a donné lieu à une diminution nette de l'écart d'acquisition de 11 326 000\$ ainsi qu'à une augmentation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement, des actifs d'impôts futurs et d'une contrepartie reçue en espèces de 8 058 000\$, 115 000\$ et 3 153 000\$, respectivement.

Transactions en 2003**a) Acquisitions**

La Société a réalisé les acquisitions suivantes :

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

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 12. Investissements dans les filiales et les coentreprises (suite)**Transactions en 2003 (suite)****a) Acquisitions (suite)**

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

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

Les acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition et la répartition totale préliminaire des prix d'acquisition est établie comme suit :

	UAB	Cognicase	Autres	Total
	\$	\$	\$	\$
	Retraité			
Éléments hors caisse du fonds de roulement	7 818	(113 299)	(4 910)	(110 391)
Immobilisations	6 855	31 283	1 233	39 371
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	16 506	132 997	2 821	152 324
Impôts futurs	(1 388)	(7 468)	(153)	(9 009)
Écart d'acquisition ⁽¹⁾	33 818	323 307	9 795	366 920
Passif relatif au fonds de pension	(4 500)	—	—	(4 500)
Prise en charge de la dette à long terme	(1 073)	(60 903)	(215)	(62 191)
	58 036	305 917	8 571	372 524
Situation de trésorerie à l'acquisition	(3 967)	23 495	5 954	25 482
Actifs nets acquis	54 069	329 412	14 525	398 006
Contrepartie				
Espèces	53 000	180 154	12 891	246 045
Coûts d'acquisition	1 069	9 512	834	11 415
Émission de 19 850 245 actions subalternes classe A ⁽²⁾	—	139 746	—	139 746
Émission de 113 154 actions subalternes classe A ⁽²⁾	—	—	800	800
	54 069	329 412	14 525	398 006

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

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

b) Cessions

La Société a vendu deux filiales appartenant auparavant à Cognicase pour une contrepartie en espèces peu importante.

c) Solde des passifs liés aux intégrations

Dans le cas de Cognicase, les éléments du passif lié aux intégrations des entreprises acquises inclus dans les crédettes et charges à payer et les passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme s'établissent comme suit :

	Consolidation et fermeture des installations	Cessations d'emploi	Total
	\$	\$	\$
Solde au 1^{er} octobre 2002	—	—	—
Nouveaux passifs liés à l'intégration	47 422	30 404	77 826
Payé pendant l'exercice 2003	(6 393)	(20 824)	(27 217)
Solde au 30 septembre 2003	41 029	9 580	50 609

Transactions en 2003 (suite)**d) Modifications aux répartitions des prix d'acquisition**

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

Transactions en 2002**a) Acquisitions**

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

Les acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition et la répartition totale préliminaire des prix d'acquisition est établie comme suit :

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

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

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

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

b) Cessions

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

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 13. Activités abandonnées et actifs destinés à la vente

En 2004 et 2003, la Société a officiellement adopté un plan de désinvestissement de certaines activités acquises précédemment qui n'étaient pas liées à ses activités principales, lesquelles incluaient quatre divisions, deux immeubles et un terrain classés comme des actifs des entreprises destinés à la vente.

Les activités d'une première division sont constituées principalement de la vente de progiciels de gestion intégrés (« systèmes intégrés de gestion » ou « SIG ») et de services connexes destinés aux municipalités, aux organismes du secteur des soins de santé, de même qu'aux sociétés de fabrication et de distribution. Les activités d'une deuxième division sont axées, en grande partie, sur la prestation de services d'installation et de services techniques pour les micro-ordinateurs et les ordinateurs de milieu de gamme ainsi que pour les guichets automatiques. Les activités d'une troisième division consistent essentiellement à fournir des logiciels d'analyse de réseau électriques, et les activités de la dernière division sont surtout axées sur la prestation de services d'information auprès des banques et des entreprises de services financiers.

Durant l'exercice, la Société a cédé toutes ces divisions (note 12) et les actifs décrits ci-dessus, lesquels actifs ont été vendus pour un produit de 18 683 000 \$ donnant lieu à une perte négligeable.

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Produits	37 291	84 345	34 424
Bénéfice avant ce qui suit :	19 349	8 743	1 647
Amortissement	1 848	4 555	111
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	17 501	4 188	1 536
Impôts sur les bénéfices	8 711	1 500	584
Bénéfice net tiré des activités abandonnées	8 790	2 688	952
Liquidités nettes provenant des activités d'exploitation	1 997	5 197	1 063
Liquidités nettes affectées aux activités d'investissement	—	(2 133)	—
Liquidités nettes affectées aux activités de financement	—	(526)	—
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées	1 997	2 538	1 063

	2004	2003
	\$	\$
Actif à court terme	—	11 268
Immobilisations	—	6 003
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	—	12 479
Écart d'acquisition	—	11 264
Actifs des entreprises destinés à la vente	—	41 014
Passif à court terme	—	10 133
Impôts futurs	—	5 978
Dette à long terme	—	151
Autres passifs à long terme	—	54
Passifs des entreprises destinés à la vente	—	16 316

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

Note 14. Renseignements supplémentaires sur les coentreprises

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

	2004	2003
	\$	\$
Bilans		
Actif à court terme	67 122	76 806
Actif à long terme	46 158	58 275
Passif à court terme	33 639	36 758
Passif à long terme	47 774	22 551

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
États des résultats			
Produits	138 570	189 693	79 456
Charges	129 923	182 268	77 226
Bénéfice net	8 647	7 425	2 230

États des flux de trésorerie

Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) :

Activités d'exploitation	5 247	5 673	10 552
Activités d'investissement	(17 008)	(49 169)	(2 573)
Activités de financement	599	46 031	3 868

(a) Contrat de location-financement

Le 1^{er} novembre 2002, l'une des coentreprises de la Société, agissant en tant que bailleur, a conclu un contrat de location d'une durée de 50 mois portant sur des actifs liés à la technologie et à des systèmes informatiques, dans le cadre d'un contrat d'impartition en cours conclu avec l'un de ses principaux clients. Le contrat de location a été comptabilisé en tant que contrat de location-financement. Au 30 septembre 2004, un montant de 11 296 000\$, correspondant à la tranche à court terme, est compris dans les charges payées d'avance et autres actifs à court terme, tandis que la tranche restante de 13 121 000\$ est prise en compte dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme. Le taux d'intérêt effectif du contrat de location s'établit à 5,02% et le montant net de l'investissement s'élève à 24 417 000\$ au 30 septembre 2004.

Note 15. Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Débiteurs	38 660	(31 056)	(617)
Travaux en cours	(24 520)	(1 662)	(17 673)
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	(52)	(5 048)	(1 361)
Créditeurs et charges à payer	(97 274)	(82 079)	(53 787)
Rémunération à payer	(39 143)	21 969	10 588
Produits reportés	16 958	(21 367)	10 611
Impôts sur les bénéfices	(105 052)	4 175	6 502
	(210 423)	(115 068)	(45 737)

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 15. Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie (suite)

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Activités d'exploitation			
Passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme	(7 583)	1 502	15 728
Impôts futurs	—	—	12 347
	(7 583)	1 502	28 075
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises (note 12)	1 020	140 546	2 261
Produit tiré de la vente des filiales (notes 12 et 13)	13 500	—	—
Acquisition d'immobilisations	1 393	—	—
Coûts liés à des contrats	(7 583)	1 502	28 075
Augmentation des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme (note 12)	(13 500)	—	—
	(5 170)	142 048	30 336
Activités de financement			
Augmentation des obligations en vertu de contrats de location-acquisition	1 393	—	—
Émission d'actions (note 9)	1 020	140 546	2 261
	2 413	140 546	2 261

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Intérêts payés	21 477	9 293	2 172
Impôts sur les bénéfices payés	143 405	66 526	51 923

Note 16. Information sectorielle

La Société compte les deux secteurs d'activités suivants : les services en TI et GPA.

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

- Le secteur services en TI fournit un éventail complet de services en technologies de l'information, y compris les services d'intégration de systèmes, des services-conseils et des services d'impartition, à des clients à travers le monde. La Société met aussi ses professionnels et ses installations qui se trouvent en Inde et au Canada à la disposition de clients aux États-Unis et d'autres pays dans le cadre de son modèle continental et outre-mer de prestation de services.
- Le secteur GPA fournit une gamme complète de services d'impartition des processus d'affaires à ses clients. Il offre la gestion des processus d'affaires pour le secteur des services financiers, la gestion de la paie, la gestion de documents et la gestion des fonctions financières et administratives.

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

	2004			
	Services en TI	GPA	Siège social	Total
	\$	\$	\$	\$
Produits	2 733 371	510 241	—	3 243 612
Charges d'exploitation avant amortissement	2 252 320	419 619	71 811	2 743 750
Amortissement	140 447	16 514	7 490	164 451
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et activités abandonnées	340 604	74 108	(79 301)	335 411
Total de l'actif	3 304 859	687 680	323 917	4 316 456

	2003			
	Services en TI	GPA	Siège social	Total
	\$	\$	\$	\$
Produits	2 182 568	502 248	—	2 684 816
Charges d'exploitation avant amortissement	1 787 168	415 088	64 291	2 266 547
Amortissement	101 580	15 802	3 751	121 133
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et activités abandonnées	293 820	71 358	(68 042)	297 136
Total de l'actif (retraité)	2 263 013	665 564	208 106	3 136 683

	2002			
	Services en TI	GPA	Siège social	Total
	\$	\$	\$	\$
Produits	1 756 380	378 809	—	2 135 189
Charges d'exploitation avant amortissement	1 472 805	300 577	54 304	1 827 686
Amortissement	62 012	12 510	2 372	76 894
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, participation dans une société satellite et activités abandonnées	221 563	65 722	(56 676)	230 609
Total de l'actif	1 753 854	379 479	173 637	2 306 970

	2004	2003
	\$	\$
Immobilisations		
Services en TI	97 700	101 335
GPA	19 236	20 246
Siège social	25 825	23 360
	142 761	144 941

Les conventions comptables des secteurs sont identiques à celles décrites à la rubrique « Sommaire des principales conventions comptables » (note 2). Les montants sont présentés déduction faite des ventes et des transferts intersectoriels, lesquels sont mesurés de la même manière que si ces ventes et transferts avaient lieu avec un tiers.

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 16. Information sectorielle (suite)**Information géographique**

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Produits			
Canada	2 293 350	2 098 830	1 530 885
États-Unis	769 982	460 449	470 392
Europe	180 280	125 537	133 912
	3 243 612	2 684 816	2 135 189

Les immobilisations et l'écart d'acquisition ne sont pas présentés par région géographique puisque cette information n'est pas utilisée pour produire les états financiers à vocation générale. Les unités d'affaires de la Société se partagent les immobilisations. Il est donc impossible de présenter l'information géographique pour les immobilisations et l'écart d'acquisition.

Note 17. Opérations entre apparentés

Dans le cours normal de ses activités, la Société est partie à des contrats conclus avec certaines des filiales et des sociétés affiliées de BCE (un actionnaire), en vertu desquels la Société en est le fournisseur privilégié pour leurs besoins en TI. BCE exerce une influence notable sur les activités d'exploitation, de financement et d'investissement de la Société en raison de sa participation de 28,86 % (29,86 % en 2003) et du volume important d'activités provenant de BCE, de ses filiales et de ses sociétés affiliées.

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Produits	516 968	500 068	502 645
Achats de services	99 881	91 471	82 978
Débiteurs	16 730	21 659	18 756
Travaux en cours	5 894	1 123	126
Coûts liés à des contrats	17 916	21 373	26 257
Créditeurs et charges à payer	8 343	5 161	7 850
Produits reportés	1 249	1 330	853

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

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

	2004	2003
	\$	\$
Produits	94 607	62 653
Débiteurs	3 622	5 086
Travaux en cours	1 988	361
Charges payées d'avance	1 815	—
Coûts liés à des contrats	19 696	21 989
Créditeurs et charges à payer	1 113	227
Produits reportés	946	2 125
Autres passifs à long terme	—	4 463

Note 18. Avantages sociaux des employés

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

UAB offrait à ses employés un régime d'avantages postérieurs à l'emploi. À la date d'acquisition, la Société a comptabilisé un passif au titre des avantages postérieurs à l'emploi. Après l'acquisition, la Société a modifié le régime d'avantages postérieurs à l'emploi de manière à ne couvrir que les anciens employés de UAB qui sont à la retraite ainsi que les employés qui prendront leur retraite à l'intérieur de la période de deux ans suivant l'acquisition. Aux 30 septembre 2004 et 2003, le passif au titre des avantages postérieurs à l'emploi totalisait 7 206 000 \$ et 7 579 000 \$, respectivement. La charge connexe pour l'exercice en cours était de néant et approximativement de 638 000 \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 2003.

Avec l'acquisition d'AMS, la Société assume un fonds de pension à contributions déterminées. La dépense totale du fonds de pension pour l'exercice terminé le 30 septembre 2004 est d'approximativement 3 300 000 \$.

La Société adhère à un plan à contributions déterminées du type 401(k) pour l'ensemble de ses employés situés aux États-Unis. La Société contribue dans une même proportion que les employés, jusqu'à concurrence de 1 000 \$ par année. Pour les exercices terminés les 30 septembre 2004 et 2003, la Société a contribué des montants de 2 784 000 \$ et 1 992 000 \$, respectivement.

Note 19. Engagements et éventualités

a) Engagements

Au 30 septembre 2004, les engagements de la Société, en vertu de contrats de location-exploitation venant à échéance à diverses dates et visant principalement la location de locaux et de matériel informatique utilisés dans les contrats d'impartition, se chiffraient à environ 1 239 620 000 \$. Les loyers minimaux exigibles pour les cinq prochains exercices se répartissent comme suit :

	\$
2005	199 728
2006	160 423
2007	126 916
2008	92 808
2009	81 688

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 19. Engagements et éventualités (suite)**a) Engagements (suite)**

La Société a conclu six ententes de service à long terme représentant un engagement total de 56 876 000\$. Les versements minimaux exigibles en vertu de ces ententes pour les cinq prochains exercices s'échelonnent comme suit :

	\$
2005	16 647
2006	24 220
2007	8 379
2008	6 091
2009	1 539

b) Éventualités

La Société fait actuellement l'objet d'un certain nombre de litiges qui se traduisent ou qui pourraient se traduire par des actions en justice. La direction de la Société est d'avis que la responsabilité définitive, le cas échéant, à l'égard de ces litiges n'aura pas d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société, et les provisions appropriées ont été enregistrées.

Note 20. Garanties

Dans le cours normal de ses activités, la Société conclut des ententes qui peuvent comporter des engagements d'indemnisation ou des garanties lors de transactions, telles que la prestation des services-conseils ou de services d'impartition, la cession d'activités commerciales, les contrats de location ou la constitution d'engagements financiers. Ces engagements d'indemnisation ou garanties peuvent obliger la Société à dédommager ses contreparties des coûts ou des pertes résultant de diverses circonstances, telles que le défaut de respecter les engagements ou la violation d'une garantie, l'atteinte aux droits de propriété intellectuelle, les réclamations qui peuvent surgir dans le cadre de la prestation des services ou des poursuites qui pourraient être entamées contre les contreparties. La nature de la plupart des engagements d'indemnisation empêche la Société d'établir une estimation raisonnable du montant potentiel maximal qu'elle pourrait être tenue de verser à des contreparties étant donné que les ententes ne précisent pas de montant maximal et que les montants sont fonction de l'issue d'éventualités pour lesquelles il est impossible de déterminer la nature et le risque qu'elles se produisent à l'heure actuelle. La Société ne s'attend pas à ce que le paiement de montants en vertu de ces garanties ait une incidence négative importante sur ses états financiers consolidés.

De plus, par le passé, la Société a garanti certains passifs financiers qui se rapportent à des créances de membres de la haute direction qui ont acheté des actions de la Société dans le cadre de leur programme de rémunération globale. Ce programme a été modifié depuis et aucune nouvelle garantie n'a été émise. Le montant potentiel maximal des paiements futurs que la Société pourrait être tenue de verser en vertu de ces garanties est de 5 825 000\$ au 30 septembre 2004 (6 028 000\$ au 30 septembre 2003).

Note 21. Instruments financiers

La Société a périodiquement recours à divers instruments financiers pour gérer sa position de change. La Société ne détient ni n'émet d'instruments financiers aux fins de négociation.

Juste valeur

Aux 30 septembre 2004 et 2003, 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 en vertu de contrats de location-acquisition ne sont pas sensiblement différentes de leur valeur comptable respective aux 30 septembre 2004 et 2003.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée à un risque de taux d'intérêt sur une tranche de sa dette à long terme et n'a actuellement recours à aucun instrument financier qui réduirait ce risque. La direction ne croit pas que ce risque soit important.

Risque de crédit

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

Risque de change

La Société exerce des activités à l'échelle internationale et est soumise aux risques liés à la fluctuation des cours du change. La Société réduit ce risque principalement avec la dette étrangère et des contrats de change. En 2004, la Société a désigné une dette de 192 000 000 \$US et 175 000 000 \$US de sa facilité à terme renouvelable comme instrument de couverture d'une tranche de l'investissement net de la Société dans ses filiales autonomes pour lesquelles les gains ou les pertes découlant de l'écart de conversion ont été comptabilisés à même l'écart de conversion. Les gains ou les pertes réalisés et non réalisés sur ces instruments financiers ont également été comptabilisés sous cette même rubrique puisqu'ils se qualifient pour la comptabilité de couverture. Au 30 septembre 2004, aucun contrat de change n'était en vigueur (15 000 000 \$US au 30 septembre 2003). Les gains et les pertes de change réalisés et non réalisés en ce qui a trait aux contrats à terme pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2004 n'ont pas été importants.

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 22. Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Rapprochement du bénéfice net			
Bénéfice net — PCGR du Canada	219 600	177 366	135 799
Ajustements pour :			
Coûts capitalisés des logiciels (i)	(763)	(2 053)	(2 771)
Bons de souscription (ii)	1 405	1 405	910
Rémunération non gagnée (iii)	(794)	(1 450)	(1 450)
Contrats de location (iv)	(1 236)	(1 975)	—
Bénéfice net — PCGR des États-Unis	218 212	173 293	132 488
Bénéfice de base et dilué par action — PCGR des États-Unis	0,52	0,44	0,35
Rapprochement des capitaux propres			
Capitaux propres — PCGR du Canada	2 462 669	1 980 210	1 779 615
Ajustements pour :			
Coûts capitalisés des logiciels (i)	(5 587)	(4 824)	(2 771)
Bons de souscription (ii)	(7 885)	(9 290)	(10 695)
Rémunération non gagnée (iii)	(3 694)	(3 694)	(3 694)
Contrats de location (iv)	(3 211)	(1 975)	—
Coûts d'intégration (v)	(6 606)	(6 606)	(6 606)
Écart d'acquisition (vi)	28 078	28 078	28 078
Ajustements pour modification de convention comptable (vii)	9 715	9 715	9 715
Capitaux propres — PCGR des États-Unis	2 473 479	1 991 614	1 793 642

(i) Coûts capitalisés des logiciels

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

(ii) Bons de souscription

En vertu des PCGR du Canada, la juste valeur des bons de souscription émis relativement à des contrats d'impartition à long terme est enregistrée dans les coûts liés à des contrats et amortie selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée initiale du contrat. En vertu des PCGR des États-Unis, la juste valeur des instruments de capitaux propres émis a été soustraite du produit initial reçu afin de déterminer les produits. Les ajustements pour 2004, 2003 et 2002 reflètent la contre-passation de l'amortissement des coûts liés à des contrats, déduction faite des impôts sur les bénéfices, considérée comme une réduction des résultats nets consolidés en vertu des PCGR du Canada.

(iii) Rémunération non gagnée

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

(iv) Contrats de location

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

(v) Coûts d'intégration

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

(vi) Écart d'acquisition

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

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

Le 1^{er} octobre 1999, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3465 du Manuel de l'ICCA, *Impôts sur les bénéfices*. Les recommandations du chapitre 3465 sont similaires aux dispositions du *Statement of Financial Accounting Standards* (« SFAS ») n° 109, *Accounting for Income Taxes*, publié par le *Financial Accounting Standards Board* (« FASB »). À la suite de la mise en application du chapitre 3465, la Société a enregistré un ajustement pour refléter l'écart entre la valeur attribuée et la valeur fiscale des actifs acquis lors d'un regroupement d'entreprises, ce qui se traduit par des passifs d'impôts futurs. La Société a enregistré ce montant au moyen d'une réduction des bénéfices non répartis, comme partie intégrante de l'ajustement cumulatif. En vertu des PCGR des États-Unis, ce montant aurait été inclus à titre d'augmentation de l'écart d'acquisition.

(viii) Résultat global

Les autres éléments du résultat global cumulés sont composés uniquement des écarts de conversion découlant du processus de conversion des états financiers des filiales étrangères.

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

	2004	2003	2002
	\$	\$	\$
Bénéfice net — PCGR des États-Unis	218 212	173 293	132 488
Autre élément du résultat global :			
Écart de conversion	(69 157)	(123 768)	10 505
Résultat global	149 055	49 525	142 993

Exercices terminés les 30 septembre 2004, 2003 et 2002

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

Note 22. Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis (suite)

(ix) Consolidation proportionnelle

Les participations dans les coentreprises sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Selon les PCGR des États-Unis, les entités dans lesquelles la Société détient une participation majoritaire seraient entièrement consolidées; et les entités dans lesquelles elle ne détient pas une participation majoritaire, mais sur lesquelles elle exerce une influence notable, seraient comptabilisées selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation. Ce traitement aurait entraîné le reclassement des postes des bilans et des états des résultats consolidés aux 30 septembre 2004 et 2003 et pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2004. Cependant, comme les écarts ont été jugés négligeables en ce qui a trait aux coentreprises à participation majoritaire, ils n'ont pas fait l'objet d'une présentation (se reporter à la note 14). Conformément aux pratiques prescrites par la *U.S. Securities and Exchange Commission* («SEC») 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) États consolidés des flux de trésorerie

Les états consolidés des flux de trésorerie de la Société pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2004 ont été préparés conformément au chapitre 1540 du Manuel de l'ICCA, *États des flux de trésorerie*, dont les dispositions sont sensiblement les mêmes que celles contenues dans le SFAS n° 95 du FASB, intitulé *Statement of Cash Flows*.

(xi) Coûts d'émission d'actions

Comme le permettent les PCGR du Canada, les coûts d'émission d'actions de la Société sont imputés aux bénéficiaires non répartis. Aux fins des PCGR des États-Unis, les coûts d'émission d'actions sont constatés à titre de réduction du produit tiré de l'émission de capital-actions.

(xii) Modifications comptables récentes et futures

En décembre 2002, le FASB a publié le SFAS n° 148, intitulé *Accounting for Stock-Based Compensation — Transition and Disclosure — an amendment of FASB Statement No. 123*. Le SFAS n° 148 prévoit des méthodes de transition de rechange dans le cas de l'adoption volontaire de la méthode de comptabilisation à la juste valeur pour la rémunération à base d'actions des employés. À compter du 1^{er} octobre 2004, la Société adoptera la méthode de comptabilisation à la juste valeur.

En décembre 2003, la SEC a publié le *Staff Accounting Bulletin* («SAB») n° 104, *Revenue recognition*, lequel codifie et révisé certaines sections du SAB 101, *Revenue recognition*, afin d'harmoniser ce guide d'interprétation avec les règles comptables et de vérification en vigueur ainsi qu'avec les règles de la SEC. L'adoption du SAB 104 n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers de la Société.

Principaux emplacements**SIÈGE SOCIAL**

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

CANADA

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

ÉTATS-UNIS

Albany, NY
Andover, MA
Atlanta, GA
Austin, TX
Birmingham, AL
Canton, MA
Charlotte, NC
Chicago, IL
Cincinnati, OH
Cleveland, OH
Columbia, SC
Columbus, OH
Dallas, TX
Denver, CO
Detroit, MI
Fairfax, VA
Fort Worth, TX
Frankfort, KY
Honolulu, HI
Houston, TX
Jefferson City, MO
Juneau, AK
Lanham, MD
Los Angeles, CA
Madison, WI
Minneapolis, MN
Nashville, TN
New Orleans, LA
New York, NY
Oakland, CA
Oklahoma City, OK
Phoenix, AZ
Princeton, NJ
Rancho Cordova, CA
Redwood City, CA
Richmond, VA
Roseland, NJ
Sacramento, CA
San Diego, CA
San Francisco, CA
Sarasota, FL
Seattle, WA
Sheboygan, WI
Springfield, IL
St. Louis, MO
Tampa, FL
Warren, NJ
Washington, DC

EUROPE

Allemagne
Düsseldorf
Angleterre
Basingstoke
Bristol
London
Stevenage
Belgique
Bruxelles
Espagne
Madrid
France
Paris
Italie
Milan
Pays-Bas
La Haye
Pologne
Varsovie
Portugal
Lisbonne
Suède
Stockholm

ASIE-PACIFIQUE

Australie
Canberra
Melbourne
Sydney
Inde
Bangalore
Mumbai

Conseil d'administration

William D. Anderson ^(b, c)
Administrateur depuis 1999
Président, BCE Investissements Inc.

Claude Boivin ^(a, c)
Administrateur depuis 1993
Administrateur en chef et
président du Comité de
régie d'entreprise, CGI
Administrateur de sociétés

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

Claude Chamberland ^(b)
Administrateur depuis 1998
Administrateur de sociétés

Robert Chevrier ^(a)
Administrateur depuis 2003
Président, Société de gestion Roche inc.

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

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

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

David L. Johnston ^(b)
Administrateur depuis 1994
Président du Comité des
ressources humaines, CGI
Président et vice-chancelier,
University of Waterloo

Eileen A. Mercier ^(a)
Administrateur depuis 1996
Présidente du Comité de vérification
et de gestion des risques, CGI
Administrateur de sociétés

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

C. Wesley M. Scott
Administrateur depuis 2001
Administrateur de sociétés

Gerald T. Squire ^(c)
Administrateur depuis 2003
Administrateur de sociétés

Robert Tessier ^(c)
Administrateur depuis 2003
Président et chef de la direction,
Gaz Métro

(a) Membre du Comité de vérification et de gestion des risques

(b) Membre du Comité des ressources humaines

(c) Membre du Comité de régie d'entreprise

Équipe de direction

Serge Godin*
Président du conseil
et chef de la direction

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

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

Donna Morea*
Présidente
CGI-AMS

Luc Pinard*
Vice-président exécutif et
chef de la direction
technologique

Michael E. Roach*
Président et chef de l'exploitation

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

Joseph Saliba*
Président
Europe / Asie-Pacifique et
Gestion des processus d'affaires

Hicham Adra
Vice-président principal et
directeur général
Ottawa

David Anderson
Vice-président principal et
contrôleur corporatif

Girish Bhatia
Vice-président
Inde

Paul Biron
Vice-président principal et
directeur général
Intégrations

André Bourque
Vice-président principal et
avocat en chef

John G. Campbell
Vice-président principal et
directeur général
Services à BCE

Michael Cant
Vice-président
Marketing

Renaud Caron
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Gavin Chapman
Vice-président principal
Nord de l'Europe

Daniel Crépeau
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Robert Desmarais
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Klaus Elix
Vice-président principal
Centre de l'Europe

Michael Filak
Vice-président principal
Ingénierie d'affaires

Gloria Cansado Gracia
Vice-présidente
Sud de l'Europe

Jacques Giguère
Vice-président principal
Contrats d'impartition globale

Terry Johnson
Vice-président principal
Ouest canadien

Michael Keating
Vice-président
Ouest des É.-U.

Serge LaPalme
Président
Gestion des fonctions d'assurance

Jacques Leray
Vice-président et
directeur général
France

Jonathan Light
Vice-président
Australie

Lucie Loïsele
Vice-présidente
Planification stratégique

Al MacDonald
Vice-président principal
Provinces de l'Atlantique

Claude Marcoux
Vice-président principal
Québec

Doug McCuaig
Vice-président principal et
directeur général
Grand Toronto et provinces
de l'Atlantique

Edward Nadworny
Vice-président principal et
directeur général
Washington

Paul Raymond
Vice-président principal
Boston

John Roggemann
Vice-président
Chicago

Jacques Roy
Vice-président principal
Finances et trésorerie

George Schindler
Vice-président principal
New York / New Jersey

Richard Schmitz
Vice-président principal
Cleveland

Claude Séguin
Vice-président principal
Investissements stratégiques

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

Pierre Turcotte
Vice-président principal et
directeur général
Grand Montréal

Nazzic Turner
Vice-présidente principale
Sud des É.-U.

Pierre Vinet
Vice-président principal
Développement du leadership

* Membre du Comité de gestion

Comité consultatif international

Le Comité consultatif international, formé en 2004, a pour mandat d'appuyer l'équipe de direction de CGI en lui fournissant des conseils stratégiques afin d'aider la Société à réaliser sa vision, qui est d'être un chef de file mondial dans le domaine des technologies de l'information et de la gestion des processus d'affaires. Les membres du Comité sont choisis en fonction de leur expérience comme dirigeants d'entreprises mondiales et de leurs connaissances des secteurs économiques et des marchés géographiques ciblés par CGI, soit les États-Unis, l'Europe, le Canada et l'Asie-Pacifique.

Le Comité agit à titre de conseiller pour faciliter le développement de CGI à l'échelle du globe en aidant à comprendre les besoins d'affaires, les différences culturelles, les pratiques d'affaires et les tendances en émergence.



Jacques Bougie

est président du Comité consultatif international. M. Bougie, autrefois président et chef de la direction d'Alcan Aluminium Ltée, un des principaux producteurs mondiaux d'aluminium, a siégé sur le conseil d'administration de nombreuses entreprises et est présentement membre du conseil d'administration de McCain Foods Ltd., Nova Chemicals Inc., Rona Inc., Abitibi-Consolidated Inc. et Novelis Inc.



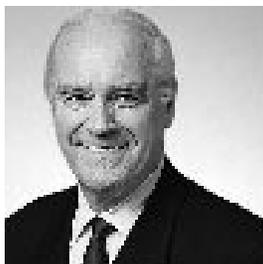
Harvey Golub

ex-président du conseil et chef de la direction d'American Express, possède une vaste expérience mondiale en stratégie et en gestion d'activités internationales. Il est président du conseil d'administration de Campbell Soup Company et administrateur de Dow Jones & Company. Il est également président du conseil d'administration de Sentient, T.H. Lee Putnam Ventures, ClientLogic Corporation et AirClic.



Michael Hepher

a occupé de nombreuses fonctions de direction au sein des industries des télécommunications et de l'assurance. Il a été directeur général de groupe chez British Telecommunications et président du conseil et chef de la direction de Lloyds Abbey Life et de Charterhouse Group. Il est présentement administrateur de Kingfisher plc, de Catlin Group Ltd. et de Canada Life (UK) Ltd. M. Hepher est également président du conseil de Telecity plc et de Lane, Clark and Peacock LLP.



Arnold Langbo

a été président du conseil et chef de la direction de Kellogg Company. Il a dirigé le développement de Kellogg partout dans le monde, incluant en Asie-Pacifique. Au cours de sa carrière, il a été administrateur de nombreuses entreprises et est présentement membre du conseil d'administration de Johnson & Johnson, Whirlpool Corp. et Weyerhaeuser Company. Il est également président du conseil de l'International Youth Foundation.

Renseignements à l'intention des actionnaires

INSCRIPTION BOURSIÈRE

Bourse de Toronto, avril 1992:

GIB.SV.A

Bourse de New York, octobre 1998:

GIB

Nombre d'actions en circulation

au 30 septembre 2004:

410 720 891 actions subalternes classe A

33 772 168 actions classe B

Haut/bas du cours de l'action

du 1^{er} octobre 2003

au 30 septembre 2004:

Bourse de Toronto (\$CAN): 9,29 / 7,21

Bourse de New York (\$US): 6,99 / 5,40

Vérificateurs

Deloitte & Touche s.r.l.

Agent des transferts et

agent comptable des registres

Société de fiducie Computershare du Canada

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

Pour obtenir de plus amples renseignements

sur l'entreprise, des exemplaires de ce rapport

ou toute autre information financière,

veuillez communiquer avec nous :

Relations avec les investisseurs

Groupe CGI inc.

1130, rue Sherbrooke Ouest

5^e étage

Montréal (Québec) H3A 2M8

Canada

Tél. : (514) 841-3200

Vous pouvez aussi nous joindre par courrier

électronique à l'adresse suivante : ir@cgi.com,

ou en consultant la section « Investisseurs »

de notre site Internet : www.cgi.com.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

Le mardi 1^{er} février 2005

à 11 heures

Hilton Montréal Bonaventure

Salle de bal

900, rue de La Gauchetière Ouest

Montréal (Québec)

L'assemblée annuelle des actionnaires de CGI sera diffusée en direct sur Internet à l'adresse : www.cgi.com. Les directives détaillées seront données sur le site de CGI. Les actionnaires désirant voter par téléphone ou sur Internet pourront le faire en suivant les directives contenues dans la circulaire de la direction 2004 de CGI.

Ce rapport annuel est disponible sur notre site Internet : www.cgi.com.

CGI's 2004 annual report is available in English.

CGI tient à remercier ses professionnels et les membres de leur famille qui ont apporté leur collaboration à la réalisation de ce rapport annuel en acceptant d'y être photographié(e)s.

à votre croissance.

