

1984 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 30

ans  
d'engagement  
envers votre  
croissance et  
votre succès

# La Constitution de CGI

## Notre rêve

Créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers.

## Notre mission

Aider nos clients en leur fournissant des services professionnels de la plus grande qualité, compétence et objectivité, afin de rencontrer pleinement leurs objectifs en informatique, en processus d'affaires et en gestion. Dans tout ce que nous faisons, nous misons sur le partenariat, l'intrapreneurship, l'esprit d'équipe et l'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires.

## Notre vision

Être un leader de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires, qui contribue à la croissance et au succès de ses clients.

## Nos valeurs

### Partenariat et qualité

Pour nous, le partenariat et la qualité constituent une philosophie et une façon d'être. Nous développons les meilleures pratiques de gestion, nous y adhérons et nous les intégrons à nos cadres de gestion de la relation client et de prestation des services afin d'établir des partenariats solides et durables. Nous sommes à l'écoute de nos clients et nous avons à cœur leur pleine satisfaction.

### Objectivité et intégrité

Nous faisons preuve de la plus grande indépendance dans le choix des produits, services et solutions que nous recommandons à nos clients. Nous adhérons aux meilleurs standards de qualité, d'objectivité et d'intégrité. Par conséquent, nous appliquons des règles strictes d'affaires et d'éthique professionnelle dans l'ensemble de l'entreprise. Nous n'acceptons aucune rémunération de la part de fournisseurs.

### Intrapreneurship et partage

Notre succès repose sur la compétence, l'engagement et l'enthousiasme de nos membres. Nous favorisons une culture d'innovation et d'autonomie de façon à rendre chacun d'entre nous imputable de la satisfaction de nos clients, assurant ainsi la croissance rentable de notre entreprise. Par le travail en équipe et par le partage de notre savoir-faire et de nos connaissances, nous offrons à nos clients ce que CGI a de meilleur.

En tant que membres de CGI, nous prenons part activement au succès de notre entreprise, notamment en participant aux profits et en ayant accès à l'actionnariat.

### Respect

En tant qu'entreprise mondiale, nous reconnaissons la grande richesse que la diversité nous apporte. Nous célébrons cette diversité tout en adhérant à la culture de CGI. Dans toutes nos actions, nous sommes respectueux envers nos membres, clients, partenaires d'affaires et concurrents.

### Solidité financière

Tous nos efforts visent une performance financière qui se distingue par sa constance et sa solidité afin de soutenir notre croissance à long terme et de récompenser nos membres et nos actionnaires. Notre solidité financière nous permet d'investir et d'améliorer continuellement nos services et solutions d'affaires au bénéfice de nos clients. Dans ce but, nous gérons nos affaires de manière à réaliser un rendement supérieur aux normes de l'industrie.

### Responsabilité sociale

Notre modèle d'affaires, qui en est un de proximité, a été conçu afin de développer des liens étroits avec nos clients et avec nos communautés. Nous prenons à cœur nos responsabilités sociales et contribuons à l'évolution des communautés où nous vivons et travaillons.

Au service  
de tous nos partenaires

Depuis 30 ans déjà, nous veillons d'abord et avant tout aux intérêts à long terme de tous nos partenaires, soit nos clients, nos membres et nos actionnaires. Pendant ce temps, nous nous sommes aussi employés à bâtir les assises nécessaires à cette fin. Nous pouvons aujourd'hui nous appuyer sur des méthodes rigoureuses de gestion, sur des processus opérationnels éprouvés et sur des professionnels dévoués pour maintenir le rythme de croissance auquel nous aspirons. Nous demeurons persuadés que la meilleure manière d'y arriver est de répondre de la façon la plus équilibrée possible aux besoins de tous nos partenaires.

# CGI en bref

## 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 dans le monde. 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 Amérique du Nord, en Europe et en Inde. 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 misant simultanément sur son envergure mondiale et sur une forte présence locale dans toutes les régions du monde où elle œuvre. Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.SV.A) ainsi qu'à la Bourse de New York (GIB).

## NOTRE GAMME COMPLÈTE DE SERVICES

CGI fournit les services d'intégration de systèmes et de consultation ainsi que des services de gestion déléguée des 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 exemplaires qui ont fait leurs preuves et qui forment la base de notre certification ISO 9001.

**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 des affaires, la planification stratégique des TI, l'ingénierie des processus d'affaires et l'architecture de systèmes.

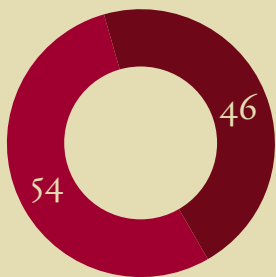
**GESTION DES TI ET DES PROCESSUS D'AFFAIRES (IMPARTITION)**  
Les clients délèguent à CGI la responsabilité totale ou partielle de leurs fonctions informatiques et de leurs processus d'affaires dans le but de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux meilleures technologies, tout en 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: la gestion et l'exécution de projets; la maintenance et le soutien d'applications; la gestion des technologies (informatique d'entreprise et informatique utilisateur, services réseau); la gestion des transactions et des processus d'affaires pour les

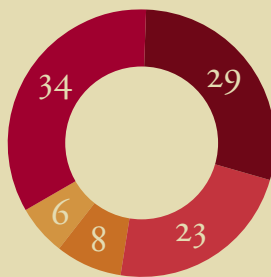
## Points saillants

*Selon les produits de l'exercice 2005*



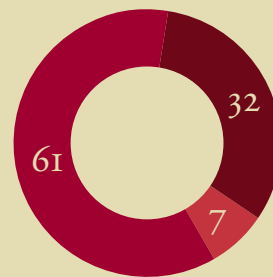
### TYPES DE CONTRAT

- 54 % Gestion de fonctions informatiques et d'affaires (impartition)
  1. Services en TI 43 %
  2. Gestion des processus d'affaires 11 %
- 46 % Intégration de systèmes et services-conseils



### SECTEURS CIBLES

- 34 % Services financiers
- 29 % Gouvernements et services de santé
- 23 % Télécommunications et services publics
- 8 % Distribution et détail
- 6 % Secteur manufacturier



### MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

- 61 % Canada
- 32 % États-Unis
- 7 % Europe et Asie-Pacifique

# CGI en bref

clients du secteur des services financiers, ainsi que la gestion de la paie, la gestion documentaire et 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

Nous ciblons cinq secteurs économiques (voir page 2) 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 sommes solidement établis au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Europe continentale; nous sommes également présents en Asie-Pacifique, notamment par l'entremise de nos 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 sur un modèle mondial de prestation des 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.

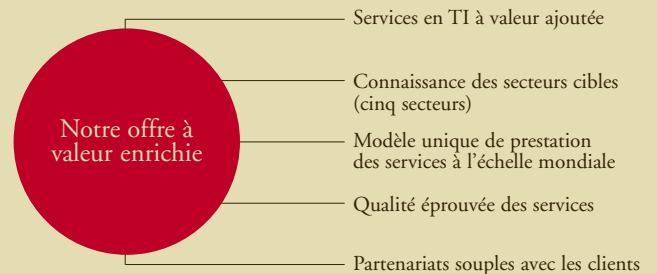
Dans le cadre de notre modèle de prestation des services, nous pouvons effectuer le travail chez le client ou à partir de nos centres d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. CGI possède également des solutions d'affaires avancées qui l'aident à entretenir des liens durables avec ses clients.

### NOTRE STRATÉGIE DE CROISSANCE

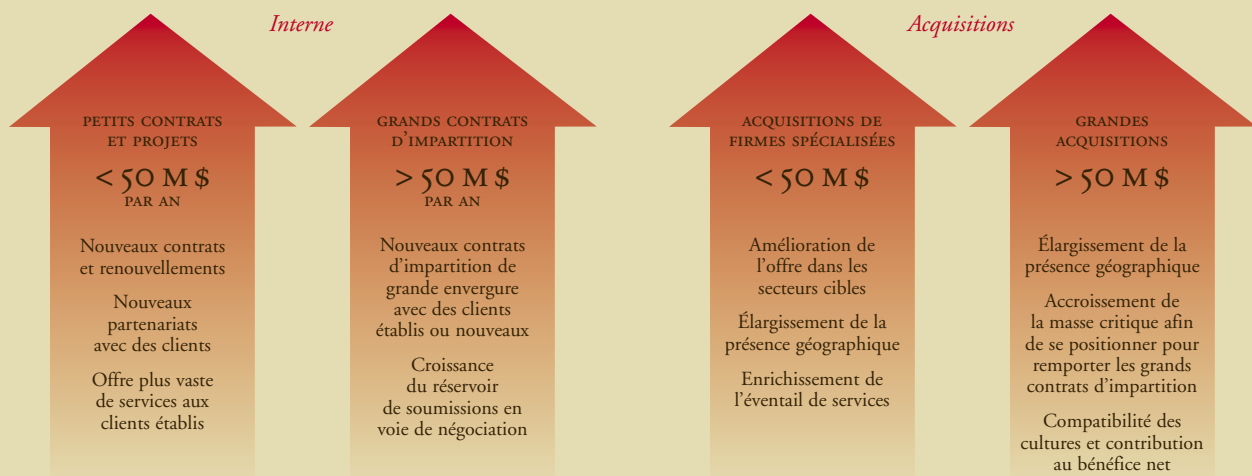
La croissance interne et les acquisitions font partie intégrante de notre stratégie d'entreprise et ont contribué conjointement à la croissance de CGI depuis sa fondation. En plus de nous aider à étendre nos compétences et nos offres de service, les acquisitions nous procurent une masse critique qui 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 enrichie. 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.

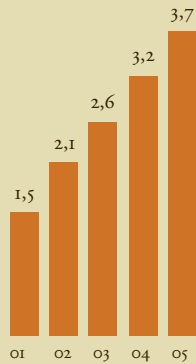


## Stratégie de développement

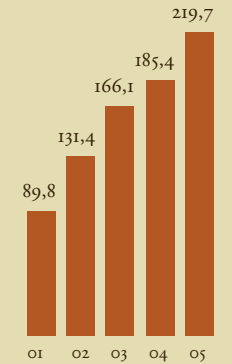


# Faits saillants financiers 2005

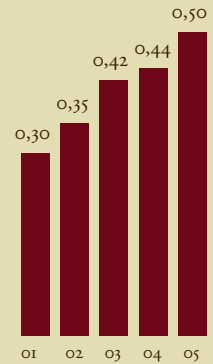
CGI a continué de générer une forte croissance des produits et de son bénéfice, tout en maintenant d'excellentes marges et un solide bilan financier.



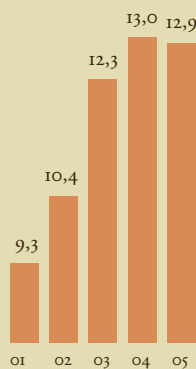
**PRODUITS**  
En milliards de dollars



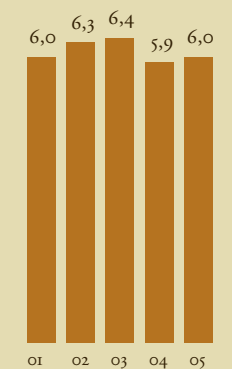
**BÉNÉFICE NET PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES**  
En millions de dollars



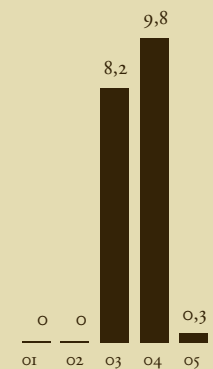
**BÉNÉFICE PAR ACTION PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES**  
En dollars



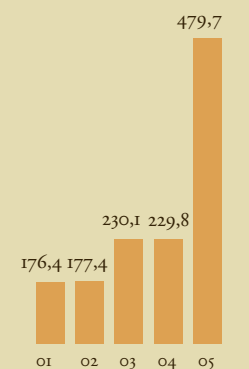
**CARNET DE COMMANDES**  
En milliards de dollars



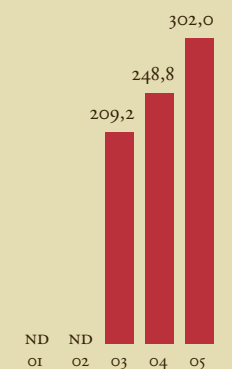
**MARGE BÉNÉFICIAIRE NETTE PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES**  
En pourcentage



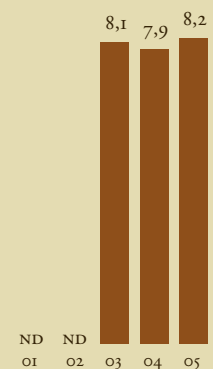
**RATIO DE LA DETTE NETTE PAR RAPPORT AUX CAPITAUX PROPRES ET À LA DETTE À LONG TERME<sup>1</sup>**  
En pourcentage



**FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION POURSUIVIES**  
En millions de dollars



**BÉNÉFICE NET PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT L'AMORTISSEMENT DES ACTIFS INCORPORELS À DURÉE DE VIE LIMITÉE**  
En millions de dollars



**MARGE DU BÉNÉFICE NET PROVENANT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT L'AMORTISSEMENT DES ACTIFS INCORPORELS À DURÉE DE VIE LIMITÉE**  
En pourcentage

<sup>1</sup> Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'importance relative de la dette à long terme, déduction faite des espèces et quasi-espèces, par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme.

# Faits saillants financiers 2005

Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens – à moins d'indication contraire –, sauf pour les données liées aux actions, ratios et pourcentages)

	2005		2004	2003	2002	2001	CROISSANCE ANNUELLE COMPOSÉE
	\$ US <sup>1</sup>		RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	2001-2005 %
<b>PERFORMANCE FINANCIÈRE</b>							
Produits	<b>3 013 174</b>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	2 098 087	1 495 149	25,3
BAIL ajusté <sup>2</sup>	<b>282 962</b>	<b>346 145</b>	310 083	288 361	227 570	163 378	20,6
Marge du BAIL ajusté <sup>2</sup>	<b>9,4%</b>	<b>9,4%</b>	9,8%	11,1%	10,8%	10,9%	
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>179 596</b>	<b>219 698</b>	185 386	166 115	131 393	89 774	25,1
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies	<b>0,41</b>	<b>0,50</b>	0,44	0,42	0,35	0,30	13,6
Bénéfice net	<b>176 972</b>	<b>216 488</b>	194 041	169 198	131 669	62 789	36,3
De base et dilué par action	<b>0,40</b>	<b>0,49</b>	0,46	0,43	0,35	0,21	23,8
Bénéfice net (selon les PCGR des États-Unis) <sup>3</sup>	<b>194 379</b>	<b>237 782</b>	218 212	173 293	132 212	73 200	34,3
De base par action (selon les PCGR des États-Unis) <sup>3</sup>	<b>0,44</b>	<b>0,54</b>	0,52	0,44	0,35	0,24	22,0
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies	<b>392 120</b>	<b>479 677</b>	229 804	230 074	177 447	176 382	28,4
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>							
Actifs totaux	<b>3 433 519</b>	<b>3 986 659</b>	4 316 515	3 136 683	2 306 970	2 027 690	18,4
Capitaux propres	<b>2 148 557</b>	<b>2 494 690</b>	2 461 862	1 980 210	1 779 615	1 503 114	13,5
Capitaux propres par action ordinaire	<b>4,98</b>	<b>5,79</b>	5,54	4,92	4,67	4,09	
Fonds de roulement	<b>286 484</b>	<b>332 637</b>	362 380	227 452	202 212	110 625	31,7
Ratio de fonds de roulement	<b>1,47</b>	<b>1,47</b>	1,47	1,40	1,55	1,30	
Dette à long terme (portions court terme et long terme)	<b>215 055</b>	<b>249 700</b>	489 820	267 986	8 500	40 280	57,8
Ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres <sup>4</sup>	<b>9,1%</b>	<b>9,1%</b>	16,6%	11,9%	0,5%	2,6%	

	EXERCICE 2005				EXERCICE 2004			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
<b>RÉSULTATS TRIMESTRIELS</b>								
Produits	<b>904 840</b>	<b>936 394</b>	<b>915 662</b>	<b>929 090</b>	936 888	842 358	702 322	668 502
BAIL ajusté <sup>2</sup>	<b>89 427</b>	<b>90 173</b>	<b>80 366</b>	<b>86 179</b>	83 876	76 570	76 436	73 201
Marge du BAIL ajusté <sup>2</sup>	<b>9,9%</b>	<b>9,6%</b>	<b>8,8%</b>	<b>9,3%</b>	9,0%	9,1%	10,9%	11,0%
Bénéfice net	<b>55 792</b>	<b>57 759</b>	<b>49 594</b>	<b>53 343</b>	52 909	52 959	45 646	42 527
De base et dilué par action	<b>0,13</b>	<b>0,13</b>	<b>0,11</b>	<b>0,12</b>	0,12	0,12	0,11	0,11
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités d'exploitation poursuivies	<b>121 740</b>	<b>188 503</b>	<b>66 842</b>	<b>102 592</b>	(2 584)	68 627	70 838	92 923

<sup>1</sup> Les montants en dollars canadiens pour la période se terminant le 30 septembre 2005 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 (1,22329 \$ CAN = 1,00 \$ US) et les montants provenant du bilan, au taux en vigueur le 30 septembre 2005, soit 1,1611 \$ CAN = 1,00 \$ US.

<sup>2</sup> Le BAIL ajusté représente le bénéfice net ajusté avant intérêts sur la dette à long terme, autres revenus, net, gain à la vente d'un placement dans une société satellite, participation dans une société satellite, impôts sur les bénéfices et activités abandonnées. La marge du BAIL ajusté est calculée par rapport aux produits.

<sup>3</sup> Le rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et des États-Unis est présenté à la note 26 des états financiers consolidés.

<sup>4</sup> 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 2005, CGI n'a pas déclaré de dividendes.

Depuis 1940, les ordinateurs évoluent sans cesse afin de répondre à un éventail toujours plus vaste de besoins et d'attentes. Quand CGI a fait son entrée dans le jeune secteur des services en TI en 1976, elle était animée par un engagement indéfectible envers ses clients, la passion de l'excellence, le désir d'innover et le rêve de créer un environnement où les collègues ont du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, ils participent au développement d'une entreprise dont ils sont fiers.



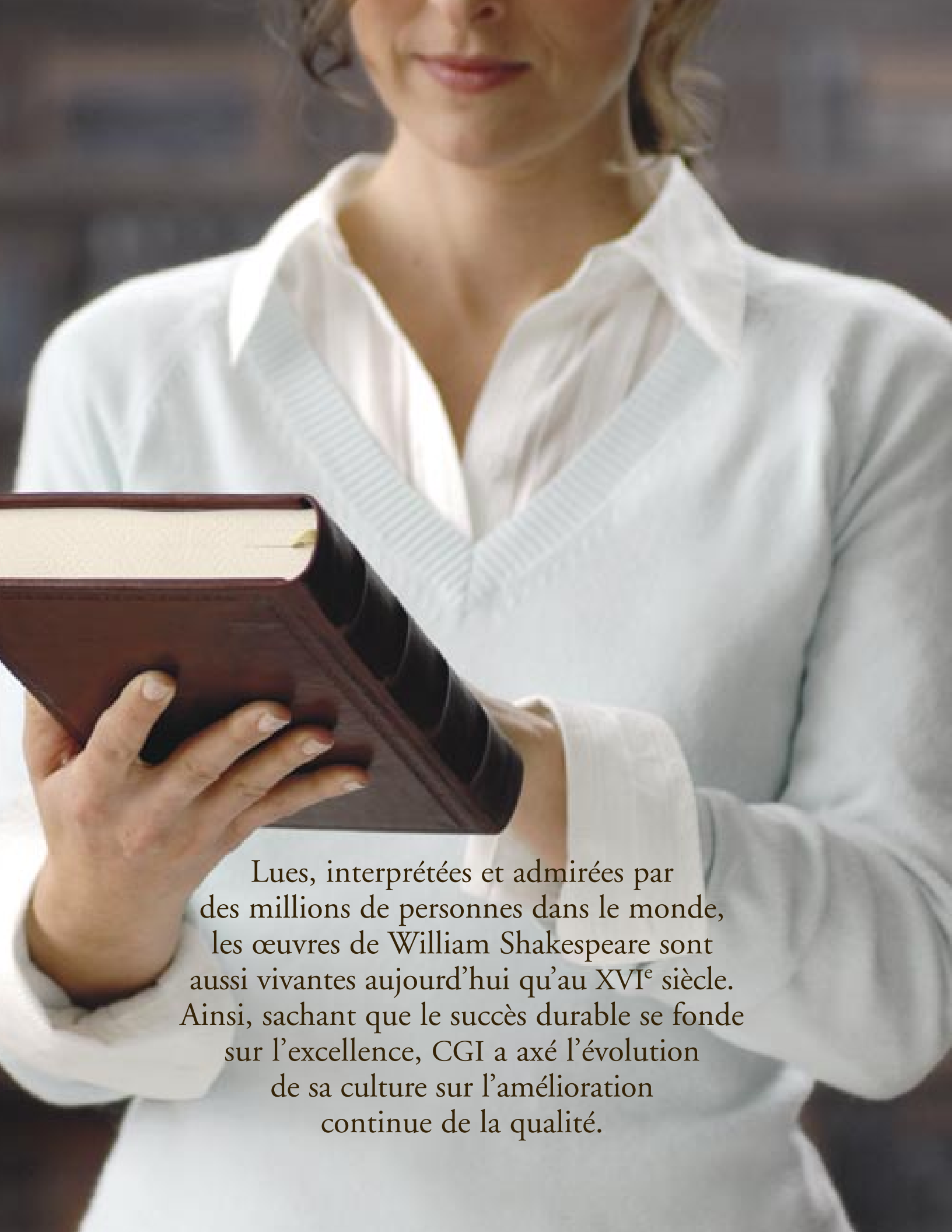


Les  
meilleures  
idées  
évoluent  
dans des  
milieux  
stimulants

Conçu par le couple Charles et Ray Eames en 1945, le célèbre fauteuil Eames est selon le magazine TIME « le meilleur design du XX<sup>e</sup> siècle », en raison surtout du confort qu'il procure encore aujourd'hui à la vaste majorité des utilisateurs. De même, CGI adapte son mode de prestation des services aux besoins particuliers de ses clients et s'assure de fournir des solutions sur mesure qui leur conviennent parfaitement.



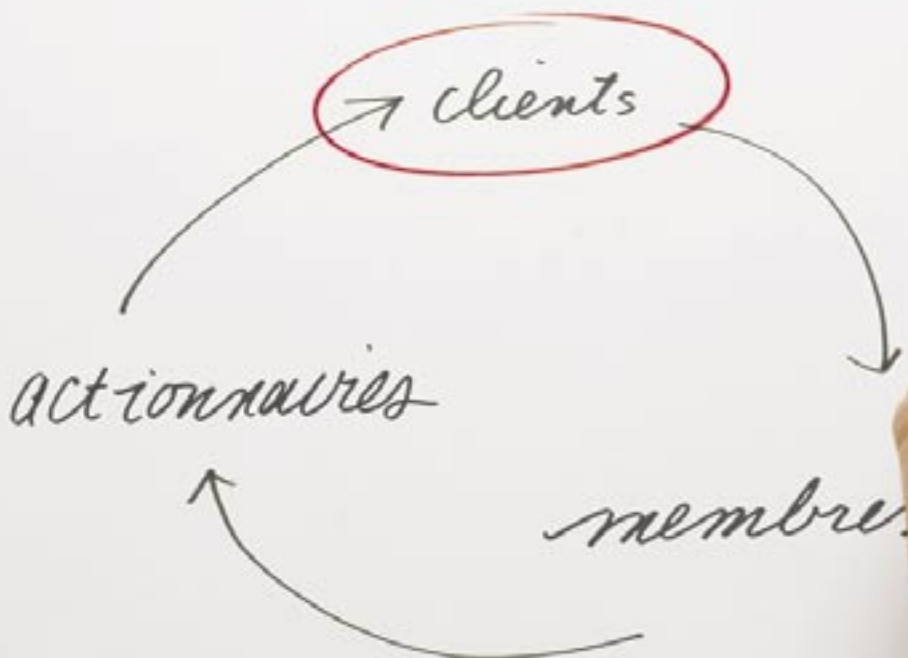
Un bon  
design  
ne vieillit  
pas

A woman with blonde hair, wearing a white button-down shirt, is holding a large, dark brown leather-bound book. The book is thick and has a textured cover. She is looking down at the book with a slight smile. The background is a soft, out-of-focus grey.

Lues, interprétées et admirées par des millions de personnes dans le monde, les œuvres de William Shakespeare sont aussi vivantes aujourd'hui qu'au XVI<sup>e</sup> siècle. Ainsi, sachant que le succès durable se fonde sur l'excellence, CGI a axé l'évolution de sa culture sur l'amélioration continue de la qualité.

Les  
classiques  
traversent  
les époques

La stratégie fondamentale de CGI est la même aujourd'hui qu'en 1976 : miser sur nos gens, sur notre expertise et sur nos solutions évolutives pour aider nos clients à gérer le développement et la complexité de leurs affaires – et contribuer ainsi à leur croissance et à leur succès. Quand nos clients réussissent, nous réussissons, et nos membres et actionnaires connaissent aussi le succès.



Les plans  
visionnaires  
évoluent  
avec les  
besoins  
des clients

Partenaires  
pour une  
croissance à  
long terme



Chers clients,

CGI célébrera ses 30 ans au cours de l'exercice 2006. Cette année, dans le cadre de notre rapport annuel, nous sommes heureux de vous faire état des plus récents développements ayant marqué l'évolution de notre Société.

Au fil des ans, nous nous sommes inlassablement employés à faire évoluer notre Société dans le sens des tendances que vous aviez déjà dessinées. Nous vous avons consultés. Vos points de vue ont modelé nos stratégies et, éventuellement, ce que nous sommes devenus. Très souvent, vous nous avez communiqué vos remarques dans le cadre de notre programme d'évaluation de la satisfaction de nos clients. L'an dernier, vous nous avez accordé une note moyenne de 8,8 sur 10 en ce qui concerne la qualité de nos services. À notre avis, cette note confirme que CGI est, à vos yeux, un partenaire de valeur. Néanmoins, nous estimons qu'il est toujours possible de s'améliorer.

Vous nous avez encouragés à croître pour répondre à vos besoins grandissants. Aussi, vous nous avez demandé de préserver notre attribut distinctif, soit notre détermination à être un partenaire dévoué et souple, totalement axé sur la qualité.

#### COMMENT NOUS AVONS RÉPONDU À VOS SUGGESTIONS LES PLUS FRÉQUENTES

##### I. EN VOUS AIDANT À CRÉER DE LA VALEUR

À titre de clients, vous vouliez que nous vous aidions à créer de la valeur. C'est pourquoi nous avons conçu, pour chacun des secteurs économiques que nous servons, des architectures d'affaires et technologiques spécifiques qui figurent parmi les plus avancées dans leur secteur d'activité respectif. Nous avons aussi construit et assemblé des solutions d'affaires de pointe fondées sur ces architectures. Nous nous sommes dotés de compétences en transformation des affaires et en gestion afin de vous aider à atteindre vos buts.

Aujourd'hui, nous mettons à votre disposition les fruits de cette longue démarche, qui représentent des investissements de plusieurs centaines de millions de dollars, et ce, afin d'appuyer l'accélération de vos projets visant à créer de la valeur. Vous pouvez également miser sur nos centres d'excellence, situés dans tout notre réseau mondial, pour réduire substantiellement vos coûts en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires.

##### 2. EN ÉTANT UN PARTENAIRE ENGAGÉ,

###### OFFRANT L'ÉVENTAIL COMPLET DES SERVICES

Vous avez indiqué à maintes reprises que vous préféreriez collaborer avec un seul partenaire apte à répondre à tous vos besoins en technologies de l'information. C'est donc pour vous qu'année après année, nous avons élargi notre effectif. CGI regroupe aujourd'hui 25 000 professionnels talentueux. Environ 90 % d'entre eux sont actionnaires de l'entreprise et tous ont la passion de l'excellence. Bien entendu, nous avons pris soin de réunir des gens d'expérience possédant toutes les compétences nécessaires en gestion et en informatique pour répondre à l'ensemble de vos besoins.

De surcroît, comme nous désirions devenir un partenaire complet en offrant toutes les gammes de services, nous avons développé une pratique très étendue relative à la gestion des processus d'affaires.

##### 3. EN AUGMENTANT NOTRE MASSE CRITIQUE

Compte tenu des pressions économiques que vous, nos clients, avez subies au cours des dix dernières années, vous avez dû vous adapter à de nouvelles réalités. Vous avez dû améliorer radicalement votre productivité dans tous les domaines. En ce qui a trait à la gestion des technologies de l'information et des processus d'affaires, vous deviez partager les investissements et les risques tout en vous assurant d'avoir accès aux technologies les plus avancées.

Plusieurs d'entre vous avez opté pour l'impartition. Vous souhaitiez ainsi combiner vos ressources aux nôtres, afin de bénéficier d'un effet de levier additionnel. À cette fin, nous avons accru notre masse critique pour vous aider à atteindre vos objectifs.

Vous avez aussi précisé que nous devrions harmoniser notre expansion à la vôtre, localement et partout dans le monde, et vous aider à tirer parti de la mondialisation. Nous sommes fiers de dire que nous possédons maintenant la masse critique dont vous avez besoin. Les spécialistes de CGI sont présents dans plus de 100 bureaux en Amérique du Nord, en Europe et en Asie-Pacifique, et vous offrent entre autres leurs services par l'entremise de plusieurs centres d'excellence répartis dans les diverses régions du monde. De plus, même si nous possédons l'envergure nécessaire pour gérer de grands contrats d'impartition, nous continuerons à accroître notre présence dans certains de nos marchés métropolitains aux États-Unis et en Europe.

Dans un monde où la seule constante est le changement, CGI demeure fidèle à elle-même et à son engagement envers vous, nos clients. Nous continuerons à faire évoluer nos pratiques afin de créer de la valeur pour vous et répondre sans cesse à vos besoins.

En terminant, nous aimerions partager avec vous ce qui motive chacun de nos 25 000 professionnels au quotidien. À chaque jour, leur désir est de toujours dépasser vos attentes. À la fin, ce que nous apprécions le plus, c'est d'avoir de votre part cette tape amicale sur l'épaule qui pour nous signifie : merci pour votre beau travail.

LE PRÉSIDENT DU CONSEIL ET  
CHEF DE LA DIRECTION,

(signé)

SERGE GODIN

LE PRÉSIDENT ET  
CHEF DE L'EXPLOITATION,

(signé)

MICHAEL E. ROACH

# Relancer la croissance des bénéficiaires

La concurrence mondiale et les attentes de plus en plus élevées des clients et des actionnaires se combinent à la convergence des produits et des services pour inciter les assureurs, les banques et les maisons de courtage à réévaluer leurs façons de faire. Les institutions financières qui sont résolues à prospérer dans un tel contexte mettent l'accent sur les solutions qui créent de la valeur et soutiennent leurs activités courantes. Pour réduire la complexité de leurs procédés, pour se différencier et pour mettre plus rapidement en marché des offres mieux ciblées, elles peuvent miser sur des stratégies telles que la transformation des processus d'affaires, la gestion déléguée et les technologies de pointe. Celles qui l'ont fait assistent à une relance de la croissance de leurs bénéficiaires.

« Depuis deux ans, CGI supervise la gestion de nos applications, qui sont de plus en plus nombreuses, et a réalisé avec succès plusieurs projets stratégiques de développement. CGI nous a aidés à améliorer la qualité de notre environnement et à accroître le degré de satisfaction des utilisateurs. Au moment d'entreprendre des projets d'envergure qui entraîneront des changements importants, nous comptons sur le soutien et sur les capacités de partenaires tels que CGI. Nous nous réjouissons de savoir que nous aurons toujours accès à ce que CGI offre de mieux pour atteindre nos objectifs. »

**ALICE KEUNG**  
*Première vice-présidente,  
Technologie de l'information  
et chef de l'information,  
Banque Nationale du Canada*

« CGI a joué un rôle majeur dans le cadre des travaux de migration vers Windows, finalisés en 2005, de l'ensemble de notre parc informatique comptant plus de 24 000 postes de travail et 1 500 serveurs répartis dans 1 600 sites physiques distincts. CGI a vite saisi nos exigences et a démontré une flexibilité et un engagement hors pair pour que

nous réalisons notre migration avec succès. Nous tenons à souligner la grande qualité d'exécution de l'équipe et la très grande satisfaction de notre clientèle. À n'en point douter, CGI est un partenaire de choix. »

**RICHARD HALLEY**  
*Premier vice-président,  
Efficacité opérationnelle et  
Technologies de l'information,  
Fédération des caisses  
Desjardins du Québec*

« Quand nous avons voulu simplifier la vente de nos produits d'épargne-retraite individuels, conformément aux recommandations de la Financial Services Authority, CGI s'est imposée comme partenaire de choix. Le nouveau système de points de vente, que les gens de CGI ont aidé à concevoir et ont réalisé, a permis à Foresters d'opérer le virage stratégique désiré et d'accroître ainsi ses ventes de 30 %. Grâce à la solution et au soutien continu de CGI, nous offrons un excellent rapport qualité-prix à nos clients et nous renforçons notre image de qualité. »

**EUAN ALLISON**  
*Directeur général,  
Forester Life Ltd.*

# Transformer les gouvernements et les systèmes de santé pour mieux répondre aux besoins des citoyens

Les gouvernements de tous les paliers aspirent à mieux servir les citoyens. Au même moment, ils sont soumis à des pressions financières sans précédent. En plus de faire face à une réduction de leurs recettes, ils doivent absorber l'escalade des coûts du système de santé et des programmes sociaux liée au vieillissement et pallier au vide laissé, sur le plan des connaissances, par les prises de retraite massives. Fort heureusement, les gouvernements trouvent de nouvelles manières d'intégrer des solutions technologiques et des processus d'affaires novateurs afin d'accroître leur efficacité et leur productivité tout en répondant mieux aux attentes des citoyens.

« Depuis 1999, CGI-AMS est le principal partenaire de notre projet de modernisation de nos systèmes de gestion financière. Jusqu'ici, CGI-AMS a mis en place et soutenu Phoenix—notre application de gestion financière fondée sur la solution Momentum de CGI-AMS—à nos quartiers généraux de Washington et dans 22 missions dans le monde, et planifié le déploiement du système à 28 endroits supplémentaires. En plus de s'adapter à la diversité des langues et des cultures, les équipes de CGI-AMS ont démontré leur souplesse en surmontant les défis liés à la distance et aux télécommunications. Nous voulions que tous nos bureaux aient accès à un système mondial de gestion financière axé sur le Web et grâce au travail de CGI-AMS, nous sommes en voie de concrétiser notre vision. »

**LISA FIELY**  
*Chef de la direction financière,  
Agence américaine pour le  
développement international  
(USAID)*

« Nous étions déterminés à nous doter d'un système entièrement électronique de gestion des dossiers et des documents. À preuve, nous n'avions réservé aucune zone pour les classeurs dans les plans de notre nouvel hôpital. Nos partenaires chez CGI-AMS nous ont aidés à atteindre des objectifs vraiment ambitieux : permettre à nos médecins d'avoir accès aux dossiers médicaux en tout temps et en tous lieux, observer les normes relatives à la sécurité et à la protection de la vie privée et intégrer la nouvelle solution à notre ancien système d'information. »

**BARBARA MANOR**  
*Directrice de la gestion de  
l'information sur la santé,  
Exempla*

# S'adapter aux nouvelles forces du marché

Talonné par des consommateurs de plus en plus informés, par une concurrence intense et par la convergence des technologies, le secteur des télécommunications est plus que jamais confronté à des défis importants. Les fournisseurs de services dans ce domaine relèvent ces défis avec leur diligence habituelle en optimisant et en regroupant rapidement les anciens services de traitement de la voix et des données, tout en investissant dans les services de la prochaine génération. De plus, ils adoptent des modèles d'exploitation souples et adaptatifs. Les services publics font également face à des courants puissants tels que la déréglementation, les pressions réglementaires et les exigences des consommateurs en matière de prix et de service. Ils maintiennent le cap en misant sur l'intégration transparente de systèmes et de processus hautement collaboratifs afin d'accélérer l'accès aux renseignements essentiels, de réduire les coûts et d'accroître la productivité, la sécurité et l'efficacité organisationnelle.

« Notre secteur met l'accent sur la prestation de services sécuritaires et sur le respect de l'environnement. En élargissant notre partenariat avec CGI, nous pourrions continuer à nous concentrer sur nos compétences fondamentales tout en tirant parti du savoir-faire reconnu de CGI dans notre domaine, des technologies les plus performantes et de services de première classe. »

**PAUL SCHULTZ**  
*Directeur du projet  
OMS-MDS,  
Los Angeles Department  
of Water and Power*

« Chez Verizon Wireless, nous nous sommes donné pour mission d'assurer un service rapide et fiable sur le meilleur réseau aux États-Unis et nous nous appuyons depuis longtemps sur CGI-AMS, notre partenaire de longue date, pour maintenir notre leadership. Qu'il nous fournisse des outils améliorant la prise de décisions

d'affaires ou qu'il déploie des solutions enrichissant la qualité du service, ce véritable allié nous aide à réaliser des gains d'efficacité, à utiliser des pratiques de tout premier ordre et à demeurer sans cesse centrés sur nos clients. »

**ROBERT B. SMITH**  
*Directeur, Technologies de l'information,  
Verizon Wireless*

« Nous apprécions le dévouement et l'esprit constructif de tous les membres de CGI, ainsi que le climat de confiance qui caractérise nos rapports avec eux. La proximité psychologique et physique est un atout précieux. Les gens de CGI ont démontré à maintes reprises leur capacité de gérer des situations complexes sur le plan des affaires et de la technologie, ainsi que leur souplesse. »

**HARTMUT KREMLING**  
*Chef de la direction technologique,  
Vodafone Allemagne*

# Accroître la rentabilité et se distinguer auprès des clients

L'âpre concurrence qui sévit dans le monde de la distribution et du commerce de détail amène ces secteurs à remettre en question tous leurs principes de gestion. Pour être compétitif et réussir, les distributeurs et les détaillants adoptent des modèles d'exploitation souples, axés sur les clients. Déterminés à fournir un service attentif, de qualité supérieure, ils comptent sur des stratégies et des technologies adaptatives ainsi que sur des architectures et des cadres de gestion appropriés pour transformer leurs infrastructures et établir des chaînes logistiques fondées sur la demande. En acquérant l'ensemble des compétences requises pour réaliser cette vision, ils se dotent de la différenciation nécessaire pour soutenir leur croissance et fidéliser leurs clients.

« Chef de file en son domaine depuis la publication de son premier annuaire en 1908, Groupe Pages Jaunes est le plus important éditeur d'annuaires téléphoniques au Canada. Le partenariat que nous avons établi avec CGI nous aide à maintenir une solide tradition d'excellence. Pour atteindre nos objectifs stratégiques, nous nous appuyons sur les assises technologiques que CGI nous fournit dans le cadre d'un contrat d'impartition de sept ans. CGI est un véritable partenaire qui partage notre engagement à nous distinguer par la fiabilité, la disponibilité et la qualité supérieures de nos services. »

YVAN PROTEAU  
*Chef de l'information,  
Groupe Pages Jaunes*

# Réinventer la chaîne logistique pour rehausser la rentabilité et la compétitivité

La concentration accrue du secteur s'ajoute à la mondialisation de l'économie pour encourager les entreprises manufacturières à remanier complètement leur chaîne logistique. Celles qui savent canaliser l'explosion de la demande internationale et saisir l'occasion de repenser leur modèle d'exploitation ainsi que leur modèle commercial sont les chefs de file de demain. Pour concrétiser cette nouvelle vision, elles doivent s'appuyer sur des stratégies, des plateformes, des technologies, des services et des processus adaptatifs. Les fabricants qui adoptent résolument cette approche augmenteront leur productivité, rationaliseront leurs méthodes d'approvisionnement, accéléreront leur production et utiliseront plusieurs canaux différents pour dispenser leurs services.

« Entreprise dérivée de Pitney Bowes mise sur pied vers la fin de 2001, Imagistics disposait d'un calendrier très serré pour réaliser l'infrastructure technologique dont elle avait besoin pour exercer ses activités. Nous avons pris une bonne décision en nous alliant alors à CGI. Les professionnels de CGI ont assuré une transition harmonieuse et continuent à gérer tous les services liés à notre infrastructure en TI. Leur souplesse et leur savoir-faire technologique nous permettent de nous adapter constamment, au fil de la croissance de nos affaires. Grâce au partenariat véritable que nous avons établi avec CGI, nous pouvons nous concentrer sur l'excellence du service et l'atteinte de la rentabilité attendue. »

**ROBERT BUTLER**

*Chef de la direction informatique,  
Imagistics International Inc.*

« Quand nous avons décidé d'installer un nouveau progiciel de gestion intégré (ERP), CGI s'est imposée à titre de partenaire de choix. Nos collègues chez CGI ont assuré la cohérence du projet en réunissant et en coordonnant les processus, les technologies et les personnes nécessaires pour concevoir et déployer une solution efficace. Grâce aux pratiques exemplaires qu'ils nous ont transmises, nous avons maintenu la qualité supérieure des services que nous offrons à nos clients tout au long de la transition, sans interruption. »

**MIKE COTÉ**

*Vice-président, Logistique,  
Neilson Dairy*

# Optimiser le rendement

Les administrations publiques et les entreprises de tous les secteurs sont mises au défi de faire plus avec moins. Pour y parvenir, plusieurs d'entre elles jettent un regard critique sur leurs modes de fonctionnement et décident de conserver uniquement leurs activités stratégiques — celles qui sont essentielles à la réalisation de leur mission fondamentale. Quant aux fonctions administratives non centrales mais néanmoins critiques, elles les délèguent à un fournisseur de services d'impartition apte à atteindre les niveaux de performance requis. En collaborant avec un partenaire d'expérience qui connaît leur secteur à fond et dispose d'une compétence solide en gestion des processus d'affaires, les organisations peuvent réduire leurs coûts, parfaire l'exécution et, surtout, se concentrer sur ce qui compte le plus : répondre aux besoins de leurs clients.

« Dans l'ensemble des États-Unis, les responsables des programmes d'aide au logement doivent réinventer les moyens à prendre pour fournir des logements abordables aux familles qui y ont droit. Grâce à son modèle de partenariat novateur, CGI a été un véritable allié pour nous. Les gens de CGI nous ont aidés à relever les défis auxquels nous faisons face grâce à leur connaissance approfondie de notre secteur, à leur savoir-faire technologique et à leur infrastructure exceptionnelle de traitement des processus d'affaires. Nous avons célébré le cinquième anniversaire de notre partenariat avec CGI en 2005 et espérons poursuivre cette collaboration au cours des cinq prochaines années. »

DENNIS GUEST  
*Directeur exécutif,  
Columbus Metropolitan  
Housing Authority*

« CGI fournit des services d'une valeur exceptionnelle. Les spécialistes de CGI respectent les calendriers de réalisation des projets en misant tout à la fois sur une solide compréhension de notre secteur d'activité et sur de solides compétences en développement d'applications et en gestion. »

CLAUDE SMITH  
*Vice-président et chef de  
la direction informatique,  
Kingsway Financial  
Services Inc.*

Ambassadeurs  
de notre  
engagement



Chers collègues et associés,

Notre entreprise complétera trois décennies d'existence en 2006. Lors de notre tournée annuelle interne l'automne dernier, nous avons eu l'occasion de faire le point sur les faits saillants qui ont marqué le développement de notre entreprise et de partager les grandes orientations pour les années 2006 à 2008.

Dans le cadre de notre processus de planification stratégique, plus de 15 000 d'entre vous ont participé au sondage portant sur l'avenir de votre entreprise, témoignant ainsi de votre engagement ferme envers CGI. Nous vous en remercions, d'autant plus que votre contribution à ce processus est essentielle. Comme vous êtes en contact quotidien avec vos clients, vous êtes les mieux placés pour bien saisir leurs orientations immédiates et futures.

Voyons maintenant ensemble le chemin parcouru au cours des trois dernières années et faisons le point sur les objectifs que nous nous étions alors fixés.

#### ÊTRE RECONNUS COMME UN LEADER DE CLASSE MONDIALE EN TI ET EN GESTION DES PROCESSUS D'AFFAIRES

Aujourd'hui, CGI compte plus de 100 bureaux répartis dans 17 pays sur quatre continents. Nous sommes maintenant en mesure de soutenir à la fois nos clients locaux et internationaux. CGI s'est classée au huitième rang mondial parmi les entreprises de services en technologies de l'information, et au cinquième rang en Amérique du Nord. Son positionnement auprès des analystes du marché est des plus enviables. Nous pouvons affirmer : mission accomplie.

#### ÊTRE RECONNUS PAR NOS CLIENTS COMME LEUR PARTENAIRE ET LEUR EXPERT DE CHOIX

Cette année, et depuis plusieurs années consécutives, votre performance a été remarquable : vos clients vous ont accordé une note moyenne de 8,8 sur 10. Fait plus marquant encore, ils disent de vous qu'au-delà de votre engagement à livrer des services de grande qualité, vous avez quelque chose de plus que les autres : une volonté de voir vos clients gagner et une grande capacité d'empathie. Encore une fois : mission accomplie.

#### ÊTRE RECONNUS PAR VOUS TOUS COMME UN EMPLOYEUR DE PREMIER CHOIX

Déjà la grande majorité d'entre vous, soit quelque 90 %, détient des actions de CGI, ce qui témoigne clairement de votre engagement envers votre entreprise.

Autre élément probant : à chaque année, vous accordez la plus haute note (cette année : 8,1 sur 10) du sondage auprès des membres à la question qui porte sur le lien entre votre satisfaction personnelle et celle de vos clients. Vous démontrez ainsi votre adhésion à un élément fondamental de notre culture d'entreprise qui consiste à agir en tant que propriétaires ayant à cœur de contribuer à la croissance et au succès de leurs clients.

À nouveau : mission accomplie.

Quant à votre satisfaction globale à l'endroit de votre entreprise, nous avons ensemble convenu qu'il fallait continuer à améliorer la communication et le dialogue entre nous tous. C'est pourquoi

nous avons aussi convenu d'implanter intégralement le Cadre de gestion du partenariat membre amendé afin de continuer à offrir un environnement stimulant où vous pouvez développer une carrière et une entreprise dont vous êtes fiers.



#### ÊTRE RECONNUS COMME UNE ENTREPRISE BIEN GÉRÉE, QUI CRÉE DE LA VALEUR POUR LES ACTIONNAIRES

Avec un des meilleurs taux de croissance des revenus et des profits, notre performance est encore une fois l'une des meilleures de toute l'industrie des technologies de l'information au niveau mondial. Elle est d'autant plus spectaculaire que nous avons réussi à maintenir un bilan financier semblable à celui que nous avions avant notre fusion avec AMS en 2004. Là encore : mission accomplie.

#### NOTRE PLAN 2006-2008 : SOLIDIFIER NOS ASSISES POUR LA PROCHAINE DÉCENNIE

Lors de notre tournée annuelle interne, nous avons démontré que les opportunités de marché seront encore plus nombreuses qu'auparavant. Afin de poursuivre une croissance que nous espérons comparable à celle que nous avons connue dans le passé et pour garantir une cohésion essentielle, nous avons adapté notre Constitution et nous avons, à cette occasion, amendé la formulation de notre rêve, de notre mission, de notre vision et de nos valeurs. Nous nous sommes aussi donné des objectifs internes mesurables ainsi que des plans d'action qui visent la stricte adhésion à nos fondements et à l'application de nos assises de gestion.

CGI compte aujourd'hui 25 000 professionnels qui aident leurs clients dans la vie de tous les jours. Nous sommes 25 000 membres à partager la même mission, la même vision, les mêmes valeurs et nous avons les mêmes objectifs à cœur. Nous sommes aussi 25 000 ambassadeurs qui partageons le même rêve, celui de créer un environnement où nous avons du plaisir à travailler ensemble et où, en tant que propriétaires, nous participons au développement d'une entreprise dont nous sommes fiers ; un rêve qui trouve un écho dans cette citation de l'écrivain français Antoine de Saint-Exupéry : « La grandeur d'un métier est peut-être, avant tout, d'unir les hommes. Il n'est qu'un luxe véritable et c'est celui des relations humaines. »

LA VICE-PRÉSIDENTE EXÉCUTIVE ET  
CHEF DE LA DIRECTION CORPORATIVE,

(signé)

PAULE DORÉ

Maintenir  
le cap

Chers actionnaires,

Pendant l'exercice 2005, nous avons encore réalisé une solide croissance de nos produits et de notre bénéfice et de plus, nos résultats d'exploitation ont continué à progresser nettement dans toutes les grandes régions du monde où nous œuvrons.

Notre but est que vous reconnaissiez CGI à titre de société bien gérée, fournissant des rendements supérieurs. Nous sommes déterminés à maintenir le rythme de croissance rapide qui nous caractérise en misant sur notre capacité démontrée de conserver l'un des bilans les plus solides de notre secteur, grâce aux robustes flux de trésorerie que nous tirons de notre exploitation.

À l'aube de notre 30<sup>e</sup> année, nous réaffirmons notre engagement à gérer CGI de manière à assurer sa croissance à long terme car nous sommes persuadés que cette orientation est la plus avantageuse pour l'ensemble de nos partenaires.

#### POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2005

##### RÉSULTATS FINANCIERS

- Comparativement à l'exercice 2004, nos produits ont augmenté de 17,0% pour atteindre 3,7 milliards\$ alors que notre bénéfice net tiré des activités poursuivies a progressé de 18,5% pour totaliser 219,7 millions\$ ou 0,50\$ par action.
- Notre bénéfice net tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée s'est accru de 21,4% pour s'élever à 302,0 millions\$.
- Nous avons continué à améliorer nos marges bénéficiaires et nos activités ont été rentables dans chacune des régions du monde où nous sommes présents—soit le Canada, les États-Unis, ainsi que l'Europe et l'Asie-Pacifique.
- Nos activités d'exploitation ont dégagé des flux de trésorerie totalisant 479,7 millions\$, ce qui correspond à une hausse de 109%.
- Au 30 septembre 2005, notre situation de trésorerie atteignait 240,5 millions\$, notre dette à long terme se situait à 249,7 millions\$ et notre ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme était de 0,3%.
- Au cours de l'exercice, dans le cadre de notre stratégie d'accroissement de la valeur de l'avoir des actionnaires, nous avons racheté 14,9 millions d'actions en vertu de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

##### EXPLOITATION

- Nous avons signé de nouveaux contrats d'une valeur de 3,6 milliards\$; à la fin de l'exercice, notre carnet de commandes regroupait des contrats signés d'une valeur de 12,9 milliards\$ et d'une durée moyenne restante de 6,7 années.
- Nous avons remporté d'importants contrats aux États-Unis et démontré ainsi les synergies découlant de l'intégration réussie d'American Management Systems, acquise en mai 2004.
- Nous avons continué à attirer et à retenir des professionnels de haut calibre partout où nous avons des bureaux.

- Nous avons réalisé trois acquisitions stratégiques, conformément à notre stratégie de croissance, et nous nous sommes départis de deux entités non centrales.

- Nous avons élargi encore davantage notre offre en réalisant des architectures technologiques et d'affaires démontrant notre leadership intellectuel et en nous dotant de solutions de gestion des dépenses.

- Nous avons poursuivi le perfectionnement de notre modèle mondial de prestation des services, qui combine la meilleure infrastructure du secteur des TI sur le continent nord-américain et des centres d'excellence répartis en Amérique du Nord, en Europe et en Inde.

- Nous avons continué à mettre l'accent sur l'excellence de l'exécution en nous appuyant sur nos assises de gestion. Celles-ci comprennent notamment les processus rigoureux que nos membres utilisent afin d'observer les normes ISO et CMM.



#### PLAN STRATÉGIQUE ET PERSPECTIVES

Vers la fin de l'exercice 2005, le conseil d'administration de CGI a approuvé notre plan stratégique 2006-2008. Ce plan triennal repose sur les fondations solides que nous avons établies au fil des ans, tant sur le plan financier que sur le plan de l'exploitation. Il soutient notre stratégie éprouvée de croissance fondée sur quatre piliers, qui vise à préserver un équilibre optimal entre croissance interne et externe. Par l'entremise de cette stratégie, nous continuerons à contribuer à la consolidation de notre secteur.

Notre positionnement est très favorable à l'obtention de nouveaux contrats. Notre proposition de valeur se distingue non seulement par la profondeur de nos connaissances en TI et en gestion des processus d'affaires, mais aussi par l'ampleur de notre savoir-faire et du leadership intellectuel que nous exerçons au sein des secteurs économiques que nous ciblons. De surcroît, grâce à notre modèle mondial de prestation des services, nos clients bénéficient tout à la fois de notre forte présence locale et des services de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires que nous leur fournissons à des prix très concurrentiels.

Nous croyons que les occasions de croissance abonderont au cours des années à venir. La plupart des études réalisées récemment par des firmes de recherche sur l'industrie prévoient qu'une proportion grandissante des entreprises augmenteront leurs dépenses en TI pendant l'exercice 2006 et au-delà. Par exemple, les analystes de

l'industrie prévoient que la demande visant les services d'intégration de systèmes et les services-conseils croîtra de 4% à 5% par an en Amérique du Nord.

Nous nous attendons à ce que la croissance de la demande pour des services en gestion des TI et des processus d'affaires soit encore plus vigoureuse. Notre domaine recèle d'immenses possibilités. Le marché de l'impartition demeure pour ainsi dire inexploité, qu'il s'agisse du segment des services en TI ou du segment de la gestion des processus d'affaires. Selon une étude que nous avons commandée en 2004 à la firme de recherche IDC, les services informatiques que les grandes organisations pourraient externaliser représentent chaque année une dépense potentielle de 60 milliards \$US au Canada, 682 milliards \$US aux États-Unis et 476 milliards \$US en Europe de l'Ouest. L'étude d'IDC indique également que les services en gestion des processus d'affaires qui pourraient être externalisés mais ne le sont pas encore ont une valeur annuelle de 80 milliards \$US au Canada, 1,5 billion \$US aux États-Unis et 480 milliards \$US en Europe de l'Ouest. Cette étude donne un aperçu du marché potentiel dont une partie sera externalisée au cours des prochaines années.

Même si nous possédons à présent l'envergure nécessaire pour remporter de grands contrats d'impartition, nous continuerons à réaliser des acquisitions rentables dans certains marchés métropolitains particulièrement dynamiques, principalement aux États-Unis et en Europe.

#### AFFECTATION DES LIQUIDITÉS

Compte tenu de notre capacité de dégager des flux de trésorerie élevés, nous prévoyons utiliser nos ressources financières pour poursuivre la consolidation du secteur des technologies de l'information. Tant qu'il sera requis, nous maintiendrons notre programme de rachat d'actions et demeurerons attentifs aux nouvelles occasions qui pourraient se présenter. Nous réexaminons régulièrement l'utilisation que nous faisons de nos liquidités.

#### CONCLUSION

Les membres de notre conseil d'administration travaillent avec ardeur au nom des actionnaires, tout en maintenant un juste équilibre entre les intérêts de nos trois principaux groupes de partenaires. Nous les remercions de nous avoir prodigué de sages conseils, comme toujours. Nous leur sommes également reconnaissants car, à notre demande, ils nous ont consacré encore davantage de temps au cours de l'exercice 2005 afin de nous aider à garantir le respect des nouvelles exigences réglementaires en vigueur aux États-Unis et au Canada.

En terminant, nous aimerions vous exprimer, à vous, nos actionnaires, notre gratitude pour votre soutien constant. Nous continuerons à nous dépasser afin de répondre à vos attentes.

LE PRÉSIDENT DU CONSEIL ET  
CHEF DE LA DIRECTION,

(signé)

SERGE GODIN

LE 7 NOVEMBRE, 2005

LE PRÉSIDENT ET  
CHEF DE L'EXPLOITATION,

(signé)

MICHAEL E. ROACH

# Analyse par la direction

Exercice terminé le 30 septembre 2005

Le 7 novembre 2005

## PORTÉE DE L'ANALYSE

Tout au long de ce document, nous utilisons les termes « CGI », « nous » ou « Société » pour désigner le Groupe CGI inc. 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 notre Société utilise 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 de CGI. Cette analyse doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés de notre Société pour les exercices 2005, 2004 et 2003, ainsi qu'avec les notes complémentaires débutant à la page 58 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 en vigueur aux États-Unis. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Sauf exception explicite, le terme « exercice » désigne notre exercice terminé le 30 septembre 2005 ou notre exercice terminé le 30 septembre de l'année visée dans le contexte; les comparaisons, pour leur part, se font par rapport aux exercices antérieurs.

## ÉNONCÉS DE NATURE PRÉVISIONNELLE

Toutes les déclarations contenues dans la présente 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. (« CGI »), 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. Compte tenu 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 nouveaux 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; ainsi que les hypothèses et autres risques énoncés dans les documents suivants: analyse par la direction incluse dans le rapport annuel de CGI et dans le formulaire 40-F déposé auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission* (disponible sur EDGAR à [www.sec.gov](http://www.sec.gov)); notice annuelle déposée auprès des commissions des valeurs mobilières du Canada (disponible sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com)). 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 à la performance future. CGI décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés de nature



## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

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. Vous trouverez dans la section « Risques et incertitudes » de plus amples renseignements sur les risques pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon notable des résultats actuellement prévus.

### MESURES FINANCIÈRES NON DÉFINIES PAR LES PCGR

La Société présente ses résultats financiers selon les PCGR. Toutefois, dans la présente analyse, nous utilisons également des mesures financières qui ne sont pas définies par les PCGR, soit le bénéfice net avant intérêts sur la dette à long terme, autres revenus, net, gain à la vente d'un placement dans une société satellite, participation dans une société satellite, impôts sur les bénéfices et activités abandonnées (« BAIJ ajusté »), ainsi que le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée.

Nous utilisons le BAIJ ajusté pour évaluer le rendement de notre exploitation car cet indicateur, qui exclut le coût du financement et les impôts sur les bénéfices (deux éléments qui ne sont pas directement liés à l'exploitation), nous renseigne sur l'efficacité de nos activités courantes. On trouvera à la page 42 un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

Quant au bénéfice net tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée, la direction se sert de cet indicateur car elle croit qu'il fournit un éclairage plus juste sur notre capacité de générer des fonds à l'aide de nos actifs. L'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée est un élément hors caisse traduisant principalement la valeur estimative des logiciels internes, des solutions d'affaires et des liens avec des clients obtenus à l'occasion de l'acquisition d'entreprises et de nouveaux contrats d'impartition. On trouvera à la page 43 un rapprochement de cet élément avec sa mesure la plus proche selon les PCGR.

Ces mesures financières étant des indicateurs supplémentaires de la performance de la Société, notre direction estime qu'elles

fournissent une information utile aux investisseurs sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Cependant, elles n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et sont donc difficilement comparables aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles doivent être considérées comme des données supplémentaires ne remplaçant pas les renseignements financiers préparés selon les PCGR.

### APERÇU GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE ET DE SES ACTIVITÉS COMMERCIALES

CGI, dont le siège social se situe à Montréal au Canada, mise sur un modèle éminemment souple et efficace de prestation des services pour fournir à des clients du monde entier un éventail complet de services en technologies de l'information (« TI ») et en gestion des processus d'affaires (« GPA »). Le modèle de prestation des services de la Société nous permet de dispenser nos services dans les bureaux de nos clients ou à distance, par l'entremise de l'un de nos centres d'excellence situés en Amérique du Nord, en Europe et en Inde. Nous possédons aussi des solutions d'affaires avancées qui nous aident à tisser des liens durables avec nos clients. Nous subdivisons généralement nos services en fonction des trois catégories ci-dessous.

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

· Intégration de systèmes—Nous intégrons et adaptons des technologies et des applications logicielles de pointe afin de créer des systèmes informatiques 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 de leurs processus d'affaires afin de réaliser des économies substantielles et d'avoir accès aux meilleures technologies tout en conservant la maîtrise de leurs stratégies dans ces domaines. Dans le cadre de ce type d'entente, nous mettons en œuvre nos processus de qualité ainsi que nos pratiques exemplaires afin de rehausser l'efficacité des entreprises clientes.

En plus d'intégrer les activités des clients à notre réseau technologique, nous embauchons les informaticiens et les autres professionnels spécialisés qui étaient jusque-là à leur emploi, permettant ainsi aux entreprises clientes de se concentrer sur leur mission fondamentale. Les services fournis dans le cadre d'un contrat d'impartition peuvent englober un ou plusieurs des aspects suivants : la gestion et l'exécution de projets ; la maintenance et le soutien d'applications ; la gestion des technologies (informatique d'entreprise et d'utilisateurs, services réseau) ; la gestion de processus d'affaires pour des institutions financières et d'autres services tels que la gestion des services de paie et la gestion des documents pour des clients de secteurs variés.

Les contrats d'impartition, qui durent généralement de cinq à dix ans, sont habituellement renouvelables.

Nous subdivisons nos activités en deux secteurs d'affaires (outre notre unité des services corporatifs) : les services en TI et les services en gestion des processus d'affaires. Les paragraphes qui suivent présentent les principales activités de ces deux secteurs.

· Le secteur des services en TI propose à des clients du Canada, des États-Unis, d'Europe et d'Asie-Pacifique un éventail complet de services en TI, y compris l'intégration de systèmes, les services-conseils et les services d'impartition. Nos centres d'excellence en Amérique du Nord, en Europe et en Inde fournissent également des services en TI et en gestion des processus d'affaires à nos clients du monde entier dans le cadre de notre modèle de prestation des services axé sur l'utilisation optimale des ressources humaines et matérielles à l'intérieur du pays, sur le continent et outre-mer.

· Le secteur des services en gestion des processus d'affaires gère des processus d'affaires pour le secteur des services financiers et fournit d'autres services tels que des services en gestion de la paie et la gestion de documents.

Au 30 septembre 2005, notre Société employait environ 25 000 membres. Nous croyons que notre réussite dépend de notre capacité d'attirer et de retenir des personnes compétentes dans les domaines de l'informatique et de la gestion. Nous estimons que notre solide culture d'entreprise explique les succès que nous avons remportés jusqu'ici.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

### CONTEXTE CONCURRENTIEL

Nous exerçons nos activités dans un secteur mondial concurrentiel en évolution constante, et nous rivalisons avec plusieurs entreprises qui proposent une partie ou la totalité des services que nous offrons. Bien que le marché soit très fragmenté, nous sommes souvent en concurrence avec le même groupe de grandes sociétés mondiales et de sociétés régionales ou spécialisées lorsque nous ne négocions pas avec des clients potentiels à titre de fournisseur unique. La composition de ce groupe de concurrents varie quelque peu selon le type de services fournis et les marchés géographiques servis.

L'aptitude d'un fournisseur à remporter et à conserver des contrats de services en TI et en gestion des processus d'affaires dépend de nombreux facteurs tels que le coût total de ses services, sa capacité de réaliser les mandats, ses antécédents, sa connaissance du secteur économique servi, ses investissements dans des solutions d'affaires, sa présence locale, son infrastructure mondiale de prestation des services et la solidité de ses liens avec ses clients. Nous estimons que notre feuille de route se compare avantageusement à celle de nos concurrents à l'égard de ces critères. Notre proposition à valeur distinctive inclut notre éventail complet de services en TI et en gestion des processus d'affaires, notre connaissance approfondie de cinq secteurs économiques et les solutions exclusives que nous leur offrons, notre modèle mondial de prestation de services—qui comprend la meilleure capacité de livraison sur le continent nord-américain de l'industrie—, nos assises de gestion rigoureuses et notre souci du client, soutenu par notre modèle d'entreprise axé sur les marchés métropolitains. Grâce à la masse critique que nous avons acquise dans nos trois marchés centraux—le Canada, les États-Unis et l'Europe—nous sommes bien positionnés pour remporter des contrats de grande envergure.

Nous mettons l'accent sur les activités à plus forte valeur ajoutée d'intégration de systèmes, de services-conseils et de services d'impartition, qui exigent une connaissance approfondie des secteurs économiques servis. Nous offrons des prix concurrentiels, notamment grâce à notre modèle mondial de prestation des services qui procure aux clients une combinaison de services à l'intérieur du pays, sur le continent

et outre-mer répondant à leurs besoins stratégiques et financiers.

### VISION, MISSION 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 d'aider nos clients en leur fournissant des services professionnels de la plus grande qualité, compétence et objectivité, afin de rencontrer pleinement leurs objectifs en informatique, en processus d'affaires et en gestion. Dans tout ce que nous faisons, nous misons sur le partenariat, l'intrapreneurship, l'esprit d'équipe et l'intégrité, contribuant ainsi à développer une entreprise de classe mondiale en TI et en gestion des processus d'affaires.

CGI contribue à la consolidation du domaine des TI en déployant 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 contrats d'intégration de systèmes et de services-conseils remportés, renouvelés ou élargis, 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 concluent 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 \$. Nous estimons que nous possédons à présent la masse critique nécessaire pour solliciter et obtenir des contrats de grande envergure non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis et en Europe.

Les troisième et quatrième volets de notre stratégie de croissance mettent l'accent sur les acquisitions d'entreprises de taille plus restreinte ou spécialisées dans le premier cas, et de grandes sociétés enregistrant un chiffre d'affaires annuel de plus de 50 millions \$ dans le second. En ce qui a trait aux 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 économiques que nous servons ou d'enrichir nos offres de service. Présentement, nous nous concentrons sur les acquisitions liées à nos secteurs cibles et à nos marchés métropolitains aux États-Unis et en Europe, de même que sur les acquisitions qui renforceraient notre infrastructure en gestion des processus d'affaires. Finalement, dans le cadre de notre programme d'acquisition de grandes entreprises, nous cibons les sociétés qui accroîtront notre présence géographique ainsi que notre masse critique et, ce faisant, nous rendront plus aptes à remporter de grands contrats d'impartition. La stratégie de croissance de CGI se fonde sur une approche rigoureuse axée sur l'appréciation de l'avoir des actionnaires.

### ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS DE L'EXERCICE 2005

#### ACQUISITIONS

Au cours de l'exercice 2005, nous avons acquis trois sociétés spécialisées occupant des créneaux stratégiques:

AGTI Services Conseils Inc. («AGTI») – Le 1<sup>er</sup> décembre 2004, nous avons annoncé l'acquisition d'AGTI, une société dont nous détenions auparavant 49 % des actions en circulation. Fondée en 1996, AGTI était une entreprise montréalaise de services-conseils en TI appartenant à des intérêts privés, dont le chiffre d'affaires annuel s'élevait à 50 millions \$. Cette acquisition a été réalisée en contrepartie d'une somme totale de 47,2 millions \$.

MPI Professionals («MPI») – Le 10 août 2005, nous avons annoncé l'acquisition de MPI en contrepartie d'une somme de 13,0 millions \$. Fondée en 2001, cette entreprise de Manhattan détenue par des intérêts privés réalisait un chiffre d'affaires annuel d'environ 17,0 millions \$ US en ciblant particulièrement les institutions financières.

Silver Oak Partners Inc. («Silver Oak») – Le 2 septembre 2005, nous avons annoncé l'acquisition de Silver Oak, une société dont le chiffre d'affaires annuel est d'environ 23 millions \$ US, en contrepartie d'une somme de 21,8 millions \$. Fondée en 1999, Silver Oak était une société privée. Elle employait une centaine de professionnels

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

de haut niveau qui servaient leurs clients à partir de leurs bureaux à Boston, New York, Philadelphie et San Francisco. Silver Oak était un important fournisseur de solutions de maîtrise des dépenses permettant aux clients des secteurs public et privé de repérer, réaliser et maintenir des économies mesurables sur les dépenses d'approvisionnement.

### CESSIONS

Le 8 mars 2005, nous avons annoncé la conclusion d'une entente avec Garda World Security Corporation («Garda») visant l'acquisition par Garda des principaux actifs d'Entreprises Keyfacts Canada Inc. («Keyfacts»), une filiale en propriété exclusive de CGI, pour un montant de 3,5 millions \$. Nous avons conservé le fonds de roulement de Keyfacts, évalué à environ 4,0 millions \$ au 31 décembre 2004. La transaction a occasionné une perte nette de 1,6 million \$.

Le 10 mars 2005, nous avons annoncé la signature d'une convention visant la vente des actifs de notre unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit et de notre gamme de produits CyberSuite à Open Solutions Inc., pour un montant d'environ 24,0 millions \$ US en espèces. Cette unité déclarait des produits de l'ordre de 16,0 millions \$ US. La cession des actifs s'est traduite par une perte nette de 1,4 million \$.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2005, Bell Canada ayant offert de racheter toutes les actions ordinaires en circulation de Nexxlink Technologies Inc. («Nexxlink»), nous avons offert la totalité des 3 446 072 actions que nous détenions dans la société. Ces actions, qui représentaient 34,3% du nombre total d'actions émises et en circulation de Nexxlink, ont été acceptées et payées par Bell Canada le 25 janvier 2005. Le produit tiré de cette transaction a totalisé 20,8 millions \$ et il en a résulté un gain avant impôts de 4,2 millions \$.

### ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA FIN DE L'EXERCICE

Après la fin de l'exercice, soit le 26 octobre 2005, nous avons conclu une entente visant la vente d'une grande partie de nos services de commutation électronique, en contrepartie d'une somme de 28,0 millions \$, sujette à certains ajustements. La transaction sera complétée lorsque toutes les autorisations requises seront reçues par la Société.

### NOUVEAUX CONTRATS

Au cours de l'exercice 2005, nous avons notamment annoncé la signature des contrats suivants aux États-Unis : un contrat d'une valeur de 166 millions \$ US sur sept ans avec John Hancock Life Insurance («John Hancock»), qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2005; plusieurs contrats d'une valeur globale de plus de 100 millions \$ US avec les CMS (Centers for Medicare & Medicaid Services); des contrats visant l'utilisation de notre progiciel intégré de gestion financière Advantage par sept états ou gouvernements locaux : le comté de Los Angeles (contrat de 33 millions \$ US sur cinq ans), le Commonwealth du Kentucky, l'État de l'Utah, le comté de San Bernardino, la ville d'Austin, la ville de Dallas, le comté de Baltimore et les écoles publiques du comté de Baltimore; plusieurs contrats de gestion des processus d'affaires visant l'administration des contrats d'aide au logement multifamilial du département du Logement et de l'Urbanisme des États-Unis pour l'État de l'Ohio (contrat de 22 millions \$ US sur cinq ans), pour la Tampa Housing Authority (contrat de 30 millions \$ US sur cinq ans) et pour la Oakland Housing Authority (contrat de 45 millions \$ US sur cinq ans). Nous avons aussi annoncé que nous figurons parmi les 12 entreprises que le département de la Justice des États-Unis a choisies pour réaliser des commandes d'une valeur potentielle de 980 millions \$ US dans le cadre de son contrat de services de soutien en TI d'une durée de sept ans.

Au Canada, nous avons renouvelé en mars notre partenariat avec l'Association canadienne des paiements, qui exploite les systèmes canadiens de compensation et de règlement, en signant un nouveau contrat d'une valeur de 23 millions \$ sur dix ans. Nous avons annoncé, le 31 janvier 2005, le renouvellement de notre partenariat avec Groupe Pages Jaunes, le plus important éditeur d'annuaires téléphoniques au Canada, pour une durée de sept ans. En décembre 2004, nous avons annoncé que l'Agence du revenu du Canada («ARC»), l'organisme du gouvernement fédéral responsable de l'administration des lois fiscales et de divers programmes socio-économiques exécutés par l'entremise du régime fiscal, a attribué à CGI un contrat d'une valeur de plusieurs

millions de dollars visant la prestation de services-conseils et de services d'intégration de systèmes pendant plusieurs années.

### RACHAT D' ACTIONS

Le 1<sup>er</sup> février 2005, nous avons annoncé que notre conseil d'administration avait approuvé le rachat de près de 10% des actions subalternes classe A de CGI détenues dans le public au cours de l'année qui allait suivre, par voie d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités («offre publique de rachat»). La Société avait obtenu de la Bourse de Toronto l'autorisation de procéder à cette offre publique de rachat. L'offre publique de rachat permet à CGI d'acheter jusqu'à 27 834 417 actions subalternes classe A sur le marché libre, par l'entremise de la Bourse de Toronto, afin de les annuler. Au 28 janvier 2005, le nombre d'actions subalternes classe A en circulation de CGI totalisait 410 902 202 et environ 68% d'entre elles étaient détenues dans le public. L'achat d'actions classe A en vertu de l'offre publique de rachat a commencé le 3 février 2005 et doit se terminer au plus tard le 2 février 2006, ou plus tôt si la Société complète le rachat ou décide de mettre fin à l'offre publique de rachat avant son échéance. Pendant l'exercice 2005, dans le cadre de ce programme, CGI a ainsi racheté 14 896 200 actions à un prix moyen (cours plus commission) de 7,82 \$, pour un montant total de 116,4 millions \$. Les actions subalternes classe A rachetées comprenaient 846 200 actions rachetées à la fin de l'exercice à des fins d'annulation, qui ont toutes été annulées le 6 octobre 2005.

### NOUVELLES FACILITÉS DE CRÉDIT

Le 20 décembre 2004, nous avons annoncé l'obtention de nouvelles facilités de crédit renouvelables non garanties dans le cadre d'une entente de crédit de cinq ans remplaçant l'entente de crédit conclue précédemment avec un consortium bancaire. Ces facilités de crédit peuvent servir aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement ainsi qu'au financement d'acquisitions et de contrats d'impartition. Les nouveaux crédits se composent d'une tranche américaine d'une valeur équivalant à 300,0 millions \$ et d'une tranche canadienne d'une valeur de 500,0 millions \$.



## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

### SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

#### RETRAITEMENT

La Société fournit un service centralisé au secteur des assurances multirisques au Canada afin de commander des extraits de rapports sur les dossiers de conduite maintenus par les autorités gouvernementales. Dans le cadre de l'analyse continue des normes comptables, la Société a revu son interprétation du traitement comptable lié à ces services. À la suite de l'analyse, la Société a conclu que les revenus et les coûts des services qui sont chargés aux clients, et qui sont inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration, doivent être présentés sur une base nette plutôt que sur une base brute, tel que présentés dans le passé. Aux fins de comparaison, les montants retraités s'élèvent à 52,9 millions \$ au 30 septembre 2004 et 54,1 millions \$ au 30 septembre 2003. La présentation révisée est conforme à l'abrégé des délibérations du comité sur les problèmes nouveaux (« CPN ») 123, *Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire*, qui énumère des lignes directrices pour déterminer si une entreprise doit présenter ses produits sur la base du montant brut facturé au client ou du montant net conservé. Cette classification n'a eu aucun impact sur le bénéfice net ou sur les flux de trésorerie. Si la Société n'avait pas adopté cette nouvelle interprétation, les produits auraient totalisé 3 740,5 millions \$, 3 203,0 millions \$ et 2 644,0 millions \$ pour les exercices 2005, 2004 et 2003, respectivement.

#### MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

i. L'ICCA a révisé le chapitre 3870, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, qui est entré en vigueur pour les exercices débutant le 1<sup>er</sup> 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 charge aux états financiers. La Société a adopté ces recommandations sur une base rétroactive à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2004 pour les options sur actions attribuées à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001. L'incidence de cette adoption a donné lieu à la charge additionnelle de 20,6 millions \$ incluse

dans les coûts des services et frais de vente et d'administration au 30 septembre 2005 et a donné lieu au retraitement des charges comparatives de 25,6 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,06 \$) et de 8,2 millions \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,02 \$) au 30 septembre 2004 et 2003, respectivement. Un ajustement de 37,9 millions \$ aux bénéfices non répartis et au surplus d'apport a été effectué au bilan du 30 septembre 2004 pour refléter l'application de ces modifications. Pour les années terminées le 30 septembre 2004 et 2003, les bénéfices non répartis du début ont été réduits de 12,3 millions \$ et 4,1 millions \$, respectivement.

ii. L'ICCA a publié le chapitre 3110, *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*, qui s'applique aux exercices débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2004 ou après cette date. Ce chapitre 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. La Société a adopté cette convention rétroactivement avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> octobre 2004. Conséquemment, la Société a comptabilisé au 30 septembre 2004 : une augmentation aux immobilisations de 0,9 million \$, une augmentation de 1,7 million \$ aux passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme et une diminution de 0,8 million \$ des bénéfices non répartis. L'incidence sur les états consolidés des résultats de la Société pour les périodes comparatives était négligeable. L'impact de cette modification de la norme comptable sur les états financiers consolidés de la Société au 30 septembre 2005 et pour l'année se terminant à cette date est présenté dans la note 4 des notes complémentaires des états financiers consolidés.

iii. L'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*, qui fournit des éclaircissements sur la consolidation d'entités 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. La note d'orientation s'applique aux périodes intermédiaires ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2004. L'adoption de cette note d'orientation n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

iv. L'ICCA a publié l'abrégé des délibérations du CPN 150, *Comment déterminer si un accord est assorti d'un contrat de location*. Le CPN 150 fournit des indications permettant de déterminer si les accords constituent des contrats de location ou sont assortis de contrats de location entrant dans le champ d'application du chapitre 3065, *Contrats de location*. La détermination à savoir si un accord constitue un contrat de location est basée sur le droit d'utiliser les actifs corporels sous-jacents. Ce CPN s'applique à tous les accords engagés ou modifiés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005 et son adoption n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

#### UTILISATION D'ESTIMATIONS

La préparation des états financiers consolidés conformément aux PCGR 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 à 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. Les estimations importantes incluent, mais ne sont pas limitées à : la mesure de la provision pour des créances douteuses, des crédits d'impôts, des travaux en cours, des produits reportés, des évaluations des actifs à long terme et de leur dépréciation, des impôts sur les bénéfices, des provisions et des éventualités.

#### 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,

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Les sociétés associées, sur lesquelles la Société peut exercer une influence notable, sont comptabilisées 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, TRAVAUX EN COURS ET PRODUITS REPORTÉS

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

Les services en TI proposent un vaste éventail de services, à savoir : i) des services d'impartition, ii) des services d'intégration de systèmes et des services-conseils, iii) des licences de logiciels et iv) des services d'entretien. Les services en gestion des processus d'affaires incluent notamment la gestion des processus d'affaires pour le secteur des services financiers, ainsi que d'autres services comme la gestion de la paie et la gestion de documents.

La Société fournit des services dans le cadre de contrats contenant divers mécanismes de détermination des prix. La Société constate les produits lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, la livraison a eu lieu ou les services ont été rendus au client, la contrepartie qui sera obtenue pour les biens vendus est fixe ou mesurable et le recouvrement final est raisonnablement sûr. Si un accord inclut des prestations multiples, la valeur totale de l'accord est divisée en unités de comptabilisation distinctes lorsque 1) la prestation fournie a une valeur en soi pour le client ; 2) il existe des preuves objectives et fiables de la juste valeur de la ou des prestations non fournies ; et 3) l'accord prévoit un droit de retour général relativement à la prestation fournie, et que l'exécution de la prestation non fournie est jugée probable et dépend pour l'essentiel du fournisseur. Si ces critères sont satisfaits, la contrepartie totale est répartie entre les différentes unités de comptabilisation en fonction de leurs justes valeurs.

Les provisions pour pertes estimatives d'un contrat, 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 sur le total des produits estimatifs du contrat.

### ENTENTES D'IMPARTITION ET DE GESTION DES PROCESSUS D'AFFAIRES

Les produits tirés des ententes d'impartition et de gestion des processus d'affaires en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur les ententes à prix unitaire sont constatés à mesure que les services sont rendus au prix stipulé dans le contrat. Si les prix unitaires contractuels 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.

Les produits tirés des ententes d'impartition et de gestion des processus d'affaires 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.

### SERVICES D'INTÉGRATION DE SYSTÈMES ET SERVICES-CONSEILS

Les produits tirés des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis. Les produits tirés des ententes fondées sur les coûts sont constatés à mesure que les coûts remboursables sont engagés.

Les produits tirés des 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 Société emploie les coûts de la main-d'œuvre ou les heures encourus pour mesurer le progrès vers l'accomplissement des travaux. Cette méthode se fonde sur des évaluations du coût ou des heures totaux de la main-d'œuvre prévus pour accomplir le service, qui sont comparés aux coûts de la main-d'œuvre ou aux heures encourus,

pour évaluer le pourcentage du produit gagné. La direction revise régulièrement les estimations des coûts ou des heures totaux prévus de la main-d'œuvre. 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 produits tirés des ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats axés sur la rentabilité sont constatés 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 repose.

### LICENCES ET ENTENTES D'ENTRETIEN

Les produits tirés des ententes de licences 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 de logiciels selon la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre, tel que décrit précédemment.

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

### TRAVAUX EN COURS ET PRODUITS REPORTÉS

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.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

### REMBOURSEMENTS

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 à l'acquisition.

### IMMOBILISATIONS

Les immobilisations sont comptabilisées au coût et amorties sur les durées de vie utiles estimatives suivantes, principalement selon la méthode de l'amortissement linéaire :

Bâtiments	10 à 40 ans
Améliorations locatives	Moindre de la durée de vie utile ou de la durée du bail plus la première option de renouvellement
Mobilier et agencements	3 à 10 ans
Matériel informatique	3 à 5 ans

### 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 paiement 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. La Société présente séparément ces fonds liés aux services de paie détenus pour des clients ainsi que les obligations relatives à ces fonds.

### COÛTS LIÉS À DES CONTRATS

Les coûts liés à des contrats sont principalement engagés dans le cadre de contrats d'impartition des services en TI et en gestion des processus d'affaires 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 des incitatifs et des coûts de transition.

Il arrive que des incitatifs soient accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition. Ces incitatifs peuvent être 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 à la date de l'octroi. 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 est amorti et comptabilisé en réduction des produits.

Les immobilisations acquises d'un client dans le cadre des contrats d'impartition sont capitalisées à titre d'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 tel que décrit dans le paragraphe précédent.

Les coûts de transition comprennent les frais liés à certaines activités tels les travaux d'architecture et d'ingénierie engagés une fois que le processus de sélection concurrentiel est terminé, mais avant l'attribution finale d'importants contrats d'impartition, ainsi que les coûts de mise en œuvre engagés pendant la période de transition, qui comprennent notamment les frais liés à l'installation des systèmes et des processus engagés après l'obtention des contrats d'impartition, les frais de déménagement des employés transférés et les frais de sortie des établissements des clients. Ces coûts différentiels se composent essentiellement du coût de la main-d'œuvre, qui comprend la rémunération globale et les avantages sociaux connexes de même que les frais de sous-traitance.

### ACTIFS INCORPORELS À DURÉE DE VIE LIMITÉE

Les actifs incorporels à durée de vie limitée comprennent principalement les logiciels

internes, les solutions d'affaires, les licences de logiciels et les relations clients.

Les logiciels internes, les solutions d'affaires et les licences de logiciels sont enregistrés au coût. Les solutions d'affaires et les licences de logiciels acquises lors d'un regroupement d'entreprises sont enregistrées à la juste valeur basée sur l'estimation de la capacité du produit à générer des revenus nets dans le futur. Les relations clients sont acquises lors de regroupements d'entreprises et sont enregistrées à leur juste valeur basée sur leur valeur actualisée des flux de trésorerie futurs.

La Société amortit les actifs incorporels à durée de vie limitée selon la méthode de l'amortissement linéaire sur les durées de vie estimatives suivantes :

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

### DÉPRÉCIATION D'ACTIFS À LONG TERME

Dans le cas où des événements indiquent que la valeur comptable des actifs à long terme pourrait ne pas être recouvrable, les flux de trésorerie estimés, non actualisés, sont projetés sur la durée de vie restante et comparés à la valeur comptable. Lorsque de telles projections indiquent que les flux de trésorerie non actualisés ne sont pas suffisants pour récupérer la valeur comptable des actifs sous-jacents, une dépense est comptabilisée afin de réduire la valeur comptable à un montant égal aux flux de trésorerie estimés et actualisés.

### REGROUPEMENT D'ENTREPRISES ET ÉCART D'ACQUISITION

La Société comptabilise ses regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, la Société répartit le coût d'acquisition dans les actifs corporels et incorporels acquis et dans les passifs pris en charge en fonction de la juste valeur de ces éléments à la date d'acquisition, avec l'excédent du coût d'acquisition alloué à l'écart d'acquisition. L'écart d'acquisition est soumis à un test de dépréciation, au moins une fois par année, pour chaque unité d'exploitation. Une perte de valeur est constatée pour tout écart d'acquisition déprécié.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

### PASSIFS LIÉS AUX INTÉGRATIONS

Les passifs liés aux intégrations se composent de passifs pour des frais engagés lors de regroupement d'entreprises, tels que les prestations de cessation d'emploi de certains employés des entreprises acquises, qui exercent des fonctions déjà remplies dans la structure existante, et les 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.

### FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT DE LOGICIELS

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. Des frais de recherche totalisant 21,9 millions \$ (26,7 millions \$ en 2004 et 22,0 millions \$ en 2003) sont inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration. Au cours de l'exercice, la Société a engagé 78,2 millions \$ (64,5 millions \$ en 2004) de frais directs de recherche et de développement de logiciels.

Les frais de développement de logiciels, 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 de capitalisation 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. Les crédits d'impôt totalisant 1,4 million \$ ont été comptabilisés en réduction de ces actifs pour l'année se terminant le 30 septembre 2004 et il n'y a pas de crédit d'impôt pour ces actifs pour l'année se terminant le 30 septembre 2005.

### IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Les impôts sur les bénéfices sont comptabilisés en utilisant la méthode de l'actif et du passif fiscal. Les actifs et passifs d'impôts

futurs sont déterminés à partir des écarts temporaires déductibles ou taxables entre les montants inscrits pour la présentation des états financiers et la valeur fiscale des actifs et des passifs, et en utilisant les taux en vigueur ou pratiquement en vigueur pendant l'année où il est prévu que ces différences seront renversées. Une provision pour moins-value est constatée dans la mesure où il est plus probable qu'improbable qu'une partie de l'actif des impôts futurs ne pourra pas être réalisée.

### CONVERSION DES DEVICES

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 varié de 92,1 millions \$ et 69,2 millions \$ en 2005 et 2004, 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 l'investissement net 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.

L'efficacité de chaque couverture est testée périodiquement tout au long de l'exercice.

### MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants :

- a) Le chapitre 3855, *Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation*, qui s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Tous les actifs financiers, sauf ceux classés comme détenus jusqu'à leur échéance, et les instruments financiers dérivés doivent être mesurés à leur juste valeur. Tous les passifs financiers doivent être mesurés à leur juste valeur lorsqu'ils sont classés comme détenus à des fins de transaction, sinon ils sont mesurés au coût. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.
- b) Le chapitre 1530, *Résultat étendu*, et le chapitre 3251, *Capitaux propres*, qui s'appliquent aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Le résultat étendu représente la variation de

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

l'actif net d'une entreprise au cours d'une période découlant d'opérations et d'autres événements et circonstances sans rapport avec les actionnaires de l'entreprise. Il comprend des éléments qui seraient normalement exclus du bénéfice net, notamment les variations de l'écart de conversion liées à des établissements étrangers autonomes et les gains ou pertes non réalisés sur des placements susceptibles de vente. Cette norme établit comment présenter et divulguer le résultat étendu et ses composantes. Le chapitre 3251, *Capitaux propres*, remplace le chapitre 3250, *Surplus*, et décrit les modifications concernant la présentation et la divulgation des capitaux propres et des variations des capitaux propres qui découlent des nouvelles exigences du chapitre 1530, *Résultat étendu*. À la suite de l'adoption de ces normes, les états financiers consolidés incluront un résultat étendu.

c) Le chapitre 3865, *Couvertures*, qui s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit des normes qui précisent quand il convient d'appliquer la comptabilité de couverture. L'objectif de la comptabilité de couverture est d'assurer que tous les gains, pertes, produits et charges liés à un dérivé et à l'élément qu'il couvre sont comptabilisés à l'état des résultats au cours de la même période. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.

d) Le chapitre 3831, *Opérations non monétaires*, qui s'applique à toutes les opérations non monétaires engagées dans les périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006. Ce chapitre établit que des opérations non monétaires doivent être évaluées à la juste valeur sauf si l'opération ne présente aucune substance commerciale, si l'opération représente l'échange de stocks, ou si l'opération est un transfert non monétaire et non réciproque au profit des propriétaires, et si ni la juste valeur de l'actif reçu ni la juste valeur de l'actif cédé ne peuvent être évaluées de façon fiable. La Société ne croit pas que l'adoption de ce chapitre aura une incidence importante sur les états financiers consolidés.

e) L'abrégé des délibérations du CPN 156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*, qui fournit des indications aux sociétés qui

donnent des incitatifs aux clients ou aux revendeurs sous forme d'argent comptant, de capitaux propres, de cadeaux gratuits, de coupons et autres. L'adoption du CPN 156 s'applique aux périodes intermédiaires et exercices annuels débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2006 ou après cette date. Il n'y aura aucun impact sur les états financiers consolidés car la Société a déjà adopté, au 30 septembre 2002, l'équivalent américain du CPN 156 qui est l'EITF 01-9, *Accounting by a Vendor for Consideration Given to a Customer (Including a Reseller of the Vendor's Product)*, publié par le *Financial Accounting Standards Board's Emerging Issues Task Forces*.

### PERFORMANCE GLOBALE

Durant l'exercice 2005, les produits de CGI ont augmenté de 17,0 % pour atteindre 3 686,0 millions \$, comparativement à 3 150,1 millions \$ pour l'exercice 2004. Cette progression est le résultat conjugué d'une croissance interne de 2,2 %, d'une croissance externe de 18,3 % et de l'incidence négative de 3,5 % de la variation des taux de change.

Le bénéfice net tiré des activités poursuivies a augmenté de 18,5 % pour atteindre 219,7 millions \$ pour l'exercice 2005, alors qu'il s'établissait à 185,4 millions \$ un an plus tôt. Le bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies s'est élevé à 0,50 \$ pour l'exercice 2005, comparativement à 0,44 \$ l'année précédente—ajusté pour tenir compte des charges liées aux options sur actions. La marge bénéficiaire nette tirée des activités poursuivies pendant l'exercice a été de 6,0 %, comparativement à 5,9 % pour l'exercice 2004. En tenant compte des résultats des activités abandonnées, le bénéfice net a progressé de 11,6 % pour s'établir à 216,5 millions \$ ou 0,49 \$ par action, par rapport à 194,0 millions \$ ou 0,46 \$ par action pour l'exercice 2004.

Le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée s'est accru de 21,4 % pour atteindre 302,0 millions \$ ou 0,69 \$ par action pour l'exercice 2005, tandis qu'il totalisait 248,8 millions \$ ou 0,59 \$ par action un an plus tôt. La marge du bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée s'est élevée à 8,2 % pour l'exercice 2005,

comparativement à 7,9 % pour l'exercice 2004. Les flux de trésorerie tirés des activités d'exploitation poursuivies, qui avaient totalisé 229,8 millions \$ pour l'exercice 2004, se sont chiffrés à 479,7 millions \$ pour les 12 mois terminés le 30 septembre 2005.

Au 30 septembre 2005, les espèces et quasi-espèces s'établissaient à 240,5 millions \$. La dette à long terme se situait à 249,7 millions \$, le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme était de 0,3 % et les facilités de crédit disponibles totalisaient 817,8 millions \$.

Nous avons signé de nouveaux contrats d'une valeur de 3,6 milliards \$ au cours de l'exercice 2005, comparativement à 3,0 milliards \$ l'année précédente. Notre carnet de commandes, qui valait 13,0 milliards \$ au 30 septembre 2004, regroupait à la fin de l'exercice 2005 des contrats signés d'une valeur de 12,9 milliards \$ et d'une durée pondérée moyenne restante de 6,7 années.

### PERSPECTIVES

La plupart des études et des sondages effectués récemment par des firmes de recherche de l'industrie sont de bon augure pour les fournisseurs de services d'intégration de systèmes et de services-conseils puisqu'ils révèlent une hausse de la proportion des entreprises qui augmenteront leurs dépenses en TI au cours des prochains trimestres. De surcroît, les perspectives de croissance du marché de l'impartition demeurent solides, tant en TI qu'en gestion des processus d'affaires.

Les analystes du secteur des TI prévoient que la demande visant les services d'intégration de systèmes et les services-conseils croîtra de 4 % à 5 % par an en Amérique du Nord alors que la croissance de la demande visant l'impartition des TI et des processus d'affaires sera encore plus vigoureuse.

Dans le cadre d'une étude commandée par CGI, la firme de recherche de l'industrie IDC a déterminé que les services informatiques qui ne sont pas déjà externalisés représentent chaque année 60 milliards \$ US au Canada, 682 milliards \$ US aux États-Unis et 476 milliards \$ US en Europe de l'Ouest. En outre, selon l'étude d'IDC, les services en gestion des processus d'affaires qui ne sont pas déjà externalisés représentent chaque année 80 milliards \$ US au Canada, 1,5 billion \$ US aux États-Unis

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

et 480 milliards \$ US en Europe de l'Ouest. Cette étude fournit donc une estimation du marché potentiel inexploité des services en TI et en gestion des processus d'affaires, dont une portion reviendra aux fournisseurs de services d'impartition au cours des prochaines années.

Le plan d'affaires de CGI pour les années 2006-2008 réaffirme sa stratégie de croissance fondée sur quatre piliers, en vertu de laquelle CGI demeurera un consolidateur de l'industrie en s'appuyant de façon équilibrée sur la croissance interne et les acquisitions.

Bien qu'elle possède déjà la masse critique requise dans ses principaux marchés géographiques, la Société continuera d'accroître sa présence au moyen d'acquisitions dans des marchés métropolitains choisis, là où elle voit le meilleur potentiel de croissance interne.

**RÉSULTATS FINANCIERS**

**POINTS SAILLANTS FINANCIERS**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
<small>(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)</small>					
Produits <sup>1</sup>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>17,0%</b>	21,6%
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>219 698</b>	185 386	166 115	<b>18,5%</b>	11,6%
Marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>6,0%</b>	5,9%	6,4%		
Bénéfice net	<b>216 488</b>	194 041	169 198	<b>11,6%</b>	14,7%
Marge bénéficiaire nette	<b>5,9%</b>	6,2%	6,5%		
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies	<b>0,50</b>	0,44	0,42	<b>0,06</b>	0,02
Bénéfice de base et dilué par action	<b>0,49</b>	0,46	0,43	<b>0,03</b>	0,03
Actifs totaux	<b>3 986 659</b>	4 316 515	3 136 683	<b>(7,6%)</b>	37,6%
Passifs à long terme totaux	<b>583 594</b>	881 982	453 072	<b>(33,8%)</b>	94,7%

<sup>1</sup> Ces montants ont été retraités conformément à l'abrégié CPN-123, *Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire*, comme nous l'avons expliqué précédemment, et pour exclure les activités abandonnées de Keyfacts et de notre unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit.

**NOUVEAUX CONTRATS SIGNÉS ET CARNET DE COMMANDES**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
<small>(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)</small>					
Nouveaux contrats signés	<b>3 572 700</b>	3 040 900	4 018 500	<b>17,5%</b>	(24,3%)
Carnet de commandes	<b>12 863 500</b>	12 964 800	12 251 600	<b>(0,8%)</b>	5,8%

Notre carnet de commandes englobe les nouveaux contrats, les élargissements et les renouvellements d'une valeur totale de 3,6 milliards \$ signés au cours de l'exercice 2005, ainsi que les modifications apportées pendant l'exercice aux contrats en vigueur au début de la période. Il exclut les travaux qui figuraient sur le carnet de commandes au début de l'exercice, mais qui avaient été exécutés au 30 septembre 2005. À cette date, notre carnet de commandes

comprenant la portion non exécutée de tous les contrats en vigueur avec nos clients totalisait 12,9 milliards \$ et les contrats qui le composaient avaient une durée pondérée moyenne restante de 6,7 années. Parmi les nouveaux contrats signés au cours de l'exercice 2005, signalons l'entente d'une valeur de 166 millions \$ US sur sept ans conclue avec John Hancock et le mandat d'une valeur de 210 millions \$ que l'ARC a confié à CGI. Les contrats signés

pendant l'exercice 2004 comprenaient notamment les contrats d'une durée de dix ans conclus avec Cox Insurance Holdings Plc (« Cox ») (138 millions £), Cott Corporation (« Cott ») (210 millions \$) et Robert Plan Corporation (« Robert Plan ») (167 millions \$ US). Les contrats signés durant l'exercice 2003 incluaient pour leur part l'élargissement du contrat avec BCE inc. (« BCE »), d'une valeur de 1,5 milliard \$.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

**COMPARAISON DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION DES EXERCICES 2005, 2004 ET 2003**

**PRODUITS**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i> (EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)	2005	2004	2003
Produits <sup>1</sup>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905
Croissance interne <sup>2</sup>	<b>2,2%</b>	2,5%	3,8%
Croissance externe <sup>3</sup>	<b>18,3%</b>	21,3%	20,5%
Croissance totale avant variation due aux fluctuations des taux de change	<b>20,5%</b>	23,8%	24,3%
Variation due aux fluctuations des taux de change	<b>(3,5%)</b>	(2,2%)	(0,9%)
Croissance par rapport à l'exercice antérieur	<b>17,0%</b>	21,6%	23,4%

<sup>1</sup> Ces montants ont été retraités conformément à l'abrégié CPN-123, *Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire*, comme nous l'avons expliqué précédemment, et pour exclure les activités abandonnées de Keyfacts et de notre unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit.

<sup>2</sup> La croissance interne représente la somme des nouveaux produits résultant de nos contrats en vigueur et des produits des nouveaux contrats d'intégration de systèmes, de services-conseils et d'impartition que nous avons signés. Nous la calculons en soustrayant des produits totaux les produits annualisés des sociétés acquises, à la date de la transaction, ainsi que l'effet de la fluctuation des devises étrangères relativement au dollar canadien.

<sup>3</sup> La croissance externe représente la somme des nouveaux produits résultant des acquisitions.

Les produits de CGI ont totalisé 3 686,0 millions \$ pendant l'exercice 2005. En devises constantes, les produits ont progressé de 20,5% (645,1 millions \$) par rapport à l'exercice 2004. La croissance externe, qui a atteint 18,3% (576,2 millions \$), est principalement attribuable à l'acquisition d'American Management Systems, Inc. («AMS») en mai 2004. La croissance interne de 2,2% (68,9 millions \$) provient des nouveaux clients acquis au cours de l'exercice, notamment John Hancock et l'ARC, 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 la croissance de 3,5%. En conséquence de ces divers facteurs, la croissance nette des produits par rapport à l'exercice 2004 a totalisé 17,0% (535,9 millions \$).

Pour l'exercice 2004, les produits de CGI ont totalisé 3 150,1 millions \$, ce qui représente une croissance en devises constantes de 23,8% (617,2 millions \$) par rapport à l'exercice 2003. La croissance externe, qui s'est établie à 21,3% (552,5 millions \$), résultait surtout de

l'acquisition d'AMS et de COGNICASE Inc. («Cognicase») (en janvier 2003). La croissance interne de 2,5% (64,8 millions \$) découlait notamment de la signature de nouveaux contrats d'impartition avec Bombardier Aéronautique, Robert Plan, la division nord-américaine des produits laminés d'Alcan Inc. («Alcan») et Cox. La variation des taux de change, surtout entre le dollar canadien et la devise américaine, a eu une incidence négative de 2,2% (57,1 millions \$) et il en a résulté une croissance nette des produits de 21,6% (560,2 millions \$) par rapport à l'exercice 2003.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

**COMPOSITION DES PRODUITS**

Le tableau ci-dessous présente la composition des produits selon les secteurs d'affaires, l'origine géographique des clients, le type de contrats et les secteurs ciblés.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i> (EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)	2005	2004	2003	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2005	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2004	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2003
		RETRAITÉ	RETRAITÉ			
<b>Selon les secteurs d'affaires</b>						
Services en TI	<b>3 239 656</b>	2 721 306	2 182 568	<b>88</b>	86	84
GPA	<b>446 330</b>	428 764	407 337	<b>12</b>	14	16
<b>Produits totaux</b>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>100</b>	100	100
<b>Selon l'origine géographique des clients</b>						
Canada	<b>2 235 465</b>	2 161 818	2 024 901	<b>61</b>	69	78
États-Unis	<b>1 171 072</b>	797 411	432 256	<b>32</b>	25	17
Europe et Asie-Pacifique	<b>279 449</b>	190 841	132 748	<b>7</b>	6	5
<b>Produits totaux</b>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>100</b>	100	100
<b>Selon le type de contrats</b>						
TI	<b>1 589 880</b>	1 525 681	1 445 663	<b>43</b>	49	56
GPA	<b>414 639</b>	389 410	411 947	<b>11</b>	12	16
Impartition	<b>2 004 519</b>	1 915 091	1 857 611	<b>54</b>	61	72
Intégration de systèmes et services-conseils	<b>1 681 467</b>	1 234 979	732 294	<b>46</b>	39	28
<b>Produits totaux</b>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>100</b>	100	100
<b>Selon les secteurs économiques ciblés</b>						
Services financiers	<b>1 245 179</b>	1 156 822	1 044 251	<b>34</b>	37	40
Gouvernements et services de santé	<b>1 075 743</b>	731 293	438 075	<b>29</b>	23	17
Télécommunications et services publics	<b>839 611</b>	728 611	575 762	<b>23</b>	23	22
Distribution et détail	<b>307 421</b>	331 843	325 055	<b>8</b>	11	13
Manufacturier	<b>218 032</b>	201 501	206 762	<b>6</b>	6	8
<b>Produits totaux</b>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>100</b>	100	100

**Produits selon les secteurs d'affaires**

Comme nous l'expliquons dans une section précédente, CGI œuvre dans deux secteurs d'affaires structurés en fonction du modèle mondial dont nous nous servons pour réaliser les mandats que nos clients nous confient en TI et en gestion des processus d'affaires. Nous gérons nos activités, évaluons le rendement de chaque secteur et présentons une vision segmentée de nos produits ainsi que de notre BAIL ajusté en fonction de cette subdivision.

Pendant l'exercice 2005, la progression des produits a résulté non seulement des acquisitions, mais aussi de la signature de nouveaux contrats, de renouvellements et d'élargissements de contrats qui visaient tant les services en TI que les services en gestion des processus d'affaires. Le leadership que la Société exerce sur le marché des services complets en TI s'est conjugué aux liens solides qu'elle entretient avec ses clients et aux taux élevés de satisfaction de sa clientèle pour soutenir sa performance.

En devises constantes, les produits émanant des services en TI ont augmenté de 22,6%

(615,1 millions \$) pendant l'exercice 2005, par rapport à l'exercice 2004. Cette hausse résulte surtout de l'acquisition d'AMS et d'AGTI ainsi que des nouveaux contrats d'impartition, d'intégration de systèmes et de services-conseils. La variation des taux de change a réduit les produits de 3,6% (96,7 millions \$) et la croissance nette des produits s'est ainsi établie à 19,0% (518,4 millions \$).

Pendant l'exercice 2004, en devises constantes, les produits attribuables aux services en TI avaient augmenté de 26,7% (582,6 millions \$) comparativement à l'exercice 2003. L'acquisition d'AMS et de Cognicase, la signature de nouveaux contrats d'impartition de grande envergure et une hausse globale des ventes de solutions d'affaires expliquent cette performance. La variation des taux de change avait réduit les produits de 2,0% (43,9 millions \$) et la croissance nette des produits s'était ainsi établie à 24,7% (538,7 millions \$) par rapport à l'exercice 2003.

Au cours de l'exercice 2005, les produits émanant des services en gestion des processus d'affaires ont augmenté de 7,0% (30,0 mil-

lions \$), en devises constantes, par rapport à l'exercice 2004. Cette hausse est le résultat de l'acquisition d'AMS et de l'augmentation du chiffre d'affaires dans le secteur des gouvernements et des services de santé ainsi que dans le secteur des services financiers. La variation des taux de change a eu une incidence négative de 2,9% (12,5 millions \$) pendant l'exercice et il en a résulté une croissance nette des produits de 4,1% (17,5 millions \$) par rapport à l'exercice 2004.

Au cours de l'exercice 2004, les produits attribuables aux services en gestion des processus d'affaires avaient augmenté de 8,5% (34,6 millions \$) en devises constantes par rapport à l'exercice 2003, en raison surtout de l'acquisition d'AMS, de Cognicase et du Bureau d'expertise des assureurs ltée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd. ou «UAB»), ainsi que de la signature de nouveaux contrats dans le secteur des gouvernements et des services de santé. La variation des taux de change a eu un impact négatif sur la croissance de 3,2% (13,1 millions \$)



Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

pendant l'exercice et la croissance nette des produits s'est par conséquent chiffrée à 5,3 % (21,4 millions \$), comparativement à l'exercice 2003.

**Produits selon l'origine géographique des clients**

Comparativement à l'exercice 2004, le principal facteur de changement de la répartition des produits selon la provenance des clients a été la comptabilisation des produits d'AMS – qui émanent principalement de clients situés aux États-Unis et en Europe – pendant la totalité de l'exercice 2005. Par conséquent, pendant l'exercice 2005, les produits attribuables aux clients du Canada ont totalisé 2 235,5 millions \$ (61 % des produits totaux), comparativement à 2 161,8 millions \$ (69 % des produits totaux) pour l'exercice 2004. La contribution des clients des États-Unis s'est chiffrée à 1 171,1 millions \$ (32 % des produits totaux), alors qu'elle s'établissait à 797,4 millions \$ (25 % des produits totaux) un an plus tôt. L'apport des clients situés en Europe et en Asie-Pacifique a atteint 279,5 millions \$ (7 % des produits totaux), comparativement à 190,8 millions \$ (6 % des produits totaux) pendant l'exercice précédent. La variation

observée entre les exercices 2004 et 2003 découle également de l'acquisition d'AMS.

**Produits selon le type de contrats**

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, les contrats d'impartition à long terme ont fourni 54 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise – soit environ 43 % pour les services en TI et 11 % pour les services en gestion des processus d'affaires – comparativement à 61 % pour l'exercice 2004. Approximativement 46 % de nos produits ont résulté des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils, comparativement à 39 % pour les 12 mois terminés le 30 septembre 2004. L'importance accrue des mandats d'intégration de systèmes et de services-conseils, pendant l'exercice 2005, a été liée principalement à l'acquisition d'AMS, qui œuvrait surtout dans ce marché.

**Produits selon les secteurs économiques cibles**

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, la part des produits émanant du secteur des gouvernements et des services de santé s'est élevée à 29 %, par rapport à 23 % pendant l'exercice précédent. Le secteur des services financiers a reculé de trois points de pourcentage et sa contribution s'est établie à 34 %

pour l'exercice 2005. Le secteur distribution et détail a fourni 8 % des produits de l'exercice, ce qui correspond également à un fléchissement de trois points de pourcentage par rapport à l'exercice 2004. L'apport du secteur des télécommunications et des services publics et l'apport du secteur manufacturier sont restés inchangés, à 23 % et 6 % respectivement. La variation observée, en ce qui a trait à la composition du chiffre d'affaires selon les secteurs économiques, fait surtout suite à l'acquisition d'AMS, dont les activités étaient plus concentrées dans le secteur des gouvernements et des services de santé.

**Produits attribuables aux entreprises du groupe BCE et aux cinq principaux clients**

Pendant l'exercice 2005, la contribution aux produits totaux des contrats en vigueur entre CGI et les entreprises de la famille BCE s'est chiffrée à 14,3 %, alors qu'elle atteignait 16,4 % pour l'exercice 2004 et 19,3 % pour l'exercice 2003. Cependant, en dollars absolus, les produits émanant de ce groupe ont très légèrement augmenté pendant l'exercice 2005. Nos cinq principaux clients ont fourni 26,5 % des produits pendant l'exercice 2005, comparativement à 31,5 % pendant l'exercice 2004 et 35,1 % pendant l'exercice 2003.

**CHARGES D'EXPLOITATION ET BAI AJUSTÉ**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2005	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2004	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTAUX 2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)		RETRAITÉ	RETRAITÉ			
Coûts des services, frais de vente et d'administration	<b>3 151 558</b>	2 677 396	2 182 447	<b>85,5</b>	85,0	84,3
Charges d'amortissement						
Immobilisations	<b>41 420</b>	46 804	42 332	<b>1,1</b>	1,5	1,6
Coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	<b>14 548</b>	9 633	4 219	<b>0,4</b>	0,3	0,2
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	<b>125 049</b>	102 120	72 546	<b>3,4</b>	3,2	2,8
Radiation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>18 266</b>	4 034	–	<b>0,5</b>	0,1	–
Charges d'amortissement	<b>199 283</b>	162 591	119 097	<b>5,4</b>	5,2	4,6
Vente de droit	<b>(11 000)</b>	–	–	<b>(0,3)</b>	–	–
<b>BAII ajusté</b>	<b>346 145</b>	310 083	288 361	<b>9,4</b>	9,8	11,1

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Pour l'exercice 2005, les coûts des services et frais de vente et d'administration ont atteint 3 151,6 millions \$ (85,5% des produits), comparativement à 2 677,4 millions \$ (85,0% des produits) pour l'exercice terminé le 30 septembre 2004. L'écart, par rapport à l'exercice 2004, résulte principalement de l'intégration des activités d'AMS et du démarrage de nouveaux contrats d'impartition pendant cette période. La variation observée entre les exercices 2004 et 2003 découle également de l'acquisition d'AMS.

Les charges d'amortissement totales comprennent l'amortissement des immobilisations, l'amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition ainsi que l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme. Les charges d'amortissement ont totalisé 199,3 millions \$ pour l'exercice 2005, soit une hausse de 36,7 millions \$ qui se subdivise de la manière suivante par rapport à l'exercice précédent: une hausse de 22,9 millions \$ liée à l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme; une hausse de 14,3 millions \$ résultant de la radiation des coûts liés à des contrats; une hausse de 4,9 millions \$ associée à l'amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition et des actifs incorporels à durée de vie limitée; une baisse de 5,4 millions \$ au poste de l'amortissement des immobilisations.

Pendant l'exercice 2005, trois facteurs se sont combinés pour diminuer les charges d'amortissement des immobilisations (qui ont fléchi de 5,4 millions \$ pour s'établir à

41,4 millions \$): l'achèvement de l'amortissement de certains équipements informatiques, la stratégie de location-exploitation que nous utilisons pour acquérir les nouveaux ordinateurs dont nous avons besoin et la cession de certains éléments d'actifs.

L'amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition, qui a totalisé 14,5 millions \$ pour l'exercice, est associé aux coûts engagés durant les étapes initiales des nouveaux contrats d'impartition de grande envergure.

L'amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et des autres actifs à long terme s'est élevé à 125,0 millions \$, soit une hausse de 22,9 millions \$ par rapport à l'exercice 2004; pendant l'exercice 2004, la hausse avait été de 29,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2003. 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.

Le montant de 18,3 millions \$ comptabilisé à titre de radiation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée a résulté principalement d'une charge d'amortissement de 5,0 millions \$ associée à un contrat non rentable et du retraitement de certains coûts liés à des contrats et à des solutions d'affaires de notre unité responsable des caisses d'épargne et de crédit canadiennes, à la suite de la conclusion d'une alliance stratégique avec une institution financière. Dans le cadre de cette alliance, CGI s'est engagée à promouvoir la technologie et les solutions bancaires de cette

institution financière auprès de sa clientèle, qui regroupe environ 200 caisses d'épargne et de crédit au Canada. Au cours de l'exercice 2005, CGI a constaté une somme de 11,0 millions \$ associée à la vente des droits d'accès à ces clients. CGI percevra des droits supplémentaires lorsque les caisses d'épargne et de crédit adopteront ce portefeuille de solutions. Cependant, qu'elles migrent ou non vers les nouvelles solutions, CGI continuera à héberger les systèmes des caisses d'épargne et de crédit dans son infrastructure. En signant cette entente et en encourageant nos clients à adopter ces solutions, nous avons reconnu la nécessité de réduire nos investissements dans nos solutions bancaires afin de tenir compte de la révision à la baisse de nos prévisions relatives aux flux de trésorerie. Par conséquent, nous avons constaté une charge d'amortissement supplémentaire de 9,6 millions \$ relativement à ces coûts liés à des contrats et actifs incorporels à durée de vie limitée. La transaction a procuré à CGI un gain net de 1,4 million \$.

Les charges d'amortissement totales ont représenté 162,6 millions \$ pendant l'exercice 2004, soit une hausse de 43,5 millions \$ comparativement à l'exercice 2003. Cette variation résulte principalement de l'ajout d'actifs incorporels provenant de sociétés acquises, plus précisément des relations clients et des solutions d'affaires, ainsi que des coûts de transition et immobilisations supplémentaires liés au démarrage de nouveaux contrats d'impartition et à l'acquisition d'entreprises.

Le tableau qui suit complète l'analyse ci-dessus en présentant nos résultats sous un angle différent:

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTALS 2005	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTALS 2004	EN POURCENTAGE DES PRODUITS TOTALS 2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)		RETRAITÉ	RETRAITÉ			
Produits	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905	<b>100,0</b>	100,0	100,0
Coûts des services <sup>1</sup>	<b>2 655 243</b>	2 267 237	1 851 760	<b>72,0</b>	72,0	71,5
Bénéfice brut	<b>1 030 743</b>	882 833	738 145	<b>28,0</b>	28,0	28,5
Frais de vente et d'administration <sup>2</sup>	<b>684 598</b>	572 750	449 784	<b>18,6</b>	18,2	17,4
BAIL ajusté	<b>346 145</b>	310 083	288 361	<b>9,4</b>	9,8	11,1

<sup>1</sup> Les coûts des services comprennent les charges liées à la prestation des services en TI et en gestion des processus d'affaires tels que la rémunération et les honoraires des sous-traitants, les frais de soutien et d'entretien, les charges d'amortissement et les frais de recherche.

<sup>2</sup> Les frais de vente et d'administration comprennent les charges qui ne sont pas directement liées à la prestation des services en TI et en gestion des processus d'affaires telles que la rémunération du personnel de vente et d'administration ainsi que les charges d'amortissement des systèmes informatiques d'entreprise.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Pour l'exercice 2005, le bénéfice brut a totalisé 1 030,7 millions \$ (28,0% des produits), par rapport à 882,8 millions \$ (28,0% des produits) un an plus tôt et à 738,1 millions \$ (28,5% des produits) pour l'exercice 2003. Au cours des deux derniers exercices, les principaux moteurs de la croissance du bénéfice brut ont été les acquisitions d'entreprises et les nouveaux contrats signés. La variation de la marge bénéficiaire brute, pendant cette période,

découle principalement des économies que nous avons fait réaliser aux clients de nos services d'impartition et de l'amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition d'AMS.

Les frais de vente et d'administration ont totalisé 684,6 millions \$ (18,6% des produits) pendant l'exercice 2005, comparativement à 572,8 millions \$ (18,2% des produits) pendant l'exercice 2004 et 449,8 millions \$ (17,4% des produits) pendant l'exercice 2003. La progression

observée depuis trois ans résulte de la croissance de nos produits, mentionnée précédemment. Proportionnellement aux produits, le ratio des frais de vente et d'administration a augmenté au cours des exercices 2005 et 2004 en raison des coûts associés aux activités acquises d'AMS; ces coûts sont demeurés provisoirement plus élevés car certaines synergies applicables à l'administration générale n'ont pas encore porté tous leurs fruits.

### BAIL ajusté

*Exercices terminés le 30 septembre*

(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)

	2005	2004	2003
Services en TI	<b>360 379</b>	326 043	289 117
En pourcentage des produits des services en TI	<b>11,1%</b>	12,0%	13,2%
Services en GPA	<b>70 401</b>	72 394	70 179
En pourcentage des produits des services en GPA	<b>15,8%</b>	16,9%	17,2%
Siège social	<b>(84 635)</b>	(88 354)	(70 935)
En pourcentage des produits totaux	<b>(2,3%)</b>	(2,8%)	(2,7%)
<b>BAIL ajusté</b>	<b>346 145</b>	310 083	288 361
En pourcentage des produits totaux	<b>9,4%</b>	9,8%	11,1%

Le BAIL ajusté s'est situé à 346,1 millions \$ pour l'exercice 2005, ce qui représente une hausse de 36,1 millions \$ ou 11,6% comparativement à l'exercice 2004. Pendant l'exercice 2004, le BAIL ajusté avait augmenté de 21,7 millions \$ ou 7,5% par rapport à l'exercice 2003. La marge du BAIL ajusté (soit le BAIL ajusté par rapport aux produits) s'est établie à 9,4% pour l'exercice 2005, comparativement à 9,8% pour l'exercice 2004 et à 11,1% un an plus tôt. En devises constantes, le BAIL ajusté s'est établi à 356,5 millions \$ ou 9,4% des produits pour l'exercice 2005.

#### BAIL ajusté selon les secteurs d'affaires

Pour l'exercice 2005, le secteur des services en TI a réalisé un BAIL ajusté de 360,4 millions \$, soit une augmentation de 34,3 millions \$ par rapport à 326,0 millions \$ pour l'exercice précédent; pendant l'exercice 2004, le BAIL ajusté s'était accru de 36,9 millions \$ comparativement à 289,1 millions \$ pour l'exercice 2003. Les principaux facteurs expliquant l'amélioration

du BAIL ajusté sont les acquisitions d'entreprises et les nouveaux contrats dont la mise en œuvre s'est amorcée au cours des périodes respectives. La marge du BAIL ajusté du secteur des services en TI a été de 11,1% pour l'exercice 2005 alors qu'elle atteignait 12,0% un an plus tôt et 13,2% pour l'exercice 2003. Comparativement à l'exercice 2004, la variation de la marge du BAIL ajusté traduit surtout les effets de la vente non récurrente d'une licence d'utilisation au deuxième trimestre de l'exercice 2004, de la charge de radiation liée à un contrat et de la légère hausse de la structure de coûts qui a fait suite à l'intégration d'AMS, achevée au cours du deuxième trimestre de 2005.

Pour l'exercice 2005, le secteur des services en gestion des processus d'affaires a enregistré un BAIL ajusté de 70,4 millions \$, comparativement à 72,4 millions \$ pour l'exercice 2004 et à 70,2 millions \$ pour l'exercice 2003. La marge du BAIL ajusté s'est située à 15,8%, 16,9% et 17,2% pour les exercices 2005, 2004 et 2003, respectivement. La

variation du BAIL ajusté et de la marge du BAIL ajusté observée pendant l'exercice 2005 résulte surtout d'une baisse du volume d'opérations traitées pour le secteur de l'assurance et de la charge de radiation liée à des contrats et à des solutions d'affaires comptabilisée à la suite de l'alliance stratégique mentionnée plus haut, dont l'effet a toutefois été amoindri par les nouveaux projets entrepris dans le secteur des gouvernements et des services de santé ainsi que dans le secteur des services financiers. Comparativement à l'exercice antérieur, la hausse de 2,2 millions \$ du BAIL ajusté enregistrée pendant l'exercice 2004 résulte principalement de la croissance des activités en gestion processus d'affaires générée par l'acquisition de Cognicase et d'UAB en 2003.

Pour l'exercice 2005, les dépenses du siège social ont totalisé 84,6 millions \$ (2,3% des produits), par rapport à 88,4 millions \$ (2,8% des produits) pour les 12 mois précédents. La baisse des dépenses du siège social témoigne d'une gestion rigoureuse des coûts.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Le tableau ci-dessous fournit, pour les périodes indiquées, un rapprochement entre notre BAII ajusté et le bénéfice net tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices, qui est présenté conformément aux PCGR au Canada.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)				%	%
BAII ajusté	<b>346 145</b>	310 083	288 361	<b>11,6</b>	7,5
Intérêts sur la dette à long terme	<b>(24 014)</b>	(20 672)	(12 578)	<b>16,2</b>	64,4
Autres revenus, net	<b>7 156</b>	8 728	3 094	<b>(18,0)</b>	182,1
Gain à la vente d'un placement dans une société satellite	<b>4 216</b>	—	—	—	—
Participation dans une société satellite	<b>321</b>	488	295	<b>(34,2)</b>	65,4
<b>Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices</b>	<b>333 824</b>	298 627	279 172	<b>11,8</b>	7,0

**INTÉRÊTS**

Les intérêts sur la dette à long terme ont été de 24,0 millions \$ pendant l'exercice 2005, de 20,7 millions \$ pendant l'exercice 2004 et de 12,6 millions \$ pendant l'exercice 2003. L'augmentation résulte surtout de la dette supplémentaire contractée pour financer partiellement l'acquisition d'AMS. Les produits d'intérêts ont totalisé 7,2 millions \$ pour l'exercice 2005 comparativement à 8,7 millions \$ un an plus tôt, en conséquence de la baisse des taux d'intérêt applicables à nos placements.

**GAIN SUR LA VENTE D'UN PLACEMENT  
DANS UNE SOCIÉTÉ SATELLITE**

Bell Canada ayant offert de racheter toutes les actions ordinaires en circulation de Nexxlink, nous avons offert la totalité des 3 446 072 actions que nous détenions dans la société, qui représentaient 34,3 % du nombre total d'actions émises et en circulation de Nexxlink. Le produit tiré de la vente d'un placement dans une société satellite a totalisé 20,8 millions \$ et cette transaction a dégagé un gain avant impôt de 4,2 millions \$ pendant l'exercice 2005.

**IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES**

Notre taux d'imposition s'est situé à 34,2 % pour l'exercice 2005, par rapport à 37,9 % pour l'exercice 2004 et à 40,5 % pour l'exercice 2003. La diminution du taux d'imposition, par rapport aux exercices 2004 et 2003, témoigne de la baisse des taux d'imposition combinés fédéral et provinciaux au Canada et d'une répartition plus équilibrée de nos bénéfices, à l'échelle mondiale.

**BÉNÉFICE NET ET BÉNÉFICE PAR ACTION**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)					
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>301 996</b>	248 782	209 220	<b>21,4%</b>	18,9%
Marge du bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>8,2%</b>	7,9%	8,1%		
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>219 698</b>	185 386	166 115	<b>18,5%</b>	11,6%
Marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>6,0%</b>	5,9%	6,4%		
Bénéfice net	<b>216 488</b>	194 041	169 198	<b>11,6%</b>	14,7%
Marge bénéficiaire nette	<b>5,9%</b>	6,2%	6,5%		
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	<b>439 349 210</b>	419 510 503	395 191 927	<b>4,7%</b>	6,2%
Bénéfice par action tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>0,69</b>	0,59	0,53	<b>0,10</b>	0,06
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies	<b>0,50</b>	0,44	0,42	<b>0,06</b>	0,02
Bénéfice de base et dilué par action	<b>0,49</b>	0,46	0,43	<b>0,03</b>	0,03

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Le bénéfice net tiré des activités poursuivies s'est établi à 219,7 millions \$ pour l'exercice 2005, soit une hausse de 34,3 millions \$ ou 18,5% par rapport à l'exercice antérieur. Pendant l'exercice 2004, l'amélioration du bénéfice net tiré des activités poursuivies avait été de 19,3 millions \$ ou 11,6% comparativement à l'exercice 2003. Nous devons le progrès réalisé par rapport aux exercices précédents à l'acquisition d'AMS, principalement à la mise en place des nouveaux contrats et, dans une moindre mesure, à la réduction de notre taux d'imposition. La marge bénéficiaire nette tirée des activités poursuivies pendant l'exercice a été de 6,0%, comparativement à 5,9% pour l'exercice 2004 et à 6,4% pour l'exercice 2003.

Le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée a atteint 302,0 millions \$ (8,2% des produits) pour l'exercice 2005,

alors qu'il s'établissait à 248,8 millions \$ (7,9% des produits) l'année précédente et à 209,2 millions \$ (8,1% des produits) pour l'exercice 2003. L'acquisition d'AMS en 2004, l'acquisition de Cognicase en 2003 et l'apport des nouveaux contrats signés récemment sont les principaux facteurs expliquant les hausses enregistrées par rapport aux deux exercices antérieurs. Le bénéfice par action tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée a totalisé 0,69 \$ pour les 12 mois terminés le 30 septembre 2005, soit 0,10 \$ de plus que pendant l'exercice 2004; entre les exercices 2003 et 2004, l'augmentation correspondante avait été de 0,06 \$. La hausse enregistrée par rapport aux exercices antérieurs résulte principalement de l'acquisition d'AMS et de l'apport des nouveaux contrats signés récemment, dont l'effet

a été diminué par l'augmentation du nombre moyen pondéré d'actions en circulation. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base s'est établi à 439 349 210 pour l'exercice 2005, soit une augmentation de 4,7% par rapport à l'exercice 2004. Cette hausse tient compte de l'incidence, sur les 12 mois de l'exercice 2005, des actions émises en marge de l'acquisition d'AMS, ceci étant contrebalancé par le programme de rachat d'actions de la Société. Pendant l'exercice 2004, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base a totalisé 419 510 503. Par rapport à l'exercice 2003, ce chiffre représentait une hausse de 6,2% attribuable à l'émission d'actions déjà mentionnée et à la levée d'options sur actions. Au 7 novembre 2005, la Société avait 430 431 022 actions en circulation, dont 396 658 854 actions subalternes classe A et 33 772 168 actions classe B.

Le tableau ci-dessous fournit un rapprochement entre le bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et le bénéfice net tiré des activités poursuivies présenté conformément aux PCGR.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
<small>(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES POURCENTAGES)</small>					
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>301 996</b>	248 782	209 220	<b>21,4</b>	18,9
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>(125 049)</b>	(102 120)	(72 546)	<b>22,5</b>	40,8
Incidence fiscale de l'amortissement	<b>42 751</b>	38 724	29 441	<b>10,4</b>	31,5
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>219 698</b>	185 386	166 115	<b>18,5</b>	11,6

Les activités abandonnées ont dégagé une perte nette de 3,2 millions \$ pendant l'exercice 2005, en raison de la vente de l'unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit et de la vente des principaux actifs de Keyfacts. Pour l'exercice 2004, le bénéfice net de 8,7 millions \$ tiré des activités abandonnées est lié à la vente d'actifs à Nexxlink et à la vente de nos services d'information financière Starquote. En vertu des PCGR se rapportant à la sortie d'actifs à long terme et à l'abandon d'activités, nous avons retraité les produits et le bénéfice net de l'exercice afin de présenter séparément le bénéfice net tiré des activités abandonnées.

Le bénéfice net a totalisé 216,5 millions \$ pour l'exercice 2005, ce qui représente une hausse de 11,6% ou 22,4 millions \$ par rapport au bénéfice net de 194,0 millions \$ réalisé pendant l'exercice antérieur. Le bénéfice net de l'exercice 2004 avait augmenté de 14,7% comparativement au bénéfice net dégagé pendant l'exercice 2003. Le bénéfice de base et dilué par action a atteint 0,49 \$ pour l'exercice 2005, ce qui constitue une amélioration comparativement à 0,46 \$ et 0,43 \$ pour les exercices 2004 et 2003, respectivement. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'élevait à 439 349 210 à la fin

de l'exercice 2005, soit une augmentation de 19 838 707 comparativement à l'exercice précédent. Cette hausse est attribuable à l'émission de 41,3 millions d'actions, le 3 mai 2004, pour financer en partie l'acquisition d'AMS, ainsi qu'à la levée d'options sur actions. L'effet combiné de ces facteurs a été atténué par le rachat de 14,9 millions d'actions subalternes classe A par la Société afin de les annuler. L'émission d'actions dans le cadre de l'acquisition d'AMS explique également la majeure partie de la hausse du nombre d'actions en circulation entre les exercices 2003 et 2004.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Le tableau qui suit présente le bénéfice net tiré des activités poursuivies présenté conformément aux PCGR aux États-Unis.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003	VARIATION 2005/2004	VARIATION 2004/2003
<small>(EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)</small>					
Bénéfice net tiré des activités poursuivies					
– PCGR aux États-Unis	<b>240 992</b>	209 557	170 210	<b>15,0%</b>	23,1%
Marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies					
– PCGR aux États-Unis	<b>6,5%</b>	6,7%	6,6%		
Bénéfice net – PCGR aux États-Unis	<b>237 782</b>	218 212	173 293	<b>9,0%</b>	25,9%
Marge du bénéfice net – PCGR des États-Unis	<b>6,5%</b>	6,9%	6,7%		
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies – PCGR des États-Unis	<b>0,55</b>	0,50	0,43	<b>0,05</b>	0,07
Bénéfice de base et dilué par action – PCGR des États-Unis	<b>0,54</b>	0,52	0,44	<b>0,02</b>	0,08

Selon les PCGR aux États-Unis, le bénéfice net tiré des activités poursuivies a totalisé 241,0 millions \$ (0,55 \$ par action) pour l'exercice 2005, ce qui représente une hausse par rapport à 209,6 millions \$ (0,50 \$ par action) pour l'exercice 2004 et 170,2 millions \$ (0,43 \$ par action) pour l'exercice 2003. En tenant compte des activités abandonnées, le bénéfice net calculé selon les PCGR aux États-Unis s'est chiffré à 237,8 millions \$ (0,54 \$ par action) pour l'exercice, comparativement à 218,2 millions \$ (0,52 \$ par action) pour l'exercice 2004 et 173,3 millions \$ (0,44 \$ par action) pour l'exercice 2003.

L'écart, comparativement au bénéfice net calculé selon les PCGR au Canada, résulte surtout du fait qu'en vertu des principes canadiens, la rémunération à base d'actions est comptabilisée au moyen de la méthode de la juste valeur depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2004. L'application de ce changement s'est traduite par des charges totalisant 20,6 millions \$ pendant l'exercice 2005 comparativement à 25,6 millions \$ et 8,2 millions \$ pour les exercices 2004 et 2003, respectivement; ces charges n'étant pas admises en déduction d'impôt, elles se sont répercutées directement sur le bénéfice net.

**SITUATION DE TRÉSORERIE  
ET RESSOURCES EN CAPITAL**

Nous finançons la croissance de nos activités en combinant les flux de trésorerie tirés 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, nos passifs et nos flux de trésorerie.

Au 30 septembre 2005, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 240,5 millions \$, ce qui représente une hausse de 39,8 millions \$ comparativement au 30 septembre 2004.

Le tableau qui suit résume la variation des espèces et quasi-espèces au cours des trois derniers exercices financiers.

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003
<small>(EN MILLIERS DE DOLLARS)</small>			
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux):			
Activités d'exploitation poursuivies	<b>479 677</b>	229 804	230 074
Activités d'investissement poursuivies	<b>(105 245)</b>	(700 627)	(463 579)
Activités de financement poursuivies	<b>(329 188)</b>	583 683	205 702
Incidence de la variation des taux de change sur les espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	<b>(6 167)</b>	186	917
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces tirées des activités poursuivies	<b>39 077</b>	113 046	(26 886)
Montant net des espèces et quasi-espèces tirées des activités abandonnées	<b>759</b>	4 068	6 174
Espèces et quasi-espèces au début	<b>200 623</b>	83 509	104 221
Espèces et quasi-espèces à la fin	<b>240 459</b>	200 623	83 509

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

**ACTIVITÉS D'EXPLOITATION**

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies ont totalisé 479,7 millions \$ pour l'exercice 2005, ce qui correspond à une hausse de 249,9 millions \$ par rapport à l'exercice antérieur. Cette progression découle notamment de la hausse de 72,9 millions \$ du bénéfice tiré des activités poursuivies avant amortissement, comparativement à l'exercice 2004. De plus, les éléments hors caisse du fonds de roulement ont augmenté de 200,8 millions \$ par rapport à l'exercice 2004, en raison surtout de trois facteurs : le paiement d'impôts de 78,6 millions \$, l'an dernier, en conséquence de la vente du groupe défense et renseignements d'AMS; la date des paiements totalisant 35,5 millions \$ liés aux salaires; l'amélioration du délai moyen de recouvrement des créances représentant environ 66,4 millions \$.

Le délai moyen de recouvrement des créances s'est situé à 48 jours au 30 septembre 2005, soit six jours de moins qu'au 30 septembre 2004. Ce progrès résulte surtout de l'amélioration générale de nos recouvrements.

On calcule le délai moyen de recouvrement des créances en soustrayant les produits reportés et les crédits d'impôt à recevoir de la somme des débiteurs et des travaux en cours. 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. La diminution des crédits d'impôt reçus au cours de l'exercice a eu une incidence sur les flux de trésorerie tirés des débiteurs. Les sommes perçues au titre des crédits d'impôt ont été de 48,1 millions \$, 87,3 millions \$ et 43,0 millions \$ pour les exercices 2005, 2004 et 2003, respectivement, alors que les crédits d'impôt acquis sont demeurés stables d'un exercice à l'autre. L'écart observé entre les exercices 2004 et 2005 est attribuable surtout au moment auquel la déclaration fiscale a été produite.

Les impôts sur les bénéfices à payer ont aussi eu des retombées importantes sur la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement pour l'exercice 2005.

Pendant l'exercice 2004, en marge de l'acquisition d'AMS, nous avons comptabilisé des impôts de 78,6 millions \$ liés à la vente du groupe Défense et renseignements d'AMS. Ce passif avait été constaté 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. En outre, la variation du poste de la rémunération à payer a eu un effet positif de 35,5 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.

**ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT**

Des espèces d'une valeur de 105,2 millions \$ ont été affectées aux activités d'investissement poursuivies au cours de l'exercice 2005, soit une baisse de 595,4 millions \$ par rapport à l'exercice 2004.

Le tableau qui suit présente des précisions sur les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies.

*Exercices terminés le 30 septembre*

(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2005	2004	2003
Acquisitions d'actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	<b>(88 000)</b>	(84 696)	(149 951)
Acquisitions d'immobilisations	<b>(25 314)</b>	(59 829)	(61 226)
Coûts liés à des contrats	<b>(27 304)</b>	(76 260)	(29 211)
Sous-total	<b>(140 618)</b>	(220 785)	(240 388)
Acquisitions d'entreprises (déduction faite des espèces)	<b>(66 229)</b>	(589 678)	(233 512)
Produit tiré de la vente d'un placement dans une société satellite	<b>20 849</b>	-	-
Produit tiré de la vente d'actifs et d'entreprises (déduction faite des espèces)	<b>29 521</b>	87 503	-
Produit d'autres sources <sup>1</sup>	<b>51 232</b>	22 333	10 321
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies	<b>(105 245)</b>	(700 627)	(463 579)

<sup>1</sup> Ce poste comprend la vente de droit, le remboursement des coûts liés à des contrats à la suite de la terminaison d'un contrat, le produit tiré des dispositions d'immobilisations et d'actifs incorporels à durée de vie limitée, et la diminution des autres actifs à long terme.

Pendant l'exercice 2005, les investissements dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et les autres actifs à long terme ont augmenté de 3,3 millions \$ comparativement à l'exercice 2004. La section intitulée « Sommaire des principales conventions 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 de 13,9 millions \$ et nous avons consacré 52,3 millions \$ au

développement interne de solutions d'affaires afin de fournir des services liés à l'impartition des TI et aux solutions d'affaires à nos clients. Les frais de développement sont capitalisés car ils respectent les critères relatifs à la faisabilité technique, commerciale et financière. Nous mettons nos solutions au point en puisant dans les résultats de nos recherches et en les traduisant en plans ou en projets visant l'élaboration de nouveaux processus ou systèmes qui nous aideront à mieux servir les clients nouveaux et établis de nos services en

TI et en gestion des processus d'affaires. Au cours de l'exercice 2005, les investissements importants dans les solutions d'affaires ont inclus une somme de 25,1 millions \$ affectée au développement d'un progiciel de gestion intégré pour les gouvernements fédéraux et d'États et les administrations locales.

Nous avons aussi engagé des frais de recherche de 21,9 millions \$, déduction faite des crédits d'impôt connexes, incorporés à nos coûts des services et frais de vente et d'administration. Les frais de recherche

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

servent à explorer des possibilités d'application des nouvelles technologies, ou encore à imaginer, sur le plan conceptuel, des produits ou des processus novateurs susceptibles de mener à des solutions utiles pour les clients établis ou nouveaux. Les frais de recherche et de développement combinés ont totalisé 78,2 millions \$ pour l'exercice 2005, soit une hausse de 21,3% par rapport aux frais de 64,5 millions \$ comptabilisés au cours de l'exercice précédent. Outre les frais de recherche et de développement capitalisés mentionnés ci-dessus, CGI a assumé d'autres frais de recherche et de développement dans le cadre de projets qu'elle réalise pour ses clients; ces frais sont incorporés aux coûts des services.

Pendant l'exercice 2005, nos investissements dans les actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme sont demeurés essentiellement stables par rapport à l'exercice 2004. Les investissements effectués pendant l'exercice 2003 étaient surtout liés à la somme de 47,3 millions \$ consacrée à l'acquisition d'un système de gestion intégré de la Société canadienne des postes, dans le cadre de la coentreprise Innovaposte. En outre, pendant l'exercice 2003, nous avons investi environ 12,0 millions \$ de plus que pendant l'exercice 2005 pour mettre en œuvre un nouveau logiciel financier au sein de l'entreprise.

La somme de 25,3 millions \$ investie pour acquérir des immobilisations pendant l'exercice 2005 a notamment servi à financer des améliorations locatives d'une valeur totale de 15,0 millions \$. Nous avons aussi acheté du matériel informatique d'une valeur de 10,3 millions \$ pour soutenir la croissance de nos activités. La diminution, par rapport à l'exercice précédent, résulte surtout de l'achèvement des travaux importants entrepris en 2004 pour aménager nos bureaux de Montréal. De plus, pendant l'exercice 2004, nous avons acheté le matériel informatique nécessaire à l'exécution des nouveaux contrats d'impartition de grande envergure que nous avons signés avec Cott et Robert Plan.

La somme de 27,3 millions \$ investie dans les coûts liés à des contrats pendant l'exercice 2005, qui comprennent principalement les coûts de démarrage capitalisés de certains

contrats d'impartition, représente une baisse de 49,0 millions \$ par rapport à l'exercice antérieur. Pendant l'exercice 2004, les investissements dans les coûts liés à des contrats ont totalisé 76,3 millions \$, y compris des coûts de transition d'environ 59,8 millions \$ engagés lors de la phase initiale de nouveaux contrats d'impartition. De plus, cette somme comprenait des incitatifs d'une valeur d'environ 18,6 millions \$, octroyés à des clients dans le cadre de contrats d'impartition signés durant l'année.

Pendant l'exercice 2005, nous avons complété l'acquisition d'AGTI moyennant une contrepartie de 47,2 millions \$. Nous avons aussi acquis MPI et Silver Oak pour des montants de 13,0 millions \$ et 21,8 millions \$, respectivement. Ces transactions ont eu une incidence de 66,7 millions \$ sur les flux de trésorerie nets pendant l'exercice 2005; le solde de prix de vente de 9,9 millions \$ sera versé ultérieurement, conformément aux ententes d'acquisition. Nous avons aussi affecté 2,1 millions \$ à l'augmentation de notre participation à l'une de nos coentreprises et à l'acquisition de deux sociétés œuvrant dans des créneaux particuliers. Pendant l'exercice 2004, nous avons acquis une grande entreprise et plusieurs sociétés spécialisées de plus petite taille, en contrepartie d'une somme nette de 589,7 millions \$ en espèces. La société AMS a été acquise le 3 mai 2004 pour un montant net de 584,0 millions \$ en espèces. 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 à l'aide 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, notamment Cognicase, qui était la plus importante d'entre elles. Des espèces de 233,5 millions \$ ont été affectées à ces acquisitions.

Le produit de 20,8 millions \$ tiré de la vente d'un placement dans une société satellite réalisé pendant l'exercice 2005 correspond à la vente de notre placement dans Nexlink. Le produit tiré de la vente d'actifs et d'entreprises, qui

a totalisé 29,5 millions \$ pour l'exercice 2005, provient surtout de la vente de l'unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit et de la vente des activités de Keyfacts. Pour l'exercice 2004, le produit de 87,5 millions \$ tiré de la vente d'actifs et d'entreprises émanait 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. Enfin, le produit d'autres sources comptabilisé pour l'exercice 2005 comprend la vente d'un droit d'accès à des clients, le remboursement des coûts liés à des contrats à la suite de la terminaison d'un contrat ainsi que la vente d'autres actifs à long terme.

### ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement poursuivies se sont élevés à 329,2 millions \$ au cours de l'exercice 2005, alors que les activités de financement avaient dégagé des flux positifs de 583,7 millions \$ un an plus tôt. Des fonds consacrés aux activités de financement poursuivies pendant l'exercice 2005, une tranche de 207,6 millions \$ a servi au remboursement de nos facilités de crédit et une tranche de 109,5 millions \$ a été consacrée au rachat d'actions en circulation de CGI à des fins d'annulation, comme nous l'avons mentionné dans la section «Rachat d'actions». 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'appuyer notre croissance future. Le placement privé de titres d'emprunt a été émis pour consolider nos sources de financement et pour mieux apparier l'échéance de nos passifs à la durée moyenne des contrats qui composent notre carnet de commandes.



Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

**INDICATEURS DE LA SITUATION DE TRÉSORERIE ET DES RESSOURCES EN CAPITAL**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i>	2005	2004	2003
Fonds de roulement (EN MILLIERS DE DOLLARS)	<b>332 637 \$</b>	362 380 \$	227 452 \$
Ratio du fonds de roulement	<b>1,47</b>	1,47	1,40
Capitaux propres par action ordinaire	<b>5,79 \$</b>	5,54 \$	4,92 \$
Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme <sup>1</sup>	<b>0,3 %</b>	9,8 %	8,2 %
Ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme <sup>2</sup>	<b>9,1 %</b>	16,6 %	11,9 %
Délai moyen de recouvrement des créances (EN JOURS)	<b>48</b>	54	52
Rendement du capital investi <sup>3</sup>	<b>8,7 %</b>	7,8 %	8,3 %
Rendement des capitaux propres <sup>4</sup>	<b>8,8 %</b>	8,2 %	8,7 %

<sup>1</sup> Le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme représente l'importance relative de la dette à long terme, déduction faite des espèces et quasi-espèces, par rapport à la somme des capitaux propres et de la dette à long terme.

<sup>2</sup> Le ratio de la dette à long terme par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme 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.

<sup>3</sup> Le taux de rendement du capital investi représente le BAIJ ajusté après impôts des quatre derniers trimestres divisé par la moyenne du capital investi (la somme de l'avoir des actionnaires et de la dette moins les espèces et quasi-espèces) au cours des quatre derniers trimestres.

<sup>4</sup> Le rendement des capitaux propres représente le bénéfice net tiré des activités poursuivies des quatre derniers trimestres divisé par les capitaux propres moyens au cours des quatre derniers trimestres.

Sur la base de 431 220 497 actions en circulation, les capitaux propres par action ordinaire se situaient à 5,79 \$ au 30 septembre 2005, ce qui correspond à une hausse de 0,25 \$ comparativement au 30 septembre 2004. Cette variation est attribuable au bénéfice net dégagé au cours des 12 derniers mois, contrebalancé par la réduction des capitaux propres due au rachat d'actions et par la variation de 92,1 millions \$ de l'écart de conversion. La variation de l'écart de conversion découle principalement de la dépréciation de 8,1 % du dollar américain par rapport au dollar canadien entre les

30 septembre 2004 et 2005. Nous utilisons les taux de change en cours à la fin de la période pour présenter les actifs libellés en monnaie étrangère.

Compte tenu du remboursement de nos facilités de crédit au cours de l'exercice 2005, la dette nette de la Société s'établissait à 9,2 millions \$ au 30 septembre 2005 et le ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres et à la dette à long terme était de 0,3 %.

Le taux de rendement du capital investi s'est établi à 8,7 % pour l'exercice 2005, comparativement à 7,8 % un an plus tôt.

Le progrès réalisé par rapport à l'exercice précédent résulte principalement de l'amélioration de la rentabilité attribuable à l'intégration des activités d'AMS et, dans une moindre mesure, des effets du programme de rachat d'actions. Le rendement des capitaux propres a atteint 8,8 % pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, comparativement à 8,2 % un an auparavant. Cette amélioration témoigne des effets positifs de l'intégration d'AMS sur la rentabilité de nos activités et sur la vigueur de nos flux de trésorerie, ainsi que des retombées du programme de rachat d'actions.

**OBLIGATIONS CONTRACTUELLES**

TYPE D'ENGAGEMENTS (EN MILLIERS DE DOLLARS)	TOTAL	ANNÉE EN COURS	DEUXIÈME ET TROISIÈME ANNÉES	QUATRIÈME ET CINQUIÈME ANNÉES	PAIEMENTS DUS PAR PÉRIODE	
					SIXIÈME À DIXIÈME ANNÉES	ANNÉES SUBSÉQUENTES
Dette à long terme	247 695	13 653	11 110	98 759	124 173	—
Contrats de location-acquisition	2 005	1 246	749	10	—	—
Contrats de location-exploitation						
Location d'espaces de bureaux <sup>1</sup>	1 107 822	130 380	234 637	196 869	286 989	258 947
Matériel informatique	162 584	82 226	72 203	6 225	1 930	—
Ententes de service à long terme <sup>1</sup>	117 528	43 674	66 020	7 834	—	—
Obligations contractuelles totales	1 637 634	271 179	384 719	309 697	413 092	258 947

<sup>1</sup> Ces engagements tiennent compte de baux visant la location d'espaces de bureaux d'une valeur de 82,1 millions \$ et d'ententes de services à long terme d'une valeur de 11,4 millions \$ qui sont comptabilisés aux postes créditeurs et charges à payer, passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme et dette à long terme.

Nous assumons des obligations contractuelles totalisant 1 637,6 millions \$. Assorties de dates d'échéance variées, ces obligations contractuelles visent principalement la location de

bureaux (1 107,8 millions \$), le matériel informatique (162,6 millions \$) et des ententes de service à long terme comprenant des licences d'utilisation de logiciels ainsi que

des contrats d'entretien (117,5 millions \$). Au cours de l'exercice 2005, les obligations contractuelles ont globalement diminué de 289,8 millions \$, en raison surtout du

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

remboursement de nos facilités de crédit, de l'incidence de l'écart de conversion sur les engagements en dollars US et des obligations

contractuelles exécutées dans le cours normal de nos activités. 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.

### LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

Disponibles au 30 septembre  
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	ENGAGEMENT TOTAL <sup>1</sup>	2005	2004	2003
Espèces et quasi-espèces	–	240 459	200 623	83 509
Facilités de crédit renouvelables non garanties	800 000	786 669	283 608	285 500
Marges de crédit et autres facilités	31 720	31 109	29 607	27 700
<b>Total</b>	<b>831 720</b>	<b>1 058 237</b>	513 838	396 709

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

Notre situation de trésorerie, combinée aux marges de crédit bancaires, suffit au financement de notre stratégie de développement. Au 30 septembre 2005, les espèces et quasi-espèces se chiffraient à 240,5 millions \$ et les facilités de crédit disponibles totalisaient 817,8 millions \$. Les quasi-espèces comprennent principalement l'encaisse non affectée et les placements à court terme dont l'échéance initiale est d'au plus trois mois au moment où ils sont acquis.

La dette à long terme totale a diminué de 240,1 millions \$ au cours de l'exercice pour s'établir à 249,7 millions \$ au 30 septembre 2005, comparativement à 489,8 millions \$ au 30 septembre 2004. La diminution est surtout attribuable au remboursement de nos facilités de crédit ainsi qu'à la variation des taux de change des devises étrangères par rapport à la devise canadienne.

Les facilités de crédit de 800,0 millions \$ dont nous disposons peuvent servir aux besoins courants de l'exploitation et du fonds de roulement ainsi qu'au financement d'acquisitions et de contrats d'impartition. Elles se composent d'une tranche canadienne d'une valeur de 500,0 millions \$ et d'une tranche américaine d'une valeur équivalant à 300,0 millions \$. Au 30 septembre 2005, une somme de 786,7 millions \$ était disponible dans le cadre de cette entente. D'une durée de cinq ans, l'entente de crédit prendra fin en décembre 2009. Nous avons accès, en outre, à une marge de crédit remboursable à vue de 25,0 millions \$, aux fins de gestion de trésorerie, et à d'autres facilités totalisant 6,7 millions \$ pour répondre à d'autres besoins. Les ententes de crédit à long terme sont assorties de

dispositions nous obligeant à maintenir certains ratios financiers. Au 30 septembre 2005, CGI respectait ces dispositions.

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 l'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.

Pendant l'exercice 2006, 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 ou de poursuivre notre programme de rachat d'actions. Notre conseil d'administration réexamine régulièrement ces questions.

#### 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 l'invest-

tissement net 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. L'efficacité de chaque couverture est testée périodiquement tout au long de l'exercice.

#### INSTRUMENTS DE FINANCEMENT HORS BILAN ET GARANTIES

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 critères qui justifieraient leur capitalisation.

Nous concluons des ententes avec des tierces parties, en vertu desquelles nous fournissons des engagements liés à notre performance opérationnelle ou financière. Ces engagements sont fournis entre autres dans le cadre de la vente d'actifs, de cession d'entreprises ou de contrats avec le gouvernement américain.

Dans le cadre de vente d'actifs ou de cession d'entreprises, la Société peut être obligée d'effectuer des paiements auprès de contreparties, par suite de violations de déclarations et garanties, d'atteinte à la propriété intellectuelle et de poursuites intentées contre des

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

contreparties. Dans le cours normal de ses opérations, la Société peut fournir à certains clients, principalement des entités gouvernementales, des garanties de bonne exécution qui sont habituellement couvertes par des cautionnements. En général, la Société serait seulement responsable du montant de ces garanties en cas de défaut dans l'exécution de ses engagements, et la direction estime que la probabilité d'un tel défaut est négligeable. La Société estime que l'obligation totale qui pourrait être encourue en relation avec ces garanties, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur les résultats consolidés de la Société ou sa situation financière.

La Société s'est engagée à fournir des services dans le cadre de contrats avec le gouvernement des États-Unis. Ces contrats

sont sujets à des exigences légales et réglementaires étendues et, de temps à autre, des agences du gouvernement enquêtent afin de s'assurer que les opérations de la Société sont conduites selon les exigences requises. Généralement, le gouvernement peut changer la portée de ces contrats ou y mettre fin à sa convenance. Bien que nous ne prévoyons pas de réduction sensible de l'envergure de ces contrats, l'annulation ou la réduction de la portée d'un grand projet avec le gouvernement pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur les résultats des opérations et sur la situation financière de la Société.

**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 soutenant notre exploitation et en finançant nos stratégies de croissance. Nous croyons également que nous disposons des ressources non financières nécessaires pour atteindre nos objectifs de croissance continue. Ces ressources comprennent une équipe de direction solide dont le taux de roulement historique est très faible, des cadres évolués de gestion assurant l'observation continue de normes élevées de service à la clientèle et 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.

**POINTS SAILLANTS DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS**

RÉSULTATS TRIMESTRIELS (EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES POURCENTAGES)	2005				2004			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
		RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ	RETRAITÉ
Produits	904 840	936 394	915 662	929 090	936 888	842 358	702 322	668 502
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	56 415	56 621	53 591	53 071	52 861	43 970	45 768	42 787
Marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies	6,2%	6,0%	5,9%	5,7%	5,6%	5,2%	6,5%	6,4%
Bénéfice de base et dilué par action tiré des activités poursuivies	0,13	0,13	0,12	0,12	0,12	0,10	0,11	0,11
Bénéfice net	55 792	57 759	49 594	53 343	52 909	52 959	45 646	42 527
Marge bénéficiaire nette	6,2%	6,2%	5,4%	5,7%	5,6%	6,3%	6,5%	6,4%
Bénéfice de base et dilué par action	0,13	0,13	0,11	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11

Au cours des huit derniers trimestres, le taux de croissance trimestrielle composé des produits a été de 4,4%. Les fluctuations trimestrielles de la croissance des produits reflètent principalement les dates de conclusion des nouveaux contrats d'impartition, des renouvellements et des acquisitions de grande envergure, combinées aux variations des taux de change des devises étrangères par rapport à la devise canadienne, dont l'effet a été négatif dans l'ensemble. Les facteurs saisonniers jouent également un certain rôle car au quatrième trimestre de chaque exercice, les vacances estivales diminuent les produits émanant des services d'intégration de systèmes et des services-conseils. En synchronisation avec les produits, notre bénéfice net tiré

des activités poursuivies a évolué au rythme de la signature des contrats d'impartition et des acquisitions, tout en étant influencé dans une moindre mesure par la variation des taux de change. Le taux de croissance trimestrielle composé du bénéfice net tiré des activités poursuivies a été de 4,0% au cours des huit derniers trimestres. La marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies a atteint un sommet de 6,5% pendant l'exercice 2004. L'acquisition d'AMS, au troisième trimestre de l'exercice 2004, a soutenu la croissance de nos produits mais a amoindri provisoirement notre rentabilité. L'intégration a toutefois été exécutée de manière à préserver les flux de revenus que nous avons acquis tout en améliorant la rentabilité à chaque trimestre subséquent.

Notre marge du bénéfice net tiré des activités poursuivies se rapproche à présent du niveau où elle se trouvait avant l'acquisition d'AMS.

**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 29,75% (28,86% en 2004) et du volume d'activités provenant de BCE, de ses filiales et de ses sociétés affiliées.

Analyse par la direction de la  
situation financière et des résultats d'exploitation

Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés au prix du marché (valeur d'échange), sont présentés dans le tableau ci-dessous.

**BCE**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i> (EN MILLIERS DE DOLLARS)	2005	2004	2003
Produits	<b>526 935</b>	516 968	500 068
Achats de services	<b>121 184</b>	99 881	91 471
Débiteurs	<b>21 632</b>	16 730	21 659
Travaux en cours	<b>14 209</b>	5 894	1 123
Coûts liés à des contrats	<b>14 103</b>	17 916	21 373
Créditeurs et charges à payer	<b>1 018</b>	8 343	5 161
Produits reportés	<b>1 978</b>	1 249	1 330

Au cours de l'exercice, la Société a disposé de son investissement dans Nexxlink. Cet investissement a été vendu à BCE conformément à un appel d'offres public et il a été comptabilisé à la valeur d'échange.

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 au prix du marché (valeur d'échange), sont présentés dans le tableau qui suit.

**INNOVAPOSTE**

<i>Exercices terminés le 30 septembre</i> (EN MILLIERS DE DOLLARS)	2005	2004	2003
Produits	<b>102 699</b>	94 607	62 653
Débiteurs	<b>4 112</b>	3 622	5 086
Travaux en cours	<b>1 290</b>	1 988	361
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	<b>2 019</b>	1 815	–
Coûts liés à des contrats	<b>17 301</b>	19 696	21 989
Créditeurs et charges à payer	<b>1 254</b>	1 113	227
Produits reportés	–	946	2 125
Autres passifs à long terme	–	–	4 463

Durant l'exercice, CGI a engagé des frais généraux et administratifs au montant de 2,5 millions \$ venant d'une société dont le propriétaire est un des administrateurs. La transaction a été effectuée dans le cours normal des opérations et mesurée au prix du marché (valeur d'échange).

**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 influeraient 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— Nous gérons toutes les dimensions de nos affaires de façon disciplinée. Une part croissante de nos méthodes est codifiée dans le cadre 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 soutiennent 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 un chef de file du secteur des services en TI et 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 en gestion 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, et peut atteindre 24 mois dans certains cas.

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

La durée du cycle de vente pourrait se prolonger davantage et nous empêcher d'atteindre nos cibles annuelles de croissance.

Disponibilité et coût des professionnels qualifiés—Le personnel qualifié fait l'objet d'une forte demande au sein du secteur des TI. Au fil des ans, nous avons réussi à attirer et à retenir un personnel compétent 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 axé sur le rendement. De surcroît, nous avons mis en œuvre un programme complet visant à recruter et à retenir des professionnels qualifiés et dévoués. Nous croyons que CGI est 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 nous efforçons de demeurer à l'avant-garde du secteur des TI et de suivre ainsi l'évolution des besoins de nos clients. Nous y parvenons en misant sur divers moyens : 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'activité—Les acquisitions et d'autres transactions peuvent faire fluctuer la composition de nos produits, en ce qui a trait à l'apport relatif des projets de plus courte durée (les projets d'intégration de systèmes et de services-conseils) et à celui des contrats de plus longue durée (les mandats d'impartition). Si le poids relatif des projets d'intégration de systèmes et de services-conseils augmentait, il pourrait en résulter une variation plus prononcée des produits d'un trimestre à l'autre.

Risque financier et risque d'exploitation associés aux marchés internationaux—Nous gérons des activités dans 17 pays et 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 des cadres de gestion et des processus dont les dirigeants de nos unités d'affaires se servent pour gérer leurs rapports 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 étrangères ; 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 bénéfices ; 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 un grand nombre de 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 2005, la majorité de nos activités avaient obtenu la certification 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 représente 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 dépasser 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 substan-

tielle 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 contrats en fonction du Cadre de gestion du partenariat client, 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 l'effort engagé 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, nous concluons des ententes qui peuvent comporter des engagements d'indemnisation ou des garanties 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. 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—L'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 soient compromises.

Poursuites liées à nos travaux—Nous créons, déployons et entretenons des solutions en TI qui sont souvent essentielles aux activités

## Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

commerciales de nos clients. Il peut arriver que des retards, des renégociations, de nouvelles exigences des clients ou des délais nous empêchent de réaliser de grands projets de la manière prévue. De tels problèmes pourraient donner lieu à des poursuites qui auraient une incidence défavorable sur nos activités commerciales, sur nos résultats d'exploitation, sur notre situation financière et sur notre réputation professionnelle. Nos contrats contiennent ordinairement des dispositions limitant le risque de poursuites liées à nos services et aux applications que nous réalisons. Il se pourrait 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'acquérir de plus petites entreprises servant des segments particuliers, afin d'approfondir nos compétences et d'élargir nos offres de service, ainsi que de grandes entreprises qui augmenteront notre masse critique aux États-Unis et en Europe. Nous ne pouvons cependant 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—L'acquisition d'AMS a procuré certains avantages à CGI, notamment des améliorations sur le plan de l'exploitation et du service ainsi que des gains d'efficience. Nous estimons que grâce à notre masse critique accrue aux États-Unis et en Europe, à l'élargissement de nos services et capacités ainsi qu'à l'expansion de notre clientèle, nous sommes en meilleure position pour présenter des soumissions et remporter de nouveaux contrats d'impartition. De

surcroît, l'intégration d'AMS nous a permis de réaliser des gains d'efficacité sur le plan de l'exploitation et de l'administration.

La tâche que la direction est appelée à accomplir afin d'instaurer des normes, des mécanismes de contrôle, des procédures et des politiques uniformes dans toutes 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 prédire ni 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'attribution 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, la concurrence s'intensifie ordinairement. Il peut alors arriver que les prix diminuent si certains concurrents, surtout ceux qui disposent de ressources financières importantes, réduisent leurs taux pour maintenir ou accroître leur part du marché. Ces facteurs pourraient entraîner une baisse de nos prix, de nos produits et de notre rentabilité.

### INTÉGRITÉ DE LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

Notre direction 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. Le Comité de vérification et de gestion des risques assume notamment les responsabilités suivantes : a) revoir tous nos documents publics présentant des résultats financiers vérifiés et non vérifiés; b) examiner et évaluer l'efficacité de nos principes et pratiques comptables en ce qui a trait à la présentation des résultats financiers; c) examiner et surveiller nos procédures, programmes et politiques de contrôle interne, 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; f) assumer toute autre responsabilité généralement attribuée aux comités de vérification et de gestion des risques ou confiée au Comité par notre conseil d'administration.

### POURSUITES JUDICIAIRES

De temps à autre, la Société 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.

On peut trouver des renseignements supplémentaires sur CGI en consultant la notice annuelle déposée au moyen des systèmes SEDAR et EDGAR et disponible sur le site [www.cgi.com](http://www.cgi.com).

**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 du 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, Deloitte & Touche, s.r.l. 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 œuvre des contrôles et procédés auxquels la Société a recours en matière d'information.

Les membres du Comité de vérification et de gestion des risques du conseil d'administration, qui siègent tous à titre d'administrateurs indépendants de la Société, rencontrent 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 soumettent 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)

**SERGE GODIN**

LE 7 NOVEMBRE 2005

(signé)

**ANDRÉ IMBEAU**

**RAPPORT DES COMPTABLES AGRÉÉS INSCRITS INDÉPENDANTS**

Aux actionnaires de Groupe CGI inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Groupe CGI inc. aux 30 septembre 2005 et 2004 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2005. 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 2005 et 2004 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 2005 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

La Société n'est pas tenue de faire faire une vérification de son contrôle interne à l'égard de l'information financière, et nous n'avons pas eu pour mission d'effectuer une telle vérification. Nos vérifications ont tenu compte du contrôle interne à l'égard de l'information financière dans le but d'établir des procédés de vérification appropriés dans les circonstances. Elles n'avaient pas pour objet la formulation d'une opinion en ce qui a trait à l'efficacité du contrôle interne de la Société à l'égard de l'information financière. Par conséquent, nous ne formulons pas d'opinion à cet égard.

**COMMENTAIRES DES COMPTABLES AGRÉÉS INSCRITS INDÉPENDANTS AUX LECTEURS AMÉRICAINS AU SUJET DES DIFFÉRENCES ENTRE LES NORMES CANADIENNES ET AMÉRICAINES**

Aux États-Unis, les normes de rapport obligent les vérificateurs à ajouter un paragraphe explicatif (immédiatement après le paragraphe d'énoncé d'opinion) dans le cas d'un changement dans le choix des principes comptables qui a un effet important sur la comparabilité des états financiers consolidés, comme ceux que décrit la note 2 des présents états financiers. Notre rapport aux actionnaires daté du 7 novembre 2005 est formulé conformément aux normes de rapport canadiennes, qui n'exigent pas la mention de tels changements dans le choix des principes comptables dans le rapport des vérificateurs, lorsque le changement est pris en compte convenablement et présenté adéquatement dans les états financiers.

(signé)

**DELOITTE & TOUCHE s.r.l.**  
COMPTABLES AGRÉÉS INSCRITS INDÉPENDANTS  
MONTRÉAL, QUÉBEC  
LE 7 NOVEMBRE 2005



## États consolidés des résultats

<i>Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)</i>	2005	2004	2003
	\$	\$ RETRAITÉ	\$ RETRAITÉ
<b>PRODUITS</b>	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905
Charges d'exploitation			
Coûts des services et frais de vente et d'administration (NOTE 15)	3 151 558	2 677 396	2 182 447
Amortissement (NOTE 12)	199 283	162 591	119 097
Intérêts sur la dette à long terme	24 014	20 672	12 578
Autres revenus, net	(7 156)	(8 728)	(3 094)
Vente de droit (NOTE 13)	(11 000)	—	—
Gain à la vente d'un placement dans une société satellite (NOTE 16)	(4 216)	—	—
Participation dans une société satellite	(321)	(488)	(295)
	<b>3 352 162</b>	2 851 443	2 310 733
Bénéfice tiré des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	333 824	298 627	279 172
Impôts sur les bénéfices (NOTE 14)	114 126	113 241	113 057
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	219 698	185 386	166 115
Bénéfice net (perte nette) tiré des activités abandonnées (NOTE 17)	(3 210)	8 655	3 083
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>216 488</b>	194 041	169 198
Nombre moyen pondéré d'actions subalternes classe A et d'actions classe B en circulation	439 349 210	419 510 503	395 191 927
<b>BÉNÉFICE (PERTE) DE BASE ET DILUÉ PAR ACTION (NOTE 11)</b>			
Activités poursuivies	0,50	0,44	0,42
Activités abandonnées	(0,01)	0,02	0,01
	<b>0,49</b>	0,46	0,43

Se reporter aux notes complémentaires.

## États consolidés des bénéfices non répartis

<i>Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)</i>	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
<b>BÉNÉFICES NON RÉPARTIS AU DÉBUT, TEL QUE PRÉSENTÉS PRÉCÉDEMMENT</b>	<b>769 421</b>	555 310	377 944
Modifications de conventions comptables (NOTE 2)	(38 664)	(13 105)	(4 937)
Bénéfices non répartis au début, retraités	730 757	542 205	373 007
Bénéfice net	216 488	194 041	169 198
Coût d'émission des actions, déduction faite des impôts sur les bénéfices (NOTE 9)	—	(5 489)	—
Excédent du coût d'acquisition sur la valeur comptable des actions subalternes classe A rachetées (NOTE 9)	(51 978)	—	—
<b>BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À LA FIN</b>	<b>895 267</b>	730 757	542 205

Se reporter aux notes complémentaires.

États financiers

## Bilans consolidés

Aux 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)

	2005	2004
	\$	\$ RETRAITÉ
<b>ACTIF</b>		
<b>À court terme</b>		
Espèces et quasi-espèces	240 459	200 623
Débiteurs (NOTE 3)	487 731	546 286
Travaux en cours	214 470	222 278
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	75 531	89 658
Impôts futurs (NOTE 14)	22 118	79 584
	<b>1 040 309</b>	<b>1 138 429</b>
Immobilisations (NOTE 4)	116 388	143 641
Coûts liés à des contrats (NOTE 5)	228 646	278 240
Actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme (NOTE 6)	580 642	630 080
Impôts futurs (NOTE 14)	46 601	101 899
Écart d'acquisition (NOTE 7)	1 773 370	1 827 604
Total de l'actif avant fonds détenus pour des clients	<b>3 785 956</b>	<b>4 119 893</b>
Fonds détenus pour des clients (NOTE 2)	200 703	196 622
	<b>3 986 659</b>	<b>4 316 515</b>
<b>PASSIF</b>		
<b>À court terme</b>		
Créditeurs et charges à payer	378 691	427 635
Rémunération à payer	107 014	110 700
Produits reportés	127 950	123 213
Impôts sur les bénéfices	31 955	31 369
Impôts futurs (NOTE 14)	47 163	68 603
Tranche à court terme de la dette à long terme (NOTE 8)	14 899	14 529
	<b>707 672</b>	<b>776 049</b>
Impôts futurs (NOTE 14)	238 983	287 433
Dette à long terme (NOTE 8)	234 801	475 291
Passifs liés aux intégrations (NOTE 16) et autres passifs à long terme	109 810	119 258
Total du passif avant obligations liées aux fonds des clients	<b>1 291 266</b>	<b>1 658 031</b>
Obligations liées aux fonds des clients (NOTE 2)	200 703	196 622
	<b>1 491 969</b>	<b>1 854 653</b>
Engagements et éventualités (NOTE 23)		
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital-actions (NOTE 9)	1 762 973	1 820 230
Surplus d'apport (NOTE 10c)	67 578	49 879
Bons de souscription (NOTE 10b)	19 655	19 655
Bénéfices non répartis	895 267	730 757
Écart de conversion	(250 783)	(158 659)
	<b>2 494 690</b>	<b>2 461 862</b>
	<b>3 986 659</b>	<b>4 316 515</b>

Se reporter aux notes complémentaires.

Approuvé par le conseil

(signé)

**SERGE GODIN**  
ADMINISTRATEUR

(signé)

**ANDRÉ IMBEAU**  
ADMINISTRATEUR

## États consolidés des flux de trésorerie

<i>Exercices terminés les 30 septembre (en milliers de dollars canadiens)</i>	2005	2004	2003
	\$	\$ RETRAITÉ	\$ RETRAITÉ
<b>ACTIVITÉS D'EXPLOITATION</b>			
Bénéfice net tiré des activités poursuivies	<b>219 698</b>	185 386	166 115
Ajustements pour :			
Amortissement (NOTE 12)	<b>230 933</b>	192 325	146 886
Crédits reportés	<b>(3 038)</b>	(16 439)	(30 174)
Impôts futurs (NOTE 14)	<b>35 650</b>	55 626	46 249
Perte (gain) de change	<b>1 993</b>	(789)	1 914
Rémunération à base d'actions	<b>20 554</b>	25 559	8 168
Vente de droit (NOTE 13)	<b>(11 000)</b>	–	–
Gain à la vente d'un placement dans une société satellite (NOTE 16)	<b>(4 216)</b>	–	–
Participation dans une société satellite	<b>(321)</b>	(488)	(295)
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (NOTE 19)	<b>(10 576)</b>	(211 376)	(108 789)
<b>Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation poursuivies</b>	<b>479 677</b>	229 804	230 074
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>			
Acquisitions d'entreprises (déduction faite des espèces) (NOTE 16)	<b>(66 229)</b>	(589 678)	(233 512)
Produit tiré de la vente d'actifs et d'entreprises (déduction faite des espèces cédées) (NOTE 16)	<b>29 521</b>	87 503	–
Produit tiré de la vente d'un placement dans une société satellite (NOTE 16)	<b>20 849</b>	–	–
Produit tiré de la vente de droit (NOTE 13)	<b>11 000</b>	–	–
Acquisitions d'immobilisations	<b>(25 314)</b>	(59 829)	(61 226)
Produit tiré des dispositions d'immobilisations	<b>6 663</b>	4 738	–
Coûts liés à des contrats	<b>(27 304)</b>	(76 260)	(29 211)
Remboursement des coûts liés à des contrats suite à la terminaison d'un contrat	<b>15 300</b>	–	–
Acquisitions d'actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	<b>(88 000)</b>	(84 696)	(149 951)
Produit tiré des dispositions d'actifs incorporels à durée de vie limitée	<b>5 251</b>	–	–
Diminution des autres actifs à long terme	<b>13 018</b>	17 595	10 321
<b>Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement poursuivies</b>	<b>(105 245)</b>	(700 627)	(463 579)
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>			
Augmentation de la facilité de crédit (NOTE 8)	<b>190 000</b>	240 534	219 000
Remboursement de la facilité de crédit	<b>(397 578)</b>	(219 000)	–
Augmentation d'autres éléments de la dette à long terme	<b>–</b>	257 604	2 471
Remboursement d'autres éléments de la dette à long terme	<b>(16 705)</b>	(26 451)	(22 220)
Rachat d'actions subalternes classe A	<b>(109 456)</b>	–	–
Émission d'actions (déduction faite des coûts d'émission des actions) (NOTE 9)	<b>4 551</b>	330 996	6 451
<b>Flux de trésorerie (affectés aux) provenant des activités de financement poursuivies</b>	<b>(329 188)</b>	583 683	205 702
Incidence de la variation des taux de change sur les espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	<b>(6 167)</b>	186	917
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces des activités poursuivies	<b>39 077</b>	113 046	(26 886)
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées (NOTE 17)	<b>759</b>	4 068	6 174
<b>Espèces et quasi-espèces au début</b>	<b>200 623</b>	83 509	104 221
<b>ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES À LA FIN</b>	<b>240 459</b>	200 623	83 509

Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie (NOTE 19)

Se reporter aux notes complémentaires.

# Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003  
(les montants des tableaux sont en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions)

## 1. Description des activités

Groupe CGI inc. (la « Société »), directement ou par l'intermédiaire de ses filiales, gère des services en technologies de l'information (« services en TI »), à savoir l'impartition, l'intégration de systèmes et des services-conseils, des licences et des services d'entretien, de même qu'en gestion des processus d'affaires (« GPA ») afin d'aider ses clients à réaliser leurs stratégies de façon efficace, tout en créant de la valeur ajoutée.

## 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 différences importantes pertinentes pour la Société sont décrites à la note 26.

Certains chiffres correspondants des exercices précédents ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle adoptée en 2005.

### RETRAITEMENT

La Société fournit un service centralisé au secteur des assurances multirisques au Canada afin de commander des extraits de rapports sur les dossiers de conduite maintenus par les autorités gouvernementales. Dans le cadre de l'analyse continue des normes comptables, la Société a revu son interprétation du traitement comptable lié à ces services. À la suite de l'analyse, la Société a conclu que les revenus et les coûts des services qui sont chargés aux clients, et qui sont inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration, doivent être présentés sur une base nette plutôt que sur une base brute, tel que présentée dans le passé. Aux fins de comparaison, les montants reclassés s'élèvent à 52 903 000 \$ au 30 septembre 2004 et 54 086 000 \$ au 30 septembre 2003. La présentation révisée est conforme à l'abrégé des délibérations du comité sur les problèmes nouveaux (« CPN ») 123, *Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire*, qui énumère des lignes directrices pour déterminer si une entreprise doit présenter ses produits sur la base du montant brut facturé au client ou du montant net conservé. Cette classification n'a eu aucun impact sur le bénéfice net ou sur les flux de trésorerie.

### MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

- i) L'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») a révisé le chapitre 3870, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, qui est entré en vigueur pour les exercices débutant le 1<sup>er</sup> 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 charge aux états financiers. La Société a adopté ces recommandations sur une base rétroactive à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2004 pour les options sur actions attribuées à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001 et après. L'incidence de cette adoption a donné lieu à la charge additionnelle de 20 554 000 \$ (voir note 10) incluse dans les coûts des services et frais de vente et d'administration au 30 septembre 2005 et a donné lieu au retraitement des charges comparatives pour des montants de 25 559 000 \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,06 \$) et de 8 168 000 \$ (bénéfice de base et dilué par action de 0,02 \$) au 30 septembre 2004 et 2003, respectivement. Un ajustement de 37 857 000 \$ aux bénéfices non répartis et au surplus d'apport a été effectué au bilan du 30 septembre 2004 pour refléter l'application de ces modifications. Pour les années terminées le 30 septembre 2004 et 2003, les bénéfices non répartis du début ont été réduits de 12 298 000 \$ et 4 130 000 \$, respectivement.
- ii) L'ICCA a publié le chapitre 3110, *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*, qui s'applique aux exercices débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2004 ou après cette date. Ce chapitre 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. La Société a adopté cette convention rétroactivement avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> octobre 2004. Conséquemment, la Société a comptabilisé au 30 septembre 2004 : une augmentation aux immobilisations de 880 000 \$, une augmentation de 1 687 000 \$ aux passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme, et une diminution de 807 000 \$ des bénéfices non répartis. L'incidence sur les états consolidés des résultats de la Société pour les périodes comparatives était négligeable. L'impact de cette modification de la convention comptable sur les états financiers consolidés de la Société au 30 septembre 2005 et pour l'année se terminant à cette date est présenté dans la note 4.

## Notes complémentaires

*Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003*

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

- iii) L'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables*, qui fournit des éclaircissements sur la consolidation d'entités 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. La note d'orientation s'applique aux périodes intermédiaires ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2004. L'adoption de cette note d'orientation n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la Société.
- iv) L'ICCA a publié l'abrégé des délibérations du CPN 150, *Comment déterminer si un accord est assorti d'un contrat de location*. Le CPN 150 fournit des indications permettant de déterminer si les accords constituent des contrats de location ou sont assortis de contrats de location entrant dans le champ d'application du chapitre 3065, *Contrats de location*. La détermination à savoir si un accord constitue un contrat de location est basée sur le droit d'utiliser les actifs corporels sous-jacents. Ce CPN s'applique à tous les accords engagés ou modifiés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005 et son adoption n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la Société.

### 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 à 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. Les estimations importantes incluent, mais ne sont pas limitées à : la mesure de la provision pour des créances douteuses, des crédits d'impôts, des travaux en cours, des produits reportés, des évaluations des actifs à long terme et de leur dépréciation, des impôts sur les bénéfices, des provisions et des éventualités.

### 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. Les sociétés associées, sur lesquelles la Société peut exercer une influence notable, sont comptabilisées 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, TRAVAUX EN COURS ET PRODUITS REPORTÉS

La Société génère des produits essentiellement au moyen de la prestation de services en TI et en GPA.

Les services en TI proposent un vaste éventail de services en technologies de l'information, à savoir : i) des services d'impartition, ii) des services d'intégration de systèmes et des services-conseils, iii) des licences de logiciels et iv) des services d'entretien. Les services en GPA incluent notamment la gestion des processus d'affaires pour le secteur des services financiers, ainsi que d'autres services comme la gestion de la paie et la gestion de documents.

La Société fournit des services dans le cadre de contrats contenant divers mécanismes de détermination des prix. La Société constate les produits lorsqu'il y a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, la livraison a eu lieu ou les services ont été rendus au client, la contrepartie qui sera obtenue pour les biens vendus est fixe ou mesurable et le recouvrement final est raisonnablement sûr. Si un accord inclut des prestations multiples, la valeur totale de l'accord est divisée en unités de comptabilisation distinctes lorsque 1) la prestation fournie a une valeur en soi pour le client; 2) il existe des preuves objectives et fiables de la juste valeur de la ou des prestations non fournies; et 3) l'accord prévoit un droit de retour général relativement à la prestation fournie, et que l'exécution de la prestation non fournie est jugée probable et dépend pour l'essentiel du fournisseur. Si ces critères sont satisfaits, la contrepartie totale est répartie entre les différentes unités de comptabilisation en fonction de leurs justes valeurs.

Les provisions pour pertes estimatives d'un contrat, 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 sur le total des produits estimatifs du contrat.

## Notes complémentaires

*Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003*

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

### 2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)

#### ENTENTES D'IMPARTITION ET DE GESTION DES PROCESSUS D'AFFAIRES

Les produits tirés des ententes d'impartition et de gestion des processus d'affaires en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources ainsi que sur les ententes à prix unitaire sont constatés à mesure que les services sont rendus au prix stipulé dans le contrat. Si les prix unitaires contractuels 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.

Les produits tirés des ententes d'impartition et de gestion des processus d'affaires 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.

#### SERVICES D'INTÉGRATION DE SYSTÈMES ET SERVICES-CONSEILS

Les produits tirés des services d'intégration de systèmes et des services-conseils en vertu des contrats fondés sur le temps et les ressources sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis. Les produits tirés des ententes fondées sur les coûts sont constatés à mesure que les coûts remboursables sont engagés.

Les produits tirés des 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 Société emploie les coûts de la main-d'œuvre ou les heures encourus pour mesurer le progrès vers l'accomplissement des travaux. Cette méthode se fonde sur des évaluations du coût ou des heures totaux de la main-d'œuvre prévus pour accomplir le service, qui sont comparés aux coûts de la main-d'œuvre ou aux heures encourus, pour évaluer le pourcentage du produit gagné. La direction révisé régulièrement les estimations des coûts ou des heures totaux prévus de la main-d'œuvre. 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 produits tirés des ententes de services d'intégration de systèmes et de services-conseils en vertu des contrats axés sur la rentabilité sont constatés 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 repose.

#### LICENCES DE LOGICIELS ET ENTENTES D'ENTRETIEN

Les produits tirés des ententes de licences 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 de logiciels selon la méthode de l'avancement des travaux au cours de la période de mise en œuvre, tel que décrit précédemment.

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

#### TRAVAUX EN COURS ET PRODUITS REPORTÉS

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.

#### REMBOURSEMENTS

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 à l'acquisition.

## Notes complémentaires

*Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003*

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

### IMMOBILISATIONS

Les immobilisations sont comptabilisées au coût et amorties sur les durées de vie utiles estimatives suivantes, principalement selon la méthode de l'amortissement linéaire:

Bâtiments		10 à 40 ans
Améliorations locatives	Moindre de la durée de vie utile ou de la durée du bail plus la première option de renouvellement	
Mobilier et agencements		3 à 10 ans
Matériel informatique		3 à 5 ans

### 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. La Société présente séparément ces fonds liés aux services de paie détenus pour des clients ainsi que les obligations relatives à ces fonds.

### COÛTS LIÉS À DES CONTRATS

Les coûts liés à des contrats sont principalement engagés dans le cadre de contrats d'impartition des services en TI et en 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 des incitatifs et des coûts de transition.

Il arrive que des incitatifs soient accordés aux clients à la signature de contrats d'impartition. Ces incitatifs peuvent être 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 à la date de l'octroi. 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 est amorti et comptabilisé en réduction des produits.

Les immobilisations acquises d'un client dans le cadre des contrats d'impartition sont capitalisées à titre d'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 tel que décrit dans le paragraphe précédent.

Les coûts de transition comprennent les frais liés à certaines activités tels les travaux d'architecture et d'ingénierie engagés une fois que le processus de sélection concurrentiel est terminé, mais avant l'attribution finale d'importants contrats d'impartition, ainsi que les coûts de mise en œuvre engagés pendant la période de transition, qui comprennent notamment les frais liés à l'installation des systèmes et des processus engagés après l'obtention des contrats d'impartition, les frais de déménagement des employés transférés et les frais de sortie des établissements des clients. Ces coûts différentiels se composent essentiellement du coût de la main-d'œuvre, qui comprend la rémunération globale et les avantages sociaux connexes de même que les frais de sous-traitance.

### ACTIFS INCORPORELS À DURÉE DE VIE LIMITÉE

Les actifs incorporels à durée de vie limitée comprennent principalement les logiciels internes, les solutions d'affaires, les licences de logiciels et les relations clients.

Les logiciels internes, les solutions d'affaires et les licences de logiciels sont enregistrés au coût. Les solutions d'affaires et les licences de logiciels acquises lors d'un regroupement d'entreprises sont enregistrées à la juste valeur basée sur l'estimation de la capacité du produit à générer des revenus nets dans le futur. Les relations clients sont acquises lors de regroupements d'entreprises et sont enregistrées à leur juste valeur basée sur leur valeur actualisée des flux de trésorerie futurs.

La Société amortit les actifs incorporels à durée de vie limitée selon la méthode de l'amortissement linéaire sur les durées de vie estimatives suivantes:

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

## Notes complémentaires

*Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003*

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

### 2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)

#### DÉPRÉCIATION D'ACTIFS À LONG TERME

Dans le cas où des événements indiquent que la valeur comptable des actifs à long terme pourrait ne pas être recouvrable, les flux de trésorerie estimés, non actualisés, sont projetés sur la durée de vie restante et comparés à la valeur comptable. Lorsque de telles projections indiquent que les flux de trésorerie non actualisés ne sont pas suffisants pour récupérer la valeur comptable des actifs sous-jacents, une dépense est comptabilisée afin de réduire la valeur comptable à un montant égal aux flux de trésorerie estimés et actualisés.

#### REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET ÉCART D'ACQUISITION

La Société comptabilise ses regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, la Société répartit le coût d'acquisition dans les actifs corporels et incorporels acquis et dans les passifs pris en charge en fonction de la juste valeur de ces éléments à la date d'acquisition, avec l'excédent du coût d'acquisition alloué à l'écart d'acquisition. L'écart d'acquisition est soumis à un test de dépréciation, au moins une fois par année, pour chaque unité d'exploitation. Une perte de valeur est constatée pour tout écart d'acquisition déprécié.

#### PASSIFS LIÉS AUX INTÉGRATIONS

Les passifs liés aux intégrations se composent de passifs pour des frais engagés lors de regroupement d'entreprises, tels que les prestations de cessation d'emploi de certains employés des entreprises acquises, qui exercent des fonctions déjà remplies dans la structure existante, et les 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.

#### FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT DE LOGICIELS

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. Des frais de recherche totalisant 21 869 000 \$ (26 710 000 \$ en 2004 et 22 036 000 \$ en 2003) sont inclus dans les coûts des services et frais de vente et d'administration. Au cours de l'exercice, la Société a engagé 78 200 000 \$ (64 500 000 \$ en 2004) de frais directs de recherche et de développement de logiciels.

Les frais de développement de logiciels, 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 de capitalisation 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. Les crédits d'impôt totalisant 1 408 000 \$ ont été comptabilisés en réduction de ces actifs pour l'année se terminant le 30 septembre 2004 et il n'y a pas de crédit d'impôt pour ces actifs pour l'année se terminant le 30 septembre 2005.

#### IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Les impôts sur les bénéfices sont comptabilisés en utilisant la méthode de l'actif et du passif fiscal. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont déterminés à partir des écarts temporaires déductibles ou taxables entre les montants inscrits pour la présentation des états financiers et la valeur fiscale des actifs et des passifs, et en utilisant les taux en vigueur ou pratiquement en vigueur pendant l'année où il est prévu que ces différences seront reversées. Une provision pour moins-value est constatée dans la mesure où il est plus probable qu'improbable qu'une partie de l'actif des impôts futurs ne pourra pas être réalisée.

#### CONVERSION DES DEVICES

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 varié de 92 124 000 \$ et 69 157 000 \$ en 2005 et 2004, 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.



## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 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 l'investissement net 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.

L'efficacité de chaque couverture est testée périodiquement tout au long de l'exercice.

### MODIFICATIONS COMPTABLES FUTURES

L'ICCA a publié les nouveaux chapitres suivants :

- a) Le chapitre 3855, *Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation*, qui s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Tous les actifs financiers, sauf ceux classés comme détenus jusqu'à leur échéance, et les instruments financiers dérivés doivent être mesurés à leur juste valeur. Tous les passifs financiers doivent être mesurés à leur juste valeur lorsqu'ils sont classés comme détenus à des fins de transaction, sinon ils sont mesurés au coût. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.
- b) Le chapitre 1530, *Résultat étendu*, et le chapitre 3251, *Capitaux propres*, qui s'appliquent aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Le résultat étendu représente la variation de l'actif net d'une entreprise au cours d'une période découlant d'opérations et d'autres événements et circonstances sans rapport avec les actionnaires de l'entreprise. Il comprend des éléments qui seraient normalement exclus du bénéfice net, notamment les variations de l'écart de conversion liées à des établissements étrangers autonomes et les gains ou pertes non réalisés sur des placements susceptibles de vente. Cette norme établit comment présenter et divulguer le résultat étendu et ses composantes. Le chapitre 3251, *Capitaux propres*, remplace le chapitre 3250, *Surplus*, et décrit les modifications concernant la présentation et la divulgation des capitaux propres et des variations des capitaux propres qui découlent des nouvelles exigences du chapitre 1530, *Résultat étendu*. À la suite de l'adoption de ces normes, les états financiers consolidés vont inclure un résultat étendu.
- c) Le chapitre 3865, *Couvertures*, qui s'applique aux périodes intermédiaires débutant le 1<sup>er</sup> octobre 2006 ou après cette date. Ce chapitre établit des normes qui précisent quand il convient d'appliquer la comptabilité de couverture. L'objectif de la comptabilité de couverture est d'assurer que tous les gains, les pertes, les produits et les charges liés à un dérivé et à l'élément qu'il couvre sont comptabilisés à l'état des résultats au cours de la même période. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.
- d) Le chapitre 3831, *Opérations non monétaires*, qui s'applique à toutes les opérations non monétaires engagées dans les périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006. Ce chapitre établit que des opérations non monétaires doivent être évaluées à la juste valeur sauf si l'opération ne présente aucune substance commerciale, si l'opération représente l'échange de stocks, ou si l'opération est un transfert non monétaire et non réciproque au profit des propriétaires, et si ni la juste valeur de l'actif reçu ni la juste valeur de l'actif cédé ne peuvent être évaluées de façon fiable. La Société ne croit pas que l'adoption de ce chapitre aura une incidence importante sur les états financiers consolidés.
- e) L'abrégé des délibérations du CPN 156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*, qui fournit des indications aux sociétés qui donnent des incitatifs aux clients ou aux revendeurs sous forme d'argent comptant, de capitaux propres, de cadeaux gratuits, de coupons et autres. L'adoption du CPN 156 s'applique aux périodes intermédiaires et exercices annuels débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2006 ou après cette date. Il n'y aura aucun impact sur les états financiers consolidés, car la Société a déjà adopté, au 30 septembre 2002, l'équivalent américain du CPN 156 qui est l'EITF 01-9, *Accounting for Consideration Given by a Vendor to a Customer*, publié par le *Financial Accounting Standards Board's Emerging Issues Task Forces*.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 3. Débiteurs

	2005 \$	2004 \$
Clients	<b>357 679</b>	432 685
Autres <sup>1</sup>	<b>130 052</b>	113 601
	<b>487 731</b>	546 286

<sup>1</sup> Les autres débiteurs comprennent les crédits d'impôt remboursables sur les salaires liés aux programmes de la Cité du commerce électronique, de la Cité du multimédia, du Carrefour de la nouvelle économie, de RS&DE et à d'autres programmes de crédits d'impôt, d'un montant d'environ 93 287 000 \$ et 79 865 000 \$, en 2005 et 2004, 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 2 000 emplois au Québec. Au 30 septembre 2005, la Société avait maintenu ou créé un total au-dessus de 4 250 emplois au Québec.

En lien avec ces programmes, la Société a également transféré 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 2005, le solde de ces engagements, qui s'étendent sur une période de quatre à 18 ans, s'établissait à 524 630 000 \$.

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, elle sera tenue de rembourser au gouvernement du Québec une portion des crédits d'impôt obtenus. Le cas échéant, les remboursements seront imputés aux résultats de la période correspondante. Au 30 septembre 2005, aucun passif n'a été enregistré relativement à une clause de remboursement.

### 4. Immobilisations

	2005			2004		
	COÛT \$	AMORTISSEMENT CUMULÉ \$	VALEUR COMPTABLE NETTE \$	COÛT \$	AMORTISSEMENT CUMULÉ \$	VALEUR COMPTABLE NETTE \$
Terrain et bâtiment	<b>5 113</b>	<b>907</b>	<b>4 206</b>	4 377	538	3 839
Améliorations locatives	<b>105 779</b>	<b>26 858</b>	<b>78 921</b>	107 417	25 411	82 006
Mobilier et agencement	<b>24 979</b>	<b>13 286</b>	<b>11 693</b>	40 507	20 516	19 991
Matériel informatique	<b>60 330</b>	<b>38 762</b>	<b>21 568</b>	106 614	68 809	37 805
	<b>196 201</b>	<b>79 813</b>	<b>116 388</b>	258 915	115 274	143 641

Les immobilisations comprennent des actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition totalisant 3 461 000 \$ (4 516 000 \$ en 2004), déduction faite de l'amortissement cumulé de 2 975 000 \$ (4 215 000 \$ en 2004).

Les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations proviennent de contrats de location-exploitation de locaux dans différents établissements qui contiennent des clauses obligeant la remise des lieux dans leurs états originaux à échéance des contrats. Le coût d'obligations liées à la mise hors service d'immobilisations de 2 469 000 \$ a été basé sur des flux de trésorerie estimatifs et non actualisés de 3 600 000 \$ et en utilisant le taux d'actualisation de 5,78 %. L'échéancier du paiement de ces obligations s'échelonne sur un à 18 ans.

### 5. Coûts liés à des contrats

	2005			2004		
	COÛT \$	AMORTISSEMENT CUMULÉ \$	VALEUR COMPTABLE NETTE \$	COÛT \$	AMORTISSEMENT CUMULÉ \$	VALEUR COMPTABLE NETTE \$
Incitatifs	<b>247 449</b>	<b>103 846</b>	<b>143 603</b>	291 339	97 482	193 857
Coûts de transition	<b>112 788</b>	<b>27 745</b>	<b>85 043</b>	100 919	16 536	84 383
	<b>360 237</b>	<b>131 591</b>	<b>228 646</b>	392 258	114 018	278 240

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

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

	2005		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
	\$	\$	\$
Logiciels internes	75 088	31 056	44 032
Solutions d'affaires	227 214	51 114	176 100
Licences de logiciels	135 991	69 644	66 347
Relations clients et autres	382 111	103 819	278 292
Actifs incorporels à durée de vie limitée	820 404	255 633	564 771
Contrat de location-financement (NOTE 18)			1 788
Frais de financement reportés et autres			14 083
Autres actifs à long terme			15 871
Total des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme			580 642

	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			13 121
Participation dans une société satellite			16 415
Frais de financement reportés et autres			9 408
Autres actifs à long terme			38 944
Total des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme			630 080

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

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Logiciels internes	16 731	15 003	11 990
Solutions d'affaires	29 129	23 054	11 682
Licences de logiciels	31 653	33 905	28 420
Relations clients et autres	47 536	30 158	20 454
	125 049	102 120	72 546

### 7. Écart d'acquisition

La Société a choisi le 30 septembre comme date pour le test de dépréciation annuel. La Société a effectué son test de dépréciation annuel au 30 septembre 2005. Basé sur les résultats de ce test, aucune perte de valeur n'a été constatée.

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

	2005			2004		
	SERVICES EN IT	GPA	TOTAL	SERVICES EN IT	GPA	TOTAL
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Solde au début	1 532 413	295 191	1 827 604	1 056 103	329 415	1 385 518
Acquisitions (NOTE 16)	51 557	619	52 176	556 354	105	556 459
Ajustements liés au coût d'acquisition (NOTE 16)	(13 775)	12 269	(1 506)	(9 716)	(1 610)	(11 326)
Cession de filiales (NOTE 16)	—	(16 152)	(16 152)	(5 693)	(20 640)	(26 333)
Écart de conversion	(76 062)	(12 690)	(88 752)	(64 635)	(12 079)	(76 714)
Solde à la fin	1 494 133	279 237	1 773 370	1 532 413	295 191	1 827 604

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 8. Dette à long terme

	2005 \$	2004 \$
Notes principales en devises américaines et non garanties, portant intérêt au taux moyen pondéré de 4,97 %, remboursables par des versements de 98 758 500 \$ en 2009, de 100 987 800 \$ en 2011 et de 23 184 700 \$ en 2014 <sup>1</sup>	222 931	242 669
Facilité à terme renouvelable engagée non garantie <sup>2</sup>	–	221 182
Obligation portant intérêt au taux de 1,60 %, remboursable par versements mensuels de capital et intérêts combinés et échéant en 2008	9 214	–
Soldes des coûts d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises, ne portant pas intérêt, remboursables en plusieurs versements jusqu'en 2008. Ces soldes ont été comptabilisés à leur valeur actualisée selon un taux de 7 %	7 241	6 108
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition, portant intérêt au taux moyen pondéré de 8,11 %, remboursables par versements mensuels de capital et intérêts combinés et échéant à différentes dates jusqu'en 2008	2 005	4 296
Autres emprunts portant intérêt au taux privilégié majoré de 1,75 %, remboursables à différentes dates jusqu'en 2006	684	1 277
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 <sup>3</sup>	6 965	12 885
Actions privilégiées rachetables <sup>4</sup>	660	1 403
	<b>249 700</b>	489 820
Tranche à court terme	<b>14 899</b>	14 529
	<b>234 801</b>	475 291

<sup>1</sup> La dette privée de 192 000 000 \$ US financée par des investisseurs institutionnels américains comprend trois tranches de billets de premier rang non garantis, échéants en janvier 2009, 2011 et 2014 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 %.

<sup>2</sup> La Société a conclu une entente de crédit renouvelable non garantie d'une durée de cinq ans totalisant 800 000 000 \$. Cette entente se compose d'une tranche canadienne d'une valeur de 500 000 000 \$ ainsi que d'une tranche américaine d'une valeur équivalant à 300 000 000 \$. Le taux d'intérêt imposé est établi en fonction de la devise dans laquelle les sommes ont été tirées. En plus de cette facilité de crédit renouvelable, la Société dispose également de lignes de crédit totalisant 27 000 000 \$ et 2 000 000 £. Au 30 septembre 2005, un montant de 13 942 000 \$ a été mis en garantie à l'encontre de ces facilités pour couvrir diverses lettres de crédit émises aux clients. Les facilités de crédit contiennent des clauses restrictives qui obligent la Société à maintenir certains ratios financiers. Au 30 septembre 2005, les ratios financiers ont été respectés et aucun montant n'avait été tiré sur ces facilités.

<sup>3</sup> En 2003, une des coentreprises de la Société, détenue 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. En plus, 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 2005, il n'y a aucun montant à rembourser sur cette facilité.

<sup>4</sup> La même coentreprise a conclu un accord d'abonnement pour l'émission de 10 000 000 d'actions privilégiées rachetables au gré du détenteur sous certaines conditions. Ces actions privilégiées sont sans droit de vote et ne sont pas qualifiées à recevoir des dividendes. Au moment de la liquidation ou de la dissolution de la coentreprise (volontaire ou involontaire), les détenteurs des actions privilégiées sont autorisés à recevoir pour chaque action, de préférence et prioritairement au versement de dividendes sur actifs de la coentreprise aux actionnaires ordinaires, une quantité égale à : a) 1,00 \$ (prix d'émission) par action plus 4,20 % du prix d'émission, composé annuellement; et b) un montant autre tel qu'accepté de temps à autre par écrit par la coentreprise.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

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

	\$
2006	13 653
2007	7 828
2008	3 282
2009	98 759
2010	—
Suivants	124 173

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

	CAPITAL	INTÉRÊTS	PAIEMENT
	\$	\$	\$
2006	1 246	113	1 359
2007	588	27	615
2008	161	5	166
2009	10	—	10
Total des versements minimums en vertu des contrats de location-acquisition	2 005	145	2 150

## 9. 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.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 9. Capital-actions (suite)

Au cours de 2005, 2004 et 2003, 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 2002	339 900 257	1 278 416	40 799 774	54 205
Émises en contrepartie d'acquisitions d'entreprises (note 16)	19 963 399	140 546	—	—
Conversion <sup>1</sup>	7 027 606	9 337	(7 027 606)	(9 337)
Options levées <sup>4</sup>	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 <sup>2</sup>	41 340 625	330 725	—	—
Émises en contrepartie d'acquisitions d'entreprises (note 16)	136 112	1 020	—	—
Options levées <sup>4</sup>	1 007 651	7 854	—	—
Solde au 30 septembre 2004	410 720 891	1 775 362	33 772 168	44 868
Rachetées et annulées <sup>3</sup>	(14 078 360)	(60 998)	—	—
Rachetées et non annulées <sup>3</sup>	—	(3 665)	—	—
Options levées <sup>4</sup>	805 798	7 406	—	—
<b>solde au 30 septembre 2005</b>	<b>397 448 329</b>	<b>1 718 105</b>	<b>33 772 168</b>	<b>44 868</b>

<sup>1</sup> Dans le cadre de l'entente conclue le 24 juillet 2003 entre les actionnaires majoritaires et BCE Inc., 7 027 606 actions classe B ayant une valeur comptable de 9 337 000 \$ ont été converties en un nombre correspondant d'actions subalternes classe A.

<sup>2</sup> 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 \$).

<sup>3</sup> Le 1<sup>er</sup> février 2005, la Société a annoncé que son conseil d'administration a approuvé un programme de rachat d'actions, en vertu duquel elle pourra racheter pour fins d'annulation, jusqu'à un maximum de 27 834 417 de ses actions subalternes classe A sur une période allant du 3 février 2005 au 2 février 2006. Durant 2005, la Société a racheté 14 896 200 actions subalternes classe A pour une contrepartie de 116 439 000 \$, incluant des frais de rachat de 261 000 \$. De plus en 2005, la Société a reçu et annulé 28 360 actions subalternes classe A pour une contrepartie de 202 000 \$ à titre de règlement d'un compte à recevoir comptabilisé en 2003 dans le cadre d'une acquisition d'entreprise. L'excédent du coût d'acquisition sur la valeur comptable des actions subalternes classe A rachetées au montant de 51 978 000 \$ a été porté aux bénéfices non répartis. Au 30 septembre 2005, 846 200 des actions subalternes classe A rachetées, d'une valeur comptable de 3 665 000 \$, étaient détenues par la Société et n'avaient pas été annulées.

<sup>4</sup> La valeur comptable des actions subalternes classe A inclut un montant de 2 855 000 \$ (2 094 000 \$ en 2004 et 1 013 000 \$ en 2003) qui était déjà comptabilisé au poste surplus d'apport et qui représente la valeur des exercices d'options liées à des acquisitions ainsi qu'à la rémunération à base d'actions.

## 10. Options sur actions, bons de souscription et surplus d'apport

### a) options sur actions

En vertu du Régime d'options d'achat d'actions, le conseil d'administration peut, à son gré, octroyer à certains employés, dirigeants, administrateurs et consultants 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 un an à compter de la date d'octroi et sont conditionnelles à l'atteinte d'objectifs 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 2005, 41 143 889 actions subalternes classe A ont été réservées pour émission en vertu du Régime d'options d'achat d'actions.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

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

	2005		2004		2003	
	NOMBRE D'OPTIONS	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION	NOMBRE D'OPTIONS	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION	NOMBRE D'OPTIONS	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ PAR ACTION
		\$		\$		\$
En cours au début de l'exercice	25 537 300	9,20	20 459 515	9,69	20 814 820	10,79
Octroyées	5 079 636	8,48	7 577 166	7,90	4 600 502	6,24
Levées	(805 798)	5,61	(1 007 651)	5,61	(1 345 241)	4,82
Éteintes ou échues	(3 272 484)	11,60	(1 491 730)	9,71	(3 610 566)	10,18
En cours à la fin de l'exercice	26 538 654	8,79	25 537 300	9,20	20 459 515	9,69
Exerçables à la fin de l'exercice	21 308 252	8,89	16 492 063	9,93	15 110 007	10,45

Le tableau suivant résume l'information sur les options sur actions en cours octroyées par la Société au 30 septembre 2005 :

FOURCHETTE DES PRIX DE LEVÉE	OPTIONS EN COURS			OPTIONS POUVANT ÊTRE LEVÉES	
	NOMBRE D'OPTIONS	DURÉE CONTRACTUELLE À COURIR MOYENNE PONDÉRÉE (EN ANNÉES)	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ	NOMBRE D'OPTIONS	PRIX DE LEVÉE MOYEN PONDÉRÉ
	\$		\$		\$
1,64 à 2,32	229 824	5	2,23	229 824	2,23
4,37 à 6,98	3 724 788	7	6,18	3 509 270	6,18
7,00 à 7,87	6 680 454	8	7,76	6 634 550	7,76
8,00 à 8,99	11 330 110	8	8,66	6 397 786	8,78
9,05 à 10,96	1 896 199	5	9,91	1 859 543	9,92
11,34 à 14,85	1 117 215	3	13,65	1 117 215	13,65
15,01 à 20,90	1 506 575	4	16,27	1 506 575	16,27
21,45 à 26,03	53 489	4	23,41	53 489	23,41
	26 538 654	7	8,79	21 308 252	8,89

Le tableau suivant présente les hypothèses moyennes pondérées qui ont été utilisées pour calculer la charge de rémunération à base d'actions comptabilisée dans les coûts des services et frais de vente et d'administration en utilisant le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes pour les exercices terminés les 30 septembre :

	2005	2004	2003
Rémunération à base d'actions (\$)	20 554	25 559	8 168
Taux de dividende (%)	0,00	0,00	0,00
Volatilité prévue (%)	45,80	47,40	52,70
Taux d'intérêt sans risque (%)	3,92	3,93	4,21
Durée de vie prévue (ANNÉES)	5	5	5
Juste valeur moyenne pondérée à la date d'octroi (\$)	3,85	3,68	3,16

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 10. Options sur actions, bons de souscription et surplus d'apport (suite)

#### B) BONS DE SOUSCRIPTION

Dans le cadre de la conclusion d'un contrat d'impartition stratégique et d'une acquisition d'entreprise en 2001, 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 2005, 5 118 210 bons de souscription étaient émis et en circulation, dont 4 000 000 peuvent être exercés à un prix de 6,55 \$ l'action et viennent à échéance le 30 avril 2006, tandis que 1 118 210 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.

#### C) SURPLUS D'APPORT

Le tableau suivant présente la variation du surplus d'apport depuis le 30 septembre 2002 :

	\$
Solde au 30 septembre 2002, tel que présenté précédemment	3 652
Valeur des options prises en compte dans le cadre d'acquisitions <sup>1</sup>	11 477
Modifications de conventions comptables – rémunération à base d'actions (NOTE 2)	4 130
Solde au 30 septembre 2002, retraité	19 259
Valeur des exercices d'options prises en compte dans le cadre d'acquisitions <sup>1</sup>	(1 013)
Modifications de conventions comptables – rémunération à base d'actions (NOTE 2)	8 168
Solde au 30 septembre 2003, retraité	26 414
Valeur des exercices d'options prises en compte dans le cadre d'acquisitions <sup>1</sup>	(2 094)
Modifications de conventions comptables – rémunération à base d'actions (NOTE 2)	25 559
Solde au 30 septembre 2004, retraité	49 879
Valeur des exercices d'options prises en compte dans le cadre d'acquisitions	(1 136)
Valeur des exercices d'options liées à la rémunération à base d'actions	(1 719)
Juste valeur des options octroyées	20 554
<b>SOLDE AU 30 SEPTEMBRE 2005</b>	<b>67 578</b>

<sup>1</sup> Les options prises en compte dans le cadre d'acquisitions, qui ont été présentées à la rubrique « Bons de souscription et options sur actions » en 2004, ont été reclassées à la rubrique « Surplus d'apport » en 2005.



## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 11. Bénéfice par action

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

	2005				2004				2003		
	NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D' ACTIONS EN CIRCULATION <sup>1</sup>		BÉNÉFICE PAR ACTION	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D' ACTIONS EN CIRCULATION		BÉNÉFICE PAR ACTION	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D' ACTIONS EN CIRCULATION		BÉNÉFICE PAR ACTION
	BÉNÉFICE NET (NUMÉRATEUR)	(DÉNOMINATEUR)	(DÉNOMINATEUR)		(DÉNOMINATEUR)	(DÉNOMINATEUR)	(DÉNOMINATEUR)		(DÉNOMINATEUR)	(DÉNOMINATEUR)	(DÉNOMINATEUR)
	\$		\$	\$		\$	\$	\$		\$	
Bénéfice net	216 488	439 349 210	0,49	194 041	419 510 503	0,46	169 198	395 191 927	0,43		
Options dilutives <sup>2</sup>	–	1 077 743	–	–	1 994 835	–	–	1 508 995	–		
Bons de souscription dilutifs <sup>2</sup>	–	1 146 559	–	–	1 595 014	–	–	764 755	–		
Bénéfice net après conversions hypothétiques	216 488	441 573 512	0,49	194 041	423 100 352	0,46	169 198	397 465 677	0,43		

<sup>1</sup> Les 14 924 560 actions subalternes classe A rachetées au cours de l'année ont été exclues du calcul du bénéfice par action à compter de la date de leur rachat.

<sup>2</sup> 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 22 140 883 et 13 194 520 pour les exercices terminés les 30 septembre 2005 et 2004, respectivement. Le nombre de bons de souscription exclus était de 2 113 041 pour les exercices terminés les 30 septembre 2005 et 2004.

### 12. Amortissement

	2005 \$	2004 \$	2003 \$
Amortissement des immobilisations	41 420	46 804	42 332
Amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux coûts de transition	14 548	9 633	4 219
Amortissement des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme (NOTE 6)	125 049	102 120	72 546
Radiation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée (NOTE 13)	18 266	4 034	–
	199 283	162 591	119 097
Amortissement des coûts liés à des contrats relativement aux incitatifs (présenté à titre de réduction des produits)	28 314	29 734	27 789
Radiation des coûts liés à des contrats relativement aux incitatifs (présenté à titre de réduction des produits)	3 336	–	–
	230 933	192 325	146 886

Le montant de 18 266 000 \$ comptabilisé en 2005 à titre de radiation des coûts liés à des contrats et des actifs incorporels à durée de vie limitée se compose d'une radiation de 11 932 000 \$ pour les coûts liés à des contrats et de 6 334 000 \$ pour les actifs incorporels à durée de vie limitée. Les radiations comptabilisées au cours des exercices 2005 et 2004 sont relatives à certains actifs dont le rendement est insuffisant et desquels aucun avantage futur n'est prévu.

### 13. Vente de droit

Le 15 juin 2005, la Société a conclu une alliance (« entente ») avec une institution financière. En vertu de cette entente, la Société a cédé à cette institution financière le droit d'accès aux sociétés coopératives canadiennes de crédits (« sociétés coopératives de crédits »), clientes de la Société, dans le but de leur offrir ses solutions d'affaires en échange d'une contrepartie de 13 500 000 \$. Une portion de 2 500 000 \$ de cette contrepartie a été comptabilisée à titre de produits reportés et sera imputée aux résultats lorsque certaines conditions auront été remplies. Un montant additionnel pouvant aller jusqu'à un maximum de 10 000 000 \$ pourrait être reçu par la Société dans le futur, selon le nombre de sociétés coopératives de crédits clientes qui feront la transition vers la solution d'affaires proposée par l'institution financière. Jusqu'à ce que la transition soit complétée, la Société continuera à supporter ou à travailler pour les sociétés coopératives de crédits avec ses solutions et méthodologies actuelles. À la suite de cette transaction, les coûts liés à des contrats et les solutions d'affaires liés aux sociétés coopératives de crédits ont été dépréciés de 5 106 000 \$ et 4 495 000 \$, respectivement, et présentés à titre de dépense d'amortissement.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 14. Impôts sur les bénéfices

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

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Exigibles	<b>78 476</b>	57 615	66 808
Futurs	<b>35 650</b>	55 626	46 249
	<b>114 126</b>	113 241	113 057

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 :

	2005	2004	2003
	%	%	%
Taux d'imposition statutaire canadien	<b>31,0</b>	31,5	33,6
Effet des écarts des taux d'imposition provinciaux et étrangers	<b>3,7</b>	2,1	0,9
Options sur actions non déductibles	<b>1,9</b>	2,9	1,0
Autres éléments non déductibles	<b>0,3</b>	0,8	0,8
Bénéfice résultant du placement dans des filiales	<b>(3,1)</b>	(1,9)	—
Provision pour moins-value se rapportant aux économies d'impôts découlant des pertes	<b>0,1</b>	0,9	2,5
Autres	<b>0,3</b>	1,6	1,7
Taux d'imposition effectif	<b>34,2</b>	37,9	40,5

Les impôts futurs se détaillent comme suit aux 30 septembre :

	2005	2004
	\$	\$
Actifs d'impôts futurs :		
Passifs liés aux intégrations et créditeurs et charges à payer	<b>37 373</b>	83 254
Économies d'impôts découlant des reports prospectifs de pertes	<b>82 132</b>	94 039
Rémunération à payer	<b>19 263</b>	19 000
Provision pour créances douteuses	<b>2 241</b>	6 695
Coût d'émission d'actions	<b>2 865</b>	4 724
Autres	<b>5 574</b>	6 457
	<b>149 448</b>	214 169
Passifs d'impôts futurs :		
Immobilisations, coûts liés à des contrats et actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme	<b>253 134</b>	276 223
Travaux en cours	<b>28 092</b>	34 027
Écart d'acquisition	<b>10 699</b>	3 163
Crédits d'impôt remboursables sur les salaires	<b>32 400</b>	25 001
Autres	<b>15 043</b>	17 622
	<b>339 368</b>	356 036
Provision pour moins-value	<b>27 507</b>	32 686
Impôts futurs, montant net	<b>(217 427)</b>	(174 553)

Les impôts futurs sont classés comme suit :

Actifs d'impôts futurs à court terme	<b>22 118</b>	79 584
Actifs d'impôts futurs à long terme	<b>46 601</b>	101 899
Passifs d'impôts futurs à court terme	<b>(47 163)</b>	(68 603)
Passifs d'impôts futurs à long terme	<b>(238 983)</b>	(287 433)
Passifs d'impôts futurs, montant net	<b>(217 427)</b>	(174 553)

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

Au 30 septembre 2005, la Société dispose de reports prospectifs de pertes nettes d'exploitation totalisant 235 329 000 \$ dont elle peut se servir pour réduire les bénéfices imposables futurs et venant à échéance à diverses dates jusqu'en 2022. La Société a constaté des économies d'impôts découlant des reports prospectifs de pertes de 82 132 000 \$ et a constaté une provision pour moins-value de 27 507 000 \$ en relation avec ces pertes dans la mesure où il a été établi que leur réalisation est improbable. Si cette provision pour moins-value se renverse, l'écart d'acquisition serait réduit d'approximativement 23 049 000 \$ et la dépense d'impôt sur le revenu serait réduite approximativement de 4 458 000 \$.

Lors de l'exercice précédent, 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 («AMS»), dans la mesure où il a été établi qu'il était plus probable qu'improbable que ces bénéfices seraient réalisés.

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 bénéfices non répartis puisque la direction ne s'attend pas à ce qu'ils soient rapatriés. Un passif d'impôt futur sera constaté quand la Société estimera qu'elle récupérera ces revenus non distribués sous une forme imposable, telle qu'une vente de l'investissement ou en recevant des dividendes. Au moment du paiement, certains pays imposent des retenues d'impôts qui, sous certaines conditions, peuvent ensuite être utilisées en tant que crédits d'impôt pour réduire les impôts fédéraux ou provinciaux sur les bénéfices à payer, le cas échéant. Il est impossible en pratique de déterminer le montant du passif d'impôts futurs fédéraux et provinciaux sur les bénéfices non répartis ou des retenues d'impôts étrangères en raison de la complexité associée à ce calcul hypothétique.

## 15. Coûts des services et frais de vente et d'administration

Les crédits d'impôts comptabilisés en réduction des coûts des services et frais de vente et d'administration sont comme suit :

	2005 \$	2004 \$	2003 \$
Coûts des services et frais de vente et d'administration	3 218 668	2 739 927	2 247 762
Moins : crédits d'impôts (NOTE 3)	(67 110)	(62 531)	(65 315)
	3 151 558	2 677 396	2 182 447

## 16. 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 2005

#### a) Acquisitions

En 2005, la Société a augmenté sa participation dans l'une de ses coentreprises et a réalisé cinq acquisitions, dont les plus significatives ont été les suivantes :

- AGTI Services Conseils Inc. («AGTI») – Le 1<sup>er</sup> décembre 2004, la Société a fait l'acquisition du solde restant des actions en circulation d'une entreprise montréalaise de services-conseils en technologies de l'information («TI») qui se spécialise dans le domaine des affaires et des TI, la gestion de projets et du changement et l'amélioration de la productivité. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'achat en plusieurs étapes. Auparavant, la Société détenait 49% des actions en circulation d'AGTI et comptabilisait cet investissement en utilisant la méthode de la consolidation proportionnelle.
- MPI Professionals («MPI») – Le 10 août 2005, la Société a fait l'acquisition de la presque totalité des actifs de MPI. MPI offre des services de gestion de projets dans le secteur des services financiers.
- Silver Oak Partners Inc. («Silver Oak») – Le 2 septembre 2005, la Société a fait l'acquisition de la totalité des actions en circulation de Silver Oak. Silver Oak est un important fournisseur de solutions de maîtrise des dépenses dans les secteurs public et commercial.

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.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 16. Investissements dans les filiales et les coentreprises (suite)

TRANSACTIONS EN 2005 (SUITE)

#### a) Acquisitions (suite)

	AGTI	AUTRES	TOTAL
	\$	\$	\$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	(1 302)	(397)	(1 699)
Immobilisations	368	521	889
Logiciels internes	9	17	26
Solutions d'affaires	–	7 315	7 315
Relations clients et autres	17 493	7 918	25 411
Écart d'acquisition <sup>1</sup>	32 471	19 705	52 176
Impôts futurs	(4 561)	(2 272)	(6 833)
	44 478	32 807	77 285
Situation de trésorerie acquise	2 702	2 569	5 271
Actifs nets acquis	47 180	35 376	82 556
Contrepartie			
Espèces	47 067	26 707	73 774
Soldes du prix d'acquisition (actualisés)	–	8 450	8 450
Coûts d'acquisition	113	219	332
	47 180	35 376	82 556

<sup>1</sup> Comprend un écart d'acquisition déductible à des fins fiscales de 5 649 000 \$.

En ce qui concerne les acquisitions complétées en 2005, 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 2 736 000 \$, relative à des contrats de location de locaux des entreprises acquises que la Société compte libérer, et une provision pour un montant de 1 637 000 \$, liée à des coûts de cessation d'emploi planifiée de certains employés des entreprises acquises dont les fonctions sont déjà remplies dans la structure existante.

#### b) Cessions

Le 25 janvier 2005, la Société a disposé de son investissement dans Nexxlink Technologies Inc. à un prix de 6,05 \$ par action pour une contrepartie totale de 20 849 000 \$, entraînant un gain avant impôts de 4 216 000 \$. Cet investissement était auparavant comptabilisé selon la méthode de la valeur de consolidation.

Le 8 mars 2005, la Société a vendu les principaux actifs d'Entreprises Keyfacts Canada Inc. («Keyfacts»), une filiale à part entière de la Société, pour une contrepartie totale de 3 524 000 \$ incluant une balance de prix de vente de 1 000 000 \$. Les actifs nets disposés incluaient un écart d'acquisition de 2 082 000 \$. Cette transaction a entraîné une perte nette de 1 580 000 \$.

Le 10 mars 2005, la Société a disposé de son unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédit et de sa gamme de produits CyberSuite pour une contrepartie de 29 186 000 \$ (24 000 000 \$ US) incluant une balance de prix de vente de 2 189 000 \$ (1 800 000 \$ US). La vente de ces actifs nets, qui incluaient 14 070 000 \$ d'écart d'acquisition, a entraîné une perte nette de 1 419 000 \$. Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2005, un ajustement au prix de vente a été fait et a entraîné une augmentation de la perte nette de 296 000 \$ (239 000 \$ US) après déduction faite d'une économie d'impôt de 174 000 \$ (140 000 \$ US) et une diminution de la balance de prix de vente de 470 000 \$ (379 000 \$ US).

#### c) Solde des passifs liés aux intégrations

Pour AMS et COGNICASE Inc. («Cognicase»), les éléments des passifs liés aux intégrations des entreprises acquises inclus dans les créiteurs 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	CESSATION D'EMPLOI	TOTAL
	\$	\$	\$
SOLDE AU 1 <sup>ER</sup> OCTOBRE 2004	68 977	20 250	89 227
Ajustements à la provision initiale <sup>1</sup>	7 091	3 230	10 321
Écart de conversion	(4 458)	(1 096)	(5 554)
Payé pendant l'exercice 2005	(14 492)	(17 190)	(31 682)
SOLDE AU 30 SEPTEMBRE 2005 <sup>2</sup>	57 118	5 194	62 312

<sup>1</sup> Enregistrés comme augmentation de l'écart d'acquisition.

<sup>2</sup> Du solde au 30 septembre 2005, 21 596 000 \$ est inclus dans les créiteurs et charges à payer et 40 716 000 \$ est inclus dans les passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### TRANSACTIONS EN 2005 (SUITE)

#### 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, ce qui a donné lieu à une diminution nette des éléments hors caisse du fonds de roulement et des immobilisations de 23 080 000 \$ et 1 895 000 \$, respectivement, et une augmentation nette des actifs d'impôts futurs, des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme et des espèces de 6 227 000 \$, 17 648 000 \$ et 2 606 000 \$, respectivement, entraînant une diminution de l'écart d'acquisition de 1 506 000 \$. De plus, un montant de 12 500 000 \$ d'écart d'acquisition provenant de l'acquisition d'AMS a été reclassé du secteur d'affaires des services en TI au secteur d'affaires de la GPA.

### TRANSACTIONS EN 2004

#### a) Acquisitions

La Société a réalisé les acquisitions suivantes :

- 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 TI 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 ainsi que des services d'intégration de systèmes et des services-conseils, en mettant l'accent sur l'amélioration des processus d'affaires et sur les nouvelles technologies et a aussi acquis, le 14 janvier 2004, 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.

	AMS \$	AUTRES \$	TOTAL \$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	(200 439)	(936)	(201 375)
Immobilisations	13 475	459	13 934
Logiciels internes	7 129	—	7 129
Solutions d'affaires	83 814	—	83 814
Licences de logiciels	7 916	—	7 916
Relations clients et autres	177 800	3 452	181 252
Autres actifs à long terme	3 881	—	3 881
Impôts futurs	13 659	12	13 671
Écart d'acquisition <sup>1</sup>	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 acquise	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 <sup>2</sup>	—	1 020	1 020
	1 200 231	10 081	1 210 312

<sup>1</sup> Comprend un écart d'acquisition déductible à des fins fiscales de 35 749 000 \$.

<sup>2</sup> 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 des provisions liées à des contrats de location portant sur des locaux occupés par les entreprises acquises, locaux que la Société compte quitter, pour un montant de 43 290 000 \$. Les provisions établies se rapportent également aux coûts rattachés à la cessation d'emploi planifiée de certains employés des entreprises acquises qui exercent des fonctions déjà remplies dans la structure existante pour un montant de 96 981 000 \$.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 16. Investissements dans les filiales et les coentreprises (suite)

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 (voir note 17), 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 une réduction de l'écart d'acquisition de 20 355 000 \$.
- La Société a vendu trois autres 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 créiteurs 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	CESSATION D'EMPLOI	TOTAL
	\$	\$	\$
SOLDE AU 1 <sup>ER</sup> OCTOBRE 2003	41 029	9 580	50 609
Nouveaux passifs liés aux intégrations	43 102	96 360	139 462
Ajustements à la provision initiale <sup>1</sup>	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)
<b>SOLDE AU 30 SEPTEMBRE 2004<sup>2</sup></b>	<b>68 977</b>	<b>20 250</b>	<b>89 227</b>

<sup>1</sup> Enregistrés comme réduction de l'écart d'acquisition.

<sup>2</sup> Du solde au 30 septembre 2004, 37 631 000 \$ est inclus dans les créiteurs et charges à payer et 51 596 000 \$ est inclus dans les passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme.

#### 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, 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 ltée (Underwriters Adjustment Bureau Ltd. ou « UAB ») – En date du 1<sup>er</sup> janvier 2003, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de 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 – 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<sup>er</sup> 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. En outre, la Société a acquis, le 30 janvier 2003, la totalité des actions en circulation de Cornserstone 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 accru sa participation dans l'une de ses coentreprises.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 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 à la cessation d'emploi planifiée 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.

Ces plans de restructuration et d'intégration ont pris 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, on a prévu des indemnités de départ 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 un peu partout au Canada et aux États-Unis.

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

	UAB \$	COGNICASE \$	AUTRES \$	TOTAL \$
Éléments hors caisse du fonds de roulement	7 818	(113 299)	(4 910)	(110 391)
Immobilisations	6 855	31 283	1 233	39 371
Logiciels internes	1 506	6 304	—	7 810
Solutions d'affaires	—	34 285	1 614	35 899
Licences de logiciels	—	109	—	109
Relations clients et autres	15 000	87 722	1 207	103 929
Autres actifs à long terme	—	4 577	—	4 577
Impôts futurs	(1 388)	(7 468)	(153)	(9 009)
Écart d'acquisition <sup>1</sup>	33 818	323 307	9 795	366 920
Passif du 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 acquise	(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 <sup>2</sup>	—	139 746	—	139 746
Émission de 113 154 actions subalternes classe A <sup>2</sup>	—	—	800	800
	54 069	329 412	14 525	398 006

<sup>1</sup> Comprend un écart d'acquisition déductible à des fins fiscales de 4 670 000 \$.

<sup>2</sup> 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

Pour Cognicase, les éléments des passifs liés aux intégrations pris en charge et inclus dans la répartition préliminaire du prix d'acquisition s'établissent comme suit :

	CONSOLIDATION ET FERMETURE D'INSTALLATIONS \$	CESSATION D'EMPLOI \$	TOTAL \$
SOLDE AU 1 <sup>ER</sup> OCTOBRE 2002	—	—	—
Nouvelle provision d'intégration	47 422	30 404	77 826
Payé pendant l'exercice 2003	(6 393)	(20 824)	(27 217)
SOLDE AU 30 SEPTEMBRE 2003 <sup>1</sup>	41 029	9 580	50 609

<sup>1</sup> Du solde au 30 septembre 2003, 19 499 000 \$ est inclus dans les créiteurs et charges à payer et 31 110 000 \$ est inclus dans les passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 16. Investissements dans les filiales et les coentreprises (suite)

TRANSACTIONS EN 2003 (SUITE)

#### d) Modifications aux répartitions des prix d'acquisition

La Société a révisé les répartitions des prix d'acquisition et a effectué les ajustements liés à certaines acquisitions d'entreprises, 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 crédateurs 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 \$.

### 17. Activités abandonnées et actifs destinés à la vente

En 2005 et 2004, 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 six divisions (voir note 16).

TRANSACTIONS EN 2005

En 2005, la Société a officiellement adopté un plan de désinvestissement de certaines activités qui ne s'alignaient pas sur la stratégie de la Société. Le 8 mars 2005, la Société a cédé les principaux actifs d'Entreprises Keyfacts Canada Inc. (Keyfacts), une filiale à part entière de la Société. Keyfacts est un fournisseur de services de recherche et de récupération d'informations à des fins d'enquêtes.

De plus, le 10 mars 2005, la Société a vendu son unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédits et sa gamme de produits CyberSuite. L'unité d'affaires américaine des Services aux sociétés coopératives de crédits fournit des services de traitement de base aux coopératives de crédit aux États-Unis.

TRANSACTIONS EN 2004

En 2004, la Société a vendu quatre divisions. Les activités de la première division sont constituées principalement de la vente de progiciels de gestion intégrés 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 de la 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 de la troisième division consistent essentiellement à fournir des logiciels d'analyse de réseaux électriques, et les activités de la dernière division sont principalement axées sur la prestation de services d'information auprès des banques et des entreprises de services financiers.

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

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Produits	17 495	77 930	125 170
Charges d'exploitation	12 585	56 955	113 783
Amortissement	610	3 708	6 591
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	4 300	17 267	4 796
Impôts sur les bénéfices	7 510	8 612	1 713
(Perte nette) bénéfice net tiré des activités abandonnées	(3 210)	8 655	3 083
Liquidités nettes provenant des activités d'exploitation	759	2 924	7 348
Liquidités nettes provenant des (affectées aux) activités d'investissement	—	1 174	(585)
Liquidités nettes affectées aux activités de financement	—	(30)	(589)
Montant net des espèces et quasi-espèces provenant des activités abandonnées	759	4 068	6 174

Les activités abandonnées ont été incluses dans le secteur des services en GPA en 2005 et, en 2004, dans les deux secteurs, GPA et TI. Au 30 septembre 2005, les charges d'exploitation provenant des activités abandonnées ont été réduites d'un gain sur disposition avant impôts de 5 012 000 \$ (17 267 000 \$ en 2004). Également, les impôts sur les bénéfices ne présentent pas des taux d'impôts proportionnels aux bénéfices dû au fait que la vente inclut un écart d'acquisition de 16 152 000 \$, lequel n'a pas de valeur fiscale (23 658 000 \$ in 2004).



## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 18. 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 :

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
<b>BILANS</b>			
Actif à court terme	53 559	67 122	
Actif à long terme	19 429	46 158	
Passif à court terme	29 069	33 639	
Passif à long terme	7 226	47 774	
<b>ÉTATS DES RÉSULTATS</b>			
Produits	86 916	138 570	189 693
Charges	78 011	129 923	182 268
Bénéfice net	8 905	8 647	7 425
<b>ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE</b>			
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) :			
Activités d'exploitation	28 634	5 247	5 673
Activités d'investissement	(23 205)	(17 008)	(49 169)
Activités de financement	8 147	599	46 031

#### CONTRAT DE LOCATION-FINANCEMENT

Le 1<sup>er</sup> 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 2005, un montant de 12 434 000 \$, 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 1 788 000 \$ 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 14 222 000 \$ au 30 septembre 2005.

### 19. 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 :

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Débiteurs	62 687	41 151	(27 060)
Travaux en cours	(1 150)	(25 211)	(1 288)
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	13 921	1 238	(4 682)
Créditeurs et charges à payer	(89 503)	(96 537)	(83 190)
Rémunération à payer	(3 601)	(39 143)	21 969
Produits reportés	13 519	16 892	(20 426)
Impôts sur les bénéfices	(6 449)	(109 766)	5 888
	<b>(10 576)</b>	<b>(211 376)</b>	<b>(108 789)</b>

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 19. 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 :

	2005 \$	2004 \$	2003 \$
Activités d'exploitation			
Créditeurs et charges à payer	7 185	–	–
Passifs liés aux intégrations et autres passifs à long terme	–	7 583	1 502
	<b>7 185</b>	<b>7 583</b>	<b>1 502</b>
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises (NOTE 16)	–	(1 020)	(140 546)
Produit tiré de la vente d'actifs et d'entreprises (NOTE 16)	–	13 500	–
Acquisitions d'immobilisations	–	(1 393)	–
Coûts liés à des contrats	–	(7 583)	(1 502)
Diminution (augmentation) des actifs incorporels à durée de vie limitée et autres actifs à long terme (NOTE 16)	(11 050)	(13 500)	–
	<b>(11 050)</b>	<b>(9 996)</b>	<b>(142 048)</b>
Activités de financement			
Augmentation des obligations en vertu de contrats de location-acquisition	11 050	1 393	–
Émission d'actions (NOTE 9)	–	1 020	140 546
Rachat d'actions subalternes classe A	(7 185)	–	–
	<b>3 865</b>	<b>2 413</b>	<b>140 546</b>

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

	2005 \$	2004 \$	2003 \$
Intérêts payés	17 965	21 477	9 293
Impôts sur les bénéfices payés	66 534	143 405	66 526

## 20. Information sectorielle

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

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

- Le secteur des services en TI fournit un éventail complet de services en technologies de l'information, y compris des services d'intégration de systèmes, des services-conseils et des services d'impartition, à des clients situés 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 des services en GPA gère des processus d'affaires pour le secteur des services financiers ainsi que d'autres services, tels que la gestion de la paie et la gestion des documents.

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

	2005			TOTAL
	SERVICES EN TI	GPA	SIÈGE SOCIAL	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Produits	3 239 656	446 330	–	3 685 986
Bénéfice (perte) avant intérêts, autres revenus, gain à la vente d'un placement dans une société satellite, participation dans une société satellite, impôts sur les bénéfices et activités abandonnées <sup>1</sup>	360 379	70 401	(84 635)	346 145
Total de l'actif	2 950 840	664 172	371 647	3 986 659

<sup>1</sup> L'amortissement inclus dans le secteur des services en TI, GPA et Siège social est de 191 002 000 \$, 30 921 000 \$ et 9 010 000 \$, respectivement, au 30 septembre 2005.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

	2004		2004	
	SERVICES EN TI	GPA	SIÈGE SOCIAL	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Produits	2 721 306	428 764	–	3 150 070
Bénéfice (perte) avant intérêts, autres revenus, participation dans une société satellite, impôts sur les bénéfices et activités abandonnées <sup>1</sup>	326 043	72 394	(88 354)	310 083
Total de l'actif	3 304 918	687 680	323 917	4 316 515

<sup>1</sup> L'amortissement inclus dans le secteur des services en TI, GPA et siège Social est de 168 931 000 \$, 15 904 000 \$ et 7 490 000 \$, respectivement, au 30 septembre 2004.

	2003		2003	
	SERVICES EN TI	GPA	SIÈGE SOCIAL	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
Produits	2 182 568	407 337	–	2 589 905
Bénéfice (perte) avant intérêts, autres revenus, participation dans une société satellite, impôts sur les bénéfices et activités abandonnées <sup>1</sup>	289 409	69 853	(70 901)	288 361
Total de l'actif	2 263 013	665 564	208 106	3 136 683

<sup>1</sup> L'amortissement inclus dans le secteur des services en TI, GPA et Siège social est de 129 201 000 \$, 13 934 000 \$ et 3 751 000 \$, respectivement, au 30 septembre 2003.

	2005	2004
	\$	\$
Immobilisations		RETRAITÉ
Services en TI		71 170
GPA		15 118
Siège social		30 100
		<b>116 388</b>
		143 641

Les conventions comptables des secteurs sont identiques à celles décrites à la rubrique « Sommaire des principales conventions comptables » (voir 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.

### Information géographique

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

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Produits		RETRAITÉ	RETRAITÉ
Canada	2 235 465	2 161 818	2 024 901
États-Unis	1 171 072	797 411	432 256
Europe and Asie-Pacifique	279 449	190 841	132 748
	<b>3 685 986</b>	3 150 070	2 589 905

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.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### 21. 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 29,75 % (28,86 % en 2004) et du volume d'activités provenant de BCE, de ses filiales et de ses sociétés affiliées.

Les opérations et les soldes qui en découlent, constatés au prix du marché (valeur d'échange), sont les suivants :

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Produits	526 935	516 968	500 068
Achats de services	121 184	99 881	91 471
Débiteurs	21 632	16 730	21 659
Travaux en cours	14 209	5 894	1 123
Coûts liés à des contrats	14 103	17 916	21 373
Créditeurs et charges à payer	1 018	8 343	5 161
Produits reportés	1 978	1 249	1 330

Au cours de l'exercice, la Société a disposé de son investissement dans Nexxlink Technologies Inc. (voir note 16). Cet investissement a été vendu à BCE conformément à un appel d'offres public et a été comptabilisé à la valeur d'échange.

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 au prix du marché (valeur d'échange), sont les suivants :

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Produits	102 699	94 607	62 653
Débiteurs	4 112	3 622	5 086
Travaux en cours	1 290	1 988	361
Charges payées d'avance et autres actifs à court terme	2 019	1 815	—
Coûts liés à des contrats	17 301	19 696	21 989
Créditeurs et charges à payer	1 254	1 113	227
Produits reportés	—	946	2 125
Autres passifs à long terme	—	—	4 463

Durant l'exercice, la Société a engagé des frais généraux et administratifs au montant de 2 505 000 \$ venant d'une société dont le propriétaire est un des administrateurs. La transaction a été effectuée dans le cours normal des opérations et mesurée au prix du marché (valeur d'échange).

### 22. 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 un régime d'avantages postérieurs à l'emploi pour les anciens employés d'UAB qui sont à la retraite. Aux 30 septembre 2005 et 2004, le passif au titre des avantages postérieurs à l'emploi totalisait 6 584 000 \$ et 7 206 000 \$, respectivement. Il n'y avait aucune charge connexe pour l'exercice en cours et pour l'exercice précédent et approximativement 638 000 \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 2003 inclus dans Coûts des services et frais de vente et d'administration.

Avec l'acquisition d'AMS, la Société assume un fonds de pension à contributions déterminées. La charge totale du fonds de pension pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005 est approximativement 5 373 000 \$, et 2 059 000 \$ au 30 septembre 2004.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

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 2005, 2004 et 2003, la Société a contribué pour des montants de 5 634 000 \$, 2 784 000 \$ et 1 992 000 \$, respectivement.

## 23. Engagements et éventualités

### A) ENGAGEMENTS

Au 30 septembre 2005, les engagements de la Société, en vertu de contrats de location-exploitation venant à échéance à diverses dates et visant principalement la location de locaux et de matériel informatique utilisé dans les contrats d'impartition, se chiffraient à environ 1 188 331 000 \$. Les loyers minimaux exigibles pour les cinq prochains exercices se répartissent comme suit :

	\$
2006	193 523
2007	155 421
2008	117 812
2009	95 561
2010	88 933

La Société a conclu six ententes de service à long terme représentant un engagement total de 106 158 000 \$. Les versements minimaux exigibles en vertu de ces ententes pour les cinq prochains exercices s'échelonnent comme suit :

	\$
2006	38 081
2007	50 134
2008	10 109
2009	6 257
2010	1 577

### B) ÉVENTUALITÉS

Dans le cours normal des opérations, la Société fait 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.

## 24. Garanties

### VENTE D'ACTIFS ET CESSIION D'ENTREPRISES

Dans le cadre de vente d'actifs et de cession d'entreprises, la Société peut être obligée d'effectuer des paiements auprès de contreparties, par suite de violations de déclarations et garanties, d'atteinte à la propriété intellectuelle et de poursuites intentées contre des contreparties. Bien que certaines conventions limitent le montant maximal à verser à un total approximatif de 80 500 000 \$, plusieurs de ces engagements ne fixent pas de plafond quant au montant, ni de limite quant à la durée. Il est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal qui pourrait être versé aux contreparties. En outre, le versement de ces sommes dépend de l'issue des événements et des situations futurs qui ne peuvent être déterminés actuellement. Aucun passif n'a été comptabilisé dans les bilans consolidés pour ces engagements d'indemnisation au 30 septembre 2005. 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.

### CONTRATS AVEC LE GOUVERNEMENT DES ÉTATS-UNIS

La Société s'est engagée à fournir des services dans le cadre de contrats avec le gouvernement des États-Unis. Ces contrats sont sujets à des exigences légales et réglementaires étendues et, de temps à autres, des agences du gouvernement investiguent afin de s'assurer que les opérations de la Société sont conduites selon les exigences requises. Généralement, le gouvernement peut changer la portée ou mettre fin à ces contrats à sa convenance. L'annulation ou la réduction de la portée d'un projet important avec le gouvernement pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur les résultats des opérations et sur la situation financière de la Société.

## Notes complémentaires

*Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003*

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

### 24. Garanties (suite)

#### AUTRES TRANSACTIONS

Dans le cours normal de ses activités, la Société peut fournir à certains clients, principalement pour les entités gouvernementales, des garanties de bonne exécution qui sont habituellement couvertes par des cautionnements. En général, la Société serait seulement responsable du montant de ces garanties en cas de défaut dans l'exécution de ses engagements et la direction estime que la probabilité d'un tel défaut est négligeable. En date du 30 septembre 2005, la Société a pour 47 800 000 \$US et 2 900 000 \$ de cautionnements relatifs aux garanties de bonne exécution. La Société estime qu'elle se conforme à toutes ces garanties de bonne exécution, et ce, pour tous ces contrats de services pour lesquels il existe de telles garanties, et que l'obligation totale qui pourrait être encourue en relation avec ces garanties, le cas échéant, n'aurait pas un effet important sur les résultats consolidés de la Société ou sa situation financière.

La Société est garante d'une lettre de crédit, au montant de 3 000 000 \$US, qui a été émise par un client. Dans le cas où le client serait en défaut de paiement face à un fournisseur et que celui-ci tirait sur la lettre de crédit afin d'obtenir paiement, la Société pourrait être appelée à faire ledit paiement jusqu'à concurrence de 3 000 000 \$US. Cette garantie sera en force jusqu'en avril 2006. Au 30 septembre 2005, aucun montant n'a été prélevé sur cette lettre de crédit et aucun passif n'a été enregistré aux bilans consolidés, en vertu de cette garantie.

### 25. 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 2005 et 2004, 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, à l'exception des notes principales en devises américaines et non garanties, et des obligations en vertu de contrats de location-acquisition ne sont pas sensiblement différentes de leur valeur comptable respective aux 30 septembre 2005 et 2004.

La juste valeur des notes principales en devises américaines et non garanties, évaluée en escomptant des flux de trésorerie prévus aux taux actuellement offerts à la Société pour des dettes ayant les mêmes maturités et conditions, est de 215 982 000 \$.

#### 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 puisqu'aucun montant n'avait été tiré sur les facilités.

#### RISQUE DE CRÉDIT

Les instruments financiers qui exposent la Société aux concentrations du risque de crédit consistent en des espèces et quasi-espèces et des débiteurs. Des espèces et quasi-espèces comprennent principalement des dépôts de marché monétaire. La Société a déposé des espèces et quasi-espèces dans les institutions financières d'une bonne réputation et, ainsi, la direction juge que le risque de pertes est négligeable. La Société a des débiteurs de clients dans diverses industries comprenant agences gouvernementales, finances, télécommunications, fabrication et services publics, et ils ne sont pas concentrés dans un secteur géographique spécifique. Ces industries spécifiques peuvent être touchées par les facteurs économiques qui peuvent affecter des débiteurs. La direction ne croit pas qu'une industrie ou une région géographique représente un risque de crédit important. La concentration du risque de crédit relative aux débiteurs est limitée étant donné la vaste étendue de la clientèle de la Société. De plus, tel qu'il est décrit à la note 21, une partie importante des produits de la Société provient des filiales et sociétés affiliées d'un actionnaire.

#### RISQUE DE CHANGE

La Société exerce des activités à l'échelle internationale et est soumise aux risques liés à la fluctuation des taux de change. La Société réduit ce risque principalement avec la dette étrangère et des contrats de change. En 2004, la Société a désigné des notes principales en devises américaines et non garanties de 192 000 000 \$US 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. Aux 30 septembre 2005 et 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 2005 n'ont pas été importants.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

Les bilans consolidés incluent les actifs financiers significatifs en devises comme les espèces et quasi-espèces et les débiteurs aussi bien que des passifs financiers significatifs en devises comme les créditeurs et charges à payer de 116 238 000 \$, 173 686 000 \$ et 162 167 000 \$, respectivement, au 30 septembre 2005 (122 186 000 \$, 217 167 000 \$ et 194 373 000 \$, respectivement, au 30 septembre 2004).

## 26. 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:

	2005 \$	2004 \$	2003 \$
Bénéfice net – PCGR du Canada	216 488	194 041	169 198
Ajustements pour:			
Rémunération à base d'actions <sup>(i)</sup>	20 554	25 559	8 168
Bons de souscription <sup>(ii)</sup>	1 405	1 405	1 405
Rémunération non gagnée <sup>(iii)</sup>	–	(794)	(1 450)
Autres	(665)	(1 999)	(4 028)
Bénéfice net – PCGR des États-Unis	237 782	218 212	173 293
Bénéfice de base et dilué par action – PCGR des États-Unis	0,54	0,52	0,44
Rapprochement des capitaux propres:			
Capitaux propres – PCGR du Canada	2 494 690	2 461 862	1 979 403
Ajustements pour:			
Rémunération à base d'actions <sup>(i)</sup>	58 411	37 857	12 298
Bons de souscription <sup>(ii)</sup>	(6 480)	(7 885)	(9 290)
Rémunération non gagnée <sup>(iii)</sup>	(3 694)	(3 694)	(3 694)
Coûts d'intégration <sup>(iv)</sup>	(6 606)	(6 606)	(6 606)
Écart d'acquisition <sup>(v)</sup>	28 078	28 078	28 078
Ajustement pour modification de convention comptable <sup>(vi)</sup>	9 715	9 715	9 715
Autres	(9 463)	(8 798)	(6 799)
Capitaux propres – PCGR des États-Unis	2 564 651	2 510 529	2 003 105

### (i) Rémunération à base d'actions

En vertu des PCGR du Canada, la rémunération d'employés à base d'actions a été comptabilisée selon la méthode de la juste valeur depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2004, tel que requis dans le chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*. Selon les PCGR des États-Unis, le *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) n° 123 (révisé 2004), *Share-Based Payment*, ne nécessite pas l'adoption de cette méthode avant les périodes intermédiaires débutant le ou après le 15 juin 2005. Toutefois, le SFAS n° 148, *Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure*, exige la présentation du bénéfice net pro forma, du bénéfice net de base et dilué par action pro forma, en présumant que la méthode de la juste valeur a été appliquée depuis la date où le SFAS n° 123, *Accounting for Stock-Based Compensation*, a été adopté. Pour l'année terminée le 30 septembre 2005, le bénéfice net pro forma et le bénéfice net de base et dilué par action pro forma en vertu des PCGR des États-Unis sont de 217 228 000 \$ et 0,49 \$ (192 653 000 \$ et 0,46 \$ et 165 125 000 \$ et 0,42 \$, respectivement, aux 30 septembre 2004 et 2003).

### (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 2005, 2004 et 2003 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.

## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

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

#### (iii) Rémunération non gagnée

En vertu des PCGR du Canada, antérieurement au 1<sup>er</sup> 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 (v) ci-dessous) qui aurait été enregistrée comme composante distincte des capitaux propres à l'égard des PCGR des États-Unis. Cette rémunération non gagnée a été amortie sur une durée approximative de trois ans, ce qui représente la période approximative restante d'acquisition future des droits.

#### (iv) Coûts d'intégration

En vertu des PCGR du Canada, antérieurement au 1<sup>er</sup> 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.

#### (v) 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'IMRglobal. 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.

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

Le 1<sup>er</sup> 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 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.

#### (vii) Résultat étendu

Les autres éléments du résultat étendu cumulé 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 étendu, comptabilisé conformément aux recommandations du SFAS n° 130 du FASB, intitulé *Reporting Comprehensive Income*:

	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Bénéfice net – PCGR des États-Unis	237 782	218 212	173 293
Autre élément du résultat étendu:			
Écart de conversion	(92 124)	(69 157)	(123 768)
Résultat étendu	145 658	149 055	49 525



## Notes complémentaires

Exercices terminés les 30 septembre 2005, 2004 et 2003

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

### (viii) 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 2005 et 2004 et pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 2005. 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 18). 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.

### (ix) Coûts d'émission d'actions

Comme le permettent les PCGR du Canada, les coûts d'émission d'actions de la Société sont imputés aux bénéfices 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.

### (x) Modifications comptables récentes et futures

En mai 2005, le FASB a publié le SFAS n° 154, intitulé *Accounting Changes and Error Corrections*, lequel codifie les exigences de la comptabilité et de la divulgation des changements de conventions comptables et exige que ces changements soient appliqués rétroactivement. Le SFAS n° 154 s'applique à tous les changements volontaires des conventions comptables de même qu'à des changements exigés par des règles d'application générale qui n'incluent pas les dispositions spécifiques de transition. L'adoption de SFAS n° 154 est exigée pour des changements de conventions comptables et des corrections d'erreurs faits dans des exercices commençant après 15 décembre 2005.

En décembre 2004, le FASB a publié le SFAS n° 123R, *Share-Based Payment*, lequel exige la constatation de la juste valeur des options sur actions dans les états financiers. Tandis que les sociétés canadiennes ont été requises, selon le chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, de constater la juste valeur de la rémunération à base d'actions dans l'état des résultats depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2004, le modèle de la juste valeur de SFAS n° 123R est différent de celui de la section 3870. L'adoption du SFAS n° 123R est exigée pour les exercices débutant le 15 juin 2005 ou après cette date. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.

## 27. Évènement postérieur

Le 26 octobre 2005, la Société a conclu une entente visant la vente d'une portion importante de ses services de commutation électronique pour une contrepartie de 28 000 000 \$, sujette à certains ajustements. La transaction sera complétée lorsque toutes les autorisations requises seront reçues par la Société.

Engagés  
dans nos  
collectivités

## Responsabilité sociale

Depuis 30 ans, nous sommes résolus à contribuer à la croissance et au succès de tous nos partenaires. Leurs besoins étant interdépendants, nous croyons que tous bénéficient de pratiques socialement responsables qui visent à concilier leurs intérêts respectifs à long terme.

Cet engagement s'étend aux collectivités où nos clients, nos membres et nos actionnaires vivent et travaillent. La responsabilité sociale a toujours été solidement enracinée dans notre culture d'entreprise, dans notre philosophie de gestion et dans nos opérations, comme en témoigne l'une de nos six valeurs fondamentales :

*« Notre modèle d'affaires, qui en est un de proximité, a été conçu afin de développer des liens étroits avec nos clients et avec nos communautés. Nous prenons à cœur nos responsabilités sociales et contribuons à l'évolution des communautés où nous vivons et travaillons. »*

Notre modèle d'affaires, qui est axé sur la proximité et sur un réseau de bureaux locaux, nous permet donc d'assumer pleinement nos responsabilités sociales. En étant près de leurs communautés, nos membres sont en mesure de déterminer l'ampleur de leur engagement personnel et celui de CGI afin de favoriser le développement de leurs milieux.

D'abord et avant tout, nous assumons nos responsabilités sociales en tissant des liens solides et durables avec nos trois groupes de partenaires. Nous y arrivons en préconisant des communications ouvertes, en mesurant le degré de satisfaction de nos partenaires à intervalles réguliers et en cherchant sans cesse à nous améliorer.

Pour contribuer au développement économique, social et culturel des communautés où nous œuvrons, nous investissons dans les organismes locaux en versant des dons, en commanditant des activités et en fournissant gratuitement des services. Nos investissements dans la communauté rejoignent un vaste éventail d'organismes caritatifs et d'autres organismes sans but lucratif, et dépassent généralement 1 % de notre bénéfice avant impôts. Nous mettons l'accent sur les partenariats avec les établissements d'enseignement supérieur en consacrant près de 20 % de nos dons à des programmes de recherche universitaire.

Nous encourageons aussi nos membres à jouer un rôle actif dans toutes les communautés où CGI est présente et les exemples de bénévolat de nos membres sont nombreux. Certains agissent à titre de mentors auprès d'élèves d'écoles secondaires de la région de Washington, d'autres participent au nettoyage printanier du Mont-Royal à Montréal ou recueillent des animaux en peluche pour les jeunes patients de l'hôpital pour enfants de Boston. Des membres de notre bureau d'Ottawa ont réalisé bénévolement un système d'inscription à des événements et de gestion des dons pour des organismes locaux. Certains membres ont participé à

une course de vélo entre Varsovie et Cracovie afin d'amasser des fonds pour des maisons de convalescence. D'autres, enfin, participent à des programmes visant à encourager les jeunes à poursuivre leurs études. Tous jouent un rôle essentiel dans leurs milieux et nous sommes très fiers de leur engagement.

Pendant l'exercice 2005, nous avons versé des dons et commandités d'une valeur totale de plus de trois millions de dollars à des centaines d'organismes. Les catastrophes naturelles s'étant malheureusement multipliées pendant cette période, nous avons aussi versé plus de 150 000 dollars à la Croix-Rouge canadienne et américaine afin de porter secours, entre autres, aux victimes du tsunami en Asie du Sud-Est et à celles de l'ouragan Katrina dans le sud des États-Unis. Plusieurs de nos membres sont venus en aide aux victimes en organisant des levées de fonds dans leurs communautés et certaines de nos équipes en Inde se sont rendues dans les zones sinistrées pour distribuer de la nourriture et des vêtements recueillis par des membres de CGI.

Pour la première fois, CGI et l'ensemble de ses membres du Canada ont franchi la barre du million de dollars en contributions à la campagne Centraide/United Way. CGI s'est ainsi méritée une place sur la liste « un million de fois merci », où l'on retrouve les principaux donateurs de Centraide.

Nous avons aussi contribué au succès de la plus grande compétition de sports aquatiques au monde, les XI<sup>e</sup> championnats de la Fédération internationale de natation (FINA), qui ont eu lieu en juillet dernier à Montréal, en commanditant l'événement et en fournissant des services professionnels.

Nous croyons que nous devons également faire notre part pour préserver et améliorer l'environnement en adoptant des pratiques responsables et respectueuses de l'écologie. Bien que nos activités aient peu de répercussions environnementales, nous appuyons les efforts de conservation de l'énergie et de l'eau. Nous favorisons la réduction des déchets et l'utilisation de matériaux recyclés, dans la mesure du possible. De plus, notre modèle d'affaires axé sur la proximité avec nos clients nous permet d'améliorer la qualité de l'environnement en réduisant la pollution liée aux transports. À cette fin, nous offrons aussi à nos membres des technologies de communication telles que la visioconférence, afin de limiter les déplacements.

Plus nous réussissons et plus nous grandissons, plus nous réitérons notre engagement à être un fier partenaire de l'avancement des communautés où nous vivons et travaillons.

## Conseil d'administration

### CLAUDE BOIVIN <sup>A, C</sup>

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 <sup>B</sup>

Administrateur depuis 1998  
Administrateur de sociétés

### ROBERT CHEVRIER <sup>A</sup>

Administrateur depuis 2003  
Président, Société de gestion Roche inc.

### PAULE DORÉ

Administrateur depuis 1995  
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

### LAWSON A.W. HUNTER <sup>C</sup>

Administrateur depuis 2005  
Vice-président exécutif et  
chef des services corporatifs,  
BCE Inc. et Bell Canada

### ANDRÉ IMBEAU

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

### DAVID L. JOHNSTON <sup>B</sup>

Administrateur depuis 1995  
Président du Comité des  
ressources humaines, CGI  
Président et vice-chancelier,  
University of Waterloo

### EILEEN A. MERCIER <sup>A</sup>

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 <sup>B</sup>

Administrateur depuis 2001  
Administrateur de sociétés

### GERALD T. SQUIRE <sup>C</sup>

Administrateur depuis 2003  
Administrateur de sociétés

### ROBERT TESSIER <sup>C</sup>

Administrateur depuis 2003  
Président et chef de la direction,  
Gaz Métro

<sup>A</sup> Membre du Comité de vérification et de gestion des risques

<sup>B</sup> Membre du Comité des ressources humaines

<sup>C</sup> Membre du Comité de régie d'entreprise

## Comité consultatif international

Le Comité consultatif international 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 mondiale en aidant à comprendre les besoins d'affaires, les différences culturelles, les pratiques d'affaires et les tendances en émergence.

### JACQUES BOUGIE

Président du Comité  
consultatif international  
Ancien président et chef  
de la direction d'Alcan  
Aluminium Ltée  
Administrateur de sociétés

### HARVEY GOLUB

Ancien président du  
conseil et chef de la direction  
d'American Express  
Administrateur de sociétés

### MICHAEL HEPHER

Ancien président du conseil et  
chef de la direction de Lloyds  
Abbey Life et ancien directeur  
général de groupe chez  
British Telecommunications  
Administrateur de sociétés

### ARNOLD LANGBO

Ancien président du conseil  
et chef de la direction  
de Kellogg Company  
Administrateur de sociétés

## Équipe de direction

**SERGE GODIN\***

Président du conseil  
et chef de la direction

**MICHAEL DENHAM\***

Président  
Gestion des processus d'affaires

**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 et Inde

**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 et Australie

**HICHAM ADRA**

Vice-président principal  
et directeur général  
Ottawa et Ouest canadien

**DAVID ANDERSON**

Vice-président principal  
et contrôleur corporatif

**PAUL BIRON**

Vice-président principal  
et directeur général  
Intégrations

**ANDRÉ BOURQUE**

Vice-président principal  
et avocat en chef

**PIERRE BROCHU**

Vice-président principal  
Finances et administration /  
Ressources humaines et paie

**JOHN G. CAMPBELL**

Vice-président principal  
et directeur général  
Services à BCE

**GLORIA CANSADO GRACIA**

Vice-présidente  
Sud de l'Europe

**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

**WILLIAM GEORGE**

Vice-président principal  
Communications et  
affaires publiques

**JACQUES GIGUÈRE**

Vice-président principal  
Services d'infrastructure  
Grand Montréal

**NADER HANNA**

Vice-président principal  
Fusions et acquisitions

**TERRY JOHNSON**

Vice-président principal  
Ouest canadien

**MICHAEL KEATING**

Vice-président principal  
Ouest des États-Unis

**SERGE LAPALME**

Président, Gestion des  
fonctions d'assurance

**JACQUES LERAY**

Vice-président et  
directeur général  
France

**JONATHAN LIGHT**

Vice-président  
Australie

**LUCIE LOISELLE**

Vice-présidente  
Planification stratégique

**AL MACDONALD**

Vice-président principal  
Relations gouvernementales  
Provinces de l'Atlantique

**EVA MAGLIS**

Vice-présidente principale  
Gestion intégrée des  
technologies  
Grand Toronto

**CLAUDE MARCOUX**

Vice-président principal  
Intégration de systèmes  
et services-conseils  
Québec

**DOUG MCCUAIG**

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

**EDWARD NADWORNÝ**

Président  
CGI Federal

**ANANTHA (KRIS) RAMAN**

Vice-président  
Inde

**PAUL RAYMOND**

Vice-président principal  
Boston

**GERRY RIVERS**

Vice-président principal  
Services de soutien des opérations

**JACQUES ROY**

Vice-président principal  
Finances et trésorerie

**GEORGE SCHINDLER**

Vice-président principal  
New York / New Jersey

**RICHARD SCHMITZ**

Vice-président principal  
Middle West américain

**CLAUDE SÉGUIN**

Vice-président principal  
Finances et investissements  
stratégiques

**CECIL SMITH**

Vice-président principal  
Provinces de l'Atlantique

**MARK STUART**

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

**PIERRE TURCOTTE**

Vice-président principal  
et directeur général  
Québec

**NAZZIC TURNER**

Vice-présidente principale  
Sud des États-Unis

**PIERRE VINET**

Vice-président principal  
Politiques de ressources humaines,  
leadership et développement  
organisationnel

\* Membre du Comité de gestion

## 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'actionnaires inscrits  
au 30 septembre 2005 : 2 706

Nombre d'actions en circulation  
au 30 septembre 2005 :  
397 448 329 actions subalternes classe A  
33 772 168 actions classe B

Haut / bas du cours de l'action du  
1<sup>er</sup> octobre 2004 au 30 septembre 2005 :  
Bourse de Toronto (\$CAN) : 8,78 / 6,59  
Bourse de New York (\$US) : 7,46 / 5,48

Les attestations du chef de la direction et du chef de la direction financière de CGI concernant la qualité de la divulgation financière de la Société selon les exigences réglementaires canadiennes sont déposées sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)). Les attestations similaires selon la Règle 13a-14 de la *Securities Exchange Act of 1934* et de l'article 302 de la *Sarbanes-Oxley Act of 2002* des États-Unis figurent en annexe à notre rapport 40-F déposé sur EDGAR ([www.sec.gov](http://www.sec.gov)). La Société a également déposé auprès de la Bourse de New York l'attestation exigée par l'article 303A.12 du *Listed Company Manual*.

Les principales différences entre les pratiques de CGI en matière de régie d'entreprise et celles qui incombent aux sociétés américaines aux termes des conditions d'inscription à la cote de la Bourse de New York sont indiquées dans la circulaire de la direction de CGI qui est déposée auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada et aux États-Unis. Ce document est disponible sur le site de SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site de EDGAR au [www.sec.gov](http://www.sec.gov), respectivement, ainsi que sur le site de CGI au [www.cgi.com](http://www.cgi.com).

### VÉRIFICATEURS

Deloitte & Touche s.r.l.

### AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT COMPTABLE DES REGISTRES

Société de fiducie Computershare du Canada  
100 University Avenue, 9<sup>th</sup> Floor  
Toronto, Ontario M5J 2Y1  
Téléphone : 1 800 564-6253

### 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  
Montréal (Québec) H3A 2M8  
Canada  
Tél. : (514) 841-3200

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

### ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

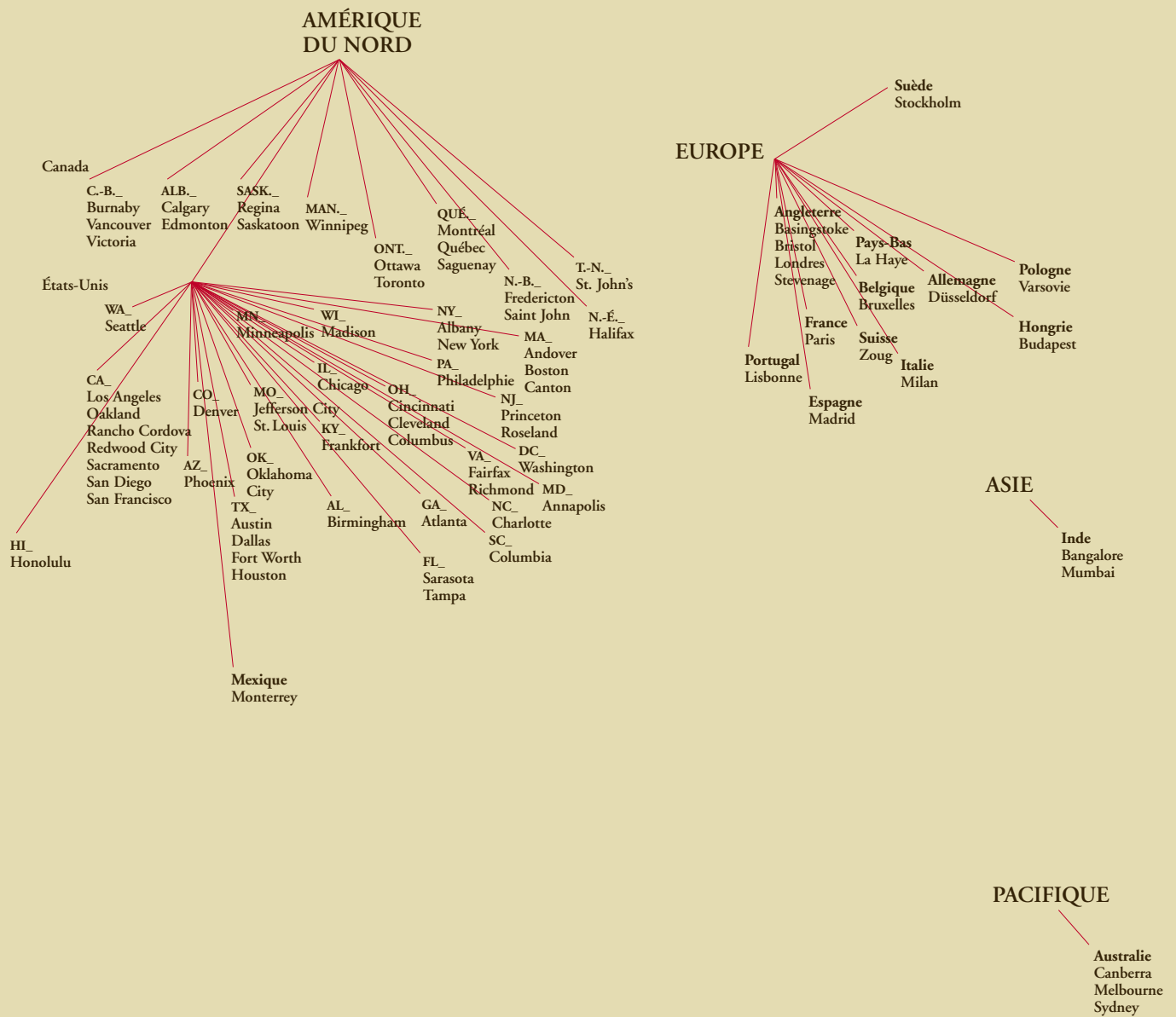
Le mardi 31 janvier 2006  
à 11 heures  
Hilton Montréal Bonaventure  
Salle de bal  
900, rue de La Gauchetière Ouest  
Montréal (Québec)

L'assemblée annuelle des actionnaires de CGI sera diffusée en direct sur Internet à l'adresse : [www.cgi.com](http://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 de CGI.

Ce rapport annuel est disponible sur notre site Internet : [www.cgi.com](http://www.cgi.com).

*CGI's 2005 annual report is available in English.*

# Principaux emplacements



## SIÈGE SOCIAL

1130, rue Sherbrooke Ouest, 7<sup>e</sup> étage, Montréal, Québec H3A 2M8 Canada  
 Téléphone: (514) 841-3200 Télécopieur: (514) 841-3299

Pour la liste complète des bureaux de CGI dans le monde, consultez notre site [www.cgi.com](http://www.cgi.com).

31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46