

OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT

visant les actions de la société :

altran

initiée par la société :

Capgemini

présentée par :



Banque présentatrice et garante



Banque présentatrice



Banque présentatrice

LAZARD
FRÈRES BANQUE

Banque présentatrice

INFORMATIONS RELATIVES AUX CARACTÉRISTIQUES NOTAMMENT JURIDIQUES, FINANCIÈRES ET COMPTABLES DE CAPGEMINI



Le présent document relatif aux autres informations de Capgemini a été déposé auprès de l'AMF le 14 octobre 2019, conformément aux dispositions de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF et à l'instruction AMF n° 2006-07 relative aux offres publiques d'acquisition. Ce document a été établi sous la responsabilité de Capgemini.

Le présent document complète la Note d'Information relative à l'Offre établie par Capgemini et visée par l'AMF le 14 octobre 2019 sous le numéro 19-489, en application de sa décision de conformité du même jour. Le présent document incorpore par référence le Document de Référence et le Rapport Financier Semestriel de Capgemini.

Le présent document et la Note d'Information sont disponibles sur les sites internet de l'AMF (www.amf-france.org) et de Capgemini (www.capgemini.com) et peuvent être obtenus sans frais auprès de :

Capgemini
11 rue de Tilsitt
75017 Paris
France

BNP Paribas
4 rue d'Antin
75002 Paris
France

**Crédit Agricole
Corporate and Investment Bank**
12 place des États-Unis
92547 Montrouge Cedex
France

HSBC France
109 avenue des Champs Elysées
75008 Paris
France

Lazard Frères Banque
121 boulevard Haussmann
75382 Paris cedex 08
France

Un communiqué a été diffusé conformément aux dispositions de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF afin d'informer le public des modalités de mise à disposition du présent document.

TABLE DES MATIÈRES

1	DESCRIPTION DE L'OFFRE	4
2	INFORMATIONS RELATIVES AUX CARACTÉRISTIQUES NOTAMMENT JURIDIQUES, FINANCIÈRES ET COMPTABLES DE CAPGEMINI	5
3	ÉVÈNEMENTS RÉCENTS INTERVENUS DEPUIS LE DÉPÔT DU DOCUMENT DE RÉFÉRENCE DE CAPGEMINI	5
3.1	Informations financières	5
3.2	Assemblée générale du 23 mai 2019	5
3.3	Composition du conseil d'administration depuis le 23 mai 2019	5
3.4	Communiqués de presse diffusés depuis le dépôt du Document de Référence	6
3.5	Facteurs de risques.....	11
3.6	Informations relatives à l'Offre	11
3.6.1	Coûts et modalités de financement de l'Offre	11
3.6.1.1	Frais liés à l'Offre	11
3.6.1.2	Modalités de financement de l'Offre.....	11
3.6.2	Impact de l'Offre sur les principaux résultats comptables et sur les comptes consolidés de Capgemini	12
3.6.3	Montant de l'écart d'acquisition provisoire.....	12
4	PERSONNE ASSUMANT LA RESPONSABILITÉ DU PRÉSENT DOCUMENT.....	12
	ANNEXE 1 – COMMUNIQUE DE PRESSE RELATIF AU CHIFFRE D'AFFAIRES DU PREMIER TRIMESTRE 2019 14	
	ANNEXE 2 – COMMUNIQUE DE PRESSE RELATIF AUX RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 201915	
	ANNEXE 3 – AUTRES COMMUNIQUE DE PRESSE DIFFUSES DEPUIS LA PUBLICATION DU DOCUMENT DE REFERENCE	16

1 DESCRIPTION DE L'OFFRE

En application du Titre III du Livre II, et plus particulièrement des articles 231-13 et 232-1 et suivants du règlement général de l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** »), Capgemini, une société européenne dont le siège social est situé 11 rue de Tilsitt, 75017 Paris, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 330 703 844, et dont les actions sont admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext à Paris (« **Euronext Paris** ») sous le code ISIN FR0000125338 (mnémonique « **CAP** ») (« **Capgemini** » ou l'« **Initiateur** »), propose de manière irrévocable aux actionnaires d'Altran Technologies, une société anonyme à conseil d'administration dont le siège social est situé 96 avenue Charles de Gaulle, 92200 Neuilly-sur-Seine, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 702 012 956, et dont les actions sont admises aux négociations sur Euronext Paris sous le code ISIN FR0000034639 (mnémonique « **ALT** ») (« **Altran Technologies** » ou la « **Société** »), d'acquérir la totalité de leurs actions Altran Technologies admises sur Euronext Paris aux termes et conditions stipulés dans la note d'information de Capgemini ayant reçu le visa numéro 19-489 en date du 14 octobre 2019 auprès de l'AMF en application de sa décision de conformité du même jour (la « **Note d'Information** »), qui pourra être suivie, le cas échéant, d'une procédure de retrait obligatoire conformément aux dispositions des articles 237-1 à 237-10 du règlement général de l'AMF (l'« **Offre** »).

L'Offre porte sur la totalité des actions Altran Technologies non détenues par l'Initiateur¹:

- (i) qui sont d'ores et déjà émises soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date de la Note d'Information, un nombre maximum de 227 642 786 actions Altran Technologies², et
- (ii) qui sont susceptibles d'être émises avant la clôture de l'Offre ou de l'Offre Réouverte (telle que définie au paragraphe 2.13 de la Note d'Information), à raison de l'acquisition définitive des actions attribuées gratuitement par Altran Technologies (les « **Actions Gratuites** ») soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date de la Note d'Information, un maximum de 2 405 239 actions Altran Technologies nouvelles³,

soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date de la Note d'Information, un nombre maximum d'actions Altran Technologies visées par l'Offre égal à 230 048 025.

Il est précisé que l'apport d'*American Depository Receipts* (« **ADR Altran** ») ne sera pas accepté dans le cadre de l'Offre ou de l'Offre Réouverte, et que les porteurs d'ADR Altran devront préalablement les échanger contre des actions Altran Technologies qui pourront être apportées à l'Offre ou à l'Offre Réouverte, tel que précisé au paragraphe 2.5 de la Note d'Information.

À la connaissance de l'Initiateur, il n'existe aucun autre titre de capital, ni aucun autre instrument financier émis par la Société ou droit conféré par la Société pouvant donner accès, immédiatement ou à terme, au capital ou aux droits de vote de la Société.

Conformément aux dispositions de l'article 231-13 du règlement général de l'AMF, le 23 septembre 2019, BNP Paribas, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, HSBC France et Lazard Frères Banque ont déposé, en qualité d'établissements présentateurs de l'Offre, l'Offre et le projet de Note d'Information auprès de l'AMF pour le compte de l'Initiateur. Seule BNP Paribas garantit la teneur et le caractère irrévocable des engagements pris par l'Initiateur dans le cadre de l'Offre.

¹ À la date de la Note d'Information, l'Initiateur détient 29 378 319 actions Altran Technologies (voir paragraphe 1.1.2 de la Note d'Information) sur un total de 257 021 105 actions émises.

² Sur la base des informations publiées par la Société sur son site internet au 30 septembre 2019 conformément à l'article 223-16 du règlement général de l'AMF, soit 257 021 105 actions représentant 257 814 914 droits de vote théoriques. Sont également visées les actions auto-détenues, soit, sur la base de ces mêmes informations, 2 461 800 actions, étant précisé que la Société s'est engagée à ne pas apporter les actions auto-détenues à l'Offre.

³ Voir paragraphe 2.4 de la Note d'Information.

L'Offre est soumise au seuil de caducité visé à l'article 231-9, I du règlement général de l'AMF, tel que décrit au paragraphe 1.1.7 de la Note d'Information. L'Offre inclut également un seuil de renonciation, conformément à l'article 231-9, II du règlement général de l'AMF, tel que précisé au paragraphe 2.6.1 de la Note d'Information.

Par ailleurs, à la date de la Note d'Information, l'Offre est soumise à la condition suspensive de l'autorisation de l'opération de rapprochement au titre du contrôle des concentrations par la Commission Européenne en application de l'article 6.1.b) du Règlement CE n°139/2004 du 20 janvier 2004 ou les autorités nationales compétentes dans l'Union Européenne (telle que décrite au paragraphe 2.6.2 de la Note d'Information), étant précisé que l'Initiateur se réserve le droit de renoncer à cette condition.

L'Offre revêt un caractère volontaire et sera réalisée selon la procédure normale en application des dispositions des articles 232-1 et suivants du règlement général de l'AMF.

2 INFORMATIONS RELATIVES AUX CARACTÉRISTIQUES NOTAMMENT JURIDIQUES, FINANCIÈRES ET COMPTABLES DE CAPGEMINI

Le présent document constitue une mise à jour des informations relatives aux caractéristiques, notamment juridiques, financières et comptables de Capgemini figurant dans son document de référence déposé auprès de l'AMF le 2 avril 2019 sous le numéro D.19-0245 (le « **Document de Référence** »). Le Document de Référence est incorporé par référence au présent document et complété des informations présentées à la section 3 ci-après.

Le Document de Référence est disponible en version électronique sur le site Internet de Capgemini (www.capgemini.com) et sur le site Internet de l'AMF (www.amf-france.org) et peut être obtenu sans frais auprès de Capgemini (11 rue de Tilsitt, 75017 Paris).

3 ÉVÈNEMENTS RÉCENTS INTERVENUS DEPUIS LE DÉPÔT DU DOCUMENT DE RÉFÉRENCE DE CAPGEMINI

3.1 Informations financières

Depuis la date de dépôt du Document de Référence, Capgemini a publié son chiffre d'affaires du premier trimestre 2019, qui a fait l'objet d'un communiqué de presse publié le 25 avril 2019 tel que reproduit en Annexe 1, et ses résultats du premier semestre 2019, qui ont fait l'objet d'un communiqué de presse publié le 30 juillet 2019 tel que reproduit en Annexe 2. Capgemini a également publié, le 2 août 2019, un rapport financier semestriel incluant notamment ses comptes consolidés au 30 juin 2019 (le « **Rapport Financier Semestriel** »). Ce Rapport Financier Semestriel est incorporé par référence au présent document et est disponible sur le site internet de Capgemini dédié aux investisseurs sous la rubrique « *Résultats & rapports financiers – Résultats financiers* » (<https://investors.capgemini.com/fr/resultats-financiers/?fiscal-year=2019>).

3.2 Assemblée générale du 23 mai 2019

L'assemblée générale mixte des actionnaires de Capgemini s'est tenue le 23 mai 2019 et toutes les résolutions à l'ordre du jour ont été adoptées.

3.3 Composition du conseil d'administration depuis le 23 mai 2019

L'assemblée générale des actionnaires de Capgemini du 23 mai 2019 a notamment approuvé les résolutions portant sur la composition du conseil d'administration, à savoir la nomination de Madame Xiaogun Clever et la ratification de la cooptation de Madame Laura Desmond.

Par conséquent, à la date du présent document, la composition du conseil d'administration de Capgemini est la suivante :

- Monsieur Paul Hermelin, Président-directeur général ;
- Monsieur Daniel Bernard ;
- Monsieur Pierre Pringuet ;
- Madame Anne Bouverot ;
- Madame Xiaoqun Clever ;
- Madame Laura Desmond ;
- Madame Laurence Dors ;
- Monsieur Robert Fretel ;
- Madame Siân Herbert-Jones ;
- Monsieur Kevin Masters ;
- Monsieur Xavier Musca ;
- Monsieur Frédéric Oudéa ;
- Monsieur Patrick Pouyanné ; et
- Madame Lucia Sinapi-Thomas.

3.4 Communiqués de presse diffusés depuis le dépôt du Document de Référence

Les communiqués de presse diffusés depuis le dépôt du Document de Référence sont reproduits en Annexe 3 et sont également disponibles sur le site Internet de Capgemini sous la rubrique « *Insights & News – Centre de presse* » (<https://www.capgemini.com/fr-fr/newsroom/>) et sur le site Internet de Capgemini dédié aux investisseurs sous la rubrique « *Calendrier & communiqués – Communiqués financiers* » (<https://investors.capgemini.com/fr/communiqués-financiers/>).

Lesdits communiqués de presse sont les suivants :

3 avril 2019	Capgemini s’engage dans un partenariat avec Autodesk en vue de déployer une plateforme BIM intégrée
	Capgemini reconnu comme leader dans le rapport « Advanced Digital Workplace Services » de NelsonHall
4 avril 2019	Capgemini et l’École polytechnique inaugurent la Chaire « Blockchain & B2B Platforms »
	Capgemini nommé par Everest Group “Star Performer” 2019 dans la catégorie services pour le secteur de l’assurance
5 avril 2019	Capgemini rassemble ses collaborateurs franciliens dans un nouveau bâtiment, baptisé le « 147 », à Issy-les-Moulineaux
8 avril 2019	Capgemini reconnu comme leader dans le classement PEAK Matrix™ “Life and Pensions Digital Services” d’Everest Group
10 avril 2019	Capgemini signe un nouveau contrat de 5 ans avec BAE Systems Maritime - Submarines pour la fourniture de services informatiques
11 avril 2019	Dijon métropole met en service un projet inédit de Smart City en France

15 avril 2019	GC-Gruppe s'appuie sur T-Systems et Mov'InBlue pour proposer un service de livraison agile aux artisans et professionnels itinérants
16 avril 2019	Notre-Dame de Paris : Capgemini participe à l'effort national
18 avril 2019	Capgemini et Women in AI dévoilent les gagnantes du premier « Women in AI awards »
25 avril 2019	Capgemini : progression de 6,7% du chiffre d'affaires au 1 ^{er} trimestre 2019 (se référer au paragraphe 3.1 ci-dessus)
26 avril 2019	Le Village by CA et Capgemini présentent les résultats du Baromètre 2019 de la relation startup / grand groupe
29 avril 2019	Les solutions Supply Chain et Manufacturing de Capgemini certifiées « industry innovation accelerators » par SAP
7 mai 2019	Capgemini Invent remporte un contrat de 3 ans avec la Commission européenne pour la création d'un centre de soutien pour le partage des données
	L'alliance Energisme – Microsoft déploie son offre Big Data et IoT de maîtrise des consommations énergétiques avec les équipes de Capgemini
8 mai 2019	EDF Energy choisit Odigo pour la gestion de sa relation client (<i>EDF Energy appoints Capgemini's Odigo to support its customer service operations</i>)
9 mai 2019	Les consommateurs montrent un intérêt grandissant pour les véhicules autonomes, mais des freins subsistent
	Capgemini participe à VivaTech pour la 4 ^{ème} année consécutive
10 mai 2019	Capgemini nommé par Everest Group Leader et “Star performer” dans la catégorie “ <i>Performer for Property & Casualty digital services</i> ” (<i>Everest Group names Capgemini Leader and Star Performer for Property & Casualty digital services</i>)
14 mai 2019	World Insurance Report 2019 : les assureurs doivent répondre aux préoccupations des clients face aux risques émergents
21 mai 2019	Capgemini reconnu leader « Next-Generation Software Testing Services »
	Capgemini met en place un nouveau système automatisé de traitement des prêts hypothécaires pour Skandiabanken
22 mai 2019	Capgemini accompagne la démarche d'innovation et de transformation IT de Louisiana Pacific avec la migration de son environnement SAP vers Amazon Web Services
	Capgemini reconnu comme leader « Finance and Accounting Outsourcing Services »

23 mai 2019	La DGA sélectionne le consortium formé par Atos, Capgemini et le CEA, pour la phase II du projet Artemis
24 mai 2019	Assemblée Générale du 23 mai 2019
28 mai 2019	Secteur de l'énergie et des utilities : l'automatisation intelligente dynamise l'efficacité opérationnelle, le chiffre d'affaires et l'engagement client
4 juin 2019	World FinTech Report 2019 : le secteur des services financiers bascule de l'Open Banking vers l'« Open X »
5 juin 2019	Capgemini reçoit le prix Pega Partner 2019 « Excellence in Growth and Delivery »
6 juin 2019	La révolution 5G très attendue par les industriels, mais des obstacles subsistent
7 juin 2019	Capgemini positionné comme leader dans le rapport “Engineering, Research and Development” de Zinnov
11 juin 2019	Capgemini ouvre une école dédiée aux métiers du futur qui formera 400 ingénieurs et consultants par an
	Capgemini et ISAI lancent un fonds d'investissement à destination des start-up et scale-up B2B
12 juin 2019	Capgemini reconnu comme leader par Forrester dans le rapport « Global API Strategy and Delivery Service Providers, Q2 2019 »
13 juin 2019	Avec l'ouverture de deux « Digital Academies » en Inde, Capgemini compte aujourd'hui huit établissements à travers le monde
14 juin 2019	Capgemini remporte le prix « 2019 Microsoft SAP on Azure Partner of the Year »
17 juin 2019	Salon du Bourget – Mission InSight sur Mars : retour sur les premiers succès
19 juin 2019	Capgemini accélère dans le secteur aérien mondial en devenant l'un des premiers partenaires business de la plateforme digitale Skywise d'Airbus
24 juin 2019	Capgemini et Altran créent un leader mondial de la transformation digitale des entreprises industrielles et de technologie
26 juin 2019	Capgemini nommé partenaire EMEA ‘Systems Integrator’ (SI) & ‘Value Added Reseller’ (VAR) de l'année 2019 par MuleSoft
27 juin 2019	Capgemini accompagne le Groupe F.I.L.A. dans la transformation technologique de son modèle opérationnel mondial
	Capgemini remporte le prix 2019 « Artificial Intelligence Breakthrough » dans la catégorie meilleure solution d'agent virtuel
2 juillet 2019	Capgemini détient 11,43% du capital d'Altran

3 juillet 2019	Capgemini devient l'un des principaux fournisseurs de Volvo Cars pour sa transformation digitale et Cloud
5 juillet 2019	Les organisations doivent faire preuve d'initiative en matière d'éthique de l'intelligence artificielle pour fidéliser et gagner la confiance du consommateur
9 juillet 2019	World Wealth Report 2019 de Capgemini : en recul de 2 000 milliards de dollars, la richesse des particuliers fortunés connaît sa première baisse depuis sept ans mais la confiance et la satisfaction de ces derniers envers leur gestionnaire de patrimoine restent élevées
11 juillet 2019	69 % des entreprises estiment qu'elles ne seront pas en mesure de faire face aux menaces de cybersécurité sans l'aide de l'intelligence artificielle
17 juillet 2019	Capgemini lance une nouvelle plateforme technologique destinée à aider les entreprises à déployer l'automatisation intelligente rapidement et à grande échelle
22 juillet 2019	Capgemini lance une plateforme d'automatisation intelligente
23 juillet 2019	Capgemini reconnu comme leader dans le dernier rapport de NelsonHall : « Advanced Analytics BPS »
25 juillet 2019	Le groupe Capgemini renforce sa collaboration avec Microsoft pour proposer aux entreprises tout le potentiel de la plate-forme Azure Bilan semestriel du contrat de liquidité de la société Capgemini
26 juillet 2019	Capgemini permet de nouvelles expériences digitales en ligne et en boutique pour Celcom, dans le cadre d'un projet de transformation digitale pluriannuel (<i>Capgemini enables new digital experiences online and in-store for Celcom, in a multi-year digital transformation project</i>)
29 juillet 2019	Capgemini se renforce dans le secteur Energie et Utilities en Allemagne avec l'acquisition de KONEXUS Consulting
30 juillet 2019	Capgemini poursuit sa dynamique de croissance avec une forte progression au premier semestre 2019 (se référer au paragraphe 3.1 ci-dessus)
2 août 2019	Dépôt du rapport financier semestriel auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF)
12 août 2019	Nouvelle étape franchie dans le projet d'acquisition d'Altran par Capgemini
27 août 2019	Capgemini reconnu comme leader dans le classement PEAK Matrix™ « Entreprise Platform IT Services in Banking and Financial Services » du groupe Everest
3 septembre 2019	Capgemini reconnu comme leader dans les services d'infrastructure informatique de nouvelle génération pour l'industrie de l'assurance par le groupe Everest

4 septembre 2019	Capgemini reconnu comme leader dans deux rapports d'IDC consacrés aux fournisseurs de services pour le secteur des « Utilities »
5 septembre 2019	Assistants vocaux et chatbots : plébiscités par les consommateurs, ils créent de nouvelles opportunités pour les entreprises
16 septembre 2019	Aiman Ezzat, prochain Directeur Général de Capgemini
17 septembre 2019	World Payments Report 2019 : les paiements non-cash sont en plein essor dans une période de bouleversement pour le secteur bancaire
19 septembre 2019	Lancement d'un sixième plan d'actionnariat salarié Capgemini renforce l'environnement omnicanal de Maxeda via la migration SAP S/4HANA (<i>Capgemini successfully delivers a strong foundation for Maxeda's omnichannel environment based on SAP S/4HANA</i>)
23 septembre 2019	Capgemini a déposé son offre publique d'achat amicale sur Altran auprès de l'Autorité des marchés financiers Capgemini reconnu comme leader dans le dernier rapport de NelsonHall : « The Advance of Robotic Process Automation and Artificial Intelligence in Banking »
25 septembre 2019	Capgemini a aidé BHGE (Baker Hughes, a GE company) à créer et mettre place une solution d'Internet Industriel des Objets (IIoT) permettant de connecter les machines, les opérations et les employés en temps réel
26 septembre 2019	Rapport sur la RGPD : plus d'un an après l'entrée en vigueur du RGPD, seul 28% des entreprises déclarent être en conformité Capgemini obtient l'autorisation du CFIUS aux États-Unis pour son projet d'acquisition d'Altran
30 septembre 2019	L'administration fiscale britannique (HMRC) étend son contrat avec Capgemini
2 octobre 2019	Capgemini a développé une plateforme de données intelligente appelée Projet FARM (Financial and Agricultural Recommendation Models), conçue pour aider les agriculteurs kenyans à pallier la pénurie alimentaire mondiale
4 octobre 2019	Capgemini obtient l'autorisation de l'autorité de la concurrence au Maroc pour son projet d'acquisition d'Altran
7 octobre 2019	World InsurTech Report 2019 : le métier de l'assureur doit évoluer alors que les InsurTech s'imposent dans l'expérience client digitale
10 octobre 2019	L'Institut de recherche Capgemini classé premier pour la troisième fois consécutive en raison de la qualité de son leadership
14 octobre 2019	Mise à disposition de la Note d'Information de Capgemini

3.5 Facteurs de risques

L'Initiateur n'a pas connaissance, à la date du présent document, de risques opérationnels ou financiers significatifs concernant Capgemini, autres que ceux mentionnés dans le Document de Référence. Toutefois, l'attention des investisseurs est attirée sur le fait que la liste des facteurs de risques mentionnés dans le Document de Référence n'est pas exhaustive et qu'il pourrait y avoir d'autres risques, totalement ou partiellement inconnus ou dont la survenance n'était pas envisagée à la date du présent document, de nature à avoir un effet défavorable significatif sur Capgemini, sa situation financière et/ou ses résultats.

3.6 Informations relatives à l'Offre

3.6.1 Coûts et modalités de financement de l'Offre

Les coûts et les modalités de financement de l'Offre figurent au paragraphe 2.14 de la Note d'Information et sont rappelés ci-dessous.

3.6.1.1 *Frais liés à l'Offre*

Le montant global de tous les frais, coûts et dépenses externes exposés dans le cadre de l'Offre par l'Initiateur, y compris les honoraires et frais de ses conseils financiers, juridiques et comptables, les frais de publicité et les frais relatifs au financement de l'Offre, est estimé à environ 45 millions d'euros (hors taxes).

3.6.1.2 *Modalités de financement de l'Offre*

Dans l'hypothèse où l'intégralité des actions visées serait apportée à l'Offre (à l'exception des actions auto-détenues pour lesquelles la Société s'est engagée à ne pas les apporter), le coût maximum de l'Offre s'élèverait à environ 3,19 milliards d'euros. L'Offre sera financée au moyen d'un crédit relais de 5,4 milliards d'euros (le « **Contrat de Financement** »), couvrant l'achat des titres (en ce compris l'Acquisition des Blocs) et le montant de la dette brute consolidée (1,8 milliard d'euros) de la Société. Il est prévu que celui-ci soit refinancé au moyen de la trésorerie disponible pour 1 milliard d'euros, et le solde par endettement, principalement sous forme d'émissions obligataires.

3.6.2 Impact de l'Offre sur les principaux résultats comptables et sur les comptes consolidés de Capgemini

Sur la base des comptes clos au 31 décembre 2018, avant (i) éventuel retraitement comptable d'homogénéisation, (ii) réévaluation à la juste valeur des actifs identifiables acquis et des passifs repris, (iii) impact sur le coût de l'endettement financier net du financement lié à l'acquisition, et (iv) impact des frais liés à l'Offre, les principales données financières combinées au 31 décembre 2018 ressortent à :

	Au 31 décembre 2018			
	Altran	Capgemini	Financement lié à l'acquisition ⁽¹⁾	Capgemini+Altran ⁽²⁾
Chiffre d'affaires (m€)	2 916	13 197	n/a	16 113
Marge opérationnelle (m€)	352	1 597	n/a	1 949
<i>Taux de marge opérationnelle</i>	<i>12,1%</i>	<i>12,1%</i>	<i>n/a</i>	<i>12,1%</i>
Résultat net (part du Groupe) (m€)	81	730	n/a	811
Nombre moyen d'actions de la période	n/a	167 088 363	n/a	167 088 363
Résultat de base par action (€/action)				4,85
Capitaux propres part du Groupe (m€) (Capgemini)				7 480
Nombre d'actions au 31 décembre 2018 (Capgemini)				167 293 730
Capitaux propres part du groupe par action (€/action)				44,71
Endettement net (m€)	1 312	1 184	3 598	6 094

⁽¹⁾ En ce compris le financement des 29 378 319 actions Altran Technologies déjà détenues par l'Initiateur à la date du présent document.

⁽²⁾ Les données financières combinées présentées ci-dessus sont destinées à illustrer, à titre indicatif, les effets de l'Offre et du financement lié à l'acquisition sur une sélection d'indicateurs bilanciels au 31 décembre 2018 et de compte de résultat au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018, comme si ces opérations étaient intervenues le 31 décembre 2018 pour les indicateurs bilanciels et le nombre d'actions au 31 décembre 2018 et au 1^{er} janvier 2018 pour les indicateurs de compte de résultat, en excluant les impacts du financement lié à l'acquisition sur le coût de l'endettement financier net et les frais liés à l'Offre. Il ne s'agit pas d'informations financières pro forma. Les données financières combinées sont présentées exclusivement à des fins d'illustration et ne donnent pas une indication de la situation et de la performance financière de Capgemini qui auraient été obtenues si les opérations avaient été réalisées respectivement au 31 décembre 2018 et au 1^{er} janvier 2018. De la même façon, elles ne donnent pas d'indication sur les résultats ou la situation financière futurs.

3.6.3 Montant de l'écart d'acquisition provisoire

En cas d'acquisition par Capgemini de la totalité des actions Altran Technologies non encore détenues par elle, l'écart d'acquisition provisoire (différence entre le prix d'acquisition et la situation nette de la Société selon ses comptes clos au 31 décembre 2018 avant éventuel retraitement comptable d'homogénéisation et réévaluation à la juste valeur des actifs identifiables acquis et des passifs repris en date d'acquisition) s'élèverait à 4,2 milliards d'euros.

4 PERSONNE ASSUMANT LA RESPONSABILITÉ DU PRÉSENT DOCUMENT

« J'atteste que le présent document, qui a été déposé auprès de l'AMF le 14 octobre 2019 et qui sera diffusé au plus tard la veille du jour de l'ouverture de l'offre, comporte l'ensemble des informations requises par l'article 231-28 du règlement général de l'AMF et par l'instruction de l'AMF n°2006-07, dans le cadre de l'offre publique d'achat initiée par Capgemini et visant les actions d'Altran Technologies.

Ces informations sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »

Par : Paul Hermelin, Président-directeur général

Annexe 1 – Communiqué de presse relatif au chiffre d'affaires du premier trimestre 2019

Relations presse :
 Florence Lièvre
 Tél. : 01 47 54 50 71
florence.lievre@capgemini.com

Relations Investisseurs :
 Vincent Biraud
 Tél. : 01 47 54 50 87
vincent.biraud@capgemini.com

Capgemini : progression de 6,7% du chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre 2019

Paris, le 25 avril 2019 – Le groupe Capgemini a réalisé au 1^{er} trimestre 2019 un chiffre d'affaires consolidé de 3 441 millions d'euros, en hausse de 6,7% à taux de change constants* par rapport au même trimestre de l'année 2018.

Pour Paul Hermelin, Président-directeur général du groupe Capgemini : « *Le Groupe enregistre une bonne performance au premier trimestre avec une dynamique continue de son activité, en particulier en Europe.*

Nous tirons parti des investissements réalisés dans notre portefeuille d'offres axé sur l'innovation ainsi que de notre place parmi les leaders mondiaux dans le digital et le cloud, activités qui poursuivent leur progression avec une croissance de 20%. Au cours de ce trimestre, le Groupe s'est renforcé avec la finalisation de l'acquisition de Leidos Cyber, un acteur de pointe dans la cybersécurité aux Etats-Unis.

Ce début d'année nous permet de confirmer l'ensemble de nos objectifs pour 2019. »

	Chiffre d'affaires (en millions d'euros)		Variation	
	2018	2019	À taux de change courants	À taux de change constants*
1 ^{er} trimestre	3 153	3 441	+9,2%	+6,7%

Le chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre s'établit en hausse de 9,2% sur un an, à 3 441 millions d'euros. La croissance à taux de change constants* s'élève à 6,7%. L'impact des devises est ce trimestre essentiellement lié à l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro. La croissance organique*, c'est-à-dire hors impact des taux de change et des variations de périmètre, est de 5,0%. Les activités liées au digital et au cloud poursuivent leur progression avec une croissance de 20% à taux de change constants et excèdent désormais 45% du chiffre d'affaires.

* Les termes et indicateurs alternatifs de performance marqués d'un (*) sont définis et/ou réconciliés en annexe de ce communiqué.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR RÉGIONS

Le chiffre d'affaires de la région **Amérique du Nord** (32% du chiffre d'affaires du Groupe) progresse de 7,0% à taux de change constants. Les secteurs Télécom, Media & Technologie et des Services sont particulièrement dynamiques en ce début d'année, ainsi que, dans une moindre mesure, les Services financiers et le secteur Energie & *Utilities*.

La région **Royaume-Uni & Irlande** (12% du chiffre d'affaires du Groupe) réalise une performance encourageante avec une croissance de 6,4% à taux de change constants. En particulier les secteurs Energie & *Utilities*, Biens de consommation & Commerce et Télécom, Media & Technologie enregistrent une croissance à deux chiffres, tandis que le secteur public poursuit sur la tendance positive amorcée aux trimestres précédents.

La dynamique reste bien orientée en **France** (22% du chiffre d'affaires du Groupe) avec une hausse de 4,8% de son chiffre d'affaires sur la période, soutenue par une forte croissance dans l'Industrie. Par métier, l'activité y est tirée par les services d'Applications et de Technologie et le conseil en Stratégie et Transformation.

La région **Reste de l'Europe** (27% du chiffre d'affaires du Groupe) conserve un rythme de croissance robuste avec un chiffre d'affaires en progression de 6,3% à taux de change constants, porté principalement par la bonne tenue du Secteur public, du secteur Energie & *Utilities* et des Services.

Enfin, la région **Asie-Pacifique et Amérique Latine** (7% du chiffre d'affaires du Groupe) poursuit son accélération avec une hausse de 13,7% de son chiffre d'affaires, tirée principalement par les Services financiers, l'Industrie et les Services.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR MÉTIERS

Les activités de conseil en **Stratégie et Transformation** (7% du chiffre d'affaires du Groupe), désormais regroupées au sein de *Capgemini Invent*, enregistrent une hausse de 29,7% à taux de change constants de leur chiffre d'affaires total*. Cette croissance reflète non seulement la contribution des acquisitions réalisées dans le domaine mais également un besoin d'accompagnement des clients du Groupe dans leur transformation digitale qui se maintient à un niveau élevé.

Les services d'**Applications** et de **Technologie** (72% du chiffre d'affaires du Groupe) qui constituent le cœur de l'activité du Groupe continuent de bénéficier pleinement de la demande pour le digital et le cloud dans toutes les régions du Groupe et enregistrent une augmentation de leur chiffre d'affaires total* de 7,1% à taux de change constants.

Enfin les services d'**Opérations** et d'**Ingénierie** (21% du chiffre d'affaires du Groupe) enregistrent une légère hausse de leur chiffre d'affaires total*, avec une croissance de 2,1% à taux de change constants. De fait, les Services d'infrastructure ainsi que les *Business Services* (*Business Process Outsourcing* et plateformes) tendent à confirmer ce trimestre la stabilisation de leur niveau activité, tandis que les activités de *digital manufacturing* et d'ingénierie poursuivent leur croissance.

ÉVOLUTION DES EFFECTIFS

Au 31 mars 2019, l'effectif total du Groupe s'établit à 212 800 personnes, en progression de 4,6% sur un an. L'effectif « offshore » est en croissance de 5,3% à 122 000 collaborateurs, soit 57% de l'effectif total.

PRISES DE COMMANDES

Les prises de commandes enregistrées au 1^{er} trimestre 2019 s'élèvent à 3 367 millions d'euros, en augmentation de 2,7% à taux de change constants sur une base de comparaison particulièrement exigeante puisque les prises de commandes étaient en augmentation de 15,3% sur la même période de l'année dernière.

PERSPECTIVES

Pour l'année 2019, le Groupe vise une croissance à taux de change constants comprise entre 5,5% et 8,0%, une amélioration de la profitabilité avec une marge opérationnelle comprise entre 12,3% et 12,6% et un *free cash-flow* organique en progression en données comparables à plus de 1,1 milliard d'euros.

Ces perspectives tiennent compte de l'impact de l'application de la norme IFRS 16 au 1^{er} janvier 2019 sur la marge opérationnelle (de l'ordre de +0,05 point) et sur la définition du *free cash flow* organique (environ -50 millions d'euros), tel que détaillé en annexe du communiqué de presse du 14 février 2019 dans lequel ces perspectives ont été publiées.

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Paul Hermelin, Président-directeur général, et Carole Ferrand, Directeur financier, commenteront cette publication au cours d'une conférence téléphonique qui se déroulera en anglais **ce jour à 18h00 heure de Paris** (CET). Cette conférence téléphonique sera accessible par webcast, en direct et en rediffusion pendant un an, depuis ce [lien](#).

L'ensemble des documents relatifs à cette publication sera mis en ligne sur le site Investisseurs de Capgemini et à l'adresse <https://investors.capgemini.com/results>.

CALENDRIER

23 mai 2019	Assemblée Générale
30 juillet 2019	Publication des résultats pour le 1 ^{er} semestre 2019

Pour rappel, le calendrier relatif au paiement du dividende de 1,70 euro par action qui est soumis à l'approbation de l'assemblée générale serait :

5 juin 2019	Détachement du coupon sur Euronext Paris
7 juin 2019	Mise en paiement du dividende

AVERTISSEMENT

Le présent communiqué de presse est susceptible de contenir des informations prospectives. Ces informations peuvent comprendre des projections, des estimations, des hypothèses, des informations concernant des projets, des objectifs, des intentions et/ou des attentes portant sur des résultats financiers futurs, des événements, des opérations, le développement de services et de produits futurs, ainsi que des informations relatives à des performances ou à des événements futurs. Ces informations prospectives sont généralement reconnaissables à l'emploi des termes « s'attendre à », « anticiper », « penser que », « avoir l'intention de », « estimer », « prévoir », « projeter », « pourrait », « devrait » ou à l'emploi de la forme négative de ces termes et à d'autres expressions de même nature. La direction de Capgemini considère actuellement que ces informations prospectives traduisent des attentes raisonnables ; la société alerte cependant les investisseurs sur le fait que ces informations prospectives sont soumises à des risques et incertitudes (y compris, notamment, les risques identifiés dans le Document de Référence de Capgemini, disponible sur le site internet de Capgemini), étant donné qu'elles ont trait à des événements futurs et dépendent des circonstances futures dont la réalisation est incertaine et qui peuvent différer de ceux anticipés, souvent difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de Capgemini. Les résultats et les événements réels sont susceptibles de différer significativement, de ceux qui sont exprimés, impliqués ou projetés dans les informations prospectives. Les informations prospectives ne donnent aucune garantie de réalisation d'événements ou de résultats futurs et n'ont pas cette vocation. Capgemini ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser les informations prospectives sous réserve de ses obligations légales.

Le présent communiqué de presse ne constitue pas une offre d'instruments financiers au public et ne contient pas d'invitation ou d'incitation à investir dans des instruments financiers en France, aux États-Unis ou n'importe quel autre pays.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*



ANNEXES¹

TAXONOMIE METIERS

Comme annoncé précédemment, la taxonomie des lignes de métiers du Groupe a été simplifiée et homogénéisée à compter du 1^{er} janvier 2019 :

- **Stratégie & Transformation** comprend l'ensemble des activités de conseil en stratégie et d'accompagnement de la transformation. Le périmètre correspond à celui de *Capgemini Invent* ;
- **Applications & Technologie** regroupe les activités des « Services applicatifs » ainsi que les activités connexes, notamment les services de proximité en technologie, auparavant inclus dans les « Services de technologie et d'ingénierie » ;
- **Opérations & Ingénierie** recouvre toutes les autres activités du Groupe, à savoir à ce jour : les Business Services (comprenant le Business Process Outsourcing), l'ensemble des Services d'infrastructure (y compris ceux auparavant inclus dans les « Services de technologie et d'ingénierie ») et les services de Digital Engineering et Digital Manufacturing (précédemment inclus dans les « Services de technologie et d'ingénierie »).

DÉFINITIONS

La **croissance organique** du chiffre d'affaires est la croissance calculée à **taux de change et périmètre constants**. Le périmètre et les taux de changes utilisés sont ceux de l'exercice publié. Ce sont également les taux de change de l'exercice publié qui sont utilisés dans le calcul de la **croissance à taux de change constants**.

Réconciliation des taux de croissance Groupe	T1 2019
Croissance organique	+5,0%
Impact des variations de périmètre du Groupe	+1,7pt
Croissance à taux de change constants	+6,7%
Impact des taux de change	+2,5pt
Croissance en données publiées	+9,2%

Pour l'évolution de l'activité par métier, conformément aux indicateurs internes de performance opérationnelle, la croissance à taux de change constants est calculée sur la base du **chiffre d'affaires total**, c'est-à-dire avant élimination des facturations inter-métiers. Le Groupe considère en effet que cela est plus représentatif du niveau d'activité par métier car, avec l'évolution de son activité, le Groupe constate un nombre croissant de contrats dont la mise en œuvre requiert la combinaison de différentes expertises métiers entraînant une augmentation des flux de facturation inter-métiers (environ 7% du total aujourd'hui).

La **marge opérationnelle**, un des principaux indicateurs de la performance du Groupe, est la différence entre le chiffre d'affaires et les charges opérationnelles. Elle est calculée avant les « autres produits et charges opérationnels » qui comprennent les amortissements des actifs incorporels reconnus dans le cadre des regroupements d'entreprises, la charge résultant de l'étalement de la juste valeur des actions attribuées au personnel (y compris les charges sociales et contributions patronales), ainsi que les charges ou produits non récurrents, notamment les dépréciations des écarts d'acquisition, les écarts d'acquisition négatifs, les plus ou moins-values de cession de sociétés consolidées ou d'activités, les charges de restructuration afférentes à des plans approuvés par les organes de Direction du Groupe, les coûts d'acquisition et d'intégration des sociétés acquises par le Groupe y compris les compléments de prix incluant des conditions de présence, ainsi que les effets des réductions, des liquidations et des transferts des régimes de retraites à prestations définies.

Le résultat net normalisé correspond au résultat net (part du Groupe) corrigé des impacts des éléments reconnus en « Autres produits et charges opérationnels », net d'impôt calculé sur la base du taux effectif d'impôt. Le **résultat normalisé par action** est calculé comme un résultat de base par action, c'est-à-dire hors dilution.

Le **free cash-flow organique** se définit comme le flux de trésorerie lié à l'activité diminué des investissements en immobilisations incorporelles et corporelles (nets de cession), des remboursements de dette locative et ajusté des intérêts financiers payés et reçus.

¹ Dans ces annexes l'arrondi d'une somme peut être différent de la somme des arrondis.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR RÉGIONS

	Chiffre d'affaires (en millions d'euros)		Variation	
	T1 2018	T1 2019	à taux de change courants	à taux de change constants
Amérique du Nord	960	1 107	+15,3%	+7,0%
Royaume-Uni et Irlande	386	416	+7,7%	+6,4%
France	698	732	+4,8%	+4,8%
Reste de l'Europe	888	938	+5,6%	+6,3%
Asie Pacifique et Amérique latine	221	249	+12,8%	+13,7%
TOTAL	3 153	3 441	+9,2%	+6,7%

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR MÉTIERS

	Chiffre d'affaires total* (en % du Groupe)		Variation à taux de change constants du Chiffre d'affaires total* du métier
	T1 2018	T1 2019	
Stratégie & Transformation	6%	7%	+29,7%
Applications & Technologie	72%	72%	+7,1%
Opérations & Ingénierie	22%	21%	+2,1%

ÉVOLUTION DU TAUX D'UTILISATION

	T1 2018	T2 2018	T3 2018	T4 2018	T1 2019
Stratégie & Transformation	75%	79%	74%	75%	74%
Applications & Technologie	77%	78%	77%	77%	78%

Annexe 2 – Communiqué de presse relatif aux résultats du premier semestre 2019

Relations presse :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

florence.lièvre@capgemini.com

Relations Investisseurs :

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

vincent.biraud@capgemini.com

Capgemini poursuit sa dynamique de croissance avec une forte progression de ses résultats au premier semestre 2019

- Chiffre d'affaires de 7 007 millions d'euros, en hausse de 8,4 %
- Croissance de 6,2 % à taux de change constants sur le semestre et de 5,7 % sur le 2^{ème} trimestre
- Taux de marge opérationnelle* en hausse de 0,5 point pour atteindre 11,4 %
- Progression de 24 % du résultat net par action et de 12 % du résultat normalisé par action*
- Renforcement du *Free cash-flow* organique* à 90 millions d'euros

Paris, le 30 juillet 2019 à 7h00 – Réuni à Paris le 29 juillet 2019 sous la présidence de Paul Hermelin, le Conseil d'Administration de Capgemini SE a examiné et arrêté les comptes¹ du groupe Capgemini pour le 1^{er} semestre 2019.

Pour Paul Hermelin, Président-directeur général du groupe Capgemini : « *Nous montrons notre capacité à réaliser, semestre après semestre, une forte croissance de nos résultats, tant en matière de chiffre d'affaires que de rentabilité. L'Europe, qui représente 60% de notre chiffre d'affaires, continue d'être particulièrement dynamique avec une performance remarquable en France et au Royaume-Uni. Le Digital et le Cloud, toujours en fort développement, représentent pour la première fois la moitié de notre chiffre d'affaires. Ces bonnes nouvelles démontrent ainsi la pertinence et la solidité de notre stratégie.*

Ce premier semestre est également marqué par le projet de rapprochement amical avec Altran qui est un mouvement stratégique majeur pour nos deux entreprises. Grâce à nos complémentarités et à notre proximité culturelle, nous allons créer un leader mondial de la transformation digitale des entreprises industrielles, ce que nous appelons "l'Intelligent Industry". »

* Les termes et indicateurs alternatifs de performance marqués d'un (*) sont définis et/ou réconciliés en annexe de ce communiqué.

¹ L'examen limité de l'information financière semestrielle a été finalisé et le rapport des auditeurs est en cours d'émission.



CHIFFRES CLÉS DU 1^{ER} SEMESTRE

(en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2018	1 ^{er} semestre 2019 (IFRS 16 ²)	Variation
Chiffre d'affaires	6 467	7 007	+8,4 % +6,2 % à taux constants
Marge opérationnelle*	707	797	+13 %
en % du chiffre d'affaires	10,9%	11,4%	+50 points de base
Résultat d'exploitation	521	658	
en % du chiffre d'affaires	8,0%	9,4%	
Résultat net, part du Groupe	314	388	+23 %
Résultat de base par action (€)	1,88	2,34	+24%
Résultat normalisé par action (€)*	2,75 ^a	3,08 ^a	+12%
Free cash-flow organique*	11	90	+79 M€
Trésorerie nette / (Endettement net)*	(2 192)	(1 621)	+571 M€

^a Hors reconnaissance sur la période d'une charge d'impôt liée à l'impact transitoire de la réforme fiscale aux Etats-Unis de 18 millions d'euros en 2018 et 30 millions d'euros en 2019.

Le Groupe a réalisé au 1^{er} semestre 2019 un **chiffre d'affaires** de 7 007 millions d'euros, en progression de 8,4% par rapport à celui publié pour le 1^{er} semestre 2018 et de 6,2% à taux de change constants*. La croissance organique* du Groupe, c'est-à-dire hors impact des devises et des variations de périmètre, s'établit à 4,9%.

La dynamique du Groupe reste soutenue par la croissance des activités Digital & Cloud, en hausse d'environ 20% à taux de change constants sur le semestre. Elles représentent maintenant environ 50% du chiffre d'affaires du Groupe.

Au 2^{ème} trimestre, la croissance du Groupe atteint 5,7% à taux de change constants et 4,7% en organique.

Les **prises de commandes** enregistrées sur le semestre s'élèvent à 7 101 millions d'euros, en hausse de 4,8% à taux de change constants par rapport à la même période de 2018.

La **marge opérationnelle*** atteint 797 millions d'euros et 11,4% du chiffre d'affaires, en progression de 13% en valeur et 50 points de base en taux sur un an. Cette solide performance est fondée sur le renforcement du taux de marge brute qui, grâce au développement de nos offres innovantes, progresse dans les mêmes proportions. Cette évolution illustre la capacité du Groupe à maintenir un bon équilibre entre croissance et progression de la rentabilité.

Les autres produits et charges opérationnels représentent une charge nette de 139 millions d'euros, en baisse de 47 millions d'euros par rapport à la même période de 2018, reflétant principalement la baisse des coûts de restructuration.

Le **résultat d'exploitation** progresse ainsi de 26% pour atteindre 658 millions d'euros et 9,4% du chiffre d'affaires.

Le résultat financier est stable sur un an et représente une charge de 39 millions d'euros. La charge d'impôt est de 232 millions d'euros dont 30 millions d'euros liés à l'impact transitoire de la réforme fiscale aux Etats-Unis, contre 18 millions d'euros l'année précédente. Avant la prise en compte de ces charges, le taux effectif d'impôt s'établit à 32,6% contre 31,4% sur le 1^{er} semestre 2018 et 33,7% pour l'ensemble de l'année 2018.

Le **résultat net part du Groupe** augmente de 23% sur un an pour atteindre 388 millions d'euros pour les 6 premiers mois de l'année. Le **bénéfice par action (non dilué)** est en hausse de 24% sur un an à 2,34 euros et le **résultat normalisé par action*** est en hausse de 10% à 2,90 euros. Avant reconnaissance de la charge transitoire d'impôt, le résultat normalisé par action s'établit en hausse de 12% à 3,08 euros.

La génération de **free cash-flow organique*** au cours du 1^{er} semestre est de 90 millions d'euros. Sur la même période de l'année dernière, ce montant était de 11 millions d'euros.

Sur le 1^{er} semestre, le retour aux actionnaires s'élève à 431 millions d'euros via le versement de 281 millions d'euros de dividendes et le rachat d'actions Capgemini SE pour un montant de 150 millions d'euros (hors contrat

² Voir en annexe la présentation des impacts de l'application de la norme IFRS 16 au 1^{er} janvier 2019 et les changements de définition qu'ils ont entraînés sur le free cash-flow organique et de la dette nette.



de liquidité). Par ailleurs, les acquisitions ciblées effectuées sur la période ont entraîné un décaissement net de 152 millions d'euros.

PERSPECTIVES

Pour l'année 2019, le Groupe vise une croissance à taux de change constants comprise entre 5,5% et 8,0%, une amélioration de la profitabilité avec une marge opérationnelle comprise entre 12,3% et 12,6% et un *free cash-flow* organique en progression en données comparables à plus de 1,1 milliard d'euros.

Ces perspectives tiennent compte de l'impact de l'application de la norme IFRS 16 au 1^{er} janvier 2019 sur la marge opérationnelle (de l'ordre de +0,05 point) et sur la définition du *free cash-flow* organique (environ -50 millions d'euros), tel que détaillé en annexe du communiqué de presse du 14 février 2019 dans lequel ces perspectives ont été publiées.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR RÉGION

Le chiffre d'affaires de la région **Amérique du Nord** (32% du chiffre d'affaires du Groupe) progresse de 3,8% à taux de change constants sur une base de comparaison particulièrement exigeante puisque la région avait enregistré une croissance de 17,2% sur le 1^{er} semestre 2018. Les secteurs TMT (Télécom, Media & Technologie), Energie & *Utilities* et des Services ont été les plus dynamiques. Le taux de marge opérationnelle s'établit à 12,9%, à comparer aux 13,2% enregistrés un an plus tôt.

La région **Royaume-Uni & Irlande** (12% du chiffre d'affaires du Groupe) réalise une performance remarquable avec une croissance de 8,0% à taux de change constants. La progression du chiffre d'affaires dans les secteurs des Services financiers, des Biens de consommation & Commerce et dans celui des TMT atteint ou dépasse les 10%, tandis que le secteur public poursuit sur la tendance positive amorcée depuis un an. Le taux de marge opérationnelle rebondit à 15,9% contre 12,2% un an plus tôt.

L'activité en **France** (22% du chiffre d'affaires du Groupe) est soutenue, avec un chiffre d'affaires en hausse de 6,9% sur la période. Le secteur de l'Industrie a été le plus porteur sur la période avec une croissance supérieure à 10%. Par métier, l'activité est portée par les services d'Applications et de Technologie et la demande liée au Digital et au Cloud. La marge opérationnelle progresse à nouveau, de 120 points de base sur un an, et atteint 9,6% du chiffre d'affaires.

La région **Reste de l'Europe** (27% du chiffre d'affaires du Groupe) maintient un rythme de croissance robuste avec une progression de chiffre d'affaires de 6,2% à taux de change constants. Les secteurs les plus actifs sur la première moitié de l'année ont été Energie & *Utilities*, Biens de consommation & Commerce et les Services. La région enregistre un léger tassement de sa marge opérationnelle qui atteint 11,3% contre 12,0% un an plus tôt.

Enfin, la région **Asie-Pacifique et Amérique latine** (7% du chiffre d'affaires du Groupe) reste particulièrement dynamique avec une hausse de 12,2% de son chiffre d'affaires, tirée principalement par les Services financiers, et l'Industrie. Le taux de marge opérationnelle de l'ensemble de la région est en légère baisse à 11,4% contre 11,7% au 1^{er} semestre 2018.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR MÉTIER

Les activités de conseil en **Stratégie et Transformation** (7% du chiffre d'affaires total* du Groupe), regroupées au sein de *Capgemini Invent*, enregistrent une hausse de leur chiffre d'affaires total de 19,4% à taux de change constants. La croissance a été alimentée en premier lieu par le secteur des TMT et, avec le support des acquisitions effectuées, par celui des services financiers.

Les services d'**Applications** et de **Technologie** (71% du chiffre d'affaires total du Groupe), qui constituent le cœur de l'activité du Groupe, voient leur chiffre d'affaires total augmenter de 6,6% à taux de change constants. Ces services sont en effet très mobilisés lorsque les clients du Groupe souhaitent déployer leur stratégie digitale à grande échelle.

Enfin, le chiffre d'affaires total des services d'**Opérations** et d'**Ingénierie** (22% du chiffre d'affaires total du Groupe) est en croissance de 3,5% à taux de change constants. Les Services d'infrastructure ainsi que les *Business Services* (*Business Process Outsourcing* et plateformes) ont confirmé sur la période la stabilisation de



leur niveau d'activité enregistrée en début d'année. Les activités de *Digital Manufacturing* et d'ingénierie sont quant à elles très dynamiques.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ AU 2^{ÈME} TRIMESTRE

Le chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre s'établit à 3 566 millions d'euros en hausse de 5,7% à taux de change constants et 4,7% hors effets de change et de périmètre.

L'activité en Europe a légèrement accéléré notamment en France (+8,9% sur un an à taux change constants) et dans la région Royaume Uni & Irlande (+9,5%), tandis que la région Reste de l'Europe a maintenu sa bonne dynamique (+6,1%). La région Amérique du Nord a ralenti (+0,8%), comme attendu, compte tenu de la base de comparaison qui atteint son pic au 2^{ème} trimestre puisque la croissance enregistrée sur la même période de l'année dernière était de 19,4%. Ainsi, la croissance dans la région devrait accélérer dès le 3^{ème} trimestre. Enfin la région Asie-Pacifique et Amérique Latine a maintenu sur la période une croissance à deux chiffres avec +10,9%.

Les prises de commandes sont en augmentation de 6,7% à taux de change constants pour atteindre 3 734 millions d'euros.

ÉVOLUTION DES EFFECTIFS

Au 30 juin 2019, l'effectif total du Groupe s'établit à 216 800 personnes, soit une augmentation de 5,5% sur un an. Les effectifs *offshore* représentent près de 125 100 collaborateurs et 58% de l'effectif total.

BILAN

Au 30 juin 2019, le Groupe dispose d'une trésorerie de 1 663 millions d'euros. Compte tenu de la dette financière (i.e. hors dette de loyers) de 3 491 millions d'euros, des actifs de gestion de trésorerie et des instruments dérivés, l'endettement net^{*} du Groupe à la fin du 1^{er} semestre 2019 est de 1 621 millions d'euros, contre 1 104 millions d'euros au 1^{er} janvier 2019 et 2 192 millions d'euros au 30 juin 2018 (i.e. avant l'application de la norme IFRS 16² au 1^{er} janvier 2019).

Le projet d'acquisition d'Altran n'a pas eu d'impact sur la structure du bilan du Groupe au 30 juin 2019.

PROJET D'ACQUISITION D'ALTRAN TECHNOLOGIES

Le 24 juin 2019, Capgemini et Altran Technologies (Euronext Paris : ALT), le premier acteur mondial des services d'ingénierie et de R&D, ont annoncé avoir conclu un accord de négociations exclusives en vue de l'acquisition par Capgemini d'Altran dans le cadre d'une OPA amicale à 14,00 euros par action Altran, payables en numéraire. Ce projet vise à créer un leader mondial de la transformation digitale des entreprises industrielles et de technologie. L'accord a été approuvé à l'unanimité par les conseils d'administration de Capgemini et d'Altran.

Dans ce cadre, Capgemini a sécurisé un financement relais de 5,4 milliards d'euros, couvrant l'achat des titres (3,6 milliards d'euros) et le montant de la dette brute (1,8 milliard d'euros).

Par ailleurs, Capgemini a indiqué le 2 juillet 2019 détenir 29 378 319 actions Altran à l'issue du règlement-livraison de l'acquisition hors-marché d'un bloc d'actions auprès d'actionnaires organisés autour d'Apax Partners³. Cette transaction fait suite à l'accord définitif pour l'acquisition de ce bloc, représentant 11,43% du capital d'Altran, signé le 24 juin 2019.

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Paul Hermelin, Président-directeur général, ainsi que Carole Ferrand, Directeur financier, et Rosemary Stark, Directeur des ventes, commenteront cette publication au cours d'une conférence téléphonique qui se déroulera en anglais **ce jour à 8h00 heure de Paris (CET)**. Cette conférence téléphonique sera accessible par webcast, en direct et en rediffusion pendant un an, depuis ce [lien](#).

L'ensemble des documents relatifs à cette publication sera mis en ligne sur le site Investisseurs de Capgemini à l'adresse <https://investors.capgemini.com/fr/resultats-financiers/>.

³ Altrafin Participations, M. Alexis Kniazeff et M. Hubert Martigny.



CALENDRIER PRÉVISIONNEL

24 octobre 2019 Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2019
13 février 2020 Résultats de l'année 2019
28 avril 2020 Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2020

AVERTISSEMENT

Le présent communiqué de presse est susceptible de contenir des informations prospectives. Ces informations peuvent comprendre des projections, des estimations, des hypothèses, des informations concernant des projets, des objectifs, des intentions et/ou des attentes portant sur des résultats financiers futurs, des événements, des opérations, le développement de services et de produits futurs, ainsi que des informations relatives à des performances ou à des événements futurs. Ces informations prospectives sont généralement reconnaissables à l'emploi des termes « s'attendre à », « anticiper », « penser que », « avoir l'intention de », « estimer », « prévoir », « projeter », « pourrait », « devrait » ou à l'emploi de la forme négative de ces termes et à d'autres expressions de même nature. La direction de Capgemini considère actuellement que ces informations prospectives traduisent des attentes raisonnables ; la société alerte cependant les investisseurs sur le fait que ces informations prospectives sont soumises à des risques et incertitudes (y compris, notamment, les risques identifiés dans le Document de Référence de Capgemini, disponible sur le site internet de Capgemini), étant donné qu'elles ont trait à des événements futurs et dépendent des circonstances futures dont la réalisation est incertaine et qui peuvent différer de ceux anticipés, souvent difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de Capgemini. Les résultats et les événements réels sont susceptibles de différer significativement, de ceux qui sont exprimés, impliqués ou projetés dans les informations prospectives. Les informations prospectives ne donnent aucune garantie de réalisation d'événements ou de résultats futurs et n'ont pas cette vocation. Capgemini ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser les informations prospectives sous réserve de ses obligations légales.

Le présent communiqué de presse ne constitue pas une offre d'instruments financiers au public et ne contient pas d'invitation ou d'incitation à investir dans des instruments financiers en France, aux États-Unis ou n'importe quel autre pays.

INFORMATIONS IMPORTANTES

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre d'achat, ou une sollicitation d'une offre de vente, d'instruments financiers Altran Technologies.

La documentation relative à l'offre publique d'achat qui, si elle est déposée, comportera les termes et conditions de l'offre publique d'achat, sera soumise à la revue de l'Autorité des marchés financiers. Il est fortement recommandé aux investisseurs et aux actionnaires de prendre connaissance de la documentation relative à l'offre publique d'achat lorsqu'elle sera disponible, si l'offre est déposée, ainsi que de tout avenant ou ajout à ces documents dans la mesure où ils contiendront des informations importantes sur Capgemini, Altran Technologies et l'opération envisagée.

L'opération est notamment soumise à la signature de la documentation définitive et l'obtention des autorisations réglementaires requises et autres conditions usuelles. L'offre publique d'achat ne sera déposée auprès de l'Autorité des marchés financiers qu'une fois ces conditions satisfaites.

Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans tout pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales. L'offre publique d'achat ne sera pas ouverte au public dans les juridictions dans lesquelles son ouverture fait l'objet de restrictions légales. La publication, la diffusion ou la distribution de ce communiqué de presse dans certains pays peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires. Par conséquent, les personnes situées dans les pays où ce communiqué est publié, diffusé ou distribué doivent s'informer sur de telles restrictions et s'y conformer. Capgemini et Altran Technologies déclinent toute responsabilité quant à une éventuelle violation de ces restrictions par qui que ce soit.



À PROPOS DE CAPGEMINI

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

* *

*

ANNEXES⁴

TAXONOMIE METIERS

Comme annoncé précédemment, la taxonomie des lignes de métiers du Groupe a été simplifiée et homogénéisée à compter du 1^{er} janvier 2019 :

- **Stratégie & Transformation** comprend l'ensemble des activités de conseil en stratégie et d'accompagnement de la transformation. Le périmètre correspond à celui de *Capgemini Invent* ;
- **Applications & Technologie** regroupe les activités des « Services applicatifs » ainsi que les activités connexes, notamment les services de proximité en technologie, auparavant inclus dans les « Services de technologie et d'ingénierie » ;
- **Opérations & Ingénierie** recouvre toutes les autres activités du Groupe, à savoir à ce jour : les Business Services (comprenant le *Business Process Outsourcing*), l'ensemble des Services d'infrastructure (y compris ceux auparavant inclus dans les « Services de technologie et d'ingénierie ») et les services de *Digital Engineering* et *Digital Manufacturing* (précédemment inclus dans les « Services de technologie et d'ingénierie »).

APPLICATION DE LA NORME IFRS 16 ET ADAPTATION DES INDICATEURS DE PERFORMANCE

Le Groupe a présenté les conséquences attendues de la mise en place au 1^{er} janvier 2019 de la norme IFRS 16 lors de la communication de ses objectifs pour l'année 2019 le 14 février 2019.

Pour rappel, avec l'entrée en vigueur de cette norme, le Groupe doit appliquer à tous ses contrats de location (constitués principalement de locations immobilières) un nouveau traitement comptable, similaire en substance à celui déjà appliqué aux contrats de location-financement.

Pour l'essentiel, le Groupe a ainsi :

- dans son **bilan** : reconnu au 1^{er} janvier 2019 au passif toutes les obligations locatives comme une dette, pour un montant total de 828 millions d'euros (y compris les 80 millions déjà reconnus au titre des contrats de location-financement), en ligne avec les estimations de 750 à 850 millions d'euros communiquées en février 2019, et à l'actif le droit d'utilisation correspondant pour 785 millions d'euros ;
- dans son **compte de résultat** : comptabilisé d'une part dans les charges opérationnelles l'amortissement du droit d'utilisation sur la durée du contrat et d'autre part les intérêts correspondants dans les frais financiers, au lieu d'enregistrer une charge locative dans les charges opérationnelles ;
- dans ses **flux de trésorerie** : reconnu les décaissements correspondant aux loyers comme le remboursement des dettes de loyers, au lieu d'un paiement de charges locatives.

Comme annoncé, le Groupe considère que ce nouveau traitement comptable ne modifie pas la nature opérationnelle de l'essentiel de ses contrats de location. En conséquence, pour que les indicateurs de performance du Groupe continuent de refléter au mieux sa performance opérationnelle alors que la distinction entre les

⁴ Dans ces annexes l'arrondi d'une somme peut être différent de la somme des arrondis.



différents types de location disparaît avec l'application de la norme IFRS 16, le Groupe considère **depuis le 1^{er} janvier 2019** tous les remboursements de dette de loyers comme des éléments opérationnels. Ainsi :

- le **free cash-flow organique** prend en compte les remboursements de dettes de loyers (y compris ceux liés aux contrats de location-financement qui en étaient auparavant exclus puisque reconnus en remboursement de dette financière, environ 50 millions d'euros en 2018) ;
- l'**endettement net** du Groupe exclut toutes les dettes de loyers (y compris celles liées aux contrats de location financement, environ 80 millions d'euros à fin 2018).

Par ailleurs, l'application de la norme IFRS 16 sur le compte de résultat du Groupe est globalement neutre au niveau des principaux indicateurs de performance, dont la définition reste par ailleurs inchangée (estimation effectuée sur la base des comptes 2018) :

- la **marge opérationnelle** : impact légèrement positif, de l'ordre de 0,05 point,
- le **résultat net** du Groupe : impact légèrement négatif, de l'ordre de 5 millions d'euros, et
- le **résultat normalisé par action** : impact légèrement négatif, de l'ordre de 0,03 euro par action.

DÉFINITIONS

La **croissance organique** du chiffre d'affaires est la croissance calculée **à taux de change et périmètre constants**. Le périmètre et les taux de changes utilisés sont ceux de l'exercice publié. Ce sont également les taux de change de l'exercice publié qui sont utilisés dans le calcul de la **croissance à taux de change constants**.

Réconciliation des taux de croissance	2 ^{ème} trimestre 2019	1 ^{er} semestre 2019
Croissance organique	+4,7 %	+4,9 %
Impact des variations de périmètre du Groupe	+1,0pt	+1,3pt
Croissance à taux de change constants	+5,7 %	+6,2 %
Impact des taux de change	+1,9pt	+2,2pt
Croissance en données publiées	+7,6 %	+8,4 %

Sur le 1^{er} semestre 2019, l'impact des variations des devises est pour l'essentiel lié à l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

Pour l'évolution de l'activité par métier, conformément aux indicateurs internes de performance opérationnelle, la croissance à taux de change constants est calculée sur la base du **chiffre d'affaires total**, c'est-à-dire avant élimination des facturations inter-métiers. Le Groupe considère en effet que cela est plus représentatif du niveau d'activité par métier car, avec l'évolution de son activité, le Groupe constate un nombre croissant de contrats dont la mise en œuvre requiert la combinaison de différentes expertises métiers entraînant une augmentation des flux de facturation inter-métiers (pour information, environ 7% du total en 2018).

La **marge opérationnelle**, un des principaux indicateurs de la performance du Groupe, est la différence entre le chiffre d'affaires et les charges opérationnelles. Elle est calculée avant les « autres produits et charges opérationnels » qui comprennent les amortissements des actifs incorporels reconnus dans le cadre des regroupements d'entreprises, la charge résultant de l'étalement de la juste valeur des actions attribuées au personnel (y compris les charges sociales et contributions patronales), ainsi que les charges ou produits non récurrents, notamment les dépréciations des écarts d'acquisition, les écarts d'acquisition négatifs, les plus ou moins-values de cession de sociétés consolidées ou d'activités, les charges de restructuration afférentes à des plans approuvés par les organes de Direction du Groupe, les coûts d'acquisition et d'intégration des sociétés acquises par le Groupe y compris les compléments de prix incluant des conditions de présence, ainsi que les effets des réductions, des liquidations et des transferts des régimes de retraites à prestations définies.

Le résultat net normalisé correspond au résultat net (part du Groupe) corrigé des impacts des éléments reconnus en « autres produits et charges opérationnels », net d'impôt calculé sur la base du taux effectif d'impôt. Le **résultat normalisé par action** est calculé comme un résultat de base par action, c'est-à-dire hors dilution.

Le **free cash-flow organique** se définit comme le flux de trésorerie lié à l'activité diminué des investissements en immobilisations incorporelles et corporelles (nets de cession), des remboursements de dette de loyer et ajusté des intérêts financiers payés et reçus. Les paiements liés aux contrats de location-financement étaient traités en remboursement de dette financière jusqu'au 31 décembre 2018. Depuis le 1^{er} janvier 2019, avec l'adoption de la norme IFRS 16, ces paiements sont pris en compte dans la nouvelle définition du *free cash-flow organique* au titre des remboursements de dette de loyers.



ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR RÉGION

	Chiffre d'affaires	Variation par rapport à 2018		Taux de marge opérationnelle	
	1 ^{er} semestre 2019 (en millions d'euros)	en données publiées	à taux de change constants	1 ^{er} semestre 2018	1 ^{er} semestre 2019
Amérique du Nord	2 248	+10,8%	+3,8%	13,2%	12,9%
Royaume-Uni et Irlande	849	+8,7%	+8,0%	12,2%	15,9%
France	1 498	+6,9%	+6,9%	8,4%	9,6%
Reste de l'Europe	1 898	+5,7%	+6,2%	12,0%	11,3%
Asie Pacifique et Amérique latine	514	+12,1%	+12,2%	11,7%	11,4%
TOTAL	7 007	+8,4%	+6,2%	10,9%	11,4%

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR MÉTIER

	Chiffre d'affaires total*	Variation par rapport à 2018
	1 ^{er} semestre 2019 (en % du Groupe)	à taux de change constants du Chiffre d'affaires total* du métier
Stratégie & Transformation	7%	+19,4%
Applications & Technologie	71%	+6,6%
Opérations & Ingénierie	22%	+3,5%

COMPTE DE RÉSULTAT SYNTHÉTIQUE ET MARGE OPÉRATIONNELLE

(en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2018	1 ^{er} semestre 2019 (IFRS 16)	Variation
Chiffre d'affaires	6 467	7 007	+8,4%
Charges opérationnelles	(5 760)	(6 210)	
Marge opérationnelle	707	797	+13%
en % du chiffre d'affaires	10,9%	11,4%	+50bp
Autres charges et produits opérationnels	(186)	(139)	
Résultat d'exploitation	521	658	+26%
en % du chiffre d'affaires	8,0%	9,4%	
Résultat financier	(39)	(39)	
(Charge) / produit d'impôts	(169)	(232)	
(-) Intérêts minoritaires	1	1	
Résultat net, part du Groupe	314	388	+23%

RÉSULTAT NORMALISÉ ET RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION

(en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2018	1 ^{er} semestre 2019 (IFRS 16)	Variation
Nombre moyen d'actions en circulation	167 323 709	165 843 357	
RÉSULTAT DE BASE PAR ACTION (en euros)	1,88	2,34	+24%
Nombre moyen d'actions dilué	171 986 730	170 864 789	
RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION (en euros)	1,83	2,27	+24%

(en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2018	1 ^{er} semestre 2019 (IFRS 16)	Variation
Résultat net, part du Groupe	314	388	+23%
Taux effectif d'impôt, hors charge transitoire d'impôt	31,4%	32,6%	
(-) Autres charges et produits opérationnels, net d'impôts	128	93	
Résultat net normalisé	442	481	
Nombre moyen d'actions en circulation	167 323 709	165 843 357	
RÉSULTAT NORMALISÉ PAR ACTION (en euros)	2,64	2,90	+10%

Le Groupe a reconnu sur le 1^{er} semestre une charge d'impôt liée à l'effet transitoire de la réforme fiscale aux Etats-Unis de 18 millions d'euros en 2018 et 30 millions d'euros en 2019. Sur le 1^{er} semestre 2019, cela a réduit les résultats de base et dilués par action ainsi que le résultat normalisé par action de 0,18 euro.



Hors comptabilisation de cette charge d'impôt, le résultat normalisé par action aurait été de 3,08 euros pour le 1^{er} semestre 2019 :

(en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2018	1 ^{er} semestre 2019 (IFRS 16)	Variation
Résultat normalisé par action (en euros)	2,64	2,90	
Charge transitoire d'impôt	18	30	
Nombre moyen d'actions en circulation	167 323 709	165 843 357	
Impact de la charge transitoire d'impôt (en euros)	0,11	0,18	
Résultat normalisé par action – hors charge transitoire d'impôt (en euros)	2,75	3,08	+12 %

VARIATION DE TRÉSORERIE ET FREE CASH-FLOW ORGANIQUE

(en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2018	1 ^{er} semestre 2019 (IFRS 16)
Flux de trésorerie liés à l'activité	110	337
Investissements (nets de cession) en immobilisations corporelles et incorporelles	(109)	(118)
Intérêts financiers nets	10	13
Remboursement des dettes de loyers	n/a	(142)
FREE CASH-FLOW ORGANIQUE	11	90
Autres flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement et de financement	(223)	(416)
Variation de trésorerie	(212)	(326)
Incidence des variations des cours des devises	(26)	(15)
Trésorerie d'ouverture	1 988	2 004
Trésorerie de clôture	1 750	1 663

ENDETTEMENT NET

(en millions d'euros)	30/06/2018	31/12/2018	01/01/2019 (IFRS 16)	30/06/2019 (IFRS 16)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 751	2 006	2 006	1 669
Découverts bancaires	(1)	(2)	(2)	(6)
Trésorerie	1 750	2 004	2 004	1 663
Actifs de gestion de trésorerie	221	183	183	204
Dettes financières à long terme	(3 267)	(3 274)	(3 233)	(3 237)
Dettes financières à court terme et découverts bancaires	(871)	(83)	(44)	(260)
(-) Découverts bancaires	1	2	2	6
Dettes financières, hors découverts bancaires	(4 137)	(3 355)	(3 275)	(3 491)
Instruments dérivés	(26)	(16)	(16)	3
TRÉSORERIE NETTE / (ENDETTEMENT NET)	(2 192)	(1 184)	(1 104)	(1 621)



CAPGEMINI

Société Européenne au capital de 1 338 349 840 euros

Siège social à : Paris (17^{ème}) 11, rue de Tilsitt

330 703 844 RCS Paris

Paris, le 2 août 2019

Capgemini a déposé le 2 août 2019 son rapport financier semestriel 2019 auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Le rapport financier semestriel 2018 est disponible sur le site internet de la Société à l'adresse suivante :
<https://investors.capgemini.com/fr/event/résultats-du-1er-semester-2019/>

o o o

**Annexe 3 – Autres communiqués de presse diffusés depuis la publication
du Document de Référence**

Relations Presse Capgemini :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com**Relations Presse Autodesk :**

Béatrice Cassagnol

Tél. : 06 63 26 53 80

E-mail : beatrice.cassagnol@autodesk.com

Capgemini s'engage dans un partenariat avec Autodesk en vue de déployer une plateforme BIM intégrée

Paris, le 3 avril 2019 – [Capgemini](#) s'engage dans un nouveau partenariat mondial avec [Autodesk](#), éditeur leader de logiciels pour la conception, l'ingénierie, la construction et le divertissement 3D, pour déployer [Reflect^{IoT}](#), une nouvelle plateforme « digital twin¹ » cloud, intégrée et sécurisée. Conçue pour les exploitants de bâtiments et d'infrastructures, cette plateforme **Building Information Modeling (BIM²)** intègre nativement la donnée 1D, 2D, les modèles 3D, les nuages de points, les informations géographiques, l'Internet des Objets (IoT) et offre des services à valeur ajoutée destinés à améliorer l'exploitation. Cet accord marque une étape importante et permet de répondre aux besoins toujours plus croissants et normalisés des opérateurs tout au long du cycle de vie de leurs actifs.

La population mondiale devrait atteindre 10 milliards d'ici 2050³ avec une grande majorité (75%) vivant en milieu urbain⁴, ce qui va générer une demande sans précédent en matière d'infrastructures et de constructions neuves ou à rénover. Dans un tel contexte, une source unique BIM, permettant la collaboration entre les différents acteurs autour de données unifiées, devient indispensable. Les services *Digital Engineering and Manufacturing* de Capgemini accélèrent la convergence entre mondes physique et numérique pour accroître la compétitivité de ses clients. Ses solutions, en particulier pour les secteurs du bâtiment et des infrastructures, exploitent l'orchestration de processus et la fédération et l'analyse de données pour créer des usines intelligentes, des bâtiments sécurisés et évolutifs, et des infrastructures connectées, pour un avenir viable, responsable et durable.

Bénéficiant des expertises respectives de Capgemini et d'Autodesk, Reflect^{IoT} fournira aux exploitants de bâtiments et d'infrastructures une gamme complète de services de la réception à l'exploitation, incluant : les revues de conception en opération, la réception progressive et la mise en service, l'aide au diagnostic et à l'inspection en temps réel, les alertes IoT destinées à prévenir les dérives, ou encore l'assistance à distance ou la rénovation.

« La collaboration autour de données unifiées est l'essence même d'un jumeau numérique. Ce partenariat entre Capgemini et Autodesk permet d'offrir aux opérateurs BIM une plateforme cloud sécurisée et intégrée de jumeau numérique. Cette collaboration réunit un ensemble unique d'expertises métier et de technologies nécessaires à la transformation digitale » déclare Jean-Pierre Petit, directeur du *Digital Manufacturing* chez Capgemini.

¹ Dans le contexte d'actifs tels que des bâtiments et infrastructures, le 'digital twin' ou jumeau numérique est une représentation numérique d'un actif, qui regroupe tout ou partie de ses caractéristiques. Le jumeau numérique est utilisé pour mieux appréhender les états passés, présents, et futurs d'un actif, et permettre la collaboration d'acteurs différents autour d'une représentation commune

² BIM ou *Building Information Modeling* : Modélisation des données du bâtiment

³ Source : STATISTA

⁴ Source : STATISTA

Cette plateforme intègre les API Autodesk Forge, les systèmes d'informations géographiques, ainsi que les services d'orchestration et plateformes de Capgemini, tels que la plateforme [X- IoT](#), qui permet la connexion sécurisée au Cloud des capteurs, et [Andy 3D](#) pour l'assistance à distance ou la rénovation sur la base de maquettes hybrides 3D et de nuages de points. Elle peut être paramétrée pour prendre en compte les spécificités propres à chaque métier à et chaque projet, et est évolutive et compatible avec une mise en œuvre agile et incrémentale. En tant qu'intégrateur certifié [Forge Systems](#), Capgemini peut également accompagner ses clients dans leurs initiatives basées sur Forge.

« Autodesk s'engage à permettre de tirer le meilleur parti du BIM tout au long du cycle de vie d'un projet, de la conception à la maintenance. Notre partenariat avec Capgemini offre aux opérateurs une opportunité unique de tirer parti des données générées pendant les phases de conception, de construction et d'exploitation, et ainsi d'optimiser la performance de leurs installations », indique Nicolas Mangon, Vice-président AEC Strategy & Marketing chez Autodesk.

À propos d'Autodesk

Autodesk développe des logiciels pour les spécialistes de la conception, du bâtiment et de l'ingénierie. Quiconque a déjà conduit une voiture hyper puissante, admiré des tours de grande hauteur, utilisé un smartphone ou regardé un grand film a déjà vécu ce que des millions de clients d'Autodesk créent avec nos logiciels. Avec Autodesk, les possibilités sont illimitées. Pour en savoir plus, consultez le site Web ou suivez @AutodeskFrance sur Twitter, Facebook et YouTube.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Autodesk, AutoCAD, BIM 360 et Revit sont des marques déposées ou des marques commerciales d'Autodesk, Inc. et/ou de ses filiales et/ou de ses sociétés affiliées, aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays. Tous les autres noms de marques, noms de produits et marques commerciales sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. Autodesk se réserve le droit de modifier à tout moment et sans préavis l'offre sur ses produits et ses services, les spécifications de produits, ainsi que ses tarifs. Autodesk ne saurait être tenue responsable des erreurs typographiques ou graphiques susceptibles d'apparaître dans ce document.

© 2019 Autodesk, Inc. Tous droits réservés

Press contact:

Florence Lièvre

Tel.: +33 (0)1 47 54 50 71

Email: florence.lievre@capgemini.com

Capgemini named as a Leader for Advanced Digital Workplace Services by NelsonHall

Paris, April 3 2019 – [Capgemini](#) announced today that it has been named a “Leader” in the NelsonHall Evaluation & Assessment Tool (NEAT) Report for Advanced Digital Workplace Services. Capgemini was recognized by NelsonHall for its ability to meet future client requirements as well as for delivering immediate benefits.

Capgemini's digital workplace services support its connected employee experience solution, which includes being able to connect team members with a physical office, people, and support services to provide a comprehensive user-experience. In order to help attract and retain key talent, Capgemini brings this flexibility and technology into the enterprise workspace.

John Laherty, Senior Research Analyst with NelsonHall, said *“Capgemini has developed a strong proposition across digital workplace services through its Connected Employee Experience, which focuses on connecting an employee with everything required to provide a better user experience. Capgemini is further expanding end-user experience through the use of gamification methodologies to drive user adoption for tools across the digital workplace. It is also well positioned to support clients on their digital workplace transformation initiatives through its consulting services, Applied Innovation Exchanges (AIEs), and Connected Employee Experience labs to enable real-life demo scenarios and workshops for clients to experience Connected Workspace and Connected Office capabilities.”*

Capgemini's [Connected Employee Experience](#) brings a new level of choice and flexibility to employee support, engagement, and interactions. It comprises 3 core elements:

- [Connected Workspace](#): enables employees to use any device for work - company-issued or personal - and gives them fast, easy access to mobile apps, web apps, hosted apps, and data. It also provides a single gateway to incorporate applications, cloud services, self-help support, reporting, social collaboration capabilities, and more.
- [Connected Office](#): makes interaction with the physical office environment easier.
- [Connected Employee](#): transforms the service experience using cognitive computing, analytics, machine learning, chatbots, voicebots, and gamification to respond to or even predict employee needs. Employees get exactly what they need in less time, with less effort, so they are more productive and satisfied.

For its clients to understand the capabilities of the Connected Employee Experience and see the solutions in action, Capgemini has opened multiple Connected Employee Experience Showcase labs around the world - in Poland (Krakow), Canada (Toronto), Sweden (Stockholm), U.K. (London) and India (Mumbai).

“We are pleased to be named a Leader in NelsonHall's Advanced Digital Workplace Services NEAT,” said Jean-Philippe Bol, CEO of Cloud Infrastructure Services at Capgemini and Member of the Group Executive Board. *“Today, employees use many devices such as tablets, smartphones, desktops, laptops, and IoT device chatbots in their personal and consumer life. They expect the same level of technology and flexibility at*



work. Capgemini helps organizations to offer their employees a full range of tools to connect them with each other and with their entire ecosystem for greater productivity and better outcomes.”

NelsonHall's NEAT is a method by which strategic sourcing managers can evaluate service providers and is a part of NelsonHall's Speed to Source initiative. The NEAT tool assesses service providers against their 'ability to deliver immediate benefit' to buy-side organizations and their 'ability to meet client future requirements,' which is a pragmatic evaluation of the service provider's ability to take clients on an innovation journey over the lifetime of their next contract.

To read the full report click [here](#)

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

About NelsonHall

NelsonHall is the leading global analyst firm dedicated to helping organizations understand the 'art of the possible' in IT and business services. With analysts in the U.S., U.K., and Continental Europe, NelsonHall provides buy-side organizations with detailed, critical information on markets and vendors (including NEAT assessments) that helps them make fast and highly informed sourcing decisions. And for vendors, NelsonHall provides deep knowledge of market dynamics and user requirements to help them hone their go-to-market strategies. NelsonHall's research is based on rigorous, all-original research, and is widely respected for the quality, depth, and insight of its analysis.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE – 3 AVRIL 2019 - SOUS EMBARGO JUSQU'AU 4 AVRIL 12H

Capgemini et l'École polytechnique inaugurent la Chaire « Blockchain & B2B Platforms »

Paris, le 4 avril 2019 - Capgemini, l'École polytechnique ainsi que la Fondation de l'École polytechnique lancent une Chaire dédiée aux implications technologiques et économiques de la blockchain afin de promouvoir l'enseignement supérieur et la recherche dans ce domaine émergent. Jérôme Siméon, Président de Capgemini France, et François Bouchet, Directeur général de l'École polytechnique, ont inauguré cette nouvelle Chaire le 4 avril sur le campus de l'X.

Fort de son expertise mondiale dans les nouvelles technologies, Capgemini s'engage aux côtés de l'École polytechnique et de sa Fondation dans la promotion d'un enseignement et d'une recherche de haut niveau pour former les talents dans le domaine de l'innovation, de la blockchain et des plateformes *business-to-business*¹.

La Chaire « Blockchain & B2B Platforms » vise à développer de nouveaux viviers de compétences et à contribuer à l'émergence de talents capables de répondre aux défis de la blockchain et de son intégration aux stratégies des entreprises. Les équipes de Capgemini interviendront notamment auprès des étudiants de l'X dans le cadre des « *cluster days d'innovation* ». Rassemblant des partenaires et des clients du Groupe aux côtés des étudiants, ces sessions serviront à réfléchir aux cas d'usage de la blockchain et des plateformes B2B dans le but de répondre aux besoins « métier » d'écosystèmes sectoriels sélectionnés pour l'occasion.

Cette Chaire a également pour objectif de soutenir la recherche académique menée au sein du Centre de recherche en économie et statistique (CREST, une UMR CNRS, École polytechnique, GENES) et du Laboratoire d'informatique de l'X (LIX, une UMR CNRS, École polytechnique) dans le domaine de la blockchain. Elle sera portée par Julien Prat, chercheur au CNRS et Professeur chargé de cours à l'École polytechnique et Daniel Augot, Directeur de recherche au centre INRIA de Saclay.

Elle donnera lieu à la publication d'articles de recherche co-signés, notamment sur le développement des théories et des bonnes pratiques dans le domaine de l'optimisation des usages de la blockchain (en particulier commerciaux), et ce afin d'améliorer à la fois sur le plan quantitatif et qualitatif les services applicatifs rendus par les blockchains. La Chaire apportera un éclairage ainsi à la fois théorique et opérationnel aux mondes scientifiques et industriels, à la fois en France et au niveau mondial.

¹ Les plateformes *business-to-business* représentent un nouveau type de plateformes digitales permettant la mise en relation des entreprises au sein d'un écosystème business, pour l'échange d'informations et de valeur entre partenaires.

Pour François Bouchet, Directeur Général de l'École polytechnique, « *cette Chaire, créée grâce au soutien de Capgemini, nous permettra d'offrir à nos étudiants un enseignement de haut niveau adossé à la recherche, mais aussi en prise directe avec les besoins des entreprises confrontées aux problématiques et aux opportunités qu'offre la blockchain* ».

Pour Jérôme Siméon, Membre du Comité exécutif du groupe Capgemini et Président Capgemini France : « *La blockchain est tout d'abord une technologie qui pourrait bien révolutionner le flux des transactions et le quotidien de centaines de millions de personnes dans le monde dans les années qui viennent... Et, comme beaucoup de technologies de rupture, elle engage aussi des questions juridiques et réglementaires, mais aussi éthiques et sans doute aussi sociétales. Le sujet de la confiance numérique est en effet devenu un enjeu critique pour l'industrie des médias, par exemple, mais aussi pour bon nombre d'autres secteurs économiques. Il nous a donc semblé crucial de mettre sur pied un cursus dédié en collaboration avec l'Ecole Polytechnique, pour apporter aux managers de demain une vision concrète et exhaustive de ces enjeux* ».



CONTACTS PRESSE

ÉCOLE POLYTECHNIQUE

Sara Tricarico	Raphaël de Rasily
+ 33 1 69 33 38 70 / + 33 6 66 53 56 10	+ 33 1 69 33 38 97 / + 33 6 69 14 51 56
sara.tricarico@polytechnique.edu	raphael.de-rasily@polytechnique.edu

CAPGEMINI

Hélène Delannet
+33 (0)1 49 67 31 25
helene.delannet@capgemini.com



À PROPOS DE L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE / Largement internationalisée (36% de ses étudiants, 39% de son corps d'enseignants), l'École polytechnique associe recherche, enseignement et innovation au meilleur niveau scientifique et technologique. Sa formation promeut une culture d'excellence à forte dominante en sciences, ouverte sur une grande tradition humaniste.

À travers son offre de formation – bachelor, cycle ingénieur polytechnicien, master, programmes gradués, programme doctoral, doctorat, formation continue – l'École polytechnique forme des décideurs à forte culture scientifique pluridisciplinaire en les exposant à la fois au monde de la recherche et à celui de l'entreprise. Avec ses 22 laboratoires, dont 21 sont unités mixtes de recherche avec le CNRS, le centre de recherche de l'X travaille aux frontières de la connaissance sur les grands enjeux interdisciplinaires scientifiques, technologiques et sociétaux. L'École polytechnique est membre fondateur de l'Institut Polytechnique de Paris.

www.polytechnique.edu

À PROPOS DE CAPGEMINI / Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. À la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

www.capgemini.com

People matter, results count.

À PROPOS DE LA FONDATION DE L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE / Créée en 1987 par vingt grandes entreprises françaises à l'initiative de Bernard Esambert (X 1954), alors Président du Conseil d'administration de l'École polytechnique et avec le soutien de l'Association des anciens élèves et diplômés de l'École, la Fondation de l'X rapproche l'École, ses élèves et ses enseignants-chercheurs du monde de l'entreprise. Elle a pour missions principales d'aider à l'évolution de l'enseignement à l'École polytechnique, de développer la recherche et le transfert de technologies avancées vers l'industrie française, de financer le développement de l'X, et ainsi de contribuer à son rayonnement français et international.

www.fondationx.org

**Capgemini Press Contacts:**

Jalen Chapman (North America)

WE Communications for Capgemini

Tel.: +1 (212) 551 4864

E-mail: jchapman@we-worldwide.com

Bartu Sezer (EMEA)

WE Communications for Capgemini

Tel.: +44 (0)20 7632 3861

E-mail: bsezer@we-worldwide.com

Capgemini is Everest Group's Insurance Services Star Performer of the Year 2019

Paris, April 4, 2019 – [Capgemini](#) today announced that it has been named a 2019 “Star Performer” of the Year for insurance services by [Everest Group](#). Capgemini achieved this recognition through its consistent performance throughout 2018 across Everest Groups’ various insurance PEAK Matrix^{TM1} evaluations.

“Capgemini's expertise in insurance services being so widely acknowledged by Everest Group for its skill, innovation, and results carries great significance for us. Everest Group's PEAK Matrix is the 'go to' for many in the industry for thoughtful, thorough analysis of digital services providers,” said Shane Cassidy, Managing Director of the Insurance Business Unit for Capgemini's Financial Services. “Being named the Star Performer of the year for 2019 for Insurance Services, affirms our continual quest for innovation and delivering superior customer experience.”

Everest Group cited Capgemini's articulation of its vision for the future of insurance, its strong capabilities across the digital technology stack, growth-spurring acquisitions, and pursuit of innovation as reasons for why Capgemini is a Star Performer. Twenty-one service providers for digital insurance services were evaluated in the 2019 PEAK MatrixTM.

“The IT Services market is undergoing a shift, with demand pivoting to a dramatically different IP, solutioning, and talent requirement from enterprises across industries. Everest Group's 2019 IT Service Provider of the Year awards recognize service providers that are successfully navigating this change and demonstrate consistent top performance across the 21 IT services PEAK Matrix evaluations published in 2018,” said Eric Simonson, Managing Partner, Everest Group. “Capgemini's performance, moving up the rankings from number 8 to 6 on the ITS Top 20 list and as the Star Performer of the Year – for Insurance, reflects the strong momentum it has gathered in its growth journey.”

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

¹ The PEAK Matrix is a framework to assess the relative market success and overall capability of service providers. Service providers are positioned on the PEAK Matrix based on evaluation across two key dimensions: market impact measured by the market adoption, portfolio mix, and value delivered, and vision & capability measured by vision and strategy, delivery footprint, innovation and investments, and scope of services offered.

Capgemini rassemble ses collaborateurs franciliens dans un nouveau bâtiment, baptisé le « 147 », à Issy-les-Moulineaux

Un site unique pour faciliter la collaboration tout en offrant aux salariés un environnement de travail inspirant et convivial



Paris, le 5 avril 2019 – Capgemini s’installe dans un nouveau bâtiment au cœur du quartier d’affaires en pleine expansion du « Grand Paris Seine Ouest » d’Issy-les-Moulineaux. D’une surface de 33 250 m², le bâtiment de 8 étages à l’architecture audacieuse et moderne accueille près de 4 100 collaborateurs de Capgemini.

Ce projet ambitieux s’inscrit dans la continuité d’un plan mondial de transformation et de modernisation immobilier, mené depuis trois ans, consistant à consolider les différents sites du Groupe dans le but de mutualiser les espaces et offrir les fonctionnalités et les services correspondant aux besoins réels des collaborateurs. Ainsi, Capgemini a pensé ce nouveau bâtiment pour correspondre à la culture de collaboration et refléter la philosophie du Groupe. C’est le sens du nom qui a été choisi par les collaborateurs, « *One for Seven* » ou 147, pour faire écho à la fois à l’emplacement géographique du bâtiment et aux 7 valeurs¹ de Capgemini.

« *Regrouper les forces du Groupe au sein d’un même lieu, conçu pour favoriser l’innovation et le travail collaboratif, permettra de renforcer encore les synergies existantes entre les différentes expertises du Groupe* », explique Jérôme Siméon, membre du Comité exécutif du groupe Capgemini et président de

¹ Capgemini repose sur sept valeurs partagées depuis sa création : l’honnêteté, l’audace, la confiance, la liberté, la solidarité, la simplicité et le plaisir.



Capgemini France. « *Le 147 offre à nos collaborateurs un environnement particulièrement propice à la mise en œuvre de méthodes innovantes et agiles au service de nos clients* ».

Le 147, un espace conçu pour favoriser la collaboration et l'innovation

Le 147 multiplie les espaces de tailles variables adaptés aux méthodes de travail actuelles tournées vers le co-working et le collaboratif, tout en offrant des ambiances « feel home » propices à la créativité grâce à la diversité des couleurs et matériaux utilisés.

Le bâtiment a ainsi été conçu pour inspirer les clients, imaginer et construire avec eux les services et business de demain : les experts de Capgemini associent leurs forces à celles des clients et partenaires pour former une seule et même équipe. Vitrine des compétences et du savoir-faire de Capgemini et de ses marques Capgemini Invent et Sogeti, le 147 offre des espaces dédiés à la co-crédation, notamment [l'Applied Innovation Exchange](#) et [l'Accelerated Solutions Environment](#)^[1] situés au 8^{ème} étage.

Enfin, alors que Capgemini va recruter cette année plusieurs centaines de collaborateurs en Ile-de-France, le 147 dispose d'un village recrutement dédié qui reflète la qualité de l'environnement de travail et peut accueillir jusqu'à 70 candidats simultanément.

Chiffres et faits principaux

- Triple certification HQE, BREEAM Very Good et Effinergie+, grâce à une consommation de 40 % inférieure à la RT 2012, rendue possible notamment par le recours à la géothermie
- 1 village recrutement
- 1 salle de conférence
- 1 Business Center
- 72 cabines à isolation phonique
- 57 salles de réunion
- 3 terrasses
- 1 salle de sport
- 5 « zen rooms » et un espace gaming

Le bâtiment est situé au 147, quai du Président-Roosevelt à Issy-les-Moulineaux.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

^[1] Fruit de recherches d'une équipe d'experts, d'architectes et de pédagogues, développé par Capgemini dans 25 centres à travers le monde, l'ASE est une démarche utilisée par les entreprises quand elles se trouvent à un moment critique de leur histoire : une fusion, un changement de stratégie, une réorganisation interne, un repositionnement, la mise en place ou la refonte des systèmes d'informations... L'ASE repose sur une méthodologie qui lui est propre et permet de résoudre des problèmes complexes, dans un contexte d'accélération et d'engagement vers l'action.

**Capgemini Press Contacts:**

Jalen Chapman (North America)

WE Communications for Capgemini

Tel.: +1 (212) 551 4864

E-mail: jchapman@we-worldwide.com

Bartu Sezer (EMEA)

WE Communications for Capgemini

Tel.: +44 (0)20 7632 3861

E-mail: bsezer@we-worldwide.com

Everest Group names Capgemini a Leader in Life & Pensions digital services

Paris, April 8, 2019 – [Capgemini](#) today announced that it has been named a Leader for Life & Pensions (L&P) insurance digital services in [Everest Group](#)'s inaugural L&P Digital Services PEAK Matrix™¹. Capgemini was acknowledged for its ability to gain global insights through its consulting heritage along with its robust digital services, and partnerships with core product vendors.

"The L&P insurance sector in the last 12-18 months can be characterized by a massive shift from applying digital levers at the peripheries to reimagining business and operating models by deploying digital technologies such as analytics, API-based integration, cloud, machine learning, and RPA. Although cost containment and efficiency gains are still on the top of their strategic agendas, significant investments are now pouring in to create a frictionless experience for end-customers," said Ronak Doshi, Practice Director, Everest Group. "Robust capabilities across multiple digital technology stacks, wide partnership ecosystem comprising strategic alliances with domain and technology-centric niche vendors, and established credentials to support L&P insurers with consulting-led problem-solving approach to serve unique client requirements, has helped Capgemini position as a Leader on the inaugural Everest Group L&P Insurance Digital Services PEAK Matrix™."

According to Shane Cassidy, Managing Director for Insurance at Capgemini, *"Making an impact in L&P is all about digital transformation through the right technologies implemented with vision and innovation. Everest Group's recognition of our strength in L&P confirms that our collaborative approach with clients and alliance partners is the correct way to digitally transform and bring value."*

This report analyzed the capabilities of 19 service providers through an objective, data-driven, and comparative assessment based on their absolute market success and delivery capability. The full report, [Life & Pensions \(L&P\) Insurance Digital Services PEAK Matrix™ 2019 – Leapfrogging the Digital Transformation Stage](#), is available on the Everest Group website.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

¹ The PEAK Matrix is a framework to assess the relative market success and overall capability of service providers. Service providers are positioned on the PEAK Matrix based on evaluation across two key dimensions: market impact measured by the market adoption, portfolio mix, and value delivered, and vision & capability measured by vision and strategy, delivery footprint, innovation and investments, and scope of services offered.

Capgemini signe un nouveau contrat de 5 ans avec BAE Systems Maritime - Submarines pour la fourniture de services informatiques

Paris, le 10 avril 2019 - [Capgemini](#) annonce la signature d'un contrat de cinq ans avec [BAE Systems Maritime-Submarines](#), en charge de la conception et du développement des sous-marins au sein de la société britannique BAE Systems, spécialisée dans les secteurs de la défense, de la sécurité et de l'aérospatial. Dans le cadre de ce contrat, Capgemini fournira un large éventail de services IT, parmi lesquels des services d'orchestration IT, de gestion de réseaux, d'hébergement, de *End-User Computing*, de DevOps, de *reporting & analytics*, d'automatisation et un *Service Desk* digital.

Ce nouveau contrat a pour vocation de transformer l'environnement IT des activités de développement de sous-marins de BAE Systems afin de lui permettre de tirer pleinement parti des innovations technologiques digitales, créer de meilleures expériences utilisateur, assurer une haute disponibilité de service et réduire ses coûts IT.

Basé dans le comté de Cumbria, en Angleterre, BAE Systems Submarines travaille sur deux grands programmes de développement de sous-marins. Capgemini a été retenu pour sa capacité à répondre aux attentes de l'entreprise et de ses collaborateurs en matière de digital, dans un environnement soumis à forte pression. Capgemini sera notamment en charge d'améliorer la réactivité du service informatique, l'efficacité et l'agilité du modèle de production ainsi que de développer des solutions mobiles pour les employés.

« Pour lancer ce programme clé de développement de nos activités de production de sous-marins, nous avons besoin d'être accompagné par un prestataire comme Capgemini, reconnu pour l'agilité de ses services numériques, disposant de capacités de transformation et d'orchestration IT de classe mondiale et de références solides. Les équipes ont une parfaite compréhension de nos objectifs business ; leur approche collaborative combinée à leur engagement à développer des compétences dans la région ont été décisives dans notre choix, » commente Stephen Cole, CIO de BAE Systems Submarines.

« Nous sommes ravis d'étendre notre collaboration avec BAE Systems. Au cours des quatre dernières années, nous avons pu évaluer l'énorme potentiel que ce programme représente et nous sommes très enthousiastes à l'idée d'aider BAE Systems Maritime-Submarines à accélérer sa transformation pour lui permettre de répondre aux nouvelles exigences de son environnement, » poursuit Paul Margetts, directeur exécutif de la Business Unit UK de Capgemini.

La mise en service est prévue le 21 mai 2019.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte



plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

DIJON MÉTROPOLE MET EN SERVICE UN PROJET INÉDIT DE SMART CITY EN FRANCE

Dijon, jeudi 11 avril 2019 : Dijon métropole vient de mettre en service un projet inédit de smart city qui s'appuie sur la gestion à distance, depuis un poste de pilotage connecté, de l'ensemble des équipements urbains des 23 communes du territoire.

Après seulement un an de travail, le poste de pilotage connecté, au cœur du projet OnDijon, a été inauguré en présence de **François REBSAMEN**, maire de Dijon, président de Dijon métropole et ancien ministre, **Marie-Guite DUFAY**, présidente de la Région Bourgogne Franche-Comté, ainsi que des représentants du groupement d'entreprises chargé de la réalisation du poste de pilotage connecté : **Martin BOUYGUES**, président-directeur général du groupe Bouygues, mandataire du groupement, **Jean-Bernard LÉVY**, président-directeur général du groupe EDF, **Jean-Louis CHAUSSADE**, directeur général du groupe SUEZ et **Jérôme SIMÉON**, président de Capgemini France.

OnDijon : un projet unique parmi les projets smart city françaises

Dijon métropole invente le territoire du futur avec un projet inédit en France de métropole intelligente qui place la gestion de l'espace public au cœur des nouveaux services aux citoyens et de la modernisation de l'action publique.

L'étendue du territoire sur lequel se déploie le projet OnDijon est inédit puisqu'il concerne l'ensemble des 23 communes de Dijon métropole.

Les équipements urbains sont connectés et gérés à distance depuis le poste de pilotage, les véhicules de services sont géolocalisés et les interventions mieux coordonnées : enlèvement des encombrants, nettoyage sur la voirie, régulation du trafic routier, surveillance de l'espace public...

Le poste de pilotage connecté : cœur du projet OnDijon

Aménagé dans un espace de 1 200m², le poste de pilotage connecté rassemble 50 personnes et permet de :

- **simplifier et mieux coordonner les interventions et les travaux d'entretien** des services de la métropole sur l'espace public liés aux encombrants, à la voirie, aux espaces verts, à la propreté...
- **piloter à distance les équipements urbains** des 23 communes de la métropole tels que les feux de circulation, l'éclairage public, la vidéoprotection, ou encore les services de voiries
- **d'assurer la sûreté et la sécurité de l'espace public** : gestion de crise (neige, inondation...), sûreté des bâtiments publics (incendie, intrusion, contrôle d'accès...), ainsi que la vidéoprotection et les interventions de la Police municipale
- **d'organiser la mobilité des habitants** en coordonnant les modes de transports et les déplacements sur le territoire
- **de gérer les près de 630 appels quotidiens reçus au portail téléphonique** dédié aux demandes des habitants

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

OnDijon : un modèle économique et contractuel innovant

Pour réaliser le projet, Dijon métropole s'appuie sur un groupement d'entreprises en charge de la réalisation et de la gestion pendant 12 ans du poste de pilotage connecté, à travers un marché public de conception, réalisation, exploitation et maintenance (CREM).

Le montant total du projet est de 105 millions d'euros, dont 53 millions d'euros d'investissements financés par la puissance publique : Dijon métropole, la ville de Dijon, la Région Bourgogne Franche-Comté et le Fonds européen de développement régional (FEDER).

Ces investissements sont très largement des investissements qui étaient déjà prévus par la collectivité dans le cadre du programme d'investissements et de renouvellement des équipements urbains.

OnDijon s'appuie par ailleurs sur un effet de levier innovant des investissements par lequel les économies générées par la modernisation des services et des équipements publics, notamment avec la mise en place d'un éclairage 100% LED, permet de financer de nouveaux services numériques.

Sur 12 ans, le projet va permettre d'atteindre 65% d'économies d'énergie.

CHIFFRES CLÉS DU PROJET

- Un contrat de **105 M€** financé par Dijon métropole, la ville de Dijon, la Région Bourgogne Franche-Comté et le Fonds européen de développement régional (FEDER)
- Rénovation de **plus de 34 000** points lumineux 100% LED
- **113** carrefours et **180** bus équipés de la priorité aux bus
- **205** véhicules géolocalisés et **130** équipés de radio
- **Plus de 140 km** de fibre optique déployés
- **180** bâtiments exploités en sûreté et sécurité et connectés au poste de pilotage dont **13** bâtiments rénovés
- **65%** d'économies d'énergie au terme du contrat
- Renouvellement de **26** sites de bornes d'accès
- Renouvellement de **269** caméras de vidéoprotection

GRANDES DATES DU PROJET

- **Mi-2015** : Premières études pour regrouper les 6 Postes de commandement (PC Sécurité, PC Police Municipale, Centre de Supervision Urbaine, PC Circulation, Allo Mairie, PC Neige)
- **1er février 2018** : démarrage du contrat du groupement d'entreprises mené par Bouygues Énergies & Services et Citelum (Groupe EDF), avec SUEZ et Capgemini pour la réalisation du poste de pilotage connecté
- **Entre juin et décembre 2018** : Travaux pour créer le poste de pilotage
- **11 avril 2019** : Lancement de la métropole intelligente avec la mise en service du poste de pilotage connecté

CONTACTS PRESSE

Guillaume Varinot
07 62 41 39 18
gvarinot@ville-dijon.fr

Hélène Enginger
06 79 83 65 55
henginger@gingerblue.fr

Un projet réalisé avec :



Avec le soutien de :



avec le Fonds européen de développement régional (FEDER)



GC-Gruppe s'appuie sur T-Systems et Mov'InBlue pour proposer un service de livraison agile aux artisans et professionnels itinérants

- **Livraison dans le coffre pour les monteurs et les techniciens de maintenance**
- **GC-Gruppe améliore les processus et les services destinés aux artisans avec une solution de T-Systems et Mov'InBlue**
- **La clé numérique peut être utilisée sur différents types de véhicules du parc automobile des artisans**

Avec les clés numériques pour la livraison dans le coffre, l'entrepôt prend la route. Grâce à une solution complète de la filiale de Deutsche Telekom T-Systems et de Mov'InBlue, les artisans peuvent désormais se faire livrer leur matériel directement dans leur véhicule pendant la nuit. La solution a été développée avec Mov'InBlue, une coopération entre Capgemini et l'équipementier Valeo. Les adhérents de l'association de grossistes de GC-Gruppe peuvent utiliser ce service dans toute l'Allemagne. Se lever, prendre son véhicule et se rendre directement au chantier : pour les artisans allemands, un début de journée on ne peut plus confortable.



La solution Mobile Identity & Access (MIA) pour la livraison dans le coffre utilise la clé de voiture numérique de Mov'InBlue. T-Systems réunit dans l'appli MIA les fonctions d'authentification et d'accès. Le service intégral englobe la connectivité jusqu'à la plateforme Cloud avec ses serveurs en Allemagne. Il est conçu sur mesure pour la chaîne de processus des entreprises. Les serveurs de la plate-forme sont situés en Allemagne. L'équipe de Mov'InBlue habille le véhicule de l'artisan sur place avec un boîtier télématique. Son installation est autorisée sans aucune limitation.

Passée avant 20 heures, une commande est livrée le lendemain matin

Qu'il s'agisse de robinetterie ou de céramique sanitaire : les installateurs peuvent commander tout ce dont ils ont besoin le lendemain matin pour leurs clients via la plate-forme GC ONLINE PLUS jusqu'à 20 heures. Le personnel de GC réunit la commande et organise la livraison. Avec l'appli MIA, le chauffeur du grossiste trouve le véhicule de l'artisan et peut l'ouvrir. Une grande attention est portée à la sécurité et à la protection des données. L'ensemble du processus est conforme aux règles de la loi allemande sur la protection des données. Les informations de position du véhicule de l'artisan sont protégées : elles ne sont traitées via l'appli que lorsque l'installateur passe commande. La clé numérique est générée une seule fois. Elle est cryptée et ne reste valable que pendant une durée précise.

Un gain en efficacité mesurable et plus de temps chez le client

La « livraison dans le coffre » fait gagner à l'artisan jusqu'à 60 minutes par commande. « GC-Gruppe est le parfait exemple de la façon dont la numérisation de la chaîne de livraison permet d'accroître la satisfaction des clients et d'assurer la compétitivité », souligne **Rami Avidan, responsable des activités Internet des Objets chez T-Systems**. « GC bouleverse simplement le modèle de livraison. Pour un artisan, c'est aussi facile que de se faire livrer une pizza à domicile. Sa commande est chargée dans son coffre pendant la nuit. »

« Les artisans ont des carnets de commandes bien remplis. Ils sont heureux de pouvoir passer plus de temps sur le chantier », indique **Thomas Werner, de la direction de GC-Gruppe**. « La « livraison dans le coffre » est un élément utile supplémentaire qui fait le lien entre le monde numérique et le monde analogique. Et ce nouveau service logistique a été très bien accueilli. Nos artisans ont déclaré : La solution est facile à utiliser. Ça donne du temps pour ce qui compte vraiment. Nous créons des espaces libres. »

Une communication cryptée pour une livraison sûre

Chez Mobile Identity & Access pour la livraison dans le coffre, toute la chaîne de processus, de la commande au justificatif de livraison, se déroule au travers du Cloud hautement sécurisé de Deutsche Telekom. Le Cloud Mov'InBlue génère la clé virtuelle unique qui ouvre le véhicule concerné. Le chauffeur du véhicule de livraison est le seul à avoir cette clé qui lui est transmise sur son smartphone. Celui-ci s'annonce au boîtier télématique présent dans le véhicule de l'artisan. Le boîtier vérifie la validité de la clé et ouvre le véhicule. Le chauffeur de GC peut ouvrir le véhicule uniquement sur place. Et si l'artisan a donné son autorisation. Si un autre chauffeur est chargé de la livraison, les autorisations peuvent être modifiées de façon sûre et sont traçables. « *La communication entre le smartphone et le boîtier télématique pour le mécanisme de fermeture est hautement sécurisé et utilise le cryptage déployé pour le paiement mobile* », souligne **Dominique Doucet, Vice-Président du pôle Confort et Assistance à la Conduite de Valeo, en charge du digital, et Directeur de Mov'InBlue**. À la fin de l'opération, l'entrepôt est informé de la bonne exécution de la livraison.

Mov'InBlue et T-Systems ont signé une déclaration d'intention commune (Memorandum of Understanding, MoU) pour le démarrage général de Mobile Identity & Access pour la « livraison dans le coffre » à partir du printemps 2019.

À propos de T-Systems

T-Systems, filiale du groupe Deutsche Telekom, propose des solutions d'infrastructures informatiques pour accompagner les entreprises internationales dans leur transformation. En s'appuyant sur les infrastructures réseaux et les Data Center européens du groupe, T-Systems répond à l'intégralité des besoins des entreprises à travers ses domaines d'expertise : l'hébergement sécurisé, l'infogérance des systèmes d'information et des données en Cloud (privé, public, hybride), la gestion multi-cloud, les réseaux, les environnements de travail et la cyber sécurité. Les solutions T-Systems sont disponibles instantanément en mode opéré (PaaS) principalement, mais aussi en mode IaaS. T-Systems est reconnu SAP Global Platinum Reseller Partner et opère le plus grand Cloud SAP au monde avec plus de 65 millions de SAPS et plus de 6,7 millions d'utilisateurs. Fort de ses 38 000 collaborateurs dans le monde, T-Systems maîtrise et met en œuvre les dernières innovations IT pour abolir les distances entre les entreprises et leurs clients. Au cours de l'exercice 2018, T-Systems a réalisé un chiffre d'affaires de près de 6,9 milliards d'euros.

Le Magic Quadrant de Gartner a consacré T-Systems comme leader des services de Data Center et infrastructures en Europe depuis 2012. Dans son dernier rapport intitulé « [Critical Capabilities for Data Center Outsourcing and Hybrid Infrastructure Managed Services, Europe](#) » (août 2018), le cabinet de recherche et de conseil positionne également T-Systems comme « Leader de l'infrastructure outsourcing & ERP Hosting Services » en Europe.

A propos de Deutsche Telekom

Avec plus de 156 millions de clients mobiles, ainsi que 29 millions d'utilisateurs de lignes fixes et 18 millions de clients utilisant le haut débit, Deutsche Telekom est l'une des principales entreprises de télécommunications intégrées au monde. Le groupe propose des produits et services dans les domaines des télécommunications fixes, des télécommunications mobiles, de l'Internet et de l'IPTV à destination des particuliers, ainsi que des solutions ICT pour les gros comptes et les entreprises. Deutsche Telekom est présent dans plus de 50 pays et emploie plus de 215 600 collaborateurs à travers le monde. Au cours de l'exercice 2018, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 75,7 Milliards d'€.

Contacts Presse

LEWIS pour T-Systems

Florence Devillers / Virginie Jullion

Tél : 01 85 65 86 23 / 01 85 65 86 49

florence.devillers@teamlewis.com / virginie.jullion@teamlewis.com

Relations presse :*Florence Lièvre**Tel.: +33 1 47 54 50 71**E-mail : florence.lievre@capgemini.com***Notre-Dame de Paris : Capgemini participe à l'effort national**

Paris, le 16 avril 2019 – Le groupe Capgemini a décidé de verser la somme d'un million d'euros pour contribuer à la reconstruction de la cathédrale Notre-Dame de Paris.

Pour Paul Hermelin, Président-directeur général de Capgemini : *« Notre émotion est forte après ce terrible incendie. En tant qu'entreprise internationale née en France, nous avons souhaité être solidaire de l'effort national pour rebâtir ce chef d'œuvre du patrimoine de l'humanité »*

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Relations presse :

Magali Rouault

Tél. : +33 (0)1 70 48 11 67

Email : magali.rouault@capgemini.com

Capgemini et Women in AI dévoilent les gagnantes du premier « Women in AI awards »

3 femmes inspirantes créatrices de startups distinguées parmi plus d'une soixantaine de candidates à l'occasion de AI Night, la nuit européenne de l'Intelligence Artificielle

Paris, le 18 avril 2019 – A l'occasion de la nuit européenne de l'intelligence artificielle, un événement organisé par Artefact et France Digitale, [Capgemini](#) et l'association [Women In AI](#) dévoilent les gagnantes du prix « Women in AI Awards », qui distingue pour la première fois les fondatrices de startups européennes qui ont mis l'Intelligence Artificielle (IA) au cœur de leur proposition.

« L'Intelligence Artificielle est au cœur de la transformation digitale, mais comme beaucoup de domaines technologiques, elle souffre d'une faible représentation des femmes » déclare Hélène Chinal, Directrice des Opérations, Capgemini France. *« Dans une démarche de soutien et de promotion de la mixité dans les métiers du digital, Capgemini a créé ce prix pour valoriser les talents et les personnalités féminines inspirantes afin de donner envie aux jeunes femmes de s'engager dans les projets d'innovation ».*

Moojan Asghari, co-fondatrice de Women In AI, explique : *« Il y a beaucoup de femmes qui sont déjà activement impliquées dans l'IA, mais il y a un manque de visibilité de leurs travaux. Ce prix aide à montrer au monde entier leur excellent travail et à inspirer davantage de femmes à se lancer dans ce domaine. Notre objectif est de créer des modèles féminins forts non seulement pour les femmes, mais aussi pour les hommes afin de les sensibiliser à de nouvelles opportunités ».*

Le premier prix est décerné à Camille Morvan, co-fondatrice de [Goshaba](#) (France), une startup qui a mis au point une solution sophistiquée pour automatiser la pré-qualification des candidats en combinant les sciences cognitives, le jeu et les données intelligentes (expérience, compétence, personnalité). *« Je suis ravie d'avoir participé à « Women in AI » car c'est la première initiative capable d'insuffler un élan communautaire auprès des femmes (et des hommes) passionnés par les enjeux de la tech et de l'intelligence artificielle. Elle ouvre de nouvelles perspectives à des profils techniquement très compétents en leur montrant que leur savoir-faire est valorisé en entreprise et qu'ils peuvent avoir un impact réel dans le monde »* déclare Camille Morvan.

Le second prix est remporté par Priya Lakhani OBE, fondatrice de [Century Tech](#) (Royaume-Uni), une plateforme d'enseignement et d'apprentissage qui grâce au machine learning et à l'intelligence artificielle permet d'adapter les modes d'apprentissage aux élèves et d'offrir des données d'évaluation aux enseignants. *« Ce prix est la preuve qu'une bonne idée combinée à une détermination sans faille vous donnera les meilleures chances de succès. Je veux que partout dans le monde les femmes et les jeunes filles voient l'intelligence artificielle comme un domaine dans lequel elles peuvent s'épanouir »* explique Priya Lakhani.



Le troisième prix revient à Francesca Fedeli, fondatrice de [Mirrorable](#) (Italie), une plateforme interactive issue de la recherche en neuroscience, qui permet un modèle unique de thérapie de réadaptation à domicile. Elle a été conçue pour répondre aux besoins des enfants qui ont subi des lésions cérébrales à un stade très précoce de leur vie, avec des impacts au niveau moteur. *« Je crois que l'un des problèmes majeurs de l'intelligence artificielle est le biais cognitif causé par ceux qui développent des logiciels : la diversité doit être à l'ordre du jour, tout comme l'éthique. C'est pourquoi nous devons parvenir à plus d'équilibre dans la diversité des genres, pour le bien de l'IA elle-même ».*

Plus de soixante femmes fondatrices ou co-fondatrices d'une startup européenne dans l'Intelligence Artificielle ont déposé leur candidature. Le jury constitué de personnalités spécialistes de l'IA a réalisé sa sélection sur des critères d'innovation, de maturité et de potentiel du projet. Les membres du jury sont : **Moojan Asghari**, co-fondatrice de Women In AI et project manager - Sigfox, **Charlotte Pierron-Perlès** - Capgemini Invent, **Armelle de Tinguy**, Investment Manager Elaia, **Barry O'Sullivan** - universitaire et expert Intelligence Artificielle auprès de la Commission européenne.

Les trois finalistes vont bénéficier d'un programme d'accélération proposé par les experts de Capgemini. Par ailleurs, elles recevront respectivement 5 000 € pour la 1^{ère} place, de 3 000 € pour la 2^{ème} place, et de 2 000 € pour la 3^{ème} place.

Pour plus d'information sur Women in AI Awards : <https://www.womeninai.co/wai-awards>

À propos de Women in AI

Women in AI est la première communauté internationale de femmes expertes et/ou passionnées par l'Intelligence Artificielle, comptant à ce jour plus de 1500 membres. Sa mission est de faciliter les collaborations, l'éducation, et de promouvoir la recherche et le partage de connaissance à travers des actions et événements, et de faire émerger la prochaine génération de femmes leaders sur le sujet de l'IA.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Pour plus d'informations sur le **portefeuille de solutions de Capgemini dédié à l'Intelligence artificielle** : [Perform AI](#)

Contact Presse Capgemini :

Hélène Delannet

Tel : +33 (0)1 49 67 31 25

Email : helene.delannet@capgemini.com

Contact Presse Village by CA :

Natacha Heurtault

Tel : 06 12 23 58 60

Email : nh@early-com.com

Le Village by CA et Capgemini présentent les résultats du Baromètre 2019 de la relation startup / grand groupe

Les relations entre startups et grands groupes gagnent en maturité, car les startups prennent davantage conscience de leur valeur

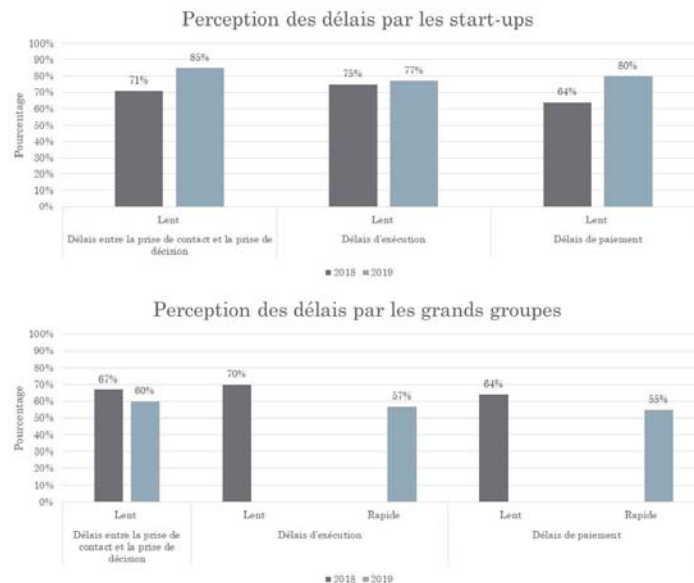
Enseignements clés :

- 79% des startups et 86% des grands groupes estiment que leur culture d'entreprise est bien comprise par l'autre partie.
- Parmi les vecteurs de création de valeur identifiés par les grands groupes, 73% d'entre eux citent l'expérience utilisateur, devant le gain en termes d'image (55%) et la réalisation d'un Proof Of Concept (55%).
- Pour 74% des startups de plus de 6 mois, l'augmentation du chiffre d'affaires constitue le critère principal de la création de valeur.

Paris, le 26 Avril 2019 - Le Village by CA, écosystème unique où startups et grands groupes se rencontrent et coopèrent pour innover ensemble, a mesuré pour la troisième année consécutive et pour la première fois en partenariat avec [Capgemini](#), l'évolution des relations entre startups et grands groupe. Le "Baromètre 2019 de la relation startup/grand groupe" ausculte ainsi l'évolution de cette relation à l'aune de quatre indicateurs principaux : la rapidité, la simplicité, la bienveillance et la création de valeur.

RAPIDITÉ

Des startups de plus en plus exigeantes face à la réactivité des grands groupes



84% des startups interrogées trouvent que le délai **entre la prise de contact et la prise de décision** est lent ou très lent, soit 18% de plus qu'en 2018. Alors que les grands groupes ne sont que 60% à le penser, soit 10% de moins que l'année précédente.

Idem du côté des **délais d'exécution**, jugés lents ou trop lents par 77% des startups (vs. 75% en 2018). Alors que seulement 43% des grands groupes le pensent (vs. 70% l'année dernière), soit une amélioration de la perception de 90% du côté des grands groupes !

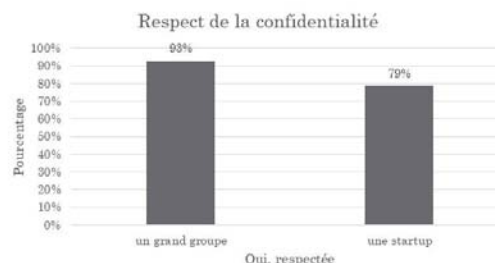
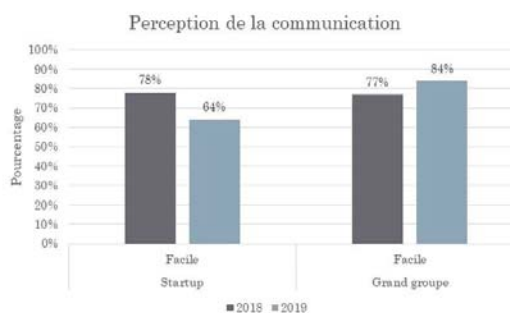
On retrouve des proportions similaires dans la perception des **délais de paiement** qui sont estimés lents ou très lents par 80% des startups (vs. 64% en 2018) alors qu'ils ne sont que 45% dans les grands groupes à s'en émouvoir (vs. 64% en 2018). L'écart entre les deux parties est très marqué cette année alors qu'en 2018 la perception était identique des deux côtés avec 64% des interrogés qui regrettaient ces délais.

⇒ **En 2019, les grands groupes se perçoivent plus performants dans les délais de paiement, et la rapidité en général, qu'ils ne le sont en réalité. A contrario, l'insatisfaction et l'exigence de rapidité des startups est en hausse.**

« Il semble que les startups aient pris conscience de leur valeur et soient devenues plus exigeantes dans leur relation avec les grands groupes. Sur le terrain, on se rend compte que les opérationnels au sein des grands groupes essaient de faire bouger les lignes pour que la collaboration avec les startups soit plus efficace. Cependant, côté fonctions supports (juridique, finance, achats...), il reste encore une belle marge de progression », commente Seddik Jamai, en charge du Digital Financial Services & FinTech au sein de l'entité Services Financiers chez Capgemini Invent

BIENVEILLANCE & SIMPLICITÉ

L'envie de collaborer se traduit par des objectifs clairs, une communication fluide et une confidentialité respectée...



Les **objectifs de la collaboration** sont clairs pour 69% des startups et 88% des grands groupes. C'était déjà le cas en 2018 avec des taux de réponses très proches : 71% de startups et 84% des grands groupes trouvaient que les objectifs communs étaient bien définis et compris. De même, **la communication** est perçue comme facile pour 64% des startups, et 84% des grands groupes. Ces chiffres sont très proches de ceux de 2018.

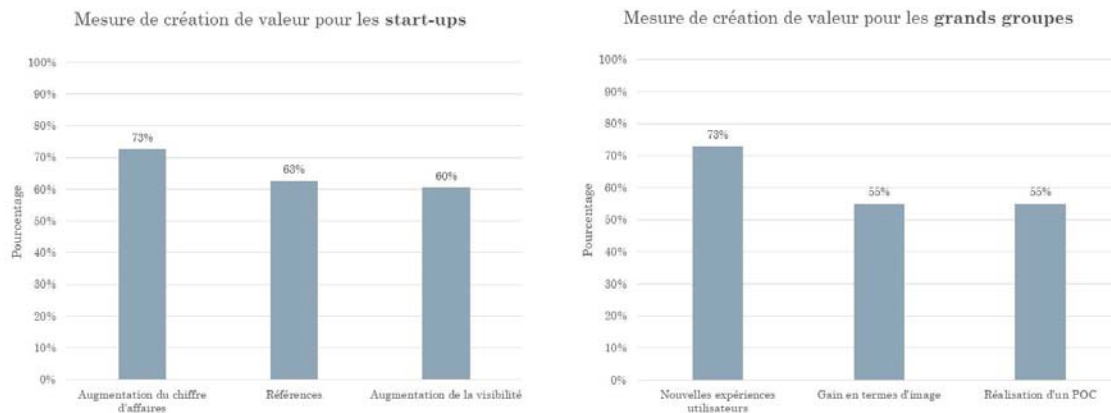
Fait nouveau en 2019 : les deux parties s'accordent à dire que leur **culture d'entreprise** est bien comprise par l'autre. 79% des startups et 86% des grands groupes l'affirment, en forte hausse par rapport à 2018. En effet, seules 56% des startups et 64% des grands groupes le pensaient l'année dernière. La hausse du sentiment de compréhension mutuelle est donc de 41% du côté des startups et 34% du côté des grands groupes.

... Mais l'équilibre de la relation n'est pas perçu

L'étude révèle que les deux parties déplorent des conditions contractuelles non adaptées : 47% des grands groupes et 46% des startups sont alignés sur ce constat. Autre bémol : on trouve de grands écarts de jugement dans **l'équilibre de la relation** : 73% des grands groupes trouvent la relation équilibrée contre seulement 46% des startups. Ici encore, l'évolution par rapport à 2018 est notable, puisqu'en 2018 les startups étaient 69% à trouver la relation équilibrée, soit une dégradation de la perception de 74% **entre 2018 et 2019**. Le déficit d'accompagnement ressenti par les startups (54%) est l'une des raisons explicatives de l'écart de perception de la relation startup / grand groupe.

CRÉATION DE VALEUR

Intérêt de la collaboration : les attentes divergent



Autre point de divergence entre les deux parties : l'évaluation de la création de valeur grâce à cette collaboration.

Pour les grands groupes, l'amélioration de **l'expérience utilisateur** constitue la clé de voûte de leur rapprochement avec les startups. En effet, ils citent ce critère à hauteur de 73% d'entre eux comme élément de satisfaction majeur, devant le gain en termes d'image (55%) et la réalisation d'un Proof Of Concept (55%).

Du côté des startups, la mesure de la création de valeur est toute autre. Pour elles, l'intérêt consiste avant tout à bénéficier **de références et augmenter leur chiffre d'affaires**. On peut même noter des divergences en fonction de la maturité des jeunes pousses.

Pour 74% des startups de plus de 6 mois, l'augmentation du chiffre d'affaires constitue le critère principal de la création de valeur attendue de la collaboration avec un grand groupe. L'obtention de références ainsi que **l'augmentation de leur visibilité** sont également deux critères plébiscités par plus de 60% d'entre elles. A noter : les toutes jeunes pousses de moins de 6 mois valorisent en premier lieu l'augmentation de leur visibilité (78%), critère décisif pour leur futur développement.

« Après une tendance forte d'amélioration de la relation entre startups et grands groupes en 2017 et 2018, les startups expriment une plus grande impatience à accélérer la concrétisation et l'industrialisation de leur projets. Mais ce que nous trouvons particulièrement remarquable c'est que l'envie est toujours là : startups et grands groupes restent convaincus de l'intérêt de la collaboration. Il reste à renforcer les conditions nécessaires et suffisantes à leur réussite, qui ne sont pas encore toutes atteintes », précise Fabrice Marsella, Directeur du Village by CA Paris.

- Lien vers l'étude complète et les graphiques : <http://bit.ly/2WdKP88>
- Lien vers la vidéo de la restitution du 25 Avril 2019 : <http://bit.ly/2L2ZsdC>

VERBATIM STARTUPS GRANDS GROUPES

Startups

"Il faut créer une charte de bonne conduite entre les grands groupes et les startups. Je suis volontaire pour participer à sa rédaction." Pascal Métivier, fondateur de Securkeys.

« La difficulté est de trouver le bon interlocuteur au sein d'un grand groupe, et être introduit par la bonne personne. » Nathaniel Suissa, co-fondateur de Clipr

"Si la relation purement opérationnelle se passe toujours assez bien, il est toujours compliqué pour les grands groupes de comprendre nos enjeux et contraintes, notamment financières. Nous avons un nombre d'impayés ou de retard de paiement beaucoup trop important venant de groupes qui devraient être capables de payer dans les temps." Lisa Lévêque, Lead Business Developer chez Ferpection

"La start up cherche aussi à comprendre le système de décision du groupe, pour affiner son conseil"
Stéphan Robert de Montgrand, Fanvoice

"Il y a deux façons de voir la collaboration entre une startup et un grand groupe : la coopération pour qu'un géant aide un plus petit à se développer, à créer des emplois et à innover en dehors de sa sphère, ou la tentative d'appropriation d'une IP construite grâce à l'agilité d'entrepreneurs et reprise à bon compte par une équipe IT qui ne sait plus innover."

"Les délais de prise de décision et le nombre d'interlocuteurs intermédiaires sont assez pénalisants pour une startup."

"C'est primordial de travailler avec les grands groupes, mais ça l'est aussi de ne pas compter que sur eux."

"Mettre de côté la politique au sein des grands groupes. Les responsables innovations veulent avancer mais les dirigeants ont des décisions politiques à prendre."

"Après plus de 3 ans à vivre au cœur du triangle Startups - Entreprises établies - Nous, nous avons une vision extrêmement claire des relations et des collaborations Startups / Grands groupes et il y a beaucoup de leçons et de règles à tirer et à faire avancer de part et d'autre. Cependant s'il ne fallait retenir qu'une idée ce serait : l'équilibre de la relation. Il est important que la position de la startup avec le grand groupe

ne soit pas celle d'un prestataire de plus, mais celle d'un associé au développement de l'entreprise, utile à sa véritable transformation."

Grands groupes

"Les startups représentent un levier incontournable dans la transformation numérique et culturelle des grandes entreprises. L'importance de la mise en place d'un "give & get" équilibré dès le début de la collaboration est clé et permet de mettre un cadre." Anthony Virapin, Director, Startup Unit chez Microsoft.

"A terme, la relation startup / grand groupe ne devrait plus être un sujet !" – Bertrand Mathieu, Marketing Manager Philips Lighting.

"Il faut prendre le temps au début de la relation de comprendre les enjeux de chacun pour trouver le meilleur choix pour satisfaire les parties." Maxime Zerbini, IS Innovation Director chez Servier.

"Permet de faire émerger de nouveaux cas d'usage. Il faut accompagner nos startups et les aider à monter en compétence."

Méthodologie

En 2019, 159 personnes ont répondu à l'étude : 61 représentants de grands groupes et 98 représentants de startups. Le questionnaire a été administré à la fois auprès des startups et des grandes organisations des réseaux respectifs de Capgemini, du Village by CA, de Syntec Numérique et plus largement aux acteurs clés de l'écosystème français.

Secteurs d'activité des répondants :

- Banque, assurance : Grands groupes : 34% - Startups : 7%
- Informatique et télécoms : Grands groupes : 8% - Startups : 3%
- Commerce, distribution : Grands groupes : 34% - Startups : 7%
- BTP, architecture : Grands groupes : 3% - Startups : 8%
- Communication, Marketing, Publicité : Grands groupes 2% - Startups : 12%
- Audit, Gestion : Grands groupes : 2% - Startups : 5%
- Social : Grands groupes : 0% - Startups : 5%

Typologie des startups répondantes :

- Chiffre d'affaires compris entre 100K€ et 1M€ pour 48% des répondants
- Matures, autour de 36 mois d'ancienneté pour 43% des répondants
- Moins de 50 employés
- Financement par fonds propres pour 59% d'entre elles

À propos du Village by CA

Fondé par le Crédit Agricole en 2014, le Village by CA est un écosystème créateur de valeurs et un accélérateur de startups qui soutient des projets à fort potentiel. Le premier Village a vu le jour à Paris en 2014 et le réseau compte désormais 30 Villages partout en France (Lille, Bordeaux, Orléans, Caen, St-Brieuc, Nantes, Paris, Lyon, Toulouse...) et en Italie à Milan. Le Village dispose de relais dans des villes majeures dans le monde (Londres, New York, Moscou, Shanghai, Séoul, Tokyo, Singapour...) afin d'aider les startups dans leur développement à l'international. Bénéficiant d'un environnement à la pointe de la technologie et situé au cœur des régions, les startups de chaque Village by CA évoluent dans un écosystème d'innovation fort d'une multitude de partenaires privés et publics.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Press contact:

Michele Moore

Tel.: +44 370 905 3408

Email: michele.moore@capgemini.com

Capgemini's supply chain and manufacturing solutions have been certified by SAP as industry innovation accelerators

Industry innovation accelerators aim to help clients achieve digital transformation business goals by leveraging SAP® solutions to realize the benefits of SAP S/4HANA®

Paris, April 29, 2019 – [Capgemini](#) has announced that four of its supply chain and manufacturing solutions have been certified by SAP as industry innovation accelerators. These certifications recognize Capgemini's ability to help clients achieve their digital transformation goals by accelerating delivery and enabling competitive differentiation. They also reinforce its strategic partnership with SAP.

"We are very pleased to be successful in completing SAP certification for our industry innovation accelerators," says Philippe D'Amato, SAP Global Alliance Lead at Capgemini. "This industry recognition underpins our commitment to our customers to continue identifying and implementing innovative technologies to help them realize the business benefits of their digital transformation journeys."

Certified partner-built industry innovation accelerators follow SAP best practices by incorporating design-thinking methodologies to help customers get to the root of the problem and come up with a solution to meet their needs in their environment. The innovation kits are part of Capgemini's strategic collaboration with SAP. Through the SAP Cloud Platform, Capgemini has been able, with the necessary tools and resources, to identify opportunities and build prepackaged industry accelerators.

The four Capgemini solutions that are certified for the manufacturing and retail (supply chain) sectors are:

1. **Intelligent Shipping** – designed to achieve efficiencies in the shipment process through the automated processing of a high volume of delivery documents and converting them into shipments with better capacity utilization for each shipment.
2. **Cold Chain Quality Assurance** – designed to enable clients to achieve safe distribution, improve quality of goods, certify and trace deliveries, and cut waste.
3. **Trusted Goods Consumer Dialogue** – designed to enhance the customer experience by providing them with trusted information from a single source.
4. **Visual Inspection** – designed to help manufacturers avoid costly returns and customer dissatisfaction resulting from the shipment of wrong or defective parts.

"Over the past two years, the demand for pre-built solutions designed to solve customers' most strategic business problems has grown impressively," said Mike Flannagan, senior vice president of SAP Intelligent Enterprise Solutions. "Capgemini and SAP have worked closely to help organizations transform their businesses, and ultimately build more intelligent enterprises."



About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

#

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Please see <http://www.sap.com/trademark> for additional trademark information and notices.

Relations presse :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com

Capgemini Invent remporte un contrat de 3 ans avec la Commission européenne pour la création d'un centre de soutien pour le partage des données

Ce nouveau contrat s'appuie sur l'expertise de Capgemini Invent dans le domaine Insights & Data et dans la conduite de projets d'innovation à l'échelle européenne

Paris, le 7 mai 2019 – [Capgemini Invent](#), la marque d'innovation digitale, de conseil et de transformation du groupe [Capgemini](#), annonce la signature d'un contrat de trois ans avec la Commission européenne pour la mise en place du centre de soutien pour le partage des données (CSPD), ainsi que pour la fourniture de services de recherche et de conseil. Capgemini Invent pilotera ce projet et assurera la coordination des différents partenaires et sous-traitants.

Le lancement du CSPD s'inscrit dans les efforts déployés par la Commission européenne pour fournir aux secteurs public et privé de chaque Etat membre les composants clés de l'infrastructure de données européenne.

Le CSPD sera construit sur quatre piliers majeurs :

- **Un observatoire des pratiques de partage des données** - pour recueillir l'expérience existante et réaliser des études inédites sur les aspects juridiques et techniques de ce domaine ;
- **Un service d'assistance et de retour d'expérience** - pour soutenir les professionnels tout en tirant parti de leurs expériences en vue d'en faire bénéficier la communauté ;
- **De la communication** - pour sensibiliser le public aux opportunités liées au partage des données, ainsi qu'aux outils et services disponibles pour obtenir les avantages économiques et sociétaux désirés ;
- **Un site Web** - pour mettre à la disposition du public les éléments ci-dessus.

Le CSPD a pour objectif de s'appuyer sur ces quatre piliers pour faciliter les transactions et l'analyse de données en Europe grâce au développement, la mise en commun et le partage d'outils et d'expertise technique, tout en offrant une assistance pratique.

« Le partage des données est essentiel pour permettre aux entreprises d'innover et aux gouvernements d'adopter des politiques qui découlent de données probantes. Le Centre de soutien pour le partage des données jouera un rôle important pour exploiter ce potentiel partout en Europe », déclare Dinand Tinholt, *European Institutions Lead* chez Capgemini Invent.

En 2014, Capgemini a également créé pour la Commission européenne – et gère depuis lors – le [Portail européen de données](#), un site Web qui donne accès aux ressources de données publiques de l'UE, tout en aidant les équipes de gestion des données et les responsables politiques des Etats membres à publier davantage de données de qualité.



À propos de Capgemini Invent

Capgemini Invent est la marque d'innovation digitale, de conseil et de transformation du groupe Capgemini qui aide les décideurs à concevoir et construire le futur de leurs organisations. Forte de plus de 6 000 collaborateurs, basés dans plus de 30 bureaux et 22 studios de création à travers le monde, Capgemini Invent conjugue une expertise en stratégie, technologies, data science et *creative design*, avec des connaissances sectorielles approfondies pour bâtir les solutions digitales et *business models* de demain.

Capgemini Invent fait partie du groupe Capgemini, un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018. *People matter, results count.*

Plus d'informations sur www.capgemini.com/invent.



L'alliance Energisme - Microsoft déploie son offre Big Data et IoT de maîtrise des consommations énergétiques avec les équipes de Capgemini

L'alliance Energisme - Microsoft, qui fournit une offre globale de maîtrise de l'énergie basée sur la plateforme Big Data et IoT d'Energisme et sur l'infrastructure Cloud de Microsoft, accélère son déploiement opérationnel auprès des grands opérateurs énergétiques et des entreprises de services grâce, notamment, aux experts du secteur de l'énergie chez Capgemini.

À l'heure où la transition énergétique entre dans une phase concrète, l'Alliance Energisme - Microsoft va **mettre en commun, en collaboration avec Capgemini, leurs savoir-faire humains, technologiques et commerciaux** afin d'apporter aux acteurs de l'énergie et des services aux entreprises une **solution opérationnelle de bout en bout de maîtrise des dépenses énergétiques**.

La convergence du numérique et du secteur de l'énergie est au cœur de cette dynamique avec l'essor de l'Internet de l'énergie. Pour les fournisseurs d'énergie et les acteurs des services aux entreprises, l'un des prochains enjeux est la **transformation des habitudes de consommation grâce à de puissantes plateformes d'analyse des données complexes d'énergie**.

Pour y répondre, Energisme, Microsoft et Capgemini ont mis en commun leurs équipes d'experts métier et leurs outils technologiques afin d'apporter, dès aujourd'hui, une solution opérationnelle et immédiatement déployable couvrant toute la palette des besoins, du **conseil métier à la gestion et la restitution des données énergétiques**.

Les fournisseurs d'énergie, les distributeurs et autres acteurs des services aux entreprises vont pouvoir disposer rapidement d'une **plateforme Big Data et IoT automatisée, industrialisée et évolutive capable d'interconnecter toutes les sources de données, de les fiabiliser et de les restituer à travers des indicateurs simples pour agir efficacement sur la maîtrise des consommations**.

Déjà déployée auprès de nombreux industriels, entreprises et acteurs de l'énergie, cette plateforme constitue un socle numérique qui bénéficie d'une **infrastructure sécurisée au sein de Datacenters situés sur le territoire national assurant aux clients une totale maîtrise de leurs données dans le respect du RGPD**.

Dotée des dernières technologies Cloud sur Microsoft Azure et d'algorithmes d'intelligence artificielle performants, elle est, par ailleurs, au cœur d'un vaste écosystème de partenaires (cabinets de conseil énergétiques, fournisseurs de capteurs IoT etc).

« Forte de la complémentarité de nos expertises et de notre capacité à traiter en temps réel des milliards de données complexes et hétérogènes d'énergie, notre offre commune permet à nos clients de passer une nouvelle étape dans la mise en place concrète de l'Internet de l'énergie et

d'accélérer la transition énergétique », déclare Thierry Chambon, Directeur Général d'Energisme.

« Nous sommes fiers de participer de manière opérationnelle à cette accélération de la transition énergétique aux côtés d'Energisme et de Capgemini qui va dans le sens de notre engagement depuis de nombreuses années avec les grands acteurs énergétiques pour leur apporter le meilleur des technologies au service de leur performance », souligne Agnès Van de Walle, Partners Development Lead de Microsoft France.

« Aujourd'hui, dans un contexte inédit d'incertitudes intensifié par les mutations technologiques, les entreprises ne parviennent pas toujours à saisir toutes les opportunités qui s'offrent à elles, notamment en matière d'efficacité ou d'économies. Chez Capgemini nous les accompagnons dans leur transformation en orchestrant les process, les technologies et les compétences, pour améliorer leur efficacité et leur performance. Cette offre s'inscrit résolument dans cette démarche, car elle apporte au marché des réponses efficaces et pérennes aux enjeux de maîtrise des consommations énergétiques », précise Laurent Samot, en charge du segment Energie et Utilities chez Capgemini France.

A propos d'Energisme

Energisme est **la plateforme Big Data et IoT à destination des acteurs de la performance énergétique pour maîtriser leurs consommations d'énergie**. Conçue autour de technologies innovantes, elle permet de collecter et d'agrégier tous types de données multi-fluides provenant de sources hétérogènes. Ces données sont ensuite fiabilisées et restituées via des tableaux de bords multi-niveaux et multi-rôles. Energisme met à la disposition de ses clients des outils de modélisation prédictive ainsi qu'un écosystème de partenaires pour anticiper et optimiser leurs consommations.

A propos de Microsoft

Leader des plateformes et des services de productivité, Microsoft donne à chaque individu et chaque organisation les moyens de réaliser ses ambitions, **dans un monde fondé sur le Cloud et la mobilité**. Au cœur de l'écosystème numérique français depuis plus de 30 ans, Microsoft France, présidée par Carlo Purassanta depuis septembre 2017, rassemble plus de 1 600 collaborateurs au sein de son Campus d'Issy-les-Moulineaux, sous le signe de l'ouverture, de la créativité et de la collaboration. Avec un tissu de plus de 10 500 partenaires business, technologiques, acteurs du secteur public, chercheurs ou start-ups, acteur responsable, Microsoft France s'engage en faveur de l'égalité des chances et de l'éducation au numérique aux côtés des associations sur l'ensemble du territoire.



Press contact:

Magda Bulska

Tel.: +44 (0)370 904 6339

Email: magda.bulska@capgemini.com

**EDF Energy appoints Capgemini's Odigo to support its
customer service operations**

London – May 8, 2019 – [Capgemini](#) has today announced that it has signed a contract with [EDF Energy](#) to change its customer experience with a Contact-Center-as-a-Service (CCaaS) offering from [Odigo](#), Capgemini's cloud contact center solutions brand.

The project is part of a customer experience transformation initiative from EDF Energy, which looks to use innovative technology to optimize the service it delivers to its 3 million customers. Odigo will replace the existing on-premise contact center platform with a cloud-native solution, enabling the energy supplier to deliver a quicker, simpler and more effective service to customers, have greater autonomy over the ongoing maintenance of the solution, and access to a full suite of features for future innovation.

As part of the multi-year deal, the Odigo CCaaS system will deliver a range of services, including routing inbound/outbound interactions, real-time monitoring, workforce optimization and secure card payments.

Niels Roberts, Digital, Automation and Process Excellence Director, at EDF Energy, commented: *"Not only does Odigo have the tools and functionalities to help us deliver a great experience for our customers, but it also offers a flexible, cloud-based commercial model to allow us to continually adapt to our customers' needs. We are excited to work with Odigo over the coming years as part of our customer experience transformation journey."*

Erwan Le Duff, Managing Director of Odigo, commented: *"Building on Capgemini's long-standing relationship in the UK, we are delighted for Odigo now to be implemented at EDF Energy; together we will transform its contact center telephony and support the realization of its customer experience vision. In an age of instantaneous digital communication, effective customer touchpoints are critical to the success of an organization – we believe Odigo's CCaaS offering will give EDF Energy the tools to build strong customer relationships, both now and in the future."*

The contract is already underway and is expected to run until October 2022.

About Odigo

Odigo, a Capgemini brand formerly known as Prosodie-Capgemini, helps large organizations connect with individuals through world-class, cloud-based contact center solutions. Its cutting-edge, proprietary technologies enable a seamless, efficient, omnichannel experience for its customers and a satisfying, engaging experience for service agents. Odigo serves more than 400,000 agents and business users globally. With a 25-year history of industry firsts, Odigo has more than 200 clients around the world.

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, the Capgemini Group is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. *People matter, results count.*

Visit us at www.odigo.com

Les consommateurs montrent un intérêt grandissant pour les véhicules autonomes, mais des freins subsistent

- *Selon l'étude de Capgemini, un consommateur sur deux souhaite expérimenter un véhicule autonome au cours des cinq prochaines années*
- *Les attentes exprimées sont vastes et représentent de nouvelles opportunités pour les entreprises de créer un écosystème entier de nouveaux services*
- *Le secteur automobile doit investir dans de nouveaux services et logiciels ainsi que dans de nouvelles façons de communiquer avec les consommateurs afin de faire du véhicule autonome une expérience-client à part entière*

Paris, le 9 mai 2019 – La nouvelle étude « [The Autonomous Car : A Consumer Perspective](#) » du [Capgemini Research Institute](#) révèle que le nombre de consommateurs souhaitant expérimenter la voiture autonome devrait doubler au cours des cinq prochaines années. Même si seulement 25 % des consommateurs sont prêts à délaisser les véhicules traditionnels pour des voitures autonomes dans les douze prochains mois, plus de la moitié (52 %) déclare que les voitures sans chauffeur deviendront leur mode de transport favori d'ici à 2024.

Cet accueil positif montre que les consommateurs ont déjà conscience des nombreux avantages liés aux véhicules autonomes, parmi lesquels : la consommation énergétique (pour 73 % d'entre eux), la réduction des émissions (71 %) ou le gain de temps (50 %). L'optimisme et l'impatience exprimés poussent plus de la moitié des consommateurs (56 %) à déclarer qu'ils seraient prêts à payer jusqu'à 20 % de plus pour un véhicule autonome par rapport à un véhicule standard.

L'étude souligne également le changement de perception quant à la mobilité : les consommateurs pensent que les voitures autonomes auront un rôle plus important dans leur vie quotidienne que les véhicules standards ; ils envisagent que les véhicules autonomes réaliseront un certain nombre de corvées pour eux au-delà d'effectuer des trajets d'une destination à une autre, : près de la moitié (49 %) des répondants seraient à l'aise avec l'idée de faire faire leurs courses par des véhicules autonomes ; plus de la moitié (54 %) feraient confiance à un véhicule autonome pour déposer ou passer prendre des amis ou des proches qui ne peuvent pas conduire, tandis qu'une personne sur deux (50 %) espère que ces véhicules leur permettront de consacrer plus du temps à d'autres activités (sorties, loisirs, travail ou tout simplement, pour profiter du trajet).

Les consommateurs anticipent un futur autonome, et certains facteurs culturels et géographiques influent sur les attentes liées aux véhicules autonomes. Capgemini a identifié deux groupes pour lesquels la perception des voitures autonomes est particulièrement positive : les consommateurs chinois et la génération Y.

Toutefois, malgré l'élan positif, l'enthousiasme et l'impatience des consommateurs, des freins subsistent. Les répondants déclarent que leur motivation d'achat ou d'utilisation d'un véhicule sans chauffeur repose sur son niveau de sécurité (70 %), son prix compétitif et son efficacité énergétique.

Comme l'explique Markus Winkler, à la tête du secteur Automobile du groupe Capgemini : « Notre rapport montre beaucoup d'optimisme et d'enthousiasme pour les véhicules autonomes de la part des consommateurs. Jusqu'ici, le point central du débat était principalement l'évolution technologique - il est donc très encourageant de constater que les avantages potentiels permis par la technologie trouvent un écho favorable chez les futurs passagers. Les attentes des consommateurs en matière d'expériences embarquées auront non seulement un impact sur l'industrie automobile, mais également sur d'autres secteurs comme les médias et le divertissement, le commerce de détail et la santé, ouvrant ainsi la voie à une pléthore d'opportunités de collaboration. »

Il ajoute : « Toutefois, des incertitudes et préoccupations demeurent, et les entreprises du secteur automobile doivent tenir compte des attentes et des craintes de leurs futurs clients. Pour introduire les véhicules autonomes sur le marché, elles doivent faire évoluer leurs propres opérations pour se concentrer sur les services et non plus sur le produit. »

Capgemini a identifié quatre domaines clés qui pourraient permettre d'accélérer l'instauration d'un futur autonome :

- **Tenir le client informé** : du point de vue du consommateur, la voiture change de statut passant d'un simple moyen de transport à un quasi-assistant personnel. Cette évolution alourdit le poids de la responsabilité des constructeurs automobiles qui doivent afficher en toute transparence les capacités du véhicule et éviter tout risque de représentation erronée.
- **Comprendre et rassurer** : l'étude montre que les consommateurs savent exactement ce qu'ils attendent de l'expérience associée à une voiture autonome. Les constructeurs automobiles se doivent de comprendre les attentes des consommateurs et de les intégrer au processus de conception lui-même, tout en investissant dans les éléments de sécurité des véhicules et en adaptant leur communication.
- **Concevoir un écosystème de services** : les attentes relatives aux voitures sans chauffeur soulignent la nécessité pour les entreprises du secteur automobile d'élargir leur portefeuille d'offres à destination des consommateurs. Ces derniers attendent des véhicules une multitude d'expériences : divertissement, travail ou encore services de santé. Pour offrir ces expériences, les entreprises du secteur automobile doivent coopérer avec de nouveaux acteurs des secteurs de la technologie et des contenus, afin de créer un écosystème entier de services.
- **Investir dans les compétences logicielles** : faisant partie d'un secteur industrialisé qui se transforme en profondeur, les constructeurs automobiles doivent intégrer l'autonomie au cœur de leur stratégie et dans toutes leurs divisions. Le développement des compétences logicielles est nécessaire et requiert la mise en place de programmes de formation et de perfectionnement de la main-d'œuvre et l'établissement de nouveaux partenariats, afin de garantir une maîtrise digitale au sein des différentes fonctions de l'entreprise.



Méthodologie

En décembre 2018, le *Capgemini Research Institute* a mené une enquête auprès de 5 538 consommateurs dans six pays en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. 280 dirigeants de FEO (fabricants d'équipements d'origine *ou* OEM), fournisseurs et entreprises technologiques ont également été interrogés. Capgemini a réalisé des entretiens avec des leaders du secteur, en se penchant sur les souhaits des consommateurs en matière de voitures autonomes et la manière dont les entreprises peuvent y répondre.

Vous trouverez l'intégralité du rapport [ici](#)

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos du Capgemini Research Institute

Le « Capgemini Research Institute » est le centre de recherche de Capgemini. Il publie régulièrement des études sur l'impact des technologies numériques au sein des organisations et des grands secteurs économiques. L'équipe de l'Institut s'appuie sur le réseau international d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec les partenaires académiques et technologiques du Groupe. Il dispose de plusieurs centres de recherche dédiés en Inde, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Il a été récemment classé [N°1 mondial](#) pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants.

Plus d'informations sur <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

Capgemini participe à VivaTech pour la 4^{ème} année consécutive

Le Groupe défie les startups autour de 7 challenges, organise les Sogeti eSports series et invite les visiteurs à découvrir des parcours individuels inspirants

Paris, le 09 mai 2019 – Pour la quatrième année consécutive, [Capgemini](#) participe à [VivaTech](#), la conférence internationale dédiée aux startups et à l'innovation qui se tiendra du 16 au 18 mai à Paris, Porte de Versailles. Cette année, la présence du groupe Capgemini s'articule autour de plusieurs temps forts dont les « Challenges Startups » organisés par Capgemini Invent sur l'une des trois *pitching zones* de VivaTech, une série de rendez-vous sur des sujets au cœur des préoccupations actuelles comme l'intelligence artificielle ou la place des femmes dans le secteur des nouvelles technologies, et le tournoi de e-sport « Sogeti Esports Series@VivaTech ».

« VivaTech est l'occasion de démontrer notre approche de la collaboration avec les startups. La co-crédation et l'open innovation sont en effet au cœur de notre proposition de valeur pour nos clients », explique Emmanuel Lochon, directeur de la marque et du marketing de l'innovation pour le groupe Capgemini. *« Nous avons également souhaité faciliter des échanges sur certains sujets clés du moment comme l'intelligence artificielle et mettre en avant les parcours inspirants de femmes ou de sportifs de haut niveau au sein de Capgemini pour montrer que les nouvelles technologies représentent de formidables opportunités pour tous ».*

Challenges de startups et Inspiration

Capgemini Invent, la marque d'innovation digitale, de conseil et de transformation du groupe Capgemini, lancée en septembre 2018, a créé sept « Challenges Startups » sur les grands enjeux de transformation digitale du secteur bancaire, du commerce, de l'énergie, de la mobilité et de l'IoT dans l'industrie. D'autres challenges sont consacrés à la Responsabilité Sociétale des Entreprises et au futur des organisations. Ces challenges ont rassemblé plus de 500 startups candidates issues de 58 pays différents entre janvier et mars. Du 16 au 18 mai, les 49 startups finalistes auront l'occasion de pitcher sur scène durant les trois jours de VivaTech devant des jurys constitués d'experts de Capgemini ainsi que de grandes marques des différents secteurs.

Tout au long de l'évènement, Capgemini mettra en avant le rôle essentiel des femmes dans l'innovation technologique, en organisant quotidiennement des rencontres et des témoignages pour inspirer la prochaine génération. Un espace exclusif – « le corner AI » – accueillera les professionnels et sera dédié à la présentation de cas d'usages et de démonstration de l'« AI Gallery » pour montrer le savoir-faire du Groupe dans le domaine de l'intelligence artificielle.

La journée du samedi 18 mai sera consacrée à la présentation de parcours inspirants et d'échanges avec le grand public. Dès 14h, dans la pitching zone, Capgemini Invent mettra à l'honneur des femmes venues partager leur expérience, tandis qu'à 15h30 des sportifs de haut niveau, collaborateurs de Capgemini, viendront raconter leur reconversion dans la tech.



Les Sogeti Esports Series@VivaTech

Sogeti, filiale du groupe Capgemini, poursuit son engagement en faveur du *e-sport* et s'associe sur VivaTech à la start-up Glory4Gamers pour organiser les « Sogeti Esports Series@Vivatech ». Le tournoi s'articule autour de deux jeux sponsorisés par Sogeti dans le cadre de son partenariat avec la Team [Oplon](#) : Super Smash Bros Ultimate et Rocket League. La grande finale des « Sogeti Esports Series » se déroulera de 9h30 à 12h15 pour Super Smash Bros Ultimate et de 13h45 à 17h00 pour Rocket League. Une conférence sur le thème de l'industrie du *e-sport* se tiendra également de 12h45 à 13h30 dans l'espace « Sogeti Esports Series ».

- Pour connaître, le [planning détaillé des challenges et des animations](#)
- Pour en savoir plus sur [Sogeti et l'eSport](#) et sur le [tournoi ESports Series@VivaTech](#)

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*



Capgemini Press Contacts:

Jalen Chapman (North America)

WE Communications for Capgemini

Tel.: +1 (212) 551 4864

E-mail: jchapman@we-worldwide.com

Bartu Sezer (EMEA)

WE Communications for Capgemini

Tel.: +44 (0)20 7632 3861

E-mail: bsezer@we-worldwide.com

Everest Group names Capgemini Leader and Star Performer for Property & Casualty digital services

Paris, May 10, 2019 – [Capgemini](#) today announced that it has been named a Leader and Star Performer in Property and Casualty (P&C) digital services in [Everest Group's](#) 2019 P&C PEAK Matrix™¹. Everest Group cited Capgemini's articulation of its vision for the future of insurance, its strong capabilities across the digital technology stack, growth-spurring acquisitions, and pursuit of innovation as reasons for why Capgemini is a Leader and Star performer.

"Property & Casualty (P&C) insurers realize the importance of a digital-first strategy for sustained differentiation in the market. Most P&C insurers start this journey by digitizing their core and in the process build a strong IT backbone to enable their digital initiatives. On top of a modern core, P&C insurers are integrating next-generation technologies, such as big data, blockchain, IoT, and machine learning, to build differentiated products and enhance customer experience," said Ronak Doshi, Practice Director, Everest Group. *"Strong market success proof points of assisting P&C insurers on multiple digital technology stacks, expansion of its network of Applied Innovation Exchanges (AIEs), and focused acquisitions to strengthen its digital leadership have helped Capgemini strengthen its value proposition and position it as a Star Performer and Leader on the 2019 Everest Group P&C Insurance Digital Services PEAK Matrix™."*

Twenty-one service providers of digital insurance services were evaluated in the 2019 PEAK Matrix™. Those that show the most growth are designated by Everest Group as Star Performers.

"As P&C digital transformation is an area of deep expertise and strong results for us, it is especially meaningful that Everest Group has commended our strengths and capabilities. Everest Group's analysis is highly regarded in the marketplace which makes this a strong validation of our offerings and deliverables," said Shane Cassidy, Managing Director of the Insurance Business Unit for Capgemini's Financial Services. *"To be named an Everest Group Star Performer, strong growth in the marketplace needs to be achieved which validates that our solutions are resonating well with insurers."*

The full report, [Property & Casualty \(P&C\) PEAK Matrix™ 2019 – Reimagining Products and Stakeholder Experience](#) is available on the Everest Group website.

¹ The PEAK Matrix is a framework to assess the relative market success and overall capability of service providers. Service providers are positioned on the PEAK Matrix based on evaluation across two key dimensions: market impact measured by the market adoption, portfolio mix, and value delivered, and vision & capability measured by vision and strategy, delivery footprint, innovation and investments, and scope of services offered.

**About Capgemini**

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

**Relations Presse Capgemini :**

Mary Sacchi (Amérique du Nord)
Communications WE Capgemini
Tél. : +1 (212) 551 4818
E-mail : msacchi@we-worldwide.com

Liz Fletcher (EMEA)
Communications WE Capgemini
Tél. : +44 (0) 20 7632 3816
E-mail : efletcher@we-worldwide.com

Relations Presse Efma :

Anna Quinn
Tél. : +33 (0) 1 47 42 6771
E-mail : anna.quinn@efma.com

World Insurance Report 2019 : les assureurs doivent répondre aux préoccupations des clients face aux risques émergents

Les clients demandent des produits d'assurance plus complets et personnalisés pour remédier à la couverture insuffisante des polices existantes en matière de risques émergents

Paris, le 14 mai 2019 – Selon le *World Insurance Report 2019* publié par [Capgemini](#) et l'[Efma](#), les assurés s'inquiètent de plus en plus de l'insuffisance de leur couverture en matière de risques émergents, tels que la cybersécurité et les menaces environnementales. Les compagnies d'assurance sont donc moins préparées au changement que leurs clients, dont la plupart souhaitent une couverture plus complète et dynamique. Cependant, les assureurs peuvent s'appuyer sur la technologie et des partenariats pour anticiper les grandes tendances et devenir plus proactifs vis-à-vis de leurs clients.

Voici les principales conclusions du rapport :

Les assureurs mettent du temps à répondre aux risques émergents

L'étude a identifié cinq tendances créant de nouveaux risques pour les particuliers et les entreprises : les changements environnementaux, les avancées technologiques, les tendances sociales et démographiques changeantes, les nouvelles préoccupations médicales et sanitaires, et les facteurs économiques et géopolitiques en constante évolution. Toutefois, la plupart des assureurs tardent à réagir face à ces tendances et à proposer des offres adaptées à leurs clients. Moins de 25% des entreprises à travers le monde et moins de 15% des particuliers estiment être suffisamment couverts pour les risques émergents qui découlent de ces grandes tendances. Moins de 40% des compagnies d'assurance vie et santé disent avoir créé une gamme de nouveaux produits pour couvrir l'ensemble de ces nouveaux risques.

La couverture des risques émergents est très insuffisante

La lente réponse des assureurs face aux nouveaux risques a engendré un manque de couverture important pour les clients qui y sont exposés. Selon le rapport, 83% des assurés particuliers sont moyennement ou fortement exposés aux cyberattaques et au risque d'épuiser leurs économies de leur vivant, mais ils ne sont respectivement que 3% et 5% à bénéficier d'une couverture complète

pour ces éventualités. Parmi les clients professionnels, 81% sont exposés aux frais de santé croissants des salariés – des coûts pour lesquels seuls 17% sont suffisamment couverts ; 87% sont exposés aux cyberattaques, mais moins de 18% sont entièrement assurés ; et près de 75% sont menacés par des catastrophes naturelles de plus en plus nombreuses, pour lesquelles 22% seulement bénéficient d'une couverture satisfaisante.

Des clients mieux préparés au changement que les assureurs

Alors que le paysage de l'assurance évolue, les clients se montrent mieux préparés au changement que les assureurs. Plus de la moitié (55%) des clients se disent prêts à explorer de nouveaux modèles d'assurance, mais seulement un quart (26%) des assureurs investissent dans ce domaine. Tandis que 37% des clients sont disposés à fournir des données supplémentaires en contrepartie de meilleurs services de prévention et maîtrise des risques, seuls 27% des assureurs sont capables d'exploiter des données en temps réel pour la modélisation des risques.

Les assureurs doivent innover et devenir des partenaires et des préventeurs

Les compagnies d'assurance doivent répondre à ces nouvelles menaces ainsi qu'aux attentes changeantes des clients, en adoptant les nouvelles technologies et en établissant des partenariats. Les capacités d'évaluation des risques peuvent être considérablement améliorées grâce à la mise en œuvre de l'apprentissage automatique, de l'intelligence artificielle (IA) et de l'analytique avancée, ainsi qu'à une collaboration efficace avec les InsurTechs. Les progrès accomplis dans ces domaines sont mitigés : si une majorité (57%) d'assureurs ont adopté l'IA, l'apprentissage automatique et l'analytique avancée, seuls 29% ont mis en place une évaluation automatisée des risques, et 20% seulement ont investi dans la collecte de données en temps réel via les objets connectés.

Selon le rapport, les avancées technologiques doivent également être accompagnées d'un changement de positionnement. Les assureurs ne doivent plus se considérer comme de simples organismes payeurs, mais évoluer en parallèle vers des rôles de partenaires et de préventeurs, qui travaillent plus étroitement avec les clients pour réduire les risques et offrir des services à la demande.

« Les risques émergents et les attentes croissantes des clients sont en train de bouleverser le secteur de l'assurance, et les assureurs doivent faire preuve d'agilité dans leur réponse », explique Anirban Bose, directeur général des Services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du Groupe. « Cette étude révèle une couverture insuffisante pour les risques émergents, mais met également en évidence une opportunité importante pour les assureurs. Pour en tirer avantage, ces derniers doivent proposer de nouveaux produits en faisant appel à la technologie, en collaborant avec des entreprises innovantes et en se positionnant comme des partenaires et des préventeurs auprès de leurs clients. »

« Cette étude montre que l'avenir de l'assurance sera centré sur les partenariats », déclare Vincent Bastid, secrétaire général de l'Efma. « Les compagnies d'assurance doivent collaborer avec des partenaires qui offrent une expertise approfondie dans des domaines tels que l'IA et l'analytique avancée. En parallèle, elles doivent nouer des relations plus étroites avec leurs clients afin de leur offrir les services réactifs et axés sur la demande auxquels ils aspirent. »

Méthodologie du rapport

Le *World Insurance Report (WIR) 2019* couvre les trois principaux segments du secteur de l'assurance — assurances vie, dommages et santé. Le rapport de cette année s'appuie sur les résultats de deux études, *Global Insurance Voice of the Customer Survey 2019* et *Global Insurance Executive Interviews 2019*. Ces deux études englobent 28 marchés : Afrique du Sud, Allemagne, Australie, Belgique, Brésil, Canada, Chine, Emirats arabes unis, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Grèce, Hong Kong, Inde, Italie, Japon, Mexique, Norvège, Pays-Bas, Philippines, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Singapour, Suède, Suisse et Turquie. Pour plus d'informations, consultez le site www.worldinsurancereport.com.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos de l'Efma

Fondée en 1971 par des sociétés d'assurance et des institutions bancaires, l'Efma est une organisation internationale à but non lucratif ayant pour mission de faciliter les échanges entre les décideurs. Elle fournit aux banques et aux compagnies d'assurance les informations de qualité dont elles ont besoin pour stimuler l'innovation et la transformation. L'Efma compte aujourd'hui plus de 3 300 marques membres réparties dans 130 pays.

Son siège est situé à Paris. L'Efma dispose également de bureaux à Londres, Bruxelles, Barcelone, Stockholm, Bratislava, Dubaï, Mumbai et Singapour.

Site : www.efma.com



Press contact:

Priyanka Roy

Tel.: +91 9004541119

Email: priyanka.a.roy@capgemini.com

Capgemini named as a Leader for Software Testing by NelsonHall

Paris, May 21, 2019 – [Capgemini](#) announced today that it has been named a “Leader” in the NelsonHall Evaluation & Assessment Tool (NEAT) Report on Software Testing. In the latest NEAT titled Next-Generation Software Testing Services, Capgemini scored highly as a Leader in its evaluation grid for the 'ability to deliver immediate benefit' to customers and 'ability to meet future client requirements.' NelsonHall assessed 17 vendors offering next-generation software testing services for this report.

The report highlighted Capgemini's expertise in the following areas:

- “Capgemini highlights that it is shifting its strategy contracts with outcomes. It is expecting a shift from large managed testing service contracts to agile and as-a-service contracts, where it will bring its methodologies, IP and capabilities.”
- On Capgemini's portfolio alignment, NelsonHall noted that it is “aligning its portfolio towards performance, security, mobile, UX testing, and Agile/DevOps. Along with Agile and DevOps, Capgemini will continue in Cognitive QA, looking to add more AI use cases. In the mid-term, the company wants to systematically combine AI and RPA use cases for automating testing services.”
- On Digital testing, “a key element of Capgemini's digital testing strategy is around IoT and connected devices. Capgemini believes it has comprehensive ER&D capabilities thanks to its capabilities in automotive, energy and utilities, and medical devices.”

Mark Buenen, Global Leader, Digital Assurance and Testing for the Capgemini Group said: *“We are delighted to be once again recognized by NelsonHall for our strong expertise in Software Testing. Customer experience has always been a top priority for Capgemini Group in the rapidly evolving testing landscape and digital environment, fueled by complex business challenges. With our comprehensive suite of testing services across the Group, including Sogeti, Capgemini is focused on supporting its clients in their transformation journey to improve quality across all areas of IT development and maintenance.”*

“Capgemini is successfully shifting its portfolio towards next-gen offerings, taking an automation approach,” said Dominique Raviart, IT Services Research Director, NelsonHall. “We are pleased that Capgemini's automation approach relies on new technologies such as AI, with several AI use cases in place, and also looking at the future with RPA-based automation,” he added.

Capgemini is at the forefront of innovation, digital transformation and a customer driven approach to Testing. Capgemini's industry Digital Assurance and Quality Engineering services such as TMap® and TPI®¹, support business transformation for customers worldwide.

To read the full report click [here](#).

¹ TMap® and TPI® are Sogeti's industry leading methodologies for a structured test management approach and test process improvement respectively improvement respectively.

**About Capgemini**

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

About NelsonHall

NelsonHall is the leading global analyst firm dedicated to helping organizations understand the 'art of the possible' in IT and business services. With analysts in the U.S., U.K., and Continental Europe, NelsonHall provides buy-side organizations with detailed, critical information on markets and vendors (including NEAT assessments) that helps them make fast and highly informed sourcing decisions. And for vendors, NelsonHall provides deep knowledge of market dynamics and user requirements to help them hone their go-to-market strategies. NelsonHall's research is based on rigorous, all-original research, and is widely respected for the quality, depth, and insight of its analysis.

**Capgemini Press Contacts:**

Mary Sacchi (North America)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +1 (212) 551 4818
E-mail: msacchi@we-worldwide.com

Liz Fletcher (EMEA)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +44 (0) 20 7632 3816
E-mail: efletcher@we-worldwide.com

Skandiabanken Press Contact:

Carl Lundborg
Tel.: +46 (08) 787 10 14
E-mail: press@skandia.se

Capgemini enables new automated system for mortgage processing at Skandiabanken

The online bank's new LUX (Lending User Experience) mortgage lending product reduces decision time and increases transparency for its customers

Paris and Stockholm, May 21, 2019 – [Capgemini](#) today announced its successful engagement with Skandiabanken, the banking arm of Skandia, marked by the debut of LUX, the bank's newly transformed digital mortgage lending business. Skandia is an independent provider of long-term savings and investment products based in Sweden.

LUX, a new automated system for mortgage processing designed and implemented by Capgemini in less than 12 months, makes it possible for Skandiabanken to continue to provide attractive offers for mortgages in the Swedish market.

Additional benefits of the implementation include:

- improved customer experience
- ability to reduce operational risk
- lower costs due to fewer manual steps
- a more competitive and flexible origination process

"Our new LUX digital mortgage lending platform enables our customers to receive faster decisions about their mortgages with increased transparency, at competitive rates. With LUX, customers can have the decisions on mortgage commitments and mortgages in days and for some, minutes. Our work with Capgemini has resulted in a simplified and automated mortgage process that will improve customer experience and enhance customer satisfaction," said Kristina Tånneryd, Head of Products, Skandiabanken.

Capgemini designed the mortgage solution using Pega Platform™, the unified digital process automation (DPA) and case management platform from Pegasystems, the software company empowering customer engagement at the world's leading enterprises. LUX was created by Capgemini to optimize the business operations and customer experience of the mortgage offering. The implementation covers the full mortgage business of the bank, including all property types for existing and new customers.



"Capgemini's project with Skandiabanken was completed in less than 12 months, which beats the benchmark of the fastest mortgage lending origination implementation. It has been an exciting journey to collaborate with Skandiabanken through this implementation and we could not be more pleased by the results of the team effort to date," said Kiran Shah, Head of Financial Services, Capgemini in Sweden.

"Pega's mission is to solve complex business issues such as those Skandiabanken faced. Capgemini's and Skandiabanken's use of the Pega Platform to develop their solution is another example of how we can help financial services companies evolve their offerings," said Magnus Lagerqvist, Sales Director – Nordics, Pegasystems. "We were impressed with the innovative approach by Capgemini and Skandiabanken to customize the platform to deliver an in-depth, tailored transformation in record time."

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

About Skandia

Skandia is a large independent provider of products for long-term savings and investments, offering products and services that cater for various financial needs and security. Starting out as a Swedish insurance company in 1855, today the brand operates in Europe, Latin America, and Asia. With nearly 2000 employees, it is primarily a pension company that offers occupational pensions with preventive health insurance. Skandia also operates a bank called Skandiabanken in the Nordic region. Skandia's customers are within multiple categories such as businesses, public sector and private individuals.

About Skandiabanken

Skandiabanken is an internet bank based in Sweden, and a wholly owned subsidiary of Skandia Insurance Company Ltd. The Bank employs nearly 300 people and offers payment services, securities trading services, deposits, and lending in the form of home mortgages, private loans, account lines of credit and credit card credits, and securities-based credits. Approximately 99% of lending consists of home mortgages for private individuals.

Capgemini accompagne la démarche d'innovation et de transformation IT de Louisiana Pacific avec la migration de son environnement SAP vers Amazon Web Services

En seulement quatre mois, Capgemini a opéré la migration de cinq environnements systèmes SAP sur data center vers AWS, permettant ainsi à l'entreprise de gagner en agilité et en efficacité opérationnelle

Paris, le 22 mai 2019 – [Capgemini](#) annonce la migration réussie de l'environnement SAP de [Louisiana Pacific Corporation](#) (LP) vers Amazon Web Services (AWS). Louisiana Pacific, une société leader dans les solutions de construction, compte tirer profit de l'environnement AWS pour adapter facilement sa production à la demande, accroître son efficacité opérationnelle et mieux servir ses clients, tout en économisant 5 millions de dollars sur 5 ans.

Leader mondial des solutions de construction de haute performance, LP est une entreprise basée à Nashville (Tennessee, Etats-Unis) dont le chiffre d'affaires annuel est de 4 milliards de dollars. LP avait besoin d'outils digitaux pour créer une plateforme alliant flexibilité, performance et efficacité opérationnelle, afin de conserver un avantage concurrentiel et de saisir les opportunités de croissance offertes par la reprise du marché immobilier. Pour aider LP à gagner en agilité, flexibilité et réactivité face aux futures opportunités du marché, Capgemini a conseillé à l'entreprise de migrer ses environnements SAP sur data center vers AWS.

En moins de quatre mois, Capgemini a migré avec succès le système de gestion de la *supply chain* et l'ensemble de l'environnement SAP de LP, qui comprend plus de 70 machines virtuelles, vers AWS sans aucune interruption dans les processus métier de LP.

« LP accorde une grande importance à l'innovation produit et a besoin d'un environnement technologique tout aussi innovant pour soutenir son activité et offrir de nouveaux services à ses clients », explique Don Walker, DSI de Louisiana Pacific. « Capgemini est un partenaire de confiance depuis des années, qui sait comment tirer le meilleur parti des technologies digitales pour nous accompagner dans la transformation de notre activité. La migration vers AWS en constitue une nouvelle illustration. »

Avec le déploiement de SAP sur AWS, LP souhaite traiter davantage de commandes en moins de temps, synchroniser les systèmes de production et d'expédition, améliorer la fiabilité du délai de réponse et atteindre une disponibilité de 24 heures sur 24 / 7 jours sur 7 pour ses usines et ses opérations. LP a déjà constaté une amélioration des performances applicatives de près de 20% et peut désormais plus facilement tirer parti des applications IoT. L'entreprise pourra notamment doter ses usines de données en temps réel, pour un suivi logistique plus précis ainsi qu'une identification et une résolution rapides des problèmes tout au long de la chaîne de valeur.

Ce projet fait partie d'un contrat de 11 millions de dollars d'une durée de 5 ans signé avec LP en juillet 2017. Capgemini travaille avec LP depuis 2011 et lui fournit des services BASIS (*Business Application Software*



Integrated Solution) et de sécurité pour l'ensemble de sa suite technologique SAP, ainsi que des services d'assistance SAP en collaboration avec le Centre d'excellence SAP de LP.

« Grâce à notre relation de longue date avec LP, nous avons une connaissance approfondie de l'ensemble de leur activité, et non seulement de leurs systèmes informatiques », déclare Charlie Li, en charge des services Cloud de Capgemini en Amérique du Nord. « Nous pouvons ainsi conjuguer efficacement nos solutions innovantes avec la planification technologique de LP pour leur offrir un modèle de delivery avec des ressources optimales, des processus métiers rationalisés, des économies et des opérations améliorées. »

Capgemini dispose d'une expérience éprouvée dans l'exécution d'applications SAP sur AWS et a obtenu les compétences Migration et SAP certifiées par AWS. Capgemini et AWS collaborent depuis 2008 pour apporter des solutions professionnelles aux entreprises, grâce à l'expertise sectorielle de Capgemini et aux technologies d'AWS. Capgemini est « Premier Consulting Partner » du réseau de partenaires d'AWS (APN).

Pour en savoir plus sur le projet, regardez la [vidéo de l'entretien](#) avec Don Walker.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

SAP et les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent communiqué, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques, déposées ou non, de SAP SE en Allemagne et dans d'autres pays. Pour plus d'informations et avis sur les marques déposées, consultez le site <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>



Press Contact:

Priyanka Roy

Tel.: +91 9004541119

E-mail: priyanka.a.roy@capgemini.com

Everest Group names Capgemini a Leader in Finance and Accounting Outsourcing Services

Paris, May 22, 2019 – [Capgemini](#) today announced that it has been named a leader in Everest Group's PEAK Matrix™ for Finance and Accounting Outsourcing Services. The report evaluated 24 service providers based on vision and capability along with market impact.

According to the report, Capgemini was positioned as a Leader due to its “strong expertise and capabilities across P2P¹, O2C², and R2R³ processes, with strong penetration in the manufacturing sector.” In addition, the report also acknowledged Capgemini's “revamp from Global Enterprise Model (GEM) to Digital Global Enterprise Model (D-GEM) – a flexible platform-based architecture to guide its clients through their digital transformation journey.”

Carole Murphy, Head of Finance Powered by Intelligent Automation Practice, Business Services at Capgemini said, “We are delighted to be recognized as a Leader in Everest Group's PEAK Matrix in Finance and Accounting Outsourcing services (FAO). In an extremely fast paced, digital and data driven environment, transformation can be complex for organizations looking to streamline their finance operations. Capgemini is committed to keeping its customers at the heart of its services in order to meet their business challenges globally, to gain a competitive advantage, reduce costs and drive innovation.”

“Capgemini has an ecosystem of digital solutions, including intelligent automation, chatbots, and advanced analytics that leverage both proprietary and third-party tools. What sets apart Capgemini is its strong methodologies and frameworks, such as ESOAR and D-GEM – a platform-based architecture, which it leverages along with its digital capabilities to help clients through their transformation journeys,” said Shirley Hung, Vice President, Everest Group.

With nearly 50 years' experience in finance and accounting services, Capgemini has a strong expertise in every finance function vital to a business, from infrastructure and applications to business process outsourcing. In the wake of evolving business requirements, Capgemini's [Digital Global Enterprise Model©](#) (D-GEM) enables its clients to be competitive in a rapidly changing, digital business environment.

Please click [here](#) to read the full report.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. People matter, results count.

¹ Procure to pay

² Order to cash

³ Record to report



La DGA sélectionne le consortium formé par Atos, Capgemini et le CEA, pour la phase II du projet Artemis

Publish date:

 23 mai 2019

ROUAULT, Magali

Dans le cadre de la deuxième phase du projet Artemis (Architecture de Traitement et d'Exploitation Massive de l'Information multi-Sources), le consortium formé par Atos, Capgemini et le CEA est sélectionné pour livrer un démonstrateur de plateforme Big Data à la Direction Générale de l'Armement (DGA). Le projet a pour objectif de doter à terme le Ministère des Armées d'une « infostructure » souveraine de stockage et traitement massif de données.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019

Capgemini 

Relations presse :
Florence Lièvre
Tél. : 01 47 54 50 71
florence.lièvre@capgemini.com

Relations Investisseurs :
Vincent Biraud
Tél. : 01 47 54 50 87
vincent.biraud@capgemini.com

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 23 MAI 2019

Paris, le 24 mai 2019 – L'Assemblée Générale des actionnaires de Capgemini SE tenue hier au Pavillon Gabriel à Paris a adopté l'ensemble des 17 résolutions qui étaient soumises au vote dont la nomination de Mme Xiaoqun Clever en qualité de membre du Conseil d'Administration et la ratification de la cooptation de Mme Laura Desmond en tant qu'administrateur à compter du 1^{er} janvier 2019.

L'Assemblée Générale a été l'occasion pour Paul Hermelin, Président-directeur général du groupe Capgemini de réaffirmer l'ambition du Groupe : « *Nous avons atteint tous nos objectifs, et démontré notre capacité à conjuguer croissance soutenue et progression de notre rentabilité. Cette belle performance a pu être réalisée alors même que nous engageons des travaux de transformation majeurs autour de deux axes stratégiques, portés par les deux Directeurs généraux délégués du Groupe, Thierry Delaporte et Aiman Ezzat. Nous avons créé une gamme de solutions dynamiques qui nous positionne sur les segments de marché les plus porteurs comme le cloud, la cybersécurité, ou l'intelligence artificielle. Nous avons fait évoluer notre organisation pour mettre l'intégralité de nos compétences à la disposition de chaque client avec une forte expertise sectorielle et une présence mondiale. La transition managériale se déroule dans de bonnes conditions et selon le calendrier annoncé lors de l'Assemblée Générale de 2017. Nous abordons ainsi les années à venir avec ambition et confiance.* »

Les actionnaires ont adopté la distribution d'un dividende de 1,70 euro par action au titre de l'exercice 2018, qui sera mis en paiement à partir du 7 juin 2019, avec une date de détachement du coupon fixée au 5 juin 2019.

L'Assemblée Générale a approuvé les résolutions portant sur la composition du Conseil, exprimant ainsi le soutien réitéré des actionnaires du Groupe à l'ambition du Conseil de poursuivre son internationalisation, d'approfondir son expertise sectorielle et d'enrichir la diversité des profils, ambition engagée depuis plusieurs années :

- La nomination de Mme Xiaoqun Clever¹, de nationalité allemande, en qualité d'administrateur pour un mandat d'une durée de quatre ans. Mme Xiaoqun Clever a acquis, au cours d'une brillante carrière dans l'industrie du logiciel et de la donnée, une solide expérience dans le domaine de la transformation digitale et la valorisation des données. Sa parfaite connaissance des marchés en Asie et en Europe centrale sera en outre un atout précieux pour le développement du Groupe dans des géographies clés pour son avenir.
- La ratification de la cooptation² de Mme Laura Desmond³, de nationalité américaine, en tant qu'administrateur, membre du Comité Stratégie et RSE, à compter du 1^{er} janvier 2019 et jusqu'à l'Assemblée Générale de 2020. Fondatrice et PDG d'Eagle Vista Partners, une société de conseil stratégique et d'investissement spécialisée dans le marketing et les technologies digitales, et également membre du Conseil d'Administration d'Adobe depuis 2012, Mme Laura Desmond apportera au Conseil d'Administration de Capgemini SE sa vaste expérience dans les domaines des *data analytics* et du

¹ Biographie de Mme Xiaoqun Clever en annexe.

² Cooptation faite à titre provisoire par le Conseil d'Administration du [5 décembre 2018](#) sur le mandat laissé vacant par Mme Carole Ferrand, pour la durée restant à courir du mandat de cette dernière, soit jusqu'à l'Assemblée Générale de 2020 appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019. Pour rappel, Mme Carole Ferrand a quitté le Conseil d'Administration le 28 mai 2018.

³ Biographie de Mme Laura Desmond en annexe.



marketing digital acquise en tant que cadre dirigeant et administrateur d'acteurs clés de l'industrie servant des clients de premier plan.

Le Conseil a indiqué considérer Mme Xiaoqun Clever et Mme Laura Desmond comme administrateurs indépendants au regard des critères du Code AFEP-MEDEF auquel la Société se réfère.

A l'issue de cette Assemblée Générale, le Conseil d'Administration de Capgemini SE compte 14 administrateurs⁴, dont deux administrateurs représentant les salariés. Il compte parmi ses membres 82% d'administrateurs d'indépendants⁵, 29% d'administrateurs ayant des profils internationaux et 50% de femmes⁶.

L'Assemblée Générale a approuvé les éléments de rémunération et les avantages versés ou attribués au titre de l'exercice 2018 à M. Paul Hermelin, Président-directeur général ainsi qu'aux deux Directeurs généraux délégués, M. Thierry Delaporte et M. Aïman Ezzat. Les principes et critères de détermination, de répartition et d'attribution des éléments fixes et variables, composant la rémunération totale attribuables au titre de l'exercice 2019 au Président-directeur général et aux deux Directeurs généraux délégués ont également été approuvés.

Enfin, l'Assemblée Générale a exprimé un vote favorable sur l'ensemble des délégations financières consenties au Conseil d'Administration.

Le résultat détaillé des votes par résolution est disponible sur le site de Capgemini : [ici](#).

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

AVERTISSEMENT

Le présent communiqué de presse est susceptible de contenir des informations prospectives. Ces informations peuvent comprendre des projections, des estimations, des hypothèses, des informations concernant des projets, des objectifs, des intentions et/ou des attentes portant sur des résultats financiers futurs, des événements, des opérations, le développement de services et de produits futurs, ainsi que des informations relatives à des performances ou à des événements futurs. Ces informations prospectives sont généralement reconnaissables à l'emploi des termes « s'attendre à », « anticiper », « penser que », « avoir l'intention de », « estimer », « prévoir », « projeter », « pourrait », « devrait » ou à l'emploi de la forme négative de ces termes et à d'autres expressions de même nature. La direction de Capgemini considère actuellement que ces informations prospectives traduisent des attentes raisonnables ; la société alerte cependant les investisseurs sur le fait que ces informations prospectives sont soumises à des risques et incertitudes (y compris, notamment, les risques identifiés dans le Document de Référence de Capgemini, disponible sur le site internet de Capgemini), étant donné qu'elles ont trait à des événements futurs et dépendent des circonstances futures dont la réalisation est incertaine et qui peuvent différer de ceux anticipés, souvent difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de Capgemini. Les résultats et les événements réels sont susceptibles de différer significativement, de ceux qui sont exprimés, impliqués ou projetés dans les informations prospectives. Les informations prospectives ne donnent aucune garantie de réalisation d'événements ou de résultats futurs et n'ont pas cette vocation. Capgemini ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser les informations prospectives sous réserve de ses obligations légales.

Le présent communiqué de presse ne constitue pas une offre d'instruments financiers au public et ne contient pas d'invitation ou d'incitation à investir dans des instruments financiers en France, aux États-Unis ou n'importe quel autre pays.

⁴ Composition du Conseil d'Administration en annexe.

⁵ Les administrateurs représentant les salariés et les salariés actionnaires ne sont pas pris en compte pour le calcul de ce pourcentage, conformément aux dispositions du Code AFEP-MEDEF.

⁶ Les deux administrateurs représentant les salariés ne sont pas pris en compte pour le calcul de ce pourcentage, conformément aux dispositions de l'article L.225-27 du Code de Commerce.

ANNEXE 1

Biographies

Xiaoqun Clever



Mme Xiaoqun Clever, de nationalité allemande, est titulaire d'un Executive MBA de l'Université de West Florida (États-Unis) et diplômée de l'Institut de technologie de Karlsruhe (Allemagne) en informatique et marketing international. Elle a également étudié l'informatique et la technologie à l'Université TsingHua de Pékin (Chine).

Mme Xiaoqun Clever a plus de 20 ans d'expérience en tant que responsable technologique. Née en Chine, elle a occupé divers postes de direction dans des entreprises internationales. Elle a notamment passé 16 ans chez SAP SE où elle a occupé différents postes dont celui de Directeur de la Technologie et de l'Innovation (de 2006 à 2009), de Vice-Président senior, *Design & Nouvelles Applications* (de 2009 à 2012) et Vice-Président Exécutif & Président de *Labs* en Chine (de 2012 à 2013). De 2014 à 2015, elle a été Directeur de la Technologie de ProSiebenSat.1 Media SE, un groupe de médias allemand. Par la suite, elle a été Directeur de la Technologie et des Données et membre de la direction du groupe Ringier, un groupe de médias international basé à Zurich, Suisse (de janvier 2016 à février 2019).

Mme Xiaoqun Clever est membre du Conseil de Surveillance d'Allianz Elementar Versicherungs AG et d'Allianz Elementar Lebensversicherungs AG (depuis 2015) ainsi que de Maxingvest SE (depuis 2017).

Laura Desmond



Mme Laura Desmond est citoyenne américaine et réside à Chicago. Elle est diplômée (B.B.A.) en marketing de l'Université de l'Iowa.

Mme Laura Desmond a été Directrice générale du groupe Starcom MediaVest (SMG) en Amérique latine, la branche de conseil médias du groupe Publicis, de 2000 à 2002, et Directrice générale de MediaVest, basée à New York, de 2003 à 2007. Elle a été Directrice générale de la région Amériques de SMG de 2007 à 2008, couvrant les États-Unis, le Canada et l'Amérique latine. De 2008 à décembre 2016, elle a exercé la fonction de Directrice générale monde du groupe Starcom MediaVest (SMG). De décembre 2016 à décembre 2017, elle a occupé le poste de *Chief Revenue Officer* de Publicis Groupe.

Mme Laura Desmond siège par ailleurs au Conseil d'Administration de Adobe Systems (depuis 2012), Syniverse Technologies (depuis 2016) et est Administrateur Référent de Double Verify (depuis 2017). Elle est la Fondatrice et Directrice générale de Eagle Vista Partners, société de conseil stratégique et d'investissement spécialisée dans le marketing et les technologies digitales, basée à Chicago.

Mme Laura Desmond a été cooptée par le Conseil d'Administration de Capgemini SE avec effet au 1^{er} janvier 2019 et est membre du Comité Stratégie et Investissement (renommé Comité Stratégie et RSE en mars 2019) depuis cette date.

ANNEXE 2

Composition du Conseil d'Administration de Capgemini SE à l'issue de l'Assemblée Générale du 23 mai 2019

Paul Hermelin – *Président-directeur général*

Daniel Bernard – *Vice-Président*

Anne Bouverot

Laura Desmond

Laurence Dors

Xiaoqun Clever

Robert Fretel – *Administrateur représentant les salariés*

Siân Herbert-Jones

Kevin Masters – *Administrateur représentant les salariés*

Xavier Musca

Frédéric Oudéa

Patrick Pouyanné

Pierre Pringuet – *Administrateur Référent*

Lucia Sinapi-Thomas - *Administrateur représentant les salariés actionnaires*

Secteur de l'énergie et des utilities : l'automatisation intelligente dynamise l'efficacité opérationnelle, le chiffre d'affaires et l'engagement client

Les entreprises du secteur doivent concentrer leurs efforts sur les « quick wins »¹ dans les fonctions clés telles que la planification, l'optimisation du rendement et la gestion des réclamations

Paris, le 28 mai 2019 – Selon une nouvelle étude du [Capgemini Research Institute](#), le secteur de l'énergie et des utilities à de plus en plus recours à l'automatisation intelligente, avec notamment l'intelligence artificielle (IA) dont l'utilisation a considérablement augmenté depuis 2017. Toutefois, les dirigeants sous-estiment son potentiel et ne priorisent pas les projets de déploiement à grande échelle.

L'étude « [Intelligent Automation in Energy and Utilities: The next digital wave](#) » révèle que près de la moitié des répondants ont sous-estimé les bénéfices qu'ils peuvent tirer de leurs initiatives d'automatisation intelligente. Seules 18 % des organisations mettent en place des cas d'utilisation « quick-wins », tandis que 15 % des personnes interrogées seulement déclarent que leur entreprise déploie des programmes d'automatisation intelligente à grande échelle.

L'étude met en évidence que les évolutions technologiques et la concurrence accrue mettent à rude épreuve le business model traditionnel des entreprises du secteur de l'énergie et des utilities partout dans le monde. Elle indique que l'automatisation et l'IA seront essentielles à ces entreprises pour atteindre les objectifs climatiques et répondre à la demande croissante en matière d'énergie propre, fiable et à bas prix.

Le rapport montre également d'importantes disparités en matière de déploiement de l'automatisation au niveau régional et dans les sous-secteurs :

- Aux États-Unis, 23 % des acteurs de l'énergie et des utilities ont mis en place des initiatives d'automatisation intelligente à grande échelle, contre 16 % en France et en Inde, et tout juste 8 % au Royaume-Uni.
- Parallèlement, dans le secteur pétrolier et gazier, un dirigeant sur cinq (20%) indique travailler sur plusieurs cas d'utilisation à grande échelle, contre 6 % pour les compagnies des eaux.

Bien que le secteur tire de nombreux avantages de l'automatisation intelligente par rapport à d'autres industries, les entreprises doivent encore la déployer à grande échelle, concentrer leurs efforts sur les « quick wins » et pallier la pénurie de compétences digitales pour la pérenniser.

L'étude a été menée auprès de 529 cadres (managers ou fonctions supérieures) travaillant dans le secteur de l'énergie et des utilities. En voici les principales conclusions :

L'automatisation intelligente apporte au secteur de nombreux avantages :

¹ Les cas d'utilisation « quick wins » sont peu complexes au niveau de la mise en place, mais présentent des avantages importants en termes de prévisions, d'échanges d'énergie, d'optimisation du rendement, d'interfaces de comportement du réseau et de gestion des réclamations.



Selon l'étude, contrairement à d'autres industries, le secteur de l'énergie et des utilities fait d'ores et déjà le constat des avantages liés à l'automatisation : amélioration de l'efficacité opérationnelle, impact positif sur le chiffre d'affaires et sur l'engagement client. Parmi tous secteurs confondus les dirigeants du secteur de l'énergie et des utilities sont les plus nombreux à déclarer tirer des bénéfices des initiatives d'automatisation intelligente. Exemples de domaines concernés :

- 40 % des dirigeants ont déclaré avoir constaté une augmentation de la qualité opérationnelle (30 % tous secteurs confondus)
- 45 % ont constaté une augmentation du nombre de prospects (27 % tous secteurs confondus)
- 81 % ont amélioré l'expérience client grâce à un délai de réponse moindre (60 % tous secteurs confondus)
- 78 % ont constaté une diminution du nombre de processus en lien avec les demandes et achats (61 % tous secteurs confondus)
- 32 % ont constaté une augmentation de la productivité (26 % tous secteurs confondus)

En termes de bénéfices, 47 % ont sous-estimé les économies potentielles, 48 % la satisfaction client et 45 % l'impact sur les revenus nets et complémentaires.

Abhijeet Bhandare, *Chief Automation Officer* chez GE Power, explique : « Nos critères de sélection pour les cas d'utilisation de l'automatisation sont très clairs. Nous avons près de 200 projets d'automatisation en cours d'élaboration et, en moyenne, environ 50 à 60 % d'entre eux devraient être rejetés. Vous devez porter votre attention sur la moitié restante, car c'est elle qui apportera la plus forte valeur ajoutée. Vous devez définir les critères appropriés, qu'il s'agisse de valeur, d'efficacité, d'économies ou de coût de renoncement. Les organisations doivent privilégier la qualité des cas d'usage à la quantité. »

80 % des organisations passent à côté des « quick-wins » relatifs aux cas d'utilisation critiques :

Au sein des fonctions clés, seuls 18 % des entreprises du secteur de l'énergie et des utilities mettent en place des cas d'utilisation « quick-wins ». Au lieu de cela, un peu plus du tiers des organisations du secteur de l'énergie et des utilities (38 %) concentrent leurs efforts sur des cas d'utilisation faciles à mettre en œuvre, mais dont les bénéfices sont faibles.

Les difficultés commerciales et le manque de compétences entravent le déploiement à grande échelle :

Tandis que l'adoption de l'IA s'est généralisée au sein du secteur, avec la majorité (52 %) des répondants ayant déployé plusieurs cas d'usage (ils étaient seulement 28 % à avoir mis en place des pilotes il y a deux ans), ils sont seulement 15% à déclarer en avoir déployés à grande échelle.

Les difficultés commerciales sont citées par les répondants comme des obstacles au déploiement à grande échelle, notamment en raison d'un manque de coordination entre les différentes divisions (37 %), d'un manque d'engagement de la direction (35 %) et d'une réticence des entreprises à expérimenter des technologies susceptibles de pouvoir remplacer l'humain (34 %).

De nombreux dirigeants pointent également du doigt le manque de compétences : une majorité (55 %) évoque un manque de personnel formé aux technologies de l'automatisation. Parallèlement, 47 % dénoncent des efforts limités pour la reconversion des salariés, 42 % la difficulté à retenir les salariés disposant des compétences utiles et 41 % les réticences des salariés à acquérir de nouvelles compétences.

Philippe Vié, à la tête du secteur Energie & Utilities au sein du groupe Capgemini, explique : « Le secteur de l'énergie et des utilities constate déjà l'impact positif de l'automatisation intelligente sur l'efficacité



opérationnelle, la satisfaction client et le chiffre d'affaires. C'est donc à juste titre que les dirigeants font du déploiement de l'automatisation l'une de leurs priorités.

Il convient à présent de se concentrer sur les facteurs qui permettront la généralisation de plusieurs cas d'utilisation, dont l'investissement dans les profils spécialisés, une meilleure coordination entre les différents départements et un engagement plus marqué de la direction. Ayant pris conscience des avantages de l'automatisation, les entreprises du secteur doivent désormais redoubler d'efforts pour en tirer le meilleur parti. »

Méthodologie

Le Capgemini Research Institute a mené une première étude auprès de 529 cadres (managers ou fonctions supérieures) du secteur de l'énergie et des utilities testant ou mettant en place l'automatisation. L'échantillon est composé de répondants de sept pays (États-Unis, Allemagne, Inde, Royaume-Uni, France, Pays-Bas et Suède) et de cinq sous-secteurs : électricité, pétrole/gaz, énergie, eau et électricité/gaz.

Vous pouvez télécharger une copie du rapport en cliquant [ici](#)

Pour en savoir plus sur l'automatisation intelligente dans les différents secteurs : « [Reshaping the future: Unlocking automation's untapped value](#) », étude mondiale menée par le Capgemini Research Institute en 2018.

Pour en savoir plus sur les tendances du marché de l'énergie et des utilities : [World Energy Markets Observatory 2018](#) (l'Observatoire Mondial des Marchés de l'Energie 2018)

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos du Capgemini Research Institute

Le « Capgemini Research Institute » est le centre de recherche de Capgemini. Il publie régulièrement des études sur l'impact des technologies numériques au sein des organisations et des grands secteurs économiques. L'équipe de l'Institut s'appuie sur le réseau international d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec les partenaires académiques et technologiques du Groupe. Il dispose de plusieurs centres de recherche dédiés en Inde, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Il a été récemment classé [N°1 mondial](#) pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants.

Plus d'informations sur <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

Contact Presse Capgemini :

Florence Lièvre

Tél. : +33 (0)1 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com

Contact Presse Efma :

Anna Quinn

Tél. : +33 (0)1 47 42 67 71

E-mail : anna.quinn@efma.com

World FinTech Report 2019 : le secteur des services financiers bascule de l'Open Banking vers l'« Open X »

Marqué par quatre changements fondamentaux, le secteur évolue vers un marché partagé qui nécessite une collaboration et une spécialisation accrues

Paris, le 4 juin 2019 – Selon le *World FinTech Report (WFTR)* 2019 publié par [Capgemini](#) et [l'Efma](#), bien que l'Open Banking ne soit pas encore mature, le secteur des services financiers entre d'ores et déjà dans une nouvelle phase d'innovation nommée « *Open X* » qui nécessite une collaboration et une spécialisation plus approfondies. Les banques et autres acteurs de l'écosystème des services financiers doivent s'y préparer et faire évoluer leurs *business models* en conséquence.

Le WFTR 2019 identifie un double défi : les FinTechs ont du mal à transposer leurs opérations à grande échelle, et les banques peinent à collaborer avec les FinTechs. Par conséquent, les acteurs du secteur cherchent à sauter l'étape de l'Open Banking pour passer directement à l'Open X, une forme de collaboration plus efficace et structurée, facilitée par la standardisation des interfaces de programmation d'applications (API)¹ et le partage d'informations issues de données clients. L'ère de l'Open X donnera naissance à un marché intégré dans lequel chaque acteur jouera un rôle spécialisé, pour des échanges de données et de services en toute transparence, une expérience client optimale et une innovation produit accélérée.

Voici les principales conclusions du rapport :

L'Open X bouleversera les normes et les postulats du secteur

L'avènement de l'Open X est catalysé par quatre changements fondamentaux :

- Abandon d'un modèle axé sur les produits en faveur d'une approche centrée sur l'expérience client ;
- Evolution des données en tant qu'actif stratégique ;
- Priorité désormais accordée à un accès partagé plutôt qu'à la propriété ;
- Accent mis sur le partenariat plutôt que sur l'acquisition ou la création de nouvelles solutions en matière d'innovation.

Avec l'Open X, le secteur des services financiers deviendra un écosystème ou marché partagé, dans lequel les entreprises réinjecteront des produits et services recomposés. Dans ce contexte, les banques et les FinTechs doivent revoir leur stratégie d'innovation et de service client.

Les API seront essentielles à l'avènement de l'Open X

Les API, qui permettent aux tiers d'accéder aux systèmes et aux données bancaires dans un environnement contrôlé, catalyseront la création de l'Open X. Si les données clients sont déjà largement partagées et

¹ Interface de programmation d'application (API) désigne un ensemble de fonctions et de procédures offertes par un logiciel pour permettre la création d'applications qui accèdent aux fonctionnalités ou aux données d'un système d'exploitation, d'une application ou de tout autre service.

exploitées dans le secteur, les API standardisées ne sont pas monnaie courante. Malgré la complexité des conditions de mise en place et de la réglementation, la standardisation permettra de lutter contre la fraude, d'accroître l'interopérabilité, de réduire le délai de commercialisation et d'améliorer l'évolutivité.

Selon le *WFTR* 2019, les acteurs du secteur envisagent deux modèles de monétisation possibles pour les API : le partage des revenus (soutenu par 60% des banques et 70% des FinTechs) et les frais d'accès aux API (46% des banques et 55% des FinTechs). Cependant, seul un tiers des dirigeants d'établissements bancaires considèrent être suffisamment équipés pour monétiser les API à l'heure actuelle.

Les problèmes de confidentialité, de sécurité et de collaboration pourraient ralentir la progression

Si les banques et les FinTechs affirment comprendre l'importance de la collaboration, la confidentialité et la sécurité restent au centre de leurs préoccupations. Interrogées sur leurs appréhensions vis-à-vis de l'Open Banking, les banques ont majoritairement pointé du doigt la sécurité des données (76%), le respect de la vie privée des clients (76%) et la perte de contrôle des données clients (63%). Les FinTechs se sont montrées plus optimistes à propos de l'Open Banking, mais 50% d'entre elles ont exprimé des craintes quant à la sécurité et à la confidentialité et 38% sur la perte de contrôle des données clients.

Interrogées sur ce qui empêche une collaboration efficace, 66% des banques et 70% des FinTechs ont évoqué les différences de culture/état d'esprit entre les partenaires, 52% des banques et 70% des FinTechs ont mentionné les obstacles liés aux processus, et 54% des banques et 60% des FinTechs ont cité un manque d'objectifs et de vision à long terme. Seuls 26% des dirigeants d'établissements bancaires et 43% des responsables de FinTechs indiquent avoir trouvé un bon partenaire pour l'Open Banking. Ces réponses suggèrent que de nombreuses banques et FinTechs ne sont pas prêtes pour l'Open Banking, et encore moins pour répondre aux besoins croissants en matière de partage et d'intégration de données qui découleront de l'Open X.

Les acteurs de l'Open X devront adopter des rôles spécialisés stratégiques

Sur le marché de l'Open X, les banques devront améliorer leur modèle (traditionnel) intégré et se concentrer sur leurs domaines de spécialité. Le *WFTR* 2019 identifie trois rôles stratégiques potentiels dans l'Open X :

- Les **fournisseurs** développeront des produits et des services ;
- Les **agrégateurs** regrouperont les produits et les services du marché pour les distribuer via des canaux internes et géreront la relation client ;
- Les **orchestrateurs** joueront le rôle de coordinateurs du marché en facilitant les interactions entre les partenaires.

Selon le rapport, les entreprises intégrées² auront probablement des difficultés à s'aligner sur la rapide mise en place d'un écosystème de spécialistes et à répondre aux besoins spécifiques des clients. Sur le marché de l'Open X, de nombreux acteurs établis ne seront peut-être pas les mieux placés pour agir en tant qu'orchestrateurs, et leurs points forts pourraient les rediriger vers d'autres rôles. Cependant, quel que soit leur rôle dans l'Open X, ils doivent recruter les bons profils, exploiter les données et les technologies, et

² Les entreprises intégrées désignent les entreprises qui remplissent toutes les fonctions de leur propre chef sans collaborer avec d'autres entreprises de l'écosystème ni en tirer parti. Bon nombre des banques de l'écosystème actuel sont des entreprises intégrées qui construisent, produisent et distribuent leurs propres produits pour tous les secteurs d'activité (sans tirer parti des FinTechs ou des autres acteurs de l'écosystème).

collaborer avec les FinTechs pour renforcer dans un premier temps leurs capacités internes, afin de proposer des services pertinents de manière compétitive dans le scénario d'Open Banking actuel.

« L'Open Banking a longtemps été considéré comme une transformation des services financiers, mais cette étude montre qu'il ne s'agit en réalité que d'une étape intermédiaire », déclare Anirban Bose, responsable de l'entité Services financiers et membre du Comité de Direction générale de Capgemini. « Le secteur est à la veille d'une évolution plus profonde vers un marché intégré que nous avons baptisé "Open X". Ce marché sera le théâtre de partages de données, et les partenaires de l'écosystème pourront collaborer de manière plus poussée. Notre étude suggère que les banques et les FinTechs doivent se préparer à un changement plus radical que prévu. »

« Les conclusions du rapport sont claires : la collaboration constituera la pierre angulaire des services financiers de demain », explique Vincent Bastid, secrétaire général de l'Efma. « A l'ère de l'Open X, les acteurs de l'écosystème devront travailler ensemble de manière plus efficace que précédemment. Ce n'est qu'en misant sur la collaboration et en endossant de nouveaux rôles de spécialistes que les banques et les FinTechs prospéreront et serviront au mieux leurs clients. De toute évidence, il reste de nombreux freins à la collaboration et il est dans l'intérêt de tous de les surmonter rapidement. »

Méthodologie du rapport

Le *World FinTech Report 2019* repose sur une étude réalisée à l'échelle mondiale auprès de 116 sociétés de services financiers traditionnelles et de 40 FinTechs proposant notamment des services de transactions bancaires, de prêts, de paiements, de transferts, ainsi de gestion de placements. L'enquête visait à recueillir les points de vue des sociétés de services financiers traditionnelles et des FinTechs - explorant l'émergence de l'Open Banking dans le secteur. Cette étude met en lumière l'impact que le nouvel écosystème aura sur l'ensemble des parties prenantes, les défis et les préoccupations auxquels les entreprises seront confrontées, ainsi que l'émergence de nouvelles activités et de nouveaux modèles de monétisation.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos de l'Efma

Fondée en 1971 par des sociétés d'assurance et des institutions bancaires, l'Efma est une organisation internationale à but non lucratif ayant pour mission de faciliter les échanges entre les décideurs. Elle fournit aux banques et aux compagnies d'assurance les informations de qualité dont elles ont besoin pour stimuler l'innovation et la transformation. L'Efma compte aujourd'hui plus de 3 300 marques membres réparties dans 130 pays.

Son siège est situé à Paris. L'Efma dispose également de bureaux à Londres, Bruxelles, Barcelone, Stockholm, Bratislava, Dubaï, Milan, Montreal, Istanbul, Pékin, Tokyo et Singapour.

Site : www.efma.com



Capgemini reçoit le prix Pega Partner 2019 “Excellence in Growth and Delivery”

Publish date:

 5 juin 2019

Hélène Delannet

Paris, le 5 juin 2019 – Capgemini annonce aujourd’hui avoir reçu le prix Pega Partner Award for Excellence in Growth and Delivery 2019 de Pegasystems Inc. Il s’agit du huitième Pega Partner Award consécutif remporté par Capgemini, démontrant ainsi sa capacité à apporter de la valeur ajoutée à ses clients. Capgemini a reçu le prix lors de la conférence annuelle PegaWorld qui s’est tenue à Las Vegas.

Ci-joint le communiqué de presse en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019





Press contact:

Michele Moore

Tel.: +44 370 905 3408

Email: michele.moore@capgemini.com

Capgemini Receives the 2019 Pega Partner Award for Excellence in Growth and Delivery

Paris, June 5, 2019 - [Capgemini](#) today announced that it has been awarded the 2019 Pega Partner Award for Excellence in Growth and Delivery from [Pegasystems Inc.](#) The award marks the eighth consecutive Pega Partner Award win for Capgemini, demonstrating its continued ability to deliver business value to its clients. Capgemini was presented with the award at the annual [PegaWorld](#) conference held in Las Vegas.

"We are proud to have been recognized as a Pega Partner Award recipient for an eighth consecutive year," said Anirban Bose, CEO of Financial Services at Capgemini and Group Executive Board member. "This recognition affirms that our collaboration with Pega to help our customers drive excellence in sales, marketing, services, and operations is delivering tangible results."

Capgemini and Pega have been working together for over a decade to significantly transform the customer service and operations domains of their clients' IT landscapes, to drive business value for both them and their end customers.

"We are pleased to recognize Capgemini for its continued excellence in accelerating growth and delivery contributions to our business," said Ken Nicolson, Vice President, Global Alliances, at Pegasystems. "Capgemini is an important partner to us, and one that helps our clients achieve their desired business outcomes."

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count*

La révolution 5G très attendue par les industriels, mais des obstacles subsistent

La plupart des industriels prévoient d'adopter la 5G dans les deux prochaines années et nombre d'entre eux envisagent d'obtenir une licence privée

Paris, le 6 juin 2019 – Les industriels considèrent la technologie 5G comme un levier clé de la transformation digitale et comptent la mettre en œuvre dans les deux prochaines années. La dernière étude du [Capgemini Research Institute](#) révèle que près de la moitié (47 %) des grandes entreprises industrielles sont intéressées par des licences privées.

Selon l'étude « [5G in Industrial Operations: How Telcos and Industrial companies stand to benefit](#) », la 5G apparaît comme un catalyseur de la transformation digitale, et les industriels s'attendent à ce qu'elle renforce la sécurité et l'efficacité de leurs opérations.

L'étude a été menée auprès de plus de 800 dirigeants d'entreprises industrielles et 150 dirigeants du secteur des télécommunications dans 12 pays. En voici les principales conclusions :

La 5G est essentielle à la transformation digitale : Interrogés sur les technologies qui seront indispensables à la transformation digitale de leurs entreprises au cours des cinq prochaines années, 75 % des industriels ont mentionné la 5G comme étant un levier clé, la plaçant ainsi en deuxième position après le Cloud computing (84 %), et avant des innovations technologiques telles que l'automatisation avancée et l'intelligence artificielle/*Machine Learning*. Les industriels estiment que la polyvalence, la flexibilité et la fiabilité de la 5G permettront de résoudre les problèmes posés par la connectivité (considérée par 44 % des personnes interrogées comme un frein à la transformation digitale) et d'alimenter les futurs cas d'usage.

Les industriels souhaitent passer rapidement à la 5G : La confiance dans le potentiel de la 5G se généralise. Deux tiers des industriels (65 %) envisagent de la mettre en œuvre dans les deux ans suivant son déploiement. Ils sont plus d'un quart en Italie (35 %), en France (30 %) et au Canada (27 %), à avoir l'intention d'utiliser la 5G dès la première année, tandis que 75 % des entreprises industrielles au Royaume-Uni et en Italie, 69 % en Espagne et 68 % aux Etats-Unis et en Norvège comptent l'adopter dans les deux premières années. Les principaux acteurs du secteur devraient mettre en œuvre la 5G plus rapidement que le reste de l'industrie : 74 % des sociétés ayant des revenus annuels dépassant les 10 milliards de dollars ont l'intention de le faire au cours des deux premières années, contre 57 % pour celles dont les revenus sont compris entre 500 millions et 1 milliard de dollars.

Un tiers (33 %) des industriels souhaitent obtenir leur propre licence 5G : Cette proportion atteint les 47 % pour les grandes entreprises. Cela s'explique par un besoin d'autonomie et de sécurité, ainsi que par la crainte que les opérateurs de télécommunications n'assurent pas une mise en œuvre suffisamment rapide du réseau 5G public. Les organisations seront cependant confrontées à des obstacles réglementaires, qui différeront d'une zone géographique à l'autre.



Gunther May, responsable technologie et innovation, *Business Unit Automation and Electrification* chez Bosch Rexroth AG, affirme : « *En tant que fabricant et fournisseur de solutions, nous surveillons de près l'arrivée prochaine de la 5G et nous estimons qu'une licence privée nous apporterait de nombreux avantages. Cela nous permettrait de choisir de déployer le réseau par nous-mêmes ou en collaboration avec un opérateur de télécommunications, et ainsi de rester maîtres de notre stratégie 5G.* »

Les avantages offerts par la 5G en termes de sécurité et d'efficacité opérationnelle favoriseront son adoption : Interrogés sur la raison pour laquelle ils souhaitent investir dans la 5G, plus de la moitié des dirigeants ont cité une sécurité des opérations renforcée (54%) et une efficacité opérationnelle accrue/réduction des coûts (52%). Grâce à la 5G, ils espèrent rendre possibles ou optimiser des cas d'usage tels que l'analytique en temps réel, la vidéosurveillance, le contrôle à distance de production décentralisée, la commande de mouvements à distance ou par intelligence artificielle, les opérations à distance via la réalité virtuelle/augmentée, etc.

Les industriels sont prêts à payer davantage pour des services premium : Malgré les incertitudes quant à la vitesse de déploiement, la plupart des industriels (72%) se disent prêts à payer un supplément pour une connectivité 5G améliorée avec un débit plus rapide et une capacité accrue. Pourtant, seuls 54% des opérateurs de télécommunications estiment qu'une telle demande existe. Cela offre aux opérateurs la possibilité d'élaborer un business model 5G rentable.

Pierre Fortier, consultant principal en télécommunications, médias et technologies chez Capgemini Invent, explique : « *Cette étude montre que les industriels sont confiants quant aux avantages de la 5G avant même son arrivée sur le marché. Cependant, il faut garder à l'esprit que la 5G est une technologie émergente et qu'il y aura de nombreux défis à relever avant qu'elle ne soit prête à être déployée à grande échelle. La co-innovation entre industriels et l'écosystème des télécoms, sous la forme de projets pilotes et de plates-formes d'expérimentation ouvertes, sera essentielle pour créer des modèles commerciaux, de services et d'exploitation gagnant-gagnant qui favoriseront l'adoption de la 5G.* »

Méthodologie

Le *Capgemini Research Institute* a mené, avec les experts Capgemini Invent, une première enquête auprès de 800 dirigeants d'entreprises industrielles dans 12 pays (Allemagne, Belgique, Canada, Corée du Sud, Espagne, Etats-Unis, France, Italie, Norvège, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède) et 12 secteurs d'activité (aéronautique et défense, opérateurs aéroportuaires et ferroviaires, automobile, chimie, biens de consommation, énergie et utilities, machinerie industrielle, logistique, dispositifs médicaux, industrie pharmaceutique et sciences de la vie, semi-conducteurs et haute technologie). Le *Capgemini Research Institute* a également réalisé une enquête auprès de 150 dirigeants du secteur des télécommunications dans ces 12 même pays, ainsi que plus de 20 entretiens individuels avec des dirigeants de l'industrie et du secteur des télécommunications.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*



À propos du Capgemini Research Institute

Le « Capgemini Research Institute » est le centre de recherche de Capgemini. Il publie régulièrement des études sur l'impact des technologies numériques au sein des organisations et des grands secteurs économiques. L'équipe de l'Institut s'appuie sur le réseau international d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec les partenaires académiques et technologiques du Groupe. Il dispose de plusieurs centres de recherche dédiés en Inde, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Il a été récemment classé N°1 mondial pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants.

Plus d'informations sur <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>



Capgemini positionné comme leader dans le rapport “Engineering, Research and Development” de Zinnov

Publish date:

 7 juin 2019

Hélène Delannet

Paris, le 7 juin 2019 – Capgemini annonce aujourd’hui son positionnement dans la zone Leadership, par Zinnov, pour les services d’ingénierie, de recherche et développement (ER&D). Le rapport Zinnov Zones 2019 ER&D évalue une quarantaine de prestataires de services où Capgemini a été reconnu pour sa spécialisation, sa maturité en matière de recherche et développement (R&D), sa maturité pratique, son innovation, sa couverture client et son évolutivité.

Ci-joint le communiqué de presse en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019



Press Contact:

Priyanka Roy

Tel.: +91 9004541119

E-mail: priyanka.a.roy@capgemini.com

Capgemini positioned in the Leadership zone for Engineering, Research and Development (ER&D) services by Zinnov

The report provides a comprehensive overview of the ER&D market and evolving priorities, with a focus on digital engineering

Paris, June 7, 2019 – [Capgemini](#) today announced that it has been positioned in the Leadership zone, by Zinnov, for engineering, research and development (ER&D) services. The [Zinnov Zones 2019 ER&D](#) report evaluated around 40 service providers where Capgemini was recognized for its domain specialization, research and development (R&D) practice maturity, innovation, customer spread and scalability.

The Zinnov report provides a comprehensive view of the ER&D market, evolving priorities of ER&D buyers and opportunities for service providers. According to the report, Capgemini has also been acknowledged and rated in the Expansive and Established zone for all engineering horizontals and in the Leadership Zone for its vertical specific capabilities including:

- Design and simulation engineering
- Artificial intelligence and machine learning
- Platform engineering
- Aerospace
- Automotive
- Computer peripherals and storage
- Energy and utilities
- Industrial automation
- Medical devices

"Integrating value chains with multi-disciplinary engineering and manufacturing capabilities is now a business imperative for industrial organizations to significantly boost their competitiveness," said Sanjay Salunkhe, CEO of Digital Engineering and Manufacturing Services at Capgemini. "We are delighted to be recognized by Zinnov for our deep expertise in engineering, research and development services that help clients maximize the major evolutions that are underway in their sectors such as automotive, aerospace, high tech and medical devices."

Sidhant Rastogi, Partner & Practice Head, Zinnov said: *"Capgemini continues to exhibit a strong market positioning and is among the leaders for digital engineering and research and development services. In line with the market demands, Capgemini's focus on IoT powered connected products, Industry 4.0 and smart engineering solutions strengthens its core value proposition for its large global client base. The integrated capability of Digital Engineering and Manufacturing Services extends Capgemini's leadership to support end-to-end product development across major industry verticals and be a partner of choice for digital engineering."*

The Capgemini Group has been supporting clients with services in digital engineering and manufacturing for over thirty years. Capgemini's [Digital Engineering and Manufacturing Services](#) offer a comprehensive



portfolio of end-to-end solutions to address growing client demand in relation to the convergence of the physical and digital worlds. It combines strength of over 10,000 engineers across the globe, with capabilities in IoT, connected products, smart engineering and digital manufacturing.

Please click [here](#) to read the full report.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

About Zinnov

Zinnov was founded in 2002, with presence in Bangalore, Gurgaon, Silicon Valley, and Houston. Since its inception, Zinnov has built in-depth expertise in Product Engineering and Digital Transformation. With a strong foundation in Research and Strategy Consulting they enable their clients to accelerate growth and create efficiencies through innovation, productivity, technology, networked economies and cost savings. They work with clients in the Software, Automotive, Telecom & Networking, Consumer Electronics, Storage, Healthcare, Financial Services & Retail, Semiconductor verticals in US, Europe, Japan & India.

Capgemini ouvre une école dédiée aux métiers du futur qui formera 400 ingénieurs et consultants par an

Paris, le 11 juin 2019 – 85% des métiers de 2030 n'existent pas encore¹. Face à ce constat et à la pénurie de talents dans certains cursus, Capgemini crée son école en France – *l'Ecole by Capgemini* – pour accueillir jeunes diplômés, ingénieurs expérimentés ainsi que ses propres collaborateurs et les former aux métiers d'avenir. La filière 3DEXPERIENCE, du nom de la plateforme éponyme de Dassault Systèmes, est la première à être lancée en partenariat avec l'éditeur de logiciels et les Arts et Métiers.

Différentes filières seront développées autour de métiers et/ou technologies à fort potentiel et en constante évolution. C'est le sens de la campagne lancée le 10 juin pour faire connaître l'école autour du thème : « *On ne connaît pas le futur mais on vous y prépare* ». Ainsi, les domaines identifiés aujourd'hui vont de la gestion du cycle de vie du produit à la cybersécurité, en passant par l'expérience client, le cloud, l'intelligence artificielle et la digitalisation des fonctions finances, RH, etc. Ce sont autant de domaines dans lesquels Capgemini se démarque par ses offres éprouvées et pour lesquelles la demande des clients est très forte. Ces domaines seront amenés à évoluer au gré des innovations technologiques et enjeux business futurs.

A terme, ce sont 400 ingénieurs et consultants qui seront formés chaque année par ce biais. Avec un poste proposé à l'issue de chaque parcours, l'Ecole by Capgemini sera une nouvelle porte d'entrée pour rejoindre le Groupe tant pour les jeunes diplômés qui souhaitent compléter leur formation avec des compétences de pointe, que pour les ingénieurs déjà en poste qui aspirent à élargir leurs connaissances, à se reconverter ou souhaitent booster leur carrière.

Gage d'excellence des formations prodiguées, chaque filière est élaborée en partenariat avec des écoles de renom et des partenaires technologiques leaders du marché. Sachants du groupe Capgemini, référents du marché, experts issus de l'un des éditeurs partenaires, ou encore enseignants de l'école sponsor de la filière, les profils variés des formateurs contribuent ainsi à la richesse des filières proposées. Par ailleurs, un socle commun à toutes les filières permettra à chaque apprenant de renforcer ses « soft skills », plus que jamais essentielles à tous les métiers. Pendant une durée de quatre mois, chaque parcours de formation conjugue théorie et mise en pratique.

La première filière qui voit le jour s'articule autour de la plateforme 3DEXPERIENCE de [Dassault Systèmes](#), en collaboration avec les [Arts et Métiers](#). Cette filière couvre la maîtrise des compétences solution sur les métiers industriels ainsi que les savoir-faire pour répondre à la satisfaction opérationnelle des clients. L'objectif est que les apprenants acquièrent les concepts fondamentaux de la plateforme 3DEXPERIENCE, (processus d'innovation collaborative, gestion du cycle de vie du produit, Usine Numérique et jumeaux numériques), comprennent les enjeux de transformation numérique des clients et sachent implémenter la plateforme 3DEXPERIENCE pour mettre en œuvre les nouveaux processus industriels.

¹ [Institute for the Future for Dell Technologies, The new era of man/machine partnerships](#)



Pour Jérôme Siméon, Président de Capgemini France et membre du Comité Exécutif du Groupe : « *Les révolutions technologiques en cours ont des implications économiques et sociétales qui induisent une transformation profonde des métiers et des modes de travail. Avec l'ouverture de son école, Capgemini, dont les métiers sont au cœur de ces mutations, propose une manière inédite de former les talents aux nouveaux métiers à fort potentiel* ».

Les candidatures se font sur le site web de Capgemini : : <https://www.capgemini.com/fr-fr/carrieres/lecole-by-capgemini/>

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Relations presse :

Guillaume Burland

Tél. : +33 (0)1 47 54 50 76

E-mail: guillaume.burland@capgemini.com

Relations presse ISAI :

Kablé Communication - Marie Le Goff Plichon

Tél. : 01 44 50 54 71 / 07 87 96 12 74

E-mail: marie.legoff@kable-communication.com

Relations Investisseurs :

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

E-mail: vincent.biraud@capgemini.com

Capgemini et ISAI annoncent le lancement d'un fonds d'investissement à destination des start-up et scale-up B2B

Avec Capgemini Ventures¹, le groupe ajoute le « corporate venture » à sa stratégie d'Open Innovation. Des partenariats avec les sociétés en portefeuille contribueront à créer les solutions digitales innovantes pour ses clients.

Paris, le 11 juin 2019 – [Capgemini](#) et [ISAI](#) annoncent le lancement d'un fonds d'investissement dédié à destination des start-up et scale-up B2B. Avec une dotation cible de 90 millions d'euros, ce fonds a vocation à prendre des participations minoritaires dans de jeunes entreprises porteuses de solutions innovantes, futurs leaders de l'industrie du logiciel (IaaS, SaaS, PaaS²) et de l'informatique durable.

Le fonds « ISAI Cap Venture », dont la gestion est confiée à ISAI, ciblera des jeunes entreprises à travers le monde, et majoritairement en Europe, ayant atteint un stade de maturité suffisant pour permettre une démarche commerciale conjointe avec Capgemini. Il interviendra en co-investissement lors de tours de financement menés par des fonds de capital-risque (Series A et suivantes) avec un ticket d'entrée de 1 à 5 millions d'euros.

Reconnu pour sa capacité à maîtriser la complexité IT et organisationnelle des grands groupes internationaux, Capgemini facilitera pour ses clients l'adoption de solutions innovantes et prometteuses pour leurs activités, contribuant ainsi à accélérer la croissance des start-up et scale-up en portefeuille.

Au titre du partenariat entre Capgemini et ISAI :

- Le *sourcing* des opportunités d'investissement sera assuré principalement par Capgemini qui mobilisera ses collaborateurs ainsi que son réseau mondial [Applied Innovation Exchange](#). ISAI contribuera activement via son accès à l'écosystème capital-risque en Europe et aux Etats-Unis.
- A partir d'une première sélection liée au potentiel de synergies avec Capgemini, le fonds « ISAI Cap Venture » investira dans 15 à 20 start-up/scale-up en suivant strictement les règles et pratiques de l'industrie du capital-risque.

¹ La mission de Capgemini Ventures, au sein du Groupe Capgemini est d'investir et de nouer des partenariats avec l'écosystème de l'innovation

² L'IaaS (*Infrastructure as a Service*), le SaaS (*Software as a Service*) et le PaaS (*Platform as a Service*) sont des modèles de *cloud computing*

« Notre proximité avec le groupe Capgemini nous a permis de lancer ce fonds sur des bases claires, permettant à chacun de jouer son rôle. Capgemini sera le « business partner » et l'accélérateur de croissance pour les start-up et scale-up du portefeuille. Nous serons, comme à notre habitude, l'investisseur en capital-risque structurellement aligné sur les intérêts des jeunes entreprises et de leurs actionnaires, » commente Jean-David Chamboredon, Président exécutif d'ISAI.

« Le partenariat avec ISAI va permettre à Capgemini Ventures d'être immédiatement opérationnel dans l'écosystème du capital-risque et de pouvoir se consacrer à la sélection des opportunités d'investissement ainsi qu'à la création de synergies avec les start-up et scale-up du portefeuille, » indique Lucia Sinapi-Thomas, Directeur exécutif de Capgemini Ventures.

Cette initiative s'inscrit dans la démarche d'innovation de Capgemini qui consiste à connecter les grandes organisations clientes du Groupe à un écosystème mondial de partenaires en innovation et de start-up afin de créer les solutions digitales innovantes les plus prometteuses pour leurs activités.

« A l'ère du digital, nos clients adoptent de plus en plus l'innovation ouverte et s'engagent activement auprès des start-up. Ils considèrent Capgemini comme un facilitateur d'adoption des technologies innovantes ayant la capacité pour en assurer un déploiement rapide et à grande échelle, » déclare Thierry Delaporte, directeur général délégué du groupe Capgemini. *« Ils s'attendent donc naturellement à ce que le Groupe, en tant que partenaire d'innovation maîtrisant leurs complexités internes, investisse à leurs côtés dans les solutions technologiques émergentes. Capgemini Ventures répond à leur demande. »*

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos d'ISAI

Lancé en 2010, ISAI est le fonds des entrepreneurs de la Tech et rassemble une communauté de plus de 250 entrepreneurs à travers le monde.

Près de 200 entrepreneurs à succès, qui ont investi dans les fonds ISAI, et plus de 50 co-fondateurs de start-up soutenues par ISAI partagent l'ambition collective de coécrire de très belles histoires entrepreneuriales. ISAI investit dans des projets différenciés portés par des équipes ambitieuses qu'elle sélectionne de façon rigoureuse et accompagne activement.

ISAI Gestion, société de gestion agréée par l'AMF, avec plus de 300 M€ sous gestion, a pour vocation de financer et accompagner des sociétés Tech à fort potentiel, qu'elles soient à leur démarrage (capital-risque, ticket de 150k€ à 2M€ avec participations aux tours successifs) ou qu'elles aient déjà atteint la maturité (Tech Growth / LBO, tickets de 5M€ à 30M€). ISAI Gestion est présente à Paris et à New York.

Plus d'information sur www.isai.fr

Ce document ne constitue pas une offre de souscription à des instruments financiers ou à des services d'investissement. Ce document contient exclusivement des informations d'ordre général et ne constitue pas un conseil en investissement que ce soit générique ou particulier.



Capgemini reconnu comme leader par Forrester dans le rapport « Global API Strategy and Delivery Service Providers, Q2 2019 »

Publish date:

 12 juin 2019

Hélène Delannet

Paris, le 12 juin 2019 – Capgemini annonce qu’il a été nommé « Leader » dans le rapport « The Forrester Wave™ » : Global API Strategy and Delivery Service Providers, Q2 2019”. Les meilleurs scores de Capgemini ont été obtenus pour la solidité de son offre actuelle, sa stratégie et sa forte présence sur le marché. Ce rapport reconnaît les points forts de Capgemini en matière de conception et de développement d’interfaces de

programmation d'applications (API), de transfert de compétences API, de gestion des opérations et de vision technologique métier.

Ci-joint le communiqué de presse en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019



Press contact:
Guillaume Burland
Tel.: +33 1 47 54 50 76
E-mail: guillaume.burland@capgemini.com

Capgemini named a Leader in Global API Strategy and Delivery Service Providers, Q2 2019 Forrester Wave Report

Paris, June 12, 2019 – [Capgemini](#) announced that it has been named as a “Leader” in the report, “The Forrester Wave™: Global API Strategy and Delivery Service Providers, Q2 2019”. Capgemini’s top scores were for strong current offering, strong strategy and for a strong market presence. The report recognizes Capgemini’s strengths in application programming interface (API) design and build services, focus on API skills transfer, managed operations, and business technology vision.

According to the report, Capgemini is a good shortlist vendor for buyers that desire a strategic partner that combines API services with managed cloud delivery for APIs, integration, and microservices. Capgemini incorporates a broad set of technologies and best practices in microservices strategy and platforms in support of APIs. Altogether, Capgemini offers a robust set of services for API strategy and delivery.

Randy Hefner, Analyst at Forrester said, “Capgemini has a strong vision for API possibilities, with good services to back it up. With nearly 18,000 API practitioners globally, Capgemini highlights its models and methods for innovation and six major angles for API value. The firm focuses on verticals like banking, insurance, energy, and telecoms. It also offers its own cloud platform with API management, integration, microservices, and associated capabilities like identity, operations, and DevOps.”

The report identifies and evaluates 9 of the most significant API strategy and delivery service providers, and shows how each provider measures up and helps application development and delivery (AD&D) professionals select the right one for their needs. Capgemini was among the select companies that Forrester invited to participate in this evaluation.

“We are delighted to be named a Leader in The Forrester Wave™: Global API Strategy and Delivery Service Providers, Q2 2019 report”, said Jean-Philippe Bol, CEO of Cloud Infrastructure Services at Capgemini and Member of the Group Executive Board. “APIs are the connecting link between applications, systems, databases and devices, and are integral to the interconnected digital world. We help our clients plan a desirable API strategy as it has the potential to open up new channels for business growth, and has a huge impact on their business performance.”

To read the full report click [here](#)

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. Visit us at www.capgemini.com. People matter, results count

Avec l'ouverture de deux « Digital Academies » en Inde, Capgemini compte aujourd'hui huit établissements à travers le monde

Paris, le 13 juin 2019 – [Capgemini](#) annonce l'ouverture de deux *Digital Academies* en Inde, à Pune et Mumbai. Ces centres ont vocation à soutenir les populations marginalisées, en s'appuyant sur l'ensemble des compétences du Groupe afin de combler le fossé digital. Dans le cadre de son initiative d'inclusion digitale mondiale¹, Capgemini s'est associé à [Simplon](#) pour créer son réseau de *Digital Academies* en Inde.

Avec leurs programmes de formation dédiés sur l'utilisation des outils digitaux et à l'apprentissage des *soft skills*² nécessaires aux citoyens digitaux d'aujourd'hui, les *Digital Academies* de Capgemini œuvrent en faveur de l'inclusion durable en accompagnant les populations en marge de la société et du monde digital. Elles ciblent les jeunes issus de milieux défavorisés sans emploi, ne suivant ni études ni formation, ainsi que les chômeurs de longue durée, les citoyens handicapés et les personnes dans une situation transitoire, comme les réfugiés. Les *Academies* s'adressent également aux communautés sous-représentées ou marginalisées. En s'associant directement à diverses initiatives locales, elles ont pour mission de diplômer 1 400 personnes d'ici 2020.

En moins de deux ans, Capgemini a inauguré plusieurs *Digital Academies* et lancé des initiatives d'inclusion digitale similaires au Maroc, en Amérique du Nord, en Espagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, auxquelles viennent s'ajouter ces deux nouveaux centres en Inde et l'ouverture prochaine d'un centre en Allemagne. En France, Capgemini a co-fondé La Grande École du Numérique (GEN) en partenariat avec plusieurs organisations publiques et privées (dont Simplon) pour proposer des formations digitales aux jeunes issus de milieux défavorisés.

Thierry Delaporte, directeur général délégué du groupe Capgemini, explique : « *Chez Capgemini, nous sommes convaincus que la technologie peut contribuer à l'inclusion et à l'amélioration de la société dans son ensemble. L'étendue et la diversité de nos compétences font que nous pouvons agir en tant qu'architecte pour bâtir un monde meilleur. L'approche du Groupe en faveur de l'inclusion digitale nous permettra de mobiliser l'engagement, les relations et l'expertise de tous pour accompagner les personnes en leur offrant les compétences digitales dont elles ont besoin pour subvenir à leurs besoins dans un monde transformé par la révolution digitale.* »

Les nouveaux centres de Pune et Mumbai sont les deux derniers établissements à rejoindre le réseau des *Digital Academies* de Capgemini

Le centre résidentiel pour femmes de Pune et le centre non résidentiel mixte de Mumbai ont pour mission principale de former 100 jeunes sans emploi (50 dans chaque centre) pour qu'ils acquièrent les compétences de demain. Ils y recevront notamment des formations techniques sur la programmation et le développement Web, tout en acquérant les *soft skills* dont ils auront besoin pour décrocher un emploi. Chaque programme

¹ L'inclusion digitale est l'inclusion sociale du XXI^e siècle. Elle aide les individus et les groupes défavorisés à accéder aux technologies de l'information et de la communication (TIC) et à acquérir les compétences nécessaires, pour leur permettre de tirer parti et de contribuer au développement des connaissances à l'ère de l'information.

² *Soft skills* désigne les compétences comportementales qui font la personnalité d'un individu. Elles relèvent de l'intelligence émotionnelle. Par opposition aux *hard skills* : les savoir-faire et compétences techniques acquis lors d'une formation



comprend environ 500 heures de formation. Les participants qui réussissent leur formation recevront un diplôme certifié par Capgemini et ses partenaires.

Un pilier du programme RSE « Architects of Positive Futures »

Capgemini s'est fixé pour objectif de concentrer 80% de ses initiatives sociales sur l'inclusion digitale et les compétences d'avenir d'ici 2020. Le Groupe souhaite ainsi aider les personnes exclues, en particulier celles issues de milieux désavantagés ou en marge de la société, à tirer profit des opportunités qui sont uniquement accessibles en intégrant le digital et l'utilisation d'outils digitaux à la vie quotidienne. De plus, cette initiative permettra à Capgemini de maximiser son expertise et ses compétences spécifiques en collaborant avec des partenaires innovants tels que des organisations sociales internationales, mais aussi de grands groupes et des instituts.

L'initiative d'inclusion digitale de Capgemini est l'un des piliers du programme RSE du Groupe. Ce programme priorise également les axes suivants :

- Diversité : œuvrer pour l'inclusion en entreprise en attirant et en retenant des talents diversifiés, pour permettre à Capgemini et à ses collaborateurs de se développer et de s'améliorer.
- Responsabilité environnementale : réduire l'impact environnemental lié aux activités du Groupe et accompagner ses clients dans leurs défis de développement durable.

Veuillez consulter <https://www.capgemini.com/our-company/our-corporate-social-responsibility-program/digital-inclusion/> pour en savoir plus sur le programme RSE du groupe Capgemini et sur sa nouvelle initiative d'inclusion digitale dévoilée aujourd'hui

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*



Capgemini remporte le prix « 2019 Microsoft SAP on Azure Partner of the Year »

Publish date:

 14 juin 2019

Hélène Delannet

Paris, le 14 juin 2019 – Capgemini a annoncé aujourd’hui avoir remporté le prix du partenaire Azure de l’année 2019 de Microsoft SAP. Il a été honoré parmi les meilleurs partenaires mondiaux de Microsoft pour son excellence en matière d’innovation et d’implémentation de solutions clients basées sur la technologie Microsoft.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  invent

sogeti
Part of Capgemini 





Press contact:

Michele Moore

Tel.: +44 370 905 3408

Email: michele.moore@capgemini.com

**Capgemini recognized as winner for 2019 Microsoft SAP on Azure
Partner of the Year**

Paris, June 14, 2019 - [Capgemini](https://www.capgemini.com) today announced it has won the 2019 Microsoft SAP on Azure Partner of the Year. It was honored among a global field of top Microsoft partners for demonstrating excellence in innovation and implementation of customer solutions based on Microsoft technology.

"We are proud to have been recognized as the Microsoft SAP on Azure Partner of the Year," said Geoffroy Pajot, Global Partner Executive for Microsoft at Capgemini. "There are some significant business benefits for organizations who are migrating their SAP applications to Microsoft Azure, including cost reductions and better business agility. We've helped numerous organizations with their migration to Azure, so we're honored to receive this recognition from Microsoft."

Awards were presented in several categories, with winners chosen from a set of more than 2,900 entrants from 115 countries worldwide.

The SAP on Azure Partner of the Year Award recognizes a partner who has delivered SAP solutions on Microsoft Azure Platform. Capgemini was able to successfully demonstrate how the customer took advantage of the Microsoft Azure Platform and benefited by migrating their SAP environment to achieve business agility, security, cost savings, flexibility and high availability.

"It's an honor to recognize finalists and winners of the Microsoft 2019 Partner of the Year Awards," said Gavriella Schuster, Corporate Vice President, One Commercial Partner, Microsoft Corp. "These companies are successfully leading their industries, building intelligent solutions, addressing complex business challenges and making more possible for customers around the world. I'm honored to congratulate each winner and finalist."

The Microsoft Partner of the Year Awards recognize Microsoft partners that have developed and delivered exceptional Microsoft-based solutions during the past year.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count*



Contact presse Capgemini :
Hélène Delannet
Tél. : 01 49 67 31 25
helene.delannet@capgemini.com

Contact presse CNES :
Raphaël Sart
Tél. : 01 44 76 74 51
Raphael.Sart@cnes.fr

[Salon International de l'Aéronautique et de l'Espace Paris – Le Bourget]

Mission InSight sur Mars : retours sur les premiers succès !

Paris, le 17 juin 2019 – Moins de six mois après la pose de la sonde InSight et l'installation du sismomètre français sur Mars, ce dernier détecte ses premiers tremblements martiens. Retour sur le rôle du sismomètre français SEIS développé par le CNES, avec le soutien de Capgemini, dans le cadre de la mission InSight sur Mars.

Contexte de la mission

Capgemini a été missionné en 2014 par le CNES, le Centre National d'Etudes Spatiales, pour développer le SISMOC (SeIS on Mars Operation Center), centre de mission qui permet de récupérer les données du sismomètre français SEIS déposé sur la planète Mars et de les traiter avant diffusion aux laboratoires de recherche mondiaux.

La mission InSight ([INterior exploration using Seismic Investigations, Geodesy and Heat Transport](#)) est dédiée à la connaissance de la structure interne profonde de la planète Mars et comporte trois instruments : le sismomètre français SEIS, l'instrument allemand HP³ et l'instrument RISE développé aux Etats-Unis.

L'objectif principal de l'atterrisseur du même nom est d'installer à même la surface de Mars le sismomètre SEIS, fourni par le CNES. C'est la première fois qu'un sismomètre est déposé sur cette planète¹. Il s'agit de la 12^{ème} mission du Programme Discovery de la NASA.

Le rôle de Capgemini

Après avoir développé le centre de mission FIMOC (French Instrument Mars Operation Center) pour la gestion des deux instruments français ChemCam et SAM de la mission Mars Science Laboratory (MSL, rover Curiosity), Capgemini a été mandaté pour développer le SISMOC (SeIS on Mars Operation Center), permettant de récupérer et traiter les données du sismomètre SEIS à destination des laboratoires de recherche. Installé au sein du CNES à Toulouse, le SISMOC a pour objectif d'élaborer les télécommandes et d'analyser les télémesures échangées avec SEIS pendant toute la durée de la mission. Le SISMOC distribue ces données sismiques aux scientifiques de l'IPGP ([Institut de Physique du Globe de Paris](#)) et de différents laboratoires internationaux.

¹ Les deux seules tentatives précédentes, avec les deux missions américaines Viking 1 et 2 lancées en 1975 par la NASA, s'étaient soldées par un échec : les deux sismomètres américains embarqués n'avaient pas donné les résultats attendus.

Les scientifiques s'appuient sur ces outils pour récupérer et analyser les données sismiques et météorologiques en provenance de Mars, qui permettront de connaître la structure interne de la planète et ainsi affiner la connaissance des modèles de formation des planètes telluriques.

En parallèle, les ingénieurs du CNES utilisent les outils du SISMOC pour surveiller la bonne santé de SEIS à partir de la télémesure reçue et programmer les activités et les séquences de commandes qui seront envoyées à l'instrument sur Mars.

En étant maître d'œuvre de l'instrument principal dont dépendra le succès de la mission, la France joue ainsi un rôle majeur dans cette mission américaine.

Le développement du SISMOC, qui a démarré le 25 mai 2014, a fait intervenir au fil du temps chez Capgemini 27 collaborateurs aux profils variés et aux expertises complémentaires : techniques, fonctionnelles, mais aussi en mathématiques et en physique.

Côté technologies, pour la mise en place d'une solution d'installation du SISMOC, Capgemini s'est appuyé sur l'open-source Chef (solution de gestion de configuration d'infrastructure) qui a permis l'automatisation du déploiement. La solution développée s'appuie sur des technologies WEB, la réutilisation d'outils du CNES et du JPL (Jet Propulsion Laboratory, NASA) et des calculs scientifiques en langage Python.

Jérôme Siméon, Président Capgemini France, précise : *« Nous sommes très heureux que le CNES nous ait renouvelé sa confiance pour cette mission qui nous tient particulièrement à cœur. Elle représente en soi un vrai défi technique et scientifique, mais quelle fierté pour la France de participer à ce projet d'envergure mondiale et de portée stratégique pour la connaissance de la Terre. L'expertise de nos équipes, dotées d'une expérience de vingt ans sur les projets aérospatiaux, fait référence sur le marché. Nous avons d'ailleurs déjà en ligne de mire une nouvelle aventure martienne : la future mission Mars 2020 qui décollera en juillet 2020 pour atteindre Mars en février 2021 ! ».*

Jean-Yves Le Gall, Président du CNES déclare : *« La sonde InSight de la NASA s'est posée sur Mars le 19 décembre dernier, après un voyage de plus de six mois. Plus de six mois après sa mise en route, le sismomètre français SEIS fonctionne parfaitement. Pour les scientifiques, cette mission revêt un caractère particulier car en comprenant comment s'est formée Mars, la planète rouge, nous pourrions en déduire des enseignements sur la formation de la planète bleue, notre Terre. Pour le CNES, cette mission confirme son expertise mondialement reconnue dans l'exploration martienne et son rôle incontournable dans les futures missions d'exploration planétaire ».*

Spécificités scientifiques du projet et leur impact sur la gestion des données :

- Mesure temporelle : un jour sur Mars = 24h et 37 minutes
- Température : elle oscille actuellement quotidiennement entre -90°C et 20°C ce qui a une incidence sur les données temporelles car la variation de températures fait dériver les horloges ;
- Bande passante : le volume généré par le sismomètre est de 1 Gbit/jour. Or, nous sommes à même de récupérer seulement entre 40 et 120 Mbit/jour via les satellites relais ;
- Récupération des données : le temps de visibilité de l'atterrisseur InSight vis-à-vis des satellites tournant autour de Mars est de 10 mn pour 3 passages par jour en moyenne.

Pour accéder à la photothèque de la mission InSight du CNES : cliquer [ici](#).

Pour accéder à la vidéothèque : cliquer [ici](#).

À propos de Capgemini

Capgemini est un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 12,8 milliards d'euros en 2017.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

A propos du CNES

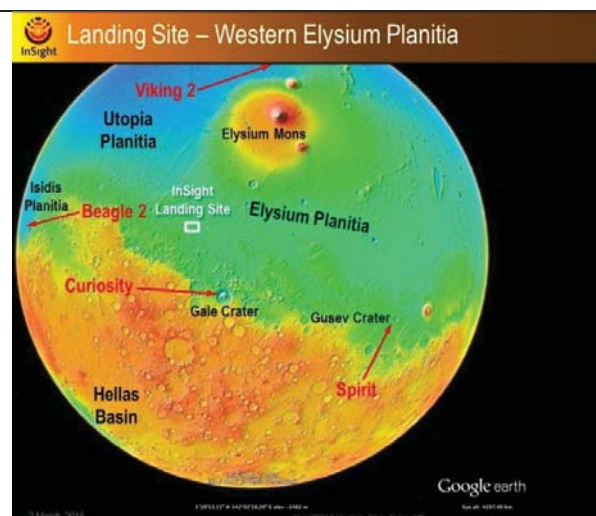
Le CNES (Centre National d'Etudes Spatiales) est l'établissement public chargé de proposer au Gouvernement la politique spatiale française et de la mettre en œuvre au sein de l'Europe. Il conçoit et met en orbite des satellites et invente les systèmes spatiaux de demain ; il favorise l'émergence de nouveaux services, utiles au quotidien. Le CNES, créé en 1961, est à l'origine de grands projets spatiaux, lanceurs et satellites et est l'interlocuteur naturel de l'industrie pour pousser l'innovation. Le CNES compte près de 2 500 collaborateurs, femmes et hommes passionnés par cet espace qui ouvre des champs d'application infinis, innovants et interviennent sur cinq domaines d'intervention : Ariane, les sciences, l'observation, les télécommunications, la défense. Le CNES est un acteur majeur de l'innovation technologique, du développement économique et de la politique industrielle de la France. Il noue également des partenariats scientifiques et est engagé dans de nombreuses coopérations internationales. La France, représentée par le CNES, est le principal contributeur de l'Agence spatiale européenne (ESA).

www.cnes.fr

Le site sélectionné pour l'atterrissage d'InSight se situe dans la partie ouest de la plaine « Elysium Planitia » à environ 4 degrés au nord de l'équateur de Mars.

Ce site a été choisi en 2014 parmi 4 sites selon plusieurs critères : planéité de la surface, basse altitude, proximité du volcan Elysium d'intérêt sismique.

Le site Elysium Planitia est situé à 1000 km au nord-ouest du cratère Gale, le site où se trouve le robot Curiosity de la mission MSL (Mars Science Laboratory).



Capgemini accélère dans le secteur aérien mondial en devenant l'un des premiers partenaires business de la plateforme digitale Skywise d'Airbus

Paris, le 19 juin 2019 – [Capgemini](#) signe ce jour avec Airbus le « Skywise Partners » *Programme Agreement*. Objectif : développer et proposer les services data de la plateforme Skywise aux compagnies aériennes. Aujourd'hui, plus de 80 compagnies aériennes dans le monde sont déjà connectées à Skywise. Cet accord s'inscrit dans la transformation digitale du secteur aérien dans son ensemble, incluant tout son écosystème. Signé pour une durée de 18 mois, ce partenariat mondial vient couronner plus de deux ans de collaboration étroite entre Airbus et Capgemini autour du développement de la plateforme data et de ses solutions.

Partenaire d'Airbus pour sa transformation digitale et data, Capgemini a été présent dans le développement de la plateforme depuis ses débuts.

Pour assurer le déploiement technique et commercial des services et solutions associés à la plateforme, Capgemini dispose aujourd'hui de 300 experts formés à Skywise pouvant intervenir sur le plan mondial¹: consultants en transformation digitale, spécialistes de l'aérien et de l'aéronautique, développeurs, *data scientists*, *UX designers*²... Capgemini mettra au service du développement de ce partenariat son empreinte métier et technologique dans le secteur du transport aérien et de l'aéronautique.

La plateforme Skywise s'appuie sur un *data lake*³ dans le cloud permettant aux compagnies aériennes et autres acteurs de l'aéronautique de stocker, gérer et analyser leurs données et celles de leur écosystème plus efficacement. Offrant des capacités de visualisation, de gestion d'alerte, de prédiction et d'apprentissage automatique⁴, Skywise permet de gérer une flotte d'avions sur toute sa durée de vie, en intégrant l'ensemble de ses opérations d'exploitation et de maintenance. L'un des bénéfices concrets est de maximiser la disponibilité d'une flotte d'avions pour accroître la performance opérationnelle et économique de la compagnie aérienne.

Pour Paul Hermelin, Président-directeur général du groupe Capgemini : « *Ce partenariat reflète notre ambition de devenir le partenaire majeur de programmes stratégiques d'acteurs mondiaux qui sont eux-mêmes des leaders sur leur secteur. Nos clients sont confrontés à des défis considérables pour continuer à se développer au sein d'une nouvelle économie digitale. Airbus l'a bien compris et souhaite installer un standard de marché pour les plateformes digitales dans le monde de l'aérien. Capgemini s'inscrit tout à fait dans cette démarche, apportant son implication et sa présence mondiale dans ce secteur ainsi que son expertise technologique d'intégration et de transformation digitale.* »

¹ LATAM, APAC, North America, EMEA

² **UX designer** : spécialiste du design expérience clients et des interfaces utilisateurs proposées au gré des parcours clients.

³ Un **data lake** : infrastructure de stockage des données utilisée par le big data.

⁴ **Apprentissage automatique** (ou machine learning) : champ d'étude de l'intelligence artificielle qui se fonde sur des approches statistiques pour donner aux ordinateurs la capacité d'apprendre et prédire à partir des données



Pour Marc Fontaine, *Digital Transformation Officer*, Airbus : « Nous nous réjouissons de cette accélération de la plateforme Skywise, via la mise en place d'un écosystème de développeurs certifiés. Capgemini nous accompagne depuis la première heure et nous nous félicitons de cette nouvelle étape de collaboration. »

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018. Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Relations presse :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

florence.lievre@capgemini.com**Relations Investisseurs :**

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

vincent.biraud@capgemini.com**Relations presse & Investisseurs :**

Stéphanie Bia

Tél. : 01 46 41 72 01

stephanie.bia@altran.com

Capgemini et Altran créent un leader mondial de la transformation digitale des entreprises industrielles et de technologie

- **Accord en vue de l'acquisition d'Altran par Capgemini via une OPA au prix de 14,00 euros par action¹, approuvé à l'unanimité des conseils d'administration des deux sociétés**
- **Création d'un groupe de 17 milliards d'euros de chiffre d'affaires² et de plus de 250 000 collaborateurs par le rapprochement d'un leader mondial du conseil et des services informatiques et du leader mondial des services d'ingénierie et de R&D**
- **Combinaison unique d'expertises au service de la transformation digitale des entreprises industrielles qui constitue le segment le plus dynamique du secteur**
- **Relation attendue avant synergies de plus de 15% sur le résultat normalisé par action³ dès la 1^{ère} année, et plus de 25% après synergies en 2023**
- **Lancement de l'offre publique d'achat après la levée de conditions préalables usuelles**
- **Accord définitif pour l'acquisition d'un bloc de 11% du capital d'Altran auprès d'actionnaires autour d'Apax Partners**

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 24 juin 2019 – Capgemini (Euronext Paris : CAP), leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation digitale, et Altran Technologies (Euronext Paris : ALT), premier acteur mondial des services d'ingénierie et de R&D, annoncent avoir conclu un accord de négociations exclusives en vue de l'acquisition par Capgemini d'Altran dans le cadre d'une OPA amicale à 14,00 euros par action Altran, payables en numéraire. Le montant total de la transaction s'élèvera à 3,6 milliards d'euros⁴, avant prise en compte de la dette financière nette d'environ 1,4 milliard d'euros. Ce rapprochement aura un impact immédiatement relutif, évalué à plus de 15% sur le résultat normalisé par action avant mise en œuvre des synergies. En 2023, après prise en compte des synergies, la relation devrait dépasser 25%. L'accord a été approuvé à l'unanimité par les conseils d'administration de Capgemini et d'Altran. Par ailleurs, Capgemini a d'ores et déjà signé un accord définitif pour l'acquisition d'un bloc de 11% du capital d'Altran auprès d'actionnaires autour d'Apax Partners.

Paul Hermelin, Président-directeur général du groupe Capgemini, déclare : « *Ce projet de rapprochement de deux grands acteurs mondiaux permettra à Capgemini de prendre un leadership sur le segment très prometteur de la transformation digitale des entreprises industrielles, que nous appelons « Intelligent Industry ».* La complémentarité et la puissance de nos expertises métiers et technologiques combinées constituent des atouts majeurs. Ainsi renforcé, le Groupe se positionne résolument comme le partenaire stratégique de ses clients, à même de leur permettre de tirer tous les bénéfices du déploiement du cloud, de l'IoT, de l'Edge computing, de

¹ Prix par action après détachement du coupon 2018 de 0,24 euro par action.

² Sur la base des objectifs de chacun des deux groupes pour l'année 2019.

³ Le résultat normalisé par action est calculé comme le bénéfice par action non dilué en utilisant le résultat net part du Groupe retraité des « autres produits et charges opérationnels », net d'impôt. La définition détaillée et la réconciliation est disponible dans le document de référence de Capgemini.

⁴ Sur une base d'un nombre d'actions totalement dilué hors autocontrôle de 256,9 millions d'actions.

l'intelligence artificielle et de la 5G. Je me réjouis d'accueillir au sein du Groupe les talents et les leaders d'Altran, qui partagent nos convictions et notre culture d'entreprise. »

Dominique Cerutti, Président-directeur général du groupe Altran, ajoute : *« Ce projet rapprochement s'inscrit parfaitement dans la vision d'Altran, telle qu'articulée dans son plan stratégique. Alors que les disruptions technologiques et la digitalisation des industries s'accélèrent, Altran a développé de nouveaux modèles de services et renforcé son leadership avec une offre à forte valeur ajoutée pour les métiers d'ingénierie et de R&D de ses clients. Dans une industrie qui se consolide rapidement il n'y a aucun doute que Capgemini est le partenaire idéal pour construire ensemble un leader mondial de la transformation digitale. Cette opération est une formidable opportunité pour valoriser le talent de nos équipes et sera créatrice de valeur pour nos clients. »*

Le rapprochement de deux leaders

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation digitale. Altran est pour sa part un des premiers acteurs mondiaux des services d'ingénierie et de R&D, avec des clients de renom, de fortes expertises sectorielles, une connaissance approfondie des process métiers de l'industrie et des technologies opérationnelles.

Le rapprochement des deux sociétés donnera naissance à un groupe de 17 milliards d'euros de chiffre d'affaires² comptant plus de 250 000 collaborateurs. Le nouvel ensemble bénéficiera d'un positionnement unique sur des secteurs particulièrement prometteurs.

Par ailleurs le Groupe bénéficiera, de par sa taille accrue et l'élargissement de son portefeuille d'offres, d'un accès démultiplié aux décideurs opérationnels des grands comptes de l'industrie (Aéronautique, Automobile, Sciences de la vie et Télécoms) tels que les directions de recherche, de production et de la *supply chain*.

Ce rapprochement permet à Capgemini d'accélérer son développement auprès des grandes entreprises technologiques et de l'Internet, en offrant au nouvel ensemble une taille critique dans le *software engineering* grâce à ses centres d'expertises, notamment en Inde et en Europe de l'Est. Le Groupe ambitionne ainsi de devenir un acteur de premier plan sur ce secteur clé.

Renforcement du leadership sur le secteur à forte croissance des services d'ingénierie et de R&D

Le secteur des services d'ingénierie et de R&D est attendu en croissance d'environ 9% par an sur les prochaines années⁵. Le rapprochement permettra au nouvel ensemble, premier acteur mondial en taille (notamment aux USA et en Europe) de s'appuyer sur ses expertises sectorielles reconnues pour développer son offre sur ce segment prometteur.

Le périmètre combiné de ces activités de services d'ingénierie et de R&D représentera un chiffre d'affaires d'environ 3,4 milliards d'euros⁶ et 54 000 professionnels, dont 21 000 dans 5 *Global Engineering Centers*.

Fort de son expérience reconnue en matière d'industrialisation et de développement de l'innovation, Capgemini renforcera la mise en œuvre par Altran de son modèle de services différenciés (services à forte valeur ajoutée, services classiques, *Industrialized Globalshore*®) pour accompagner les clients sur l'ensemble du cycle de vie de leurs produits et services.

La création d'un leader mondial de l'« Intelligent Industry »

Le Groupe ainsi constitué bénéficiera d'une capacité unique à accompagner les acteurs industriels dans leur transformation digitale, en combinant sa connaissance des métiers, son accès privilégié aux décideurs et son portefeuille d'offres couvrant le conseil en transformation digitale et l'innovation, les technologies de l'information (IT, *Information Technology*) et les technologies des opérations⁷ (OT, *Operations Technology*). Fort de ces atouts, Capgemini renforcera ainsi son rôle de partenaire stratégique de ses clients sur ce secteur de l'« *Intelligent Industry* » qui présente un potentiel de croissance à deux chiffres⁸.

⁵ Source OCDE, IRI, FMI, International Management Consultants, Altran.

⁶ Estimation proforma 2018.

⁷ Ce terme recouvre notamment les logiciels, les services d'ingénierie de produits et de systèmes, les systèmes d'information industriels utilisés pour gérer le cycle de vie des produits, les processus de fabrication ou de livraison et les systèmes d'information critiques.

⁸ Il se situe à la croisée de deux secteurs déjà très dynamiques : celui des services d'ingénierie et de R&D pour les acteurs industriels et celui des services d'IT pour les opérations (R&D, production, supply chain, etc) qui sont respectivement en croissance de 8 à 12% et 10% respectivement selon ⁽⁵⁾ et IDC.

Une forte création de valeur

Le Groupe anticipe un impact relatif dès la première année supérieur à 15% sur le résultat normalisé par action³, avant prise en compte des synergies que générera le rapprochement des deux entités.

Les synergies de coûts et de modèles opérationnels sont estimées entre 70 et 100 millions d'euros avant impôts en année pleine. Elles seront pleinement réalisées à un horizon de 3 ans. A la même échéance, les synergies commerciales, alimentées par la complémentarité des expertises et le développement d'offres sectorielles innovantes, devraient générer un chiffre d'affaires annuel additionnel compris entre 200 et 350 millions d'euros.

En 2023, avec le bénéfice de ces synergies, la relation sur le résultat normalisé par action devrait dépasser 25%.

Une intégration facilitée par une proximité culturelle et des modèles opérationnels similaires

Sociétés toutes deux issues du monde des ingénieurs, Capgemini et Altran disposent d'une culture d'entreprise très proche qui facilitera le rapprochement de leurs équipes. Les deux groupes ont également un modèle opérationnel très similaire avec de nombreux indicateurs opérationnels en commun.

Le nouvel ensemble continuera d'investir massivement dans ses talents, offrant ainsi un projet porteur d'opportunités pour les collaborateurs des deux Groupes.

Principales caractéristiques de l'opération

L'accord prévoit les principaux termes et conditions de l'opération envisagée, organise le processus d'information ou consultation, par Capgemini et Altran de leurs comités d'entreprise respectifs et contient en particulier un engagement d'exclusivité d'Altran.

Le prix de l'offre qui sera lancée par Capgemini sur l'ensemble des actions Altran est fixé par cet accord à 14,00 euros par action en numéraire, ce qui représente une prime de 30% par rapport à la moyenne des cours de l'action Altran pondérée par les volumes sur le dernier mois jusqu'au vendredi 21 juin, corrigé du dividende de 0,24 euro détachable le 1er juillet, et une prime de 33% sur la moyenne des 3 derniers mois.

Le montant total de la transaction s'élèvera à 3,6 milliards d'euros, avant prise en compte de la dette financière nette (environ 1,4 milliard d'euros).

Capgemini a signé un accord définitif pour l'acquisition de 11% du capital d'Altran auprès d'actionnaires autour d'Apax Partners (comprenant d'éventuels compléments de prix usuels).

Le lancement de l'offre publique d'achat devrait intervenir après la finalisation du processus d'information ou de consultation des instances représentatives du personnel de Capgemini et Altran ainsi qu'après la levée des conditions préalables usuelles liées aux autorisations réglementaires, en particulier le CFIUS aux Etats-Unis, et au titre du contrôle des concentrations. Cependant, le Groupe se réserve la possibilité de mettre en œuvre l'offre publique d'achat avant la finalisation de ces dernières démarches.

La finalisation de ce rapprochement est envisagée d'ici la fin de l'exercice 2019.

Financement

Capgemini a sécurisé un financement relais de 5,4 milliards d'euros, couvrant l'achat des titres (3,6 milliards d'euros) et le montant de la dette brute (1,8 milliard d'euros).

Il est prévu que celui-ci soit refinancé au moyen de la trésorerie disponible pour 1 milliard d'euro, et le solde par endettement principalement sous forme d'émissions obligataires.

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Paul Hermelin, Président-directeur général de Capgemini, et Dominique Cerutti, Président-directeur général d'Altran, accompagnés de Carole Ferrand, Directeur financier de Capgemini, Thierry Delaporte et Aiman Ezzat, Directeurs Généraux Délégués de Capgemini, commenteront le projet de rapprochement au cours d'une conférence téléphonique qui se déroulera en anglais **ce jour à 19h00 heure de Paris** (CET).

- Cette conférence téléphonique sera accessible par webcast, en direct et en rediffusion pendant un an, depuis ce [lien](#).
- Numéros d'appels

France: 0172727403 PIN: 13584080#
Royaume uni: +442071943759 PIN: 13584080#
Etats Unis: +1 6467224916 PIN: 13584080#

L'ensemble des documents relatifs à ce projet sera mis en ligne sur le site Investisseurs de Capgemini à l'adresse <https://investors.capgemini.com/fr/>.

INFORMATIONS IMPORTANTES

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre d'achat, ou une sollicitation d'une offre de vente, d'instruments financiers Altran Technologies.

La documentation relative à l'offre publique d'achat qui, si elle est déposée, comportera les termes et conditions de l'offre publique d'achat, sera soumise à la revue de l'Autorité des secteurs financiers. Il est fortement recommandé aux investisseurs et aux actionnaires de prendre connaissance de la documentation relative à l'offre publique d'achat lorsqu'elle sera disponible, si l'offre est déposée, ainsi que de tout avenant ou ajout à ces documents dans la mesure où ils contiendront des informations importantes sur Capgemini, Altran Technologies et l'opération envisagée.

L'opération est notamment soumise à la signature de la documentation définitive et l'obtention des autorisations réglementaires requises et autres conditions usuelles. L'offre publique d'achat ne sera déposée auprès de l'Autorité des secteurs financiers qu'une fois ces conditions satisfaites.

Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans tout pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales. L'offre publique d'achat ne sera pas ouverte au public dans les juridictions dans lesquelles son ouverture fait l'objet de restrictions légales. La publication, la diffusion ou la distribution de ce communiqué de presse dans certains pays peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires. Par conséquent, les personnes situées dans les pays où ce communiqué est publié, diffusé ou distribué doivent s'informer sur de telles restrictions et s'y conformer. Capgemini et Altran Technologies déclinent toute responsabilité quant à une éventuelle violation de ces restrictions par qui que ce soit.

AVERTISSEMENT

En application du règlement d'exécution (UE) 2016/1055 de la Commission du 29 juin 2016 établissant des normes techniques d'exécution relatives aux modalités techniques de publication et de report des informations privilégiées conformément au règlement (UE) n°596/2014 du Parlement européen et du Conseil, le présent communiqué de presse est susceptible de contenir des informations privilégiées et a été communiqué au diffuseur agréé de Capgemini SE.

Ce communiqué de presse est susceptible d'inclure des énoncés prévisionnels et des formulations indiquant des tendances, comme les mots « anticipe », « estime », « prévoit », « croit », « pourrait », « devrait », « ferait », « entend », « peut », « potentiel » et toute autre expression similaire. Ces énoncés prévisionnels sont uniquement fondés sur les informations disponibles actuellement et ne sont valables qu'à la date du présent communiqué de presse. De tels énoncés prévisionnels sont fondés sur les attentes actuelles et sont soumis à d'importants risques économiques, concurrentiels et d'affaires, incertitudes et contingences, qui sont inconnus ou que Capgemini et Altran sont incapables de prévoir ou de contrôler. De tels facteurs pourraient occasionner une différence substantielle entre les résultats, performance et projets de Capgemini et/ou Altran concernant l'opération et tous futurs résultats, performance et projets exprimés ou suggérés par de tels énoncés prévisionnels. Ni Capgemini, ni Altran, ni aucun de leurs conseils, n'acceptent la responsabilité des informations financières figurant dans le présent communiqué de presse relatives à l'activité, aux opérations, aux résultats ou à la position financière de l'autre entité ou de son groupe. Capgemini, Altran et leurs conseils déclinent toute obligation ou engagement de diffuser une mise à jour ou une révision de tout énoncé prévisionnel figurant dans le présent communiqué de presse afin de refléter tout changement dans les prévisions ou les événements, conditions ou circonstances sur lesquels ces énoncés sont fondés.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos d'Altran

Altran est le leader mondial incontesté des services d'ingénierie et de R&D. Le Groupe offre à ses clients une proposition de valeur unique pour relever leurs défis de transformation et d'innovation. Altran accompagne ses clients, du concept à l'industrialisation, pour développer les produits et les services de demain. Altran intervient depuis plus de 35 ans auprès des grands acteurs de nombreux secteurs : Automobile, Aéronautique, Spatial, Défense & Naval, Rail, Infrastructure & Transport, Industrie & Biens de consommation, Sciences de la vie, Communications, Semiconducteur & Electronique, Logiciel & Internet, Finance & Secteur Public. L'acquisition d'Arcent étend le portefeuille d'expertise du Groupe dans les semiconducteurs, l'expérience numérique et l'innovation en matière de conception. Altran a généré 2,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018, avec près de 47 000 employés dans plus de 30 pays. www.altran.com



Capgemini nommé partenaire EMEA 'Systems Integrator' (SI) & 'Value Added Reseller' (VAR) de l'année 2019 par MuleSoft

Publish date:

 26 juin 2019

Hélène Delannet

Paris, le 26 juin 2019 – Capgemini annonce aujourd'hui avoir été nommé Partenaire SI & VAR EMEA de l'année par MuleSoft, fournisseur de la plate-forme leader pour la construction de réseaux applicatifs. Capgemini a été reconnu pour avoir eu le plus grand impact sur le marché EMEA en 2018 en termes de développement de la pratique MuleSoft et sa contribution significative à l'autonomisation des clients avec son expertise et

ses meilleures pratiques, alors qu'ils commencent à saisir l'opportunité de la connectivité par interface de programmation applicative (API).

Ci joint le communiqué de presse en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019





Press contact:

Michele Moore

Tel.: +44 370 905 3408

E-mail: michele.moore@capgemini.com

Capgemini named EMEA Systems Integrator (SI) & Value Added Reseller (VAR) Partner of the Year 2019 by MuleSoft

Paris, June 26, 2019 - [Capgemini](#) today announced it has been named EMEA SI & VAR Partner of the Year by MuleSoft, a provider of the leading platform for building [application networks](#). Capgemini was recognized for having the greatest EMEA market impact in 2018 in terms of MuleSoft practice development and its significant contributions to empowering customers with expertise and best practices, as they begin to realize the opportunity of application programming interface (API)-led connectivity.

Partners like Capgemini are trusted advisors that enable customers to accelerate their digital transformation. MuleSoft partners align against business outcomes, deliver MuleSoft technology, templates and best practices and enable organizations to develop a Center of Enablement that empowers a self-service approach to integration, dramatically increasing the clock-speed of business.

Capgemini has been a MuleSoft integration partner since 2015 and has more than 600 certified practitioners. Working together, MuleSoft and Capgemini deliver an on-premise, cloud and hybrid integration platform based on open-source API connectivity so businesses can connect applications, data, and devices quickly, flexibly, and cost-effectively.

"We are proud to have been recognized by MuleSoft as an EMEA Partner of the Year for the third year in a row," said Jeroen Versteeg, Deputy Head of Europe and Global Sales Officer for Capgemini in Europe. "This award highlights our leadership in creating application networks which power our customers' digital transformations, connecting to the customer core applications with flexible hybrid integrations and APIs. This reinforces our strong and successful collaboration with MuleSoft. In our endeavor to help businesses achieve digital transformation, we are committed to delivering innovative solutions and improving customer experience, and this award confirms that we're on the right path."

The winners of the annual global MuleSoft Partner Awards were recognized at MuleSoft CONNECT San Francisco 2019, the premier conference for accelerating digital transformation, where CIOs, IT leaders, developers and partners come together to build a connected future with Anypoint Platform™ demos, hands-on workshops, breakout sessions and networking opportunities.

Leading organizations in the MuleSoft Partner Program provide consulting and services for MuleSoft's Anypoint Platform™, a leading solution for API-led connectivity that creates an application network of applications, data, and devices, both on-premises and in the cloud. With API-led connectivity, partners help customers deliver today's projects quickly while building an agile infrastructure that accelerates follow-on projects. By leading with this approach, partners can deliver far more value, speed, and agility to customers, expanding their role from implementation provider to trusted advisor and change agent. With Anypoint Platform, organizations can unlock new revenue channels, improve customer experiences and drive innovation.



"Our partners are playing an unprecedented role in helping our customers drive digital transformation. The MuleSoft partner ecosystem continues to more than double in size each year led by these award winners who are providing our joint customers with the skills necessary for success, creating centers for enablement to accelerate adoption, and supporting organizational change needed to change the clock speed of business," said Brent Hayward, Senior Vice President of Global Channels and Alliances, MuleSoft. *"We are excited to celebrate the success of our partners as they continue to drive the adoption of application networks and look forward to our continued growth in the coming year."*

To learn more about Capgemini's MuleSoft Partner Program visit:
<https://www.capgemini.com/partner/mulesoft/>.

About Anypoint Platform

MuleSoft's Anypoint Platform™ is a leading application network platform. It allows organizations to create composite applications that connect apps, data and devices through API-led connectivity to form a flexible application network. Anypoint Platform is a unified, single solution for iPaaS and full lifecycle API management, both on-premises and in the cloud.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count*

MuleSoft is a registered trademark of MuleSoft, Inc., a Salesforce company. All other marks are those of respective owners.



Capgemini accompagne le Groupe F.I.L.A. dans la transformation technologique de son modèle opérationnel mondial

Publish date:

 27 juin 2019

Hélène Delannet

Afin d'unifier et d'optimiser les processus clés de l'entreprise, Capgemini a conçu et mis en œuvre des solutions basées sur SAP S/4HANA®, prêtes pour les évolutions futures.

Ci-joint le communiqué de presse en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  invent

sogeti
Part of Capgemini 





Capgemini press contacts:

Michela Cotich

Marketing & Communication

michela.cotich@capgemini.com

+39 347 3620244

Community Group:

Michele Bon

michele.bon@communitygroup.it

+39 338 6933868

Carlo Carboni

carlo.carboni@communitygroup.it

+39 348 9412226

Capgemini enables a global business and technology transformation journey at F.I.L.A Group

To unify and optimize the company's core processes, Capgemini has designed and implemented future ready solutions based on SAP S/4HANA®

Paris, June 27, 2019 - [Capgemini](#) has successfully helped [F.I.L.A. Group](#) (Fabbrica Italiana Lapis ed Affini), one of the world's leading suppliers of art materials and related products, to design and implement a new unified operating model with the capacity to integrate its multiple businesses around the world. The new solution defines shared digital processes and a common logistics infrastructure for all the Group's brands and products across 20 companies in over 150 countries. The combined enterprise system is based on [SAP S/4HANA®, an intelligent business software suite](#).

With almost a century of history, F.I.L.A - founded in 1920 in Florence (Italy) and managed since 1956 by the Milanese Candela family – has established itself as a world leader in the industry of creative and artistic expression, with manufacturing plants, dozens of brands and thousands of products distributed in every continent. The company has experienced a rapid and continuous growth over time with the development of famous brands, such as Giotto, Tratto, Das, Didò, Pongo and Daler-Rowney, and Canson, as well as specific products for various sectors, from schools to fine arts.

In order to unify and optimize the company's core processes and also strengthen customer relations, F.I.L.A wanted to address the complexity of its vast, disparate global organization. It decided to implement a structured business and technology transformation program named "DNA" (Drawing New Attitude), based on a common operating model to be deployed to all Group companies, using new technology solutions with a future-ready design that could handle both the business and manufacturing challenges of a sector in constant evolution.

A series of local companies is transformed into a single global entity

With the aim to create a unique model that combines control requirements with operational flexibility, F.I.L.A. Group and Capgemini worked together to develop a new enterprise platform based on a SAP S/4HANA solution, which was implemented initially in 20 companies and then extended to the entire Group. Within the framework of this extensive transformation project, Capgemini designed a solution to optimize the distribution model and reshape intercompany coordination, transforming a series of local companies into a single, global entity. A common operating model for all companies was defined, that included monitoring and controlling processes for investments and common current expenditure, along with a unique model of accounting-financial and operational-commercial reporting, that would enable F.I.L.A. to effectively manage an increasingly complex supply chain.



The choice of the SAP S/4HANA solution allowed the implementation of a centralized management of the multiple business models within a single system and enabled the integration of innovative cloud-based solutions.

"With its established international expertise and best practices in digital operations, Capgemini was ideally suited to accompany F.I.L.A. in its business and technology transformation journey. Thanks to our Drawing New Attitude project, we have been able to equip ourselves with a common governance model, unifying both procedures and the management of company processes in our various plants," said Emanuele Messina, Chief Information Officer, F.I.L.A. Group. *"Furthermore, this led to the definition of a single control and profitability analysis model that delivered better visibility of the value chain, a key factor in supporting the creation of an international distribution hub."*

"Combining our deep knowledge in manufacturing and SAP S/4HANA, Capgemini was able to contribute to F.I.L.A.'s transformation journey by addressing the complexity of their business and translating their desired approach into architectural future-ready solutions. Designed to optimize their distribution model and reshape their processes F.I.L.A.'s new unified platform and approach has transformed a set of disparate local companies into a single, global entity," said Eraldo Federici, Manufacturing and CPR Director, Capgemini Business Unit in Italy.

To read more details of the story or watch the video visit [here](#).

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

F.I.L.A. (Fabbrica Italiana Lapis ed Affini), founded in Florence in 1920 and managed since 1956 by the Candela family, is a highly consolidated, dynamic and innovative Italian industrial enterprise and continues to grow market share. In November 2015, F.I.L.A. listed on the STAR segment of the Milan Stock Exchange. The company, with revenue of over Euro 600 million in 2018, has grown significantly over the last twenty years and has achieved a series of strategic acquisitions, including the Italian Adica Pongo, the US Dixon Ticonderoga and Pacon Group, the German LYRA, the Mexican Lapiceria Mexicana, the English Daler-Rowney Lukas and the French Canson, founded by the Montgolfier family in 1557. F.I.L.A. is an icon of Italian creativity globally through its colouring, drawing, modelling, writing and painting tools, thanks to brands such as Giotto, Tratto, Das, Didò, Pongo, Lyra, Doms, Maimeri, DalerRowney, Canson, Princeton and Strathmore. Since its foundation, F.I.L.A. has chosen to focus on growth through continuous innovation, both in technological and product terms, in order to enable individuals to express their ideas and talent through tools of exceptional quality. In addition, F.I.L.A. and the Group companies work together with the Institutions to support educational and cultural projects which promote creativity and expression among individuals and make culture accessible to all. F.I.L.A. operates through 22 production facilities (of which 2 in Italy) and 35 subsidiaries across the globe and employs approx. 9,500.

###

SAP, SAP S/4HANA and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries.

See <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> for additional trademark information and notices. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.



Capgemini remporte le prix 2019 « Artificial Intelligence Breakthrough » dans la catégorie meilleure solution d'agent virtuel

Publish date:

 27 juin 2019

Hélène Delannet

Paris, le 27 juin 2019 – Capgemini annonce aujourd'hui que son Assistant de Recouvrement de Fonds, animé par l'Intelligence Artificielle¹, a été reconnu comme la « meilleure solution d'agent virtuel » par AI Breakthrough, dans le cadre de Tech Breakthrough, une plate-forme de veille et de reconnaissance de marché leader mondial pour l'innovation et le leadership technologique.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019





Press contact:

Priyanka Roy

Tel.: +91 9004541119

Email: priyanka.a.roy@capgemini.com

Capgemini wins 2019 Artificial Intelligence Breakthrough award for best virtual agent solution

Paris, June 27, 2019 – [Capgemini](#), today announced that its Cash Collections Assistant powered by Artificial Intelligence¹ has been recognized as the “best virtual agent solution” by [AI Breakthrough](#), part of Tech Breakthrough, a leading market intelligence and recognition platform for global technology innovation and leadership.

Capgemini's Cash Collections Assistant is a human-like voice collector delivering a seamless humanized virtual agent experience. It is designed to perform courtesy or overdue calls to debt owners in 24 languages (including less common languages such as Dutch and Finnish), meeting the demand for a fast, reliable, and efficient service. It also reduces the amount of repetitive collections tasks, enabling augmented workforce with human collectors focusing on more complex work and handling process exceptions.

"We are delighted to receive this AI Breakthrough award for Capgemini's best-in-class Cash Collections Assistant powered by Artificial Intelligence. Capgemini understands the need and importance of reliable customer service and humanized interaction experience in the digitally enabled Business Services based on our Perform AI value proposition. Re-imagining the future of credit-to-cash with augmented workforce at scale empowers us to create truly innovative channels to engage with our clients worldwide," said [Adam Bujak](#), Global Head of Intelligent Process Automation Offering at Capgemini.

"The uniqueness of Capgemini's Cash Collections Assistant powered by Artificial Intelligence comes from a combination of powerful and modular AI architecture, custom finance domain models, and best-of-breed cloud API providers," said James Johnson, Managing Director, AI Breakthrough. "All of its elements operate in the cloud, enabling key enterprise features such as scalability, multitenancy, leading market security compliance, and continuous deployment. We are glad to recognize Capgemini as one of the 2019 AI Breakthrough award winners."

The mission of the AI Breakthrough awards is to honor excellence and recognize innovation, hard work and success in a range of AI and machine learning related categories, including AI platforms, deep learning, smart robotics, business intelligence, natural language processing, industry specific AI applications and many more. This year's program attracted more than 2,500 nominations from over 15 different countries across the world.

¹ Capgemini's Cash Collections Assistant Powered by Artificial Intelligence is a human-like voice collector delivering a seamless humanized virtual agent experience



About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Relations investisseurs:*Vincent Biraud**Tél.: 01 47 54 50 87**E-mail: vincent.biraud@capgemini.com***Capgemini détient 11,43% du capital d'Altran**

Paris, le 2 juillet 2019 – [Capgemini](https://www.capgemini.com) (Euronext Paris : CAP) indique détenir ce jour 29 378 319 actions Altran (Altran Technologies - Euronext Paris : ALT) à l'issue du règlement-livraison de l'acquisition hors-marché d'un bloc d'actions auprès d'actionnaires organisés autour d'Apax Partners¹. Cette transaction fait suite à l'accord définitif pour l'acquisition de ce bloc, représentant 11,43% du capital d'Altran, signé le 24 juin 2019.

Conformément à la réglementation applicable, ces actions seront prises en compte dans le calcul du seuil de renonciation relatif au projet d'offre publique d'achat que Capgemini envisage de déposer sur l'ensemble des actions Altran et qui serait fixé à 50,10% du capital et des droits de vote (sur une base entièrement diluée).

Informations importantes

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre d'achat, ou une sollicitation d'une offre de vente, d'instruments financiers Altran Technologies.

La documentation relative à l'offre publique d'achat qui, si elle est déposée, comportera les termes et conditions de l'offre publique d'achat, sera soumise à la revue de l'Autorité des marchés financiers. Il est fortement recommandé aux investisseurs et aux actionnaires de prendre connaissance de la documentation relative à l'offre publique d'achat lorsqu'elle sera disponible, si l'offre est déposée, ainsi que de tout avenant ou ajout à ces documents dans la mesure où ils contiendront des informations importantes sur Capgemini, Altran Technologies et l'opération envisagée.

L'opération est notamment soumise à la signature de la documentation définitive et l'obtention des autorisations réglementaires requises et autres conditions usuelles. L'offre publique d'achat ne sera déposée auprès de l'Autorité des marchés financiers qu'une fois ces conditions satisfaites.

Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans tout pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales. L'offre publique d'achat ne sera pas ouverte au public dans les juridictions dans lesquelles son ouverture fait l'objet de restrictions légales. La publication, la diffusion ou la distribution de ce communiqué de presse dans certains

¹ Altrafin Participations, M. Alexis Kniazeff et M. Hubert Martigny

pays peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires. Par conséquent, les personnes situées dans les pays où ce communiqué est publié, diffusé ou distribué doivent s'informer sur de telles restrictions et s'y conformer. Capgemini décline toute responsabilité quant à une éventuelle violation de ces restrictions par qui que ce soit

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018. Plus d'informations sur www.capgemini.com.

People matter, results count.

Capgemini devient l'un des principaux fournisseurs de Volvo Cars pour sa transformation digitale et Cloud

Capgemini renforce son partenariat existant avec un nouveau contrat-cadre de prestation de services d'une durée de trois ans

Paris, le 03 juillet 2019 – [Capgemini](https://www.capgemini.com) annonce la signature d'un contrat-cadre de prestation de services de trois ans avec Volvo Cars, l'une des marques automobiles premium les plus connues et les plus respectées au monde, pour la transformation digitale de son modèle d'exploitation et la modernisation de son environnement IT. Dans le cadre de ce contrat, Capgemini déploiera de nombreux services de transformation comme l'orientation produit, le DevOps et le Cloud. Ce nouveau contrat vient renforcer la relation de longue date entre les deux entreprises, faisant de Capgemini l'un des principaux fournisseurs de Volvo Cars pour la transformation digitale et les services Cloud.

A la suite d'un appel d'offres, Volvo Cars a sélectionné Capgemini pour sa capacité à mettre en œuvre des transformations complexes à grande échelle, son expertise mondiale en matière d'environnements *business* et IT et sa capacité à déployer des solutions de transformation digitale chez d'autres constructeurs automobiles de premier plan.

« Nous sommes ravis et fiers de devenir l'un des partenaires principaux de Volvo Cars pour l'accompagner dans sa transformation. Ce contrat reposera sur nos compétences et notre expertise dans le secteur automobile aussi bien à l'échelle locale que mondiale ; nous avons hâte d'entamer ce nouveau chapitre avec Volvo Cars », déclare Anil Agarwal, président de la Business Unit Scandinavie de Capgemini.

Les services couverts par ce nouveau contrat s'appuieront sur les capacités mondiales du groupe Capgemini et seront assurés depuis ses sites en Suède, en Belgique, aux Etats-Unis, en Chine, en Pologne et en Inde.

Capgemini fournira des services de conseil et de technologie de bout en bout SAP (y compris les nouveaux projets de mise en œuvre de SAP S/4HANA®, la gestion des applications et l'assistance, et les services d'infrastructure/plateformes). Capgemini fournira également des services dans les domaines suivants : transformation *business* et technologique, développement d'applications, services de projets, mise en œuvre de solutions packagées, hébergement, service sécurité et assistance sur site.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*



SAP, SAP S/4HANA et les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent communiqué, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques commerciales ou des marques déposées de SAP SE (ou d'une filiale de SAP). Pour plus d'informations et avis sur les marques déposées, consultez le site <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>

Les organisations doivent faire preuve d'initiative en matière d'éthique de l'intelligence artificielle pour fidéliser et gagner la confiance du consommateur

Consommateurs, employés et citoyens privilégieront les organisations qui démontrent de façon proactive que leurs systèmes IA sont éthiques, équitables et transparents

Paris, le 5 juillet 2019 – Selon une nouvelle étude du [Capgemini Research Institute](#), une charte éthique encadrant l'utilisation de l'IA est devenue indispensable pour gagner la confiance du consommateur. Alors que les organisations se tournent de plus en plus vers l'IA pour en exploiter le potentiel, clients, employés et citoyens les observent de près, résolus à récompenser ou sanctionner leurs comportements. Les personnes interrogées ont affirmé qu'elles seraient davantage disposées à acheter les produits et faire la promotion des organisations dont l'utilisation de l'IA est jugée éthique.

L'étude « [Why addressing ethical questions in AI will benefit organizations](#) » a été menée auprès de 1 580 dirigeants de grandes entreprises dans dix pays et auprès de plus de 4 400 consommateurs dans six pays. En voici les principales conclusions :

Les entreprises qui utilisent l'IA de façon éthique seront récompensées : Parmi les consommateurs interrogés, 62% feraient davantage confiance à une entreprise dont l'utilisation de l'IA est considérée éthique, 61% parleraient de leurs expériences positives à leurs proches, 59% seraient plus fidèles à l'égard de l'entreprise et 55% achèteraient plus de produits, attribueraient de meilleures notes et publieraient des commentaires positifs sur les réseaux sociaux. En revanche, lorsque l'utilisation de l'IA dans les interactions avec les consommateurs entraînent des problèmes d'ordre éthique, la réputation de l'entreprise ainsi que son chiffre d'affaires sont menacés. Dans le cas où une interaction avec l'IA engendrerait des problèmes éthiques, 41% des personnes interrogées se plaindraient auprès de l'entreprise, 36% lui demanderaient de se justifier et 34% cesseraient d'interagir avec elle.

Des problèmes éthiques engendrés par des systèmes IA ont été constatés : Parmi les organisations interrogées, 9 dirigeants sur 10 estiment que des problèmes d'ordre éthique ont résulté de l'utilisation de l'IA au cours des 2 ou 3 dernières années. Pour illustration : dans le domaine médical, la collecte de données personnelles de patients sans leur accord, ou, dans les secteurs de la banque et de l'assurance, un recours trop systématique aux décisions proposées par une machine et sans arbitrage préalable. Pour expliquer ces problèmes, les dirigeants citent notamment la pression pour déployer en urgence l'IA, la prise en compte insuffisante de l'aspect éthique lors de l'élaboration des systèmes IA et un manque de ressources dédiées aux questions éthiques lors de la mise en place des systèmes IA.

Consommateurs, employés et citoyens se disent inquiets vis-à-vis des questions éthiques liées à l'IA et demandent une certaine forme de réglementation : Près de la moitié des personnes interrogées (47%) estiment qu'elles ont vécu au moins deux cas d'utilisation de l'IA ayant entraîné des problèmes d'ordre éthique au cours des 2 ou 3 dernières années. La plupart d'entre elles (75%) déclarent qu'elles



souhaitent plus de transparence lorsqu'un service est géré par l'IA, et qu'elles veulent savoir si l'IA les traite de façon équitable (73%). Plus des trois quarts des consommateurs (76%) pensent que la réglementation devrait être renforcée pour encadrer la façon dont les entreprises utilisent l'IA.

Les organisations commencent à prendre conscience de l'importance d'une IA éthique : 51 % des dirigeants considèrent qu'il est important de veiller à ce que les systèmes d'IA soient éthiques et transparents. Les organisations prennent également des mesures concrètes lorsque des questions d'éthique sont soulevées. L'étude révèle que 41 % des dirigeants interrogés déclarent avoir complètement arrêté un système d'IA lorsque celui-ci soulevait une question d'éthique.

« De nombreuses organisations sont arrivées à la croisée des chemins en termes d'utilisation de l'IA. Consommateurs, employés et citoyens sont de plus en plus disposés à interagir avec la technologie, mais ils sont conscients des problèmes éthiques potentiels. Cette étude montre qu'il est nécessaire de créer un cadre et des pratiques éthiques pour l'utilisation de l'IA afin de gagner la confiance du public. Ce n'est pas qu'une question de conformité : cela peut devenir un véritable avantage en termes de fidélité et d'adhésion », explique Anne-Laure Thieulent, responsable de l'offre AI and Analytics du groupe Capgemini. *« Pour y parvenir, les organisations doivent se concentrer sur la mise en place des bonnes structures de gouvernance ; elles doivent non seulement établir un code de conduite basé sur leurs valeurs mais aussi adopter une approche « ethics-by-design » et surtout, se concentrer sur l'information et la responsabilisation de chacun dans la manière d'interagir avec les solutions IA ».*

Les organisations doivent privilégier une stratégie IA éthique : Afin de répondre aux préoccupations des consommateurs et accroître leur confiance vis-à-vis de l'utilisation éthique de l'IA, les organisations doivent adopter une approche ciblée pour adapter les systèmes. Capgemini recommande une approche en trois volets qui englobe toutes les parties prenantes.

- 1) **Pour les dirigeants, chefs d'entreprise et tous ceux qui ont un devoir de confiance et d'éthique :** Établir une base solide avec une stratégie et un code de conduite pour une IA éthique ; élaborer des politiques qui définissent les pratiques acceptables pour les employés et les applications d'IA ; créer des structures de gouvernance de l'éthique et assurer la responsabilité des systèmes d'IA ; et constituer des équipes diversifiées pour assurer la sensibilité à l'ensemble des questions éthiques.
- 2) **Pour les équipes en contact avec les clients et les employés, telles les RH, le marketing, la communication et le service client :** Assurer l'utilisation éthique des applications IA ; éduquer et informer les utilisateurs afin qu'ils aient confiance dans les systèmes IA ; donner aux utilisateurs plus de contrôle et la possibilité d'exercer des recours ; et communiquer de façon proactive sur les questions d'IA en interne et à l'externe afin de renforcer la confiance.
- 3) **Pour les responsables de l'intelligence artificielle, des données et de l'informatique et leurs équipes :** Chercher à rendre les systèmes IA aussi transparents et compréhensibles que possible pour gagner la confiance des utilisateurs ; pratiquer une bonne gestion des données et atténuer les mauvaises interprétations potentielles des données ; surveillance continue pour garantir la précision et l'exactitude ; et utiliser les outils technologiques qui permettent d'intégrer l'éthique dans les systèmes IA.

Luciano Floridi, directeur du *Digital Ethics Labs* de l'Oxford Internet Institute, ajoute : *« La méthode classique pour gagner la confiance, avec des interactions IA en particulier, peut se résumer en trois mots : transparence, responsabilité et responsabilisation. La transparence consiste à permettre aux gens de voir ce que vous faites, la responsabilité signifie que vous êtes responsable de ce que vous faites, et la responsabilisation correspond au devoir que les autres ont de vous alerter si vous avez agi de façon inappropriée ou incorrecte. »*



Vous pouvez télécharger une copie du rapport en cliquant [ici](#).

Méthodologie

L'étude a été réalisée auprès de plus de 1 580 dirigeants de grandes entreprises (dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 1 milliard de dollars) dans 10 pays (Chine, France, Allemagne, Inde, Italie, Pays-Bas, Espagne, Suède, Royaume-Uni et Etats-Unis) et occupant trois types de fonctions : direction générale/stratégie/communication d'entreprise, informatique/data science/analytique et RH/marketing. En parallèle, une enquête a été réalisée auprès de 4 400 consommateurs de six pays (Etats-Unis, Chine, Royaume-Uni, France, Allemagne, Pays-Bas) ayant tous eu une interaction avec l'IA par le passé et donc une première approche des questions d'éthique, de confiance et de transparence liées à l'IA. Le *Capgemini Research Institute* a également organisé des entretiens approfondis avec plus de 20 universitaires, experts et entrepreneurs du secteur.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos du Capgemini Research Institute

Le « Capgemini Research Institute » est le centre de recherche de Capgemini. Il publie régulièrement des études sur l'impact des technologies numériques au sein des organisations et des grands secteurs économiques. L'équipe de l'Institut s'appuie sur le réseau international d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec les partenaires académiques et technologiques du Groupe. Il dispose de plusieurs centres de recherche dédiés en Inde, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Il a été récemment classé [N°1 mondial](#) pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants.

Plus d'informations sur <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

World Wealth Report 2019 de Capgemini : en recul de 2 000 milliards de dollars, la richesse des particuliers fortunés connaît sa première baisse depuis sept ans mais la confiance et la satisfaction de ces derniers envers leur gestionnaire de patrimoine restent élevées

- *La richesse des particuliers fortunés¹ (PF) à travers le monde recule de 3 % du fait de la dégradation des marchés boursiers et du ralentissement économique dans plusieurs régions ; l'Asie-Pacifique est la région la plus durement touchée avec la Chine représentant à elle seule 25 % de la baisse mondiale en 2018.*
- *Les particuliers très fortunés² (PTF) ont été les plus touchés, représentant 75 % de la baisse de la richesse des PF à l'échelle mondiale.*
- *Alors que le secteur de la gestion de patrimoine et les attentes des PF évoluent, de réelles opportunités s'offrent aux sociétés de gestion de patrimoine de mieux répondre aux attentes croissantes de leurs clients en matière d'offres personnalisées, de qualité de service et de transparence des honoraires.*

Paris, le 9 juillet 2019 - le [World Wealth Report 2019](#) (WWR) publié par [Capgemini](#) montre un recul de 3 % de la richesse des PF en 2018, après sept années de croissance continue. Reposant principalement sur la baisse de la richesse dans la région Asie-Pacifique (particulièrement en Chine), ce ralentissement représente une perte de 2 000 milliards de dollars à l'échelle mondiale. Malgré cette situation, les sociétés de gestion du patrimoine sont parvenues à maintenir leurs niveaux de confiance et de satisfaction client tout au long de l'année. Mais pour améliorer leur performance, elles devront s'investir dans la relation client, en tirant parti de technologies nouvelle génération.

Voici les principales conclusions du rapport :

L'Asie-Pacifique est la région la plus touchée par ce recul, alors que le Moyen-Orient enregistre une croissance positive

À l'échelle mondiale, le nombre de PF et leur richesse ont reculé de 0,3% et 3% respectivement. L'Asie-Pacifique s'impose comme la région la plus touchée : à elle seule, elle représente en effet 1 000 milliards de dollars de pertes, avec une population de PF en baisse de 2% et une richesse reculant de 5%. La Chine enregistre plus de la moitié (53%) des pertes de la région Asie-Pacifique, et 25% des pertes de richesse des PF au niveau mondial.

Cette dernière a d'ailleurs diminué dans la grande majorité des régions : de 4% en Amérique latine, 3% en Europe et 1% en Amérique du Nord. Le Moyen-Orient est la seule zone à avoir connu une croissance positive,

¹ Les particuliers fortunés (PF ou en anglais HNWI, *high net worth individuals*) désignent les individus qui possèdent au moins 1 million de dollars US d'actifs investissables, hors résidence principale, objets de collection, consommables et biens de consommation durables.

² Les particuliers très fortunés (Ultra-HNWIs) désignent les 1% des particuliers fortunés les plus riches, conformément à la définition précédente.



aussi bien au niveau de la richesse (4%) que du nombre de PF (6%), grâce à la croissance robuste de son PIB et à la performance du marché financier. Comme l'an dernier, les marchés rassemblant le plus de PF (États-Unis, Japon, Allemagne et Chine) représentent 61% du nombre total de PF dans le monde.

Des pertes financières plus marquées chez les particuliers très fortunés

Le nombre de PTF a chuté de 4%, et leur richesse de 6% environ. Ils représentent à eux seuls 75% de la perte totale au niveau mondial. Les millionnaires intermédiaires (possédant entre 5 et 30 millions de dollars US) ont représenté 20% de la baisse totale. Les millionnaires de premier niveau (possédant entre 1 et 5 millions de dollars US) qui représentent 90% de la population des PF, s'imposent comme le segment le moins affecté en 2018 : leur richesse a diminué de moins de 0,5%, ce qui montre que le recul global de la richesse et du nombre de PF a principalement touché les plus fortunés (PTF et millionnaires intermédiaires).

Les liquidités/le cash devancent les actions pour s'imposer comme les actifs les plus détenus

La répartition des actifs a évolué de manière significative : au premier trimestre 2019, les liquidités sont devenues la catégorie d'actifs la plus détenue, représentant 28% de la richesse totale des PF, plaçant ainsi les actions en seconde position à près de 26% (soit une baisse de 5 points de pourcentage). La volatilité des marchés boursiers a également engendré une augmentation de 13% des investissements alternatifs, en hausse de 4 points par rapport à l'année précédente.

Les niveaux de confiance restent stables, mais les sociétés de gestion du patrimoine doivent moderniser l'expérience client

Malgré ce déclin de la richesse, la confiance et la satisfaction des PF envers leurs sociétés de gestion du patrimoine, déjà très élevées, ont augmenté de 3 points de pourcentage. Le rapport montre cependant que des opportunités de taille restent à saisir pour ces sociétés afin de mieux répondre aux attentes toujours plus fortes de leurs clients fortunés : la plupart des PF ayant changé de prestataire en 2018 l'on fait à la suite d'une mauvaise expérience client. En parallèle, les BigTechs³ devraient fortement bouleverser le secteur grâce à leurs capacités digitales, à l'heure où moins de la moitié⁴ des PF se disent satisfaits des plateformes mobiles et Web proposées par leurs sociétés de gestion de patrimoine et où 85% d'entre eux souhaitent plus d'interaction digitale lorsqu'ils accèdent à l'information de leur portefeuille. De plus, seuls 62% des PF interrogés se disent satisfaits des honoraires de leur gestionnaire de patrimoine principal, tandis que beaucoup souhaiteraient aujourd'hui bénéficier d'offres plus personnalisées axées sur la génération de valeur.

Le rapport indique qu'il est désormais essentiel d'investir dans les technologies nouvelle génération pour améliorer l'expérience client. Si les dirigeants et les gestionnaires d'actifs s'accordent sur le fait que l'intelligence artificielle est un facteur clé de changement, seules 5% des entreprises interrogées affirment avoir mis en place des stratégies d'IA à l'échelle. Pour continuer de croître dans ce secteur en plein bouleversement, elles devront combler les écarts entre les attentes de leurs gestionnaires de patrimoine et de leurs clients et les moyens qu'elles fournissent, repenser leur stratégie IT et tirer parti de l'écosystème intégré.

« Malgré l'impact de la volatilité économique sur la richesse des PF en 2018, les sociétés de gestion du patrimoine sont parvenues à maintenir des niveaux de confiance client élevés, déclare Anirban Bose, directeur général des Services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du

³ Le terme BigTech désigne les sociétés technologiques leaders du traitement des données et extérieures aux services financiers comme Google/Alphabet, Amazon, Alibaba, Apple et Facebook.

⁴ La satisfaction globale des individus fortunés s'élève à 42% pour le mobile et 46% pour les plateformes en ligne.



Groupe. Mais leur succès futur dépendra de leur agilité à faire évoluer l'expérience client et à déployer des services personnalisés vecteurs de valeur ajoutée. Les technologies nouvelle génération ainsi qu'une réduction du décalage entre les attentes et les moyens les y aideront. Mais le secteur évolue à une telle vitesse que les entreprises ne doivent pas hésiter à repenser entièrement leurs stratégies et leurs modèles économiques si nécessaire. »

Méthodologie du rapport

Le *World Wealth Report* de Capgemini est la référence mondiale en matière de suivi des particuliers fortunés, de leur richesse, ainsi que des conditions économiques mondiales qui transforment le marché de la gestion de patrimoine. Cette 23^e édition annuelle du rapport se fonde sur les résultats de l'une des études les plus approfondies réalisées à ce jour sur les perspectives et le comportement des particuliers fortunés dans le monde. À partir des réponses collectées auprès de plus de 2 500 particuliers fortunés de 19 marchés en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe et en Asie-Pacifique, l'étude *Global HNW Insights Survey 2019* examine leurs décisions en matière d'investissements, avec par exemple leur confiance et leur satisfaction envers leurs prestataires, leur opinion concernant les honoraires, ou encore les services personnalisés. Le rapport analyse également les comportements récurrents des PF à l'échelle mondiale, qu'il s'agisse de la répartition des actifs ou de la distribution géographique de leurs investissements.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

69 % des entreprises estiment qu'elles ne seront pas en mesure de faire face aux menaces de cybersécurité sans l'aide de l'intelligence artificielle

Deux entreprises sur trois prévoient de déployer des systèmes IA dès 2020 afin renforcer leur défense

Paris, le 11 juillet 2019 – Selon une nouvelle étude du [Capgemini Research Institute](#), les entreprises accélèrent le rythme des investissements dans les systèmes IA en vue de se protéger contre la prochaine génération de cyberattaques. Deux tiers d'entre elles (69 %) estiment que, sans l'IA, elles ne seront pas en mesure de réagir en cas de cyberattaque majeure. Avec les avancées technologiques dans les domaines de cloud, de l'IoT¹, de la 5G et des interfaces conversationnelles, le nombre d'appareils connectés, de réseaux et d'interfaces utilisateur ne cesse d'augmenter. Dans ce contexte, les organisations doivent passer à la vitesse supérieure en matière de cybersécurité.

L'étude « [Reinventing Cybersecurity with Artificial Intelligence: the new frontier in digital security](#) », a été menée auprès de 850 cadres dirigeants travaillant dans l'informatique (cybersécurité, sécurité de l'information et des opérations IT), à travers 10 pays et 7 domaines d'activité. En parallèle, le Capgemini Research Institute a organisé des entretiens approfondis avec des experts du secteur, des start-up spécialistes de la cybersécurité et des universitaires.

Voici les principales conclusions de l'étude :

Intégrer l'IA aux solutions de cybersécurité est devenu indispensable : pour plus de la moitié (56%) des dirigeants, les analystes cybersécurité sont submergés par la multiplication du nombre de points de données à surveiller afin de détecter et de prévenir toute intrusion. En outre, les cyberattaques qui exigent une intervention immédiate ou qui ne peuvent pas être contournées assez rapidement par les analystes ont considérablement augmenté, notamment :

- Les cyberattaques affectant les applications pour lesquelles la rapidité est essentielle (42% des personnes interrogées déclarent qu'elles ont augmenté, et en moyenne, de 16%)
- Les attaques automatisées, extrêmement rapides, évoluent à un rythme tel que les systèmes d'intervention traditionnels ne parviennent pas à les neutraliser (43% des personnes interrogées déclarent qu'elles ont augmenté, et en moyenne, de 15%)

Face à ces nouvelles menaces, une grande majorité des entreprises (69%) estiment qu'elles ne seront pas en mesure répondre aux cyberattaques sans l'aide de l'intelligence artificielle. Elles sont 61% à affirmer avoir besoin de l'IA pour identifier les menaces majeures. Un dirigeant sur cinq a d'ailleurs connu une faille de cybersécurité en 2018. Dans 20% des cas, l'incident a coûté plus de 50 millions de dollars à l'entreprise ciblée.

¹ IoT : Internet des objets



Les dirigeants investissent de plus en plus dans l'IA pour renforcer la cybersécurité de leurs organisations : une grande majorité de dirigeants reconnaît que l'IA représente sans aucun doute l'avenir de la cybersécurité :

- 64% estiment que l'IA réduit le coût de la détection et de la correction des incidents, de l'ordre de 12% en moyenne
- 74% considèrent que l'IA permet un délai de réponse plus rapide avec une réduction de 12% en moyenne du temps nécessaire pour la détection des menaces, la correction des failles et le déploiement des correctifs
- 69% déclarent que l'IA améliore la précision de la détection des brèches de sécurité, et 60% d'entre eux estiment qu'elle renforce l'efficacité du travail des analystes cybersécurité, en réduisant le temps qu'ils consacrent à l'analyse des faux positifs et en améliorant la productivité

En conséquence, près de la moitié des dirigeants (48%) indiquent que les budgets consacrés à l'IA pour la cybersécurité augmenteront de près d'un tiers (29%) au cours de l'exercice 2020. En ce qui concerne le déploiement, 73% testent actuellement des cas d'utilisation de l'IA dans le domaine de la cybersécurité. Seule une organisation sur cinq utilisait déjà l'IA avant 2019, mais les taux d'adoption s'apprêtent à grimper en flèche : près de deux entreprises sur trois (63%) prévoient de déployer l'intelligence artificielle d'ici 2020 pour renforcer leur défense.

« L'IA offre énormément d'opportunités en matière de cybersécurité », explique Oliver Scherer, responsable de la sécurité des systèmes d'information (RSSI) chez MediaMarktSaturn Retail Group, leader européen de l'électronique grand public. « Aujourd'hui, le processus de détection, d'intervention et de correction est principalement manuel. Grâce à l'IA, nous allons pouvoir automatiser la correction. C'est l'objectif que toute organisation souhaite atteindre au cours des trois à cinq prochaines années. »

Il existe des freins au déploiement de l'IA à grande échelle : 69% des dirigeants interrogés déclarent de pas savoir comment déployer les cas d'utilisation, en phase test (*Proof Of Concept*), à grande échelle.

Selon Geert van der Linden, responsable de l'offre cybersécurité au sein du groupe Capgemini, *« Les entreprises doivent faire face à un volume sans précédent de cybermenaces de grande complexité et ont pris conscience de l'importance de l'IA comme première ligne de défense. Les analystes cybersécurité sont débordés, et près d'un quart d'entre eux ne sont pas en mesure de résoudre tous les incidents identifiés. Il est donc essentiel pour les organisations d'intensifier les investissements et de se concentrer sur les avantages métier que l'IA peut apporter pour améliorer la cybersécurité. »*

De plus, la moitié des organisations interrogées a indiqué être confrontée à des défis d'intégration avec leurs infrastructures, systèmes de données et environnements applicatifs actuels. Bien que la majorité des dirigeants aient des objectifs précis concernant l'utilisation de l'IA dans le domaine de la cybersécurité, seulement la moitié (54%) a identifié les ensembles de données nécessaires pour rendre les algorithmes IA opérationnels.

Anne-Laure Thieullent, responsable de l'offre *AI and Analytics* du groupe Capgemini, conclut : *« Les entreprises doivent d'abord s'attaquer aux défis sous-jacents d'implémentation qui empêchent de maximiser le potentiel de l'IA dans le domaine de la cybersécurité. Pour cela, il faut établir une feuille de route pour surmonter ces principaux obstacles et se focaliser sur les cas d'utilisation qui peuvent être mis à l'échelle le plus facilement et offrir le meilleur retour sur investissement. Ce n'est qu'en adoptant ces mesures que les organisations pourront*



s'armer correctement pour s'adapter à l'évolution rapide des cybermenaces. Ce faisant, elles économiseront de l'argent et réduiront la probabilité d'être la cible de violations de données majeures. »

Vous pouvez télécharger une copie du rapport en cliquant [ici](#).

Méthodologie

L'étude a été menée auprès de 850 dirigeants, occupant un poste de directeur ou de niveau supérieur, dans sept secteurs : biens de consommation, vente au détail, banque, assurance, automobile, énergie et télécommunications. Un cinquième des dirigeants occupaient un poste de DSI et un dixième un poste de RSSI. Ils travaillaient pour des entreprises dont le siège se trouve en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis, en Australie, aux Pays-Bas, en Inde, en Italie, en Espagne et en Suède. Capgemini a également réalisé des entretiens avec des leaders du secteur, en se penchant sur l'état actuel et sur l'impact de l'IA en matière de cybersécurité.

À propos du Capgemini Research Institute

Le « Capgemini Research Institute » est le centre de recherche de Capgemini. Il publie régulièrement des études sur l'impact des technologies numériques au sein des organisations et des grands secteurs économiques. L'équipe de l'Institut s'appuie sur le réseau international d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec les partenaires académiques et technologiques du Groupe. Il dispose de plusieurs centres de recherche dédiés en Inde, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Il a été récemment classé [N°1 mondial](#) pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants.

Plus d'informations sur <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018. Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*



Capgemini lance de nouveaux services d'IA, basés sur Microsoft Azure, pour aider les entreprises à accélérer leur adoption des technologies IA

Publish date:

 17 juillet 2019

Hélène Delannet

Capgemini étend ses capacités d'intelligence artificielle avec Microsoft grâce à une série de services stratégiques destinés à aider les entreprises à accélérer l'adoption des technologies d'intelligence artificielle. Les nouveaux services comprennent l'ingénierie AI pour les plates-formes de données et

d'intelligence artificielle de production, l'intelligence artificielle pour le renseignement opérationnel et l'intelligence artificielle pour l'expérience client.

Intégrée à l'offre Perform AI de Capgemini, l'offre de services AI Engineering de Capgemini permet aux entreprises de moderniser leur patrimoine de données pour fournir des plateformes AI et de données fiables, fiables et fiables qui prennent en charge les applications IA à grande échelle et les architectures de référence centrées sur les données. En combinant Azure avec des données et des analyses pertinentes, AI Engineering transforme les données en informations exploitables dont les clients ont besoin pour évoluer vers une infrastructure unifiée, pour fournir des informations directement aux applications et aux utilisateurs finaux.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019





Press contact:

Michele Moore

Tel: +44 3709 053408

E-mail: michele.moore@capgemini.com

Capgemini launches new AI services based on Microsoft Azure to accelerate the business impact of AI at scale

Paris, July 17, 2019 – [Capgemini](#) is expanding its AI capabilities with Microsoft through a series of strategic services aimed at helping enterprises to accelerate their adoption of AI technologies. The new services include AI Engineering for production-grade Data and AI platforms, AI for Operations Intelligence and AI for Customer Experience.

Embedded in Capgemini's [Perform AI](#) portfolio offering, Capgemini's [AI Engineering](#) service offering enables organizations to modernize their data estate to deliver trusted, reliable, data and AI platforms to support AI at scale applications and data-centric reference architectures. By combining Azure with relevant data and analytics, AI Engineering turns data into actionable insights that clients need to move towards a unified infostructure, for delivering insights directly to applications and end users.

In the industrial context, by launching [AI for Operations Intelligence](#) using Azure IoT, Capgemini is helping manufacturers to create an integrated AI-powered data and insights foundation, imperative for moving intuition-driven operations to insight-driven, closed loop, and autonomous plant operations. A key component, the Capgemini Intelligent Operations Platform (IOP), provides the ability to scale up manufacturing and operations intelligence to enable improved visibility, predictability and adaptability.

Finally, Capgemini's [AI for Customer Experience \(CX\)](#) delivers a highly personalized and immersive customer experience at scale while improving the operational efficiency of marketing, sales and service functions. Capgemini's AI in CX services enable its clients to leverage Azure AI capabilities within Dynamics 365 for Sales, Dynamics 365 Market Insights, Dynamics 365 for Customer Service and in Azure Bot Framework to increase revenues, resolve issues faster, reduce contacts volumes and complaints, as well as improve end user customer loyalty, engagement and overall satisfaction.

Anne-Laure Thieullent, AI and Analytics Group Offer Leader at Capgemini said, *"We launched our Perform AI portfolio earlier this year in order to help our clients deliver more tangible business outcomes with trusted AI at scale. Our strategic partnership with Microsoft and the solutions we are jointly launching today are changing the game for organizations wanting to drastically accelerate the business outcomes of their AI initiatives deployed in the Microsoft Azure Cloud. Together we are helping organizations across industries to deploy AI solutions in production with an optimized time to market, enabling them to fulfill the transformation potential they expect from AI."*

John 'JG' Chirapurath, General Manager, Microsoft Azure Data & AI said, *"With the launch of its new Perform AI portfolio, Capgemini continues to accelerate AI outcomes using Azure. These joint services combined with the breadth of Azure, help customers to build and infuse AI capabilities in every experience across every industry for a successful transformation."*



Accredited as a Microsoft Azure Expert Managed Services Provider (MSP), Capgemini has thousands of Microsoft Certified Professionals (MCPs) and Microsoft Azure Cloud Solution architects and was recently recognized as the Microsoft SAP on Azure [Partner of the Year](#). Capgemini serves Microsoft-enabled enterprises in 35 countries across the Americas, Europe, and Asia Pacific, and deployed AI Centers of Excellence in these regions to support strategic client engagements and deployments with Perform AI.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Capgemini lance une nouvelle plateforme technologique destinée à aider les entreprises à déployer l'automatisation intelligente rapidement et à grande échelle

Intégrant des solutions d'automatisation intelligente, des accélérateurs, des cas d'usage et des robots sectoriels, cette nouvelle plateforme cloud est conçue pour aider les entreprises à atteindre des performances optimales, à maîtriser leurs coûts et à obtenir plus rapidement un retour sur investissement

Paris, le 17 juillet 2019 - [Capgemini](#) annonce le lancement de sa plateforme d'automatisation intelligente, « [Capgemini Intelligent Automation Platform](#) » (CIAP), conçue pour permettre aux entreprises un déploiement rapide de l'automatisation à grande échelle. Cette plateforme technologique agnostique intègre l'intelligence artificielle et gère déjà plusieurs projets à travers le monde. Elle permet aux clients de piloter l'innovation et la transformation au sein de leur entreprise avec rapidité et flexibilité, à moindre coût.

Alors que l'automatisation pourrait permettre des économies de l'ordre de 32 à 165 milliards de dollars dans les secteurs de l'automobile, du commerce de détail, des utilities et de l'industrie manufacturière, seules 16 % des entreprises mettent actuellement en œuvre des cas multiples d'utilisation à l'échelle¹, selon la récente étude de Capgemini « [Reshaping the future: Unlocking automation's untapped value](#) ». La CIAP est une plateforme « *plug and play*² » conçue spécifiquement pour permettre aux entreprises de passer du stade d'initiatives ne ciblant que les opérations, et aux bénéfices limités, au profit d'une approche globale d'automatisation intelligente, permettant le déploiement de projets à plus forte valeur ajoutée.

Grâce à la CIAP, l'automatisation est intégrée de bout en bout, aussi bien dans les applications que dans les opérations informatiques et commerciales, afin d'accélérer les process au sein de l'entreprise et d'en optimiser l'excellence opérationnelle. La plateforme CIAP complète la suite [Automation Drive](#) de Capgemini et s'intègre au portefeuille de services du Groupe. Son « Fast Track Hub » compte de nombreuses ressources réutilisables et standards, des cas d'utilisation et des robots permettant de réaliser de grandes économies d'échelle lors de chaque déploiement.

La CIAP tire parti de l'évolutivité et des innovations permises par un environnement cloud. Sa tour de commande s'appuyant sur l'intelligence artificielle et l'analytique permet de surveiller, d'analyser et de contrôler en temps réel, 24 h/24 et 7j/7, les performances des robots, et d'améliorer ainsi l'efficacité.

« Les plateformes d'automatisation intelligente tout-en-un et disponibles sur le cloud représentent de nouvelles opportunités pour le marché de l'automatisation. Elles aident les entreprises à automatiser leur

¹ « À l'échelle » désigne les mises en œuvre qui vont au-delà des projets pilotes et des projets d'essai, et qui sont adoptées à plus grande échelle dans toutes les business units, services ou zones géographiques.

² Le Plug and Play permet une mise en œuvre requérant un minimum d'intervention de la part de l'utilisateur, sans installation de logiciel dédié, et donc en minimisant les erreurs de manipulation et de paramétrage.



process, qu'il s'agisse du traitement de données structurées ou non structurées, provenant des opérations ou des départements IT », déclare Sarah Burnett, analyste chez Everest Group. « L'évolution de l'automatisation intelligente intervient à un moment où la complexité technologique est devenue une préoccupation majeure pour les entreprises. Une plateforme tout-en-un basée sur le cloud pourrait être une réponse à ce problème. »

Des clients du Groupe en Amérique du Nord et dans la région EMEA³ bénéficient déjà des services de cette plateforme qui leur permet de saisir plus rapidement les opportunités qu'offre l'automatisation intelligente.

« L'automatisation intelligente est essentielle pour l'avenir de toute entreprise », déclare Ashwin Yardi, directeur général de Capgemini en Inde, directeur de l'industrialisation et de l'automatisation, et membre du Comité exécutif du Groupe. « Elle contribuera à créer les conditions d'optimisation de l'efficacité des entreprises et à faire émerger de nouvelles opportunités permettant d'accélérer leur croissance et de mener leur transformation digitale. La plateforme d'automatisation intelligente de Capgemini permet de passer d'initiatives isolées et à valeur limitée à une approche unifiée à l'échelle de l'entreprise, axée sur l'automatisation. »

« Le lancement de la CIAP marque un tournant : renforçant les capacités de Capgemini en matière d'automatisation intelligente. Elle constituera une composante clé de notre offre de services et permettra à nos clients de lever les freins au changement et de tirer parti des avantages de l'automatisation à grande échelle tout en gérant les risques ; maximisant les performances des applications, de l'informatique et des opérations de l'ensemble de l'entreprise », ajoute-t-il.

Pour le développement de la plateforme CIAP, Capgemini s'est appuyé sur son expérience dans la conduite de programmes d'IA auprès de plus de 600 clients à travers le monde et se présente désormais sur le marché comme une solution éprouvée et mature, bénéficiant des compétences de plus de 30 000 professionnels et spécialistes mondiaux en automatisation.

Pour plus d'informations sur la plateforme d'automatisation intelligente de Capgemini, [cliquez ici](#).

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

³ EMEA (Europe Middle East & Africa) est une appellation qui désigne la région économique regroupant les pays d'Europe, du Moyen-Orient et de l'Afrique.



Capgemini reconnu comme leader dans le dernier rapport de NelsonHall : « Advanced Analytics BPS »

Publish date:

 23 juillet 2019

Hélène Delannet

Paris, le 23 juillet 2019 – Capgemini annonce aujourd’hui qu’il a été nommé » Leader » dans le NelsonHall Evaluation & Assessment Tool (NEAT) Report on Advanced Analytics BPS. Dans le dernier NEAT intitulé « Advanced Analytics BPS NEAT Assessment 2019 », Capgemini a obtenu une note élevée en tant que leader dans sa grille d’évaluation pour sa « capacité à fournir un bénéfice immédiat » aux clients et sa « capacité à

répondre aux exigences futures des clients ». NelsonHall a évalué 11 fournisseurs offrant des services avancés d'analyse des processus d'affaires (BPS) pour ce rapport.

Veuillez trouver ci-joint le communiqué en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019



Press contact:

Priyanka Roy

Tel.: +91 9004541119

Email: priyanka.a.roy@capgemini.com

Capgemini named a Leader in Advanced Analytics BPS by NelsonHall

Paris, July 23, 2019 – [Capgemini](#) announced today that it has been named a “Leader” in the NelsonHall Evaluation & Assessment Tool (NEAT) Report on Advanced Analytics BPS. In the latest NEAT titled, “Advanced Analytics BPS NEAT Assessment 2019,” Capgemini scored highly as a Leader in its evaluation grid for the ‘ability to deliver immediate benefit’ to customers and ‘ability to meet future client requirements.’ NelsonHall assessed 11 vendors offering advanced analytics business process services (BPS) for this report.

The report primarily highlighted Capgemini’s “*proprietary suite of predictive algorithms and accelerators and interactive insights with a portfolio of implementations across sectors and network of strategic analytics and AI partnerships and tie-ins.*” In addition, it also acknowledged Capgemini’s expertise in the following areas:

- Strong spend and RCM analytics capabilities with proprietary tools and frameworks and client base
- Strong supply chain analytics capability with multiple implementations
- Implementations in computer vision and image analytics with planned investments
- Investments in IoT analytics.

Bala Natarajan, Senior Director – AI, Data Science and Analytics, Business Services at Capgemini said: “*We are delighted to be positioned as a Leader by NelsonHall for our strong expertise in analytics across sectors and geographies. Our rich experience in analytics is focused on solving complex business challenges of customers, producing measurable gains in business outcomes and driving their growth journey through innovation.*”

Ivan Kotzev, Lead Analyst CX Services at NelsonHall said: “*Capgemini has robust analytics capabilities aligned with current client needs such as predictive algorithms and accelerators in spend, RCM, and supply chain analytics. It has also invested in the next stage of analytics services in AI, computer vision, and IoT to meet future market requirements across industries such as food, auto, and medical device manufacturing.*”

Capgemini is at the forefront of innovation, digital transformation and a customer centric approach. Its in-depth analytics expertise is backed by a variety of [industrialized](#) offerings covering different business areas such as procurement, supply chain marketing, sales and HR, tailored for organizations to optimize their processes with the help of [actionable insights from data](#).

To read the full report click [here](#).

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients’ opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.



Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

About NelsonHall

NelsonHall is the leading global analyst firm dedicated to helping organizations understand the 'art of the possible' in IT and business services. With analysts in the U.S., U.K., and Continental Europe, NelsonHall provides buy-side organizations with detailed, critical information on markets and vendors (including NEAT assessments) that helps them make fast and highly informed sourcing decisions. And for vendors, NelsonHall provides deep knowledge of market dynamics and user requirements to help them hone their go-to-market strategies. NelsonHall's research is based on rigorous, all-original research, and is widely respected for the quality, depth, and insight of its analysis.

Le groupe Capgemini renforce sa collaboration avec Microsoft pour proposer aux entreprises tout le potentiel de la plate-forme Azure

Paris, le 25 juillet 2019 - [Capgemini](#) étend sa collaboration avec Microsoft par le biais d'une initiative stratégique destinée à accélérer l'adoption des technologies cloud.

Cette nouvelle initiative [Enterprise Portfolio Modernization \(EPM\)](#) de Capgemini comprend plusieurs solutions de son portefeuille de services dans le [cloud](#) et le développement/la maintenance d'applications ([ADMNext](#)). L'EPM optimise les applications et les ERPs (*Enterprise Resource Planning*) et exploite pleinement le potentiel du cloud pour permettre aux entreprises de gagner en rapidité et en agilité opérationnelle autour de quatre solutions basées sur Azure : modernisation et migration des applications existantes, transformation des data centers, développement d'applications sur le cloud et migration des applications SAP sur Azure.

Client de Capgemini, [Coke One North America \(CONA Services\)](#), une plateforme collaborative rassemblant les 12 plus grands embouteilleurs partenaires de Coca-Cola Company en Amérique du Nord autour d'outils communs, a choisi de migrer son environnement SAP BI existant vers Azure afin de réduire ses coûts et de gagner en agilité opérationnelle, en sécurité, en flexibilité et en disponibilité. Suite au succès de cette migration complète, la plus importante de ce type, Capgemini s'est vu remettre le prix [2019 Microsoft SAP on Azure Partner of the Year](#).

Reinhard Meister, Président-directeur général de CONA, déclare : « *Nous avons choisi de collaborer avec Capgemini pour sa parfaite compréhension de notre activité et de notre modèle opérationnel ainsi que pour son expertise et ses capacités. Capgemini et Microsoft ont fait preuve d'un réel engagement, qui témoigne de la réussite de ce partenariat.* »

Brad Little, à la tête des Services applicatifs, dont ADM et SAP, du groupe Capgemini, ajoute : « *Nos clients font appel à Capgemini pour son expertise en matière de transformation digitale via le cloud. Ces initiatives basées sur la gamme des technologies Microsoft nous permettent d'offrir à nos clients une nouvelle agilité opérationnelle.* »

En tant que « *Microsoft Azure Expert and Managed Services Provider* », le groupe Capgemini emploie des milliers de collaborateurs possédant la certification *Microsoft Certified Professional* ainsi que des architectes en solutions cloud Microsoft Azure. Capgemini accompagne des entreprises utilisant la technologie Microsoft dans plus de 35 pays à travers le monde (Amérique du Nord, Amérique du Sud, Europe et Asie-Pacifique).

Corey Sanders, CVP Solutions chez Microsoft, poursuit : « *La nouvelle initiative EPM permet aux clients de gagner en rapidité et en agilité opérationnelle en atteignant leurs objectifs de transformation digitale. Ce projet est l'une des raisons pour lesquelles nous avons décerné à Capgemini le prix 2019 Microsoft SAP on Azure Partner of the Year.* »



À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

SAP et les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent communiqué, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques, déposées ou non, de SAP SE en Allemagne et dans d'autres pays. Pour plus d'informations et avis sur les marques déposées, consultez le site <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>



CAPGEMINI SE

Société Européenne au capital de 1 338 349 840 euros
Siège social : 11, rue de Tilsitt Paris (17ème)
330 703 844 RCS Paris

Paris, le 25 juillet 2019.

Bilan semestriel du contrat de liquidité de la société CAPGEMINI

Au titre du contrat de liquidité confié par la société CAPGEMINI à Kepler Cheuvreux, à la date du 30 juin 2019, les moyens suivants figuraient au compte de liquidité :

- 34 549 titres
- 20 813 885,19 € en espèces
- Nombre de transactions exécutées sur le semestre à l'achat : 1 696
- Nombre de transactions exécutées sur le semestre à la vente : 2 165
- Volume échangé sur le semestre à l'achat : 478 810 titres pour 48 583 041,93 €
- Volume échangé sur le semestre à la vente : 661 619 titres pour 67 201 416,27 €

Il est rappelé :

- que lors du dernier bilan du 31 décembre 2018, les moyens suivants figuraient au compte de liquidité :
 - 217 358 titres
 - 2 215 189,67 € en espèces
 - Nombre de transactions exécutées sur le semestre à l'achat : 3 467
 - Nombre de transactions exécutées sur le semestre à la vente : 2 916
 - Volume échangé sur le semestre à l'achat : 953 517 titres pour 99 361 387,48 €
 - Volume échangé sur le semestre à la vente : 759 659 titres pour 80 899 581,48 €
- que lors de la mise en place du contrat, les moyens suivants figuraient au compte de liquidité :
 - 112 715 titres
 - 11 947 882,34 € en espèces

La mise en œuvre du contrat de liquidité est réalisée conformément à la Décision de l'AMF n° 2018-01 en date du 2 juillet 2018, instaurant des contrats de liquidité sur titres de capital au titre de pratique de marché admise.

	Achats			Ventes		
	Nombre de transactions	Nombre de titres	Capitaux en EUR	Nombre de transactions	Nombre de titres	Capitaux en EUR
Total	1 696	478 810	48 583 041,93	2 165	661 619	67 201 416,27
02/01/2019	49	12 642	1 072 926,54	-	-	-
03/01/2019	43	9 000	733 140,00	-	-	-
04/01/2019	-	-	-	9	3 000	246 300,00
07/01/2019	-	-	-	21	8 000	671 440,00
08/01/2019	-	-	-	71	34 000	2 955 960,00
09/01/2019	-	-	-	70	23 112	2 080 542,24
10/01/2019	15	4 000	358 720,00	23	4 000	361 200,00
14/01/2019	93	21 000	1 855 980,00	16	5 000	447 200,00
15/01/2019	-	-	-	68	15 000	1 348 050,00
16/01/2019	-	-	-	57	13 888	1 287 695,36
17/01/2019	-	-	-	16	3 000	283 200,00
18/01/2019	-	-	-	112	28 000	2 684 080,00
21/01/2019	10	4 000	382 000,00	1	1 000	96 400,00
22/01/2019	1	1 000	95 000,00	10	3 000	288 600,00
23/01/2019	20	3 000	285 000,00	8	3 000	289 200,00
24/01/2019	-	-	-	24	6 000	579 000,00
28/01/2019	54	10 166	971 767,94	-	-	-
29/01/2019	-	-	-	22	5 000	482 000,00
30/01/2019	-	-	-	21	9 000	876 600,00
31/01/2019	18	10 000	962 400,00	-	-	-
01/02/2019	31	10 000	954 300,00	11	4 000	388 200,00
04/02/2019	-	-	-	7	1 000	96 300,00
05/02/2019	-	-	-	37	12 000	1 161 720,00
06/02/2019	-	-	-	20	9 000	886 230,00
07/02/2019	48	15 000	1 442 250,00	9	3 000	296 610,00
08/02/2019	28	9 000	854 190,00	13	4 000	383 760,00
11/02/2019	-	-	-	55	15 000	1 449 750,00
12/02/2019	-	-	-	25	6 000	591 900,00
13/02/2019	-	-	-	13	6 000	594 600,00
14/02/2019	-	-	-	32	13 000	1 342 380,00
15/02/2019	14	6 000	605 400,00	17	6 000	614 460,00
18/02/2019	4	3 000	305 400,00	3	2 000	205 800,00
19/02/2019	3	2 000	202 600,00	3	1 000	103 000,00
20/02/2019	-	-	-	11	4 000	413 200,00
21/02/2019	43	4 000	408 400,00	-	-	-
22/02/2019	-	-	-	11	5 000	515 000,00
25/02/2019	-	-	-	18	7 000	729 400,00

26/02/2019	-	-	-	16	5 000	527 000,00
27/02/2019	16	3 000	310 800,00	-	-	-
28/02/2019	-	-	-	1	1 000	105 400,00
01/03/2019	-	-	-	35	8 000	852 880,00
04/03/2019	4	1 000	106 600,00	4	1 000	107 400,00
05/03/2019	4	2 000	213 000,00	8	2 000	214 100,00
06/03/2019	18	5 000	536 600,00	23	7 000	753 200,00
07/03/2019	41	10 000	1 067 000,00	17	3 000	324 300,00
08/03/2019	62	8 000	836 240,00	13	3 000	315 000,00
11/03/2019	-	-	-	24	6 000	633 180,00
12/03/2019	-	-	-	3	2 000	213 000,00
13/03/2019	6	1 000	105 350,00	8	4 000	426 280,00
14/03/2019	23	5 000	529 950,00	22	5 000	536 400,00
15/03/2019	-	-	-	46	9 871	1 061 428,63
18/03/2019	14	3 000	321 600,00	6	2 129	230 251,35
19/03/2019	13	4 000	426 800,00	2	1 000	107 400,00
20/03/2019	10	2 000	212 200,00	32	12 000	1 287 000,00
21/03/2019	18	4 000	423 600,00	12	4 000	427 000,00
22/03/2019	45	17 000	1 777 520,00	26	3 000	321 210,00
25/03/2019	68	16 831	1 718 613,41	3	1 096	112 252,32
26/03/2019	3	1 000	101 600,00	75	24 028	2 490 742,48
27/03/2019	69	18 876	1 942 151,64	14	3 876	408 181,56
28/03/2019	-	-	-	65	20 385	2 135 124,90
29/03/2019	-	-	-	47	11 000	1 184 150,00
01/04/2019	-	-	-	18	7 000	765 380,00
02/04/2019	33	10 000	1 087 400,00	-	-	-
03/04/2019	-	-	-	14	7 000	766 780,00
04/04/2019	24	9 000	978 480,00	5	2 000	220 200,00
05/04/2019	6	1 000	108 400,00	30	5 420	590 996,80
08/04/2019	8	2 000	216 200,00	19	3 000	327 810,00
09/04/2019	5	1 000	108 400,00	12	2 000	219 600,00
10/04/2019	-	-	-	11	2 000	219 000,00
11/04/2019	-	-	-	25	7 000	772 800,00
12/04/2019	1	179	19 761,60	13	5 000	558 000,00
15/04/2019	-	-	-	14	3 000	337 200,00
16/04/2019	7	2 000	222 200,00	-	-	-
17/04/2019	-	-	-	8	4 000	450 000,00
18/04/2019	11	2 000	222 200,00	-	-	-
24/04/2019	-	-	-	14	6 000	681 000,00
25/04/2019	-	-	-	11	4 000	459 600,00
26/04/2019	78	20 240	2 218 506,40	-	-	-
29/04/2019	2	1 000	108 600,00	7	3 000	330 600,00
30/04/2019	11	2 000	216 500,00	-	-	-

02/05/2019	19	9 000	963 720,00	29	8 000	860 480,00
03/05/2019	16	6 000	638 400,00	11	7 000	750 050,00
06/05/2019	99	19 000	1 987 780,00	-	-	-
07/05/2019	-	-	-	35	12 000	1 261 440,00
08/05/2019	-	-	-	2	1 000	105 200,00
09/05/2019	60	21 000	2 155 650,00	1	1 000	104 400,00
10/05/2019	-	-	-	91	20 000	2 079 200,00
13/05/2019	-	-	-	6	1 000	104 600,00
14/05/2019	-	-	-	36	8 000	842 400,00
15/05/2019	23	9 000	941 400,00	-	-	-
16/05/2019	4	1 000	104 000,00	26	8 000	850 720,00
17/05/2019	14	7 000	743 120,00	4	2 000	214 600,00
20/05/2019	58	20 000	2 084 000,00	-	-	-
21/05/2019	-	-	-	35	10 350	1 083 438,00
22/05/2019	-	-	-	31	11 874	1 261 731,24
23/05/2019	62	20 000	2 079 800,00	-	-	-
24/05/2019	-	-	-	13	4 000	416 800,00
27/05/2019	-	-	-	12	2 000	208 500,00
28/05/2019	6	7 000	716 310,00	-	-	-
29/05/2019	40	10 000	1 010 300,00	-	-	-
31/05/2019	37	8 000	794 400,00	2	2 000	200 200,00
03/06/2019	15	6 000	589 800,00	-	-	-
04/06/2019	9	3 000	292 200,00	-	-	-
05/06/2019	-	-	-	9	2 000	197 000,00
07/06/2019	-	-	-	18	6 000	595 800,00
10/06/2019	-	-	-	11	4 000	401 200,00
11/06/2019	3	1 000	99 800,00	20	6 388	645 443,52
12/06/2019	24	8 000	796 000,00	-	-	-
13/06/2019	-	-	-	16	4 000	399 400,00
14/06/2019	42	17 000	1 660 560,00	-	-	-
17/06/2019	7	5 000	485 000,00	15	7 000	686 000,00
18/06/2019	3	1 000	97 600,00	64	20 612	2 072 742,72
19/06/2019	1	308	30 984,80	8	2 000	204 600,00
20/06/2019	-	-	-	27	8 000	821 040,00
21/06/2019	3	568	58 049,60	8	2 000	206 600,00
24/06/2019	-	-	-	3	1 000	103 600,00
25/06/2019	-	-	-	40	23 000	2 582 900,00
26/06/2019	32	14 000	1 547 420,00	16	3 135	354 944,70
27/06/2019	45	10 000	1 081 000,00	13	3 455	376 560,45
28/06/2019	-	-	-	26	9 000	988 200,00

Press Contact:

Priyanka Roy

Tel: +91 9004541119

Email: priyanka.a.roy@capgemini.com

Capgemini enables new digital experiences online and in-store for Celcom, in a multi-year digital transformation project

- *Initiatives led by Capgemini have resulted in more than 1.6 million new unique users per month for Celcom's mobile applications, 91% increase in e-store activations in less than 12 months, and a 13% increase in its Net Promoter Score¹*
- *A year-long development of web portals and new mobile applications enabled an enhanced customer experience and organizational cultural transformation for Celcom*

Paris, July 26, 2019 – [Capgemini](#) today announced its successful implementation of new front-end digital channels for [Celcom](#), one of the leading telecommunications groups in Asia, driving an increase in online revenues of over 60% for the brand. Celcom, the first mobile operator in Malaysia, is a member of the Axiata Group of Companies providing its services to 9 million users across Peninsula Malaysia, Sabah, and Sarawak.

Over the past year, Capgemini enabled the simplification of Celcom's existing processes and streamlined its way of working to ensure the brand could engage with its customers quickly and more effectively. Capgemini has also been supporting Celcom in its adaptation of new agile ways of working, where the implementation is crucial to boost Celcom's positioning as the most inspiring digital organization by 2022.

Capgemini's work with Celcom on its multi-year digital transformation initiatives has already resulted in new channels that significantly improved the telco's online customer experience, in-store efficiencies, and internal processes. The overall digital transformation project will, during the next five years, help Celcom to further increase its online sales, efficiently deliver hyper-targeted content and offers to its customers, with expected savings of approximately \$6 million.

"In our aspiration to become the most inspiring digital organization by 2022, Celcom is continuously driving its capability to lead the way in providing consumers and businesses with the next generation of digitally-enabled solutions to meet their voice, data, and lifestyle needs," said Idham Nawawi, Chief Executive Officer, Celcom Axiata Berhad. "Therefore, a reliable affiliate is crucial in ensuring that we are steering in the right direction. We are glad that with Capgemini's participation in our digital journey, we were able to identify what we needed to offer for a best-in-class digital experience, both online and offline in our stores, and ensure that we delivered on it to provide an excellent customer experience. The partnership demonstrates our incessant commitment to innovation and our customers, where the progress was made possible with Capgemini's flexibility and aptitude for delivering unique, largescale and best-in-class solutions."

¹ The Net Promoter Score is an index ranging from -100 to +100 that measures the willingness of customers to recommend a company's products or services to others. It is used as a proxy for gauging the customer's overall satisfaction with a company's product or service and the customer's loyalty to the brand.



"Celcom approached us with a bold plan to transform every part of their business including how it worked internally through Robotic Process Automation of some functions, how customers engaged with the brand online and in-store, and how information flowed throughout the organization," explains Gaurav Modi, Managing Director of Capgemini in Southeast Asia, Hong Kong and Taiwan. "Celcom has worked hand in hand with us to operate as a seamless, aligned team, to provide its employees and customers a superior experience."

Digital channels enable concrete benefits for customers and employees

Capgemini built and implemented a suite of modern front end digital channels for Celcom that streamlined operations across online and offline channels. These included developing a series of web portals and mobile applications in less than a year, without any interruption to Celcom's fast-paced business processes, such as:

- A new centralized web portal that encouraged greater engagement for Celcom with a more diverse customer base providing enhanced capabilities for speedy content discovery about plans and devices in a more accessible format.
- The development of a new 'Celcom Life' mobile application that seamlessly consolidated two existing retail mobile apps into a single experience by simplifying the customer journey and advanced functionalities.
- The creation of an e-Store to enable a greater focus on e-commerce by providing best-in-class product and services discovery along with a swift buying experience.
- A new 'Celcom Pulse' mobile application for retail operations providing a significantly enhanced sales experience along with back-office capability to Celcom bluecube² outlets and dealers nationwide.

To learn more about the project click [here](#).

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count*

² Celcom bluecubes are retail spaces that provide customers with an exciting and innovative in-store experience, combining innovations such as 3D printers and Devices on Display with a modern and industrial feel.

Relations Media :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

florence.lievre@capgemini.com

Relations Investisseurs :

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

vincent.biraud@capgemini.com

Capgemini se renforce dans le secteur Energie et *Utilities* en Allemagne avec l'acquisition de KONEXUS Consulting

Paris, le 29 juillet 2019 - [Capgemini](#) annonce avoir signé un accord en vue d'acquérir [KONEXUS Consulting](#), leader du conseil en stratégie et management pour l'industrie énergétique en Allemagne. Cette acquisition vient renforcer [Capgemini Invent](#), la marque d'innovation, de conseil et de transformation digitale du groupe Capgemini, sur les marchés de l'Allemagne et de l'Europe centrale. Elle répond à la demande croissante des clients de la région en conseil en stratégie et services de transformation.

KONEXUS Consulting a été fondé en 2003 et est basé à Hambourg. Son équipe d'un peu plus de 30 consultants expérimentés accompagne les acteurs majeurs du marché régional de l'énergie, des *utilities* et de la mobilité, et les sociétés émergentes du secteur, sur des sujets de stratégie et de management comme l'anticipation des évolutions futures de leurs activités et la construction de nouveaux *business models*, l'amélioration de leur performance, l'innovation et la gestion du changement.

« Le secteur de l'énergie en Europe est en forte transformation avec notamment l'arrivée de nouveaux acteurs et écosystèmes. Il existe une forte demande de la part des décideurs du secteur en stratégie d'innovation et en services de transformation pour les accompagner dans la conception et la construction du futur de leurs organisations, » commente Cyril Garcia, directeur général de Capgemini Invent et membre du Comité exécutif du groupe Capgemini. *« Les consultants de KONEXUS, hautement qualifiés et reconnus pour leur expertise, partagent avec nous les meilleures pratiques et une culture commune. Cette acquisition renforce la position de leader de Capgemini dans le secteur de l'énergie et des utilities en Allemagne, Capgemini Invent étant un déclencheur pour les activités du reste du Groupe. Elle nous permettra de répondre à la demande actuelle et future de nos clients ainsi que de contribuer à un environnement plus durable. Je me réjouis de les accueillir. »*

« La dimension internationale et l'expertise étendue du groupe Capgemini nous offrent l'opportunité enthousiasmante de travailler sur l'ensemble des projets de transformation digitale - de bout en bout - des acteurs traditionnels et émergents de l'énergie, » déclare Guido Wendt, Partner and Managing Director de KONEXUS Consulting. *« Nous partageons la même ambition que Capgemini Invent, celle de bâtir les solutions digitales et business models de demain. Ce rapprochement va nous permettre de constituer ensemble un leader dans la définition de l'avenir du secteur de l'énergie, de la mobilité et des infrastructures intelligentes. Nous sommes impatients de mettre en commun notre connaissance approfondie du marché allemand, qui est à la pointe dans le domaine des utilities, et d'en faire bénéficier les clients de Capgemini en Europe centrale et au-delà. »*

La transaction est soumise aux conditions suspensives usuelles incluant l'approbation des autorités compétentes en matière de concurrence. Elle devrait être finalisée dans les prochaines semaines.



À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*



CAPGEMINI

Société Européenne au capital de 1 338 349 840 euros

Siège social à : Paris (17^{ème}) 11, rue de Tilsitt

330 703 844 RCS Paris

Paris, le 2 août 2019

Capgemini a déposé le 2 août 2019 son rapport financier semestriel 2019 auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Le rapport financier semestriel 2018 est disponible sur le site internet de la Société à l'adresse suivante :

<https://investors.capgemini.com/fr/event/résultats-du-1er-semester-2019/>

o o o

Relations Presse :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

florence.lievre@capgemini.com

Relations Investisseurs :

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

vincent.biraud@capgemini.com

Relations Presse & Investisseurs :

Stéphanie Bia

Tél. : 01 46 41 72 01

stephanie.bia@altran.com

Nouvelle étape franchie dans le projet d'acquisition d'Altran par Capgemini

Signature de l'accord de rapprochement par Capgemini et Altran

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 12 août 2019 – Capgemini (Euronext Paris : CAP) et Altran Technologies (Euronext Paris : ALT) annoncent avoir franchi une nouvelle étape en vue de la création d'un leader mondial de la transformation digitale des entreprises industrielles et de technologie par la signature, le 11 août 2019, d'un accord de rapprochement (*Tender Offer Agreement*) qui énonce les termes et conditions du projet d'acquisition d'Altran par Capgemini dans le cadre d'une offre publique d'achat amicale au prix de 14 euros par action.

Cette étape fait suite à la signature de l'accord de négociations exclusives le 24 juin 2019, et à la finalisation des procédures d'information-consultation des instances représentatives du personnel requises au sein de Capgemini et d'Altran. Le Comité d'entreprise international de Capgemini a émis son avis sur l'opération le 16 juillet 2019, et le Comité central d'entreprise de l'UES d'Altran et le Comité d'entreprise européen d'Altran ont également chacun émis leur avis sur l'opération le 2 août 2019 et le 8 août 2019, respectivement.

Réuni le 9 août 2019, le conseil d'administration d'Altran a considéré à l'unanimité des membres présents ou représentés que l'offre est dans l'intérêt de la société, de ses actionnaires, de ses salariés ainsi que des autres parties prenantes, a approuvé les termes de l'offre, et a indiqué que, sous réserve des obligations qui lui incombent en vertu des lois applicables et des termes et conditions de l'accord de rapprochement, il avait l'intention de recommander aux actionnaires de la société d'apporter leurs actions à l'offre dans le cadre de l'avis motivé qui sera rendu après remise du rapport de l'expert indépendant. Le conseil d'administration d'Altran a également désigné le cabinet Finexsi en qualité d'expert indépendant.

Le dépôt de l'offre par Capgemini demeure soumis à la réalisation de diverses conditions préalables usuelles liées notamment à l'obtention d'autorisations réglementaires (comme le CFIUS aux Etats-Unis, et au titre du contrôle des concentrations). Cependant, Capgemini se réserve la possibilité d'y renoncer et de déposer l'offre publique d'achat avant la finalisation de ces dernières démarches.

L'offre sera soumise à la condition de l'obtention par Capgemini d'un nombre d'actions représentant au moins 50,10 % du capital social et des droits de vote d'Altran sur une base entièrement diluée.¹

Comme annoncé précédemment, la finalisation de ce rapprochement est envisagée d'ici la fin de l'exercice 2019.

¹ Capgemini se réserve la possibilité de renoncer à cette condition conformément à la réglementation applicable, auquel cas le seuil de caducité tel que prévu par la réglementation applicable, soit 50 % du capital ou des droits de vote (sur une base non diluée), continuera à s'appliquer.
Communiqué de presse

Informations importantes

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre d'achat, ou une sollicitation en vue d'une offre de vente, d'instruments financiers Altran Technologies.

La documentation relative à l'offre publique d'achat qui, si elle est déposée, comportera les termes et conditions de l'offre publique d'achat, sera soumise à la revue de l'Autorité des marchés financiers. Il est fortement recommandé aux investisseurs et aux actionnaires de prendre connaissance de la documentation relative à l'offre publique d'achat lorsqu'elle sera disponible, ainsi que de tout avenant ou ajout dans la mesure où il contiendrait des informations importantes sur Capgemini, Altran Technologies et l'opération envisagée.

L'opération est notamment soumise à la réalisation de diverses conditions préalables usuelles. L'offre publique d'achat ne sera déposée auprès de l'Autorité des marchés financiers qu'une fois ces conditions satisfaites (ou après renonciation à ces conditions).

Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans un pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales. L'offre publique d'achat ne sera pas ouverte au public dans les juridictions dans lesquelles son ouverture fait l'objet de restrictions légales. La publication, la diffusion ou la distribution de ce communiqué de presse dans certains pays peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires. Par conséquent, les personnes situées dans les pays où ce communiqué est publié, diffusé ou distribué doivent s'informer sur de telles restrictions et s'y conformer. Capgemini et Altran Technologies déclinent toute responsabilité quant à une éventuelle violation de ces restrictions par qui que ce soit.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018. Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos d'Altran

Altran est le leader mondial incontesté des services d'ingénierie et de R&D. Le Groupe offre à ses clients une proposition de valeur unique pour relever leurs défis de transformation et d'innovation. Altran accompagne ses clients, du concept à l'industrialisation, pour développer les produits et les services de demain. Altran intervient depuis plus de 35 ans auprès des grands acteurs de nombreux secteurs : Automobile, Aéronautique, Spatial, Défense & Naval, Rail, Infrastructure & Transport, Industrie & Biens de consommation, Sciences de la vie, Communications, Semiconducteur & Electronique, Logiciel & Internet, Finance & Secteur Public. L'acquisition d'Arcent étend le portefeuille d'expertise du Groupe dans les semiconducteurs, l'expérience numérique et l'innovation en matière de conception. Altran a généré 2,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018, avec près de 47 000 employés dans plus de 30 pays. www.altran.com



Capgemini reconnu comme leader dans le classement PEAK Matrix™ « Enterprise Platform IT Services in Banking and Financial Services » d'Everest Group

Publish date:

 27 août 2019

Hélène Delannet

Paris, le 27 août 2019 – Capgemini annonce aujourd'hui qu'il a été nommé leader de l'évaluation PEAK Matrix™ de la première plate-forme d'entreprise du groupe Everest dans le domaine des services bancaires et financiers (BFS) pour sa capacité à fournir une transformation métier, une innovation et une excellence opérationnelle spécifiques aux clients.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019



**Capgemini Press Contacts:**

Jalen Chapman (North America)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +1 (212) 551 4864
E-mail: jchapman@we-worldwide.com

Bartu Sezer (EMEA)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +44 (0)20 7632 3861
E-mail: bsezer@we-worldwide.com

Everest Group names Capgemini a Leader in Enterprise Platform IT Services in Banking and Financial Services

Paris, August 27, 2019 – [Capgemini](#) today announced that it has been named a Leader in [Everest Group's](#) inaugural Enterprise Platform IT Services in Banking and Financial Services (BFS) PEAK Matrix™¹ assessment for its ability to provide client-specific business transformation, innovation, and operational excellence.

"Banking and Financial Services firms are shedding their legacy systems to enhance customer experience, reduce time to market, augment operational efficiency, and manage evolving regulations. A platform-first approach to scale their digital capabilities at speed is pushing BFS firms to adopt third party enterprise platforms or products," said Ronak Doshi, Practice Director, Everest Group. "Credible market success, driven by a targeted go-to-market approach for large and mid-sized BFS firms, investments in developing end-to-end platform services capabilities via strategic partnerships with leading BFS industry-specific platform vendors, and appreciation by clients on platform assessment and integration services have helped Capgemini secure a position as a Leader in the inaugural Everest Group Enterprise Platform IT Services in BFS PEAK Matrix™ assessment."

Twenty service providers were evaluated in this inaugural PEAK Matrix™ for their market impact.

"We believe that what sets Capgemini apart from our competitors in the enterprise solutions space is our ability to provide end-to-end enterprise services from advisory through to solutioning, implementation and maintenance," said Nilesh Vaidya, Global Practice Lead for Banking and Capital Markets at Capgemini's Financial Services. "Our deep relationships and joint go-to-market with leading Enterprise Solutions providers meets the increasing need for enterprise solution adoption in the industry and we are honored that the Everest Group PEAK Matrix™ recognized our capabilities by placing us as a Leader in their assessment."

The full report, [Enterprise Platform IT Services in BFS PEAK Matrix™ Assessment 2019: Modernization at Speed and Scale](#) is on the Everest Group website.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to

¹ The PEAK Matrix is a framework to assess the relative market success and overall capability of service providers. Service providers are positioned on the PEAK Matrix based on evaluation across two key dimensions: market impact measured by the market adoption, portfolio mix, and value delivered, and vision & capability measured by vision and strategy, delivery footprint, innovation and investments, and scope of services offered.



operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*



Capgemini reconnu comme leader dans les services d'infrastructure informatique de nouvelle génération pour l'industrie de l'assurance par le groupe Everest

Publish date:

 3 septembre 2019

Hélène Delannet

Paris, le 3 septembre 2019 – Capgemini annonce qu'il a été nommé leader dans le cadre de la première édition des services d'infrastructure informatique de nouvelle génération du groupe Everest dans le domaine de l'assurance PEAK Matrix™ Assessment. Capgemini a été reconnu pour sa suite de solutions propriétaires et pour son succès à travailler avec les assureurs sur des projets complexes de migration de cloud computing.

Ci-joint le communiqué en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019



**Capgemini Press Contacts:**

Jalen Chapman (North America)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +1 (212) 551 4864
E-mail: jchapman@we-worldwide.com

Bartu Sezer (EMEA)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +44 (0)20 7632 3861
E-mail: bsezer@we-worldwide.com

Everest Group names Capgemini a Leader in Next-generation IT Infrastructure Services for the Insurance industry

Paris, September 3, 2019 – [Capgemini](#) announced that it has been named a Leader in [Everest Group's](#) inaugural Next-generation IT Infrastructure Services in Insurance PEAK Matrix™¹ Assessment. Capgemini was recognized for its strong suite of proprietary solutions and success in working with insurers on complex cloud migration journeys.

"Globally, insurers have scaled up their digital transformation budgets in the quest to launch differentiated products and provide a frictionless experience to end-customers. These insurers have quickly realized that next-generation IT infrastructure elements are the foundation in building a digital-first business model and unlocking higher value from their customer-facing investments," said Aaditya Jain, Practice Director, Everest Group. "A consulting heritage in driving end-to-end transformation engagements, credible success proof points in assisting insurers on complex cloud migration journeys, and clients' testimonies on pricing and solutioning flexibility have helped Capgemini secure a position as a Leader in the inaugural Everest Group Next-generation IT Infrastructure Services in Insurance PEAK Matrix™ Assessment."

Sixteen service providers for large-scale IT infrastructure transformations for insurers were evaluated in this inaugural PEAK Matrix™. Those that are designated as leaders have been the preferred service providers for insurance-focused IT infrastructure services and have demonstrated a commitment toward definite business outcomes that are tied back to technology imperatives and extensively leveraged consulting and change management capabilities.

"Insurers are under pressure to compete with InsurTechs and BigTechs on customer experience while reducing costs and meeting new regulatory requirements. Everest Group's analysis determined that Capgemini's approach leveraging the cloud resulted in our clients becoming next-gen, digital insurers as it positions them to navigate through the rapidly changing insurance industry," said Shane Cassidy, Managing Director of Insurance for Capgemini's Financial Services. "Going forward, migrating, operating, and innovating with a sound IT strategy which leverages the cloud will be how insurers achieve and maintain their status as digital insurers."

The full report, [Next-generation IT Infrastructure Services in Insurance PEAK Matrix™ Assessment 2019 – Laying the Foundation for the Digital-first Insurer](#) is available on the Everest Group website.

¹ The PEAK Matrix is a framework to assess the relative market success and overall capability of service providers. Service providers are positioned on the PEAK Matrix based on evaluation across two key dimensions: market impact measured by the market adoption, portfolio mix, and value delivered, and vision & capability measured by vision and strategy, delivery footprint, innovation and investments, and scope of services offered.

**About Capgemini**

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*



Capgemini reconnu comme leader dans deux rapports d'IDC consacrés aux fournisseurs de services pour le secteur des « Utilities »

Publish date:

 4 septembre 2019

Hélène Delannet

Communiqué en anglais ci-joint

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  invent

sogeti
Part of Capgemini 





Press contact:

Florence Lièvre

Tel.: +33 650 59 15 36

E-mail: florence.lievre@capgemini.com

Capgemini named a Leader in two IDC MarketScape 2019 Vendor Assessments for Utility Services

Paris, September 4, 2019 – [Capgemini](#) has been positioned as a Leader in two IDC MarketScape 2019 Vendor Assessments: Worldwide Digital Transformation Service Providers for Utilities¹ and Worldwide Professional Services Firms for Utilities Customer Experience².

IDC evaluated leading service providers by performing a qualitative and quantitative assessment of their capabilities and strategies regarding their digital transformation offering to the utility sector across all value chain segments. The evaluation is based on a comprehensive and rigorous framework that assesses vendors relative to the capabilities and strategy criteria.

- Capabilities criteria : functionality/offering, range of services, delivery model strategy, client references, market adoption, value creation for buyers, overall customer satisfaction, customer service delivery, costumer-vendor relationship and customer service.
- Strategy criteria : functionality or offering strategy, partnership strategy, cost management strategy, delivery model, growth, innovation, R&D pace/productivity, employee strategy and Financial/funding

Philippe Vié, Global Head of Energy & Utilities at Capgemini said, *"We are pleased to be recognized as a Leader in two IDC MarketScape 2019 Vendor Assessments for our expertise in the Utilities sector. Utility companies are facing a seismic shift in the landscape as new technologies are rapidly industrializing. Being positioned as a Leader is a recognition of Capgemini's commitment towards guiding utility companies around the world, as they master these market shifts and technology triggered trends, equipping them to start projects that enable and support their long-term strategic goals."*

About IDC MarketScape

IDC MarketScape vendor assessment model is designed to provide an overview of the competitive fitness of ICT (information and communications technology) suppliers in a given market. The research methodology utilizes a rigorous scoring methodology based on both qualitative and quantitative criteria that results in a single graphical illustration of each vendor's position within a given market. IDC MarketScape provides a clear framework in which the product and service offerings, capabilities and strategies, and current and future market success factors of IT and telecommunications vendors can be meaningfully compared. The framework also provides technology buyers with a 360-degree assessment of the strengths and weaknesses of current and prospective vendors.

¹ IDC: "[IDC MarketScape: Worldwide Digital Transformation Service Providers for Utilities 2019 Vendor Assessment](#)," Roberta Bigliani, Phevos Sklidis, Jean-François Segalotto, Gaia Gallotti, July 2019

² IDC: "[IDC MarketScape: Worldwide Professional Services Firms for Utilities Customer Experience 2019 Vendor Assessment](#)," Roberta Bigliani, Gaia Gallotti, Jean-François Segalotto, Phevos Sklidis, July 2019

**About Capgemini**

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Assistants vocaux et chatbots : plébiscités par les consommateurs, ils créent de nouvelles opportunités pour les entreprises

76 % des entreprises tirent déjà des bénéfices mesurables des interfaces conversationnelles¹, mais pour en exploiter le plein potentiel elles doivent davantage se focaliser sur les besoins de leurs clients

Paris, le 5 septembre 2019 – Selon une nouvelle étude du [Capgemini Research Institute](#), les consommateurs préférant les interactions avec des robots à celles avec des humains sont de plus en plus nombreux, notamment dans le cadre de la recherche de produits, de renseignement sur de nouveaux services ou pour le suivi de services après-vente. Près de 70 % des personnes interrogées dans le cadre de cette étude déclarent avoir l'intention de remplacer progressivement leurs déplacements en magasin ou en banque par l'utilisation d'un assistant vocal au cours des trois prochaines années.

Menée auprès de plus de 12 000 consommateurs² qui utilisent des interfaces conversationnelles et 1 000 cadres dirigeants, l'objectif de l'étude « [Smart Talk: How organizations and consumers are embracing voice and chat assistants](#) » est d'analyser l'évolution de leurs comportements en termes d'adoption des interfaces conversationnelles, de mise en œuvre et de satisfaction. Elle s'inscrit dans le prolongement de l'étude de Capgemini sur [les assistants vocaux](#) menée en 2017.

La nouvelle étude met en évidence une accélération au cours des 12-24 derniers mois : 40 % des personnes qui utilisent aujourd'hui des assistants vocaux ont commencé à le faire au cours de l'année écoulée.

Les entreprises en perçoivent également les avantages : nombre d'entre elles considèrent les assistants conversationnels comme essentiels dans la relation client et l'expérience client. Plus de trois quarts des entreprises (76 %) déclarent avoir tiré des avantages mesurables après avoir adopté des assistants vocaux ou chatbots et 58 % déclarent que ces avantages correspondent à leurs attentes, voire les dépassent. Les entreprises ont notamment constaté une réduction de plus de 20 % des coûts du service client et une augmentation supérieure à 20 % des consommateurs utilisant des assistants digitaux.

Si les avantages pour les entreprises et les utilisateurs sont largement compris, le rapport montre toutefois un retard au niveau du déploiement opéré en décalage par rapport à l'enthousiasme suscité et à la demande élevée. Il ressort de l'étude que moins de 50 % des 100 principaux acteurs des secteurs de l'automobile, de la grande distribution ainsi que de la banque et de l'assurance offrent leurs services via des assistants vocaux. Il en va de même pour les chatbots.

¹ Les interfaces conversationnelles sont des plates-formes qui imitent une conversation avec un vrai humain

² Le terme « consommateurs » fait référence, dans ce rapport, aux utilisateurs d'interfaces conversationnelles



Le recours aux assistants vocaux augmente significativement avec l'amélioration de l'expérience utilisateur

Entre 2017 et 2019, les consommateurs ont eu davantage recours aux assistants vocaux, notamment pour faire leurs courses (de 35% en 2017 à 53% en 2019), les interactions avec le service après-vente (de 37% à 52%) et le paiement de produits ou services (de 28% à 48%).

Selon le rapport, les consommateurs saluent les améliorations apportées aux assistants conversationnels qui leur offrent ainsi une meilleure expérience. Entre 2017 et 2019, le nombre de consommateurs se déclarant satisfaits des assistants personnels vocaux, tels que Google Assistant ou Siri, disponibles sur leur smartphone, est passé 61% à 72%. De plus, en 2017, ils étaient 46% à être satisfaits de l'utilisation d'assistant vocaux munis de haut-parleurs tels que Google Home ou Amazon Echo, et 44% étaient satisfaits des assistants vocaux munis d'un écran tels que Amazon Echo Show et Amazon Fire TV ; ces chiffres ont atteint respectivement 64% et 57% en 2019.

Pour se généraliser, les assistants conversationnels doivent être davantage ergonomiques et personnalisables

Une fois la confiance établie, les consommateurs sont disposés à passer au niveau supérieur dans leur usage des assistants conversationnels avec plus de personnalisation, une dimension émotionnelle accrue et plus de valeur ajoutée à leurs interactions. Plus des deux tiers (68%) des consommateurs déclarent qu'un assistant vocal permet d'accomplir plusieurs tâches simultanément tout en gardant les mains libres, et 59% affirment que le niveau de personnalisation des chatbots ne cesse de s'améliorer. L'étude montre également que le consommateur attend désormais des interactions qui soient plus proches des interactions humaines : 58% des personnes interrogées souhaitent personnaliser leur assistant vocal, 55% veulent lui donner un nom et 53% désirent définir sa personnalité.

« Cette étude montre que les assistants conversationnels sont le futur des interactions avec le client, car appréciés par les consommateurs pour leur côté pratique et par les entreprises pour l'efficacité opérationnelle qu'ils fournissent. Par rapport à notre étude publiée début 2018, un pourcentage bien plus important de consommateurs estiment qu'ils privilégieront les assistants vocaux aux autres types d'interactions d'ici les trois prochaines années. Parallèlement, les attentes des consommateurs évoluent à mesure qu'ils utilisent la technologie, » indique Mark Taylor, en charge de la pratique Customer Engagement chez [Capgemini Invent](#). *« La protection de la vie privée et la sécurité restent également primordiales. Depuis notre dernière étude, les inquiétudes des consommateurs quant à l'impact des assistants vocaux sur leur vie privée et la sécurité des données semblent avoir encore un peu augmenté. Le commerce conversationnel tendant à se généraliser, les entreprises doivent redoubler d'efforts pour tenir compte de ces préoccupations et attentes de leurs clients. »*

Stan Sthanunathan, *Executive Vice President*, Unilever, insiste sur la place à accorder aux assistants vocaux : *« Les entreprises ne doivent pas considérer les interfaces conversationnelles comme la solution à tous leurs problèmes, mais doivent plutôt les utiliser pour augmenter l'intelligence humaine et ainsi améliorer la productivité. Les assistants vocaux et chatbots peuvent communiquer avec plusieurs personnes simultanément et permettent donc de soulager les agents de nos centres d'appels souvent soumis au stress et à la pression. Entre 20% et 30% des problèmes sont traités et résolus par ces interfaces conversationnelles sans nécessiter une intervention humaine. Les questions redirigées vers les agents sont donc beaucoup plus ciblées. »*



Le rapport identifie quatre facteurs de réussite essentiels pour tirer parti de l'intérêt croissant des consommateurs à l'égard des interfaces conversationnelles :

- **Trouver le juste équilibre entre les interactions humaines et robotiques afin de renforcer la relation client** – près de la moitié des consommateurs seraient plus fidèles à une entreprise, et plus tentés de dépenser, si leurs interactions avec l'IA étaient plus réalistes.³
- **Doter les assistants conversationnels de fonctionnalités supplémentaires, comme des images / vidéos** – près de deux tiers des consommateurs disent que leur expérience serait améliorée avec des informations supplémentaires fournies à l'écran, telles que des images (fonctionnalité citée par 63% des consommateurs), des vidéos (64%) ou des informations plus textuelles (65%).
- **S'attacher à gagner la confiance des consommateurs en apportant une solution à leurs problématiques et en améliorant la pertinence lors du choix des cas d'utilisation pour les assistants conversationnels** – alors que les consommateurs sont de plus en plus disposés à se fier aux recommandations des assistants conversationnels (s'agissant d'une interaction à faible niveau d'implication, 54% déclarent qu'ils suivraient les recommandations de produits de leur assistant vocal, contre 49% celles d'un commercial), les niveaux d'inquiétude quant à la protection de la vie privée et à la sécurité restent élevés (52% s'inquiètent que leur assistant vocal écoute leurs conversations privées en arrière-plan).
- **Développer les talents dans trois grands domaines : design d'expérience, architecture / technologie et juridique / conformité** – au même titre que la culture, les compétences digitales représentent le plus grand défi pour les entreprises.

Pour plus d'informations, consultez le rapport complet [ici](#).

Méthodologie

S'inscrivant dans le prolongement d'une étude de 2017 sur les assistants vocaux, le panel de cette nouvelle étude est composé de :

- Plus de 12 000 consommateurs utilisant ou continuant d'utiliser soit un assistant vocal soit un chatbot, ou les deux, pour des produits/services proposés par des entreprises des secteurs suivants : Commerce de détail et produits de consommation, banque de détail et assurance, et automobile ;
- 1 000 cadres d'entreprises qui appartiennent aux secteurs décrits ci-dessus, y compris des acteurs du « pure-players » du Web.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

³ Capgemini Research Institute, « The Secret to Winning Customers' Hearts With Artificial Intelligence: Add Human Intelligence, » juillet 2018.



À propos du *Capgemini Research Institute*

Le « Capgemini Research Institute » est le centre de recherche de Capgemini. Il publie régulièrement des études sur l'impact des technologies numériques au sein des organisations et des grands secteurs économiques. L'équipe de l'Institut s'appuie sur le réseau international d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec les partenaires académiques et technologiques du Groupe. Il dispose de plusieurs centres de recherche dédiés en Inde, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Il a été récemment classé N°1 mondial pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants.

Plus d'informations sur <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

Relations presse :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

florence.lievre@capgemini.com

Relations Investisseurs :

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

vincent.biraud@capgemini.com

Aiman Ezzat, prochain Directeur Général de Capgemini

Paris, le 16 septembre 2019 à 19h00 – Dans le cadre du processus interne de transition managériale engagé en 2017 à l'initiative de Paul Hermelin, Président-directeur général, le Conseil d'Administration de Capgemini SE réuni ce jour a porté son choix sur Aiman Ezzat, actuellement Directeur général délégué, pour succéder à Paul Hermelin en tant que Directeur général à l'issue de l'Assemblée Générale prévue le 20 mai 2020.

Le Conseil d'Administration s'est prononcé unanimement sur ce choix sur proposition conjointe de son Président, du Comité Ethique et Gouvernance présidé par Pierre Pringuet, Administrateur Référent, ainsi que du comité ad hoc présidé par Daniel Bernard, Vice-Président du Conseil. Le Conseil proposera par ailleurs lors de cette même Assemblée la nomination d'Aiman Ezzat en tant qu'administrateur de Capgemini SE.

Le Conseil d'Administration tient à saluer la qualité de la contribution de Thierry Delaporte au développement et à la transformation du Groupe durant cette transition managériale.

Comme annoncé précédemment, Paul Hermelin a proposé au Conseil d'adopter à l'issue de la prochaine Assemblée Générale une gouvernance dissociant les fonctions de Président et de Directeur général, dans laquelle Paul Hermelin conservera la Présidence du Conseil tandis qu'Aiman Ezzat assurera la Direction générale en tant que seul dirigeant mandataire social exécutif.

Biographie de Aiman Ezzat :

Aiman Ezzat, âgé de 58 ans, est directeur général délégué de Capgemini depuis le 1^{er} janvier 2018 et membre du Comité de Direction générale du Groupe.

Avec plus de 20 ans d'expérience chez Capgemini, Aiman Ezzat a une profonde connaissance de l'ensemble des opérations du Groupe et a travaillé dans de nombreux pays ; il a notamment vécu pendant plus de 15 ans au Royaume-Uni et aux Etats-Unis.

De décembre 2012 à 2018, il était directeur financier de Capgemini.

De décembre 2008 à 2012, il a dirigé les activités du Groupe dans les Services Financiers après en avoir été le directeur des opérations à partir de novembre 2007.

De 2005 à 2007, Aiman Ezzat a occupé la fonction de directeur adjoint de la stratégie, et a notamment participé à l'acquisition et à l'intégration de Kanbay, société internationale de services informatiques spécialisée dans le secteur des services financiers.

Avant de rejoindre Capgemini, Aiman Ezzat était entre 2000 et 2004, directeur des opérations internationales dans une société spécialisée dans la technologie avec des responsabilités en Asie et en Europe.



Auparavant, Aiman Ezzat a passé 10 ans chez Gemini Consulting (la marque de l'entité de conseil en stratégie et transformation du groupe Capgemini, désormais Capgemini Invent), où il a notamment été responsable mondial des activités pétrolières et chimiques.

En mars 2017, il a été nommé « Meilleur Directeur financier européen » dans la catégorie « technologie et logiciels » du palmarès 2017 « *All European Executive Team* », classement annuel réalisé par *Institutional Investor*.

Aiman Ezzat est titulaire d'un *Master of Sciences* en en génie chimique obtenu à l'École Supérieure de Chimie, Physique et Électronique de Lyon et d'un MBA de l'*Anderson School of Management* (UCLA).

Note aux éditeurs :

- Photo HD disponible sur demande

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

* *
*

World Payments Report 2019 : les paiements non-cash sont en plein essor dans une période de bouleversement pour le secteur bancaire

La croissance des paiements digitaux est portée par les marchés émergents au moment où le secteur des services financiers réagit à l'évolution de la réglementation et des exigences client

Paris, le 17 septembre 2019 – Alors que les transactions non-cash sont en plein essor dans le monde et que la concurrence s'intensifie, de nombreuses banques sont réticentes à adopter l'*Open Banking* via le partage de données, les partenariats et les plateformes ouvertes, un grand nombre d'acteurs restant encore prudents face à ces changements. Les banques perçoivent l'*Open Banking* comme un obstacle potentiel alors même qu'il est indispensable pour améliorer l'expérience client et la rétention à long terme. C'est ce que révèle le [World Payments Report 2019](#) de Capgemini, qui recense et analyse les volumes de transactions non-cash, les initiatives réglementaires et sectorielles ainsi que la transformation digitale sur le marché mondial des paiements.

Le rapport révèle que le volume de transactions non-cash croît rapidement, notamment sur les marchés émergents asiatiques (croissance de 32 %) et dans la région ECMOA (Europe Centrale, Moyen-Orient, Afrique, croissance de 19 %). Ce volume de transactions non-cash devrait dépasser les 1 046 milliards d'opérations dans le monde d'ici 2022, ce qui équivaut à un taux de croissance annuel composé de 14 %. Pourtant, dans un marché régi par l'innovation, de nombreux acteurs se montrent toujours frileux quant à la vitesse et à la direction que prend ce changement. Dans de nombreux cas, ils invoquent la menace constituée par les grandes entreprises technologiques et se limitent à appliquer les exigences réglementaires en matière d'*Open Banking* plutôt que de le percevoir comme une opportunité de différenciation, permettant de fidéliser les clients et prendre le leadership sur le marché.

Voici les principales conclusions du rapport :

Les paiements non-cash vont grimper en flèche

Les marchés en développement sont le moteur de la croissance des paiements non-cash, dont le taux de croissance annuel composé (TCAC) devrait augmenter de 23,5 % entre 2017 et 2022. Dans un avenir proche, les marchés émergents façonneront le marché mondial des paiements sur le plan de l'innovation, de la gestion des capacités de transaction et des tendances du secteur.

- Ils représentaient 35 % de la croissance mondiale en 2017 et devraient atteindre 50 % dans les années à venir. Les pays contribuant le plus à cette performance sont la Russie, où les transactions non-cash ont augmenté de 40 % en 2017, l'Inde (39 %) et la Chine (35 %).
- En revanche, les marchés matures (APAC, l'Europe et l'Amérique du Nord) ont enregistré un taux de croissance constant de 7 %. Le volume global des transactions non-cash a progressé de 12 % en 2016-2017, atteignant les 539 milliards.
- Les instruments de paiement non-cash ayant enregistré la plus forte croissance sont les cartes de débit (transactions en hausse de 17 % en 2017), devant les cartes de crédit (11 %) et les virements (10 %).



Les acteurs du secteur méfiant vis-à-vis de l'Open Banking et des nouveaux concurrents

Le marché des paiements est de plus en plus complexe, compte tenu de l'arrivée de nouveaux acteurs et des technologies disruptives. Si les nouvelles attentes des consommateurs et exigences réglementaires forcent les banques à revoir leurs *business models* pour les paiements, beaucoup restent méfiantes à l'égard des changements.

- Moins de la moitié (48 %) des personnes interrogées dans le rapport prévoient d'utiliser des API ouvertes au-delà du niveau requis pour respecter la réglementation.
- Alors qu'une franche majorité (63 %) a identifié les grandes entreprises technologiques concurrentes comme une menace de premier plan, dans la mesure où elles tirent parti de leur marché global, de leur image de marque, de la confiance de la clientèle, de services digitaux de pointe, et enfin, de l'accès à l'infrastructure de paiements des banques.

Bien que les banques s'orientent progressivement, mais trop lentement, vers une approche plus ouverte, axée sur les données et basée sur le Cloud, elles restent réticentes à adopter pleinement l'Open Banking. 90 % des personnes interrogées estiment que les *business models* fondés sur les écosystèmes sont un gage de réussite sur le long terme, mais seulement 44 % d'entre elles souhaitent élaborer et organiser leur propre écosystème.

Des changements imposés par la réglementation, mais le rythme est lent

La transition vers un écosystème de paiements convergent s'explique en partie par des changements réglementaires répondant à des exigences de normalisation et d'interopérabilité, par exemple, une plateforme commune d'identité digitale, des lignes directrices en matière d'interopérabilité et une vérification des paiements en temps réel.

La plupart des efforts de transformation digitale, entrepris par 60 % des banques, visent à respecter la réglementation. L'adoption des API au-delà de ce qui est prévu par la réglementation a été laborieuse : la majorité des banques n'a pas l'intention de recourir à des API qui exposent les données dans des domaines tels que les données internes (53 %), les paiements conditionnels (53 %) et la localisation des agences/DAB (67 %). Lorsque les banques ne sont pas tenues de partager plus de données, elles choisissent généralement de ne pas le faire. Mettre en œuvre une API ouverte relève plus pour elles de la conformité réglementaire que d'une opportunité de croissance.

« Le marché mondial des paiements est en pleine mutation, mais tous les acteurs du secteur ne sont pas à l'aise avec la vitesse et la direction que prend ce changement », déclare Anirban Bose, directeur général des Services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du Groupe. Les banques reconnaissent clairement l'importance d'adopter un modèle fondé sur l'écosystème pour répondre aux nouvelles demandes des clients et continuer de prospérer dans un environnement concurrentiel. Nous encourageons les acteurs en place à envisager des solutions rapides et efficaces, telles que la mise en place d'une architecture de micro-services visant à contourner les limites des infrastructures existantes, pour rester dans la course. »

Méthodologie du World Payments Report 2019

Le *World Payments Report 2019* se base sur le « Payments Open Banking Assessment », qui dresse l'état des lieux de l'Open Banking dans 18 marchés du point de vue des services de paiements. Le WPR 2019 s'appuie principalement sur les résultats d'une enquête en ligne menée en juin 2019 auprès d'acteurs du secteur travaillant dans des banques, des institutions financières autres que des banques et des entreprises. Des entretiens avec des dirigeants ont également été menés.



À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Relations Presse :*Florence Lièvre**Tél. : 01 47 54 50 71**florence.lievre@capgemini.com***Relations Investisseurs :***Vincent Biraud**Tél. : 01 47 54 50 87**vincent.biraud@capgemini.com*

Lancement d'un sixième plan d'actionnariat salarié

Paris, le 19 septembre 2019 – Capgemini annonce le lancement d'un sixième plan d'actionnariat salarié ESOP (*Employee Share Ownership Plan*).

Le nouveau plan d'actionnariat salarié est proposé à environ 98 % des employés du Groupe et vise à associer les collaborateurs au développement et à la performance de celui-ci. L'actionnariat salarié résultant des précédents plans ESOP représente 5,9 % du capital de Capgemini SE. Ce sixième plan ESOP se traduira par une augmentation de capital réservée aux salariés portant sur un maximum de 2 750 000 actions (représentant 1,64% du capital existant), avec un règlement-livraison de ces actions au plus tard le 18 décembre 2019. Les principales modalités du plan d'actionnariat salarié sont détaillées en annexe de ce communiqué.

A l'instar de 2018, le Conseil d'Administration de Capgemini SE réuni le 29 juillet 2019 a décidé d'autoriser une enveloppe dédiée de rachat d'actions. Cette enveloppe pourra être utilisée dans les douze mois¹ pour neutraliser tout ou partie de l'effet dilutif de cette augmentation de capital. Les conditions de ces deux opérations s'inscrivent dans le cadre des autorisations consenties par l'Assemblée Générale du 23 mai 2019.

A propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

¹ A compter de la date du 29 juillet 2019, sous réserve du renouvellement par l'Assemblée Générale de l'autorisation de rachat d'actions actuellement en vigueur.



AVERTISSEMENT

Le présent communiqué de presse est susceptible de contenir des informations prospectives. Ces informations peuvent comprendre des projections, des estimations, des hypothèses, des informations concernant des projets, des objectifs, des intentions et/ou des attentes portant sur des résultats financiers futurs, des événements, des opérations, le développement de services et de produits futurs, ainsi que des informations relatives à des performances ou à des événements futurs. Ces informations prospectives sont généralement reconnaissables à l'emploi des termes « s'attendre à », « anticiper », « penser que », « avoir l'intention de », « estimer », « prévoir », « projeter », « pourrait », « devrait » ou à l'emploi de la forme négative de ces termes et à d'autres expressions de même nature. La direction de Capgemini considère actuellement que ces informations prospectives traduisent des attentes raisonnables ; la société alerte cependant les investisseurs sur le fait que ces informations prospectives sont soumises à des risques et incertitudes (y compris, notamment, les risques identifiés dans le Document de Référence de Capgemini, disponible sur le site internet de Capgemini), étant donné qu'elles ont trait à des événements futurs et dépendent des circonstances futures dont la réalisation est incertaine et qui peuvent différer de ceux anticipés, souvent difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de Capgemini. Les résultats et les événements réels sont susceptibles de différer significativement, de ceux qui sont exprimés, impliqués ou projetés dans les informations prospectives. Les informations prospectives ne donnent aucune garantie de réalisation d'événements ou de résultats futurs et n'ont pas cette vocation. Capgemini ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser les informations prospectives sous réserve de ses obligations légales.

Le présent communiqué de presse ne constitue pas une offre d'instruments financiers au public et ne contient pas d'invitation ou d'incitation à investir dans des instruments financiers en France, aux États-Unis ou n'importe quel autre pays.

* *

*

ANNEXE

Principales modalités du plan d'actionnariat salarié

EMETTEUR

Capgemini SE
Compartiment A – Euronext Paris (France)
Action ordinaire code ISIN : FR0000125338 - CAP

OBJECTIF

Cette augmentation de capital est réservée aux salariés de Capgemini SE et de ses filiales françaises et étrangères, adhérentes de plans d'épargne d'entreprise du groupe Capgemini.

TITRES OFFERTS

Les actionnaires de Capgemini SE, réunis le 23 mai 2019 en Assemblée Générale Mixte, ont autorisé le Conseil d'administration à augmenter le capital social de la société dans le cadre de cette opération. Conformément à cette autorisation, le Conseil d'administration a décidé le 29 juillet 2019 le principe de l'opération et a délégué à Paul Hermelin, Président-directeur général de Capgemini SE, les pouvoirs nécessaires à sa mise en œuvre.

Le nombre maximal d'actions pouvant être émises dans le cadre de cette opération s'élève à 2 750 000 actions.

Selon le calendrier prévu, le Président-directeur général, sur délégation du Conseil d'administration, arrêtera les modalités définitives de l'opération le 7 novembre 2019, notamment le prix de souscription des actions nouvelles. Le prix de souscription sera égal à 87,5% du Cours de Référence.



Le Cours de Référence correspond, conformément aux dispositions de l'article L. 3332-19 du Code du travail, à la moyenne arithmétique des cours quotidiens moyens pondérés par les volumes de l'action Capgemini SE sur le Compartiment A d'Euronext Paris sur la période de 20 jours de bourse précédant la décision du Président-directeur général, soit du 10 octobre au 6 novembre 2019.

La période de souscription/rétractation sera ouverte du 12 novembre au 14 novembre 2019. Pendant cette période, les salariés pourront selon leur choix, confirmer, souscrire ou rétracter les demandes de souscription formulées pendant la période de réservation ouverte du 19 septembre au 8 octobre 2019.

Les actions nouvelles seront entièrement assimilables aux actions ordinaires existantes composant le capital de Capgemini SE. Ces actions porteront jouissance au 1^{er} janvier 2019. Selon le calendrier prévu, l'augmentation de capital sera réalisée le 18 décembre 2019.

CONDITIONS DE SOUSCRIPTION

- *Bénéficiaires de l'augmentation de capital réservée aux salariés* : les bénéficiaires de l'augmentation de capital sont les salariés des sociétés du groupe Capgemini qui auront adhéré aux plans d'épargne d'entreprise du groupe Capgemini quelle que soit la nature de leur contrat de travail (à durée déterminée ou indéterminée, à temps complet ou à temps partiel) et justifiant d'une ancienneté de trois mois à la clôture de la période de souscription, soit au 14 novembre 2019.
- *Modalités de souscription* : les actions seront souscrites soit directement, soit par l'intermédiaire de FCPE (fonds communs de placement d'entreprise), selon la réglementation et/ou la fiscalité applicable dans les différents pays de résidence des bénéficiaires de l'augmentation de capital.
- *Formule de souscription* : les salariés pourront souscrire des actions Capgemini dans le cadre d'une formule de souscription unique dite à effet de levier et sécurisée permettant aux salariés de bénéficier d'une garantie de leur versement dans le cadre de l'opération. Dans certains pays, les salariés se verront allouer par leur employeur un SAR (*Stock Appreciation Right*) dont la valeur sera indexée en application d'une formule comparable à celle proposée dans le cadre de la formule à effet de levier.
- *Indisponibilité des actions Capgemini ou des parts de FCPE correspondantes* : les souscripteurs à l'offre devront conserver les actions souscrites ou les parts de FCPE correspondantes pendant une durée de cinq années, sauf survenance d'un cas de déblocage anticipé autorisé.
- *Exercice des droits de vote attachés aux actions* : lorsque les actions seront souscrites puis détenues par l'intermédiaire d'un FCPE, les droits de vote attachés à ces actions seront exercés par le conseil de surveillance du FCPE concerné ; lorsque les actions seront souscrites directement par les salariés, les droits de vote seront exercés individuellement par les salariés concernés.

OPERATIONS DE COUVERTURE

La mise en place de l'offre à effet de levier et sécurisée implique de la part de l'établissement financier structurant l'offre (Crédit Agricole Corporate and Investment Bank) des opérations de couverture sur les marchés et hors marchés, au moyen d'achats et/ou de ventes d'Actions, d'achat d'options d'achat et/ou de toutes autres transactions, à tout moment, y compris pendant la période de fixation du Cours de Référence, soit du 10 octobre au 6 novembre 2019, et pendant toute la durée de l'opération.

COTATION

L'admission des actions nouvelles Capgemini aux négociations sur le Compartiment A de Euronext Paris (code ISIN : FR0000125338) sur la même ligne que les actions existantes sera demandée dès que possible après la réalisation de l'augmentation de capital prévue le 18 décembre 2019.

**MENTION SPECIFIQUE POUR L'INTERNATIONAL**

Le présent communiqué ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation pour la souscription d'actions Capgemini. L'augmentation de capital réservée aux salariés sera mise en place dans les seuls pays où l'offre a fait l'objet d'un enregistrement ou d'une notification auprès des autorités locales compétentes et/ou à la suite de l'approbation d'un prospectus par les autorités locales compétentes, ou en considération d'une exemption à l'obligation d'établir un prospectus ou de procéder à un enregistrement ou une notification de l'offre.

Plus généralement, l'offre sera uniquement réalisée dans les pays où toutes les procédures d'enregistrement et/ou les notifications requises auront été effectuées et les autorisations nécessaires auront été obtenues.

CONTACT POUR LES BENEFICIAIRES DE L'OFFRE

Pour toute question relative à la présente offre, les bénéficiaires pourront s'adresser à leur responsable Ressources Humaines et/ou à toute autre personne tel que précisé dans les documents remis aux bénéficiaires.

Press contact:*Alexander Kühn**Tel.: +31 6 224 85 221**E-mail: alexander.kuhn@capgemini.com***SAP Press contact:***Patricia Bueters**Tel.: +31 6 115 13 823**E-mail: patricia.bueters@sap.com*

Capgemini successfully delivers a strong foundation for Maxeda's omnichannel environment based on SAP S/4HANA®

A platform based on the principles of simplification, standardization, single view and SAP S/4HANA, creates a robust highway to the future for Do-It-Yourself retailer Maxeda DIY Group

Utrecht, September 19, 2019 – [Capgemini](#) has successfully helped [Maxeda DIY Group](#), a market leading Do-It-Yourself retailer that operates 374 stores across Benelux with over 7,000 employees, to leverage real-time analytics and a single view of its customerbase and products. This allows Maxeda to cater to the needs of customers, the ever-changing market, and its own business requirements more quickly by working in an agile way; connecting online and offline. The project has also modernized Maxeda's digital core, by migrating its business processes from SAP Enterprise Central Component system to [SAP S/4HANA®, an intelligent business software suite](#). This migration has created a highway to the future for Maxeda.

Maxeda has 3 DIY store concepts/brands: Praxis in the Netherlands, Brico in Belgium and Luxembourg, and BricoPlanit in Belgium. The new Enterprise Resource Planning (ERP)-platform supports a multi-format, multi-country and multi-language retail environment. The SAP S/4HANA platform provides Maxeda with a future-ready IT backbone to steer daily operations in an agile manner and to connect offline and online customer journeys more seamlessly, supporting Maxeda on its path to becoming one of the leading omnichannel retailers in the Benelux.

"The online world is here to stay and is evolving at amazing speed. But online customers do not exist – we only have customers. That's why the interweaving of online and offline customer interactions is essential. SAP S/4HANA has built the foundation for this omni-channel environment. It allows us to cater much more quickly to the needs of our customers, the ever-changing market, and our own needs by working in an agile way, to connect online and offline. By doing this we created a highway to the future. The main reason Maxeda chose Capgemini is their collaboration with us as a client – notably Capgemini's capability to relate to the real needs of their client," says Erik Cuypers, CIO at Maxeda DIY Group.

"Our unique level of collaboration and approach to migrating the existing platform to SAP S/4HANA meant that we were able to achieve a successful migration with minimal disruption to Maxeda's daily operations, and deliver it on time for the start of Maxeda's high season for DIY sales in April," says Mark Grimberg, Deputy-President Capgemini in the Netherlands Business Unit.

"Maxeda operates in a rapidly changing market, with customers expecting ever higher service levels and a richer customer experience," says Rinse Tamsma, Managing Director at SAP Netherlands. "This requires a platform that accurately maps customer preferences and trends, both online and offline. Maxeda can use this information to better serve its target group across all channels. SAP S/4HANA not only meets that need, but also offers plenty of opportunities for functional expansions for the future."

This is the first step of the transformation journey. Following the installation of SAP S/4HANA as the digital core, Capgemini will continue to partner with Maxeda as its main provider of end-to-end consulting and technology services on SAP solutions, including the agile delivery of new SAP functionalities and changes.

For more information on this story, please [watch the video](#).

About SAP

As the cloud company powered by SAP HANA®, SAP is the market leader in enterprise application software, helping companies of all sizes and in all industries run at their best: 77% of the world's transaction revenue touches an SAP® system. Our machine learning, Internet of Things (IoT), and advanced analytics technologies help turn customers' businesses into intelligent enterprises. SAP helps give people and organizations deep business insight and fosters collaboration that helps them stay ahead of their competition. We simplify technology for companies so they can consume our software the way they want without disruption. Our end-to-end suite of applications and services enables more than 425,000 business and public customers to operate profitably, adapt continuously, and make a difference. With a global network of customers, partners, employees, and thought leaders, SAP helps the world run better and improve people's lives. For more information, visit www.sap.com.

SAP, SAP S/4HANA and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Please see <http://www.sap.com/trademark> for additional trademark information and notices.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. Visit us at www.capgemini.com. People matter, results count.

Relations Media :*Florence Lièvre**Tél. : 01 47 54 50 71**E-mail : florence.lievre@capgemini.com***Relations Investisseurs :***Vincent Biraud**Tél. : 01 47 54 50 87**E-mail : vincent.biraud@capgemini.com*

Capgemini a déposé son offre publique d'achat amicale sur Altran auprès de l'Autorité des marchés financiers

- **Capgemini a déposé un projet de note d'information auprès de l'AMF**
- **L'expert indépendant désigné par Altran a conclu au caractère équitable du prix de 14 euros par action proposé dans le cadre de l'offre**
- **Le conseil d'administration d'Altran a rendu un avis motivé favorable sur l'offre**

Paris, le 23 septembre 2019 – Capgemini (Euronext Paris : CAP) annonce avoir déposé ce jour auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) un projet de note d'information relatif à son offre publique d'achat amicale visant l'intégralité des actions Altran Technologies (Euronext Paris : ALT) au prix de 14 euros par action, en vue de la création d'un leader mondial de la transformation digitale des entreprises industrielles et de technologie. Le projet de rapprochement, [annoncé le 24 juin 2019](#), donnera naissance à un groupe de 17 milliards d'euros de chiffre d'affaires¹ comptant plus de 265 000 collaborateurs. Ce nouvel ensemble bénéficiera d'un positionnement unique sur ce secteur particulièrement prometteur de l'« Intelligent Industry ».

Comme précisé dans le communiqué d'Altran en date de ce jour, le rapport de l'expert indépendant désigné par le conseil d'administration d'Altran, le cabinet Finexsi, a conclu que le prix proposé était équitable d'un point de vue financier pour les actionnaires d'Altran. Après examen notamment de ce rapport, le conseil d'administration d'Altran, réuni hier, a rendu un avis motivé favorable sur l'offre et a considéré que l'offre publique d'achat amicale au prix de 14 euros par action est conforme aux intérêts d'Altran, de ses actionnaires et de ses salariés, et a recommandé aux actionnaires d'Altran d'apporter leurs actions à l'offre.

Le prix proposé de 14 euros par action fait ressortir une prime de 30 % par rapport à la moyenne des cours de l'action Altran pondérée par les volumes² sur le mois précédant l'annonce et une prime de 33 % sur la moyenne de 3 mois³.

Le projet de note d'information de Capgemini est notamment consultable sur [le site internet de Capgemini dédié aux investisseurs](#) et sur [le site internet de l'AMF](#). L'offre publique d'achat, ainsi que le projet de note d'information, restent soumis à l'examen de l'AMF qui appréciera leur conformité aux dispositions législatives et réglementaires applicables. Conformément à l'article 231-16 du règlement général de l'AMF, les principaux éléments du projet de note d'information de Capgemini, et ses modalités de mise à disposition, figurent ci-dessous, dans la partie « Principaux éléments du projet de note d'information de Capgemini ».

¹ Sur la base des objectifs de chacun des deux groupes pour l'année 2019.

² Corrigé du dividende de 0,24 euro détaché le 27 juin 2019.

³ Les durées indiquées s'entendent jusqu'au lundi 24 juin 2019 inclus, dernier jour de cotation avant l'annonce du projet d'offre intervenue après la clôture du marché.

La clôture de l'offre, une fois ouverte, sera soumise à l'obtention des autorisations au titre du contrôle des concentrations par la Commission Européenne et par l'autorité de la concurrence au Maroc⁴. Capgemini se réserve le droit de renoncer à chacune de ces conditions. Comme annoncé précédemment, la finalisation de l'opération est envisagée d'ici la fin de l'exercice 2019.

L'offre est par ailleurs soumise à la condition de l'obtention par Capgemini d'un nombre d'actions représentant au moins 50,10 % du capital social et des droits de vote d'Altran sur une base entièrement diluée⁵. Depuis le 2 juillet 2019, Capgemini détient d'ores et déjà 29 378 319 actions Altran, représentant 11,43% du capital.

INFORMATIONS IMPORTANTES

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre d'achat, ou une sollicitation d'une offre de vente, d'instruments financiers Altran Technologies.

Il est fortement recommandé aux investisseurs et aux actionnaires de prendre connaissance de la documentation relative à l'offre publique d'achat, qui contient les termes et conditions de l'offre, ainsi que, le cas échéant, de tout avenant ou ajout à ces documents dans la mesure où ils contiendront des informations importantes sur Capgemini, Altran Technologies et l'opération envisagée. Le projet de note d'information établi par Capgemini a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers et diffusé ce jour. L'offre publique d'achat et le projet de note d'information restent soumis à l'examen de l'Autorité des marchés financiers.

L'opération demeure soumise à l'obtention des autorisations réglementaires requises et autres conditions usuelles, tel que décrit dans la documentation relative à l'offre publique d'achat.

Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans tout pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales. L'offre publique d'achat ne sera pas ouverte au public dans les juridictions dans lesquelles son ouverture fait l'objet de restrictions légales.

La publication, la diffusion ou la distribution de ce communiqué de presse dans certains pays peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires. Par conséquent, les personnes situées dans les pays où ce communiqué est publié, diffusé ou distribué doivent s'informer sur de telles restrictions et s'y conformer. Capgemini décline toute responsabilité quant à une éventuelle violation de ces restrictions par qui que ce soit.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018. Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

* *

*

⁴ Compte tenu des progrès réalisés dans le processus d'obtention de l'autorisation CFIUS (*Committee on Foreign Investment in the United States*) aux Etats-Unis, Capgemini a décidé, comme cela lui était permis par l'accord de rapprochement, de déposer son offre avant l'obtention de cette autorisation. L'offre ne sera pas conditionnée à l'obtention de l'autorisation CFIUS.

⁵ Capgemini se réserve la possibilité de renoncer à cette condition conformément à la réglementation applicable, auquel cas le seuil de caducité tel que prévu par la réglementation applicable, soit 50 % du capital ou des droits de vote (sur une base non diluée), continuera à s'appliquer.

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DU PROJET DE NOTE D'INFORMATION DE CAPGEMINI

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

COMMUNIQUÉ DU 23 SEPTEMBRE 2019

DÉPÔT DU PROJET D'OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT

visant les actions de la société :

altran

initiée par la société :

Capgemini

présentée par :



Banque présentatrice et garante



Banque présentatrice



Banque présentatrice

LAZARD
FRÈRES BANQUE

Banque présentatrice

TERMES DE L'OFFRE

14 euros par action Altran Technologies

DUREE DE L'OFFRE

Le calendrier de la présente Offre sera fixé par l'AMF conformément à son règlement général



Le présent communiqué a été établi par Capgemini et diffusé conformément aux dispositions de l'article 231-16 du règlement général de l'AMF

**CETTE OFFRE ET LE PROJET DE NOTE D'INFORMATION RESTENT SOUMIS
À L'EXAMEN DE L'AMF**

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

AVIS IMPORTANT

Dans le cas où le nombre d'actions non présentées à l'Offre par les actionnaires minoritaires de la société Altran Technologies ne représenterait pas, à l'issue de l'Offre ou, le cas échéant, de l'Offre Réouverte, plus de 10 % du capital et des droits de vote d'Altran Technologies, Capgemini a l'intention de mettre en œuvre, dans un délai de dix (10) jours de négociation à compter de la publication de l'avis de résultat de l'Offre ou, le cas échéant, au plus tard dans un délai de trois (3) mois à l'issue de la clôture de l'Offre Réouverte, conformément aux articles L. 433-4 II du code monétaire et financier et 232-4 et 237-1 à 237-10 du règlement général de l'AMF, une procédure de retrait obligatoire afin de se voir transférer les actions Altran Technologies non apportées à l'Offre moyennant une indemnisation égale au prix de l'Offre, après ajustements le cas échéant.

Le Projet de Note d'Information doit être lu conjointement avec tous les autres documents publiés en relation avec l'Offre. Notamment, conformément à l'article 231-28 du règlement général de l'AMF, une description des caractéristiques juridiques, financières et comptables de Capgemini sera mise à disposition du public au plus tard la veille de l'ouverture de l'Offre. Un communiqué sera diffusé pour informer le public des modalités de mise à disposition de ces documents.

Le Projet de Note d'Information est disponible sur les sites internet de l'AMF (www.amf-france.org) et de Capgemini (www.capgemini.com) et peut être obtenu sans frais auprès de :

Capgemini
11 rue de Tilsitt
75017 Paris
France

BNP Paribas
4 rue d'Antin
75002 Paris
France

**Crédit Agricole
Corporate and Investment Bank**
12 place des États-Unis
92547 Montrouge Cedex
France

HSBC France
109 avenue des Champs Elysées
75008 Paris
France

Lazard Frères Banque
121 boulevard Haussmann
75382 Paris cedex 08
France

1 PRÉSENTATION DE L'OFFRE

En application du Titre III du Livre II, et plus particulièrement des articles 231-13 et 232-1 et suivants du règlement général de l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** »), Capgemini, une société européenne dont le siège social est situé 11 rue de Tilsitt, 75017 Paris, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 330 703 844, et dont les actions sont admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext à Paris (« **Euronext Paris** ») sous le code ISIN FR0000125338 (mnémonique « **CAP** ») (« **Capgemini** » ou l'« **Initiateur** »), propose de manière irrévocable aux actionnaires d'Altran Technologies, une société anonyme à conseil d'administration dont le siège social est situé 96 avenue Charles de Gaulle, 92200 Neuilly-sur-Seine, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 702 012 956, et dont les actions sont admises aux négociations sur Euronext Paris sous le code ISIN FR0000034639 (mnémonique « **ALT** ») (« **Altran Technologies** » ou la « **Société** »), d'acquérir la totalité de leurs actions Altran Technologies admises sur Euronext Paris aux termes et conditions stipulés dans le projet de note d'information (le « **Projet de Note d'Information** »), qui pourra être suivie, le cas échéant, d'une procédure de retrait obligatoire conformément aux dispositions des articles 237-1 à 237-10 du règlement général de l'AMF (l'« **Offre** »).

L'Offre porte sur la totalité des actions Altran Technologies non détenues par l'Initiateur⁶:

- (i) qui sont d'ores et déjà émises soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date du Projet de Note d'Information, un nombre maximum de 227 642 786 actions Altran Technologies⁷, et
- (ii) qui sont susceptibles d'être émises avant la clôture de l'Offre ou de l'Offre Réouverte (telle que définie au paragraphe 2.13 ci-après), à raison de l'acquisition définitive des actions attribuées gratuitement par Altran Technologies (les « **Actions Gratuites** ») soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date du Projet de Note d'Information, un maximum de 2 405 239 actions Altran Technologies nouvelles⁸,

soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date du Projet de Note d'Information, un nombre maximum d'actions Altran Technologies visées par l'Offre égal à 230 048 025.

Il est précisé que l'apport d'*American Depository Receipts* (« **ADR Altran** ») ne sera pas accepté dans le cadre de l'Offre ou de l'Offre Réouverte, et que les porteurs d'ADR Altran devront préalablement les échanger contre des actions Altran Technologies qui pourront être apportées à l'Offre ou à l'Offre Réouverte, tel que précisé au paragraphe 2.5 ci-dessous.

À la connaissance de l'Initiateur, il n'existe aucun autre titre de capital, ni aucun autre instrument financier émis par la Société ou droit conféré par la Société pouvant donner accès, immédiatement ou à terme, au capital ou aux droits de vote de la Société.

Conformément aux dispositions de l'article 231-13 du règlement général de l'AMF, le 23 septembre 2019, BNP Paribas, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, HSBC France et Lazard Frères Banque (ensemble les « **Établissements Présentateurs** ») ont déposé, en qualité d'établissements présentateurs de l'Offre, l'Offre et le Projet de Note d'Information auprès de l'AMF pour le compte de l'Initiateur. Seule BNP Paribas garantit la teneur et le caractère irrévocable des engagements pris par l'Initiateur dans le cadre de l'Offre.

⁶ À la date du Projet de Note d'Information, l'Initiateur détient 29 378 319 actions Altran Technologies (voir paragraphe 1.1.2) sur un total de 257 021 105 actions émises.

⁷ Sur la base des informations publiées par la Société sur son site internet au 31 août 2019 conformément à l'article 223-16 du règlement général de l'AMF, soit 257 021 105 actions représentant 257 815 979 droits de vote théoriques. Sont également visées les actions auto-détenues, soit, sur la base de ces mêmes informations, 2 461 800 actions, étant précisé que la Société s'est engagée à ne pas apporter les actions auto-détenues à l'Offre.

⁸ Voir paragraphe 2.4.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

L'Offre est soumise au seuil de caducité visé à l'article 231-9, I du règlement général de l'AMF, tel que décrit au paragraphe 1.1.7 du présent communiqué. L'Offre inclut également un seuil de renonciation, conformément à l'article 231-9, II du règlement général de l'AMF, tel que précisé au paragraphe 2.6.1 du présent communiqué.

Par ailleurs, à la date du Projet de Note d'Information, l'Offre est soumise aux conditions suspensives suivantes (telles que décrites au paragraphe 2.6.2 ci-dessous) :

- (i) l'autorisation de l'opération de rapprochement au titre du contrôle des concentrations par la Commission Européenne en application de l'article 6.1.b) du Règlement CE n°139/2004 du 20 janvier 2004 ou les autorités nationales compétentes dans l'Union Européenne ; et
- (ii) l'autorisation de l'opération de rapprochement au titre du contrôle des concentrations par l'autorité de concurrence au Maroc,

étant précisé que l'Initiateur se réserve le droit de renoncer à chacune de ces conditions.

L'Offre revêt un caractère volontaire et sera réalisée selon la procédure normale en application des dispositions des articles 232-1 et suivants du règlement général de l'AMF.

1.1 Contexte et motifs de l'Offre

1.1.1 Contexte

À la suite de contacts établis après la publication par Altran Technologies, le 28 février 2019, de ses résultats annuels 2018, Capgemini a fait part de son intérêt pour un rapprochement par une lettre d'intention en date du 24 mai 2019, dont les principaux termes ont été communiqués aux administrateurs d'Altran Technologies au cours d'une réunion du conseil d'administration le 27 mai 2019.

À l'issue d'une série d'échanges entre les représentants de l'Initiateur et de la Société, un accord de négociations exclusives (l'« **Accord de Négociations Exclusives** ») a été conclu le 24 juin 2019 entre les deux sociétés en vue de l'acquisition d'Altran Technologies par Capgemini dans le cadre d'une offre publique d'achat amicale. Cet Accord de Négociations Exclusives avait pour objectif de permettre l'organisation des processus d'information et consultation des instances représentatives du personnel respectives de l'Initiateur et de la Société sur le projet d'Offre, tout en prévoyant un engagement d'exclusivité de la part de la Société au bénéfice de l'Initiateur.

Le 24 juin 2019, préalablement à la conclusion de l'Accord de Négociations Exclusives, les termes de l'Offre ont été approuvés à l'unanimité par le conseil d'administration de Capgemini et le conseil d'administration d'Altran Technologies. Ce dernier a émis un avis préliminaire favorable sur l'intérêt de l'Offre pour la Société, ses actionnaires, ses salariés et les autres parties prenantes en vue de soumettre l'Offre aux instances représentatives du personnel de la Société.

La signature de l'Accord de Négociations Exclusives a fait l'objet d'un communiqué de presse conjoint le 24 juin 2019, disponible sur le site internet de l'Initiateur (www.capgemini.com) et le site internet d'Altran Technologies (www.altran.com), décrivant les principales caractéristiques de l'Offre envisagée.

Le comité d'entreprise international de Capgemini a émis son avis sur l'Offre le 16 juillet 2019. Le comité central d'entreprise de l'unité économique et sociale ainsi que le comité d'entreprise européen d'Altran Technologies ont également chacun émis leur avis sur l'Offre le 2 août 2019 et le 8 août 2019, respectivement.

À la suite de la finalisation de ces processus d'information et consultation, l'Initiateur et la Société ont conclu le 11 août 2019 un accord de rapprochement (l'« **Accord de Rapprochement** »). Préalablement

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

à cette signature, le conseil d'administration d'Altran Technologies, réuni le 9 août 2019, a considéré, à l'unanimité des administrateurs présents ou représentés⁹, que l'Offre est dans l'intérêt de la Société, de ses actionnaires, de ses salariés ainsi que des autres parties prenantes, a approuvé les termes de l'Offre, et a indiqué que, sous réserve des obligations qui lui incombent en vertu des lois applicables et des termes et conditions de l'Accord de Rapprochement, il avait l'intention de recommander aux actionnaires de la Société d'apporter leurs actions à l'Offre dans le cadre de l'avis motivé qui sera rendu après avoir pris connaissance du rapport de l'expert indépendant. Le conseil d'administration d'Altran Technologies a par ailleurs désigné le cabinet Finexsi, représenté par M. Olivier Péronnet et M. Christophe Lambert, en qualité d'expert indépendant (l'« **Expert Indépendant** ») conformément aux dispositions de l'article 261-1 I du règlement général de l'AMF.

La signature de l'Accord de Rapprochement a fait l'objet d'un communiqué de presse conjoint le 12 août 2019, disponible sur le site internet de l'Initiateur (www.capgemini.com) et le site internet d'Altran Technologies (www.altran.com).

Cet Accord de Rapprochement détaille les termes et conditions de la coopération entre l'Initiateur et la Société jusqu'à la réalisation de l'Offre et contient notamment :

- (i) les principaux termes et conditions de l'Offre, tels que détaillés au paragraphe 2 ci-dessous ;
- (ii) les conditions au dépôt de l'Offre par l'Initiateur auprès de l'AMF ;
- (iii) un engagement d'exclusivité de la part de la Société au bénéfice de l'Initiateur ;
- (iv) un engagement usuel pris par la Société de gestion dans le cours normal des affaires conformément aux pratiques antérieures ;
- (v) le traitement de la situation des bénéficiaires de droits à recevoir des Actions Gratuites, tel que décrit au paragraphe 2.4 ci-dessous ;
- (vi) les caractéristiques des mécanismes de rémunération et de rétention à mettre en place sous réserve du succès de l'Offre, tels que décrits ci-dessous ;
- (vii) l'engagement de la Société de ne pas apporter à l'Offre les actions auto-détenues ;
- (viii) l'engagement de l'Initiateur de mettre à disposition les fonds nécessaires en cas de remboursement anticipé du financement consenti à la Société au titre du *Senior Facilities Agreement* en date du 15 février 2018, en raison du changement de contrôle de la Société ; et
- (ix) l'engagement de l'Initiateur et de la Société de coopérer pleinement dans le cadre des travaux de l'Expert Indépendant, de la préparation de la documentation relative à l'Offre et de la réalisation de l'Offre, de l'obtention de l'ensemble des autorisations réglementaires nécessaires et de l'obtention d'accords de tiers éventuellement requis pour assurer la poursuite de contrats ou d'activités qui pourraient être remis en cause du fait du changement de contrôle d'Altran Technologies.

Par ailleurs, l'Accord de Rapprochement prévoit, sous réserve de la réussite de l'Offre et de la satisfaction d'une condition de présence à la date du règlement-livraison de l'Offre, le versement d'une rémunération exceptionnelle sous forme de prime (*completion bonus*) à certains salariés clefs de la

⁹ Etaient présents : Dominique Cerutti, Maurice Tchenio représentant permanent de la société Amboise Partners, Martha Crawford, Christian Bret, Nathalie Rachou, Gilles Rigal, Diane de Saint-Victor, Jaya Vaidhyathan ; était représentée : Renuka Uppaluri ; était absent : Gaël Clément, administrateur représentant les salariés.

***Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers***

Société ou de ses filiales dans le cadre de la préparation de l'Offre à raison de leur implication et de leur investissement. Il est prévu qu'un montant total de deux (2) millions d'euros brut (pouvant être porté à un montant de trois (3) millions d'euros brut) soit attribué aux salariés au titre de cette prime exceptionnelle.

Il a également été convenu, afin de fidéliser et motiver les salariés de la Société et de ses filiales, qu'une prime de long terme (*retention bonus*), constituée de deux (2) tranches égales payables respectivement trois (3) mois et neuf (9) mois à la suite du règlement-livraison de l'Offre, pourra être versée à environ 200 personnes, sous réserve de la réussite de l'Offre et de la satisfaction d'une condition de présence auxdites dates de versements. Il est par ailleurs prévu que, dans l'hypothèse où la condition de présence ne serait plus satisfaite à l'expiration d'une période de deux (2) ans après le règlement-livraison de l'Offre, le salarié concerné devra repayer ledit bonus dans une limite du tiers de son dernier salaire brut annuel. Un montant total de dix (10) millions d'euros brut (pouvant être porté à un montant de onze (11) millions d'euros brut) est prévu pour l'attribution de cette prime de rétention aux salariés.

En outre, un nombre limité de salariés dont les fonctions sont considérées par la Société comme décisives bénéficieront également du versement d'une prime exceptionnelle, constituée de deux (2) tranches égales payables respectivement à la date du règlement-livraison de l'Offre et six (6) mois à la suite dudit règlement-livraison, sous réserve de la réussite de l'Offre et de la satisfaction d'une condition de présence auxdites dates de versements. Un montant total d'un (1) million d'euros brut est prévu pour l'attribution de cette prime exceptionnelle aux salariés.

En tout état de cause, le montant total maximal pouvant être attribué aux salariés au titre des trois dispositifs présentés ci-dessus ne pourra dépasser treize (13) millions d'euros brut.

En cas de mise en œuvre d'une procédure de retrait obligatoire par Capgemini à l'issue de l'Offre, l'Accord de Rapprochement prévoit également que les conditions de performance des plans de rémunération variable pluriannuelle en numéraire 2018-2020 et 2019-2021, au bénéfice du Président-directeur général de la Société, soient alignées sur celles applicables aux actions de performance de Capgemini. S'agissant du plan 2017-2019, la performance sera ajustée, si nécessaire, afin de neutraliser l'éventuel impact de l'Offre sur la performance d'Altran Technologies.

L'Accord de Rapprochement prendra fin le 31 juillet 2020, sauf résiliation anticipée décidée par l'Initiateur et la Société d'un commun accord, ou unilatéralement :

- (i) par Capgemini, si :
 - a. les autorisations de concurrence décrites au paragraphe 2.6.2 ci-dessous ne sont pas obtenues, auquel cas Capgemini devra payer une indemnité de 75 000 000 euros à la Société ;
 - b. la Société décide d'accepter une offre alternative d'un tiers que la Société considère, de bonne foi, comme plus favorable pour la Société et l'ensemble des parties prenantes (une « **Offre Supérieure** »), auquel cas la Société devra payer une indemnité de 75 000 000 euros à Capgemini ;
 - c. la Société viole de manière significative les stipulations de l'Accord de Rapprochement, auquel cas la Société devra payer une indemnité de 75 000 000 euros à Capgemini (sans préjudice de tout autre droit à indemnisation supplémentaire que pourrait invoquer Capgemini) ; ou
 - d. l'AMF, lors de l'annonce des résultats de l'Offre conformément à l'article 231-35 du règlement général de l'AMF, fait état de l'échec de l'Offre.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

(ii) par Altran Technologies, si :

- a. la Société décide d'accepter une Offre Supérieure, auquel cas la Société devra payer une indemnité de 75 000 000 euros à Capgemini ;
- b. Capgemini viole de manière significative les stipulations de l'Accord de Rapprochement, auquel cas Capgemini devra payer une indemnité de 75 000 000 euros à la Société (sans préjudice de tout autre droit à indemnisation supplémentaire que pourrait invoquer la Société) ;
- c. Capgemini décide de modifier les termes de l'Offre (tels que visés au paragraphe 2.1 ci-dessous) ou ses intentions (telles que visées au paragraphe 1.3 ci-dessous) d'une manière qui affecterait de manière négative la Société, ses affiliés, ses actionnaires ou ses salariés, auquel cas Capgemini devra payer une indemnité de 75 000 000 euros à la Société ;
- d. l'Offre n'est pas déclarée conforme par l'AMF, auquel cas Capgemini devra payer une indemnité de 75 000 000 euros à la Société ; ou
- e. l'AMF, lors de l'annonce des résultats de l'Offre conformément à l'article 231-35 du règlement général de l'AMF, fait état de l'échec de l'Offre.

1.1.2 Actions détenues par l'Initiateur

À la date du Projet de Note d'Information, l'Initiateur détient 29 378 319 actions et droits de vote de la Société soit, à la connaissance de l'Initiateur, 11,43 % du capital et 11,40 % des droits de vote de la Société¹⁰. L'ensemble de ces actions ont été acquises dans le cadre de l'acquisition des blocs décrite au paragraphe 1.1.3 ci-dessous.

1.1.3 Acquisitions d'actions Altran Technologies par l'Initiateur

Le 24 juin 2019, préalablement à l'annonce du projet d'acquisition d'Altran Technologies par Capgemini, l'Initiateur a conclu des contrats d'achat d'actions portant sur l'acquisition, hors marché, de (i) 22 058 273 actions Altran Technologies auprès d'Altrafin Participations, (ii) 3 659 031 actions Altran Technologies auprès de M. Alexis Kniazeff et (iii) 3 661 015 actions Altran Technologies auprès de M. Hubert Martigny (Altrafin Participations, M. Alexis Kniazeff et M. Hubert de Martigny sont ci-après désignés ensemble les « **Cédants** », et séparément un « **Cédant** »), soit un total de 29 378 319 actions Altran Technologies (l'« **Acquisition des Blocs** »). La signature de ces contrats d'achat d'actions a fait l'objet de déclarations de franchissements de seuils et d'intentions auprès de l'AMF et de la Société, tel que précisé au paragraphe 1.1.4 ci-dessous.

La réalisation effective de l'Acquisition des Blocs, entraînant transfert de propriété des actions Altran Technologies au profit de Capgemini, est intervenue le 2 juillet 2019 et a fait l'objet d'une déclaration auprès de l'AMF conformément à l'article 231-46 du règlement général de l'AMF. Cette déclaration a fait l'objet de l'avis n° 219C1091 publié par l'AMF le 3 juillet 2019.

L'Acquisition des Blocs a été réalisée au prix de 14 euros par action. Aux termes des contrats d'achat d'actions, chacun des Cédants bénéficie d'un droit de suite (le « **Droit de Suite** ») (i) en cas d'offre, de surenchère, d'offre concurrente ou de retrait obligatoire ou (ii) si l'Offre n'a pas une suite positive pour quelque raison que ce soit, en cas de cession d'actions Altran Technologies, dans chacun des cas (i) et

¹⁰ Conformément aux dispositions de l'article 223-11 du règlement général de l'AMF, le nombre total de droits de vote est calculé sur la base de l'ensemble des actions auxquelles sont attachés des droits de vote, y compris les actions privées de droits de vote telles que les actions auto-détenues, soit, au 31 août 2019, un nombre total de 257 815 979 droits de vote théoriques, sur la base des informations publiées par la Société sur son site internet conformément à l'article 223-16 du règlement général de l'AMF.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

(ii) ci-avant à un prix supérieur au prix auquel l'Acquisition des Blocs a été réalisée et dans les douze (12) mois suivant le dépôt de l'Offre (et au plus tard le 30 septembre 2020). Conformément aux stipulations des contrats d'achat d'actions, la somme à payer à chacun des Cédants au titre du Droit de Suite serait égale (i) (x) au prix par action offert aux termes de l'offre améliorée, de l'offre concurrente ou de la cession réalisée (selon le cas), réduit (y) du prix auquel l'Acquisition des Blocs a été réalisée, (ii) multiplié par le nombre d'actions acquises par Capgemini auprès du Cédant concerné (le « **Complément de Prix** »).

L'Acquisition des Blocs a été financée pour partie par tirage sur le Contrat de Financement mis en place dans le cadre de l'Offre¹¹ et pour partie par utilisation de la trésorerie disponible.

1.1.4 Déclarations de franchissements de seuils et d'intentions

Conformément aux dispositions de l'article L. 233-7 du code de commerce, par lettres adressées à l'AMF et la Société le 28 juin 2019, l'Initiateur a déclaré avoir franchi à la hausse les seuils légaux de 5 % et 10 % du capital et des droits de vote théoriques de la Société, ainsi que ses intentions. La déclaration de franchissements de seuils et d'intentions de l'Initiateur a fait l'objet de l'avis n° 219C1048 publié par l'AMF le 28 juin 2019.

Conformément à l'article 7.3 des statuts d'Altran Technologies, par lettre adressée à la Société le 28 juin 2019, l'Initiateur a également déclaré avoir franchi à la hausse les seuils statutaires compris entre 0,5 % et 11 % (inclus) du capital et des droits de vote théoriques de la Société.

1.1.5 Motifs de l'Offre

1.1.5.1 *Le rapprochement de deux leaders*

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation digitale. Altran Technologies est pour sa part un des premiers acteurs mondiaux des services d'ingénierie et de R&D.

Le rapprochement des deux sociétés donnera naissance à un groupe de 17 milliards d'euros de chiffre d'affaires¹² comptant plus de 265 000 collaborateurs¹³. Le nouvel ensemble bénéficiera d'un positionnement unique sur des secteurs particulièrement prometteurs. Ce projet est en effet le premier rapprochement d'envergure de deux leaders dans des domaines complémentaires de la technologie qui tendent à converger avec l'avènement du digital et la diffusion des nouvelles technologies dans l'ensemble des secteurs d'activité (notamment le cloud, l'internet des objets, l'*Edge computing*, l'intelligence artificielle, la 5G): celui des technologies des opérations¹⁴ (pour Altran Technologies) et celui des technologies de l'information (pour Capgemini). Il permettra en particulier au nouvel ensemble d'accélérer ses ambitions dans les secteurs de la transformation digitale des acteurs industriels (voir 1.1.5.3 ci-après) et renforcer son leadership sur le secteur des services d'ingénierie et de R&D (voir 1.1.5.2 ci-après).

Ce rapprochement permettra à Capgemini de se développer sur le marché naissant des services informatiques à destination de la R&D, de l'*engineering* de l'industrie manufacturière et des responsables de la chaîne logistique.

¹¹ Voir paragraphe 2.14.2.

¹² Sur la base des consensus CapitalIQ au 17 septembre 2019 de Capgemini et Altran Technologies pour le revenu 2019.

¹³ Le nombre de collaborateurs est estimé en utilisant les informations des publications de résultats du premier semestre de Capgemini (30 juillet 2019) et Altran Technologies (5 septembre 2019).

¹⁴ Ce terme recouvre notamment les logiciels, les services d'ingénierie de produits et de systèmes, les systèmes d'information industriels utilisés pour gérer le cycle de vie des produits, les processus de fabrication ou de livraison et les systèmes d'information critiques.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

1.1.5.2 Renforcement du leadership sur le secteur à forte croissance des services d'ingénierie et de R&D

Le secteur des services d'ingénierie et de R&D est tiré par la croissance des dépenses des entreprises en R&D, supérieure à la croissance du PIB, ainsi que par l'augmentation des besoins d'externalisation de la part de ces entreprises, notamment sur des compétences rares dans les domaines des hautes technologies. Ce secteur présente une croissance supérieure à celui des services IT ces dernières années. Le rapprochement permettra au nouvel ensemble, premier acteur mondial en taille (notamment aux Etats-Unis et en Europe) de s'appuyer sur ses expertises sectorielles reconnues pour développer son offre sur ce segment prometteur.

Le périmètre combiné de ces activités de services d'ingénierie et de R&D représentera un chiffre d'affaires d'environ 3,4 milliards d'euros¹⁵ et 54 000 professionnels, dont 21 000 dans 5 *Global Engineering Centers*.

1.1.5.3 La création d'un leader mondial de l'« Intelligent Industry »

Le groupe ainsi constitué bénéficiera d'une capacité unique à accompagner les acteurs industriels dans leur transformation digitale, en combinant sa connaissance des métiers, son accès privilégié aux décideurs et son portefeuille d'offres couvrant le conseil en transformation digitale et l'innovation, les technologies de l'information (IT, *Information Technology*) et les technologies des opérations (OT, *Operations Technology*). Fort de ces atouts, Capgemini renforcera ainsi son rôle de partenaire stratégique de ses clients sur ce secteur de l'« *Intelligent Industry* », qui constitue l'un des secteurs d'avenir de la transformation digitale, situé à la croisée de deux secteurs déjà très dynamiques : celui des services d'ingénierie et de R&D pour les acteurs industriels et celui des services d'IT pour les opérations (R&D, production, *supply chain*, etc).

1.1.6 Autorisation réglementaire CFIUS

Capgemini et Altran Technologies ont effectué une notification conjointe volontaire auprès du *Committee on Foreign Investment in the United States* (« **CFIUS** ») aux Etats-Unis d'Amérique. L'obtention de l'autorisation auprès du CFIUS ne constitue pas une condition suspensive de l'Offre ou de son ouverture, Capgemini ayant décidé de renoncer à cette condition, comme cela lui était permis aux termes de l'Accord de Rapprochement, compte tenu des progrès réalisés dans le processus d'obtention de l'autorisation.

1.1.7 Seuil de caducité

En application des dispositions de l'article 231-9, I du règlement général de l'AMF, l'Offre sera caduque si à sa date de clôture, l'Initiateur, agissant seul ou de concert au sens de l'article L. 233-10 du code de commerce, ne détient pas un nombre d'actions représentant une fraction du capital ou des droits de vote de la Société supérieure à 50 % (ce seuil étant ci-après désigné le « **Seuil de Caducité** »).

L'atteinte du Seuil de Caducité ne sera pas connue avant la publication par l'AMF du résultat définitif, ou le cas échéant provisoire, de l'Offre.

Si le Seuil de Caducité n'est pas atteint, l'Offre n'aura pas de suite positive et les actions apportées à l'Offre seront restituées à leurs détenteurs dans les trois (3) jours de négociation suivant la publication de l'avis de résultat informant de la caducité de l'Offre, sans qu'aucun intérêt, indemnité ou autre paiement de quelque nature que ce soit ne soit dû auxdits détenteurs.

¹⁵ Estimation proforma 2018.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

1.2 Intérêt de l'Offre pour l'Initiateur, la Société, et leurs actionnaires

Les actionnaires d'Altran Technologies qui apporteront leurs actions à l'Offre bénéficieront d'une liquidité immédiate et d'une prime correspondant à¹⁶ :

- (i) 24,7 % par rapport au cours de clôture de l'action Altran Technologies immédiatement avant l'annonce du projet d'Offre, soit le 24 juin 2019 ;
- (ii) 29,8 % sur le cours moyen pondéré par les volumes sur le mois précédant l'annonce du projet d'Offre ; et
- (iii) 32,8 % sur le cours moyen pondéré par les volumes sur les 3 mois précédant l'annonce du projet d'Offre.

Une synthèse des éléments d'appréciation du prix de l'Offre est présentée en Section 3 du présent communiqué.

Capgemini estime que sa participation dans Altran Technologies résultant de l'Offre sera dans l'intérêt de cette dernière compte tenu des intentions indiquées dans les motifs de l'Offre (voir paragraphe 1.1.5 ci-avant).

1.3 Intentions de l'Initiateur pour les douze mois à venir

1.3.1 Stratégie et politiques industrielle, commerciale et financière

Les intentions de l'Initiateur relatives à la stratégie et aux politiques industrielle, commerciale et financière sont décrites dans les motifs de l'Offre (voir paragraphe 1.1.5 ci-avant).

1.3.2 Synergies – Gains économiques

Capgemini ambitionne de devenir un *leader* mondial de la transformation digitale des entreprises industrielles et de technologie. Le rapprochement avec Altran Technologies permettra d'élargir le portefeuille d'offres pour couvrir à la fois le conseil en transformation digitale et l'innovation, les technologies de l'information (IT, *Information Technology*) et les technologies des opérations (OT, *Operations Technology*). Capgemini renforcera ainsi son rôle de partenaire stratégique de ses clients sur ce secteur de l'« Intelligent Industry », qui constitue l'un des secteurs d'avenir de la transformation digitale, situé à la croisée de deux secteurs déjà très dynamiques : celui des services d'ingénierie et de R&D pour les acteurs industriels et celui des services d'IT pour les opérations (R&D, production, *supply chain*, etc.).

L'acquisition d'Altran Technologies permet ainsi à Capgemini :

- (i) un accès démultiplié aux décideurs opérationnels des grands comptes de l'industrie (Aéronautique, Automobile, Sciences de la vie et Télécoms) tels que les directions de la R&D, de l'*engineering* de l'industrie manufacturière et de la chaîne logistique ;
- (ii) l'élargissement de son portefeuille d'offres dans les services d'ingénierie et de R&D pour devenir le premier acteur mondial en taille sur ce secteur ; et
- (iii) l'accélération de son développement auprès des grandes entreprises technologiques et de l'Internet.

¹⁶ Cours ajusté du paiement du dividende de 0,24 euros, détaché le 27 juin 2019.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

Cette transaction pourrait conduire à :

- (i) des synergies de coûts relatives à la mise en commun des structures des deux groupes et au partage du savoir-faire de Capgemini en termes de modèles opérationnels. Ces synergies sont estimées entre 70 et 100 millions d'euros avant impôts en année pleine ; et
- (ii) des synergies commerciales, alimentées par la complémentarité des expertises, le développement d'offres sectorielles innovantes par Capgemini et la plateforme et surface financière plus large apportée par Capgemini à Altran Technologies. Ceci pourrait se traduire par un chiffre d'affaires annuel additionnel compris entre 200 et 350 millions d'euros.

Ces synergies potentielles pourraient être réalisées pleinement à horizon de 3 ans.

Toutes ces synergies éventuelles à moyen terme ont par essence un caractère notionnel et essentiellement prospectif et leur montant est fourni à titre indicatif. A cet égard il est précisé que ce potentiel de synergies correspond uniquement à une estimation de Capgemini en l'absence d'un plan d'affaires établi conjointement avec la direction d'Altran Technologies.

Les synergies éventuelles sont liées essentiellement à l'optimisation et l'accélération du plan de Capgemini et non à des gains de productivité réalisés par Altran Technologies. Par ailleurs, des coûts de mise en œuvre estimés à environ 150 millions d'euros seront nécessaires et les risques d'exécution associés à la réalisation de ces synergies n'ont pas pu être précisément estimés.

1.3.3 Composition des organes sociaux et de direction d'Altran Technologies

Sous réserve du succès de l'Offre, l'Initiateur entend demander à l'assemblée générale des actionnaires de la Société la nomination de ses représentants au conseil d'administration de la Société, afin de refléter la nouvelle composition de l'actionnariat, ainsi que le renouvellement ou la nomination d'administrateurs non liés au groupe Capgemini et ce pour une période couvrant au moins la période pendant laquelle les actions de la Société demeureront admises aux négociations sur Euronext Paris.

Par ailleurs, dans le cadre de l'Acquisition des Blocs (telle que décrite au paragraphe 1.1.3 ci-dessus), il est précisé qu'Altrafin Participations s'est engagée à ce que la société Amboise Partners, représentée par M. Maurice Tchenio, et M. Gilles Rigal démissionnent de leurs mandats d'administrateurs d'Altran Technologies à la date de règlement-livraison de l'Offre.

L'Initiateur entend continuer à s'appuyer sur les compétences des équipes dirigeantes de la Société suivant des modalités qui n'ont pas encore été arrêtées à ce jour.

1.3.4 Orientations en matière d'emploi

L'Offre s'inscrit dans le cadre de la stratégie de développement de Capgemini. Elle ne devrait pas avoir d'impact significatif sur les principes actuels de gestion des effectifs et des ressources humaines de la Société, à l'exception de ceux résultant du processus d'intégration qui débutera après la réalisation de l'opération. À ce jour, aucune décision n'a été prise et aucune étude de faisabilité n'a été engagée.

1.3.5 Fusion – Autres réorganisations

L'Initiateur se réserve la possibilité d'étudier une éventuelle fusion de la Société (ou d'autres entités du groupe Altran Technologies) avec lui-même ou d'autres entités du groupe Capgemini, ou tout transfert d'actifs ou d'activités, y compris par voie d'apport ou de cession, entre la Société (ou d'autres entités du groupe Altran Technologies) et l'Initiateur (ou toute entité du groupe Capgemini). L'Initiateur se réserve également la possibilité de procéder à toute autre réorganisation de la Société (ou d'autres entités du groupe Altran Technologies). À ce jour, aucune décision n'a été prise et aucune étude de faisabilité n'a été engagée.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

1.3.6 Intentions en matière de retrait obligatoire

En application des articles L. 433-4 II du code monétaire et financier et 232-4 et 237-1 et suivants du règlement général de l'AMF, l'Initiateur a l'intention de demander à l'AMF, dans un délai de dix (10) jours de négociation à compter de la publication du résultat de l'Offre ou, le cas échéant, dans un délai de trois (3) mois à compter de la clôture de l'Offre Réouverte, la mise en œuvre d'une procédure de retrait obligatoire visant les actions Altran Technologies, si le nombre d'actions non présentées à l'Offre par les actionnaires minoritaires de la Société ne représentent pas, à l'issue de l'Offre ou, le cas échéant, de l'Offre Réouverte, plus de 10 % du capital et des droits de vote d'Altran Technologies.

Dans un tel cas, le retrait obligatoire porterait sur les actions Altran Technologies autres que celles détenues par l'Initiateur et les actions auto-détenues par la Société. Il serait effectué moyennant une indemnisation des actionnaires concernés au prix de l'Offre (tel qu'éventuellement ajusté conformément au paragraphe 2.2 du présent communiqué). La mise en œuvre de cette procédure entraînera la radiation des actions Altran Technologies d'Euronext Paris.

Dans l'hypothèse où l'Initiateur ne serait pas en mesure, à l'issue de l'Offre ou de l'Offre Réouverte, de mettre en œuvre un retrait obligatoire, il se réserve la possibilité de déposer un projet d'offre publique de retrait suivie le cas échéant d'un retrait obligatoire visant les actions qu'il ne détiendrait pas directement ou indirectement ou de concert à cette date. Dans ce cadre, l'Initiateur n'exclut pas d'accroître sa participation dans la Société postérieurement à l'issue de l'Offre et préalablement au dépôt d'une nouvelle offre dans le respect des dispositions légales et réglementaires applicables. Dans ce cas, le retrait obligatoire sera soumis au contrôle de l'AMF, qui se prononcera sur la conformité de celui-ci au vu notamment du rapport de l'expert indépendant qui sera désigné conformément aux dispositions de l'article 261-1 du règlement général de l'AMF.

1.3.7 Politique de distribution de dividendes

L'Initiateur se réserve la possibilité de modifier la politique de distribution de dividendes de la Société à l'issue de l'Offre, conformément aux lois applicables et aux statuts de la Société, et en fonction notamment de sa capacité distributive et de ses besoins de financement.

L'Initiateur se réserve en outre la possibilité de ne plus distribuer de dividendes afin de laisser à la Société plus de moyens pour assurer son développement et son désendettement.

À ce jour, aucune décision n'a été prise.

1.4 Accords pouvant avoir une incidence significative sur l'appréciation de l'Offre ou son issue

À l'exception (i) de l'Accord de Rapprochement (tel que décrit au paragraphe 1.1.1 ci-avant), (ii) des contrats de cession d'actions relatifs à l'Acquisition des Blocs (tels que décrits au paragraphe 1.1.3 ci-avant) et (iii) du Mécanisme d'Indemnisation (tel que décrit au paragraphe 2.4 ci-après), l'Initiateur n'a connaissance d'aucun accord susceptible d'avoir une incidence sur l'appréciation de l'Offre ou son issue.

2 CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

2.1 Termes de l'Offre

En application des dispositions de l'article 231-13 du règlement général de l'AMF, BNP Paribas, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, HSBC France et Lazard Frères Banque, en qualité d'établissements présentateurs agissant pour le compte de l'Initiateur, ont déposé, le 23 septembre 2019, le projet d'Offre auprès de l'AMF sous la forme d'une offre publique d'achat volontaire. Seule BNP Paribas garantit la teneur et le caractère irrévocable des engagements pris par l'Initiateur dans le cadre de l'Offre.

L'Offre revêt un caractère volontaire et sera réalisée selon la procédure normale en application des dispositions des articles 232-1 et suivants du règlement général de l'AMF.

L'Offre et le Projet de Note d'Information restent soumis à l'examen de l'AMF.

L'Initiateur s'engage irrévocablement à acquérir auprès des actionnaires d'Altran Technologies toutes les actions de la Société visées par l'Offre qui seront apportées à l'Offre, au prix de 14 euros par action (sous réserve d'ajustements, tel qu'indiqué au paragraphe 2.2 du présent communiqué), pendant une période d'au moins vingt-cinq (25) jours de négociation, correspondant à plus de vingt (20) jours de bourse aux États-Unis d'Amérique (sous réserve de prorogation).

2.2 Ajustement des termes de l'Offre

2.2.1 En cas de Distribution

Dans l'hypothèse où préalablement à la date du règlement-livraison de l'Offre ou de l'Offre Réouverte (inclus), Altran Technologies procéderait à une Distribution (tel que ce terme est défini ci-après), sous quelque forme que ce soit, dont la date de paiement ou la date de référence à laquelle il faut être actionnaire pour y avoir droit est fixée avant ou à la date de règlement-livraison de l'Offre ou de l'Offre Réouverte (selon le cas), le prix offert par action serait ajusté en conséquence pour tenir compte de cette Distribution.

Pour les besoins du présent paragraphe 2.2, une « **Distribution** » signifie le montant par action de toute distribution sous quelque forme que ce soit (en numéraire ou en nature), en ce compris (i) toute distribution d'un dividende, d'un acompte sur dividendes, de réserves ou de primes faite par Altran Technologies ou (ii) de tout amortissement ou toute réduction par Altran Technologies de son capital, ou toute acquisition ou rachat de ses propres actions par Altran Technologies, pour un prix par action supérieur au prix de l'Offre, dans les deux cas, décidé préalablement à la date du règlement-livraison de l'Offre ou de l'Offre Réouverte (inclus).

De la même manière, en cas d'opérations ayant un impact sur le capital de la Société (notamment fusion, scission, division ou regroupement d'actions, distribution d'actions gratuites au titre des actions existantes par incorporation de réserves ou bénéfices) décidée durant la même période, le prix offert par action sera mécaniquement ajusté afin de prendre en compte l'impact desdites opérations.

Tout ajustement du prix par action sera soumis à l'accord préalable de l'AMF et fera l'objet de la publication d'un communiqué de presse.

2.2.2 En cas de Complément de Prix versé aux Cédants

Si, postérieurement à la clôture de l'Offre, l'Initiateur venait à déclencher le versement d'un Complément de Prix aux Cédants en application des contrats d'achat d'actions conclus dans le cadre de l'Acquisition des Blocs, l'Initiateur s'engage à verser un complément de prix en faveur des actionnaires ayant apporté leurs actions Altran Technologies à l'Offre (sauf si l'Offre n'a pas connu de suite positive

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

pour quelque raison que ce soit), afin que le prix par action finalement offert auxdits actionnaires soit égal au prix par action finalement offert aux Cédants.

2.3 Nombre et nature des actions visées par l'Offre

L'Offre porte sur la totalité des actions Altran Technologies non détenues par l'Initiateur¹⁷:

- (i) qui sont d'ores et déjà émises soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date du Projet de Note d'Information, un nombre maximum de 227 642 786 actions Altran Technologies¹⁸, et
- (ii) qui sont susceptibles d'être émises avant la clôture de l'Offre ou de l'Offre Réouverte, à raison de l'acquisition définitive des Actions Gratuites soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date du Projet de Note d'Information, un maximum de 2 405 239 actions Altran Technologies nouvelles¹⁹,

soit, à la connaissance de l'Initiateur à la date du Projet de Note d'Information, un nombre maximum d'actions Altran Technologies visées par l'Offre égal à 230 048 025.

Il est précisé que l'apport d'ADR Altran ne sera pas accepté dans le cadre de l'Offre ou de l'Offre Réouverte, et que les porteurs d'ADR Altran devront préalablement les échanger contre des actions Altran Technologies qui pourront être apportées à l'Offre ou à l'Offre Réouverte, tel que précisé au paragraphe 2.5 du présent communiqué.

À la connaissance de l'Initiateur, il n'existe aucun autre titre de capital, ni aucun autre instrument financier émis par la Société ou droit conféré par la Société pouvant donner accès, immédiatement ou à terme, au capital ou aux droits de vote de la Société.

¹⁷ À la date du Projet de Note d'Information, l'Initiateur détient 29 378 319 actions Altran Technologies (voir paragraphe 1.1.2) sur un total de 257 021 105 actions émises.

¹⁸ Sur la base des informations publiées par la Société sur son site internet au 31 août 2019 conformément à l'article 223-16 du règlement général de l'AMF. Sont également visées les actions auto-détenues, soit, sur la base de ces mêmes informations, 2 461 800 actions, étant précisé que la Société s'est engagée à ne pas apporter les actions auto-détenues à l'Offre.

¹⁹ Voir paragraphe 2.4.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

2.4 Situation des bénéficiaires de droits à recevoir des Actions Gratuites

À la connaissance de l'Initiateur, la Société a mis en place plusieurs plans d'attribution d'Actions Gratuites entre 2017 et 2019, dont les périodes d'acquisition respectives sont encore en cours à la date du Projet de Note d'Information.

Les bénéficiaires de droits à recevoir des Actions Gratuites pourront apporter lesdites Actions Gratuites à l'Offre ou à l'Offre Réouverte pour autant qu'elles soient définitivement acquises et cessibles²⁰.

Le tableau ci-dessous résume les principales caractéristiques des plans d'attribution d'Actions Gratuites en cours à la date du Projet de Note d'Information, à la connaissance de l'Initiateur²¹ :

	Plan 2017	Plan 2018	Plan 2019
Date d'autorisation de l'attribution par l'assemblée générale	29/04/2016	27/04/2018	27/04/2018
Date d'attribution par le conseil d'administration	28/04/2017 01/10/2017	05/09/2018	15/05/2019 04/09/2019
Nombre d'actions attribuées	367 095	778 137	933 986
Condition de présence	Présence continue du bénéficiaire au sein du Groupe jusqu'à la date d'acquisition	Présence continue du bénéficiaire au sein du Groupe jusqu'à la date d'acquisition	Présence continue du bénéficiaire au sein du Groupe jusqu'à la date d'acquisition
Conditions de performance	Atteinte d'objectifs futurs fixés en matière (i) d' <i>EBIT Group</i> et de <i>Free Cash Flow</i> pour 2017/2018 et (ii) de <i>Group Operating Margin</i> et de <i>Free Cash Flow</i> pour 2019	Atteinte d'objectifs futurs fixés en matière de <i>Group Operating Margin</i> et de <i>Free Cash Flow</i>	Atteinte d'objectifs futurs fixés en matière de <i>Group Operating Margin</i> et de <i>Free Cash Flow</i>
Période d'acquisition	3 années	3 années	3 années
Règlement	Actions existantes ou à émettre	Actions existantes ou à émettre	Actions existantes ou à émettre
Date d'expiration de la période d'acquisition	28/04/2020	05/09/2021	15/05/2022
Période de conservation	Aucune	Aucune	Aucune
Nombre d'actions restantes au 4 septembre 2019²²	324 823	753 740	925 863
Nombre maximum d'actions pouvant être acquises au 4 septembre 2019²³	389 771	904 464	1 111 004

Conformément à l'Accord de Rapprochement, la Société s'est engagée à modifier les termes et conditions du plan 2017 (le « **Plan 2017** »), du plan 2018 (le « **Plan 2018** ») et du plan 2019 (le « **Plan 2019** ») afin de lever la condition de présence en cas de licenciement (autre que pour faute grave ou faute lourde) et en cas de modification substantielle du contrat de travail entraînant la rupture du contrat aux torts de l'employeur (*constructive dismissal*).

²⁰ Notamment en cas de levée des indisponibilités en application des articles L. 225-197-1 et suivant du Code de commerce (cause de décès ou d'invalidité du bénéficiaire).

²¹ À la connaissance de l'Initiateur, le plan 2016 n'est plus en vigueur à la date du Projet de Note d'Information.

²² Compte tenu du départ de certains bénéficiaires depuis la date d'attribution de droits à recevoir des Actions Gratuites.

²³ En prenant pour hypothèse l'atteinte des objectifs de performance d'un niveau égal à 110 %, donnant droit à l'acquisition de 120 % des actions attribuées restantes au 4 septembre 2019.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

Conformément à l'Accord de Rapprochement, la Société s'est également engagée, dans le délai d'un (1) mois suivant la date de règlement-livraison de l'Offre, à proposer à chacun des bénéficiaires de droits à recevoir des Actions Gratuites la renonciation à leurs droits de recevoir lesdites Actions Gratuites en contrepartie du versement par la Société d'une indemnisation en numéraire selon les modalités décrites ci-dessous (le « **Mécanisme d'Indemnisation** »). Les bénéficiaires ne pourront accepter le bénéfice du Mécanisme d'Indemnisation que pendant une période de trois (3) mois à compter de la date de règlement-livraison de l'Offre²⁴ et n'en bénéficieront, le cas échéant, qu'à l'expiration de la période d'acquisition applicable à chaque plan.

Au plus tard le quinzième (15^e) jour ouvré à compter de l'expiration de la période d'acquisition prévue par le Plan 2017, le Plan 2018 et le Plan 2019, respectivement, la Société s'est engagée, conformément à l'Accord de Rapprochement :

- s'agissant du Plan 2017, sous réserve que la condition de présence (telle que modifiée conformément aux précisions ci-dessus) soit satisfaite à l'issue de la période d'acquisition (les « **Droits Eligibles 2017** »), à appliquer les conditions de performance prévues par le Plan 2017 pour les années 2017, 2018 et 2019 à l'ensemble des Droits Eligibles 2017 ;
- s'agissant du Plan 2018, sous réserve que la condition de présence (telle que modifiée conformément aux précisions ci-dessus) soit satisfaite à l'issue de la période d'acquisition (les « **Droits Eligibles 2018** »), à appliquer les conditions de performance prévues par le Plan 2018 pour les années 2018 et 2019 à deux tiers desdits Droits Eligibles 2018, et à ne pas appliquer les conditions de performance pour l'année 2020 pour le tiers restant des Droits Eligibles 2018 (lesquelles seraient donc acquises dans leur intégralité) ; et
- s'agissant du Plan 2019, sous réserve que la condition de présence (telle que modifiée conformément aux précisions ci-dessus) soit satisfaite à l'issue de la période d'acquisition (les « **Droits Eligibles 2019** »), à appliquer les conditions de performance prévues par le Plan 2019 pour l'année 2019 à un tiers des Droits Eligibles 2019, et à ne pas appliquer les conditions de performance pour les années 2020 et 2021 pour les deux tiers restant des Droits Eligibles 2019 (lesquelles seraient donc acquises dans leur intégralité).

Pour chaque bénéficiaire ayant accepté le Mécanisme d'Indemnisation, la Société payera, au plus tard le quarante cinquième (45^e) jour ouvré à compter de l'expiration de la période d'acquisition applicable prévue par le Plan 2017, le Plan 2018 ou le Plan 2019, un montant brut²⁵ en numéraire, correspondant pour chaque droit à recevoir des Actions Gratuites concerné, au prix de l'Offre indexé sur l'évolution du cours de l'action Capgemini entre la date de règlement-livraison de l'Offre et la fin de la période d'acquisition correspondante, étant précisé que cette évolution ne pourra être ni supérieure de + 20% ni inférieure de (-20 %).

2.5 Situation des titulaires d'ADR Altran

Il est précisé que l'apport d'ADR Altran ne sera pas accepté dans le cadre de l'Offre ou de l'Offre Réouverte, et que les porteurs d'ADR Altran devront préalablement les échanger contre des actions Altran Technologies qui pourront être apportées à l'Offre ou à l'Offre Réouverte. La procédure pour échanger des ADR Altran contre des actions Altran Technologies peut prendre du temps. Les porteurs d'ADR Altran sont invités à demander l'annulation de leurs ADR Altran dès que possible afin de pouvoir ensuite apporter les actions Altran Technologies correspondantes à l'Offre ou à l'Offre Réouverte. Les porteurs d'ADR Altran doivent contacter leur intermédiaire ou Bank of New York

²⁴ Il est précisé que le Mécanisme d'Indemnisation ne saurait s'appliquer aux bénéficiaires de droits à recevoir des Actions Gratuites issues du Plan 2017 si la période d'acquisition expire avant la clôture de l'Offre ou de l'Offre Réouverte.

²⁵ Les charges salariales, ainsi que l'impôt dû par les bénéficiaires concernés en lien avec le Mécanisme d'Indemnisation seront à la charge desdits bénéficiaires.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

Mellon (le « **Dépositaire** ») – Tel : +1212-815-2231 / 2783 / 2721 ou +353 1 900 3466 / 3465 / 3462 – s'ils ont des questions concernant l'annulation de leurs ADR Altran. Conformément à l'accord relatif aux ADR Altran, les porteurs d'ADR Altran devront payer tout impôt ou frais administratifs, ainsi qu'une commission de cinq (5) dollars U.S. (ou moins) pour 100 ADR Altran annulés.

2.6 Conditions de l'Offre

2.6.1 Seuil de renonciation

Conformément aux dispositions de l'article 231-9, II du règlement général de l'AMF, l'Initiateur se réserve la faculté, jusqu'à la publication par l'AMF du résultat définitif de l'Offre, de renoncer à l'Offre en cas de non-atteinte du seuil de 50,10 % du capital social et des droits de vote de la Société, sur une base totalement diluée, en tenant compte de la perte des droits de vote double pour les actions apportées à l'Offre (le « **Seuil de Renonciation** »).

Pour les besoins du calcul du Seuil de Renonciation, il sera tenu compte :

- (i) au numérateur, de toutes les actions de la Société que l'Initiateur détient seul ou de concert, directement ou indirectement, au jour de la clôture de l'Offre (y compris les actions auto-détenues ou autocontrôlées par la Société, soit un nombre de 2 461 800 actions), en considérant les actions apportées à l'Offre comme déjà détenues par l'Initiateur au jour de la clôture de l'Offre nonobstant la non-réalisation, à cette date, des opérations de règlement-livraison afférentes à l'Offre ;
- (ii) au dénominateur, de la totalité des actions composant le capital social de la Société sur une base intégralement diluée au jour de la clôture de l'Offre, en ce compris les actions susceptibles d'être émises à raison des plans d'Actions Gratuites.

L'atteinte du Seuil de Renonciation ne sera pas connue avant la publication par l'AMF du résultat définitif de l'Offre qui interviendra à l'issue de cette dernière. Conformément à l'article 231-9, II du règlement général de l'AMF, si le Seuil de Renonciation n'est pas atteint, l'Initiateur se réserve le droit, jusqu'à la publication par l'AMF du résultat définitif de l'Offre, de renoncer à l'Offre. En cas d'exercice de cette faculté, les actions Altran Technologies apportées à l'Offre seront restituées à leurs propriétaires sans qu'aucun intérêt, indemnité ou autre paiement de quelque nature que ce soit ne soit dû auxdits propriétaires.

L'Initiateur se réserve par ailleurs la faculté de supprimer ou d'abaisser le Seuil de Renonciation en déposant une surenchère au plus tard cinq (5) jours de négociation avant la clôture de l'Offre, conformément aux dispositions des articles 232-6 et 232-7 du règlement général de l'AMF.

2.6.2 Autorisations au titre du contrôle des concentrations

Conformément aux dispositions de l'article 231-11 du règlement général de l'AMF, à la date du Projet de Note d'Information, l'Offre est soumise aux conditions suspensives suivantes :

- (i) l'autorisation de l'opération de rapprochement au titre du contrôle des concentrations par la Commission Européenne en application de l'article 6.1.b) du Règlement CE n°139/2004 du 20 janvier 2004 ou les autorités nationales compétentes dans l'Union Européenne ; et
- (ii) l'autorisation de l'opération de rapprochement au titre du contrôle des concentrations par l'autorité de concurrence au Maroc,

étant précisé que l'Initiateur se réserve le droit de renoncer à chacune de ces conditions.

***Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers***

L'AMF fixera la date de clôture de l'Offre dès réception des autorisations précitées ou de la confirmation de l'absence d'opposition auxdites autorisations ou, le cas échéant, de la renonciation par Capgemini à ces dernières.

Conformément aux dispositions de l'article 231-11 du règlement général de l'AMF, l'Offre sera automatiquement caduque dès lors que l'opération de rapprochement ferait l'objet de l'engagement de la procédure prévue à l'article 6.1.c) du Règlement CE n°139/2004 du 20 janvier 2004 par la Commission Européenne, ou de toute procédure équivalente qui serait engagée par l'autorité de concurrence au Maroc.

À ce jour, une pré-notification et une notification ont été déposées auprès de la Commission Européenne respectivement le 19 juillet 2019 et le 18 septembre 2019, et une notification a été déposée auprès de l'autorité de la concurrence au Maroc le 31 juillet 2019.

L'opération de rapprochement a d'ores et déjà été autorisée au titre du contrôle des concentrations par l'autorité de la concurrence (*Federal Trade Commission*) aux États-Unis d'Amérique le 9 août 2019 et par l'autorité de la concurrence en Inde le 3 septembre 2019.

2.7 Modalités de l'Offre

Le projet d'Offre a été déposé auprès de l'AMF le 23 septembre 2019. Un avis de dépôt a été publié par l'AMF sur son site internet (www.amf-france.org).

Conformément aux dispositions de l'article 231-16 du règlement général de l'AMF, le Projet de Note d'Information tel que déposé auprès de l'AMF est tenu gratuitement à la disposition du public aux sièges de l'Initiateur et de chacun des Établissements Présentateurs, et a été mis en ligne sur le site internet de l'AMF (www.amf-france.org) et de Capgemini (www.capgemini.com).

Cette Offre et le Projet de Note d'Information restent soumis à l'examen de l'AMF.

L'AMF publiera sur son site internet une déclaration de conformité motivée relative à l'Offre après s'être assurée de la conformité de l'Offre aux dispositions législatives et réglementaires qui lui sont applicables. Cette déclaration de conformité emportera visa de la note d'information. La note d'information ayant reçu le visa de l'AMF et les informations relatives aux caractéristiques notamment juridiques, financières et comptables de l'Initiateur seront, conformément à l'article 231-28 du règlement général de l'AMF, tenues gratuitement à la disposition du public auprès de l'Initiateur et de chacun des Établissements Présentateurs, au plus tard à la veille du jour de l'ouverture de l'Offre. Ces documents seront également disponibles sur le site internet de l'AMF et de Capgemini.

Un communiqué précisant les modalités de mise à disposition de ces documents sera diffusé au plus tard la veille de l'ouverture de l'Offre.

Préalablement à l'ouverture de l'Offre, l'AMF publiera un avis d'ouverture, et Euronext Paris publiera un avis annonçant les modalités et l'ouverture de l'Offre.

2.8 Procédure d'apport à l'Offre

Les actions apportées à l'Offre (et, le cas échéant, à l'Offre Réouverte) doivent être librement négociables et libres de tout privilège, gage, nantissement ou autre sûreté ou restriction de quelque nature que ce soit et restreignant le libre transfert de leur propriété. L'Initiateur se réserve le droit d'écarter toute action apportée qui ne répondrait pas à cette condition.

Les actionnaires de la Société dont les actions sont inscrites auprès d'un intermédiaire financier (établissements de crédit, entreprises d'investissement, etc.) et qui souhaitent apporter leurs actions à

***Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers***

l'Offre devront remettre à leur intermédiaire financier, au plus tard à la date de clôture de l'Offre, un ordre d'apporter à l'Offre conforme au modèle qui sera mis à leur disposition par l'intermédiaire.

Conformément aux dispositions de l'article 232-2 du règlement général de l'AMF, les ordres d'apport d'actions à l'Offre pourront être révoqués à tout moment et jusque, et y compris, le jour de la clôture de l'Offre. Après cette date, ils seront irrévocables.

Les actionnaires dont les actions sont inscrites en compte sous la forme « nominatif pur » dans les registres de la Société, tenus par CACEIS Corporate Trust, devront demander leur inscription sous la forme « nominatif administré » pour apporter leurs actions à l'Offre à moins qu'ils n'en aient demandé au préalable la conversion au porteur. L'Initiateur attire l'attention des actionnaires sur le fait que ceux d'entre eux qui demanderaient expressément la conversion au porteur perdraient les avantages liés à la détention des actions sous forme nominative si l'Offre était sans suite.

L'Offre et tous les contrats y afférents sont soumis au droit français. Tout différend ou litige, quel qu'en soit l'objet ou le fondement, se rattachant à l'Offre sera porté devant les tribunaux compétents.

Aucune commission ne sera versée par l'Initiateur aux intermédiaires financiers par l'intermédiaire desquels les actionnaires apporteront leurs actions à l'Offre.

2.9 Centralisation des ordres

Chaque intermédiaire financier et l'établissement teneur des comptes nominatifs des actions de la Société devront, à la date indiquée dans l'avis d'Euronext Paris, transférer à Euronext Paris les actions pour lesquelles ils ont reçu un ordre d'apport à l'Offre.

Après réception par Euronext Paris de tous les ordres de présentation à l'Offre dans les conditions décrites ci-dessus, Euronext Paris centralisera l'ensemble de ces ordres et déterminera le résultat de l'Offre.

2.10 Publication des résultats et règlement-livraison de l'Offre

Faisant application des dispositions de l'article 232-3 de son règlement général, l'AMF fera connaître le résultat définitif de l'Offre au plus tard neuf (9) jours de négociation après la clôture de l'Offre. Si l'AMF constate que l'Offre a une suite positive, Euronext Paris indiquera dans un avis la date et les modalités de livraison des actions et de règlement des capitaux.

Aucun intérêt ne sera dû pour la période allant de la date d'apport des actions à l'Offre jusqu'à la date de règlement-livraison de l'Offre.

À la date de règlement-livraison de l'Offre (et, le cas échéant, de l'Offre Réouverte), l'Initiateur créditera Euronext Paris des fonds correspondants au règlement de l'Offre (et, le cas échéant, de l'Offre Réouverte). À cette date, les actions Altran Technologies apportées et l'ensemble des droits qui y sont attachés seront transférés à l'Initiateur. Euronext Paris effectuera le règlement espèces aux intermédiaires agissant pour le compte de leurs clients ayant apporté leurs actions à l'Offre (ou, le cas échéant, à l'Offre Réouverte) à compter de la date de règlement-livraison de l'Offre (et, le cas échéant, de l'Offre Réouverte).

2.11 Intervention de l'Initiateur sur le marché des actions de la Société pendant la période d'Offre

L'Initiateur se réserve la possibilité de réaliser, sur le marché ou hors marché, toute acquisition d'actions conforme aux dispositions des articles 231-38 et 231-39 du règlement général de l'AMF.

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

2.12 Calendrier indicatif de l'Offre

Préalablement à l'ouverture de l'Offre, l'AMF publiera un avis d'ouverture et de calendrier, et Euronext Paris publiera un avis annonçant les modalités et le calendrier de l'Offre. L'avis arrêtant la date de clôture de l'Offre sera publié par l'AMF dès la réception des autorisations de concurrence décrites au paragraphe 2.6.2 ci-dessus ou de la confirmation d'absence d'opposition auxdites autorisations ou, le cas échéant, de la renonciation par Capgemini à ces dernières.

Un calendrier indicatif est proposé ci-dessous :

Dates	Principales étapes de l'Offre
23 septembre 2019	- Dépôt auprès de l'AMF du Projet de Note d'Information de l'Initiateur - Mise en ligne du Projet de Note d'Information de l'Initiateur sur les sites internet de l'Initiateur (www.capgemini.com) et de l'AMF (www.amf-france.org), et mise à disposition du public aux sièges de l'Initiateur et des Établissements Présentateurs - Diffusion du communiqué de dépôt et de mise à disposition du Projet de Note d'Information de l'Initiateur
	- Dépôt auprès de l'AMF du projet de note en réponse de la Société, comprenant l'avis motivé du conseil d'administration, l'avis de l'instance représentative du personnel compétente de la Société et le rapport de l'Expert Indépendant - Mise en ligne du projet de note en réponse de la Société sur les sites internet de la Société (www.altran.com) et de l'AMF (www.amf-france.org), et mise à disposition du public au siège de la Société - Diffusion du communiqué de dépôt et de mise à disposition du projet de note en réponse de la Société
8 octobre 2019	- Déclaration de conformité de l'Offre par l'AMF emportant visa sur la note d'information de l'Initiateur
	- Visa de l'AMF sur la note en réponse de la Société
9 octobre 2019	- Mise en ligne de la note d'information visée de l'Initiateur sur les sites internet de l'Initiateur (www.capgemini.com) et de l'AMF (www.amf-france.org), et mise à disposition du public aux sièges de l'Initiateur et des Établissements Présentateurs - Mise en ligne des informations relatives aux caractéristiques notamment juridiques, financières et comptables de l'Initiateur sur les sites internet de l'Initiateur (www.capgemini.com) et de l'AMF (www.amf-france.org) et mise à disposition du public de ces informations aux sièges de l'Initiateur et des Établissements Présentateurs - Diffusion du communiqué informant de la mise à disposition de la note d'information visée de l'Initiateur et des informations relatives aux caractéristiques notamment juridiques, financières et comptables de l'Initiateur
	- Mise en ligne de la note en réponse visée de la Société sur les sites internet de la Société (www.altran.com) et de l'AMF (www.amf-france.org), et mise à disposition du public au siège de la Société - Mise en ligne des informations relatives aux caractéristiques notamment juridiques, financières et comptables de la Société sur les sites internet de la Société (www.altran.com) et de l'AMF (www.amf-france.org) et mise à disposition du public de ces informations au siège de la Société - Diffusion du communiqué informant de la mise à disposition de la note en réponse visée de la Société et des informations relatives aux caractéristiques notamment juridiques, financières et comptables de la Société
	- Fixation par l'AMF de l'ouverture de l'Offre - Publication par l'AMF de l'avis d'ouverture de l'Offre - Diffusion par Euronext Paris de l'avis relatif à l'Offre et ses modalités

*Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers*

Dates	Principales étapes de l'Offre
10 octobre 2019	- Ouverture de l'Offre
Fin octobre 2019	- Obtention de l'autorisation au titre du contrôle des concentrations par la Commission Européenne - Obtention de l'autorisation au titre du contrôle des concentrations par l'autorité de concurrence au Maroc
4 novembre 2019	- Fixation par l'AMF de la clôture de l'Offre - Publication par l'AMF de l'avis de clôture de l'Offre
13 novembre 2019	- Clôture de l'Offre
19 novembre 2019	- Publication de l'avis de résultat de l'Offre par l'AMF
20 novembre 2019	- En cas d'issue positive de l'Offre, ouverture de l'Offre Réouverte
26 novembre 2019	- En cas d'issue positive de l'Offre, règlement-livraison de l'Offre
3 décembre 2019	- Clôture de l'Offre Réouverte
9 décembre 2019	- Publication de l'avis de résultat de l'Offre Réouverte par l'AMF
16 décembre 2019	- Règlement-livraison de l'Offre Réouverte

2.13 Réouverture de l'Offre

Conformément aux dispositions de l'article 232-4 du règlement général de l'AMF, si l'Offre connaît une suite positive, elle sera automatiquement réouverte dans les dix (10) jours de négociation suivant la publication du résultat définitif de l'Offre, dans des termes identiques à ceux de l'Offre. L'AMF publiera le calendrier de réouverture de l'Offre, qui durera, au moins dix (10) jours de négociation (l'« **Offre Réouverte** »).

2.14 Coûts et modalités de financement de l'Offre

2.14.1 Frais liés à l'Offre

Le montant global de tous les frais, coûts et dépenses externes exposés dans le cadre de l'Offre par l'Initiateur, y compris les honoraires et frais de ses conseils financiers, juridiques et comptables, les frais de publicité et les frais relatifs au financement de l'Offre, est estimé à environ 45 millions d'euros (hors taxes).

2.14.2 Modalités de financement de l'Offre

Dans l'hypothèse où l'intégralité des actions visées serait apportée à l'Offre (à l'exception des actions auto-détenues pour lesquelles la Société s'est engagée à ne pas les apporter), le coût maximum de l'Offre s'élèverait à environ 3,19 milliards d'euros. L'Offre sera financée au moyen d'un crédit relais de 5,4 milliards d'euros (le « **Contrat de Financement** »), couvrant l'achat des titres (en ce compris l'Acquisition des Blocs) et le montant de la dette brute consolidée (1,8 milliard d'euros) de la Société. Il est prévu que celui-ci soit refinancé au moyen de la trésorerie disponible pour 1 milliard d'euros, et le solde par endettement, principalement sous forme d'émissions obligataires.

2.14.3 Prise en charge des frais des actionnaires

A l'exception de ce qui est indiqué ci-dessous, aucun frais ne sera remboursé ni aucune commission ne sera versée par l'Initiateur à une quelconque personne sollicitant l'apport d'actions.

Dans le cadre de l'Offre, l'Initiateur prendra à sa charge les frais de courtage et la TVA y afférente supportés par les actionnaires qui apporteront leurs actions à l'Offre ou l'Offre Réouverte, le cas

***Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers***

échéant, dans la limite de 0,2% (hors taxes) du montant de l'ordre avec un maximum de 100 euros (toutes taxes incluses) par dossier. Les actionnaires ne seront remboursés d'aucun frais dans le cas où l'Offre n'aurait pas une suite positive pour quelque raison que ce soit.

Le règlement des frais mentionnés ci-dessus aux actionnaires sera réalisé par Euronext Paris pour le compte de l'Initiateur via les intermédiaires financiers.

2.15 Restrictions concernant l'Offre à l'étranger

Le Projet de Note d'Information et tout autre document relatif à l'Offre ne constituent pas une offre en vue de vendre ou d'acquérir des instruments financiers ou une sollicitation en vue d'une telle offre dans un quelconque pays où ce type d'offre ou de sollicitation serait illégal ou à l'adresse de quelqu'un vers qui une telle offre ne pourrait être valablement faite. Les actionnaires de la Société situés ailleurs qu'en France ne peuvent participer à l'Offre que dans la mesure où une telle participation est autorisée par le droit local auquel ils sont soumis.

La distribution du Projet de Note d'Information et de tout document relatif à l'Offre et la participation à l'Offre peuvent faire l'objet de restrictions légales dans certaines juridictions.

L'Offre n'est pas faite à des personnes soumises à de telles restrictions, directement ou indirectement, et ne pourra d'aucune façon faire l'objet d'une acceptation depuis un pays dans lequel l'Offre fait l'objet de restrictions.

Les personnes venant à entrer en possession du Projet de Note d'Information doivent se tenir informées des restrictions légales applicables et les respecter. Le non-respect des restrictions légales est susceptible de constituer une violation des lois et règlements applicables en matière boursière dans certaines juridictions. L'Initiateur décline toute responsabilité en cas de violation par toute personne des restrictions légales applicables.

L'Offre sera faite aux États-Unis d'Amérique conformément à la Section 14(e) du *U.S. Securities Exchange Act* de 1934 tel que modifié (la « **Loi de 1934** »), et aux règles et règlements promulgués en vertu de cette dernière, y compris le Règlement 14E, ainsi qu'aux dispositions de droit français applicables. L'Offre est éligible aux exemptions prévues par le Règlement 14D ainsi qu'à certaines dispositions du Règlement 14E prévues par la Règle 14d-1(d) de la Loi de 1934. En conséquence, l'Offre sera soumise à certaines règles d'information et procédurales, y compris celles relatives au calendrier de l'Offre, au règlement-livraison, et au retrait, qui sont différentes des règles américaines relatives aux offres publiques.

Le paiement du prix de l'Offre aux actionnaires américains de la Société pourrait être une opération soumise à l'impôt fédéral américain sur le revenu. Il est vivement recommandé que chaque actionnaire américain de la Société consulte immédiatement un conseil professionnel indépendant sur les conséquences fiscales qu'emporterait l'acceptation de l'Offre.

Il pourrait être difficile pour les actionnaires américains de la Société de faire valoir les droits dont ils disposent conformément au droit américain des valeurs mobilières, l'Initiateur et la Société ayant leurs sièges en dehors des États-Unis d'Amérique et des dirigeants et administrateurs résidant en dehors des États-Unis d'Amérique. Les actionnaires américains de la Société pourraient ne pas avoir la possibilité d'engager des procédures devant un tribunal en dehors des États-Unis à l'encontre d'une société non-américaine, de ses dirigeants ou de ses administrateurs en invoquant des violations du droit américain des valeurs mobilières. Par ailleurs, il pourrait également être difficile de contraindre une société non-américaine ainsi que ses affiliés de se soumettre à des jugements qui seraient rendus par un tribunal américain.

Dans la mesure permise par les lois et règlements applicables, y compris la Règle 14e-5 de la Loi de 1934, et conformément aux pratiques habituelles en France, l'Initiateur et ses affiliés ou son/ses

***Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers***

intermédiaire(s) (agissant en qualité d'agent ou au nom et pour le compte de l'Initiateur ou de ses affiliés, le cas échéant) ainsi que la Société et ses affiliés ou son/ses intermédiaire(s) (agissant en qualité d'agent ou au nom et pour le compte de la Société ou de ses affiliés, le cas échéant) peuvent, avant ou après la date du Projet de Note d'Information, directement ou indirectement, acheter ou prendre les dispositions nécessaires afin d'acheter des actions Altran Technologies en dehors de l'Offre. Ces achats peuvent être effectués sur le marché au prix en vigueur ou dans le cadre de transactions hors marché à un prix négocié. Ces achats ne seront en aucun cas conclus à un prix par action supérieur au prix prévu dans le cadre de l'Offre. Dans la mesure où des informations concernant ces achats ou ces dispositions viendraient à être rendues publiques en France, elles seraient également rendues publiques par voie de communiqué de presse ou tout autre moyen permettant d'informer les actionnaires américains de la Société. Aucun achat en dehors de l'Offre ne sera effectué par ou pour le compte de l'Initiateur, la Société ou leurs affiliés respectifs aux États-Unis d'Amérique. Les affiliés des conseils financiers de l'Initiateur et de la Société peuvent poursuivre des activités ordinaires de négociation sur des titres Altran Technologies, qui peuvent comprendre des achats ou la mise en place de certaines dispositions en vue de l'achat de tels titres.

Le Projet de Note d'Information n'a été ni déposé ni examiné par une quelconque autorité de marché (fédérale ou d'un état) ou autre autorité aux États-Unis d'Amérique, et aucune de ces autorités ne s'est prononcée sur l'exactitude ou l'adéquation des informations contenues dans le Projet de Note d'Information. Toute déclaration contraire serait illégale et pourrait constituer une infraction pénale.

3 SYNTHÈSE DES ÉLÉMENTS D'APPRÉCIATION DU PRIX DE L'OFFRE

Le tableau ci-après présente les évaluations obtenues par les différentes approches et les niveaux de prime / (décote) induits par le prix de l'Offre par action.

Cours de bourse ajusté du dividende	Prix par action (€)	Prime
Cours de clôture au 24 juin 2019	11,23	24,7%
Moyenne 1 mois	10,79	29,8%
Moyenne 3 mois	10,55	32,8%
Moyenne 6 mois	9,25	51,4%
Moyenne 12 mois	8,51	64,6%
Plus haut sur 12 mois	13,18	6,2%
Plus bas sur 12 mois	6,29	122,6%
Référence au prix d'achat du bloc Apax et autres actionnaires	-	-
Prix d'achat du bloc de 11,43% du capital	14,00	-
Objectifs de cours des analystes financiers		
Moyenne	12,42	12,7%
Min	11,00	27,3%
Max	13,50	3,7%
Médiane	13,00	7,7%
Multiples boursiers		
Moyenne de l'échantillon - VE / REX ²⁶ 19E	9,35	49,7%
Moyenne de l'échantillon - VE / REX ²⁶ 20E	8,65	61,9%

²⁶ VE / REX correspond au rapport entre la valeur d'entreprise (VE) et le résultat opérationnel (REX correspondant à la « marge opérationnelle » telle que définie par les acteurs du secteur).

***Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres
L'offre décrite ci-après ne pourra être ouverte qu'une fois déclarée conforme
par l'Autorité des marchés financiers***

Moyenne de l'échantillon - P / E ²⁷ 19E	11,87	17,9%
Moyenne de l'échantillon - P / E ²⁷ 20E	11,67	20,0%
Transactions comparables		
Moyenne / Médiane	11,53	21,4%
Actualisation des flux de trésorerie		
CMPC ²⁸ @10,00% et taux de croissance perpétuel @1,75%	9,59	46,0%
CMPC ²⁸ @9,50% et taux de croissance perpétuel @2,00%	11,00	27,2%
CMPC ²⁸ @9,00% et taux de croissance perpétuel @2,25%	12,73	10,0%

²⁷ P / E correspond au rapport entre la capitalisation boursière et le résultat net (retraité des amortissements d'actifs incorporels liés aux acquisitions et charges et produits considérés comme non récurrents de la société).

²⁸ Coût moyen pondéré du capital.



Capgemini reconnu comme leader dans le dernier rapport de NelsonHall : « The Advance of Robotic Process Automation and Artificial Intelligence in Banking »

Publish date:

 23 septembre 2019

Hélène Delannet

Paris, le 23 septembre 2019 – Capgemini annonce aujourd’hui qu’il a été nommé » Leader » dans le rapport NelsonHall Evaluation & Assessment Tool (NEAT) Report on Robotic Process Automation (RPA) and Artificial Intelligence (AI) services for banking. Dans le dernier rapport du NEAT intitulé « The Advance

of RPA and AI in Banking », Capgemini a obtenu un score élevé en tant que leader. NelsonHall a évalué 14 fournisseurs offrant des services d'APR et d'IA.

Ci-joint le communiqué en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

[Mentions Légales](#)

[Données personnelles](#)

[Conditions générales d'utilisation](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

sogeti
Part of Capgemini 



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019





Press contacts:

Jalen Chapman (North America)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +1 (212) 551 4864
E-mail: jchapman@we-worldwide.com

Bartu Sezer (EMEA)
WE Communications for Capgemini
Tel.: +44 (0)20 7632 3861
E-mail: bsezer@we-worldwide.com

Capgemini named a leader in Robotic Process Automation and Artificial Intelligence for Banking by NelsonHall

Paris, September 23, 2019 – [Capgemini](#) announced today that it has been named a “Leader” in the [NelsonHall](#) Evaluation & Assessment Tool (NEAT) Report on Robotic Process Automation (RPA) and Artificial Intelligence (AI) services for banking. In the latest NEAT report entitled “[The Advance of RPA and AI in Banking](#),” Capgemini scored highly as a Leader. NelsonHall evaluated 14 vendors offering RPA and AI services.

The report highlighted Capgemini's expertise in the following areas:

- On its overall RPA and AI capabilities, Nelson Hall noted Capgemini's “broad IT services skills and experience with industry standard solutions including UIPath, Blue Prism, WorkFusion, and Automation Anywhere at many banks.”
- Additionally, Capgemini was commended for its “proprietary framework and tools for automation and AI which has been used at many banks” and its onshore delivery capabilities in Europe, Canada, and the US.
- Capgemini was also recognized for its ability to support RPA enablement with banking Business Process Services (BPS) delivery. Specifically, on international trade BPS, Capgemini's ability to develop RPA services for trade processing was highlighted.

Anirban Bose, CEO of Capgemini's Financial Services and Member of the Group Executive Board said: “RPA and AI are windows into the future and we are intent on being the partner of choice for banks looking for next generation innovation through RPA and AI. NelsonHall's recognition of our capabilities is affirmation that our vision, offerings, and capabilities are industry leading and we are pleased and proud to be commended as such by NelsonHall's thorough and challenging analysis.”

“Capgemini is well-positioned to respond to banks' demands for RPA and AI engagements,” said Andy Efsthathiou, Banking Sourcing Research Director, NelsonHall. “It has a robust framework for automation consulting and implementation, a good installed base of RPA projects, and a strong pipeline for growth, especially with global banks.”

Capgemini is at the forefront of innovation, with its [Perform AI](#) and [Automation Drive](#) that include advanced technologies such as AI, RPA, analytics and augmented workforce at scale, to enable digital transformation across the enterprise.

To read the full report click [here](#).

**About Capgemini**

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

About NelsonHall

NelsonHall is the leading global analyst firm dedicated to helping organizations understand the 'art of the possible' in IT and business services. With analysts in the U.S., U.K., and Continental Europe, NelsonHall provides buy-side organizations with detailed, critical information on markets and vendors (including NEAT assessments) that helps them make fast and highly informed sourcing decisions. And for vendors, NelsonHall provides deep knowledge of market dynamics and user requirements to help them hone their go-to-market strategies. NelsonHall's research is based on rigorous, all-original research, and is widely respected for the quality, depth, and insight of its analysis.



Capgemini a aidé BHGE (Baker Hughes, a GE company) à créer et mettre place une solution d'Internet Industriel des Objets (IIoT) permettant de connecter les machines, les opérations et les employés en temps réel

Publish date:

 25 septembre 2019

Hélène Delannet

La solution offre aux opérateurs et aux ingénieurs un nouveau niveau de visibilité et la possibilité d'ajuster la production instantanément

Paris, le 25 septembre 2019 – Capgemini a aidé avec succès Baker Hughes, une société de GE (BHGE), à créer et mettre en œuvre une solution d'Internet industriel des objets (IIoT) qui rassemble les données de tous les dispositifs et machines de fabrication, y compris les machines-outils, les fours, les grues et le Manufacturing Execution System (MES). La solution offre aux opérateurs et aux ingénieurs un nouveau niveau de visibilité et la possibilité d'ajuster la production en un clin d'œil.

Ci-joint le communiqué en anglais.

File type: PDF



[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**

Press contact:

Guillaume Burland

Tel.: +33 (0)1 47 54 50 76

Email: guillaume.burland@capgemini.com

Capgemini's Industrial IoT solution connects machines, manufacturing operations and people across BHGE's Italian sites

Transformed shop floor processes and manufacturing execution system have enabled the BHGE TPS business to achieve productivity gains and prevent valuable machine downtime

Paris, September 25, 2019 – [Capgemini](#) has successfully helped Baker Hughes, a GE company (BHGE) to create and implement an Industrial Internet of Things (IIoT) solution that gathers data from all manufacturing devices and machines, including machine tools, furnaces, cranes, and the Manufacturing Execution System (MES). The solution provides operators and engineers with a new level of insight and the ability to adjust production at a moment's notice.

Over the last few years, the oil and gas industry has gone through a significant transformation that has forced both key players and customers to take a close look at how they are doing business. As the world's first and only fullstream provider of integrated oilfield products, services and digital solutions, the BHGE Turbomachinery & Process Solutions (TPS) business wanted to improve the productivity and visibility into its manufacturing process to maintain its leadership role within the highly competitive oil and gas industry. Moreover, the company wanted to have the ability to make decisions and manage production in real time based on data drawn from all relevant devices and machines. To do so, BHGE required modern digital technology and to collaborate with an organization that had a thorough enough understanding of digital manufacturing and the Manufacturing Execution System (MES) to create and implement a powerful solution.

Capgemini has an extensive understanding of shop floor technology and a well-established track record in digital manufacturing solutions. After an in-depth analysis of BHGE's existing manufacturing processes, the two organizations agreed to utilize Capgemini's unique, agile methodology to connect Information Technology (IT) and Operational Technology (OT) into a single solution. As a result, BHGE and Capgemini delivered an innovative IIoT solution.

"Together with BHGE we formed a strong team and a collaborative approach to transform its shop floor processes. Through our Digital Engineering and Manufacturing Services we combined our deep expertise in IoT and connected products, smart engineering and digital manufacturing to manage for BHGE the convergence of the physical and digital worlds, to create what we at Capgemini refer to as 'intelligent industry'," explains Lalit Khandelwal, Industrial Market Unit Head and Executive Sponsor for BHGE at Capgemini.

With this solution, every machine on BHGE TPS shop floors in Italy is now connected within a network that compiles data in order to generate a comprehensive report on the state of the production process. The solution draws upon numerous data sources, including machine tools, furnaces, cranes, the Manufacturing Execution System (MES), and the Computerized Maintenance Management System (CMMS) to create an overall view of the shop floor. This ensures complete coverage and a total view of machine performance, which can then be shared with external systems.



While connecting manufacturing devices and machines, Capgemini also implemented standardized processes throughout the BHGE TPS Florence' shop floor, in effect aligning all plants on a common way of working. As a result, operators no longer need to contend with location-specific challenges and can respond to disruptions in a uniform manner, substantially enhancing the speed and effectiveness of their adjustments.

"This solution allows all our different equipment to talk to each other and provide real time data for us to take the right decisions and drive efficiency. It has brought many advantages such as an improved capacity due to the reduction of downtime, an increase of uptime, productivity gains and a net fixed capital optimization. For example, in Florence, where the main production line comprises 94 machines, we avoided 26,000 hours of downtime in just five months," said Davide Marrani, VP Global Supply Chain, Turbomachinery & Process Solutions at BHGE.

Following the success of this delivery, the two organizations agreed to transfer ownership of the project IP to Capgemini and, in doing so, the organization executed upon its core principle of design, operate, and transfer. BHGE and Capgemini will now continue to develop the solution by adding state-of-the-art IoT and Big Data technology to bolster the already substantial success, while ensuring that BHGE's manufacturing operates on an even more effective infrastructure.

To learn more about the story or watch the video, click [here](#).

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Plus d'un an après l'entrée en vigueur du RGPD, seul 28 % des entreprises déclarent être en conformité

- ***Les sociétés peinent à respecter leurs objectifs initiaux***
- ***81 % des entreprises se déclarant conformes constatent des répercussions positives sur leur réputation et leur image***

Paris, le 26 septembre 2019 : Plus d'un an après l'entrée en vigueur du règlement général sur la protection des données (RGPD), une étude du [Capgemini Research Institute](#) révèle que les entreprises ont surestimé leurs capacités à se conformer à la nouvelle législation. Alors qu'une étude réalisée l'année dernière¹ montrait que 78 % des entreprises interrogées estimaient pouvoir atteindre la conformité avant l'entrée en vigueur du RGPD en mai 2018, elles ne sont que 28 % à déclarer l'être à ce jour. Pourtant, ces dernières récoltent déjà les fruits de leurs initiatives : 81 % d'entre elles indiquent en effet que la mise en œuvre des principes imposés par le RGPD a amélioré leur réputation et leur image de marque.

L'étude « [Championing Data Protection and Privacy - a Source of Competitive Advantage in the Digital Century](#) » montre que les entreprises progressent plus lentement que prévu, freinées par différents obstacles comme la complexité des exigences réglementaires, les coûts de mise en application et le manque de flexibilité de leurs systèmes existants. Afin d'atteindre l'objectif de conformité, les organisations tendent à investir dans la protection et la confidentialité des données, afin d'assurer leur conformité aux règlements d'aujourd'hui et de demain.

Voici les principales conclusions du rapport :

Les entreprises prennent du retard sur leur conformité au RGPD

Le RGPD est en application depuis plus d'un an, cependant un grand nombre d'entreprises sont encore dans le flou quant à leur niveau de conformité. 28 % des entreprises interrogées affirment être conformes, et seul 30 % des entreprises se déclarent être « presque conformes »² et doivent encore régler plusieurs problèmes persistants. Sur la question de la conformité, les entreprises américaines sont en tête de file (35 %), suivies de près par les entreprises britanniques et allemandes (33 %) ; les entreprises espagnoles (21 %), italiennes (21 %) et suédoises (18 %) ferment la marche.

Selon les dirigeants interrogés, les initiatives de conformité sont principalement freinées par leurs anciens systèmes IT (38 %), la complexité des exigences à respecter (36 %) et le coût prohibitif des projets de conformité (33 %). De plus, les entreprises ont déjà reçu un nombre considérable de demandes de la part des personnes concernées : 50 % des entreprises américaines concernées par le RGPD indiquent avoir reçu plus de 1 000 demandes, une tendance que l'on retrouve en France (46 %), aux Pays-Bas (45 %) et en Italie (40 %).

¹ Capgemini Research Institute, « [Seizing the GDPR Advantage: From mandate to high-value opportunity](#) » (« Tirer parti du RGPD : comment une obligation réglementaire peut devenir génératrice de plus-value »), mai 2018

² Dans cette étude, le terme « conforme » désigne l'évaluation de conformité telle que déclarée par les entreprises interrogées.



Même si les entreprises peinent à atteindre la conformité, elles réalisent des investissements significatifs pour pouvoir faire face aux coûts élevés qu'elle représente : d'ici 2020, 40% pensent dépenser plus d'un million de dollars en frais juridiques, et 44% dans la mise à niveau de leurs outils technologiques.

Par ailleurs, les organisations doivent faire face à un nouveau challenge – l'adoption de nouvelles législations dans différents pays hors de l'Union européenne.

La conformité comme avantage concurrentiel

Il est intéressant de noter que 92% des entreprises conformes affirment avoir obtenu un avantage compétitif, alors qu'elles étaient 28% seulement à s'y attendre l'année dernière. La plupart des dirigeants ayant atteint la conformité indiquent avoir constaté des améliorations en termes de confiance client (84%), d'image de marque (81%) et de motivation des employés (79%). Ils ont également signalé des changements positifs secondaires dans le domaine des systèmes IT (87% contre 62% lors des prévisions de 2018), de la cybersécurité (91% contre 57%), ou encore du changement et de la transformation organisationnels (89% contre 56%).

La technologie joue un rôle clé chez les entreprises conformes

L'étude révèle un écart technologique significatif entre les organisations conformes et les retardataires dans la mise en œuvre de leur programme de conformité au RGPD. Les entreprises conformes au RGPD utilisent davantage les technologies telles que les plateformes Cloud (84% contre 73% pour les entreprises non conformes), le chiffrement des données (70% contre 55%), l'automatisation robotique des processus (35% contre 27%) et l'archivage des données industrialisé (20% contre 15%).

De plus, 82% des sociétés conformes affirment avoir fait les démarches nécessaires afin de s'assurer que leurs fournisseurs technologiques respectent bien la réglementation applicable en matière de protection des données, contre 63% seulement chez les entreprises non conformes. La majorité (61%) des sociétés conformes audient leurs sous-traitants pour vérifier leur conformité dans le domaine de la protection des données. Les sociétés non conformes ne sont que 48% à le faire.

La protection et la confidentialité des données sont un travail de long cours

Afin d'atteindre leur objectif de conformité, les entreprises doivent inscrire la protection et la confidentialité des données comme une priorité dans leur agenda. La protection des données ne saurait être appréhendée efficacement si elle est traitée comme une simple case à cocher. *« Le RGPD n'est pas un règlement ponctuel que l'on peut oublier ou délaisser : pour s'y conformer, il faudra faire des efforts continus, explique Michaela Angonius, vice-présidente et responsable Groupe de la réglementation et de la confidentialité pour Telia Company. Bien avant l'entrée en vigueur de la loi, nous avons commencé à sensibiliser nos équipes internes. Dès le départ, nous savions que nous avions affaire à l'un des plus grands projets de notre histoire en matière de conformité. »*

« Cette enquête met en lumière les difficultés auxquelles les entreprises se heurtent sur le chemin de la conformité, mais aussi les avantages pour celles qui réussissent, déclare Zhiwei Jiang, directeur général des activités Insights & Data de Capgemini. Il est clair qu'un grand nombre de dirigeants se sont montrés très optimistes l'année dernière et qu'ils prennent maintenant conscience de l'ampleur des investissements et des changements organisationnels requis pour atteindre la conformité, qu'il s'agisse de déployer des technologies avancées soutenant la protection des données ou de sensibiliser leurs salariés aux bonnes pratiques à adopter. Mais ces efforts porteront leurs fruits : les chefs de file constatent des améliorations qui dépassent toutes leurs attentes dans le domaine de la satisfaction et de la confiance client, de la motivation de leurs équipes, de la réputation de leur entreprise et de leur chiffre d'affaires. Ces réussites représentent une source d'inspiration pour ceux qui ont pris du retard sur leur conformité. »



Pour plus d'informations, consultez le rapport complet [ici](#).

Méthodologie

L'étude a été menée auprès de 1 100 cadres supérieurs, occupant un poste de directeur ou de niveau supérieur, dans huit secteurs : assurance, banque, biens de consommation, utilities, télécommunications, services publics, santé et distribution. Ils travaillaient pour des entreprises dont le siège se trouve en France, en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas, en Norvège, en Espagne, en Suède, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et en Inde. Capgemini a également réalisé des entretiens avec des leaders et experts du secteur, pour étudier l'état actuel et l'impact de la réglementation sur la confidentialité des données.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com People matter, results count.

À propos du Capgemini Research Institute

Le « Capgemini Research Institute » est le centre de recherche de Capgemini. Il publie régulièrement des études sur l'impact des technologies numériques au sein des organisations et des grands secteurs économiques. L'équipe de l'Institut s'appuie sur le réseau international d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec les partenaires académiques et technologiques du Groupe. Il dispose de plusieurs centres de recherche dédiés en Inde, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Il a été récemment classé N°1 mondial pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants.

Plus d'informations sur <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

Relations Media :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com**Relations Investisseurs :**

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

E-mail : vincent.biraud@capgemini.com

Capgemini obtient l'autorisation du CFIUS aux États-Unis pour son projet d'acquisition d'Altran

Paris, le 26 septembre 2019 – Capgemini (Euronext Paris : CAP) annonce avoir obtenu l'autorisation de la part du CFIUS aux États-Unis (*Committee on Foreign Investment in the United States*) pour son projet d'acquisition d'Altran (Euronext Paris : ALT). Après [l'annonce du dépôt du projet de note d'information relatif à l'offre publique d'achat auprès de l'Autorité des marchés financiers \(AMF\)](#), l'obtention de cette autorisation constitue une nouvelle étape vers la finalisation du rapprochement des deux sociétés qui est envisagée d'ici la fin de l'exercice 2019.

INFORMATIONS IMPORTANTES

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre d'achat, ou une sollicitation d'une offre de vente, d'instruments financiers Altran Technologies.

Il est fortement recommandé aux investisseurs et aux actionnaires de prendre connaissance de la documentation relative à l'offre publique d'achat, qui contient les termes et conditions de l'offre, ainsi que, le cas échéant, de tout avenant ou ajout à ces documents dans la mesure où ils contiendront des informations importantes sur Capgemini, Altran Technologies et l'opération envisagée. Le projet de note d'information établi par Capgemini a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers et diffusé **le 23 septembre 2019**. L'offre publique d'achat et le projet de note d'information restent soumis à l'examen de l'Autorité des marchés financiers.

L'opération demeure soumise à l'obtention des autorisations réglementaires requises et autres conditions usuelles, tel que décrit dans la documentation relative à l'offre publique d'achat.

Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans tout pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales. L'offre publique d'achat ne sera pas ouverte au public dans les juridictions dans lesquelles son ouverture fait l'objet de restrictions légales.

La publication, la diffusion ou la distribution de ce communiqué de presse dans certains pays peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires. Par conséquent, les personnes situées dans les pays où ce communiqué est publié, diffusé ou distribué doivent s'informer sur de telles restrictions et s'y conformer. Capgemini décline toute responsabilité quant à une éventuelle violation de ces restrictions par qui que ce soit.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

Relations Media :*Florence Lièvre*

Tél. : +33 (0)1 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com**Relations Investisseurs :***Vincent Biraud*

Tél. : +33 (0)1 47 54 50 87

E-mail : vincent.biraud@capgemini.com

L'administration fiscale britannique (HMRC) étend son contrat avec Capgemini

Londres, Paris – le 30 septembre 2019 – [Capgemini](https://www.capgemini.com) annonce l'extension de son contrat avec HMRC (*Her Majesty's Revenue and Customs*¹) au Royaume-Uni pour une durée de deux ans. Dans le cadre de cet accord, Capgemini continuera d'être un fournisseur stratégique de l'administration fiscale britannique jusqu'en juin 2022, principalement pour la gestion des données, le déploiement des technologies digitales et cloud, ainsi que pour les services applicatifs. Capgemini accompagnera également HMRC dans ses programmes de transformation stratégique et dans le développement de ses capacités IT.

Cette extension de contrat s'appuie sur plus de 15 années de partenariat réussi entre les deux organisations pour la fourniture de services informatiques qui contribuent la collecte des taxes au Royaume-Uni.

Paul Margetts, directeur exécutif de la *Business Unit* Royaume-Uni de Capgemini et membre du Comité exécutif du Groupe explique : « Je suis ravi que nous poursuivions notre étroite collaboration avec l'administration fiscale britannique. Dans le cadre de son programme de transformation, HMRC bénéficiera de notre expertise reconnue dans les technologies digitales et cloud. HMRC pourra également s'appuyer sur notre connaissance approfondie de son organisation et sur une approche collaborative entre nos équipes et celles de ses autres fournisseurs. L'accord conclu aujourd'hui témoigne de l'engagement continu de Capgemini envers le Royaume-Uni et son secteur public ».

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com *People matter, results count.*

¹ Département du gouvernement du Royaume-Uni principalement responsable de la collecte des taxes.



Capgemini annonce le Projet FARM

Capgemini a développé une plateforme de données intelligente appelée Projet FARM (Financial and Agricultural Recommendation Models), conçue pour aider les agriculteurs kenyans à pallier la pénurie alimentaire mondiale

Publish date:



2 octobre 2019

Hélène Delannet

Paris, le 02 octobre 2019 – Capgemini a développé une plateforme de données intelligente appelée Projet FARM (Modèles de recommandations financières et agricoles), destinée à optimiser la chaîne de valeur agricole et à renforcer l'offre alimentaire mondiale. La plateforme utilise l'intelligence artificielle (IA) pour déterminer les schémas d'exploitation

agricole à l'aide de grandes données, ce qui permet de tirer des enseignements des données et de formuler des recommandations. Il utilise l'apprentissage machine pour rendre la plate-forme applicable à l'échelle en la connectant à des téléphones portables. Cette solution a été construite en collaboration avec Agrics, une entreprise sociale opérant en Afrique de l'Est, qui fournit aux agriculteurs locaux des produits et services agricoles à crédit.

Ci-joint le communiqué en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias](#)

NOS MARQUES:

Capaemini  **invent**



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019



Press contact:
Michele Moore
Tel.: +44 370 905 3408
E-mail: michele.moore@capgemini.com

Capgemini announces Project FARM, an intelligent data platform that aims to help small-scale farmers in Kenya resolve the global food shortage

The platform decodes patterns in farmers' activities and generates insights based on a combination of data gathered

Paris, October 02, 2019 – [Capgemini](#) has developed an intelligent data platform called Project FARM (Financial and Agricultural Recommendation Models), which is designed to optimize the agricultural value chain and bolster global food supply. The platform uses Artificial Intelligence (AI) to determine farming patterns through big data, generating insights from the data to make recommendations. It uses Machine Learning to make the platform applicable at scale by connecting it with cell phones. This solution has been built in collaboration with [Agrics](#), a social enterprise operating in East Africa, which provides local farmers with agricultural products and services on credit.

Global demand for food is anticipated to increase by 60% by 2050¹. Today, a great percentage of the world's population is fed by small-scale farmers, primarily from developing countries, using traditional methods and rudimentary farming practices². The complex value chain and the lack of resources and connectivity adds to the agricultural inefficiency, so, there is a strong need for a wider package of yield optimizing and risk decreasing services for these small-scale farmers. Project FARM, created at Capgemini's [Applied Innovation Exchange](#) (AIE) Collaboration Zone (CoZone) in the Netherlands, aims to address these issues.

The data and analysis of Project FARM is shown on a dashboard that provides useful insights. For example, farmers can access tailor-made advice to optimize crop production. Patterns from the available data provide Agrics with information that can help to steer commercial decision-making and provide insights into potential business risks. Information can also be provided to partners in the value chain, mainly providers of inputs (such as seeds and fertilizers) as well as producers and buyers, thereby eliminating inefficiencies.

Julian van Velzen, Data Analyst at Capgemini who leads Project FARM, said, "By connecting farming communities with data science, and big data with traditional farming methods, the FARM platform is built to optimize the value chain and bring parties together as an ecosystem around one data-driven platform. The platform can pave the way for bringing automated farming to small-scale farmers. With the increasing availability of open data and decreasing prices of sensors and satellite imagery, the future of farming is bright."

Project FARM collects data from various public and private sources, sets it up in a cloud environment for hosting, and runs analytical models in the same cloud. Agrics offers data about crops grown, potential and realized yield, field perimeters, credit and repayments. This information is combined with data from Copernicus, [a European Space Agency program](#). To facilitate the satellite data, project FARM is connected to project Sobloo, a Copernicus [Data and Information Access Service](#) (DIAS).

¹ World Population Prospects: The 2017 Revision, published by the UN Department of Economic and Social Affairs: <https://www.un.org/development/desa/en/news/population/world-population-prospects-2017.html>

² The State of Food and Agriculture 2014 by the Food and Agriculture Organization of the United Nations.



As a global leader in digital, Capgemini's ambition is to help make the digital revolution an opportunity for all, and to be the bridge between technology and society. Capgemini's aim is to expand its social impact, acting as [Architects of Positive Futures](#), with more and more projects focusing on enabling Digital Inclusion.

Violanda de Man, Innovation Manager at Agrics East Africa said, *"Project FARM provides Agrics with an excellent opportunity to maximize value for its clients - the smallholder farmers - and to other actors in the value chain like processors and financial service providers. Through our interactions with the farmers we are on top of a huge reservoir of data. We can now turn this data into meaningful insights, which allows us to provide time and location specific products and services to increase yield and lower risk at farm and value chain level. Increased value chain effectiveness will help to directly improve income and food security of rural populations."*

Lanny Cohen, Chief Innovation Officer at Capgemini said, *"Project FARM is an excellent example of Capgemini's commitment to drive positive change through its 'Architects of Positive Futures' initiative, and of leveraging AI technology with an aim to deliver real world solutions. We are excited to collaborate with our ecosystem of partners to help resolve one of the key human problems that exists today - the global food shortage - by supporting small-scale farmers."*

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion.

Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count*

Relations Media :

Florence Lièvre

Tél. : 01 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com**Relations Investisseurs :**

Vincent Biraud

Tél. : 01 47 54 50 87

E-mail : vincent.biraud@capgemini.com

Capgemini obtient l'autorisation de l'autorité de la concurrence au Maroc pour son projet d'acquisition d'Altran

Paris, le 4 octobre 2019 – Capgemini (Euronext Paris : CAP) annonce avoir obtenu l'autorisation au titre du contrôle des concentrations par l'autorité de la concurrence au Maroc pour son projet d'acquisition d'Altran (Euronext Paris : ALT).

Après [l'annonce du dépôt du projet de note d'information relatif à l'offre publique d'achat auprès de l'Autorité des marchés financiers \(AMF\)](#), l'obtention de cette autorisation constitue une nouvelle étape vers la finalisation du rapprochement des deux sociétés qui est envisagée d'ici la fin de l'exercice 2019.

INFORMATIONS IMPORTANTES

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre d'achat, ou une sollicitation d'une offre de vente, d'instruments financiers Altran Technologies.

Il est fortement recommandé aux investisseurs et aux actionnaires de prendre connaissance de la documentation relative à l'offre publique d'achat, qui contient les termes et conditions de l'offre, ainsi que, le cas échéant, de tout avenant ou ajout à ces documents dans la mesure où ils contiendront des informations importantes sur Capgemini, Altran Technologies et l'opération envisagée. Le projet de note d'information établi par Capgemini a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers et diffusé **le 23 septembre 2019**. L'offre publique d'achat et le projet de note d'information restent soumis à l'examen de l'Autorité des marchés financiers.

L'opération demeure soumise à l'obtention des autorisations réglementaires requises et autres conditions usuelles, tel que décrit dans la documentation relative à l'offre publique d'achat.

Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans tout pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales. L'offre publique d'achat ne sera pas ouverte au public dans les juridictions dans lesquelles son ouverture fait l'objet de restrictions légales.

La publication, la diffusion ou la distribution de ce communiqué de presse dans certains pays peut faire l'objet de restrictions légales ou réglementaires. Par conséquent, les personnes situées dans les pays où ce communiqué est publié, diffusé ou distribué doivent s'informer sur de telles restrictions et s'y conformer. Capgemini décline toute responsabilité quant à une éventuelle violation de ces restrictions par qui que ce soit.

À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

**Relations Presse Capgemini :**

Florence Lièvre

Tél. : +33 (0)1 47 54 50 71

E-mail : florence.lievre@capgemini.com

Relations Presse Efma :

Anna Quinn

Tél. : +33 (0) 1 47 42 6771

E-mail : anna.quinn@efma.com

World InsurTech Report 2019 : le métier de l'assureur doit évoluer alors que les InsurTech s'imposent dans l'expérience client digitale

La collaboration entre assureurs et InsurTech est essentielle pour répondre aux attentes des clients en matière de services complémentaires, de personnalisation et de flexibilité des offres

Paris, le 7 octobre 2019 – Selon le [World InsurTech Report \(WITR\)](#) publié par [Capgemini](#) et l'[Efma](#), les assureurs doivent aujourd'hui repenser leur approche et collaborer avec les InsurTech pour pouvoir répondre aux attentes croissantes de leurs clients dans un secteur en plein bouleversement.

« Avec l'évolution du marché de l'assurance, les acteurs du secteur vont progressivement étendre leurs rôles et leurs services : les organismes payeurs d'hier se transformeront en véritables partenaires capables d'identifier et d'anticiper les risques, et de répondre aux besoins de leurs clients en matière d'assurance mais également de services ne se rapportant pas à l'assurance, explique Anirban Bose, directeur général des Services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du Groupe. Pour renforcer la relation avec leurs clients, les assureurs devront davantage collaborer avec les InsurTech qui proposent déjà des expériences client optimales grâce aux dernières technologies ainsi qu'à l'exploitation des données. »

« Face à la multiplication des acteurs sur ce marché, les assureurs traditionnels ont tout intérêt à s'allier avec des InsurTech, ajoute Vincent Bastid, secrétaire général de l'Efma. Et comme l'indique notre rapport, assureurs et InsurTech aspirent à cette collaboration qui permettra de proposer aux clients des produits et services plus sophistiqués. »

Le *World InsurTech Report* trace les contours d'un nouvel écosystème de l'assurance, avec un marché ouvert, basé sur le développement de nouvelles expériences client, une sélection structurée d'InsurTech et un processus de commercialisation collaboratif. Voici les principaux résultats du rapport :

Quatre changements fondamentaux transforment le secteur

Le rapport montre que le secteur de l'assurance subit actuellement quatre grandes transformations :

- L'expérience client, et non plus le produit, comme nouvelle priorité : 70% des assureurs et des InsurTech affirment qu'il est essentiel de prioriser les solutions holistiques de gestion du risque pour établir un nouveau marché de l'assurance.
- Les données deviennent un actif stratégique : plus de 70% des assureurs et des InsurTech estiment que les capacités avancées de gestion des données revêtent une importance critique.
- De la propriété vers une économie partagée : plus de 35% des assureurs et des InsurTech affirment déjà qu'il est essentiel de partager la propriété des actifs.

- S'associer à des spécialistes au lieu d'acheter ou de développer des solutions : 90% des InsurTech et 70% des acteurs traditionnels interrogés souhaiteraient travailler ensemble. Ils sont également ouverts aux partenariats avec d'autres acteurs comme les professionnels de la santé et du tourisme (voyage, transport et hôtellerie).

La maturité digitale reste une priorité pour les assureurs, mais la réalité est encore loin des attentes

Si les assureurs sont pleinement conscients de l'importance de ces changements, le rapport met en lumière un important décalage entre leurs attentes et leur maturité digitale réelle. Par exemple, 79% des assureurs affirment qu'il est important pour eux de bénéficier de capacités avancées de gestion des données, mais 37% seulement disposent actuellement d'une stratégie digitale concrète. De même, 37% estiment qu'il est vital de partager la propriété des actifs, mais seuls 11% s'appuient sur des architectures ouvertes pour collaborer avec d'autres acteurs.

La collaboration et les partenariats doivent devenir la nouvelle priorité

68% des assureurs disent que les partenariats sont essentiels, mais 32% seulement collaborent avec des partenaires de leur écosystème pour proposer de nouveaux services à valeur ajoutée. Et c'est précisément grâce à ces écosystèmes digitaux intégrés que les assureurs pourront offrir aux clients les expériences sur mesure et en temps réel qu'ils demandent. L'intégration digitale des assureurs s'imposera donc comme un enjeu clé, à l'heure où les utilisateurs souhaitent bénéficier de services toujours plus fluides et pratiques. Les partenariats représentent certes un premier pas dans la bonne direction, mais un long chemin reste à parcourir. Moins de 40% des assureurs traditionnels sont enclins à mettre en place une infrastructure technologique ouverte pour collaborer avec les InsurTech, alors que 60% de ces dernières se disent prêtes à accompagner les assureurs dans le développement de ce socle technologique.

La réussite appartiendra aux assureurs les plus innovants

Les résultats du rapport montrent que la réussite sur ce futur marché de l'assurance reposera principalement sur les capacités d'innovation des acteurs traditionnels. Pour cela, ils devront améliorer leur maturité digitale et gagner en agilité, puis rejoindre un écosystème ouvert pour développer des offres digitales pensées pour l'expérience utilisateur, en collaboration avec les InsurTech. Les assureurs les plus innovants parviendront à tirer parti des plateformes ouvertes pour rester concentrés sur les besoins de leurs clients, dans toutes leurs activités.

Méthodologie du rapport

Le World InsurTech Report (WITR) 2018 couvre les trois principaux segments du secteur des assurances : assurances vie, non-vie et santé. Ce rapport présente les résultats d'une enquête et d'une série d'entretiens menées auprès d'assureurs traditionnels et d'InsurTech. Cette étude rassemble les témoignages de plus de 75 dirigeants sur 20 marchés : Australie, Belgique, Brésil, Chine, Danemark, France, Allemagne, Inde, Israël, Italie, Japon, Singapour, Afrique du Sud, Espagne, Suède, Suisse, Pays-Bas, Turquie, Royaume-Uni et Etats-Unis.



À propos de Capgemini

Capgemini est un leader mondial du conseil, des services informatiques et de la transformation numérique. A la pointe de l'innovation, le Groupe aide ses clients à saisir l'ensemble des opportunités que présentent le cloud, le digital et les plateformes. Fort de 50 ans d'expérience et d'une grande expertise des différents secteurs d'activité, il accompagne les entreprises et organisations dans la réalisation de leurs ambitions, de la définition de leur stratégie à la mise en œuvre de leurs opérations. Pour Capgemini, ce sont les hommes et les femmes qui donnent toute sa valeur à la technologie. Résolument multiculturel, le Groupe compte plus de 200 000 collaborateurs présents dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 13,2 milliards d'euros en 2018.

Plus d'informations sur www.capgemini.com. *People matter, results count.*

À propos de l'Efma

Fondée en 1971 par des sociétés d'assurance et des institutions bancaires, l'Efma est une organisation internationale à but non lucratif ayant pour mission de faciliter les échanges entre les décideurs. Elle fournit aux banques et aux compagnies d'assurance les informations de qualité dont elles ont besoin pour stimuler l'innovation et la transformation. L'Efma compte aujourd'hui plus de 3 300 marques membres réparties dans 130 pays.

Son siège est situé à Paris. L'Efma dispose également de bureaux à Londres, Bruxelles, Barcelone, Stockholm, Bratislava, Dubaï, Milan, Montreal, Istanbul, Pékin, Tokyo et Singapour.

Site : www.efma.com



L'Institut de recherche Capgemini classé premier pour la troisième fois consécutive en raison de la qualité de son leadership

Publish date:



10 octobre 2019

Hélène Delannet

Capgemini en première place pour la qualité de son leadership intellectuel parmi 20 cabinets de conseil et entreprises technologiques de premier plan évalués pour le classement.

Ci-joint le communiqué de presse en anglais.

[Notre groupe](#)

[Nos services](#)

[Secteurs d'activité](#)

[Carrières](#)

[Partenaires](#)

[Presse](#)

[Publications](#)

[Nous contacter](#)

[Nous trouver](#)

[Relation investisseurs](#)

[Charte médias sociaux](#)

[Politique d'utilisation des médias sociaux](#)

NOS MARQUES:

Capgemini  **invent**



Tous droits réservés Capgemini.
Copyright © 2019



Press contact:
Michele Moore
Tel.: +44 370 905 3408
Email: michele.moore@capgemini.com

Capgemini Research Institute ranked No. 1 for the third consecutive time for the quality of its thought leadership

Capgemini in first place for quality of its thought leadership among 20 leading consultancies and technology firms evaluated for the ranking

Paris, October 10, 2019 – For a third consecutive time, the [Capgemini Research Institute](#) has been ranked No. 1 for producing top quality thought leadership by independent professional services research firm Source Global Research¹. Capgemini's thought leadership was rated the highest against other consultancies in three key areas: appeal; resilience; and prompting action.

In Source Global Research's latest report, "Quality ratings of thought leadership for the first half of 2019", Capgemini came out on top among 20 leading consultancies and technology firms. The report highlights [The Autonomous Car](#) research by the Capgemini Research Institute as an illustration of a great piece of thought leadership that scores highly when it comes to appeal. For its evaluation, Source Global Research [White Space](#) analyzes and ranks consulting and technology firms' research based on its one-of-a-kind assessment methodology.

Fiona Czerniawska, Founder and Joint Managing Director, Source Global Research said, "*Capgemini has once again retained the top slot in our rankings due to the great quality of thought leadership they produce, that ranks particularly highly in the key area of resilience. This ranking further reinforces Capgemini's position as a trusted industry thought leader.*"

Jerome Buvat, Vice President and Global Head of the Capgemini Research Institute said, "*We are thrilled that Source Global Research has once again commended the quality of research by the Capgemini Research Institute. Being ranked No. 1 for the third consecutive time acknowledges that our research material indeed helps businesses pave the way for their digital journeys. We are thankful to our network of clients, partners, startups, academics and colleagues for their continued contributions and support in making us successful.*"

Created in 2012, the Capgemini Research Institute is a dedicated in-house think tank focused on exploring the impact of emerging technologies on businesses. The Institute works with a global ecosystem of internal and external experts to produce high-quality publications with sharp actionable insights and analysis on digital technologies.

About Capgemini

A global leader in consulting, technology services and digital transformation, Capgemini is at the forefront of innovation to address the entire breadth of clients' opportunities in the evolving world of cloud, digital and platforms. Building on its strong 50-year heritage and deep industry-specific expertise, Capgemini enables organizations to realize their business ambitions through an array of services from strategy to operations. Capgemini is driven by the conviction that the business value of technology comes from and

¹ [Source](#) is the leading provider of research about the professional services market, helping firms to understand, transform, and grow their businesses.



through people. It is a multicultural company of over 200,000 team members in more than 40 countries. The Group reported 2018 global revenues of EUR 13.2 billion. Visit us at www.capgemini.com. *People matter, results count.*

About the Capgemini Research Institute

The Capgemini Research Institute is Capgemini's in-house think-tank on all things digital. The Institute publishes research on the impact of digital technologies on large traditional businesses. The team draws on the worldwide network of Capgemini experts and works closely with academic and technology partners. The Institute has dedicated research centers in India, the United Kingdom and the United States. It was recently ranked #1 in the world for the quality of its research by independent analysts.

Visit us at <https://www.capgemini.com/researchinstitute/>

COMMUNIQUE DU 14 OCTOBRE 2019

OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT
visant les actions de la société :

alTRAN

initiée par la société :

Capgemini

présentée par :



Banque présentatrice et garante



Banque présentatrice



Banque présentatrice



Banque présentatrice

MISE A DISPOSITION DE LA NOTE D'INFORMATION DE CAPGEMINI

TERMES DE L'OFFRE :

14 euros par action Altran Technologies



Le présent communiqué est établi et publié par Capgemini conformément aux dispositions de l'article 231-27 1° et 2° du règlement général de l'Autorité des marchés financiers (« **AMF** »).

AVIS IMPORTANT

Dans le cas où le nombre d'actions non présentées à l'offre publique d'achat par les actionnaires minoritaires de la société Altran Technologies ne représenterait pas, à l'issue de l'offre publique d'achat ou, le cas échéant, de la réouverture de l'offre publique d'achat, plus de 10 % du capital et des droits de vote d'Altran Technologies, Capgemini a l'intention de mettre en œuvre, dans un délai de dix (10) jours de négociation à compter de la publication de l'avis de résultat de l'offre publique d'achat ou, le cas échéant, au plus tard dans un délai de trois (3) mois à l'issue de la clôture de la réouverture de l'offre publique d'achat, conformément aux articles L. 433-4 II du code monétaire et financier et 232-4 et 237-1 à 237-10 du règlement général de l'AMF, une procédure de retrait obligatoire afin de se voir transférer les actions Altran Technologies non apportées à l'offre publique d'achat moyennant une indemnisation égale au prix de l'offre publique d'achat, après ajustements le cas échéant.

Ce communiqué ne constitue pas une offre d'acquérir des titres

En application de l'article L. 621-8 du code monétaire et financier et de l'article 231-23 de son règlement général, l'AMF a, en application de la décision de conformité de l'offre publique d'achat visant les actions de la société Altran Technologies en date du 14 octobre 2019, apposé le visa n° 19-489 en date du 14 octobre 2019 sur la note d'information établie par Capgemini.

Les informations relatives aux caractéristiques notamment juridiques, financières et comptables de Capgemini ont été déposées auprès de l'AMF le 14 octobre 2019 et complètent la note d'information établie par Capgemini. Ces informations seront mises à disposition du public au plus tard la veille de l'ouverture de l'offre publique d'achat. Un communiqué sera diffusé pour informer le public des modalités de mise à disposition de ces informations.

La note d'information de Capgemini est disponible sur le site internet de l'AMF (www.amf-france.org) et le site internet de Capgemini (www.capgemini.com) et peut être obtenue sans frais auprès de :

Capgemini
11 rue de Tilsitt
75017 Paris
France

BNP Paribas
4 rue d'Antin
75002 Paris
France

**Crédit Agricole
Corporate and Investment Bank**
12 place des États-Unis
92547 Montrouge Cedex
France

HSBC France
109 avenue des Champs Elysées
75008 Paris
France

Lazard Frères Banque
121 boulevard Haussmann
75382 Paris cedex 08
France

Relations Presse :

Florence Lièvre
Tél. : 01 47 54 50 71
E-mail : florence.lievre@capgemini.com

Relations Investisseurs :

Vincent Biraud
Tél. : 01 47 54 50 87
E-mail : vincent.biraud@capgemini.com

Le présent communiqué a été préparé à des fins d'information uniquement et ne constitue pas une offre d'acquérir des titres. La diffusion de ce communiqué, l'offre et son acceptation peuvent faire l'objet de restrictions légales dans certaines juridictions. Les personnes venant à entrer en possession du présent communiqué doivent se tenir informées des restrictions légales applicables et les respecter. Capgemini décline toute responsabilité en cas de violation par toute personne des restrictions légales applicables.