

Rapport économique Capgemini

SAÉ S1.05-06



Table des matières

Introduction (Luca).....	4
1. L'entreprise (Martin).....	5
1.1 Présentation.....	5
1.2 Histoire.....	6
2. Son fonctionnement (Ludovic).....	7
2.1 Savoir-faire et services.....	7
2.2 Produits et vente.....	8
3. Les différents marchés (Jules).....	9
3.1 Industrie et Énergie.....	9
3.2 Finance et Recherche.....	9
3.3 Médias et secteur public.....	10
4) Les finances (Luca).....	11
4.1) Chiffre d'affaires et résultats.....	11
4.2) Perspective et avenir.....	14
Sitographie (Luca / Jules / Ludovic / Martin).....	16
Source 1 : Capgemini : présentation et histoire.....	16
Source 2 : Capgemini met le cap sur l'IA générative et s'allie à Mistral AI.....	16
Source 3: Customer first (le client d'abord).....	16
Source 4: Cloud.....	17
Source 5: Cybersécurité.....	17
Source 6 : Secteurs.....	17
Source 7 : Résultats annuels 2023.....	17
Source 8 : Graphique société Capgemini.....	18
Annexes.....	19

Introduction (Luca)

Capgemini, société de conseil, de services technologiques et de transformation numérique, de stature mondiale, réputée pour son caractère innovant, et sa capacité d'adaptation aux évolutions technologiques, implique le projet pour le compte du client qui fait l'objet du présent rapport, dans la mesure où il apporte des réponses concrètes et novatrices aux enjeux actuels des entreprises.

Ce rapport est relatif à l'économie, champ d'intérêt pour la mutation de Capgemini et de ses clients, car ce thème revêt un intérêt stratégique au moment de la rapide transformation numérique à engager dans les entreprises pour répondre à la nouvelle attente du marché.

Premièrement nous tenterons de présenter l'entreprise réalisée par CUINET Martin, puis dans un deuxième temps nous examinerons son fonctionnement fait par DECKER Ludovic, ensuite les différents marchés de l'entreprise seront abordés par CLERC-VOUILLOT Jules et pour finir les finances de l'entreprise Capgemini seront discutées avec DE CASTRO--WAGNER Luca.

1. L'entreprise (Martin)

1.1 Présentation

L'entreprise française Capgemini a été fondée en 1967 par Serge Kampf, sous le nom de Sogeti (Société pour la gestion de l'entreprise et traitement de l'information). L'entreprise est aujourd'hui l'un des leaders mondiaux des prestations de services informatiques pour les entreprises en matière de conseil, de services technologiques et d'infogérance. Elle est aussi la deuxième société de services en ingénierie informatique (SSII) en France.

Capgemini a un effectif de plus de 290 000 collaborateurs, dont environ 70 % sont des hommes (soit 30 % sont des femmes) selon les données de 2023. L'entreprise est installée dans près de 50 pays, son siège social se situe à Paris, et plus précisément au 11 rue de Tilsitt 75017 Paris, France.



Figure 1: Logo de Capgemini

Source : logo.wine

Le logo de Capgemini est composé du nom de l'entreprise et d'un as de pique à la droite de celui-ci (voir Figure 1). Le logo est de couleur bleue, cette couleur est synonyme d'intelligence, modernité et sérieux.

Enfin, Capgemini est une entreprise de services du numérique (ESN), constituée sous la forme juridique d'une société anonyme (SA) en France. Elle est même cotée à la Bourse de Paris et fait partie de l'indice CAC 40 (les 40 plus grandes entreprises françaises par capital boursier).

1.2 Histoire

Capgemini a été fondée par Serge Kampf le 1er octobre 1967 à Grenoble, sous le nom de Sogeti (Société pour la gestion de l'entreprise et traitement de l'information). Depuis sa création, l'entreprise est devenue l'un des leaders mondiaux de l'industrie du conseil et des services informatiques.

En 1975, elle fait l'acquisition de deux sociétés de services IT (CAP et Gemini Computer Systems). Grâce à cette acquisition, l'entreprise est présente dans 21 pays, et devient un leader en Europe.

En 1989, elle continue de s'étendre en Europe et entre sur le marché américain, et devient ainsi l'un des 5 leaders mondiaux de ce secteur.

En 2003, le groupe acquiert Transiciel ce qui permet de doubler la taille de Sogeti (entité spécialisée dans le domaine de l'assistance technique). Aujourd'hui, Sogeti représente 15% du chiffre d'affaires du groupe et elle est le leader européen dans ce marché.

En 2004, elle simplifie son nom en **Capgemini** et continue à diversifier ses offres, notamment dans les domaines du cloud, de l'intelligence artificielle et du digital.

Aujourd'hui, Capgemini maintient sa position de leader dans le secteur des services numériques et investit dans des technologies innovantes, mais aussi en matière de durabilité et de diversité.

2. Son fonctionnement (Ludovic)

2.1 Savoir-faire et services

Capgemini s'adapte aux besoins de leurs clients sur trois domaines en majorité :

- ❖ Customer First (le client d'abord),
- ❖ Intelligent Industry (l'industrie intelligente),
- ❖ Entreprise Management (la gestion d'entreprise).

Ils reposent sur **deux piliers technologiques indispensables** pour toute forme de transformation numérique, à savoir les **données** et le **cloud**. Sans pour autant supprimer les principes de base de la cybersécurité et du développement durable.

Leur connaissance sectorielle liée à leur savoir-faire dans le domaine du cloud permet à Capgemini de répondre aux besoins spécifiques de leurs clients. Elle est en partenariat avec des **cloud reconnus mondialement** tels qu'AWS d'Amazon, mais aussi le cloud de Google ou encore celui de Microsoft, donc ce qui fait de Capgemini une entreprise spécialisée dans le cloud. Grâce notamment à **Serge Bacocu**, vice-président cloud au sein du secteur Business Technology de Capgemini, mais il est également responsable du centre d'excellence Azure Cloud en Europe centrale et en Europe du Sud.

Capgemini incite ses clients à faire des choix plus audacieux grâce à l'analyse et à la créativité. Elle veut les aider à concevoir leur futur. En améliorant notamment la manière dont les relations et les interactions avec les clients, et en exploitant au mieux les données.

L'innovation et la création centrée sur l'humain combiné avec l'expérience cliente étendue, ainsi qu'à l'expertise approfondie en matière de données et de technologie ce qui permet à Capgemini mais aussi aux entreprises en général, de **séduire les consommateurs** et d'évoluer de façon unique les marchés.

Jérôme Chavoix est l'expert dédié du domaine du **Customer First**, il possède une expérience de plus de 20 ans dans le développement de business et la mise en place de partenariats majeurs, au sein de Capgemini. Il est également responsable de frog, filiale de Capgemini en France et Europe du Sud et centrale.

Capgemini aide ses clients à transformer leurs fonctions financières, leurs services RH et l'expérience client, grâce à de nouveaux modèles économiques, il est possible de créer un environnement de plus en plus intelligent et sans contrainte pour répondre aux besoins de l'entreprise et de ses clients.

L'entreprise digitalise les systèmes et rationne le parc informatique pour générer de la valeur. En intégrant l'infrastructure, les applications et les opérations, Capgemini développe des plateformes capables de suivre le rythme d'un monde en constante évolution.

Selon Capgemini, il y a deux façons de visualiser la cybersécurité : comme source de vulnérabilité et de dépenses ou à l'inverse comme un moteur de transformation. La différence réside dans la croyance que vous avez dans la résistance de votre approche. L'entreprise apporte aux clients un élément crucial en matière de cybersécurité : **la confiance**.

Un des experts en charge du secteur de la cybersécurité est Franck Auvray, directeur des activités en cybersécurité pour Capgemini.

2.2 Produits et vente

Capgemini est une entreprise qui produit essentiellement de nouvelles technologies dans le numérique. Elle est également le leader mondial des services d'ingénierie et de recherche et développement (ER&D) de conception de silicium, elle s'appuie sur plus de 16 ans d'expertise industrielle pour aider les entreprises de semi-conducteurs pour que ses entreprises commercialisent des circuits intégrés. Capgemini est un leader mondial du conseil, de la transformation numérique, des services technologiques et d'ingénierie. Avec plus de 290 000 collaborateurs présents dans près de 50 pays.

3. Les différents marchés (Jules)

3.1 Industrie et Énergie

Transformation des Secteurs Industriels Traditionnels : Capgemini soutient l'aéronautique et la défense, l'automobile, le ferroviaire, l'industrie manufacturière dans l'optimisation des processus, la gestion des chaînes logistiques et la modernisation des infrastructures. Ces secteurs sont :

- Aéronautique & Défense
- Automobile
- Ferroviaire, Infrastructure et Transport
- Industrie Manufacturière

Innovations Technologiques et Transition Énergétique : Capgemini accompagne les secteurs de l'énergie/utilities et du high-tech dans leur transition numérique et énergétique. Ces entreprises bénéficient de solutions de gestion énergétique, de technologie de pointe et d'outils Big Data pour l'intégration d'énergies renouvelables, l'optimisation de la distribution et la réduction de l'impact environnemental.

- Énergie et services publics
- Haute technologie

3.2 Finance et Recherche

Dans les secteurs de la finance et de la recherche, de l'assurance, de la banque et des marchés financiers, l'entreprise obtient des solutions pour l'automatisation des processus, l'amélioration de la cybersécurité et l'optimisation des opérations. Dans ce secteur, Capgemini se concentre principalement sur les assurances, les demandes d'indemnisation sous forme numérique et la sécurité des données. Pour ce faire, elle développe des solutions cloud et blockchain qui sécurisent les transactions et améliorent la conformité réglementaire dans les banques. Dans le commerce de détail, elle contribue à améliorer l'expérience client grâce à des solutions omnicanales et à l'analyse prédictive qui aident à la gestion des stocks et à la personnalisation des offres.

Sciences de la vie et santé : Capgemini favorise l'innovation dans le secteur des sciences de la vie et de la santé en menant des activités de recherche et développement, en soutenant la gestion des essais cliniques et en permettant la numérisation des dossiers médicaux. Dans le domaine des sciences de la vie, les thérapies basées sur l'IA et le cloud s'accélèrent. Dans le domaine de la santé, Capgemini apporte des réponses en matière de cybersécurité, de gestion des données des patients et de téléconsultations pour rendre les services de santé accessibles et les services hospitaliers plus efficaces.

3.3 Médias et secteur public

Produits de consommation et télécommunications : Dans le secteur des produits de consommation et des télécommunications, Capgemini aide les entreprises à mieux comprendre comment répondre aux attentes des consommateurs. Pour les biens de consommation à rotation rapide, Capgemini propose des solutions d'optimisation des stocks et des options d'analyse des données pour personnaliser l'offre. Pour le segment des télécommunications, l'entreprise applique des solutions de cloud, d'IA et de cybersécurité pour améliorer la mise en réseau et mieux adapter le service aux besoins des clients.

Secteur public, médias et divertissement : Capgemini répond à la numérisation du secteur public, où l'entreprise est en mesure d'améliorer l'interaction avec les citoyens grâce aux fonctionnalités de ses solutions : « Personnalisation de l'expérience utilisateur avec des solutions pour les données et le contenu de gestion en ligne avec les tendances du streaming et du contenu numérique. »

Les applications sectorielles du cloud et de l'IA optimisent les services et améliorent la transparence. En outre, parmi les autres, Capgemini propose des analyses de données pour les médias et le divertissement, qui serviraient à personnaliser les expériences des utilisateurs, des solutions de gestion de contenu qui s'inscriraient dans les tendances du streaming et du contenu numérique.

4) Les finances (Luca)

4.1) Chiffre d'affaires et résultats

CHIFFRES CLÉS

(en millions d'euros)	2022	2023	Variations
Chiffre d'affaires	21 995	22 522	+2,4%
Marge opérationnelle*	2 867	2 991	+4%
en % du chiffre d'affaires	13,0%	13,3%	+30 points de base
Résultat d'exploitation	2 393	2 346	-2%
en % du chiffre d'affaires	10,9%	10,4%	
Résultat net, part du Groupe	1 547	1 663	+7%
Résultat de base par action (€)	9,09	9,70	+7%
Résultat normalisé par action* (€)	11,52 ^a	12,44	+8%
Free cash-flow organique*	1 852	1 963	+111 m€
Trésorerie nette / (Endettement net)*	(2 566)	(2 047)	

^a Hors reconnaissance en 2022 de charges d'impôt de 73 millions d'euros liées à l'effet de la réforme fiscale américaine.

Figure 2 : Tableau des chiffres clés de Capgemini des années 2022 et 2023, divulguée le 14/02/2024.

Le tableau des chiffres clés comprend différents éléments financiers de la société tels que le chiffre d'affaires, la marge opérationnelle, le résultat d'exploitation, le résultat net et plusieurs indicateurs tel que le free cash-flow organique et la trésorerie nette. Source : [Capgemini](#)

Le tableau ci-dessus présente les chiffres clés des années 2022 et 2023, et les compares, ici nous nous intéresserons au chiffre d'affaires de ces deux années. Nous pouvons constater que le chiffre d'affaires en 2022 s'élève à 21 995 millions d'euros tandis qu'en 2023 il s'élève à 22 522 millions d'euros ceci représente une hausse de 2,4 % (voir encadrée rouge).

En outre, la marge opérationnelle de Capgemini a également augmenté, environ de 2 867 millions d'euros en 2022 à 2 991 millions d'euros en 2023, soit une augmentation de

4%. La marge opérationnelle s'est élevée à 13,0% et 13,3% du chiffre d'affaires, soit une augmentation de 30 points de base. Autrement dit, 30% de chiffre d'affaires supplémentaire est devenu la marge nette de Capgemini, ce qui montre une nette amélioration de l'activité et que l'entreprise peut faire des ventes et devenir bénéficiaire si une grande partie des sources concurrentielles entrerait (encadrée bleu).

Le groupe a enregistré une hausse significative de 7 % de son résultat net, passant de 1 547 millions d'euros en 2022 à 1 663 millions d'euros en 2023. Ce résultat reflète à l'efficacité des opérations de Capgemini et sa capacité à générer des profits en optimisant ses dépenses. De plus, la performance financière du groupe a également augmenté, passant de 9,09 € à 9,70 €, ce qui a renforcé la confiance des investisseurs (voir encadré vert).

Nous pouvons constater que l'entreprise Capgemini entre 2022 et 2023 est en hausse économiquement avec un chiffre d'affaires en évolution (2,4%), sa marge opérationnelle qui a été améliorée de 4 % en une année, et son résultat net qui a également augmenté entre 2022 et 2023.



Figure 3 : Graphique représentant l'évolution du cours de l'action Capgemini entre octobre 2023 et octobre 2024.

Le cours a atteint un pic d'environ 226,80 € au début de l'année 2024, avant de connaître des fluctuations importantes tout au long de l'année, le bas du cours se situe autour de 160,70 €, marqué en fin de période.

Source : Graphe réalisé par [boursier.com](https://www.boursier.com).

Pour ce qui est du cours de l'action Capgemini, il observé une variance non négligeable tout au long des années 2023 et 2024, Avant d'atteindre un maximum situé vers les 226,80€ au début de l'année 2024, pour ensuite se stabiliser, tout en connaissant des altérations durant toute l'année, Ce pic semble relié aux bons résultats de l'exercice 2023, dont le chiffre d'affaires, a augmenté de 2,4 % et le résultat net, a augmenté de 7 %.

En outre, il est possible que ces annonces aient eu un effet favorable sur le marché, la baisse précédente observée après le sommet atteste de la confiance des investisseurs dans les performances financières solides de Capgemini. Si c'est le cas, la période de déclin post-sommet peut être attribuée à des facteurs externes, tels que des ajustements macroéconomiques ou même des incertitudes dans le domaine technologique. Ces fluctuations reflètent la confiance des investisseurs par rapport au marché, et le prix des actions montre la même tendance.

4.2) Perspective et avenir

Pour les années à venir, Capgemini est bien positionnée pour continuer à croître. La société s'appuie sur des secteurs clefs en plein développement comme l'IA générative, le Cloud ou encore la Data dans le but de maintenir sa dynamique de croissance. Celles-ci bénéficient également de la capacité de Capgemini à dégager un free cash-flow organique solide à 1,9 milliard d'euros en 2023.

De ce fait, à travers une réduction de son endettement net, de -2,566 milliards d'euros en 2022 à -2,047 milliards d'euros en 2023, Capgemini s'octroie davantage de souplesse financière. Cette amélioration de la structure financière du groupe lui permet d'appréhender un futur avec davantage de marge de manœuvre pour réaliser des investissements dans des secteurs plus diversifiés, lui permettant ainsi d'asseoir et de conforter sa position de leader dans le domaine de la transformation numérique dans le monde.

Ainsi, bien que le cours de l'action ait été volatile, les fondamentaux financiers de Capgemini demeurent solides, et l'entreprise dispose de leviers robustes pour continuer à croître dans un environnement technologique en pleine mutation.

D'autre part, Capgemini a également fait des avancées significatives dans les domaines de la durabilité et de l'ESG (Environnement, Social et Gouvernance). En 2023, l'entreprise a renforcé ses services de transition vers le Net Zéro, aidant ses clients à concevoir des modèles d'affaires durables tout en atteignant leurs objectifs de neutralité carbone.

Index des figures

Figure 1: Logo de Capgemini.....	5
Figure 2 : Tableau des chiffres clés de Capgemini des années 2022 et 2023, divulguée le 14/02/2024.....	11
Figure 3 : Graphique représentant l'évolution du cours de l'action Capgemini entre octobre 2023 et octobre 2024.....	13

Sitographie (Luca / Jules / Ludovic / Martin)

Source 1 : Capgemini : présentation et histoire

Publié le 19 mai 2020 par Audrey, sur le site Infinance.fr.

Lien de l'article : <https://www.infinance.fr/articles/entreprise/societe-cotee-en-bourse/article-capgemini-presentation-et-histoire-478.htm#>

Nous avons commencé par consulter cet article pour obtenir les informations générales sur Capgemini qui ont notamment servi à rédiger la partie 1 de ce rapport. Il a été très utile pour présenter l'entreprise et son histoire.

Source 2 : Capgemini met le cap sur l'IA générative et s'allie à Mistral AI

Publié le 14/02/2024 Par Chloé Woitier , Mis à jour le 14/02/2024, sur le site lefigaro.fr.

Lien de l'article :

<https://www.lefigaro.fr/societes/capgemini-signé-une-année-record-en-2023-avec-un-bénéfice-en-hausse-de-7-20240214?msockid=1e2b4a569bce67a4245d45fe9aa56695>

Cet article Le Figaro nous a permis d'en apprendre plus sur la situation économique de Capgemini sur cette année. Il a été notamment utile pour comprendre la situation économique de Capgemini en 2024.

Source 3: Customer first (le client d'abord)

Date de publication inconnue, mis à jour en 2024 sur le site de Capgemini.

Lien de l'article : <https://www.capgemini.com/fr-fr/services/customer-first/>

Cet article de Capgemini nous a montré que le client compte de plus en plus pour les entreprises en général et donc Capgemini. Le client, actuellement est plus mis en valeur pour qu'il consomme plus et donc pour rapporter plus à l'entreprise.

Source 4: Cloud

Date de publication inconnue, mis à jour en 2024 sur le site de Capgemini.
Lien de l'article : <https://www.capgemini.com/fr-fr/services/cloud/>

Cet article de Capgemini nous a permis de comprendre que l'entreprise a un impact majeur dans le secteur du cloud, car elle est en partenariat avec les plus grands cloud mondiaux tel qu'AWS.

Source 5: Cybersécurité

Date de publication inconnue, mis à jour en 2024 sur le site de Capgemini.
Lien de l'article : <https://www.capgemini.com/fr-fr/services/cybersecurite/>

Cet article de Capgemini nous a appris que l'entreprise tient à cœur d'assurer la protection des données de ses clients. La cybersécurité a un rôle majeur pour Capgemini et l'ensemble des entreprises, ce qui rejoint le principe de « Customer First ».

Source 6 : Secteurs

Publié en 2014 Par l'entreprise Capgemini sur leur site.

Lien de l'article :

<https://www.capgemini.com/fr-fr/secteurs/>

Cet sous partie du site officiel de Capgemini contenait toute les information que nous avons besoin pour couvrir les différents secteurs d'activité de l'entreprise. Elle nous a été utile pour l'analyse économique de l'entreprise.

Source 7 : Résultats annuels 2023

Publié en février 2024, par l'entreprise Capgemini

Lien de l'article :

<https://investors.capgemini.com/fr/publication/resultats-annuels-2023/#:~:text=Capgemini a réalisé un chiffre,%25 visée pour l'année.>

Le site nous montre un tableau regroupant tout les chiffres clés de l'entreprise au court des années 2022 et 2023, ce qui nous est bénéfique pour comparer le chiffre d'affaires des deux années afin de comparer si il y a eu des bénéfices. Elle nous a été utile pour l'analyse économique de Capgemini ces 2 dernières années.

Source 8 : Graphique société Capgemini

Date de publication inconnue, le site se rafraîchit en permanence.

Lien vers le site : <https://www.boursier.com/actions/graphiques/capgemini-FR0000125338,FR.html>

Le site nous dévoile plusieurs aspect de la finance de l'entreprise Capgemini notamment grâce à son graphique (voir Figure 3), qui nous permet d'évaluer la cote des actions de l'entreprise.

Annexes

Tables des annexes

Annexe I : Capgemini : présentation et histoire.....	I
Annexe II : Capgemini met le cap sur l'IA générative et s'allie à Mistral AI.....	III
Annexe III : Secteurs.....	V
Annexe IV : Customer First.....	XII
Annexe V : Cloud.....	XIV
Annexe VI : Faites de la cybersécurité le moteur de votre transformation.....	XVI
Annexe VII : Résultats annuels 2023.....	XVII
Annexe VIII : Le PDG de Capgemini : L'IA et les services de durabilité influencent la croissance annuelle du chiffre d'affaires.....	XXIV

Annexe I : Capgemini : présentation et histoire

Publié le 19 mai 2020 par Audrey, sur le site Infinance.fr.

Lien de l'article : <https://www.infinance.fr/articles/entreprise/societe-cotee-en-bourse/article-capgemini-presentation-et-histoire-478.htm#>

Le groupe français Capgemini est l'héritier de la société française Sogeti, fondée en 1967 par Serge Kampf. Il est aujourd'hui l'un des leaders mondiaux des prestations de services informatiques aux entreprises : conseil, services technologiques et infogérance.

Présentation du groupe

Capgemini est la deuxième société de services en ingénierie informatique (SSII) en France. Au niveau mondial, ce groupe est l'un des leaders en matière de conseil, de services technologiques et d'infogérance.

Avec un effectif de plus de 290 000 collaborateurs et une présence dans près de 50 pays, il a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 milliards d'euros en 2012, en croissance de 5,9%.

Les titres Capgemini sont cotés sur le compartiment A d'Euronext Paris et listés au sein du CAC 40. La marque du groupe est "Capgemini" en un seul mot alors que la société holding cotée au CAC 40 s'appelle Cap Gemini en deux mots.

Histoire du groupe

Cette société a été fondée par Serge Kampf le 1er octobre 1967 à Grenoble, sous le nom de Sogeti (Société pour la gestion de l'entreprise et traitement de l'information).

Depuis sa création, cette société d'informatique est devenue l'un des leaders mondiaux de l'industrie du conseil et des services informatiques.

Dès 1975, l'acquisition de deux sociétés de services IT (CAP et Gemini Computer Systems) a fait de l'entreprise un leader en Europe, présent dans 21 pays.

En 1989, le groupe continue de s'étendre en Europe et entre sur le marché américain, devenant ainsi l'un des 5 leaders mondiaux de ce secteur.

Ces dernières années, le groupe Capgemini a recentré ses activités autour de deux de ses métiers : l'assistance technique de proximité et l'infogérance.

En 2003, l'acquisition de Transiciel a permis de doubler la taille de Sogeti (entité spécialisée dans le domaine de l'assistance technique). Aujourd'hui, Sogeti représente 15% du chiffre d'affaires du groupe et se positionne en leader européen dans ce segment de marché.

Activités du groupe

Capgemini est l'un des leaders mondiaux dans le domaine du conseil, des services informatiques et de l'infogérance.

Les métiers du groupe s'organisent en 4 grandes disciplines :

- Services de conseil (Capgemini Consulting)
- Services d'intégration de systèmes
- Services informatiques de proximité (SOGETI)
- Services d'infogérance

Le groupe intervient dans l'ensemble des secteurs, pour répondre aux besoins de ses clients et leur proposer les solutions les mieux adaptées à leurs métiers spécifiques.

Il dispose d'un savoir-faire solide dans les secteurs suivants : service public et administrations, services financiers, grande distribution et vente au détail, e-commerce ou encore télécommunications.

Annexe II : Capgemini met le cap sur l'IA générative et s'allie à Mistral AI

Publié le 14/02/2024 Par Chloé Woitier , Mis à jour le 14/02/2024, sur le site lefigaro.fr.

Lien de l'article :

<https://www.lefigaro.fr/societes/capgemini-signe-une-annee-record-en-2023-avec-un-benefice-en-hausse-de-7-20240214?msockid=1e2b4a569bce67a4245d45fe9aa56695>

Le groupe de services numériques a terminé 2023 dans le vert en dépit d'un contexte morose. Il gagne 7% en Bourse.

Capgemini ravit la Bourse de Paris. L'action du géant français des services numériques aux entreprises s'est envolée de près de 7% ce mercredi, prenant la tête d'un CAC 40 qui poursuit cette semaine la publication de ses résultats de l'année 2023. Ceux dévoilés par Capgemini mercredi matin sont maîtrisés. Le groupe affiche une croissance de 2,4% pour 22,5 milliards d'euros, avec une progression de 7% du bénéfice net (1,7 milliard d'euros). Mais l'année n'a pas été de tout repos. Alors que le premier trimestre 2023 affichait une croissance de 10%, le dernier est dans le rouge à -0,9%.

« Nous avons anticipé un ralentissement de nos activités dès le troisième trimestre 2022 au vu de la remontée des taux d'intérêt, qui ont toujours un impact sur les investissements des entreprises », explique au Figaro le directeur général, Aiman Ezzat. Par conséquent, le groupe a réduit l'an passé ses effectifs de 5%, à 340.400 salariés dans le monde, après les avoir augmentés de 11% en 2022.

Le coup de frein de l'activité a été particulièrement marqué aux États-Unis, « où de nombreuses sociétés ont décrété des coupes budgétaires au vu des prévisions économiques négatives, notamment dans la tech, les télécoms et les services financiers », détaille Aiman Ezzat. A contrario, les contrats avec les secteurs de l'industrie, de l'énergie et le secteur public, notamment en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, n'ont pas subi ce recul et ont même tiré l'activité en Europe (+7,6%), au Royaume-Uni (+7,9%) et en France (+6,1%).

« Recruter des talents »

Capgemini anticipe un creux dans ses activités durant le trimestre en cours. Le groupe situe le redémarrage progressif de sa croissance au printemps, et vise une croissance de 0% à 3% pour 2024, avec une marge opérationnelle entre 13,3% et 13,6%. Mais le véritable rebond est attendu pour 2025. Au vu de ses activités historiques dans le déploiement des solutions

informatique, cloud et data, Capgemini se met aussi en ordre de marche dans l'IA générative. En juillet, l'entreprise a dévoilé un plan de 2 milliards d'euros, étalé sur trois ans.

Il consiste « en particulier à recruter des talents. Nous allons doubler les effectifs spécialisés dans l'IA et la data, qui passeront à 60000 salariés. Il nous faut également former nos salariés à ces outils et à leurs impacts. Enfin, nous allons développer nos outils, et peut-être en acquérir sur le marché », détaille Aiman Ezzat. Capgemini note « un appétit très fort des entreprises pour l'IA générative et des attentes importantes sur ce que cela pourrait apporter à leurs activités », explique le directeur général. « Nous avons 300 projets réalisés ou en cours et nous travaillons sur 800 opportunités. Mais cette activité n'aura pas de gros impacts sur le chiffre d'affaires 2024, car les entreprises en sont au stade du test, avec des petits projets, les plus gros ne dépassant pas 2 à 3 millions d'euros. »

Le groupe a également dévoilé début février un partenariat avec Mistral AI, « une fabuleuse pépite française », souligne Aiman Ezzat. L'objectif est de « déployer leurs technologies au sein des entreprises, comme nous le faisons déjà avec les autres grands acteurs américains de l'IA. »

Annexe III : Secteurs

Page Secteurs du site Capgemini

lien de la page : <https://www.capgemini.com/fr-fr/secteurs/>

Chaque secteur est différent. Il est essentiel de connaître les défis uniques auxquels chaque secteur est confronté pour garantir la réussite de l'entreprise.

Vous pouvez travailler avec des prestataires de services qui ont des connaissances générales dans le domaine des affaires et de la technologie, ou choisir un partenaire spécialiste de votre secteur. Capgemini a une expérience directe du partenariat avec des clients issus d'une multitude de secteurs et les aide à concrétiser leur vision d'avenir pour leur entreprise

L'industrie de l'aéronautique et de la défense doit répondre à une demande croissante dans un contexte de perturbations intenses et permanentes. Mais ces défis complexes sont accompagnés d'opportunités incroyables.

Capgemini réunit les capacités nécessaires pour réimaginer la façon dont les leaders de l'aéronautique et de la défense conçoivent, fabriquent et entretiennent des produits complexes. Nous pouvons exploiter les technologies d'aujourd'hui pour réussir dans l'avenir.

Les compagnies d'assurance doivent aller au-delà des risques traditionnels et relever les défis actuels tels que la cybercriminalité, le changement climatique ou les pandémies. Nous réimaginons le secteur global de l'assurance afin de concevoir les modèles opérationnels du futur.

Les clients du secteur de l'assurance souhaitent des expériences digitales de plus en plus personnalisées, qui répondent et s'adaptent aux préférences de leurs clients à mesure que celles-ci évoluent, et les protègent de tous les risques présents dans l'environnement dès qu'ils émergent. **Avec des taux d'intérêt proches de zéro, les compagnies d'assurance et de réassurance doivent innover en permanence pour garantir de meilleures prévisions, des taux abordables et des expériences qui attirent et fidélisent les clients dans l'ensemble de leurs canaux de distribution et d'interactions.**

Nous travaillons avec des sociétés d'assurance, bancassureurs, réassureurs, courtiers, mutuelles et groupes de protection sociale, en dommages, vie ou santé, afin d'élaborer ces modèles d'affaires en s'appuyant sur les nouvelles technologies et la plateformes de leur système d'information. Nous réinventons l'expérience du client, du conseiller ou de l'agent, tout au long de la chaîne de valeur de l'assurance, de la souscription aux services, en passant par les sinistres.

L'évolution des comportements et des attentes des clients, les nouvelles réglementations, la digitalisation et la pression sociale en faveur du développement durable ont introduit de nouvelles priorités parfois concurrentes, pour les entreprises automobiles.

Dans cet environnement, les constructeurs automobiles doivent trouver un équilibre entre la nécessité d'investir dans les logiciels, les données et le cloud, tout en faisant face à une pression croissante pour réduire les coûts et préserver les flux de trésorerie. Ils doivent adapter leur manière de servir le client et conserver les modèles traditionnels de vente et de service. Ils doivent aussi conclure des partenariats stratégiques afin d'optimiser le développement et le déploiement des actifs sans altérer leur avantage concurrentiel.

Les entreprises du secteur automobile sont confrontées à des défis de taille pour concrétiser cette vision ambitieuse de l'avenir. Dans ces conditions, se pose légitimement la question suivante : comment vont-elles concrétiser la vision d'avenir à laquelle elles aspirent ?

Les organisations du secteur de l'énergie subissent une pression croissante pour initier une transition vers un avenir plus respectueux de l'environnement. Comment vont-elles concrétiser la vision d'avenir à laquelle elles aspirent ? Nous croyons en un monde où l'énergie est décarbonée, accessible à tous, à un prix abordable, et qui permettra une croissance industrielle.

La transition des énergéticiens vers la production d'énergies vertes est essentielle pour que toutes les industries puissent atteindre leurs ambitions net zéro.

Nous accompagnons nos clients du secteur de l'énergie et des utilities à adopter une approche globale et holistique de la transformation, en se concentrant non seulement sur la mise en place d'une base technologique solide et sur la mise à l'échelle des cas d'usages à fort impact, mais aussi sur la transformation de l'entreprise elle-même vis-à-vis de la transition énergétique, de la révolution technologique à faible émission carbone, et sur les comportements des consommateurs.

Cette transition offre de nouvelles opportunités, notamment pour une meilleure compréhension du consommateur, de ses attentes, de ses besoins.

La forte croissance de la population urbaine couplée à la nécessité d'adopter des transports durables devraient accroître la demande de transports ferroviaires pour relier les grandes agglomérations et alimenter les réseaux de transport locaux multimodaux.

Ces nouveaux enjeux entraînent de nombreux défis et la liste d'actions pour les relever est longue : augmenter l'électrification, trouver des alternatives vertes au diesel, développer les

infrastructures tout en intégrant les technologies de pointe avec des systèmes opérationnels provenant de divers fournisseurs, intégrer les trains autonomes et connectés, fournir des informations aux passagers en temps réel ainsi que plus de connectivité, réduire les interruptions de service, mettre en place des horaires fiables et enfin repenser la mobilité comme un service.

Le succès de cette transformation requiert : la maîtrise des technologies innovantes par tous les acteurs de l'industrie ferroviaire, la mise en œuvre de programmes complexes de transformation digitale et enfin la mise en place de partenariats avec les écosystèmes numériques et technologiques.

La nouvelle ère pour l'industrie manufacturière sera intelligente et durable

L'industrie manufacturière entre dans une nouvelle ère. Que votre organisation conçoive essentiellement des pièces uniques ou qu'elle produise des composants en série, elle devra s'adapter rapidement à l'évolution des attentes du marché et aux innovations technologiques, tout en conciliant efficacité et durabilité opérationnelle.

Ensemble, nous nous associons à nos clients pour connecter la technologie numérique à l'ingénierie d'appareils, de véhicules et d'équipements complexes, afin de mettre au point et d'offrir une expérience de fabrication plus intelligente pour leur entreprise.

L'approche du modèle de service est partout et ne cesse de se développer. La technologie qui le délivre est essentielle. Comment les entreprises high tech peuvent-elles l'exploiter afin d'établir et de maintenir des relations sécurisées, personnalisées et fructueuses avec leurs clients ?

Il va de soi que les clients recherchent des produits de qualité à des prix compétitifs.

Toutefois, afin que ces clients soient réellement satisfaits en permanence, les entreprises technologiques doivent établir une relation personnalisée avec eux. Dans le monde numérique, cela peut impliquer de repenser les stratégies et les modèles d'exploitation. **Cela peut impliquer d'obtenir des informations qualitatives et exploitables grâce à l'intelligence artificielle, le machine learning et l'Internet des objets. Et cela implique de rester à la pointe de l'innovation, de la segmentation du marché et de la cybersécurité.**

Il s'agit d'une nouvelle manière de mener ses activités, en s'adaptant en permanence aux constantes évolutions. Nous vous aiderons à planifier votre parcours et à atteindre vos objectifs.

Les organisations du secteur Life Sciences sont toutes confrontées au même défi : accélérer le délai de prise en charge, de manière exponentielle et à grande échelle.

Pour y parvenir, elles doivent aller au-delà de la simple optimisation des processus et des changements étape par étape, et adopter une vision ambitieuse pour l'avenir. **C'est un avenir dans lequel les entreprises du secteur des sciences de la vie conçoivent et mettent en œuvre un programme de transformation global, durable et évolutif, qui répond à leurs besoins spécifiques.**

Les banques et les entreprises du secteur financier sont confrontées à des perturbations sans précédent. Tandis que la réduction des coûts est un enjeu majeur, elles doivent investir pour répondre aux attentes digitales croissantes des clients, gérer les risques et adopter des pratiques commerciales durables.

À l'ère du New Normal, les banques doivent créer des modèles d'affaires centrés sur le client et proposer des expériences et des offres pertinentes pour répondre aux besoins changeants des consommateurs. Nous aidons nos clients à atteindre ces objectifs et à augmenter leur croissance, par une approche axée sur le consommateur. **Nous travaillons avec huit des quinze plus grandes banques et neuf des quinze plus grandes sociétés financières, afin de les aider à réinventer leurs activités, à devenir des entreprises ouvertes, tournées vers la donnée et à mieux s'équiper pour répondre aux demandes changeantes du marché, des partenaires et des organismes de réglementation.**

Les entreprises des marchés financiers, quant à elles, doivent réduire leurs coûts structurels, opérationnels et par unité de transaction, introduire des gains d'efficacité et investir dans l'infrastructure numérique, tout en respectant les obligations réglementaires de plus en plus nombreuses. Nous aidons nos clients à devenir des sociétés efficaces et responsables, avec l'innovation numérique au cœur de leurs préoccupations, y compris les écosystèmes d'affaires, de produits et régionaux. Notre offre globale orientée vers les données, le cloud et l'analyse améliore l'engagement du client, rationalise les opérations et renforce la gestion des risques.

Nous plaçons l'innovation au cœur de nos activités, afin de permettre aux banques et aux sociétés des marchés financiers de devenir agiles, ouvertes et intelligentes, tout en les aidant à évoluer pour devenir les entreprises numériques durables de demain.

Dans le secteur des médias et du divertissement, le contenu a toujours été au centre des préoccupations. Mais c'est la personne qui délivre ce contenu, la manière dont elle le fait et la qualité de son travail qui changent la donne.

Pour réussir sur ce marché, les utilisateurs finaux doivent être au centre des préoccupations. Qui sont-ils ? Comment se comportent-ils ? Et comment, tout en créant de la valeur commerciale, les acteurs du secteur développent-ils des contenus qui accrochent le public, en les produisant, diffusant et les mettant en avant.

Capgemini travaille avec les leaders du secteur. Nous les aidons à comprendre l'évolution de l'environnement, mais aussi de leurs clients. Nous les aidons à atteindre les individus et à se rapprocher d'eux. Nous sommes engagés dans la transformation numérique. Mais nous savons aussi que sur ce marché, tout s'articule autour du contenu, ainsi que du client.

Réinventer les produits de grande consommation à l'ère du commerce connecté.

Les marques doivent placer les consommateurs au cœur de leur stratégie, comprendre leurs besoins et valeurs afin de leur proposer des expériences d'achat personnalisées qui répondent à leurs attentes en matière de responsabilité sociale, de santé ou encore d'impact environnemental.

Compte tenu de ce contexte, les marques doivent être en mesure d'analyser les données client, mais aussi de coordonner leur écosystème d'approvisionnement dans son intégralité pour répondre à la demande grâce aux dernières innovations.

« Les comportements des consommateurs ont évolué de manière spectaculaire au cours des 18 derniers mois, de même que leurs attentes. Nombre de ces changements s'avérant permanents, les marques sont contraintes d'évoluer et de se réinventer, rapidement et continuellement. »

Redéfinir la réussite : répondre aux attentes des consommateurs, rapidement et à grande échelle, à l'ère du commerce connecté.

L'évolution des comportements et des attentes des clients au cours des deux dernières années a accéléré les tendances dans le secteur du retail. Les canaux numériques et physiques fusionnent et les consommateurs s'attendent à une expérience fluide et unifiée quelque soit le point de contact. Les retailers doivent innover en adoptant une stratégie omnicanale, pilotée par les données, afin de répondre pleinement aux besoins de leurs clients.

Le secteur public mène une transformation vers un futur qui sera résolument plus numérique et durable, tout en améliorant la qualité des services pour tous.

Nous comptons sur le secteur public pour mettre à disposition des services essentiels, jour après jour, tout en rendant ces services plus interconnectés, plus centrés sur les citoyens et plus efficaces. En cas de crise, nous attendons de nos gouvernements qu'ils intensifient leurs efforts et ouvrent la voie des solutions grâce aux politiques publiques. Nous comptons

également sur eux pour relever de grands défis tels que les objectifs de développement durable fixés par l'ONU. Dans ce contexte, les ressources atteignent rapidement leurs limites.

Le digital comme levier stratégique et outil de transformation

Nous travaillons en étroite collaboration avec les organisations gouvernementales et le secteur public pour améliorer la réponse aux défis majeurs qu'ils rencontrent et faire plus avec moins. Comment ? En exploitant les possibilités offertes par le numérique, en utilisant des technologies innovantes qui permettent aux organisations publiques de produire des résultats, tout en plaçant le citoyen au centre de que nous faisons.

De l'accompagnement à la transition vers le cloud, à la définition de stratégies orientées sur la donnée et l'exploitation des écosystèmes de données ; de la conception de services aux citoyens centrée sur l'humain, à la garantie de la cybersécurité : nous mettons à disposition des organisations publiques notre compréhension approfondie du secteur et une expertise éprouvée en matière de transformation technologique.

Une concurrence toujours plus accrue. Des réglementations exigeantes. Une attention croissante portée aux patients. Et puis la pandémie est arrivée.

Les organismes de soins de santé relèvent les défis du quotidien. En plus de devoir s'adapter à la situation induite par la pandémie de COVID-19, ils doivent améliorer l'accès aux soins et réduire les coûts des patients. Ils doivent simplifier et accélérer la recherche clinique, et doivent apprendre les uns des autres, afin d'offrir aux patients une expérience exceptionnelle.

Malgré l'amélioration de la qualité des soins, l'ampleur et la complexité des besoins n'ont cessé de s'amplifier et les attentes du public pour des soins plus personnalisés se sont accrues, exerçant une pression énorme sur le personnel et les ressources des systèmes de santé et de soins dans le monde entier.

Alors que l'écart se creuse entre la demande et l'offre, les technologies numériques offrent la possibilité d'accroître les capacités limitées en matière de soins et de services cliniques, d'instaurer des services flexibles et centrés sur le patient et de réduire les frictions entre les organismes de soins de santé. Cependant, la complexité des systèmes dans de multiples services de santé et d'aide sociale, ainsi que les difficultés liées à la dette technique existante, constituent un obstacle au changement.

Dans ce contexte, nous aidons nos clients du secteur des soins de santé à s'adapter à un monde en mutation rapide grâce à des services spécialisés dans les domaines suivants : Insurance, health and social care et life sciences.

Nous exploitons les données et le numérique pour transformer les soins de santé et les services sociaux, de l'élaboration d'une stratégie et la modélisation jusqu'à l'automatisation intelligente, en passant par la mise en œuvre de l'EPR et l'ingénierie des produits. Nous fournissons une valeur durable à partir d'une conception centrée sur l'utilisateur, d'une innovation axée sur les données et de la transformation nécessaire pour déployer de nouveaux modèles de prise en charge.

Ensemble, nous relevons vos défis en nous attaquant au cœur du problème, afin de vous aider à garder une longueur d'avance sur la concurrence, à réduire le gaspillage et à assurer un avenir radieux pour vous et les patients qui dépendent de vous.

Conçues par et pour des professionnels des soins de santé, nos solutions vous aident à faire ce que vous faites le mieux.

Chaque nouvelle génération de réseaux télécoms offre plus de données, d'efficacité, d'opportunités. Mais pour exploiter tout le potentiel de ces réseaux, il faut changer des mentalités, en se concentrant non seulement sur ce que les réseaux peuvent faire aujourd'hui, mais aussi sur ce que nous pouvons construire avec eux demain.

Chez Capgemini, nous considérons les réseaux à la fois comme l'épine dorsale des opérations et comme le fondement numérique à partir duquel l'innovation se développe.

C'est dans cette perspective que nous aidons nos clients à vaincre la complexité et l'inefficacité afin de débloquer la prochaine génération de solutions numériques capables d'accélérer la transformation.

Annexe IV : Customer First

Les clients vont vers les marques qu'ils apprécient, des marques qui ont un sens du devoir, qui sont innovantes, engagées et qui donnent la priorité à leurs clients.

Les entreprises d'aujourd'hui sont plus personnalisées, plus axées sur les données et plus pertinentes que jamais. Le succès commence avec vos clients. Lorsque vous savez ce que les gens veulent et ce dont ils ont besoin, vous pouvez identifier de nouveaux domaines d'opportunités et lancer des produits, des services et des expériences qui changent le marché pour réinventer, attirer et développer en permanence.

Nous incitons nos clients à faire des choix plus audacieux grâce à la créativité, la créativité et l'analyse. Nous vous aidons à imaginer votre futur, à construire le business case et à articuler le projet qui vous y conduira. En repensant votre stratégie marketing, en améliorant la manière dont vous vendez et interagissez avec les clients, et en exploitant au mieux les données, nous orchestrons des expériences personnalisées et différenciantes à grande échelle.

L'innovation et la conception centrée sur l'humain de frog, part of Capgemini Invent, combinés à notre expérience client étendue, ainsi qu'à notre expertise approfondie en matière de données et de technologie, permettent de séduire les consommateurs et de faire évoluer les marchés de manière unique.

Notre expertise

Il arrive un moment où un nouvel entrant sur le marché ou l'évolution des tendances de consommation menacent votre activité principale. Et, à ce moment-là, aucun investissement dans l'expérience client de votre entreprise existante ne pourra vous sauver. Vous devez agir différemment – vous devez remettre en question le statu quo. C'est la promesse et le principe de la réinvention continue des activités. Imaginer. Réalisez. Développez. Soyez audacieux.

Votre expérience client doit transformer la relation que vous entretenez avec vos clients et instaurer une confiance qui génère une valeur durable, à la fois pour eux et pour vous. Nous prenons en compte les émotions, la sensibilité et l'intuition pour inventer de nouvelles expériences. Fondées sur une analyse rigoureuse et des technologies de pointe, elles sont aussi personnelles qu'efficaces. Elles construisent des relations, interaction après interaction.

Nos experts

Jérôme Chavoix

Executive Vice-President, Head of frog, Part of Capgemini Invent (France and Southern & Central Europe)

Jérôme possède une expérience de plus de 20 ans dans le développement de business et la mise en place de partenariats majeurs, au sein de Prosodie et de Capgemini. En juillet 2018, il prend la direction de Customer Engagement au sein de Capgemini Invent, où il développe des activités pluridisciplinaires favorisant ainsi l'hybridation entre les métiers. Lors de la création de frog, Part of Capgemini Invent, en juin 2021, il prend la responsabilité des équipes françaises.

Annexe V : Cloud

Accélérez votre transformation vers le cloud avec un partenaire de confiance

Tous les chemins mènent au cloud, à vous de choisir l'itinéraire le plus adapté à votre organisation. Nous vous accompagnons dans cette transition grâce à une approche sur mesure, qui s'appuie sur l'automatisation, l'analyse des données, l'intelligence artificielle et plus encore.

Notre connaissance sectorielle associée à notre savoir-faire technologique en matière de cloud nous permettent de répondre à vos besoins spécifiques. Nos partenariats forts avec les plus grands hyperscalers nous permettent de capitaliser sur leurs innovations pour accélérer les vôtres.

La plateforme technologique de votre transformation numérique

Notre approche

Notre approche se concentre sur trois catégories de services cloud pour maximiser les bénéfices liés à votre transformation : Cloud for customer first, Cloud for enterprise management, et Cloud for intelligent entreprise

Créez une expérience client personnalisée et impactante en bénéficiant des dernières solutions cloud des hyperscalers, des fournisseurs SaaS et de Capgemini.

Le cloud avec AWS

Nous avons développé une gamme de solutions dotées de la technologie AWS, pour rester compétitifs, favoriser l'innovation, et faire naître de nouveaux business models.

Le cloud avec Google

Ensemble, Capgemini et Google Cloud aident les entreprises à s'adapter à l'évolution des marchés, à innover pour assurer leur croissance, à faire face aux bouleversements économiques et à réinventer leur business model.

Le cloud avec Microsoft

Nous travaillons en partenariat avec Microsoft pour aider les entreprises à exploiter les technologies cloud, à les booster et à les orienter vers des objectifs commerciaux individuels. Vous pouvez ainsi aller plus loin, plus rapidement.

Nos experts

Serge Baccou

Vice-Président, Head of South and Central Europe Azure Cloud COE, Capgemini Vice President Cloud au sein de la division Business Technology de Capgemini Invent France, Serge Baccou mène pour les clients de Capgemini des programmes de transformation technologique à grande échelle. Cela inclut des sujets de migration vers le cloud, d'impacts sur le modèle organisationnel cible (TOM), de gestion du changement et d'introduction de DevSecOps et d'agilité à l'échelle. Au sein de Capgemini, Serge dirige également la création d'une offre Cloud Souverain / Cloud de Confiance pour le marché français

Annexe VI : Faites de la cybersécurité le moteur de votre transformation

Il y a deux façons de voir la cybersécurité : comme une source de vulnérabilité, de risques et de dépenses, ou comme un moteur de transformation. La différence réside dans la confiance que vous avez dans la résilience de votre approche.

Nous vous apportons un élément essentiel en matière de cybersécurité : la confiance. Nous combinons une approche axée sur l'entreprise, une expertise sectorielle, une technologie avancée et des milliers de professionnels qualifiés pour fournir des services de bout en bout.

Accélérez la transformation de votre entreprise avec une cybersécurité en laquelle vous pouvez avoir confiance.

Nous vous aidons à comprendre où vous en êtes aujourd'hui et comment arriver là où vous voulez être demain. Notre service de définition comprend à la fois des services de conseil et de stratégie et une gamme de services d'évaluation et de test. En étroite collaboration avec vous, nous élaborons une stratégie et une feuille de route qui correspondent à vos objectifs commerciaux actuels et futurs.

Notre portefeuille de services La protection de votre entreprise ne doit pas être une contrainte. Accélérez votre transformation avec Capgemini comme partenaire de confiance.

Zoom sur les secteurs

Assurance

Stimulez la croissance grâce à des évaluations des risques automatisées et précises et à des informations sur la cyberinformation.

Automobile

La sécurité dans l'industrie automobile soulève plusieurs défis distincts autour du véhicule connecté, ainsi que dans les usines de fabrication et dans les systèmes informatiques des entreprises. Il faut relever ces défis.

Nos experts

Frank Auvray

Directeur des activités Cybersécurité | Capgemini France

Annexe VII : Résultats annuels 2023

Publié le 14 février 2024, par l'entreprise Capgemini sur leur site officiel

Lien vers le site : <https://investors.capgemini.com/fr/publication/resultats-annuels-2023/#:~:text=Capgemini a réalisé un chiffre,%25 visée pour l'année.>

Capgemini réalise une nouvelle performance record en 2023

- Chiffre d'affaires de 22 522 millions d'euros, en hausse de +2,4%
- Croissance à taux de change constants* de +4,4% sur l'année et de -0,2% au 4^{ème} trimestre
- Taux de marge opérationnelle de 13,3%, en progression de 30 points de base
- Hausse de +7% du résultat net par action du Groupe et de +8 % du résultat normalisé par action
- Free cash-flow organique* de 1 963 millions d'euros
- Proposition d'un dividende de 3,40 euros par action

Paris, le 14 février 2024 – Réuni le 13 février à Paris sous la présidence de Paul Hermelin, le Conseil d'Administration de Capgemini SE a examiné et arrêté les comptes[1] du groupe Capgemini pour l'exercice clos le 31 décembre 2023.

Pour Aïman Ezzat, Directeur général du groupe Capgemini : « 2023 a été une nouvelle année de croissance pour le Groupe, marquée par une amélioration de notre rentabilité et un cash-flow élevé, dans un contexte de ralentissement de notre secteur. Nos résultats témoignent ainsi de la force de notre positionnement, de notre agilité et de notre résilience.

La valeur que nous apportons à nos clients en tant que partenaire de leur transformation business et technologique est aujourd'hui reconnue. En 2023, le Groupe a poursuivi ses investissements pour renforcer ses compétences et développer des solutions pour les accompagner dans cette transition vers une économie toujours plus digitale et durable.

C'est notamment le cas en IA générative, enjeu fondamental pour toutes les grandes organisations. Nous sommes aujourd'hui un acteur majeur dans ce domaine. Nous permettons à nos clients d'explorer, tester et déployer à l'échelle de leurs organisations des solutions qui créent une valeur incontestable. Dans le cadre de notre plan d'investissement de deux milliards

d'euros annoncé en juillet dernier, nous continuons à renforcer nos équipes et à les faire monter en compétences, à investir dans des solutions, et à nous appuyer sur un vaste écosystème de partenaires technologiques tels que Microsoft, Google, AWS, Salesforce ou encore Mistral AI.

S'agissant de nos offres de développement durable, nous avons là aussi intensifié nos efforts en 2023. Nous aidons nos clients à accélérer chaque étape de leur transition vers le zéro émissions nettes, de la définition de leur stratégie, à l'adaptation de leur business model et leur capacité à concevoir des produits et des services durables. 2023 a également été une année importante en termes d'ESG, avec des actions majeures menées en faveur d'un monde plus durable et inclusif.

Le Groupe est bien armé pour continuer d'améliorer sa performance en 2024 alors que l'environnement devrait rester peu porteur au premier semestre. Cette année encore, le Groupe prévoit de croître, avec un point bas de la croissance au premier trimestre, de renforcer sa marge opérationnelle et de maintenir à un niveau élevé sa génération de free cash-flow. »

En 2023, Capgemini a réalisé une solide performance malgré un contexte économique morose, avec des résultats supérieurs ou en ligne avec ses objectifs financiers pour l'exercice.

Après deux années de croissance record, la persistance des pressions macroéconomiques et le regain des tensions géopolitiques ont entraîné en 2023 une décélération du marché progressive et conforme à nos attentes. Capgemini a réalisé un **chiffre d'affaires de 22 522 millions d'euros, en progression de +2,4%** en données publiées par rapport à l'exercice 2022. Cela représente une croissance de +4,4% à taux de change constants*, qui s'inscrit dans la fourchette de +4% à +7% visée pour l'année. L'impact des acquisitions sur la croissance étant de +0,5 point, la croissance organique* du Groupe (c'est-à-dire corrigée des effets de périmètre et de taux de change) s'élève à +3,9%.

Les prises de commandes s'élèvent à 23 887 millions d'euros, en hausse de +2,6% à taux de change constants par rapport à 2022. Le ratio « book-to-bill » s'établit ainsi à 1,06 pour l'exercice 2023, et à 1,18 pour le 4ème trimestre. Cela reflète une dynamique commerciale soutenue malgré l'allongement des cycles de décision.

Les grandes entreprises et organisations ont maintenu leurs ambitions digitales et de développement durable, en donnant toutefois la priorité au renforcement de leur agilité opérationnelle et de leur rentabilité. Cela se traduit par une forte demande pour des programmes de transformation avec un retour sur investissement rapide, qui s'appuient sur les services à forte valeur ajoutée proposés par le Groupe, en particulier dans le domaine de l'Intelligent Industry, ainsi que ceux basés sur le **Cloud**, la **Data** et l'**Intelligence Artificielle**.

Cette évolution continue du portefeuille d'offres de Capgemini vers des services plus créateurs de valeur, associée au renforcement de l'efficacité opérationnelle, s'est traduite par une augmentation de 40 points de base de la marge brute en dépit des pressions inflationnistes et du ralentissement de la croissance.

En conséquence, la marge opérationnelle* atteint 13,3% du chiffre d'affaires, soit 2 991 millions d'euros, en hausse de +4% en valeur par rapport à 2022. Cette amélioration de 30 points de base est supérieure à l'objectif d'une progression de 0 à 20 points de base fixé pour 2023.

Les autres produits et charges opérationnels représentent une charge nette de 645 millions d'euros, contre 474 millions d'euros en 2022. Cette hausse s'explique principalement par une augmentation de 97 millions d'euros des charges de restructuration, et par une évolution de la pratique de place prescrite par l'Autorité des normes comptables (ANC) qui a entraîné une charge supplémentaire de 63 millions d'euros – sans impact sur la trésorerie – liée au plan annuel d'actionnariat salarié (ESOP).

Le résultat d'exploitation de Capgemini s'établit à 2 346 millions d'euros, soit 10,4% du chiffre d'affaires, contre 2 393 millions d'euros en 2022.

Le résultat financier représente une charge de 42 millions d'euros, contre 129 millions d'euros en 2022, cette évolution reflétant principalement l'augmentation des intérêts perçus dans un contexte de hausse des taux.

La charge d'impôt s'élève à 626 millions d'euros contre 710 millions d'euros en 2022. Le taux effectif d'impôt baisse légèrement à 27,2%, contre 28,1% en 2022 (hors la charge d'impôt de 73 millions d'euros liée à l'effet de la réforme fiscale américaine).

Après la prise en compte du résultat des entreprises associées et des intérêts minoritaires, le résultat net part du Groupe s'inscrit en hausse de +7% sur un an pour atteindre 1 663 millions d'euros. Le bénéfice par action (non dilué) progresse également de +7% à 9,70 euros. Le résultat normalisé par action* atteint 12,44 euros, comparé à 11,09 euros en 2022 et 11,52 euros avant reconnaissance de la charge d'impôt liée à l'effet de la réforme fiscale américaine.

Le free cash-flow organique* s'élève à 1 963 millions d'euros, un montant supérieur à l'objectif d'« environ 1,8 milliard d'euros » fixé pour l'exercice. En 2023, Capgemini a consacré à ses opérations de croissance externe un montant de 343 millions d'euros. Le Groupe a versé 559 millions d'euros de dividendes (correspondant à 3,25 euros par action) et alloué 883 millions d'euros hors frais aux programmes de rachats d'actions. Enfin, le 10ème plan d'actionnariat salarié, qui a rencontré un fort succès et ainsi contribué à maintenir l'actionnariat

salarié entre 8 et 9% du capital, a donné lieu à une augmentation de capital d'un montant brut de 467 millions d'euros.

Le Conseil d'Administration a décidé de proposer à l'Assemblée Générale du 16 mai 2024 le versement d'un dividende de 3,40 euros par action. Le taux de distribution du résultat net, part du Groupe, s'établirait ainsi à 35% conformément à la politique historique de distribution du Groupe.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR RÉGIONS

A taux de change constants, l'activité de la région Royaume-Uni et Irlande (12% du chiffre d'affaires du Groupe) a conservé en 2023 une dynamique solide avec une croissance de +7,9%. Cette performance a été principalement alimentée par le Secteur Public ainsi que les secteurs des Biens de Consommation & Commerce et de l'Industrie, tandis que les activités des Services Financiers et des TMT sont restées quasiment stables par rapport à 2022. Le taux de marge opérationnelle a atteint un niveau record de 18,6 %, contre 18,0% en 2022.

L'activité de la région Reste de l'Europe (30% du Groupe) est également restée bien orientée avec une croissance de +7,6%, portée pour l'essentiel par le Secteur Public et l'Industrie. Le secteur Énergie & Utilities s'est aussi montré dynamique, tandis que la croissance des Services Financiers a été limitée. Le taux de marge opérationnelle s'est établi à 11,7% contre 11,6% l'année précédente.

La France (20% du Groupe) a enregistré une hausse de chiffre d'affaires de +6,1%, porté en premier lieu par une forte croissance dans les secteurs de l'Industrie et des Biens de Consommation & Commerce. Le secteur des TMT est le seul en repli en 2023. Le taux de marge opérationnelle s'est amélioré de 50 points de base par rapport à l'année précédente, pour atteindre 12,6%.

À l'inverse, le chiffre d'affaires de la région Amérique du Nord (29% du Groupe) s'est inscrit en léger recul de -1,3%. Le secteur de l'Industrie et celui des Services enregistrent une croissance solide. La baisse du chiffre d'affaires a été particulièrement visible dans les secteurs des TMT et des Biens de consommation & Commerce, mais plus limitée dans celui des Services Financiers. Le taux de marge opérationnelle de la région s'est élevé à 15,6% comme en 2022.

Enfin le chiffre d'affaires de la région Asie-Pacifique et Amérique latine (9% du Groupe) a affiché une croissance de +4,6%. Cette croissance a été principalement portée par la région Asie-Pacifique au sein de laquelle les secteurs des Biens de consommation & Commerce, des Services, de l'Industrie et le Secteur Public ont connu des taux de croissance à deux chiffres. Le secteur des Services Financiers est resté pratiquement stable tandis que celui des TMT a

enregistré un repli important. Le taux de marge opérationnelle a nettement progressé pour atteindre 12,2%, contre 10,6% un an plus tôt.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR MÉTIERS

A taux de change constants, le chiffre d'affaires total* des activités de conseil en Stratégie & Transformation (9% du chiffre d'affaires du Groupe) a affiché une hausse de +8,6% en 2023. Cette dynamique toujours soutenue illustre la force du positionnement du groupe en tant que partenaire stratégique des ambitions numériques et durables de ses clients.

Les services en Applications & Technologie (62% du Groupe et cœur d'activité de Capgemini) ont vu leur chiffre d'affaires total progresser de +4,5%.

Enfin, les services d'Opérations et d'Ingénierie (29% du Groupe) ont enregistré une croissance de leur chiffre d'affaires total de +2,8%.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ AU 4ÈME TRIMESTRE

Comme prévu, la décélération progressive de la croissance du chiffre d'affaires de Capgemini, observée depuis le début de l'année, s'est poursuivie au 4ème trimestre. Le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 5 616 millions d'euros, quasi-stable à -0,2% à taux de change constants et à -0,9% en organique.

A taux de change constants, l'activité de la région Royaume-Uni et Irlande a progressé de +2,7%, soutenue par une croissance assez généralisée mais freinée par un ralentissement marqué dans les secteurs des Services Financiers et des TMT. La croissance du chiffre d'affaires de la région Reste de l'Europe, qui s'est également élevée à +2,7%, a été tirée par la solide dynamique du secteur Énergie & Utilities et du Secteur Public. En France, les secteurs de l'Industrie et Énergie & Utilities ont fait progresser le chiffre d'affaires de +2,5%. Avec un chiffre d'affaires en baisse de -6,6% sur un an, la décélération de la région Amérique du Nord par rapport aux taux de croissance du 3ème trimestre (-4,0% sur un an) est en ligne avec la moyenne du Groupe, les plus fortes baisses de chiffre d'affaires étant enregistrées dans les secteurs des Biens de Consommation & Commerce et des TMT. Enfin, le chiffre d'affaires de la région Asie-Pacifique et Amérique latine a progressé de +1,1% malgré le recul visible des secteurs des Services Financiers et des TMT, grâce à une croissance solide dans la plupart des autres secteurs.

Au 4ème trimestre 2023, les prises de commandes ont enregistré une hausse de +1,7% à taux de change constants pour atteindre 6 643 millions d'euros, correspondant à un ratio « book-to-bill » de 1,18.

ÉVOLUTION DES EFFECTIFS

Au 31 décembre 2023, l'effectif total du Groupe s'établit à 340 400 personnes, en baisse de 5% sur un an.

L'effectif onshore décroît légèrement pour s'établir à 145 800 personnes, soit une baisse de 2% sur un an, et l'effectif offshore recule de 7% à 194 600 collaborateurs – soit 57% de l'effectif total.

BILAN

Capgemini a poursuivi le renforcement de sa structure financière en 2023 grâce à sa forte génération de trésorerie.

Au 31 décembre 2023, le Groupe dispose d'une trésorerie et d'actifs de gestion de trésorerie pour un montant total de 3,7 milliards d'euros. Compte tenu d'un encours de dettes financières de 5,7 milliards d'euros et des instruments dérivés, l'endettement net* du Groupe s'inscrit en baisse à 2,0 milliards d'euros, contre 2,6 milliards d'euros fin 2022.

DÉVELOPPEMENT DURABLE

En ligne avec les engagements de sa Politique ESG présentée en décembre 2021, Capgemini a poursuivi ses progrès notables en matière de développement durable en 2023.

En premier lieu, le Groupe a de nouveau renforcé sa position de leader engagé dans la promotion de la diversité et de l'inclusion dans ses différentes dimensions. Concernant plus spécifiquement la diversité de genre, la représentation des femmes au sein de l'effectif total de Capgemini atteint 38,8% à fin 2023, soit une progression de 1 point sur un an et de près de 6 points depuis 2019. La proportion de femmes au sein des leaders exécutifs du Groupe progresse à 26,2%, soit une hausse de 1,8 point sur un an et de plus de 9 points depuis 2019.

En ce qui concerne le développement de son capital humain, 17,8 millions d'heures de formation ont été dispensées aux collaborateurs de Capgemini en 2023 contre 17,4 millions d'heures en 2022. Le nombre moyen d'heures de formation par collaborateur atteint 53,8 heures, soit une hausse de 5% par rapport à l'exercice précédent conformément à l'engagement du Groupe.

Dans le domaine de l'inclusion numérique, l'impact de Capgemini a significativement augmenté en 2023. Parmi les projets ayant touché le plus de nouveaux bénéficiaires, le programme Pi Lab permet aux enseignants et étudiants indiens d'acquérir des compétences digitales au travers d'une plateforme technologique facile d'accès. Les différents programmes et partenariats de Capgemini avec des organisations non gouvernementales de premier plan ont bénéficié à près de 2,5 millions de personnes en 2023, portant ainsi le nombre cumulé de bénéficiaires à 4,4 millions depuis 2018.

Sur le plan environnemental, rappelons que Capgemini s'est fixé en 2022 des objectifs ambitieux à court terme (2030) et à long terme (2040) concernant son empreinte carbone. Ces objectifs impliquent notamment une réduction de 90% de l'ensemble de ses émissions (Scope 1, 2 et 3) d'ici 2040 pour atteindre ses objectifs « zéro émissions nettes » tels que validés par le SBTi (Science-Based Targets initiative). À fin 2023, les émissions totales de carbone du Groupe (Scope 1, 2 & 3) ont reculé de 30% par rapport à 2019, année de référence. En ce qui concerne l'objectif de neutralité carbone sur ses propres opérations d'ici 2025, les émissions de carbone opérationnelles[2] de Capgemini sont en baisse de 47% depuis 2019, et de 75% net de crédits carbone de haute qualité. Parmi les autres progrès tangibles réalisés en 2023, la part des énergies renouvelables dans la consommation d'électricité du Groupe a atteint 96% contre 88% en 2022.

En reconnaissance de sa performance ESG soutenue, le maintien du Groupe dans le Dow Jones Sustainability Index (DJSI) Europe a été confirmé en fin d'année. Capgemini a également maintenu sa position sur la « liste A » du CDP (Carbon Disclosure Project) dans son évaluation 2023, publiée début février 2024.

PERSPECTIVES

Pour l'exercice 2024, le Groupe vise les objectifs financiers suivants :

- Une croissance à taux de change constants du chiffre d'affaires comprise entre 0% et +3% ;
- Une marge opérationnelle comprise entre 13,3% et 13,6% ;
- Une génération de free cash-flow organique d'environ 1,9 milliard d'euros.

L'impact des variations de périmètre sur la croissance devrait être minime en bas de la fourchette visée et jusqu'à 1 point en haut de fourchette.

Annexe VIII : Le PDG de Capgemini : L'IA et les services de durabilité influencent la croissance annuelle du chiffre d'affaires.

Publié le 14 février 2024 par Joe Paneettieri

Lien vers le site : <https://sustainabletechpartner.com/topics/consultants/capgemini-ceo-ai-sustainability-services-influence-annual-revenue-growth/>

Texte traduit par DeepL

Capgemini a réalisé une performance financière record en 2023, et une partie du crédit implique l'**accent mis par l'entreprise sur l'intelligence artificielle (IA)** et les services de durabilité, a indiqué le PDG Aiman Ezzat dans un communiqué de résultats.

Capgemini, dont le siège se trouve à Paris, en France, est une entreprise mondiale de conseil en technologies de l'information. L'entreprise comptait environ 340 400 employés dans le monde en décembre 2023.

Capgemini est organisé autour de trois domaines d'intervention :

Services de conseil en stratégie et transformation : 9 % du chiffre d'affaires global de l'entreprise.

Applications et services technologiques : 62 % du chiffre d'affaires global.

Services d'opérations et d'ingénierie : 29 % du chiffre d'affaires global.

Capgemini se positionne comme « un partenaire mondial de la transformation des entreprises et des technologies, qui aide les organisations à accélérer leur double transition vers un monde numérique et durable, tout en créant un impact tangible pour les entreprises et la société ».

Traduction : Le développement durable est au cœur de la stratégie client de l'entreprise.

Capgemini : l'IA et les investissements dans le développement durable
Sur le **marché de l'intelligence artificielle (IA)**, M. Ezzat a déclaré : « Nous sommes positionnés comme un acteur de premier plan permettant à nos clients d'explorer, de tester et de mettre à l'échelle des solutions pour un impact commercial tangible. Grâce à notre plan d'investissement de 2 milliards d'euros annoncé en juillet dernier, nous continuons à renforcer et à améliorer les compétences de nos équipes, à investir dans des solutions et à tirer parti d'un vaste écosystème de partenaires technologiques, notamment Microsoft, Google, AWS, Salesforce et Mistral AI. »

Et sur le front de la durabilité, Ezzat a ajouté : « En termes d'offres de durabilité, nous avons également intensifié nos efforts en 2023. **Nous continuons à aider nos clients à accélérer**

leur transition vers le Net Zero à travers la définition de stratégies, l'adaptation des modèles d'affaires et la conception de produits et services durables ». 2023 a également été une année importante pour notre propre feuille de route ESG, avec des progrès majeurs réalisés en faveur d'un monde plus durable et plus inclusif. »

La stratégie ESG globale de Capgemini est décrite ici.

Services de développement durable : Des vents contraires ?

Les résultats financiers globaux de Capgemini pour 2023 comprennent :

Un chiffre d'affaires de 22,5 milliards d'euros, en hausse de 2,4 % par rapport aux 21,9 milliards d'euros de 2022.

Un bénéfice net de 1,7 milliard d'euros, en hausse de 7 % par rapport à 2022.

Pourtant, « les défis macroéconomiques persistants et la montée des tensions géopolitiques ont conduit à un ralentissement progressif du marché en 2023, conforme aux attentes de l'entreprise », a déclaré Capgemini.

Dans ce contexte, Capgemini a laissé entendre que les services axés sur le développement durable pourraient être confrontés à des vents contraires sur le marché. Le communiqué sur les résultats du quatrième trimestre 2023 indique ce qui suit : « Alors que les grandes entreprises et organisations maintiennent fermement leurs ambitions en matière de numérique et de développement durable, elles donnent de plus en plus la priorité à l'agilité opérationnelle et à l'efficacité des coûts. Cela se traduit par une forte demande pour des programmes de transformation avec un retour sur investissement court, qui s'appuient sur les offres de services à forte valeur ajoutée du Groupe plus particulièrement dans l'Industrie Intelligente, ainsi que dans les activités pilotées par le Cloud, les Données et l'Intelligence Artificielle. »

Capgemini : Perspectives d'activité pour 2024

Capgemini a déclaré que ses objectifs financiers pour 2024 sont :

Croissance du chiffre d'affaires de 0% à +3% à taux de change constant ;

une marge opérationnelle de 13,3 % à 13,6 % ; et

un flux de trésorerie disponible organique d'environ 1,9 milliard d'euros.

Nous surveillerons les résultats financiers réels tout au long de l'année 2024, ainsi que le rôle que le développement durable pourrait jouer dans les revenus et les bénéfices de Capgemini.