Relations investisseurs :
Capgemini :
Walter Vejdovsky
Tél. : 01 47 54 50 87

Relations presse :
Capgemini :
Christel Lerouge
Tél. : 01 47 54 50 76

Prosodie:
Laurent Marcelis
Tél : 01 46 84 16 89

Capgemini en négociation exclusive pour l'acquisition de Prosodie

Avec cette acquisition stratégique, Capgemini ferait son entrée sur le marché à forte valeur ajoutée des solutions transactionnelles

Paris, le 14 juin 2011 – Capgemini, un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, est entré en négociation exclusive avec les fonds gérés par Apax Partners et l'équipe de direction de Prosodie en vue d'acquérir l'opérateur de flux transactionnels multicanal. Ce projet d'acquisition permettrait à Capgemini de compléter son offre de services en entrant sur le marché – très porteur – des solutions de relation client. Il est ainsi parfaitement en ligne avec la stratégie de croissance du Groupe dans les nouveaux business modèles opérationnels de l'informatique (« New Business Models », NBM), qui consiste à bâtir, en complément de ses services existants, une offre de solutions propriétaires. En 4 ans, et malgré la crise, Prosodie a connu une croissance organique régulière et une forte progression de sa rentabilité. L'acquisition se ferait sur la base d'une valeur d'entreprise de 382 millions d'euros, ce montant incluant le prix des acquisitions d'Internet-Fr en France et LevelIP en Italie, récemment annoncées par Prosodie. L'opération serait financée en numéraire sur la trésorerie nette du Groupe et serait relutive sur le bénéfice net par action dès la première année. Capgemini France et Prosodie mènent actuellement les procédures d'information-consultation auprès des instances représentatives du personnel. Une demande d'autorisation sera par ailleurs déposée auprès des autorités de la concurrence en France. L'opération pourrait être finalisée dès fin juillet.

Après avoir complété son offre de services sur le plan géographique – avec la prise de participation majoritaire au sein du leader d'origine brésilienne des services informatiques fin 2010, CPM Braxis – Capgemini réaliserait un mouvement majeur sur le plan des solutions. En outre, après l'acquisition d'Avantias et Artesys en France et de BI Consulting Group aux Etats-Unis, cette quatrième acquisition de l'année 2011 confirmerait la volonté du Groupe de poursuivre son engagement dans ses pays « historiques ».

Prosodie, un des leaders de la gestion des flux transactionnels multicanal

Au cœur de l'économie numérique, Prosodie dispose d'un positionnement unique en France comme en Europe, grâce à son expertise dans les domaines convergents de l'informatique et des télécoms. Prosodie propose en effet à ses clients une offre complète de solutions innovantes couvrant les domaines - où la société est leader en France - de la relation client multicanal et du prépaiement, ainsi que ceux du paiement et de l'hébergement de services hautement sécurisés et disponibles 24h sur 24, 7 jours sur 7. Prosodie est forte de 861 collaborateurs et s'appuie sur un solide département R&D. La société est présente en France, en Espagne et depuis peu en Belgique. En 2010, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 172,3 millions d'euros et une marge opérationnelle (Ebit) de 15,9%[1]. Par ailleurs, Prosodie s'est récemment renforcée de manière significative sur le marché de l'hébergement d'applications Internet avec l'acquisition, annoncée fin mai, de deux sociétés : Internet-Fr en France et LevelIP en Italie.

L'offre de Prosodie complèterait celle de Capgemini, notamment auprès des clients des secteurs financier et public, mais aussi des télécoms et de la grande distribution. Elle serait rattachée à la ligne de services *« New Business Model »* de Capgemini, dont l'objectif est de développer des services basés sur des solutions propriétaires et facturés à l'usage. Prosodie pourrait, quant à elle, s'appuyer sur le portefeuille mondial de clients de Capgemini et poursuivrait son développement international à la mesure de ses ambitions, en s'appuyant sur la connaissance des marchés et l'expertise de Capgemini.

Une fois l'opération finalisée, cette acquisition, financée sur la trésorerie nette du Groupe, serait relutive sur la marge opérationnelle de Capgemini. Elle serait également relutive sur le bénéfice net par action – hors synergies opérationnelles – d'au moins 3% en 2011 et d'environ 4% en 2012.

Pour Georges Croix, président-directeur général de Prosodie : *« Nous serions ravis de rejoindre un groupe mondial avec lequel nous partageons les mêmes valeurs, et tout particulièrement l'esprit d'entreprise. En intégrant nos solutions à l'offre de services de Capgemini, nous pourrons répondre au besoin des clients de disposer d'un service complet et de bout-en-bout de la conception de leur système d'information à la gestion de leur relation client. »*

Pour Paul Hermelin, vice-président et directeur général de Capgemini : *« Ce projet d'acquisition s'inscrit pleinement dans un volet majeur de notre stratégie de croissance : nous développer dans l'univers à haute valeur ajoutée des solutions. A l'heure de la personnalisation et de la dématérialisation des services, s'allier avec un leader des solutions transactionnelles et bénéficier du savoir-faire de ses 861 collaborateurs est un atout majeur pour nous. D'autant que nous partageons avec Prosodie la même conviction que l'innovation technologique va de pair avec l'innovation commerciale. »*

[1] Marge opérationnelle retraitée du coût (non récurrent) des actions gratuites (la marge opérationnelle publiée s'élevant à 15,3%).

A propos de Capgemini

Capgemini, un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, aide ses clients à se transformer et à améliorer leurs performances en leur conseillant les technologies les plus adaptées. Capgemini s'engage ainsi à favoriser la liberté d'action de ses clients et à accroître leurs résultats, en s'appuyant sur une méthode de travail unique - la « Collaborative Business Experience™ ». Pour fournir à ses clients une solution optimale, le Groupe a organisé un modèle de production mondialisé baptisé Rightshore®, qui réunit les meilleurs talents dans le monde pour les faire travailler comme une seule équipe sur un projet. Présent dans 40 pays, Capgemini a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 8,7 milliards d'euros et emploie plus de 112 000 personnes dans le monde. Plus d'informations sur : www.capgemini.com

Rightshore® est une marque du Groupe Capgemini

A propos de Prosodie

Acteur du cloud computing, Prosodie est spécialisée dans la gestion des flux transactionnels multicanal des grands comptes. Prosodie compte plusieurs domaines d'expertise : la relation client multicanal, l'e-infogérance, les services mobiles, le prépaiement et le paiement. Présent en France, en Espagne et en Belgique, le groupe Prosodie a réalisé, en 2010, un chiffre d'affaires consolidé de 172,3 m€ avec un résultat d'exploitation courant de 26,3m€. Il comptait 861 collaborateurs au 31 décembre 2010. Prosodie est certifiée ISO9001 v2000 pour l'ensemble de ses activités en France.
www.prosodie.com

Avertissement Important

Capgemini est une société cotée à NYSE Euronext Paris SA et le présent communiqué contient des déclarations prospectives sur sa situation financière, ses opérations et sa stratégie. Ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables mais ne sont pas des garanties quant à la performance future de Capgemini et de ses filiales. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, et notamment le risque que Capgemini n'obtienne pas les autorisations nécessaires à la finalisation de l'opération, de même que les risques décrits dans les documents déposés par Capgemini auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Il est fortement conseillé aux investisseurs et aux détenteurs de valeurs mobilières de prendre connaissance de ces documents, disponibles sur les sites de l'Autorité des Marchés Financiers (www.amf-france.org) et de Capgemini (www.capgemini.com). Ils peuvent également obtenir gratuitement copie des documents auprès de Capgemini. Cette présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion et Capgemini ne s'est pas engagé à mettre à jour ou modifier ces déclarations prospectives du fait de nouvelles informations ou de la survenance d'événements nouveaux.