

Contact presse :

Victoire Grux

Tel.: 06 04 52 16 55

Email : victoire.grux@capgemini.com

Contact investisseurs :

Vincent Biraud

Tel.: 01 47 54 50 87

Email : vincent.biraud@capgemini.com

Capital Markets Day 2026 : Capgemini idéalement positionné pour capter la pleine valeur de la révolution de l'IA agentique

- Capgemini présente aujourd'hui sa feuille de route stratégique qui s'appuie sur son positionnement unique pour aider les grandes entreprises à transformer les promesses de l'IA agentique en valeur tangible et à grande échelle
- Le Groupe dévoile également son ambition financière à l'horizon 2028 :
 - Réaliser un taux de croissance annuel composé (CAGR) du chiffre d'affaires de 2025 à 2028 de +5,5 % à +7,5 % à taux de change constants*, avec environ 2 points provenant du M&A
 - Augmenter le résultat d'exploitation avant charges liées aux acquisitions* (nouvel indicateur de rentabilité) de 130 à 150 points de base entre 2025 et 2028, pour atteindre 12,1 % à 12,3 % du chiffre d'affaires
 - Générer un *free cash flow* organique* cumulé supérieur à 6 milliards d'euros sur la période 2026-2028

Paris, le 27 mai 2026 – [Capgemini](#) présente aujourd'hui son plan stratégique et son ambition financière à l'horizon 2028. Le Groupe les détaillera cet après-midi à Londres à l'occasion de son *Capital Markets Day* destiné aux analystes financiers et aux investisseurs institutionnels. L'événement commencera à 14h15 heure de Paris (13h15 heure de Londres).

Aiman Ezzat, Directeur général du groupe Capgemini, commente : « L'IA agentique marque un tournant décisif en matière de création de valeur pour les grandes entreprises et ouvre une opportunité de croissance significative pour Capgemini, tout en élargissant structurellement notre marché adressable. Déployer l'IA agentique à grande échelle représente un niveau de complexité sans précédent : c'est une révolution profonde de tout le fonctionnement de l'entreprise, et non un simple déploiement technologique. Plus que jamais, nos clients ont besoin de partenaires de transformation business qui soient capables de combler l'écart entre leurs ambitions en matière d'IA et son impact concret à tous les niveaux de l'entreprise.

Pour saisir cette opportunité, notre positionnement est sans égal : il associe une connaissance approfondie des enjeux métiers propres à chaque secteur avec des capacités uniques, allant de la stratégie et la technologie à l'ingénierie et aux opérations, soutenues par un solide écosystème de partenaires. Il s'appuie également sur nos investissements précoces et continus dans le cloud, la data et l'IA, complétés par des acquisitions stratégiques telles que WNS.

Nous abordons cette nouvelle phase en position de force. Entre 2021 et 2025, nous avons concrétisé notre ambition de croissance, considérablement amélioré notre rentabilité et réussi notre transition d'un simple prestataire de services informatiques à un partenaire stratégique de la transformation business de l'entreprise. Au-delà de l'IA, nous bénéficierons également de notre solide positionnement sur des marchés en forte croissance tels que la souveraineté et la défense.

Notre ambition est claire : être un catalyseur de la transformation IA des entreprises par l'IA à grande échelle, et ainsi accélérer notre croissance, élargir notre marché adressable et accroître notre marge. J'ai toute confiance dans notre capacité à jouer un rôle de premier plan dans cette nouvelle ère, et je suis très enthousiaste quant au futur de notre Groupe. »

* Les termes marqués d'un (*) sont définis en annexe de ce communiqué.



Le déploiement de l'IA, un chantier complexe de transformation business pour les grandes entreprises

Pour les grandes organisations, publiques comme privées, intégrer l'IA **au cœur de l'ensemble de leurs opérations** afin de générer une valeur tangible ne consiste pas simplement à déployer une nouvelle technologie, ni à chercher à améliorer la productivité individuelle. L'adoption de l'IA constitue avant tout un chantier complexe de transformation business, qui requiert des partenaires de confiance capables d'associer stratégie, technologie, Data & IA, ingénierie et opérations, cela de manière intégrée. Cela nécessite des fondations solides, une refonte complète du socle technologique, une gouvernance adaptée, ainsi qu'une définition claire de la manière dont les humains et les agents IA opèrent ensemble à grande échelle au sein de l'organisation.

Capgemini définit 5 gisements de valeur clés portés par l'IA, moteurs d'une croissance substantielle

La croissance nette du Groupe va être principalement portée par 5 gisements de valeur distincts fondés sur l'intégration de IA au cœur des opérations des grandes entreprises et organisations :

1. La **modernisation de la dette technologique** accumulée par les grandes organisations depuis de nombreuses années va s'accélérer : c'est aujourd'hui devenu viable économiquement grâce à l'IA agentique, et c'est surtout une condition nécessaire pour le déploiement de l'IA à grande échelle.
2. Le nouveau **stack technologique agentique** va nécessiter une refonte fondamentale de l'environnement technologique de l'entreprise.
3. La nécessité de mettre en place une « **tour de contrôle** » (*control plane*) **des agents** pour accompagner la gouvernance et de l'orchestration de leur « main-d'œuvre agentique ».
4. L'agentification des **produits et services**, ainsi que celle de leur conception et fabrication, qui va engendrer une nouvelle demande de transformation de la R&D, d'introduction d'IA physique, et de conseil spécialisé en innovation. Cela ouvre une nouvelle phase dans l'**Industrie Intelligente** (*Intelligent Industry*).
5. L'**agentification des opérations des entreprises** qui alimente une demande en forte croissance pour le conseil en transformation et pour les services d'**Opérations Intelligentes**, qui permettent de transformer et de gérer les opérations de ses clients. **C'est là que se concrétisera une création de valeur importante.**

En position de force pour entrer dans l'ère de la transformation par l'IA agentique

Pour répondre à ces besoins clients, Capgemini se distingue par une combinaison unique d'atouts, à commencer par une connaissance approfondie des enjeux business par secteur et métier, associée à une expertise de bout en bout couvrant la stratégie, la technologie, l'ingénierie et les opérations.

Ce positionnement est renforcé par un écosystème de partenaires technologiques de premier plan, qui reconnaissent Capgemini comme le catalyseur incontournable de transformation business pour déployer l'IA à grande échelle dans les entreprises. Il s'appuie également sur un modèle enrichi de talents et de *delivery*, conçu pour accélérer le déploiement et le délai de création de valeur (*time-to-value*). Ce modèle inclut notamment des *Outcome Deployed Engineers* (ingénieurs déployés au service du résultat), des dispositifs de *delivery* nativement conçus pour l'IA, ainsi que des outils spécifiques destinés à accompagner l'agentification à grande échelle de ses clients.

Cette capacité à délivrer à grande échelle s'appuie sur un solide *track record* dans la gestion des grandes mutations technologiques, comme en témoignent les investissements précoces de Capgemini dans la Data et l'IA, au cœur de ses priorités stratégiques dès 2021. Le Groupe est également reconnu par le marché et par ses clients pour sa capacité à mener à bien des programmes de transformation complexes, grâce à des relations solides et de confiance avec l'ensemble des fonctions exécutives (Directions générales, directions métiers, technologie, finance...). De plus, il bénéficie de ses positions de leader dans l'Industrie Intelligente et les Opérations Intelligentes, renforcées par les acquisitions d'Altran et de WNS, pour soutenir un avantage compétitif pérenne et une exécution à grande échelle.

Progression de la marge portée par la création de valeur client liée à l'IA

La forte accélération de création de valeur engendrée pour les clients par la transformation des entreprises grâce à l'IA agentique va alimenter la progression de la marge.



En complément d'un mix plus riche de services à forte valeur ajoutée s'appuyant sur l'IA, la marge d'exploitation ajustée va également bénéficier des initiatives *Fit-for-Growth* mises en place par le Groupe, de l'impact de l'acquisition de WNS et des synergies associées, et de l'agentification de ses propres opérations.

Introduction d'un indicateur de rentabilité plus complet

Le Groupe introduit un indicateur de rentabilité plus complet qui intègre désormais des produits et charges opérationnels qui en étaient auparavant exclus, tels que les charges liées à la rémunération en action et au plan d'actionnariat salarié, et les charges de restructuration. Le nouvel indicateur de rentabilité, le résultat d'exploitation ajusté, correspond au résultat d'exploitation avant prise en compte des charges liées aux acquisitions (amortissement des actifs incorporels reconnus dans le cadre des regroupements d'entreprises, les coûts d'acquisition et d'intégration des sociétés acquises par le Groupe), qui sont pour l'essentiel liées à des acquisitions passées et sont principalement sans incidence sur la trésorerie. Ainsi, ce nouvel objectif de rentabilité reflétera de manière plus pertinente la performance opérationnelle globale du Groupe.

Le Groupe appliquera ce nouveau cadre de reporting à partir de l'année prochaine, d'abord pour ses perspectives 2027, puis dans ses états financiers pour le premier semestre 2027. Sur la base des états financiers de 2025 et selon cette nouvelle présentation, la marge opérationnelle de 13,3 % réalisée l'année passée équivaut à une marge d'exploitation ajustée de 10,8 %.

Ambition financière à l'horizon 2028

Fort de ces bases solides, l'ambition financière du Groupe pour 2028 est la suivante :

- Réaliser un taux de croissance annuel composé (CAGR) du chiffre d'affaires de 2025 à 2028 de +5,5 % à +7,5 % à taux de change constants, avec environ 2 points provenant du M&A ;
- Augmenter le résultat d'exploitation avant charges liées aux acquisitions de 130 à 150 points de base entre 2025 et 2028, pour atteindre 12,1 % à 12,3 % du chiffre d'affaires ;
- Générer un *free cash flow* organique cumulé supérieur à 6 milliards d'euros sur la période 2026-2028.

Webcast du *Capital Markets Day*

Pendant le *Capital Markets Day* qui se tiendra ce jour à partir de 14h15, heure de Paris (13h15 heure de Londres), Aiman Ezzat, Directeur général, ainsi que Nive Bhagat, Directrice financière, et d'autres membres du Comité exécutif, détailleront la feuille de route stratégique et présenteront l'ambition financière du Groupe à l'horizon 2028. L'événement comprendra également plusieurs témoignages de clients.

Le webcast (en direct et en replay), ainsi que l'ensemble des supports de présentation, seront disponibles sur le site Investisseurs de Capgemini à l'adresse <https://investors.capgemini.com/fr>.

Perspectives pour 2026

Les objectifs financiers du Groupe pour 2026 sont :

- Une croissance à taux de change constants du chiffre d'affaires de l'ordre de +6,5 % à +8,5 %. La contribution inorganique à la croissance du chiffre d'affaires est attendue à environ 4,5 à 5 points ;
- Une marge opérationnelle* comprise entre 13,6 % et 13,8 % ;
- Une génération de *free cash flow* organique d'environ 1,8 à 1,9 milliard d'euros.

L'objectif de génération de *free cash flow* organique tient compte d'une augmentation par rapport à 2025 des décaissements liés aux restructurations pour environ 200 millions d'euros, en lien avec les initiatives *Fit-for-growth*.

Calendrier prévisionnel

30 juillet 2026	Résultats du 1 ^{er} semestre 2026
30 octobre 2026	Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2026



Avertissement

Le présent communiqué de presse est susceptible de contenir des informations prospectives. Ces informations peuvent comprendre des projections, estimations, ou hypothèses et peuvent concerner 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 performances ou des événements futurs. Ces informations prospectives sont généralement reconnaissables à l'emploi des termes « objectifs », « viser », « perspectives », « ambitions », « prévoir » ou 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 d'Enregistrement Universel de Capgemini, disponible sur le site internet de Capgemini), 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.

A propos de Capgemini

Partenaire mondial de la transformation business et technologique, Capgemini intègre la puissance de l'IA pour créer de la valeur pour ses clients. Nous imaginons le futur des organisations et le rendons réel grâce à l'IA, à la technologie et à nos talents. Depuis près de 60 ans, nous sommes un groupe responsable et multiculturel, avec plus de 420 000 collaborateurs dans plus de 50 pays. Capgemini propose des services et des solutions de bout en bout, en mobilisant son expertise sectorielle, son écosystème de partenaires et ses compétences de pointe en stratégie, technologie, design, ingénierie et opérations. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires mondial de 22,5 milliards d'euros en 2025.

Make it real* | www.capgemini.com

* *Rendre possible, de l'idée à la réalisation*

* *

*

ANNEXES

Définitions

La croissance annuelle du chiffre d'affaires à taux de change constants est calculée en comparant le chiffre d'affaires de la période publiée à celui de la même période de l'année précédente recalculé avec les taux de change de la période publiée.

Le résultat d'exploitation ajusté est défini comme le résultat d'exploitation avant frais liés aux acquisitions, comprenant le coût d'acquisition et d'intégration des sociétés acquises par le Groupe, ainsi que l'amortissement des immobilisations incorporelles comptabilisées à la suite de ces regroupements d'entreprises. **La marge d'exploitation ajustée** est obtenue en divisant le résultat d'exploitation ajusté par le chiffre d'affaires.

La marge opérationnelle 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, les charges liées à la rémunération en action (y compris les charges sociales et contributions patronales) et au plan d'actionnariat salarié, ainsi que des 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 free cash-flow organique se définit comme le flux de trésorerie lié à l'activité diminué des investissements en immobilisations incorporelles et corporelles (nets des cessions), des remboursements des dettes de loyers et ajusté des intérêts financiers payés et reçus.