

Contacts presse :

Christel Lerouge

Tel.: 01 47 54 50 76

E-mail: christel.lerouge@capgemini.com

Nicolas Atlan

Tel.: 01 47 54 50 71

E-mail: nicolas.atlan@capgemini.com

**Capgemini renforce son expertise BPO des services financiers et comptables
avec l'acquisition de la division « Order to Cash »¹
de Vengroff, Williams & Associates, Inc.**

Paris et Los Angeles, 15 novembre 2011 - Capgemini, un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, fait l'acquisition de la division « Order to Cash » (OTC) de la société américaine Vengroff, Williams & Associates, Inc.², un des leaders sur le marché mondial du recouvrement. Cette acquisition de niche répond à la volonté de Capgemini de se renforcer sur des expertises précises. Opérant sous la marque VWA, la division « Order to Cash » affiche des résultats financiers solides tant par sa croissance que par sa rentabilité et sera relative sur la marge opérationnelle de l'activité BPO et sur celle du Groupe. Cette acquisition qui s'inscrit dans la stratégie de croissance profitable de Capgemini permettra au groupe d'élargir son offre mondiale en renforçant sa gamme de services OTC. Elle lui apporte des compétences OTC dans les pays où le Groupe est implanté historiquement, principalement aux Etats-Unis, ainsi qu'une expertise accrue. Plus de 300 experts de VWA rejoignent l'unité BPO Capgemini qui compte déjà 12 000 experts. Capgemini et VWA franchissent ainsi un stade supplémentaire dans leur collaboration fructueuse débutée il y a plus d'un an. La transaction est financée par la trésorerie nette du groupe Capgemini et vient d'être finalisée. Par ailleurs, Vengroff, Williams & Associates, Inc. est propriétaire d'une suite logicielle de pointe³ déjà intégrée à l'offre de solutions de gestion des processus financiers et comptables - reposant sur des plateformes – de Capgemini.

Les services BPO « Order to Cash » permettent aux clients de réduire leurs déperditions de chiffre d'affaires, d'accélérer leur flux de trésorerie et de limiter les frais liés aux défauts de paiement. Ces bénéfices sont essentiels pour les clients. Dans certaines entreprises, les pertes financières dues à un mauvais recouvrement peuvent représenter jusqu'à 5 % du chiffre d'affaires. Grâce à cette acquisition, Capgemini sera encore plus à même de répondre à ces besoins et d'offrir mondialement des services de recouvrement de pointe. Selon

¹ Order to Cash : processus allant de la gestion des commandes à l'encaissement

² et certaines de ses filiales

³ Webcollect O2CPro

NelsonHall, premier cabinet spécialisé dans l'analyse du marché du BPO, le segment de l'« Order to Cash » devrait représenter 31 milliards d'euros à l'horizon 2012 et croître de plus de 10 % par an.

Premier vecteur de croissance de l'entité BPO de Capgemini, les activités Finances et Comptabilité ont représenté plus de 60 % de son chiffre d'affaires en 2010. Capgemini a d'ailleurs été classé par le cabinet d'analyses Gartner parmi les leaders mondiaux de l'externalisation des processus financiers et comptables⁴.

Forte de plus de 300 experts, majoritairement situés aux Etats-Unis, VWA possède huit centres d'infogérance dont deux aux États-Unis et six en Europe (Royaume-Uni, Allemagne, France, Pays-Bas, Espagne et Italie). VWA compte parmi ses clients des entreprises internationales qui figurent au classement Fortune 100⁵ ainsi que des entreprises de taille moyenne. Elle a une solide expérience en termes d'analyse crédit⁶, d'imputation des paiements et de recouvrement, domaine dans lequel elle excelle grâce à ses méthodologies de résolution des litiges et de réconciliation du chiffre d'affaires.

Capgemini fait également l'acquisition d'une part importante de la filiale de Vengroff, Williams & Associates, Inc. propriétaire du logiciel Webcollect O2CPro. Cette filiale, dont Vengroff, Williams & Associates, Inc reste l'actionnaire majoritaire, conserve son indépendance et continue à distribuer le logiciel sous licence à ses clients finaux aussi bien qu'à des prestataires de services.

Capgemini a déjà intégré le logiciel Webcollect O2CPro au sein de son offre BPO Finances et Comptabilité. Dans le droit fil de l'acquisition de la plate-forme IBX Procurement⁷ en 2010, Capgemini poursuit ainsi sa stratégie de développer une offre BPO reposant sur des plates-formes de services et de logiciels. Son objectif est de proposer à ses clients des services mondiaux, standardisés et capables d'apporter des bénéfices plus rapides, tout en mettant à leur disposition de nouvelles solutions s'appuyant sur des logiciels.

Pour Robert G. Williams, Président de Vengroff, Williams & Associates, Inc., qui va désormais diriger la ligne de services « Order to Cash » de Capgemini : *« Nous sommes très heureux de rejoindre une équipe internationale qui a une excellente réputation sur le marché de l'externalisation des processus financiers et comptables. Cette évolution est idéale pour notre activité. L'entité BPO de Capgemini jouit non seulement d'une dimension mondiale, mais aussi d'une excellente vision du marché. Nous avons hâte de rejoindre Capgemini pour allier avec succès ces atouts à notre expertise en matière d'«Order to Cash » et de recouvrement. »*

Pour Hubert Giraud, directeur général de l'entité BPO de Capgemini : *« Cette acquisition s'inscrit parfaitement dans la logique de notre stratégie d'expansion. Elle renforce notre offre BPO grâce à l'expertise de VWA, à ses centres onshore ainsi qu'à sa connaissance du marché nord-américain. L'entité BPO de Capgemini s'attache à fournir les meilleurs résultats opérationnels et financiers à ses clients. VWA va nous permettre de renforcer en*

⁴ Gartner : « Magic Quadrant for Comprehensive Finance and Accounting BPO, Global », Cathy Tornbohm, 29 juin 2011

⁵ Classement annuel réalisé et publié par le magazine américain « Fortune » regroupant les 100 sociétés possédant le chiffre d'affaires annuel le plus élevé

⁶ Evaluation de la solvabilité de l'entreprise

⁷ IBX : fournisseur suédois de solutions d'achats en ligne (e-purchasing)

ce sens notre offre de logiciels et services délivrés via des plates-formes, et de conquérir ainsi de nouveaux clients. Cette acquisition conforte notre position de leader sur le marché de l'« Order to Cash ».

Note about the Magic Quadrant

The Magic Quadrant is copyrighted 2011 by Gartner, Inc. and is reused with permission. The Magic Quadrant is a graphical representation of a marketplace at and for a specific time period. It depicts Gartner's analysis of how certain vendors measure against criteria for that marketplace, as defined by Gartner. Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in the Magic Quadrant, and does not advise technology users to select only those vendors placed in the "Leaders" quadrant. The Magic Quadrant is intended solely as a research tool, and is not meant to be a specific guide to action. Gartner disclaims all warranties, express or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

A propos de Capgemini

Fort d'environ 115 000 collaborateurs et présent dans 40 pays, Capgemini est l'un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance. Le Groupe a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 8,7 milliards d'euros. Avec ses clients, Capgemini conçoit et met en œuvre les solutions business et technologiques qui correspondent à leurs besoins et leurs apportent les résultats auxquels ils aspirent. Profondément multiculturel, Capgemini revendique un style de travail qui lui est propre, la « Collaborative Business Experience™ », et s'appuie sur un mode de production mondialisé, le « Rightshore® ».

Plus d'informations sur : www.capgemini.com

Rightshore® est une marque du groupe Capgemini

About Vengroff, Williams & Associates, Inc:

VWA is the global domain provider of order to cash business process outsourcing for optimizing working capital. Founded in 1963, with over \$23 billion dollars under management and 3,000 global customers, VWA strategically designs Order to Cash BPO solutions with an emphasis on technology innovation and partnership to drive ROI across the entire order to cash cycle, maximizing working capital.

Combining unequalled experience and comprehensive capabilities across a number of vertical industries and business functions, VWA has extensive industry expertise in Order to Cash outsourcing and provides a broad and evolving spectrum of service offerings including O2C, starting with credit, revenue cycle management, Deduction Management, Dispute Management, 3rd party collections, Subrogation, Credit Risk Mitigation Services and A/R technology solutions.

For more information, please visit www.vwainc.com