



47^{ème} Assemblée Générale
des Actionnaires

La Lettre aux Actionnaires

Madame, Monsieur, chers actionnaires,



Nous avons rarement connu dans notre industrie une période aussi passionnante, avec tant de mutations majeures et simultanées. Je pense à la déferlante des téléphones intelligents - dont le nombre dépasse désormais celui des PC, à la lame de fond des objets connectés, qui seront plus de 20 milliards en 2020, sans oublier le bouleversement du cloud. Je constate aussi un véritable basculement du centre de gravité de l'informatique. Avant, il était centré sur les ordinateurs, les infrastructures. Aujourd'hui, tout tourne autour des données.

Que de défis et d'opportunités pour les clients de Capgemini !

Le Groupe est aujourd'hui bien armé pour les aider à marquer des points dans cet environnement. Nous disposons pour cela de deux moteurs qui tournent à plein régime. D'une part, l'innovation : nous permettons aux entreprises de se différencier en leur apportant les technologies les plus avancées, avec une connaissance intime de leurs enjeux sectoriels. Nous avons pour cela bâti de puissantes alliances technologiques.

D'autre part, l'industrialisation. Nous avons continué à développer nos plateformes offshore, en Inde bien sûr - où nous comptons plus de 60 000 collaborateurs -, mais aussi au Maroc, en Amérique latine et en Pologne. Nous investissons aussi dans les méthodes de production d'avant-garde, en allant vers l'automatisation des tâches qui s'y prêtent.

Grâce à ces deux moteurs, nous avons atteint ou dépassé tous nos objectifs en 2014. Capgemini s'affirme comme un groupe très solide et global, en bonne place dans ce que l'on pourrait appeler la « Ligue des champions » de ce secteur. Les résultats parlent d'eux-mêmes : un chiffre d'affaires de 10,6 milliards d'euros, une marge opérationnelle de 9,2 % et un résultat net de 580 millions d'euros, en hausse de 31 % par rapport à 2013. Pour en savoir plus, je vous invite à découvrir notre rapport annuel 2014, disponible sur notre site internet (www.fr.capgemini.com/rapport-annuel/2014). Nous avons accordé une large place aux témoignages de nos clients et de nos collaborateurs.

Nous ne comptons bien sûr pas nous arrêter en si bon chemin. L'année 2015 a bien démarré, avec un chiffre d'affaires en hausse de 10 % par rapport au premier trimestre 2014 grâce à

est vrai à un effet de change favorable. L'acquisition de la société américaine IGATE annoncée il y a peu va nous permettre d'accélérer encore. Grâce à cette opération d'envergure, l'Amérique du Nord - un marché crucial pour notre business - générera 30 % du chiffre d'affaires de Capgemini en 2016. Avec IGATE, nous allons aussi accroître la compétitivité du Groupe sur l'ensemble de nos marchés et enrichir notre portefeuille d'offres dans des secteurs clés comme l'assurance et les services bancaires.

La finalisation et l'intégration de cette acquisition feront naturellement partie de nos grandes priorités stratégiques en 2015. Il y en a d'autres... J'en citerai deux qui me tiennent particulièrement à cœur. Tout d'abord, la modernisation de nos outils et de nos méthodes, pour nous mettre au diapason des nouvelles générations de collaborateurs. Quand on embauche 16 000 jeunes diplômés par an, habitués à l'interactivité et à l'instantanéité des réseaux sociaux, c'est un sacré challenge ! Dans nos métiers de services, ce sont les hommes et les femmes qui comptent et Capgemini se met en ordre de marche pour gagner la bataille des talents partout dans le monde.

Autre chantier prioritaire : nous adapter à de nouveaux interlocuteurs chez nos clients. Bien entendu, les directeurs informatiques continuent d'être nos partenaires privilégiés. Mais nous interagissons aussi de plus en plus étroitement avec d'autres acteurs dans l'entreprise, comme les responsables du marketing, des ventes, des ressources humaines... Ils sont confrontés aux nouvelles technologies qui révolutionnent leurs métiers. A nous d'apprendre à mieux parler leur langue !

Pour réussir ces défis et atteindre les objectifs ambitieux que nous nous sommes fixés en 2015, la confiance de nos actionnaires est un atout essentiel. Je veux remercier les 244 d'entre vous qui étaient présents lors de notre 47^{ème} Assemblée Générale, le 6 mai dernier à Paris (représentant 5,62 % du capital social). Le quorum total atteignait 62,33 %, à nouveau en hausse cette année. Nous avons tous regretté l'absence pour raisons de santé de Serge Kampf, fondateur de Capgemini et Vice-président du Conseil d'administration. Nous avons plus que jamais besoin de sa vision et de sa clairvoyance pour avancer et sommes de tout cœur à ses côtés dans la période difficile qu'il traverse.

Avec Serge, je veux vous remercier à nouveau pour votre soutien et vous assurer de notre détermination et de notre énergie pour faire encore grandir et gagner ce Groupe dans les années à venir.

Paul Hermelin

Président - Directeur Général de Capgemini

Éclairages Stratégiques



Décrypter les résultats 2014 de Capgemini, comprendre les choix stratégiques du Groupe en 2015, évaluer son potentiel de croissance pour les années à venir... Découvrez quelques points de repères sur des sujets clés.

Au-delà des bons résultats en 2014, où en est la dynamique commerciale ?

Capgemini a su créer une forte dynamique commerciale en 2014, avec des clients qui sont des références dans leur secteur d'activité, comme Daimler, Statoil en Norvège, Michelin ou encore Bombardier. Sur les contrats supérieurs à 20 millions d'euros, le Groupe remporte désormais plus d'une compétition sur deux. Soulignons le bond de 22% réalisé sur les offres SMAC (Social, Mobility, Analytics et Cloud), qui représentent désormais 17 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Dans quel environnement s'inscrit l'activité de Capgemini en 2015 ?

Capgemini a su tirer parti de conditions de marché favorables au premier trimestre 2015. En Europe, même si la croissance n'atteint pas encore les niveaux escomptés, les clients témoignent pour la première fois depuis longtemps un intérêt pour des investissements informatiques au service de leur croissance. C'était déjà le cas en Amérique du Nord et c'est bon signe. Le Groupe a réalisé un bon début d'année à la fois aux Etats-Unis et dans toutes les autres zones géographiques où il est présent.

Pourquoi l'intégration d'IGATE est-elle une priorité absolue ?

Deux atouts vont nous aider à opérer une intégration dans les meilleures conditions : d'une part, les entreprises possèdent toutes deux une solide expérience en matière d'acquisition d'autres sociétés (Capgemini avec Kanbay en 2007 et IGATE avec Patni en 2011). D'autre part, elles ont montré une grande proximité culturelle.

Pourquoi un client a-t-il aujourd'hui tout intérêt à choisir Capgemini ?

Parce que Capgemini s'affirme désormais comme un véritable partenaire stratégique pour les entreprises. Le Groupe a ces dernières années investi des millions d'euro pour leur permettre de faire la course en tête en gérant mieux la complexité technologique. L'équation gagnante industrialisation et innovation leur apporte tout à la fois : plus d'agilité, plus de sécurité, plus de proximité avec leurs propres clients et plus de productivité.

Capgemini travaille avec des partenaires technologiques de renom : comment résumer la stratégie du Groupe dans ce domaine ?

Deux mots pour résumer : sélectivité et co-innovation. Sélectivité, car Capgemini veut apporter à ses clients ce que la technologie a de meilleur pour leur permettre de se différencier. Co-innovation car le Groupe avance main dans la main avec ses partenaires : il croise leurs savoir-faire avec sa connaissance intime des enjeux sectoriels des entreprises. Un exemple : les deux nouvelles offres big data lancées en 2014 avec Cloudera, leader des plateformes big data basées sur Apache™ Hadoop®. Ou encore, les nouvelles solutions de mobilité d'entreprise, développées avec VMware, éditeur américain leader des infrastructures cloud et virtualisées.

Pourquoi le Groupe accélère-t-il en matière de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise ?

Parce que la RSE constitue un véritable moteur de performance, au cœur du business. Deux exemples concrets : Capgemini a obtenu en Inde la certification ISO14001, qui atteste d'un système de management environnemental performant. Avec 56 000 collaborateurs dans ce pays en 2014, cela représente des économies d'énergie conséquentes. Autre action : la première édition des Global Community Engagement Awards, concours interne qui met à l'honneur l'engagement sociétal des collaborateurs partout dans le monde. Un moyen efficace de prendre à bras-le-corps les enjeux des territoires où ils vivent et travaillent.

L'Assemblée Générale, comme si vous y étiez

La 47^{ème} Assemblée Générale de Cap Gemini SA s'est tenue le 6 mai 2015 au Pavillon d'Armenonville à Paris. Quelques morceaux choisis.



Acquisition d'IGATE

« Une société saine, qui change notre statut aux Etats-Unis »

« IGATE est une société américaine qui emploie 33 000 personnes, dont 25 000 en Inde. En 2010, elle a acheté Patni, une entreprise indienne innovante et industrielle, suivie avec beaucoup d'intérêt depuis dix ans par la Direction générale de Capgemini. IGATE dégage un chiffre d'affaires de 1,3 milliard de dollars. Les États-Unis représentent 79 % du chiffre d'affaires d'IGATE, le reste provenant d'Asie Pacifique et du Japon pour le suivi des grands clients américains dans ces zones. La moitié du chiffre d'affaires est dégagé entre banque, assurance, et assurance santé ». **Pierre-Yves Cros**, chargé du développement, des acquisitions et transformations du Groupe

« Une très belle addition au portefeuille de la division mondiale des services financiers »

« L'acquisition d'IGATE apporte de nouveaux comptes importants dans le secteur des services financiers, comme CNAM, UBS, ou Royal Bank of Canada. C'est très intéressant, car il s'agit d'acteurs majeurs du marché chez qui nos positions n'étaient pas significatives. Nous serons complémentaires. L'acquisition d'IGATE accroît aussi notre présence dans des marchés comme le Canada et la Suisse ». **Thierry Delaporte**, Directeur de l'unité intégrée des services financiers

« Un accélérateur pour le développement du Groupe, notamment en Inde »

« Au-delà du secteur financier, nous allons avec IGATE acquérir de nouveaux clients de renom. Nous passons à un autre niveau. En Inde, nous allons rejoindre les rangs de l'élite. Avec IGATE, Capgemini sera l'une des trois seules entreprises occidentales à y compter près de 100 000 salariés. Un atout supplémentaire pour attirer les meilleurs talents dans un pays où le Groupe a enregistré une croissance supérieure à 20 % l'an dernier ». **Saïl Parekh**, Directeur général adjoint, en charge des opérations dans le monde anglo-saxon.

Gouvernance

« En 2014, nous avons mis à jour l'ensemble des règlements intérieurs. Forts du renouvellement du Conseil d'Administration désormais rajeuni et féminisé, nous avons également revu la composition des comités thématiques. Chaque comité comporte de trois à cinq membres. Chaque membre du Conseil d'Administration appartient à deux comités, ce qui génère une très bonne intégration et un travail en profondeur. Ces comités éclairent les travaux du Conseil d'Administration, mais n'empiètent pas sur les prérogatives de la Direction générale. » **Daniel Bernard**, Administrateur référent, Président du Comité éthique et gouvernance.

« Dans le rapport sur la rémunération du seul dirigeant mandataire social, Paul Hermelin, Président Directeur Général, cette rémunération est qualifiée de transparente, compétitive et conforme aux pratiques de la place. Elle est proche de la médiane du CAC40. Elle correspond à une répartition équilibrée entre les composantes fixes, variables (bonus annuel) et les instruments de long terme à base d'action ». **Pierre Pringuet**, Président du Comité nominations et rémunérations

Innovation

« Capgemini compte plus de 30 laboratoires d'innovation. Nous allons créer un laboratoire central situé dans la Silicon Valley, qui sera chargé de les coordonner. Nous voulons y développer des compétences nouvelles pour attirer les jeunes talents et accompagner nos clients. » **Paul Hermelin**, Président - Directeur Général de Capgemini

« Le cloud représente pour certains acteurs un moyen de distribuer leur propre technologie. Ce n'est pas notre enjeu. Nous confirmons l'objectif donné il y a quelques années d'être l'agrégateur en construisant l'écosystème qui permettra de faire levier sur ces capacités » **Patrick Nicolet**, Directeur général adjoint, en charge des services d'Infrastructures.

Notre Performance 2014



Aiman Ezzat
Directeur Financier

En 2014, le chiffre d'affaires de Capgemini a progressé de 4,8 % par rapport à 2013, pour atteindre 10 573 millions d'euros.

Le taux de marge opérationnelle, en hausse de 0,7 point, s'établit à 9,2 %. Il est supérieur à l'objectif annoncé début 2014.

Le résultat net s'élève à 580 millions d'euros, en croissance de 31 %.

Capgemini a généré en 2014 un free cash-flow organique de 668 millions d'euros, en forte amélioration par rapport à 2013.

Une dynamique alimentée par toutes les régions

(à taux de change et périmètre constants)

- En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires progresse de 8,5% en 2014, grâce au dynamisme de l'activité dans les secteurs des services financiers, de l'énergie, de la distribution et des biens de consommation.
- Le Royaume-Uni enregistre une croissance de 4,1%, principalement générée par le secteur privé.
- La France affiche une légère croissance de 0,5%, malgré une conjoncture peu favorable et de 6,9% en tenant compte de l'intégration d'Euriware.
- Le Benelux est en voie de stabilisation avec un léger repli de 0,6% de son chiffre d'affaires.
- Le reste de l'Europe a été plus dynamique, avec une croissance de 2,3%. L'activité est soutenue par les pays nordiques, l'Italie et le Portugal. Elle s'améliore dans l'ensemble de la zone au second semestre, y compris en Espagne qui renoue avec la croissance.

- Dans la région Asie-Pacifique et Amérique Latine, le chiffre d'affaires augmente de 5,0%. En Asie-Pacifique, la croissance de 11 % continue d'être soutenue par le développement des services financiers et du marché indien local.

Zoom sur les performances par métiers

(à taux de change et périmètre constants)

Le Conseil voit son activité décroître de 3,4% en 2014, avec toutefois un repli fortement réduit au quatrième trimestre. L'évolution de cette activité vers la transformation digitale commence à porter ses fruits, avec un retour à la croissance prévu en 2015.

Les Services informatiques de proximité (Sogeti) enregistrent une hausse de 1,1% du chiffre d'affaires : le léger recul de l'activité en France est plus que compensé par une croissance dans l'ensemble des autres régions, en particulier en Amérique du Nord.

Les services applicatifs affichent une progression de 3,8% de leur chiffre d'affaires. Cette croissance est favorisée par le dynamisme des offres liées à l'innovation et à la maintenance applicative.

Les autres services d'infogérance voient leur chiffre d'affaires augmenter de 5,3% grâce à la croissance des activités de BPO (Business Process Outsourcing) et des services d'infrastructures.

Des talents au service de nos clients

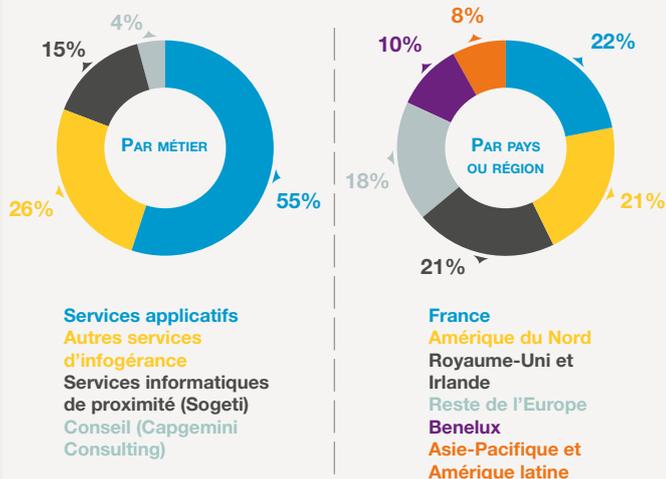
Au décembre 2014, l'effectif total du Groupe a atteint 143 643 contre 131 430 à la fin de l'exercice précédent soit une augmentation nette de 12 213 personnes (+9,3%).

Dans ce total, l'effectif « offshore » représente 67 404 collaborateurs (dont 56 006 en Inde), soit 47% de l'effectif total contre 44% en 2013. Le Groupe a effectué près de 40 000 recrutements en 2014, dont plus de 40% de jeunes diplômés

Des objectifs ambitieux en 2015

Pour 2015, les priorités de Capgemini restent cohérentes avec la trajectoire fixée : une croissance publiée supérieure à 5 % (l'objectif initial de 3 à 5 % a été relevé lors de la publication du chiffre d'affaires du premier trimestre) ; la poursuite de l'amélioration de la marge opérationnelle, avec un taux compris entre 9,5 et 9,8 % ; le maintien d'une forte génération de free cash flow organique, supérieure à 600 millions d'euros.

Répartition du chiffre d'affaires



1^{er} trimestre 2015 : Des résultats robustes

2 764 M€ de chiffre d'affaires, en hausse de 10 % par rapport au premier trimestre 2014.

+10 % : progression des commandes par rapport au premier trimestre 2014 (à taux constants)

+22 % : croissance du chiffre d'affaires sur les offres SMAC (Social, Mobility, Analytics and Cloud)

Quelques faits marquants

Lancement d'une nouvelle ligne de service mondiale, succès du plan d'actionnariat salarié, signature de nouveaux contrats emblématiques et l'acquisition d'IGATE ont rythmé l'année.

Une nouvelle offre pour renforcer la sécurité digitale des entreprises

Les entreprises font aujourd'hui preuve d'une véritable obsession pour les sujets liés à la cybersécurité. Il faut dire que les cyber attaques, de plus en plus perfectionnées, peuvent les mettre à mal en quelques heures. Pour les protéger, Capgemini a lancé Cybersecurity, une nouvelle ligne de service mondiale. Il s'agit d'une des offres les plus complètes du marché, qui propose une large palette de prestations : consulting, protection de tous les systèmes (informatiques, industriels, objets connectés) et dispositif de surveillance 24h/27, 7j/7.



Acquisition d'IGATE : l'Amérique du Nord devient le premier marché de Capgemini

En avril dernier, Capgemini a annoncé l'acquisition d'IGATE, entreprise américaine de technologie et de services de premier plan. En 2014, son chiffre d'affaires s'élevait 1,3 Mds \$, avec une croissance à deux chiffres. IGATE renforce le cœur de métier de Capgemini dans les services applicatifs et d'infrastructure, ainsi que dans le Business Process Outsourcing (BPO) et les services d'ingénierie.

L'opération apporte également au Groupe un portefeuille de clients complémentaires de premier plan, tels que General Electric et Royal Bank of Canada.



Fiers d'accompagner Ikea à travers leur plate-forme e-commerce et leur stratégie pour gérer la relation client

Ikea a choisi de faire confiance à Capgemini pour accompagner ses ambitions de croissance. Les compétences de chacun dans de nombreux métiers de Capgemini sont mobilisées, à travers quatre pays : Royaume-Uni, Inde, Pays-Bas, Suède. Notre mission : accompagner le développement de la plate-forme e-commerce d'Ikea et de leur stratégie pour gérer la relation client.

Une mobilisation sans précédent autour du 3^{ème} plan d'actionnariat salarié du Groupe : +50% de souscripteurs

5 millions d'actions émises, 17 660 souscripteurs : le succès du plan d'actionnariat salarié 2014 de Capgemini est un signe fort de confiance dans ses perspectives de développement. En retour, il incarne la volonté d'associer les équipes à la performance du Groupe. Réalisé simultanément à la clôture du plan 2009, il permet à Capgemini de maintenir un actionnariat salarié supérieur à 6 % du capital.



Un nouveau contrat emblématique avec TGI Friday's

La fameuse chaîne de restaurants américaine TGI Friday's a choisi Capgemini pour soutenir sa stratégie de transformation et de croissance. Ce contrat est emblématique car il inclut notre nouvelle offre BPO intégrée « Finance & Accounting as a Stack », pour laquelle nous avons de fortes ambitions. Cette solution nous permet de proposer un portefeuille de services purement BPO tout en prenant également en charge toute la partie applicative et l'infrastructure. Dans ce contrat, nous nous appuyons sur la solution Cloud de notre partenaire Netsuite.

Carnet de l'actionnaire

Capgemini en province et au plus près de ses actionnaires

Dans le cadre d'une stratégie de communication visant à rencontrer régulièrement ses actionnaires individuels, Capgemini a participé à des réunions actionnaires en province. Après Nantes, Lille et Dijon en 2014, Capgemini ira à Reims au premier semestre 2015 pour présenter ses métiers, sa stratégie et ses résultats financiers auprès de ses actionnaires.

Dividende proposé au titre de l'exercice 2014

Le dividende proposé à l'Assemblée Générale des actionnaires du 6 mai 2015 au titre de l'exercice 2014 s'élève à 1,20 euro par action. Il est en hausse de 9% par rapport à celui de 2013. Ce dividende correspond à un taux de distribution de 34%.

L'action Cap Gemini

Cotée sur l'Eurolist d'Euronext Paris (compartiment A)

Admise au Service de Règlement Différé (SRD) de la Bourse de Paris

Code ISIN : FR0000125338

Indices : CAC 40, Euronext 100, Dow Jones Stoxx et Dow Jones Euro Stoxx

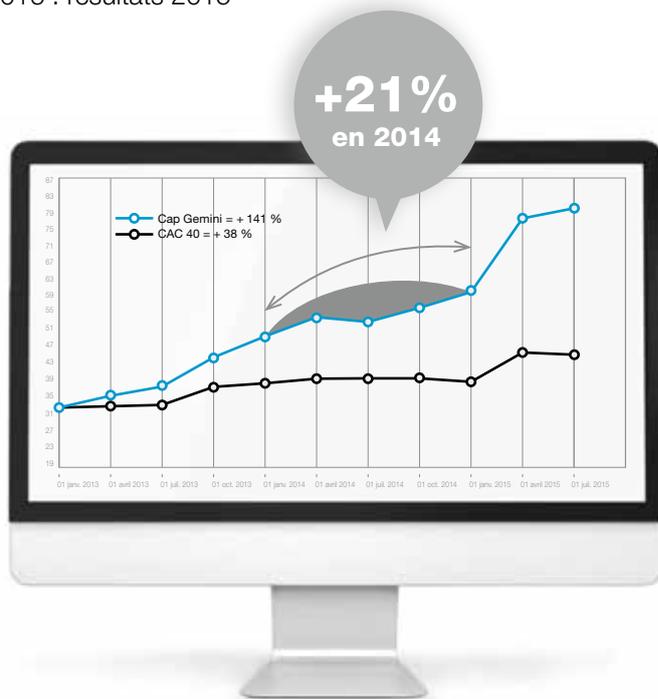
Agenda de l'actionnaire

8 juin 2015 : réunion actionnaires à Reims

30 juillet 2015 : résultats du 1^{er} semestre 2015

29 octobre 2015 : chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2015

18 février 2016 : résultats 2015



Evolution du cours de l'action Cap Gemini

du 1^{er} janvier 2013 au 1^{er} juin 2015

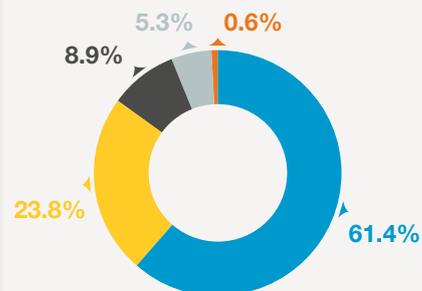
En chiffres

Dividende proposé au titre de l'exercice 2014

1,20€
par action

+9% par rapport au dividende 2013

Répartition du capital
au 31 décembre 2014
(sur la base d'une enquête d'actionariat)



Investisseurs institutionnels non français
Investisseurs institutionnels français
Administrateurs et salariés du Groupe
Actionnaires individuels
Auto-détention

Rapport Annuel 2014



Pour en savoir plus, découvrez le rapport annuel 2014 et sa version PDF. Vous pouvez accéder à la version interactive sur :

www.fr.capgemini.com/rapport-annuel/2014

Contact actionnaires

Services actionnaires :

11, rue de Tilsitt - 75017 Paris (France)

actionnaires@capgemini.com

fabienne.philippot@capgemini.com

www.fr.capgemini.com/investisseurs

N° Vert 0 800 20 30 40
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE