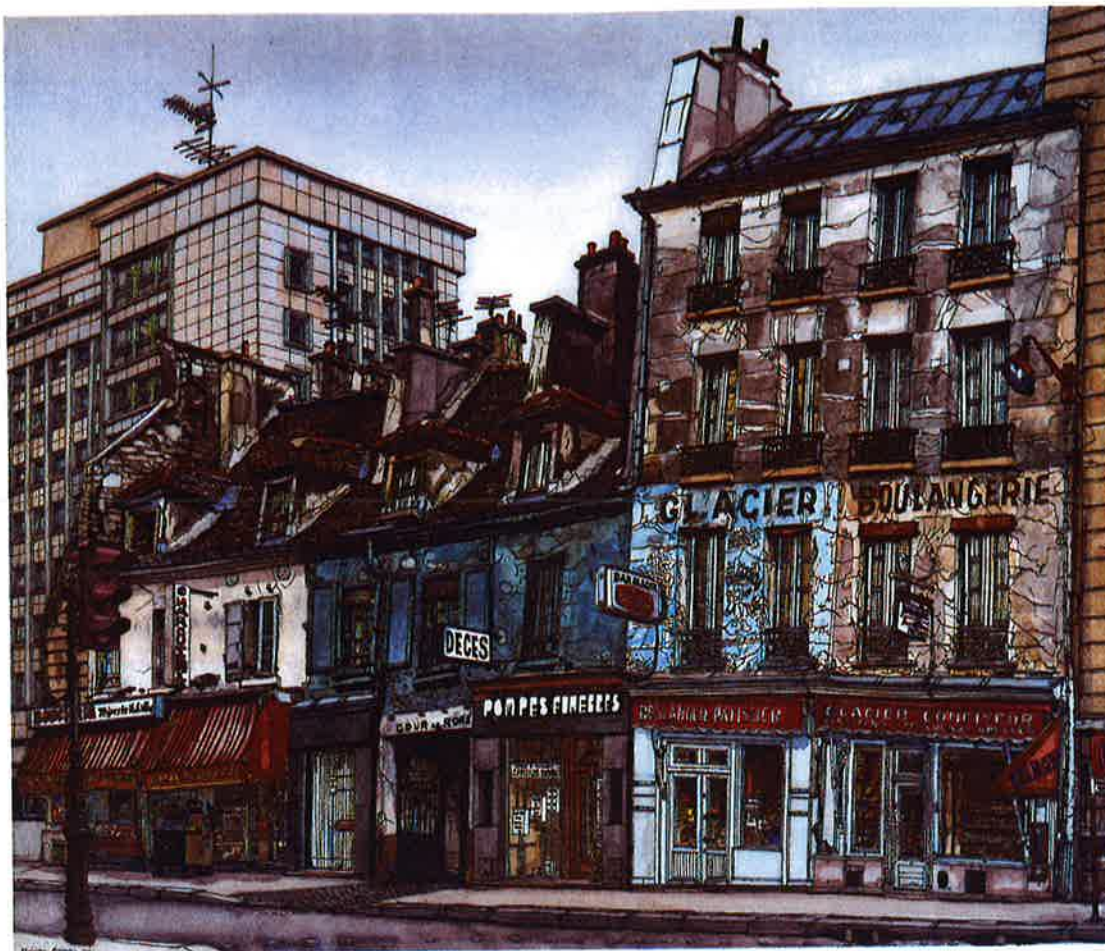


Rapport Annuel



1995



> Akagi – COUR DE ROME – 163, RUE DE SÈVRES. (1975)

La lettre du Président

2-5

L'année 1995

6-11

Le Groupe Cap Gemini Sogeti

12-45

Une spécialisation sectorielle transnationale > **14-27**

Une offre de services souple et cohérente > **28-31**

L'indispensable innovation > **32-35**

Un savoir-faire industriel > **36-37**

Une culture de service > **38-41**

Une organisation transnationale > **42-43**

Gemini Consulting > **44-45**

Principales coordonnées

46-48



Société Anonyme au capital de 2 122 929 120 F
RCS : Grenoble B 330 703 844
Siège Social : 3, rue Malakoff - 38005 Grenoble (France)

La lettre du Président

Quand on a été pendant 29 ans seul maître à bord de son entreprise et qu'on a décidé de se placer volontairement dans une situation où cela n'est plus tout à fait vrai, il me semble que l'on doit quelques explications à ses collaborateurs, à ses actionnaires et à ses amis (certains étant tout cela à la fois).

Cette décision, je l'ai prise en 1989 – il y a donc maintenant 7 ans ! – quand j'ai entrepris de faire “monter” dans un étage de contrôle ma participation au capital du Groupe et convaincu la C.G.I.P. de le faire aussi afin de créer ensemble la société SKIP. Pour quelle raison et dans quel but avons-nous décidé cela ?

- la raison était que nous sentions bien que s'achevait l'époque où nos concurrents étaient des sociétés régionales ou nationales et que – devenu l'incontestable leader en Europe – nous allions désormais devoir affronter des rivaux autrement plus puissants :

- les constructeurs d'ordinateurs d'abord, obligés à une brutale reconversion vers les services ;

- les sociétés de service américaines ensuite, décidées (après plusieurs échecs retentissants) à venir explorer l'autre côté de l'Atlantique – cette Europe hier

cloisonnée en petits pays et qui semblait prête à se transformer en un grand marché de 350 millions d'habitants – où leur ascendant technique et financier allait pouvoir s'exercer sans rencontrer beaucoup d'autre résistance que la nôtre.

Pour faire front et tenter de tenir la dragée haute à ces nouveaux concurrents, il fallait donc accélérer le pas, renforcer notre assise géographique, élargir notre offre de services (notamment en y intégrant le “consulting”), bref : avoir à notre disposition davantage de munitions et de puissance de feu.

- le but était de faire entrer dans le capital un groupe industriel puissant, ayant de l'intérêt et même de l'appétit pour les services informatiques, disposé à soutenir notre ambition d'être et de rester l'un des leaders mondiaux de cette profession, mais cantonné au moins provisoirement dans une position de minoritaire lui donnant le temps de faire ses preuves tout en nous laissant la liberté de faire les nôtres.



Le profil-type de ce partenaire ayant été diffusé par voie de presse (voir, par exemple, "Les Echos" ou "La Tribune" du 20 octobre 1989) et aucun des autres candidats ne nous ayant convaincus de retoucher ce portrait à son avantage, nous avons donc célébré le 23 juillet 1991 l'entrée de Daimler-Benz dans le capital de la holding de contrôle du Groupe. Et révélé sans détour la concession majeure qui lui avait été consentie au cours de nos négociations : la possibilité donnée au nouvel entrant de devenir – s'il le souhaitait – majoritaire dans ce capital à l'intérieur d'une "fenêtre de temps" qui s'achevait le 31 janvier 1996.

Ainsi que certains l'avaient prédit dès cette époque, la solution finalement adoptée cinq ans plus tard est très différente de l'alternative un peu simpliste imaginée en 1991 : les trois grands

actionnaires (C.G.I.P., Daimler Benz et moi) ont en effet décidé de regrouper l'ensemble de leurs participations respectives dans une seule société, la holding CAP GEMINI, dont chacun des deux premiers détiendra environ 24,5 % et moi-même environ 19 %. Parallèlement à cette compression des structures du capital, va être mise en place une "gouvernance" à deux étages telle qu'introduite en France par la Loi de juillet 1966 sur les sociétés commerciales, mais qui reste peu utilisée dans notre pays :

- un Conseil de Surveillance représentant les trois grands actionnaires,
- un Directoire regroupant les cinq principaux "managers" du Groupe.

Cette dissociation, lucidement acceptée, des rôles d'actionnaire et de manager jusqu'ici confondus au sommet du Groupe m'a évidemment obligé – ne pouvant être présent aux deux étages – à choisir entre les deux. Si j'ai finalement choisi, en accord avec mes deux grands partenaires, le rôle de manager(*) et la fonction de "Président du Directoire au moins jusqu'au 31 décembre 1999", c'est pour toute une série de raisons

(*) je reste bien sûr actionnaire, on vient de le voir, mais actionnaire parmi d'autres.

qu'il serait fastidieux d'analyser ici mais dont les deux principales, d'ailleurs liées entre elles, méritent peut-être un petit développement :

1) dans une société de services comme la nôtre, le rôle de l'actionnaire ne se pose pas tout à fait dans les mêmes termes que dans une entreprise plus industrielle. Avoir des actionnaires solides, déterminés, fidèles, compétents, actifs, reste évidemment capital, et l'est encore davantage dans une bataille devenue "globale" où la capacité à investir lourdement est souvent déterminante. Mais la valeur d'un Groupe comme le nôtre réside aussi – certains disent : surtout – dans la capacité démontrée de gérer une grande quantité d'hommes de fort calibre et à forte personnalité (consultants et informaticiens), de les marier dans une culture commune fondée sur la maîtrise de métiers de pointe et sur des valeurs partagées mais respectant la culture de chaque nation et les valeurs de chaque profession, de les mobiliser sur l'ambition simple d'un service à rendre à des clients qui souvent sont eux-mêmes les meilleurs dans leur métier, de les faire adhérer – quel que soit le coût d'une telle rigueur – à une éthique sans faille et sans concession. Identification à l'entreprise, décentralisation des responsabilités (associée à un contrôle

central strict), large délégation de pouvoirs donnée à des managers qui ont le devoir de gagner parce qu'ils ont aussi le droit de commettre des erreurs, système de gestion favorisant à la fois l'initiative individuelle et la collégialité des décisions, telles sont les bases du succès de CAP GEMINI SOGETI. S'y ajoute bien sûr – mais c'est ce qui fait la légitimité d'une entreprise de services comme la nôtre – l'obligation vitale pour chacun de ses membres de s'adapter en permanence à l'évolution extrêmement rapide des technologies de l'information et à celle, guère moins rapide, des besoins exprimés par les clients. Mais le "packaging" différent (logiciels spécifiques, intégration de systèmes, outsourcing, re-engineering, partenariat,...) que nous faisons de nos services en fonction de ces besoins ou de ces modes, le redéploiement permanent de nos ressources vers les segments de marché les plus dynamiques, la mise en réseau de nos compétences, rien ne modifie vraiment cette équation fon-

damentale : il s'agit d'abord de gérer des hommes et des femmes appartenant à des cultures différentes dans des métiers à fort contenu technologique.

Cette capacité s'incarne aujourd'hui dans une équipe de managers de grande qualité, et je souhaitais simplement continuer à faire partie de cette équipe.

2) si les sociétés sont mortelles, les hommes le sont aussi, et plus sûrement encore ceux qui ont déjà beaucoup vécu. Soucieux d'assurer la pérennité de l'entreprise à défaut de pouvoir garantir la sienne, l'entrepreneur doit un jour se préoccuper de ce qui se passera après son départ, et d'abord ne pas "se barricader dans son capital". La solution que nous venons d'adopter ici me paraît de nature à faciliter une transition sans heurt entre un régime plus ou moins monarchique – mais une "monarchie d'équipe", dont les décisions comme les victoires ont toujours été collectives – et un système dual où la propriété du capital et la fonction de direction seront plus nettement distinguées, chacune respectant les prérogatives de l'autre. Présider à cette transition, veiller à la rendre

très progressive, préparer l'entrée du Groupe dans le 3^{ème} millénaire, tout cela m'a paru une tâche exaltante. Je me réjouis donc que mes deux grands partenaires me l'aient confiée et que mes collaborateurs aient manifesté leur souhait de me voir l'assumer. Sans ce double adoubement, j'aurais pu être tenté d'en rester là, saisi par ce vertige de celui qui est monté très haut et qui prend soudain conscience des risques qu'il a pris...

Ainsi, l'heure des bilans n'est-elle pas encore venue. Nous voilà au contraire à l'orée d'une nouvelle étape, et c'est un commencement beaucoup plus qu'une fin. Les perspectives qui s'ouvrent aujourd'hui au Groupe sont des plus stimulantes. L'informatique, plus innovante et plus dynamique que jamais, reste l'un des moteurs essentiels de l'évolution économique, sociale et culturelle. Le mariage des technologies de l'information, des télécommunications et de l'audiovisuel transforme à grands pas le monde du travail, celui de la recherche et de la création, les processus de fabrication, les modes de distribution, les transports, l'habitat, la santé, les loisirs. Internet donne à chacun un accès facile à toute la connaissance que les hommes ont accumulée depuis plus de vingt siècles.

Dans ce monde en ébullition, le Groupe – société de services au service de ses clients – n'a rien perdu de son enthousiasme, ni de sa combativité, ni de ses capacités d'innovation et d'adaptation. Grâce au soutien de ses actionnaires, grâce aussi à l'énergie et au savoir-faire de ses collaborateurs, il a les meilleures chances de tenir son rang dans la phase de forte croissance qui va marquer cette profession au cours des années à venir. Il a aussi les meilleures chances de maintenir intactes et vivantes les valeurs qui ont présidé à sa naissance en 1967, dans une petite ville de la province française.

Serge KAMPF

Grenoble, le 8 avril 1996

P.S. - Il va être proposé à l'Assemblée Générale des Actionnaires de donner au nouveau groupe résultant de la "compression" des sociétés holding existantes le nom de CAP GEMINI. Si cette décision est prise, elle aura donc pour conséquence de faire disparaître le nom de la société d'origine, SOGETI. Que les anciens du Groupe me pardonnent cette concession à l'humeur du temps : il fallait impérativement simplifier. Et le rapprochement auquel nous procédons entre les deux "familles" (informaticiens et consultants, CAP GEMINI SOGETI et Gemini Consulting) nous dictait pratiquement ce choix d'un nom composé rappelant l'origine de chacune d'elles.

(fin)

L'année 1995

Autoroutes de l'Information

Cap Gemini Sogeti, anticipant l'émergence de services d'information interactifs nouveaux, a remis à la fin de janvier au gouvernement français une dizaine de propositions, dont une plate-forme d'expérimentations baptisée INFOROUTE, dans le cadre de l'appel relatif aux expérimentations des nouveaux services et plates-formes du Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications français.



Lancement de TransMillenium™

De nombreux programmes informatiques encourent le risque de dysfonctionnements importants en l'an 2000, dans la mesure où les traitements de dates ne prennent pas en compte correctement le changement de millénaire. Tel est le signe d'alarme tiré par Cap Gemini America à l'occasion du lancement de son offre TransMillenium™. Destinée à gérer cette période de transition comme un projet, TransMillenium™ permet de mener des études d'impact pour en qualifier l'ampleur, définir les orientations stratégiques adaptées, organiser, planifier les différentes opérations, utiliser les outils d'analyse, de migration et de simulation de comportement les plus pertinents. Forte des premiers succès enregistrés outre-Atlantique, l'offre TransMillenium™ est maintenant proposée dans l'ensemble des pays où le Groupe est présent.

Une banque suédoise mise sur l'infogérance

Cap Gemini Sogeti a réalisé une percée de taille dans le secteur de la finance lorsque sa filiale scandinave, Cap Programator s'est vue confier la gestion de toute l'informatique et des opérations Applications Management de Nordbanken, l'une des premières banques de Suède. Après une récente fusion avec Gotabank, une autre grande banque suédoise, les systèmes de Nordbanken ont changé de manière radicale et elle a décidé de recourir à l'infogérance pour ses activités informatiques courantes, soit un contrat d'une valeur de 200 millions de couronnes suédoises. Cette mission prendra fin en 1996, année de l'absorption totale de Gotabank par Nordbanken.



Infogérance pour le Groupe Bolloré Technologies

Le Groupe Bolloré Technologies, leader européen de l'organisation et de la logistique du transport international, a signé avec Cap Gemini Sogeti deux contrats d'infogérance : l'un porte sur la gestion et l'évolution de la production informatique centrale reliée aux implantations nationales et internationales du groupe sur cinq continents ; le second sur la gestion du parc micros du siège qui en compte plusieurs centaines. Ce contrat assure à Bolloré Technologies une grande flexibilité et la garantie d'un haut niveau de performance, de qualité de service et de réduction des coûts.



Cap Gemini Sogeti au G7

Une première au G7 : lors de la réunion au sommet consacrée aux autoroutes de l'information, la parole a été donnée aux industriels. Sélectionnée par la Commission Européenne, le Groupe a eu ainsi l'occasion de présenter VOGUE, une application multimédia destinée aux agences de voyages, à de nombreuses personnalités parmi lesquelles figuraient notamment le vice-président américain Al Gore, Jacques Santer, le président de la Commission Européenne et Jacques Delors, son prédécesseur. Destiné aux agences de voyages, ce poste de travail du futur intègre de nombreuses fonctions multimédia, dont notamment la reconnaissance vocale et illustre typiquement ce que pourront être les applications professionnelles du multimédia.

> ÉVÉNEMENTS

février

Ralcorp : six mois pour bâtir un système

Issu de la séparation avec Ralson Purina, Ralcorp, important groupe agroalimentaire américain, a dû faire face à une situation particulière : rebâtir entièrement son informatique, assurée jusque-là par sa maison mère. Les responsables de l'entreprise décident alors d'en confier la réalisation à un prestataire extérieur. Cap Gemini America, allié à deux partenaires locaux -Genix et I-net- l'emporte pour un marché de plus de 100 millions de dollars. Au début de 1995, une équipe de 140 personnes réalise la migration des 12 500 programmes sur un nouveau site, puis vers une architecture client/serveur, avec réécriture de nombreux programmes. CGA assurera également l'infogérance du système, l'équipe informatique de Ralcorp comprenant, en tout et pour tout, sept personnes.



La Technologie en Action

Lors des 19^{èmes} Rencontres des Managers du Groupe qui se sont tenues à Amsterdam, une importante exposition dédiée à la "Technologie en Action" a illustré le propos selon lequel

la technologie est le principal moteur du changement pour les entreprises. Elle les incite à réviser leurs stratégies et devient l'outil principal de leur mise en oeuvre, donc de leur succès.

Sur plus d'une trentaine de stands, les visiteurs parmi lesquels figuraient des journalistes et des analystes financiers ont pu visualiser l'ensemble des savoir-faire et des innovations du Groupe.

Bankpyme choisit l'Espagne

Bankpyme (Banco de la Pequeña y Mediana Empresa) a choisi Cap Gemini Sogeti pour la gestion de toutes les applications informatiques de la banque, pendant une période de cinq ans. Ce contrat a été obtenu à l'issue d'une intervention de conseil, destinée à établir le diagnostic exact de la situation et les priorités d'intervention.



mars



(p. suivante)



Coup de pouce pour UAP Pays-Bas

La filiale hollandaise de la compagnie d'assurance française, Groep UAP Pays-Bas doit être en mesure de proposer de nouveaux produits rapidement, afin d'améliorer les prévisions de risques et de coûts, ce qui permettra de positionner la société parmi les leaders de la technologie de pointe sur le marché de l'assurance. Pour relever ce défi, UAP a fait appel à FILS (Future Insurance Life System) qui utilise une approche existante mise au point par Cap Gemini Sogeti et un certain nombre d'outils informatiques actuels tels que la technologie orientée objet, la réutilisation de noyaux logiciels, les techniques d'itération, etc. Le Groupe a défini des règles de base concernant les données et la commercialisation afin que les nouveaux produits puissent être développés en quelques heures ou quelques jours. Ce nouveau système est devenu opérationnel en juillet 1995.

"Systems Transformation Center" aux Pays-Bas

Le nouveau STC de Cap Volmac aux Pays-Bas a ouvert ses portes à l'occasion des 19^{èmes} Rencontres du Groupe avec pour vocation de faire découvrir en avant-première les avancées technologiques du Groupe et leurs implications opérationnelles directes, particulièrement dans le domaine du multimédia. Les visiteurs peuvent tout aussi bien y tester un cycle complet de gestion EDI (Electronic Data Interchange) ou se familiariser avec l'Executive Information System GENTIUM et son application client-serveur.



Un contrat d'infogérance pour British Gas

British Gas, le groupe chargé de la distribution du gaz au Royaume-Uni, confie à Cap Gemini Sogeti un contrat d'infogérance d'une valeur d'environ 60 millions de livres. Dans le cadre de la restructuration de British Gas en cinq unités opérationnelles, l'adaptation des systèmes d'informations est un facteur-clé de succès. Au long des deux années que durera la transition vers les nouveaux systèmes, Hoskyns, la filiale britannique du Groupe, assurera la gestion opérationnelle des systèmes tout en offrant aux 1500 informaticiens de British Gas, répartis sur quatorze sites, de nouvelles opportunités de carrière.

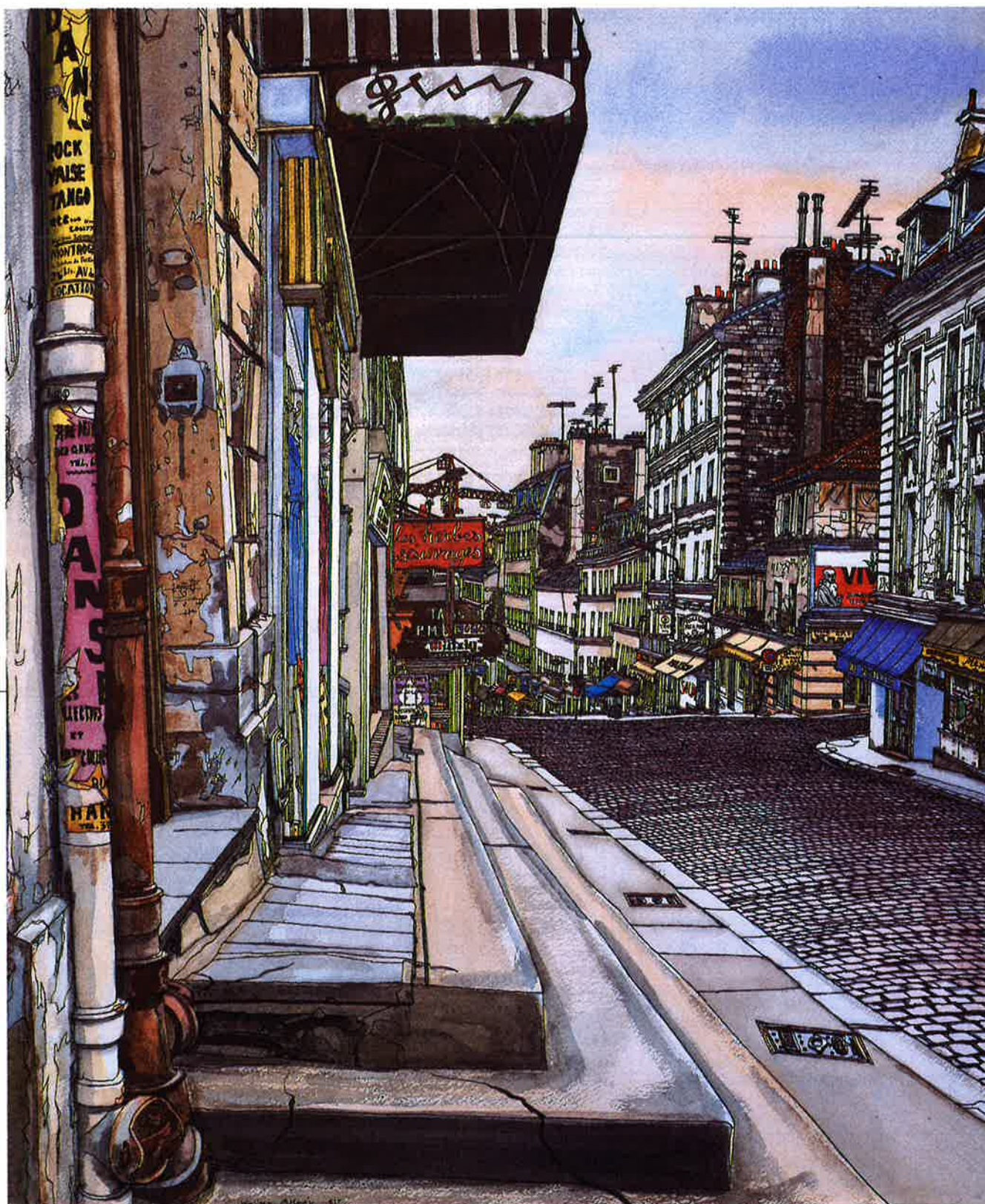
Acquisition, installation et maintenance d'ordinateurs

Debis Systemhaus assurera cette année, l'acquisition, l'installation et la maintenance d'ordinateurs et de logiciels pour les 75 succursales de la Berliner Volksbank, implantées dans les länder de Berlin et du Brandebourg. Après la mise en place, debis Systemhaus sera responsable de l'ensemble du support technique des opérations électroniques décentralisées.



Fusion de Gemini Consulting avec Cesat en Amérique du Sud

Cesat Management Consultants, l'une des toutes premières sociétés brésiliennes de conseil en management, a fusionné avec Gemini Consulting, donnant naissance à Gemini Consulting South America. Motivée par la demande croissante d'interventions de conseil, provenant aussi bien des sociétés brésiliennes en voie d'internationalisation que des sociétés qui s'y développent, cette fusion permet à Gemini Consulting de renforcer ses activités en Amérique du Sud où d'importantes opportunités s'offrent à ses clients. Désormais, grâce à cette alliance, Gemini Consulting est présent sur cinq continents : l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud, l'Europe, l'Asie et l'Afrique.



(p. suivante)

> Akagi - 72, RUE DE BELLEVILLE. (1981)

Infogérance dans le domaine de la santé

Hoskyns, la filiale britannique du Groupe, s'est vue confier un contrat pour l'infogérance de l'informatique de la South Thames Region Health Authority, organisme chargé de la santé publique dans la région du Sud de la Tamise. Aux termes de ce contrat, le Groupe a pris en charge



la gestion des systèmes et le développement des améliorations nécessaires pour mieux prendre en compte les attentes nouvelles du secteur hospitalier et l'augmentation du nombre des patients. Ces améliorations doivent notamment permettre de mesurer les performances des hôpitaux et de gérer les données de santé publique dans cette région.

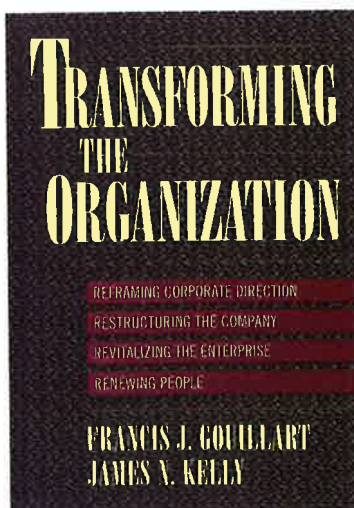


AM au Portugal pour Tranquilidade

Companhia de Seguros Tranquilidade, première compagnie d'assurances portugaise, a signé un important contrat d'Applications Management pour la prise en charge pendant quatre ans de l'ensemble des applications informatiques de leur système d'information. Conclu en partenariat avec l'éditeur de logiciels portugais Geslogica, ce contrat va permettre à Tranquilidade de se concentrer sur le développement d'un système d'information, orienté clients et non plus produits, au moment où la déréglementation des marchés intensifie la concurrence dans le secteur de l'assurance au Portugal.

Un best-seller pour Gemini Consulting

Francis J. Gouillart et James N. Kelly, tous deux membres de l'équipe dirigeante de Gemini Consulting, sont les auteurs de "Transforming the Organization". Ce livre part d'un postulat simple : la gestion du changement est une des clés du management des entreprises modernes. Il cherche à aider celles et ceux qui les dirigent, à conduire de manière cohérente et simultanée les changements stratégiques opérationnels, organiques, technologiques et humains.



Partenariat bancaire

Cap Gemini Sogeti et Altis, cabinet de conseil en management, s'allient à six établissements financiers parmi les plus actifs sur le marché interbancaire - Barclays, la Caisse des Dépôts et Consignations, le Crédit Agricole, le Crédit Commercial de France, le Crédit Lyonnais et le Crédit du Nord. Ce partenariat porte sur la mise au point d'un outil logiciel, destiné à répondre aux besoins de communication et d'échanges de données avec la Centrale des Règlements Interbancaires (C.R.I.) et à travers elle, avec les systèmes de règlement brut (T.B.F.) et net (S.N.P.). Cet outil contribuera à la modernisation de la place de Paris, au renforcement de la sécurité et améliorera le contrôle des risques liés aux transactions interbancaires.

Douze projets pour BellSouth

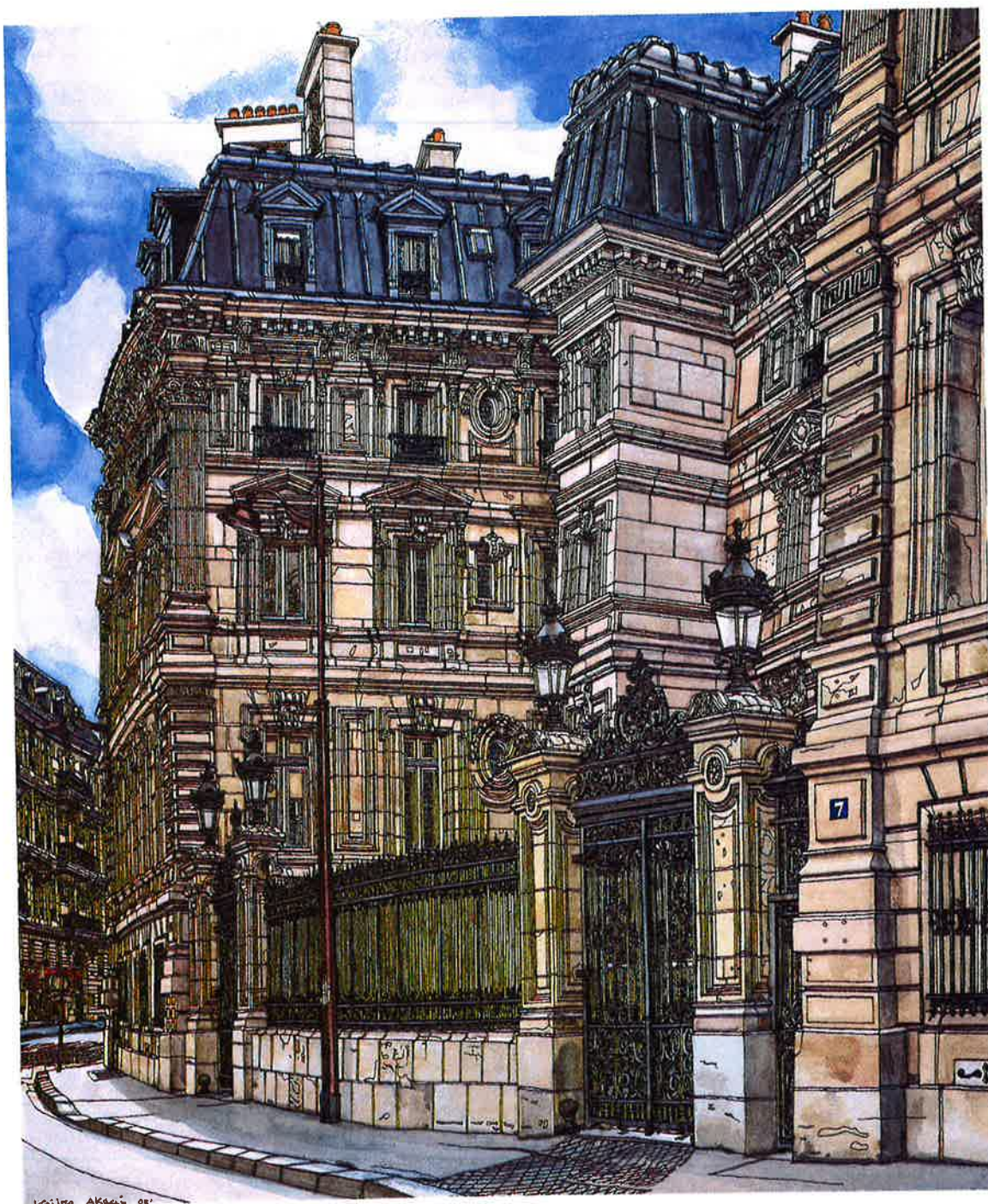
Le département Planification et Approvisionnement (P&P) de l'opérateur américain BellSouth confie à Cap Gemini America et à Gemini Consulting, un contrat portant sur douze projets. Pour chacun d'entre eux, l'équipe sera responsable de la définition des besoins, du développement des procédures, de la formation des utilisateurs, de la planification des tests et des recettes, et de l'assistance à la maîtrise d'ouvrage.



Echanges de données pour DSR-Senator Lines (DSEN)

En 1995, debis Systemhaus a installé pour DSEN, deuxième compagnie allemande de navigation, un réseau mondial d'échanges de données informatiques, remplaçant celui précédemment géré par British Telecom. Le réseau assure toute la gestion financière et logistique. DSEN dispose également d'un système de courrier électronique, standard X.400, pour communiquer avec ses nombreux partenaires et d'un accès à la banque de données Transax et au service télex Bimcom. Plus performant, le nouveau système est également moins cher. Chez DSEN, on songe déjà à offrir de nouvelles options : Internet, vidéoconférences, ordinateurs portables connectés au réseau.

Le Groupe



➤ Akagi – 7, RUE DE TILSITT. (1985)

Cap Gemini Sogeti est au premier rang des sociétés de services et de conseil en informatique en Europe et au troisième rang mondial. Cette position unique de premier plan dans la plupart des pays européens, renforcée par son implantation américaine, donne au Groupe le privilège de pouvoir jouer un rôle majeur dans la compétition mondiale dans son secteur et d'en faire bénéficier ses clients.

Le Groupe compte près de 22 000 collaborateurs dont un très fort pourcentage d'ingénieurs, issus des universités et des grandes écoles européennes ou américaines. En 1995, il a réalisé un chiffre d'affaires de 11,3 milliards de francs.

Depuis près de trente ans, Cap Gemini Sogeti assiste les grandes entreprises et administrations en tant que conseil, maître d'oeuvre, intégrateur ou gestionnaire de projets informatiques les plus complexes. Les services offerts par le Groupe ont pour vocation première d'aider les entreprises à disposer de la meilleure organisation possible et à mieux utiliser leur système d'information pour atteindre leurs objectifs stratégiques.

Le Groupe met à la disposition de ses clients un réseau international de compétences organisé autour de huit grands secteurs économiques, une offre de services souple et cohérente, une capacité d'innovation largement diffusée, un savoir-faire industriel, une forte culture de service et les bénéfices d'une collaboration étroite avec Gemini Consulting, expert dans le domaine de la transformation, qui s'est hissé en quelques années aux premiers rangs mondiaux des cabinets de conseil en management.

Convergence. Dans un environnement où la tendance à la globalisation, l'interdépendance croissante entre les industries, l'impérieuse nécessité de la réactivité prédominent, le rôle grandissant de l'informatique dans le changement des règles mêmes de l'activité des entreprises devient indéniable. A cette fin, Cap Gemini Sogeti et Gemini Consulting interviennent de plus en plus souvent conjointement pour transformer en parallèle l'entreprise et son système d'information.

Cette mise en oeuvre simultanée de leur savoir-faire respectif est un atout unique pour mieux prendre en compte les nouvelles attentes des clients : amélioration, transformation voire renouvellement de leur propre activité, mise en place de nouveaux processus, conception et développement de nouveaux systèmes, etc.

Une spécialisation sectorielle transnationale

Depuis 1992, la spécialisation par secteur économique est l'une des priorités organisationnelles de Cap Gemini Sogeti. Dans huit secteurs, des centres de compétences mondiaux fédèrent des réseaux de spécialistes et contribuent au

développement de leur compétence.

En 1995, le Groupe a enregistré une croissance de son

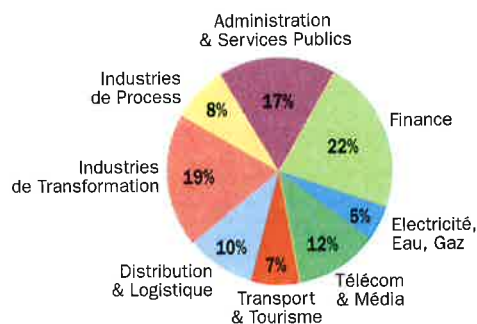
chiffre d'affaires dans tous les secteurs dépassant les 20 % notamment dans les médias, les télécommunications et la finance.

Partout, le Groupe a poursuivi ses efforts pour accroître la réutilisation de son savoir-faire au-delà

des frontières géographiques, et développer des offres de services adaptées.

> SECTEURS

**Chiffre d'affaires 1995
par secteur d'activité**



Secteurs P.14

Offre de services P.28

Innovation P.32

Qualité P.36

Culture P.38

Structure P.42

Gemini Consulting P.44

Principaux segments constitutants :

- Banques de détail, d'entreprises et institutionnelles
- Banques d'affaires et établissements financiers
- Assurances
- Autres services financiers

Grand projet pour petites cartes à puce

SSB (Società per i Servizi Bancari), groupement de services bancaires créé par 230 établissements italiens, lance un ambitieux projet de monnaie électronique.

Ce moyen de paiement sera crédité à partir de guichets automatiques, dans les banques ou même par téléphone. Et son propriétaire pourra effectuer des règlements dans les magasins, dans les services administratifs et publics.

Cap Gemini Sogeti s'est vu confier le conseil et la gestion du projet.



métiers et l'installation de nouveaux entrants (banque directe...). Divers domaines applicatifs ont fait l'objet en 1995 d'un effort particulier de la part de Cap Gemini Sogeti : les systèmes de paiement électronique, les systèmes de commercialisation et de marketing

grâce auxquels les banques prospectent et personnalisent leurs offres avec une grande réactivité, les systèmes de gestion des risques (actifs, financiers, commerciaux), véritables outils de compétitivité.

Finance

Plus que jamais l'informatique s'impose dans la banque, non plus en tant qu'outil de traitement, mais pour la compétitivité qu'elle procure : réduction du coût des opérations, limitation et gestion des risques, amélioration du service à la clientèle.

Nouveaux produits, nouveaux métiers, nouveaux entrants...

La dérégulation, comme l'accroissement de la demande de services financiers, avivent encore l'intérêt des acteurs pour les innovations technologiques informatiques. Pour Cap Gemini Sogeti, cette tendance s'est traduite, en 1995, par une progression du chiffre d'affaires de 24 % dans ce secteur.

Une stratégie sectorielle transnationale, un savoir-faire accumulé au fil des 3500 projets réalisés dans ce domaine, contribuent à ce résultat. De fait, Cap Gemini Sogeti dispose d'une large gamme de services et de produits innovants à destination des banques, des organismes financiers et des compagnies d'assurance. Ils facilitent la mise en place rapide de nouveaux produits, l'avènement de nouveaux

EXA : le SI bancaire du futur

Diffusée depuis 1995 par Cap Gemini Sogeti, EXA est une solution adaptée à l'enjeu des banques à réseau : approche globale client, personnalisation marketing et innovation dans la distribution bancaire. Conçue par et pour des banquiers (le Crédit Agricole est à l'origine de son développement), elle repose sur une architecture unique et modulaire, facilitant l'intégration de produits complémentaires du marché. D'ores et déjà, 20 organismes bancaires français et étrangers ont fait d'EXA leur principal atout compétitif.

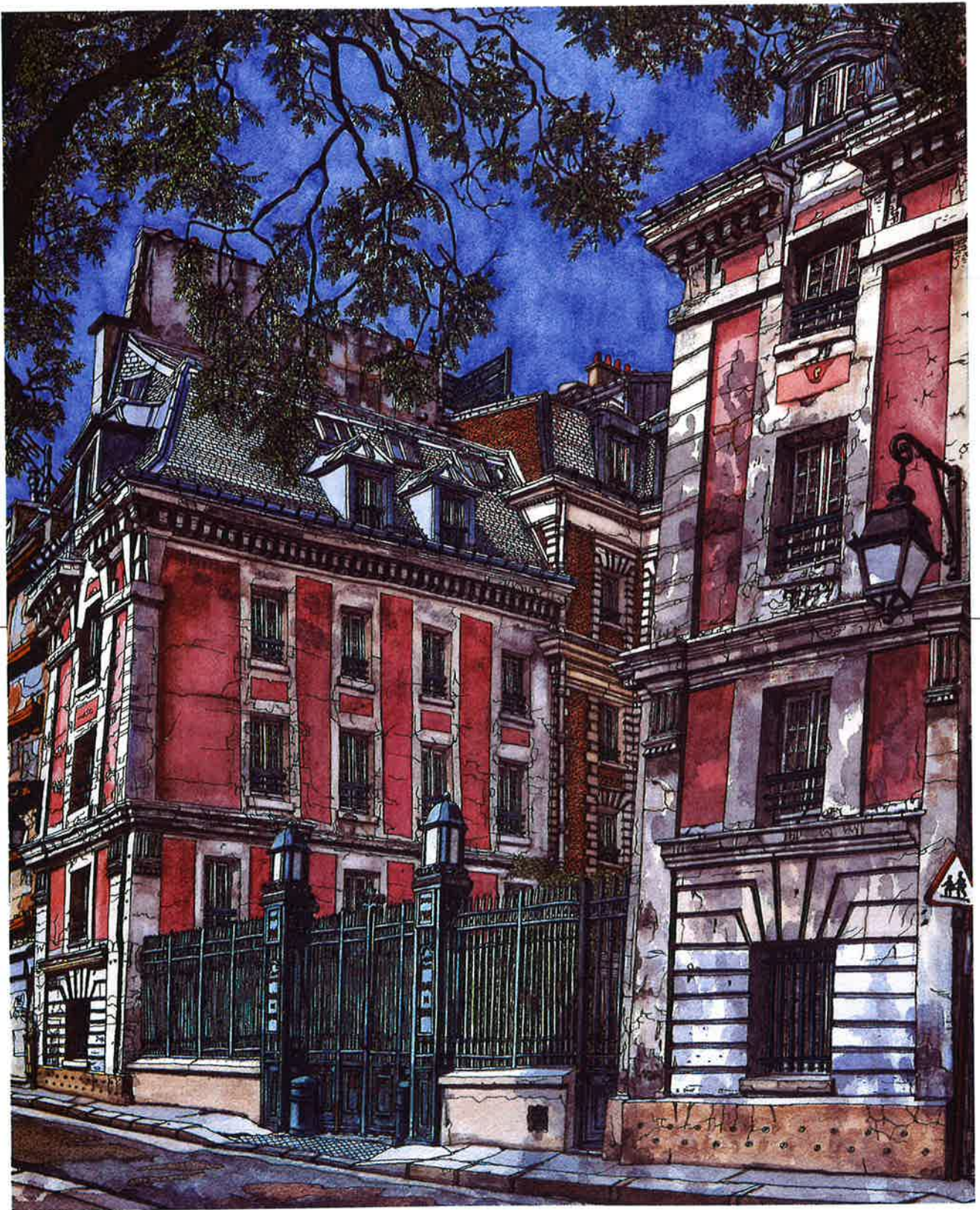


Monnaie unique : un enjeu à court terme

Prépondérant dans les systèmes d'information de ce secteur, Cap Gemini Sogeti souhaite tenir son rôle quant au passage à la monnaie unique européenne. Dès 1995, le Groupe met en place une offre de services spécifiques et se dote d'outils pour répondre aux attentes de ses clients. Pour eux comme pour lui, la monnaie unique représente un enjeu à court terme prioritaire.

Quelques projets significatifs

- Wesleyan Assurance Society : infogérance des systèmes d'information de la compagnie d'assurances pendant 5 ans.
- ECHO : réalisation du système d'information de la première chambre de compensation britannique pour les contrats interbancaires de taux de change et de la gestion opérationnelle.



➤ Akagi – HÔTEL DURET DE CHEVRY - 8, RUE DU PARC-ROYAL. (1975)

Industries manufacturières

La reprise des investissements informatiques de ce secteur très composite met un terme à plusieurs années de stagnation et laisse entrevoir, pour l'année à venir, une croissance plus forte encore.

Accompagner la "globalisation"

Tenues à une présence sur les nouveaux marchés, les entreprises industrielles font face à l'impératif d'internationalisation. En termes de systèmes d'information, cela oblige à l'emploi d'outils de gestion et de production

homogènes pour assurer leur harmonisation. A cet égard, la taille comme la structure internationale de Cap Gemini Sogeti en font un partenaire d'autant plus précieux qu'il dispose de solutions progiciels idoines et des compétences pour les mettre en oeuvre.

Time-to-market, coûts, services : clés de compétitivité

Autres facteurs de rénovation des systèmes d'information de l'industrie manufacturière: le raccourcissement du cycle de développement des **nouveaux produits** (qui passe par le travail coopératif et ses technologies workflow, groupware, GED, SGDT...); les efforts constants de baisse des coûts de R&D, de production, de commercialisation, d'administration (généralisation des progiciels de gestion intégrée); l'accroissement de la réactivité du service à la clientèle (logis-

Un projet de "séduction" chez RENAULT V.I.

Renault Véhicules Industriels met à la disposition de ses forces de vente européennes (1 500 vendeurs), un outil informatique destiné à leur faciliter l'élaboration d'offres personnalisées aux clients.

L'application, déployée et supportée par Cap Sesa, doit d'abord "séduire" le vendeur, pour le convaincre d'utiliser l'informatique, surtout en clientèle.



AMOS, pour gagner en qualité et en sécurité

Le processus de conception, de tests et de mise sur le marché des nouveaux médicaments est long (10 à 12 ans), draconien (en moyenne, un produit sur dix parvient au stade de la commercialisation) et coûteux (plusieurs centaines de millions de dollars en moyenne).

Pour mieux gérer les différentes étapes de test - gagner en sécurité, en précision, en qualité et, finalement, en "time-to-market" - le groupe pharmaceutique suédois ASTRA a demandé à Cap Gemini Sogeti de développer puis d'assurer le fonctionnement d'AMOS (Astra Monitoring System), système permettant de mesurer les effets des campagnes d'essais, qui peuvent concerner de 5 000 à 10 000 personnes, en phase finale de test.



Principaux segments constitutifs :

- Automobile
- Aéronautique et spatial
- Ingénierie, BTP
- Equipements électriques et électroniques
- Mécanique
- Industries pharmaceutiques

tique, service après-vente, centres d'appels...). Cap Gemini Sogeti a développé dans tous ces domaines son savoir-faire et ses offres de services avec, en 1995, une emphase particulière sur les industries **automobile** et pharmaceutique.

Quelques projets significatifs

- Volvo : développement d'un nouveau système pour les concessionnaires. Commandes, disponibilités des véhicules, livraisons de pièces détachées, administration de la concession, gestion des show-rooms... sont incluses dans cette nouvelle plate-forme.
- Ford : conception et installation du nouveau système informatisé de lancement de véhicules coordonnant la production et la distribution des nouveaux modèles en Europe.
- Glaxo Wellcome entreprend un investissement majeur afin d'augmenter ses capacités de production. Cap Gemini Sogeti a été engagé comme partenaire pour le développement et l'installation des systèmes requis, ainsi que pour la définition de nouvelles façons de travailler, destinées à optimiser la valeur de cet investissement.
- POLDER : réalisation du Système Qualité Image (SQI) d'un instrument d'observation embarqué sur le satellite d'étude d'environnement ADEOS pour le CNES (Centre National d'Etudes Spatiales).

Administrations et services publics

Les organismes publics et gouvernementaux sont soumis à une pression considérable pour contrôler

leur coût de fonctionnement, tout en améliorant leur qualité de service. Cap Gemini Sogeti, très présent en Europe dans ce secteur qui représente près de 17 % de son chiffre d'affaires, participe activement à cette mutation.

Les programmes européens pour un marché de prédilection

Plus la construction de l'Europe avance, plus denses se font les échanges d'informations entre les instances européennes et les institutions nationales des différents états-membres. Par sa large couverture géographique, par sa capacité à constituer rapidement des équipes multilingues et transnationales, par son expertise en organisation et en technologies de l'information, Cap Gemini Sogeti

dispose de tous les atouts pour participer à la construction de cette "Europe communicante". Il est d'ailleurs activement engagé dans le programme communautaire IDA (Interchange of Data between Administrations).

Une réelle contribution à la maîtrise des dépenses de santé

La sauvegarde des systèmes publics de santé passe par une informatique moderne. A travers les nombreuses solutions qu'il met d'ores et déjà en oeuvre dans les pays les plus avancés, le Groupe contribue activement au succès de la modernisation de ce secteur. Trois axes principaux définissent son offre : la gestion des hôpitaux eux-mêmes, la circulation de l'information entre les différents prestataires, le dossier médical électronique des patients. A ce dernier titre, Cap Gemini Sogeti est mandaté comme expert dans le cadre d'un projet du G7 (International Harmonization of Use of Data Cards in Healthcare).

Quelques projets significatifs

- PAYS (Pay-As-You-Serve) : nouveau service d'infogérance pour le traitement des tickets de parking reliant électroniquement les localités au Royaume-Uni.
- conception et réalisation d'un système d'enregistrement et de traitement informatisés des dossiers pour une centaine de tribunaux suédois.

Informatique hospitalière : un engagement, une expertise, des offres

Fort de plus de 100 informaticiens, spécialistes et experts ayant une longue expérience professionnelle au service de l'hôpital, Cap Sesa Informatique Hospitalière s'est imposé comme un acteur majeur du domaine en France. Aujourd'hui, des centaines d'établissements hospitaliers publics utilisent tout ou partie de la trentaine de logiciels métier diffusée par CSIH.

En 1995, CSIH a proposé Evoluance, une offre modulaire articulée autour du noyau "Référence", développé par le GIE du même nom, regroupant 70 hôpitaux français. Installée sur 5 sites pilotes en 1995, cette solution est désormais disponible en grande diffusion.



Principaux segments constitutants :

- Institutions européennes et transnationales
- Services Publics
- Défense
- Education et Recherche
- Santé

Télécommunications et média

Deux chiffres suffisent à exprimer la dynamique du secteur des télécommunications : de 80 millions d'utilisateurs de téléphonie mobile en 1995, ce seront quelque 250 millions d'abonnés qu'il faudra gérer en l'an 2000. Dans les faits, cette explosion s'est traduite, pour Cap Gemini

Sogeti, par une croissance de 24 % du chiffre d'affaires de ce secteur, en 1995.

Les dividendes de la stratégie sectorielle transnationale

Déjà fortement engagé dans ce secteur, aux côtés des opérateurs "historiques" (France Telecom, AT&T...), Cap Gemini Sogeti touche aujourd'hui les dividendes de sa stratégie sectorielle transnationale : à son savoir-faire de base, s'en ajoute un autre, plus récent, acquis dans les pays où la déréglementation est apparue en premier. Les demandes des nouveaux entrants en téléphonie fixe et mobile lui ont ainsi permis de bâtir rapidement des solutions adaptées à ces différents types d'opérateurs. Et de s'imposer comme le leader du secteur en Europe.

En route pour l'ATM !

Deutsche Bundesposttelekom et France Telecom ont choisi de confier à Cap Gemini Sogeti le développement et la réalisation d'un système commun d'administration de leurs réseaux nationaux ATM (Asynchronous Transfer Mode), support de l'offre multi-services aux entreprises sur ATM.

Le contrat comprend deux centres de gestion nationaux interconnectés, situés en Allemagne et en France. Ils assureront la gestion des éléments du réseau de chaque opérateur et de leur interconnexion.



Des solutions nouvelles...

Gestion des clients et abonnés, accès aux offres de services, prise en compte des commandes, gestion des équipements, inventaire, taux d'appel, surveillance de la consommation, taxation, facturation... : pour répondre à ces exigences, Cap Gemini Sogeti propose aux nouveaux opérateurs de téléphonie une offre de service s'appuyant sur des progiciels applicatifs spécialisés, permettant de mettre en œuvre l'ensemble des fonctionnalités requises.

Cette démarche structurée a rencontré un vif succès en Europe comme dans le monde entier : Tikiphone en Polynésie ainsi que des opérateurs à Guernesey, en Nouvelle-Calédonie, en Namibie, en Inde, en Lituanie et à Singapour l'ont adoptée.

Autre vecteur de cette progression : une offre globale, proposée conjointement avec Gemini Consulting, "Telco-in-a-box". Véritable concentré de savoir-faire, elle permet à un nouvel opérateur, partant de zéro, d'ouvrir son service au marché... en un temps record.

(p. suivante)

Commerce et distribution

Accès à la taille critique,
pression sur les prix,
intégration verticale,
harmonisation
de la réglementation
européenne, alliances
internationales,
multiplication des services,
montée des exigences
consoméristes...

Plus que jamais, ce secteur
fortement concurrentiel
est poussé de toutes
parts à la transformation...
à l'excellence.

Le rôle-clé des systèmes d'information

Quelques projets significatifs

- Lyonnaise Communications et France Télécom Câble : prise en charge du support utilisateurs, de la maintenance et de l'évolution applicative du progiciel ARAVIS2 (facturation et gestion des abonnés au câble, gestion administrative et technique du service de distribution de la télévision par câble).

- Shouh-Ta et Bestway : conception et mise en oeuvre du système d'autorisation d'accès et de gestion technique des réseaux de téléphonie mobile à la norme CT2 de deux opérateurs taiwanais.

- Deutsche Presse Agentur : externalisation de la gestion du centre d'information regroupant les dépêches utiles aux journalistes et aux clients (journaux, radios, télévisions, institutions...).

Principaux segments constitutants :

- Opérateurs traditionnels de télécommunications
- Nouveaux opérateurs (téléphonie mobile, câble...)
- Média, édition, communication

La multiplication des regroupements ou rachats de distributeurs de taille moyenne génère de nombreuses opportunités de migration, de redéploiement, de fusion des systèmes d'information et de leurs réseaux. De même, à l'échelle internationale, les grands distributeurs souhaitent-ils disposer d'un système de gestion permettant un contrôle intégré et homogène entre leurs différentes filiales. A ces besoins, Cap Gemini Sogeti répond par des offres d'infogérance, d'ingénierie de transformation, de méthodes et d'outils de conversion, de progiciels de gestion intégrée.

De l'EDI à Internet

Intégrant de plus en plus les notions de "juste à temps", les relations entre les différents acteurs de la chaîne de distribution, sous la contrainte des coûts, se dématérialisent : c'est l'occasion pour



La vague Internet souffle le chaud et le froid chez les détaillants

Une étude originale, réalisée en 1995 par Cap Gemini Sogeti auprès de 46 des 200 premiers distributeurs européens, met en lumière les atouts et les freins à l'emploi d'Internet dans le domaine de la vente.

Près de 60 % des distributeurs s'y sont d'ores et déjà connectés : il s'agit principalement des acteurs de la VPC et du commerce de gros, une grande disparité existant, selon les métiers, chez les détaillants.

Entre autres enseignements, l'étude a montré que, d'ici 2006, près de 10 % des ventes aux particuliers s'effectueront sans passer par les magasins, la moitié des commandes transitant, elles, par Internet.



> Akagi – COLONNE MORRIS, BOULEVARD HAUSSMANN, (1971)

(p. suivante)

le Groupe de mettre en application son savoir-faire en matière de télécommunications, d'EDI, de messagerie électronique et déjà, d'inforoute.

Fort de son expérience dans le développement du Minitel, Cap Gemini Sogeti propose aujourd'hui des solutions aux différents canaux de vente à distance (numéros d'appel, messageries vocales, serveurs télématiques, plates-formes Internet, CD-ROM multimédia) dont les systèmes d'information se heurtent aux exigences du consommateur final, en matière de délais de livraison notamment.

Quelques projets significatifs

- Commerce électronique : le Groupe participe à de nombreux projets d'applications utilisant Internet, notamment une plate-forme de téléachat pour KPN Multimédia aux Pays-Bas.
- Imperial Tobacco : réalisation de DADS (Distribution And Dispatch System) pour la gestion du stockage dans des mêmes lieux des différentes catégories de produits (duty-free/duty-paid) du fabricant britannique de cigarettes.
- La Ruche Picarde : infogérance de transition pour lui permettre de faire face à la restructuration de son informatique dans le cadre de son intégration au sein des Docks de France, un des leaders de la distribution française.

Principaux segments constitutants :

- Distribution
- Commerce de gros
- Commerce de détail
- Vente par correspondance



Industries de process

Tout en maintenant une présence active, durant l'année 1995, auprès des principales industries de ce secteur, Cap Gemini Sogeti a plus particulièrement redoublé ses efforts dans le domaine de l'industrie pétrolière.

Systèmes d'information prépondérants

Par sa stabilité (+2 % en 1995) et ses marges réduites, le marché des produits pétroliers pousse ses quelques grands acteurs internationaux à la différenciation : recherche de nouveaux gisements, amélioration de la productivité des sites de raffinage, efficacité du réseau de distribution. Trois domaines pour lesquels les performances des systèmes d'information sont prépondérantes.

Membre actif du consortium POSC (Petrotechnical Open Software Corporation) depuis 1994, Cap Gemini Sogeti a mis en place un centre de compétences international regroupant des consultants hautement spécialisés. Ceux-ci dispensent une offre de services facilitant la mise en oeuvre de ces standards émergents. Outils et environnement de développement, compatibles avec les normes POSC, sont d'ores et déjà disponibles.

Production-gestion : le chaînon manquant

Les raffineries de pétrole

sont conduites par des systèmes spécifiques jusqu'alors difficilement interfaçables avec les outils modernes de management de production. Désormais, les producteurs souhaitent intégrer leurs différents systèmes d'information hétérogènes afin de garantir une meilleure gestion du site et de gagner en réactivité.

Dans le cadre d'un partenariat technologique et commercial, Foxboro (leader mondial des systèmes de contrôle/commande dans les process continus) et Cap

Gemini Sogeti ont mis au point une solution garantissant la fluidité des informations de gestion comme de production, à savoir l'échange - direct, bilatéral et temps réel - de données entre le système de contrôle de process (Foxboro I/A Series) et le module de planification de production (PP-PI) de SAP R/3. Fort de cette offre unique, le binôme Foxboro/Cap Gemini Sogeti entend participer activement à la rénovation des outils de production des grands sites pétroliers.

Le nouveau visage de la distribution

Pour compenser leurs marges réduites et fidéliser leur clientèle, les compagnies pétrolières ont diversifié leurs activités au niveau des stations-service : multiplication des produits, des services (entretiens, lavage...), ouverture de mini-supérettes.



Réduire la maintenance en renforçant la sécurité

En partenariat avec APSYS (Aérospatiale), CAP GEMINI SOGETI a livré en 1995 à TOTAL un système de gestion des risques et d'aide à la décision (GRADE) pour sa raffinerie de Normandie.

Ce projet qui s'inscrit dans un cadre de réflexion plus large autour des concepts de conduite du processus de raffinage, lui permet de mieux appréhender les objectifs de sécurité. Dans ce contexte, GRADE aura un impact significatif sur les démarches de qualité, de sécurité, d'environnement et de maintenance.

Principaux segments constitutants :

- Industries pétrolières et gazières
- Industries chimiques
- Autres industries de process continu (sidérurgie...)

De son expérience de la distribution dans le commerce de détail, Cap Gemini Sogeti a développé, conjointement avec Gemini Consulting, une offre générique prenant en compte l'ensemble des besoins nouveaux de cette industrie : de la stratégie de distribution à la gestion des magasins.

Quelques projets significatifs

- Statoil : système d'optimisation de la gestion de la flotte de tankers du groupe pétrolier norvégien en Mer du Nord.
- Brasserie Bass: réalisation du système d'automatisation et de contrôle d'une chaîne de production de bière pour le contrôle des processus de qualité.
- Henkel KGaA: installation et maintenance pour 3 ans de 9 800 terminaux informatiques du spécialiste allemand de la chimie appliquée.
- Exxon Chemicals : grâce à Cap Gemini America, le géant pétrolier américain a pu trouver et mettre en oeuvre en un temps record des interfaces applicatives standard, fonctionnant dans des environnements informatiques différents, lui épargnant des temps de développement trop longs.

(p. suivante)



➤ Akagi – HÔTELS DE CLERMONT-TONNERRE - 118-120, RUE DU BAC. (1984)



Transports, voyages et tourisme

De la gestion des actifs à celle de l'information, il y a un pas de géant à franchir. Les principaux opérateurs de ce marché en pleine croissance procèdent, d'ores et déjà, à cette conversion, et mettent l'information au coeur de leurs métiers.

Transformation de l'entreprise, réingénierie des systèmes

La commercialisation en "Yield Management" (gestion optimale des disponibilités) ou en multimodalités (associant tout mode de transports) nécessite des systèmes d'information et par-delà, une organisation idoines. Pour accompagner ces changements profonds, Gemini Consulting et Cap Gemini Sogeti ont créé un centre de compétences mondial avec des équipes jointes, à même d'intervenir en parallèle sur la transformation de l'entreprise et sur celle de ses systèmes d'information.

L'émergence d'un "nouveau client"

Entreprises ou particuliers, les clients de ce secteur ont des exigences de plus en plus fortes en matière de prix (la dérégulation du transport aérien et ferroviaire crée un contexte concurrentiel exacerbé), en matière de services (tous les besoins doivent être traités par un même interlocuteur :

avion, train, bus, séjour, location de voiture...) et en matière d'information (réponse instantanée aux demandes de disponibilité, de prix, d'horaires...). Du système de réservation à la **billetterie électronique**, de la gestion du trafic à celle de la signalisation, de la commercialisation par Minitel à celle par Internet, Cap Gemini Sogeti multiplie ses champs d'intervention, ses offres de services et ses solutions logicielles afin que chaque opérateur puisse, enfin, satisfaire ce "nouveau client".

Quelques projets significatifs

- Fort-de-France : réalisation du système d'information de l'aérogare passagers du Lamentin. Gestion complète du téléaffichage, gestion des banques pour l'enregistrement et l'embarquement, serveur vocal grand public, facturation des redevances aéronautiques en constituent les principales fonctionnalités.
- Port Aventura : développement du système de gestion des ressources humaines (personnel, paie, horaires avec SAP R/3) du nouveau parc de loisirs espagnol.
- Solvay : réalisation du système de gestion du fret maritime (Freight Advising and Monitoring Expert System) de l'un des leaders mondiaux de la chimie.

Haute technologie, à grande vitesse...

Au coeur du réseau européen de trains à grande vitesse, les chemins de fer belges entendent préserver dans le futur leur position stratégique vis-à-vis du trafic nord-est de l'Europe (axe Paris, Londres, Bruxelles, Amsterdam). Dans ce contexte de modernisation, Cap Volmac a réalisé le nouveau système de réservation des places et de billetterie pour le réseau TGV de la SNCB/NMBS.



Principaux segments constitutants :

- Compagnies aériennes
- Aéroports et contrôle aérien
- Compagnies ferroviaires
- Logistique
- Tourisme et loisirs

(p. suivante)

Electricité, eau, gaz

Générateur d'une croissance soutenue, en 1995, pour Cap Gemini Sogeti, ce secteur connaît une profonde mutation : libéralisation des marchés, diversification des acteurs et internationalisation des activités.

Prise d'expérience dans les pays nordiques

Déjà en phase de dérégulation, les marchés britanniques et surtout scandinaves constituent un terrain d'expérimentation permettant à Cap Gemini Sogeti de préparer des solutions qui pourront être généralisées au monde entier. C'est ainsi que sa filiale suédoise, Cap Programator, a réalisé le noyau applicatif d'un système moderne de gestion de clientèle, enrichi du savoir-faire du Groupe, notamment acquis dans le secteur des télécoms.

La maintenance, facteur de compétitivité

Autre caractéristique de ces industries, la disponibilité des systèmes de production et des réseaux de

distribution est d'une absolue priorité. La fonction de maintenance (prédictive, préventive, curative) constitue donc un facteur de compétitivité... à condition d'en optimiser les processus et d'en maîtriser les coûts. C'est le rôle dévolu à la nouvelle génération de systèmes informatiques de maintenance, tels que Cap Gemini Sogeti les conçoit : ils doivent gérer les flux d'information entre des unités organisationnelles géographiquement dispersées et offrir des fonctionnalités spécifiques. Parce qu'ils occupent une place prépondérante, Cap Gemini Sogeti a développé une offre complète de services autour de ces systèmes informatiques de maintenance.

Quelques projets significatifs

- British Gas : important contrat d'infogérance dans le cadre de la restructuration de British Gas en cinq unités opérationnelles.
- Stockholm Energy Board : système de mesure de la consommation et de facturation des clients, EIS (Executive Information System)
- United Gas : développement de logiciels couvrant l'ensemble des activités commerciales de l'affréteur de gaz britannique (achat, stockage, transport, facturation).

OKG : une nouvelle idée de la maintenance

OKG AB exploite, en Suède, trois réacteurs nucléaires dont la mise en service s'est faite tout au long de ces 13 dernières années. Pour mettre fin à une coûteuse hétérogénéité des modes de production comme des systèmes informatiques qui les supportent, l'exploitant a procédé à une opération de réingénierie visant à redéfinir et homogénéiser les processus de production, les modes opératoires de maintenance et les procédures de sécurité. A l'issue de ces travaux, OKG AB a demandé à Cap Gemini Sogeti de construire un système d'information-pilote validant cette nouvelle formalisation des activités et des tâches.



Principaux segments constitutants :

- Production et distribution d'électricité
- Distribution de gaz
- Traitement et distribution de l'eau
- Environnement et traitement des déchets



➤ Akagi – “AU GRAND CUIRASSIER” - PLACE D'ALLERAY. (1990)

Une offre de services souple et cohérente

> L'OFFRE DE SERVICES

Structurée autour
de trois grands axes,
l'offre de Cap Gemini
Sogeti permet de répondre
de manière évolutive
à tous les besoins des
entreprises, à toutes les
étapes de la vie
des systèmes
d'information.

Sur un marché informatique global estimé à quelque 500 milliards de dollars, les services représentent environ 180 milliards. Un marché très hétérogène – en matière d'offre, de compétences requises, de taille et de métier des prestataires de services – dans lequel il n'est pas toujours facile de s'orienter. C'est pourquoi Cap Gemini Sogeti s'est attaché à rendre son offre à la fois la plus complète et la plus souple possible, afin de proposer des solutions globales adaptées aux besoins de chaque entreprise, aussi divers et complexes soient-ils.

Cette offre intégrée, baptisée "Systems Transformation" se structure autour de trois catégories d'activités, résumées en trois mots-clés :

Plan (le conseil), **Build** (projets informatiques, développement de logiciels, mise en œuvre de solutions à partir de logiciels standards, intégration de systèmes) et **Run** (gestion des systèmes d'information, ou infogérance).

Elle se présente sous la forme d'un "cycle vertueux" (voir schéma page 31), dans lequel chaque client peut trouver les réponses à ses préoccupations immédiates, mais aussi, au fur et à mesure, faire appel aux autres compétences du Groupe pour conduire un processus complet de transformation.

Dans chacun de ces domaines, Cap Gemini Sogeti a sélectionné les techniques les plus avancées et les "meilleures façons de faire". Celles-ci sont définies dans *PERFORM* (méthodologie aux normes ISO 9000 utilisée par le Groupe), et mises en œuvre par des équipes de spécialistes recrutés dans le monde entier.

Le conseil : Process Development
Process Development regroupe l'offre de conseil du Groupe. Elle dépasse le simple conseil informatique pour intégrer, lorsque c'est nécessaire (c'est de plus en plus fréquemment le cas), analyses et propositions touchant aux processus et à l'organisation même des entreprises afin de réaliser les objectifs fixés : meilleure compétitivité, gain de parts de marché, réduction des coûts et des délais, amélioration de la qualité, intégration de nouveaux services aux clients, etc.

Secteurs p.14

Offre de services p.28

Innovation p.32

Qualité p.36

Culture p.38

Structure p.42

Gemini Consulting p.44

L'alliance des compétences de Cap Gemini Sogeti et de sa société sœur, **Gemini Consulting**, confère à l'offre Process Development une expérience et un savoir-faire permettant de répondre à une grande diversité de situations. Au-delà de l'excellence technique, ces interventions sont reconnues pour la qualité de leur volet "ressources humaines", leur capacité à impliquer et à mobiliser l'ensemble des équipes concernées par le processus de changement.

Les projets : Innovative Systems Development

C'est l'étape de la mise en œuvre de projets. Elle comprend aussi bien le développement d'application et l'intégration de systèmes que la migration d'une architecture à une autre et la personnalisation de solutions à partir de **logiciels** tels que SAP, Oracle, BPCS, Triton, PeopleSoft, etc. Ces interventions incluent le paramétrage, l'adaptation, l'intégration et la prise en compte des effets induits sur les métiers de l'entreprise. A cela s'ajoutent aussi le déploiement, la formation des utilisateurs, et l'évaluation des avantages obtenus. Appuyée sur plus de 25 ans d'expérience, l'offre ISD se caractérise par l'utilisation de nouvelles approches plus conviviales pour les utilisateurs. En matière d'architecture, par exemple, la généralisation du modèle client/serveur s'impose aujourd'hui comme la référence grâce à ses capacités de partage des données, et surtout à sa flexibilité, permettant un développement sur mesure.

Concurrent Transformation autour de SAP

Première offre jointe de Cap Gemini Sogeti et de Gemini Consulting, Concurrent Transformation/SAP associe la réorganisation des processus (Business Process Reengineering) à la mise en œuvre des progiciels de l'éditeur allemand SAP. Apportant une solution intégrée dans des délais plus courts que ceux exigés par une solution classique, Concurrent Transformation/SAP permet ainsi de mener de front, et non plus d'une façon séquentielle, la gestion du changement et la restructuration des systèmes.

Partenariat avec les éditeurs de progiciels de gestion

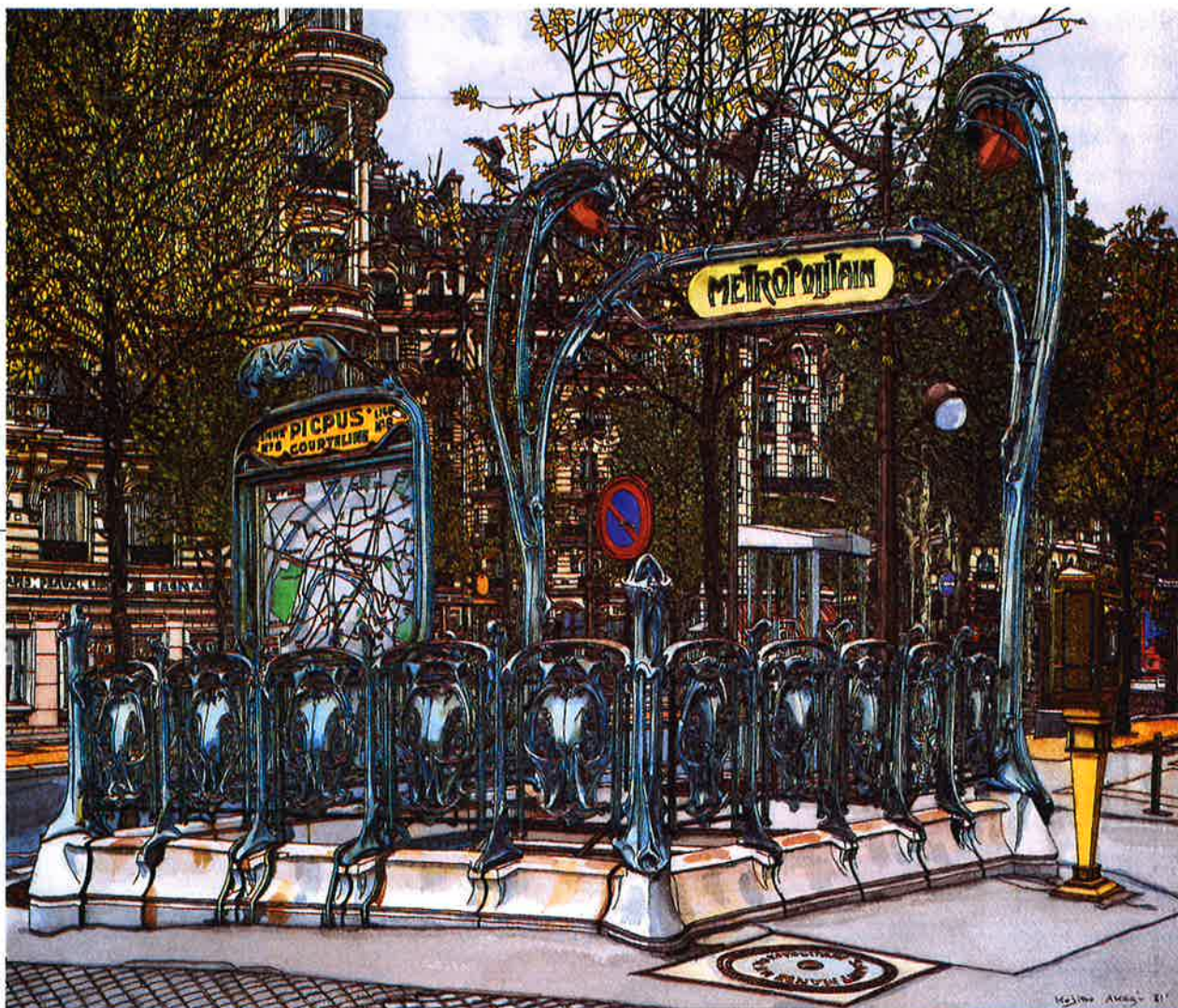
Le marché lié aux produits SAP devrait connaître une croissance annuelle supérieure à 30 % au cours des prochaines années. Le Groupe a mis en place un réseau de 15 centres de compétences travaillant de manière intégrée au niveau international et regroupant près de 1000 consultants. Tous proposent une gamme complète de prestations dont "Concurrent Transformation" (cf. ci-dessus). Le Groupe a par ailleurs mené une démarche similaire avec d'autres acteurs de ce marché en forte croissance : Oracle Applications, Baan, System Software Associates et PeopleSoft.

Avec le recours aux techniques telles que le développement rapide (RAD), séquentiel (time-boxing), ou incrémentiel (IAD), l'utilisateur se trouve aussi au cœur du développement. Ces nouvelles méthodes, qui impliquent fortement les utilisateurs à chaque étape, procurent un gain de temps **appréciable** (on peut progresser, même si une partie des options définitives n'a pas été arrêtée) et permettent de supprimer les principales sources d'insatisfaction : non respect des délais, mauvaise compréhension du besoin réel et, au bout du compte, inadéquation du produit final.

L'infogérance : Applications et Systems Management

Paradoxalement, plus l'informatique devient simple pour l'utilisateur, plus elle devient complexe à gérer... et génératrice de coûts. Pour les applications complexes, par exemple, 75 % des investissements sont réalisés non pas lors de la phase de mise en œuvre initiale, mais au cours de la vie de l'application. Or, estime le cabinet britannique Leinz and Swanson, "plus de 40 % de l'activité consacrée à la maintenance ne présente pas d'intérêt réel pour l'entreprise".

(p. suivante)



➤ Akagi – ENTRÉE DU MÉTRO PICPUS – 44, AVENUE DE SAINT-MANDÉ. (1981)



C'est pourquoi de plus en plus d'entreprises et d'administrations confient à des prestataires extérieurs tout ou partie des moyens et ressources nécessaires au fonctionnement et, souvent, à l'évolution de leurs systèmes d'information : maintenance et gestion des matériels, réseaux, applications, intégration des équipes. C'est l'infogérance.

L'offre d'infogérance de Cap Gemini Sogeti se caractérise par sa souplesse. Entièrement modulaires, de la maintenance corrective d'une application à la prise en charge totale des systèmes d'information et des équipes informatiques, les contrats peuvent évoluer à tout moment selon les besoins du client. Le "Service Level Agreement" lui permet, par exemple, de choisir le niveau de service souhaité (priorités, délais d'intervention, disponibilité, etc.) et d'en mesurer en permanence la bonne exécution, grâce à des indicateurs de performances.

Cette offre se décompose en trois grandes "familles":

- l'Applications Management (AM) représente l'ensemble des services proposés pour la gestion des applications : maintenance, amélioration et évolution, administration du service et support utilisateur.

- l'offre Distributed Computing Services (DCS) regroupe les services en matière de gestion des systèmes distribués. Modulaire, elle peut comprendre la gestion et la maintenance du parc de machines et des réseaux, l'Applications Management, la mise en place d'un centre support pour les utilisateurs, la prise en charge de leur formation, l'étude et la réalisation des évolutions du système. DCS s'applique aussi bien aux parcs de postes de travail essentiellement bureautiques qu'aux réseaux supportant des applications en modèle client/serveur.

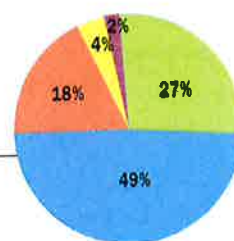
- l'offre Central Computing Services (CCS) couvre la prise en charge et l'optimisation des systèmes centralisés basés sur "mainframes" qu'ils soient gérés sur site ou dans l'un des centres de Cap Gemini Sogeti.

Répartition du Chiffre d'Affaires 1995 par type de prestations

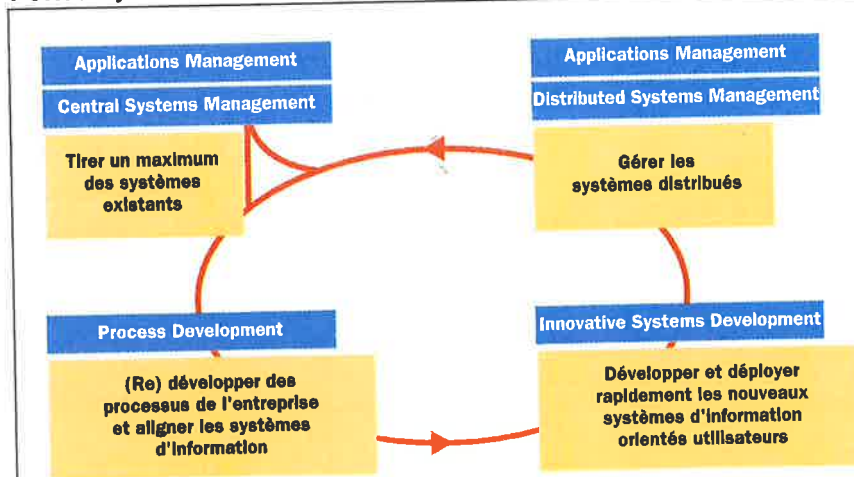
Cap Gemini Sogeti + Gemini Consulting
14 050m FFr

- > ■ Conseil
- > ■ Projets Informatiques
 (incluant intégration de systèmes, développement de logiciels et prestations d'assistance technique)
- > ■ Gestion des systèmes d'information ou infogérance
- > ■ Progiciels
- > ■ Formation

Conseil, Applications Management et Distributed Computing Services, en forte augmentation en 1995, représentent une part de plus en plus importante du chiffre d'affaires. En Europe, le Groupe est passé de 12 % à 15 % de part de marché pour l'AM et de 11 % à 13 % pour DCS.



La réponse aux besoins des clients : l'offre Systems Transformation de Cap Gemini Sogeti



L'indispensable innovation

> INNOVATION

Pour Cap Gemini Sogeti, innover ne consiste pas seulement à maîtriser les nouvelles technologies de l'information mais surtout, à les intégrer le plus rapidement possible dans son offre de services. Grâce à ce pragmatisme, le Groupe est aujourd'hui bien placé pour tirer profit de la nouvelle révolution qui s'amorce avec Internet.

durablement comme des standards, passages obligés pour tout professionnel à un moment donné.

Dans ce secteur où tout va très vite, où aucune position n'est jamais acquise, savoir détecter les bonnes innovations au bon moment et les mettre en œuvre le plus rapidement possible au profit de ses clients constitue un avantage concurrentiel déterminant.

Pour se maintenir aux avant-postes, Cap Gemini Sogeti s'appuie sur un centre de recherche, **Cap Gemini Innovation** (<http://www.cginn.cgs.fr>), qui assure cette mission de veille technologique, de validation et d'expérimentation des nouvelles technologies dans des projets pilotes, ainsi que de promotion des innovations au sein du Groupe.

Internet, formidable levier pour diffuser l'innovation

Cap Gemini Innovation assure environ le tiers des innovations mises en œuvre, le reste étant effectué dans l'ensemble du Groupe. Cet "essaimage" est aujourd'hui facilité par l'utilisation par le Groupe lui-même des technologies qui sont

Technologie encore jeune, aux progrès rapides et spectaculaires, l'informatique regorge en permanence de nouveaux produits, de nouvelles techniques, de nouvelles méthodes. Parmi ces nouveautés, certaines ne survivront pas au verdict du marché ou succomberont à cause d'une fiabilité insuffisante. D'autres n'auront qu'une vie éphémère, vite dépassées par de nouvelles venues plus performantes. D'autres, enfin, s'imposeront plus

Secteurs	p.14
Offre de services	p.28
Innovation	p.32
Qualité	p.36
Culture	p.38
Structure	p.42
Gemini Consulting	p.44

500 millions de francs pour l'innovation

Les investissements en matière d'innovation représentent 5% du chiffre d'affaires du Groupe soit, pour 1995, quelque 500 millions de francs. Ceux-ci se répartissent entre Cap Gemini Innovation, la filiale spécialisée du Groupe (110 personnes) et l'ensemble des unités opérationnelles, dans lesquelles 500 personnes environ sont impliquées dans des projets mettant en œuvre des technologies innovantes.



Citelis, la banque en direct sur le Web

Le Crédit Mutuel de Bretagne, premier groupe bancaire et financier de l'Ouest, s'est assuré une première mondiale et un avantage concurrentiel certain en ouvrant, dès le mois de juin 1995, un service de banque à domicile multimédia sur le Web. Baptisé Citelis, ce service bancaire innovant s'adresse aux clients équipés d'un micro-ordinateur, d'un logiciel de navigation et d'un modem. Il leur permet de consulter leurs comptes, d'effectuer toutes les opérations classiques, de simuler un emprunt, de connaître la valorisation de leur portefeuille et l'évolution des cours de bourse en temps réel ou encore de télépayer leurs factures de téléphone, d'eau et d'électricité. Ils peuvent aussi télécharger toutes les informations de leurs comptes bancaires sur leur logiciel de gestion personnelle. Enfin, Citelis leur ouvre la porte d'accès à l'ensemble des sites Internet, pour le prix d'une communication téléphonique locale.

en train d'opérer une nouvelle révolution dans l'informatique : l'interconnexion des réseaux à l'échelle mondiale, grâce au développement d'Internet et de son **WorldWideWeb**, support idéal et bon marché des applications multimédias, du travail de groupe (groupware), du partage de l'information et des connaissances et, déjà, nouvel outil de transaction commerciale.

Cap Gemini Sogeti dispose actuellement d'une quarantaine de serveurs Web internes, et enregistre quelque 100 000 messages par semaine entre les différentes entités du Groupe. Des bases de données, accessibles par ces réseaux auxquels un simple micro-ordinateur muni d'un modem suffit à se connecter, permettent à n'importe quel collaborateur, où qu'il se trouve, de trouver les coordonnées d'un spécialiste basé à l'autre bout du monde pour solliciter son expertise, de puiser dans un "Knowledge Server" pour obtenir

les références et les spécifications d'un projet similaire à celui qu'il doit élaborer, se procurer de la documentation, voire même des éléments logiciels, sans se préoccuper de l'endroit où ils sont stockés.

En matière de diffusion de l'innovation, ces nouvelles méthodes de partage de l'information constituent un formidable levier. Ainsi, des groupes de travail, formés à l'échelle mondiale, commencent à mener des projets mettant en œuvre de nouvelles technologies, en liaison étroite avec les équipes de Cap Gemini Innovation basées à Paris ou à Grenoble, sans que celles-ci aient à se déplacer.

De l'Inforoute à l'Intranet

Cette avance prise dans le fonctionnement même de l'entreprise, Cap Gemini Sogeti entend bien en faire profiter ses clients, en l'intégrant dès aujourd'hui à son offre de services. Créer un serveur Web, ce n'est déjà plus de l'innovation technologique, savoir l'intégrer à un projet d'informatique distribuée reste, en revanche, la preuve d'une capacité encore rare.

(p. suivante)

(fin)

Secteurs	p.14
Offre de services	p.28
Innovation	p.32
Qualité	p.36
Culture	p.38
Structure	p.42
Gemini Consulting	p.44

L'ouverture, en septembre 1995, de la plate-forme multimédia **Inforoute** (projet retenu par le Ministère de l'Industrie dans le cadre de l'expérimentation sur les autoroutes de l'information), illustre la stratégie et les ambitions de Cap Gemini Sogeti en matière de nouveaux services en ligne multimédias : devenir rapidement l'un des tout premiers acteurs de ce marché. Actuellement en phase expérimentale, Inforoute est une plate-forme "universelle" dotée

d'une interface extrêmement conviviale grâce à laquelle l'utilisateur peut accéder à toutes sortes de services, aussi bien sur le Web (<http://www.inforoute.cgs.fr>) que sur les autres réseaux existants, notamment Transpac (services Minitel).

Fortes de l'expérience réalisée à l'échelle du Groupe, les équipes de Cap Gemini Innovation se sont focalisées sur un autre axe : le développement de "l'Intranet", ces réseaux privés construits selon l'architecture Web dont le marché décolle en flèche. Grâce à leur faible coût, leur souplesse, et leur capacité à utiliser les possibilités du réseau mondial Internet, aussi bien pour faire circuler les informations internes à l'entreprise que pour l'ouvrir sur le monde (communiquer avec ses clients, ses partenaires, accéder aux connaissances stockées dans des milliers de bases de données connectées), les solu-

Des cybercafés pour Inforoute

Le décor ressemble à celui de ces nouveaux cafés "branchés" où l'on peut boire un verre en naviguant sur le Web. Mais ici, les barmans sont des ingénieurs, et les consommateurs, des cadres d'entreprises. C'est en effet dans ces lieux conviviaux, ouverts depuis peu à Paris, avenue Kléber, sur son site de Meylan, près de Grenoble, ou encore celui ouvert à Londres par Hoskyns, que le Groupe a choisi de présenter à ses clients – et à ses collaborateurs – toutes les possibilités offertes par sa plate-forme Inforoute.



tions Intranet devraient s'imposer dans les années à venir, donc, prendre toute leur place au cœur de l'offre de services du Groupe, notamment en matière de :

conseil, développement, hébergement et gestion de services, maintenance, etc.

Elles intégreront également de nouvelles technologies telles que le multimédia (création de bases de données multimédias, véritables "catalogues" aux multiples utilisations), la vidéoconférence (la mise en relation, par écran interposé, des acheteurs de voiture avec un spécialiste du financement depuis le bureau du concessionnaire a permis à un constructeur automobile de multiplier par trois sa vente de crédits) ou le workflow (automatisation d'échanges électroniques tels que le circuit des notes de frais ou de documents de travail).

Grâce à l'avance acquise dans l'appropriation de ces nouvelles technologies, Cap Gemini Sogeti semble bien placé pour négocier dans le peloton de tête le formidable virage qui commence à s'amorcer.

Reverse Communication "Business Net" ou la chasse aux papiers...

Cap Gemini Sogeti a lancé aux Pays-Bas en novembre 1995 un vaste projet sous le nom de "Reverse Communications" afin de réduire le volume des informations circulant encore sur papier (200 documents par an en moyenne pour chaque destinataire selon une étude interne). Ce réseau Intranet, exclusivement accessible aux membres de Cap Volmac, regroupe une banque du savoir, des services d'administration et de courrier ainsi que des forums organisés par thèmes. Principe de base du système : c'est le destinataire qui est maître du processus.



(fin)

➤ Akagi – RUE SAINT-HYACINTE – PARIS 1ER. (1988)

Un savoir-faire industriel

Dans les années 80, l'accent a été mis sur les exigences de qualité. Ainsi, pionnier dans cette activité de services informatiques, Cap Gemini Sogeti a-t-il réussi à obtenir, dès 1989, la fameuse certification ISO 9001. Aujourd'hui les clients veulent tout : de la flexibilité dans les méthodes de production,

de la fermeté dans le respect des délais et de l'excellence dans les résultats.

- la **réutilisation** du logiciel, évite de "réinventer la roue" à chaque nouveau développement ;
- la **composition**, qui est un autre aspect de la réutilisation, consiste à faire coopérer les nouvelles applications avec les anciennes ;
- l'émergence du "**middleware**", vocable qui désigne une couche complémentaire aux systèmes d'exploitation, et qui offre une palette de services facilitant la conception et le développement d'applications.

> QUALITÉ

Secteurs	p.14
Offre de services	p.28
Innovation	p.32
Qualité	p.36
Culture	p.38
Structure	p.42
Gemini Consulting	p.44

Fournir toujours plus

Pour satisfaire leurs exigences, voire les dépasser, Cap Gemini Sogeti travaille dans deux directions : l'augmentation de la productivité de développement et une itération des processus de réalisation.

En matière de développement logiciel, l'amélioration de la **productivité** procède, outre la disponibilité de technologies plus rapides et plus conviviales, de plusieurs facteurs :

- l'amélioration des **processus** de développement implique sa modélisation et son support à l'aide d'outils ;

Les techniques d'**itération** permettent de mieux prendre en compte les attentes des clients. Aussi complexe soit-il, tout projet est donc divisé en plusieurs mini-projets. Au départ, il s'agit de choisir le sous-ensemble qui procurera le maximum de résultats en un minimum de temps. La réalisation de cette première "tranche" donne l'occasion d'ajuster les points de vue, éventuellement de rectifier les objectifs à atteindre. C'est au client lui-même qu'il appartiendra de donner le "feu vert" au démarrage de l'étape suivante. Résultat : il y a quelques années, un client pouvait attendre plus de dix-huit mois avant d'apercevoir un début de réalisation ; aujourd'hui, il ne se passe pas de mois sans qu'il ait la possibilité d'utiliser un élément concret et vraiment opérationnel du projet commandé.

Capitaliser les savoir-faire

Ayant à leur disposition un "catalogue" d'applications, les développeurs réutilisent systématiquement des éléments de solutions déjà éprouvés et capitalisés dans le patrimoine applicatif du Groupe. Ensuite, l'assemblage des composants logiciels facilite, à la manière d'un jeu de Lego, la construction rapide d'applications fiables dont la maintenance est particulièrement aisée. Génératrice de gain de temps, cette "quasi-industrialisation" requiert, en revanche, des compétences d'ensemblier et d'architecte pour tailler la solution la mieux adaptée. Le "service" garde ainsi toute sa dimension spécifique de prestations "sur-mesure". De plus en plus souvent, le client détermine lui-même le niveau de prestation dont il a besoin ou qu'il souhaite obtenir.

Maîtriser les projets

Bien souvent, la réussite d'un projet ou d'une prestation informatique est la condition même du succès d'un projet industriel. Pour atteindre cet objectif, il faut donner aux clients ce qu'ils souhaitent, au moment où ils le souhaitent, tout en garantissant la qualité de ce qui est produit. Cap Gemini Sogeti répond à cette exigence par l'application d'une méthode de conduite de projet *PERFORM* issue d'une expérience de plusieurs mil-

liers d'années/homme. *PERFORM* porte sur les trois principales dimensions de la gestion d'un projet que sont : la planification "Service Management", la maîtrise de l'exécution "Service Delivery" et le contrôle qualité "Quality Management".

Satisfaire le client

Enfin, la réussite des projets ne résulte pas uniquement de la bonne exécution du travail demandé. Seule la satisfaction du client est la preuve du succès. Prenant en compte cette réalité, Cap Gemini Sogeti s'est engagé depuis plusieurs mois dans un vaste effort de mobilisation de ses équipes autour du programme OTACE (On Time and Above Customer Expectation) destiné à mesurer la qualité de ses services. Désormais, pour tout projet, Cap Gemini Sogeti saisit, en plus des critères habituels marquant l'état d'avancement des travaux, différents indices de satisfaction donnés par les utilisateurs eux-mêmes. Ces états fournissent des indications précieuses sur les conditions de déroulement des projets et sur les améliorations qui peuvent y être apportées. Grâce à cette politique, le Groupe montre qu'il ne limite plus son effort à répondre aux besoins de ses clients mais à mobiliser toutes ses ressources pour dépasser leurs attentes et nouer ainsi avec eux une relation durable, gage de leurs propres succès.



(fin)

Une culture de service

Pour l'entreprise comme pour ses collaborateurs, le temps de la stabilité, des certitudes et de la sécurité a laissé sa place à une ère nouvelle, marquée par l'aptitude au changement, l'esprit d'initiative et un effort permanent de développement professionnel.

Dans cette dynamique du changement, un point fixe : la culture du Groupe. Faite de valeurs communes, elle assure, par son empreinte, une continuité précieuse pour traverser une telle période de mutation et donne des points de repère pour vivre dans une organisation naturellement plus complexe. Sept valeurs en constituent les bases : honnêteté, solidarité, liberté, envie d'entreprendre, confiance, simplicité et plaisir. Si la culture est par essence une notion vague, elle n'en a pas moins un impact tangible sur la vie au quotidien dans l'entreprise. La manière de communiquer, les relations professionnelles, la coopération, la confiance en soi comme dans les autres, l'humour, les émotions partagées, l'envie de prendre des risques, l'acceptation de la critique sont les marques d'une attitude qui contribue autant à la qualité du travail qu'au plaisir que chacun en retire.

Société de services, Cap Gemini Sogeti accorde évidemment une attention toute particulière à la gestion des ressources humaines. Il s'agit de prendre en compte non seulement le besoin de satisfaction et de motivation de chacun des salariés, mais aussi le fait qu'ils incar-

nent la véritable force de production du Groupe. Partout, le management s'assure que les collaborateurs disposent des compétences, exercent les métiers et reçoivent les formations correspondant aux besoins du marché autant qu'à l'exigence de leadership professionnel de Cap Gemini Sogeti.

L'Université Cap Gemini Sogeti

Sise à Béhoust, à une cinquantaine de kilomètres de Paris, l'Université du Groupe a donné, en 1995 près de neuf mille hommes/jour de cours, soit 50% de plus qu'en 1994. La plus grosse partie a été consacrée à l'explication et à l'enseignement des concepts, méthodes et techniques incluses dans les nouvelles offres de services du Groupe. Cette Université, qui jouit de toutes les facilités logistiques est donc un point névralgique dans la revitalisation commerciale, technique et culturelle entreprise par le Groupe.

A cette fin, les méthodes pédagogiques ont été adaptées, comme en témoignent les formations "Snowball" destinées à expliquer aux managers, aux commerciaux et aux techniciens l'impact réel des technologies client-serveur sur les processus de développement.

> CULTURE

Secteurs	p.14
Offre de services	p.28
Innovation	p.32
Qualité	p.36
Culture	p.38
Structure	p.42
Gemini Consulting	p.44

Témoignages

Et là encore, le changement majeur est culturel. Car le passage de l'informatique centralisée aux architectures de type client-serveur est bien plus que l'adoption d'une nouvelle technologie. Pour la plupart des informaticiens, c'est une véritable révolution culturelle. Beaucoup de ceux qui suivent la formation "Snowball" ont à leur actif plusieurs grands projets réussis, projets qu'ils ont menés en s'appuyant sur des méthodes d'ingénierie extrêmement sophistiquées. A Béhoust, la première chose qu'ils apprennent c'est d'oublier tout cela. Pas de schéma directeur. Pas de spécifications. Maintenant, on construit l'application au fur et à mesure avec l'utilisateur. Pour un ingénieur, c'est le monde à l'envers. Mais les résultats sont incontestables. Vitesse de développement, adéquation aux attentes des utilisateurs, cette approche permet de répondre aux exigences du marché d'aujourd'hui.

En outre, il va sans dire que cette manière d'amorcer un changement culturel en profondeur renforce aussi la cohérence opérationnelle du Groupe. Après avoir quitté Béhoust, chacun appliquera ce qu'il a appris dans le contexte culturel qui est le sien. Mais, le moment venu, s'il s'agit de constituer une équipe transnationale, il lui sera facile de ranimer ce réseau en se rapprochant de ses collègues disséminés un peu partout dans le Groupe.

La culture d'un groupe ne se décrit pas. Sa force, c'est-à-dire la solidarité qu'elle tisse entre des hommes et des femmes, eux-mêmes issus de cultures et de nationalités différentes, s'exprime à travers les témoignages de ceux qui la vivent au quotidien. Laissons-leur la parole.



Sam Tramonte
Senior Consultant
TransMillenium™ Service Division

Titulaire d'un MBA de la Sam Houston University du Texas, Sam Tramonte a plus de vingt ans d'expérience dans le domaine des systèmes d'information et le conseil. Il a été attiré par le professionnalisme des interlocuteurs qu'il a rencontrés chez Cap Gemini America. Selon lui, contrairement à la plupart des entreprises qui "prétendent être orientées vers les individus, Cap Gemini Sogeti l'est vraiment". Il a également été très intéressé par le défi que représente l'initiative TransMillenium™.



Ian Espley
Senior Consultant

Après avoir passé près de sept ans à North-West Water, Ian Espley a rejoint Hoskyns en janvier 1995. Spécialiste en intégration de réseaux, il aspirait à prendre des fonctions de management tout en restant dans sa région. Il s'avoue particulièrement impressionné par les compétences qu'il a trouvées chez Hoskyns. Il apprécie par-dessus tout le fait que les consultants travaillent en étroite collaboration avec les techniciens.

Secteurs	p.14
Offre de services	p.28
Innovation	p.32
Qualité	p.36
Culture	p.38
Structure	p.42
Gemini Consulting	p.44

Nathalie Sonrel
Chef de projet



C'est la réputation d'entreprise à la pointe de la technologie qui a poussé Nathalie Sonrel, diplômée de l'ENSIMAG (Institut National Polytechnique de Grenoble), à choisir ITMI, la filiale robotique du Groupe, pour sa première expérience. Nathalie a découvert une entreprise composée de gens compétents et solidaires.

Chef de projet, elle apprécie cette fonction qui lui permet de développer des qualités humaines, nécessaires à un bon encadrement de son équipe et à une parfaite compréhension des besoins de son client.



Juan Carlos Martinez
Skill Group Manager

Titulaire d'un diplôme en technologies de l'information de l'Université de Mathématiques de Madrid (et armé d'une formation de 24 mois chez Cap Gemini Innovation à Grenoble), Juan Carlos Martinez est en charge des nouvelles technologies et du conseil en informatique. Ce qui l'a attiré dans le Groupe, c'est "cette possibilité de mettre en oeuvre des technologies nouvelles au service de la stratégie des clients et l'interactivité qui règne entre tous les membres du Groupe, quelle que soit leur implantation géographique ou leur rang dans la hiérarchie".



Loes van der Tak
Programmer/Analyst

Diplômée de l'Université en ingénierie industrielle, Loes van der Tak a commencé sa carrière chez Cap Volmac en janvier 1995 en tant que stagiaire à la Division Financière. Sa première mission consistait à travailler comme programmeur chez Nationale Nederlanden, une société d'assurances, pour y développer la programmation orientée objets. "C'est le travail en équipe qui m'a intéressée le plus, et aussi les possibilités d'apprendre la programmation et de travailler chez le client", dit-elle. Actuellement, elle attend avec impatience sa nouvelle mission.

Günter Hauser
System Consultant

Spécialisé en systèmes informatiques de gestion, Günter Hauser a rejoint debis Systemhaus en 1995. Auparavant, il était responsable de l'informatique de gestion d'un groupe papetier en Bavière. "Bien entendu, je connaissais déjà debis Systemhaus à travers les médias et par des collaborateurs de debis que j'avais rencontrés à l'occasion de cours de formation", explique-t-il. "L'unité spécialisée dans l'informatique de gestion me semblait promise à un bel avenir et c'est pourquoi j'ai décidé de la rejoindre".



Caroline Thomson
Senior Consultant

Avant de suivre un MBA à la London Business School, Caroline Thomson avait déjà une expérience professionnelle. Après l'obtention de son diplôme, elle a cherché un emploi qui lui permettrait d'utiliser au mieux ses compétences. Un stage d'été chez Gemini l'a convaincue d'y accepter un poste à plein temps.

La richesse des talents de Gemini est sans conteste l'une des raisons qui l'ont incitée à y entrer. Comme elle l'explique, "les gens avec qui j'ai travaillé pendant mon stage et depuis mon embauche viennent d'horizons très divers et tous ont fait des choses très intéressantes. A mon avis, ce brassage est un véritable atout pour l'entreprise et pour notre clientèle".



Lene Christine Hauso
Consultant

Lene Christine rejoint Cap Computas à Stavanger le 1^{er} septembre 1995, tout de suite après la fin de ses études d'économie et d'informatique. Sa première mission est le projet Statoil-data, qui consiste à développer un système de pilotage de production pour les licences de Statoil dans la Mer du Nord. Elle commence comme secrétaire de projet, chargée d'établir des rapports, des comptes rendus. Très vite, elle se voit confier des tâches plus techniques développant un système qui intègre toutes les données sur le fonctionnement quotidien d'une plate-forme pétrolière. "Je pense pouvoir apporter au client mon expérience d'outils techniques tels que Oracle Developer 2000 et Lotus 123", dit Lene Christine, seule représentante Cap Gemini Sogeti dans une équipe de 5 personnes. Elle a choisi d'entrer chez Cap Computas "parce que c'est l'une des premières SSII norvégiennes et l'une de celles qui offrent de nombreuses possibilités d'évolution".



(fin)

➤ LE MANAGEMENT DU GROUPE LORS DU KICK-OFF À BÉHOUST — (janvier 1996)



Une organisation transnationale

Une proximité locale

Les SBA sont constituées de trois types d'unités opérationnelles :

- l'agence qui regroupe sous une même autorité, celle du Directeur d'agence, la fonction de vente et la fonction de production sur un territoire géographique donné,

- la MDU ("Market Development Unit"), ou unité spécialisée vente, a pour fonction la vente dans un secteur spécifique ou dans une offre de services particulière. Elle dispose des ressources de vente et des capacités nécessaires au suivi des opportunités commerciales jusqu'à la signature d'un contrat,

- le "Skill Center", ou unité dédiée à la production, a pour fonction la production relative aux contrats signés par les MDU ou les agences.

De ce fait, le Skill Center est un centre d'expertise spécialisé dans un type de service (migration...), un secteur particulier (opérations bancaires...), ou encore un domaine d'application (comptabilité financière ou analytique...).

Une responsabilité globale

Le Groupe est structuré en sept grandes unités (Strategic Business Areas) comportant en moyenne 3 000 collaborateurs. Chaque SBA a une double mission, régionale et sectorielle :

- au niveau régional, en exerçant l'ensemble des services du Groupe sur le territoire géographique qui lui est imparti,

- au niveau sectoriel, en animant le développement international de la part de marché mondial que détient le Groupe dans un secteur économique donné (services financiers, télécommunications, etc.).

> STRUCTURE

Secteurs	p.14
Offre de services	p.28
Innovation	p.32
Qualité	p.36
Culture	p.38
Structure	p.42
Gemini Consulting	p.44

L'Equipe de Direction de Cap Gemini Sogeti

Elle est formée de 18 personnes qui constituent ensemble le Group Management Committee (G.M.C.) à la date du 24 mai 1996.



DE LA GAUCHE VERS LA DROITE :
PAUL HERMELIN, PIERRE HESSLER,
SERGE KAMPFF, GEOFF UNWIN.

- **Serge KAMPFF**
Chairman & Chief Executive Officer
- **Geoff UNWIN**
Chief Operating Officer de Cap Gemini Sogeti
- **Pierre HESSLER**
Chief Executive Officer de Gemini Consulting
- **Paul HERMELIN**
Chief Central Functions Officer

Area Group Vice-Presidents

- **Michel BERTY**
SBA 1 ■ United States ♦ Process
- **Tony ROBINSON**
SBA 2 ■ United Kingdom ♦ Finance
- **Anders SKARIN**
SBA 3 ■ Nordic countries ♦ Utilities
- **Chris van BREUGEL**
Berend BRIJX
SBA 4 ■ Benelux ♦ Retail, Distribution & Logistics
- **Karl-Heinz ACHINGER**
SBA 5 ■ Germany ♦ Government & Public Services
- **Henri STURTZ**
SBA 6 ■ Ile de France ♦ Telecom & Media
- **Alexandre HAEFFNER**
SBA 7 ■ French Regions, Spain, Italy, Switzerland, Austria ♦ Manufacturing

Function Group Vice-Presidents

- **Jacques COLLIN**
♦ Communications & CGS University
- **Jean-Paul FIGER**
♦ Delivery & Innovation
- **Pascal GIRAUD**
Chief Financial Officer
(a remplacé Vincent Grimond à compter du 1^{er} février 1996)
- **Eric LUTAUD**
♦ Service Offering
- **Jean-Louis MICHELET**
♦ Corporate Development
- **Nicolas du PELOUX**
♦ Business Control

- Responsabilité géographique
- ♦ Responsabilité transnationale (secteur/fonction)

(fin)

Dans le domaine du conseil en management, l'année 1995 aura été celle d'une profonde et rapide évolution. Partout dans le monde, on en vient à la conclusion que le "business re-engineering" n'est plus suffisant pour garantir un avantage compétitif ; désormais, la croissance et la rentabilité dépendent plus d'un nouveau positionnement sur le marché, d'une revitalisation de l'offre et, peut-être en premier chef, de l'instillation d'un certain sens de l'urgence dans les organisations et d'un renouvellement des compétences individuelles et collectives.

Cette évolution a donné naissance à de nouvelles tendances d'achat en matière de conseil. Alors que sur de nombreux marchés, la demande pour des restructurations en profondeur reste forte, aux Etats-Unis, les grandes entreprises n'attendent plus seulement des projets de "re-engineering" qui les aident à réduire leurs coûts ; elles veulent aussi s'en servir pour effectuer des réorientations stratégiques destinées à revitaliser leur activité, à ouvrir de nouveaux marchés et à leur donner un avantage compétitif dans l'immédiat et pour l'avenir. Pour ce type de

transformation, les interventions de conseil doivent être plus pointues et se concentrer sur un aspect spécifique de l'activité, d'une fonction ou d'une unité bien particulière de l'entreprise.

En outre, la technologie, et tout particulièrement la technologie de l'information, apparaît, aujourd'hui plus que jamais, comme le moteur de l'innovation susceptible, par son application, de changer les règles du jeu dans de nombreux métiers. A ce titre, elle est l'un des points névralgiques de toute transformation d'entreprise.

Une année de transition

Pour Gemini, 1995 restera une année parsemée d'embûches, notamment aux Etats-Unis où plusieurs grands contrats pluriannuels de "re-engineering" sont arrivés simultanément à échéance, sans être remplacés par d'autres d'une taille équivalente. Toutefois, la forte baisse des ventes aux Etats-Unis a été en bonne partie compensée par la croissance enregistrée en Europe. L'effort de redressement de l'activité engagé au deuxième semestre s'est traduit par une progression significative des commandes dès le premier trimestre 1996.

A cela s'ajoutent les premiers effets du programme Convergence entre Gemini Consulting et Cap Gemini Sogeti, qui ont pu conquérir de

Equipe de Direction

- **Pierre HESSLER**
*Chairman and CEO,
Gemini Consulting*
- **Michael DAVIDSON**
*Executive Vice-President and
Chairman of the Operating Group*
- **John E.G. BATESON**
*Senior Vice-President and Head of the
Capabilities Council*
- **Jean-Pierre DURANT DES AULNOIS**
Chief Financial Officer
- **Patrick J. ELDER**
*Senior Vice-President and Managing
Director, Europe*
- **William F. WALLACE**
*Senior Vice-President and Head of the
Market Council*

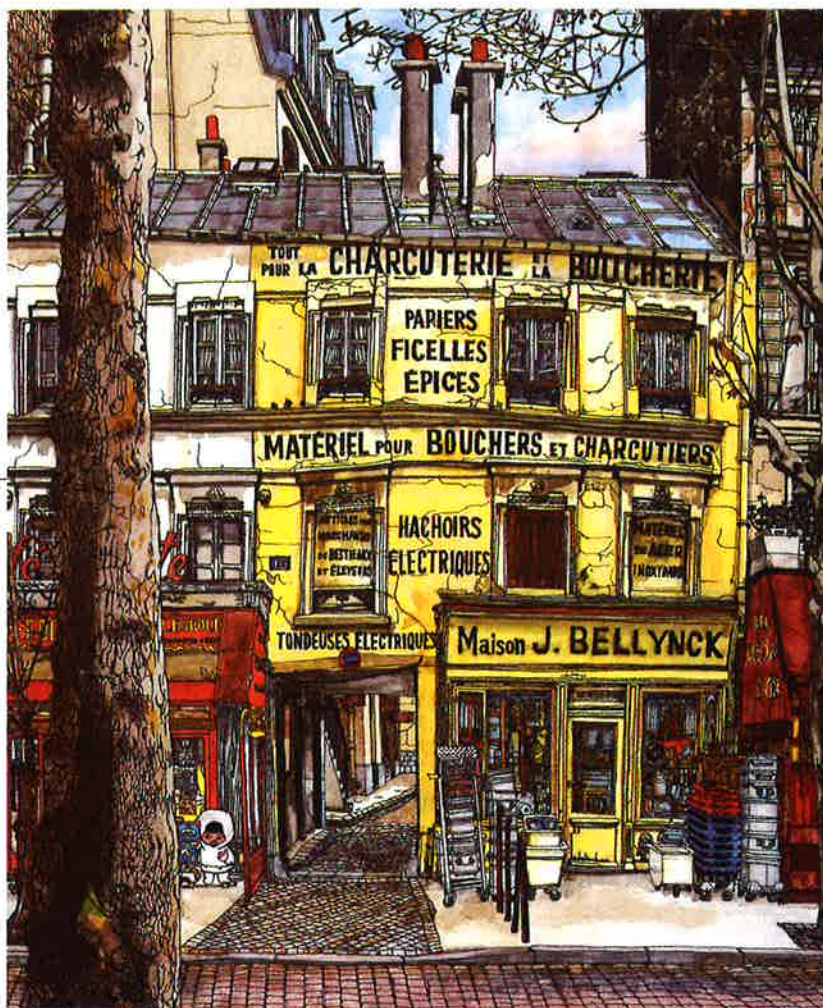
Secteurs	P.14
Offre de services	P.28
Innovation	P.32
Qualité	P.36
Culture	P.38
Structure	P.42
Gemini Consulting	P.44

nouveaux marchés en combinant leurs offres de services respectives. Sur le terrain, ces initiatives ont rencontré un franc succès : les quelque 50 projets Convergence enregistrés en 1995 sont autant de preuves de l'intérêt du marché.

Perspectives d'avenir

En 1996, Gemini Consulting va concentrer ses efforts autour de deux axes : le repositionnement de ses activités et le retour à une croissance profitable. Après avoir, en 1995, travaillé à la réduction des coûts, à la rationalisation de l'organisation et à l'ajustement de son approche du marché, la société va poursuivre son travail d'innovation, pour apporter à ses clients des résultats toujours plus tangibles et plus durables. Pour les accompagner dans leur effort permanent de transformation, la société continuera d'affûter ses compétences tant dans le domaine du diagnostic que de la mise en œuvre ou de la mobilisation des ressources humaines.

Les succès significatifs que Gemini Consulting a enregistrés pendant les premiers mois de 1996, dont beaucoup en collaboration avec Cap Gemini Sogeti, sont le gage d'une amélioration du climat commercial et d'une réaction positive du marché à l'évolution de son offre.



> Akagi - BOUTIQUE JAUNE - 194, AVENUE JEAN JAURÈS. (1970)

(fin)

PRINCIPALES COORDONNEES

Holding Cap Gemini Sogeti

Siège Social : Grenoble

3, rue Malakoff - B.P. 206
38005 Grenoble Cedex 1
Tél. : 33 76 59 63 00
France

Direction Générale : Paris

Place de l'Etoile - 11, rue de Tilsitt
75017 Paris
Tél. : 33 (1) 47 54 50 00
France

Coordonnées en France

Attention : à partir du 18 octobre 1996, mise en place de la numérotation à 10 chiffres.

De France, ajouter au numéro existant l'indicatif régional à 1 chiffre (Paris) ou 2 chiffres (province) mentionné en **gras**, en regard de chaque ville.

Exemple Paris : 47 54 52 00 → **(01)** 47 54 52 00 — Exemple Bordeaux : 56 36 65 41 → **(05)** 56 36 65 41

De l'étranger, ne pas composer le 0 par lequel débute le numéro à 10 chiffres.

Exemple Bordeaux : 33 **(5)** 56 36 65 41

Paris	(0) Cap Sesa (Division Finance)	33 (1) 47 54 52 00	Lille	(03) Cap Sesa (Division Exploitation)	33 20 45 99 18
	Cap Sesa (Division Industrie)	33 (1) 49 10 51 00		Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 20 19 37 37
	Cap Sesa (Division Services Publics)	33 (1) 49 55 99 00	Lyon	(04) Cap Sesa (Division Exploitation)	33 72 74 03 26
	Cap Sesa (Division Télécom)	33 (1) 49 00 40 00		Cap Sesa (Informatique Hospitalière)	33 72 43 51 60
	Cap Sesa (Division Tertiaire)	33 (1) 49 55 99 00		Cap Sesa (Division Est/Rhône-Alpes)	33 72 75 48 60
	Cap Sesa (Informatique Hospitalière)	33 (1) 49 55 96 80	Marseille	(04) Cap Sesa (Division Sud)	33 91 16 57 00
	Cap Sesa (Division Exploitation)	33 (1) 40 24 10 10		(04) Cap Sesa (Division Sud)	33 67 20 92 92
	Cap Sesa (Division Conseil)	33 (1) 41 26 51 00	Montpellier	Cap Sesa (Division Exa)	33 67 20 64 90
	Cap Sesa (Institut)	33 (1) 44 74 24 10		(03) Cap Sesa (Division Est/Rhône-Alpes)	33 83 95 85 85
	Cap Sesa (Division ISM)	33 (1) 41 26 51 00	Nancy	(02) Cap Sesa (Division Exploitation)	33 40 69 66 66
	Cap Sesa (Maintenance)	33 (1) 47 62 72 00		Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 51 88 15 15
	Cap Sesa (Division Projets Spéciaux)	33 (1) 41 26 51 00	Nantes	(04) Cap Sesa (Division Sud)	33 93 72 43 72
	Cap Sesa (Division ITMI/APTOR)	33 (1) 49 10 53 00		(02) Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 38 24 01 01
	Matra Cap Systèmes	33 (1) 34 63 70 00	Nice	(05) Cap Sesa (Division Sud)	33 59 84 12 23
	Cap Gemini Innovation	33 (1) 49 10 51 50		(05) Cap Sesa (Informatique Hospitalière)	33 49 38 14 00
	Université Cap Gemini Sogeti	33 (1) 30 88 38 38	Orléans	(02) Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 99 83 85 85
Bayonne	(05) Cap Sesa (Division ITMI/APTOR)	33 59 50 31 00		Cap Sesa (Division Télécom)	33 99 63 50 50
	(05) Cap Sesa (Division Exploitation)	33 56 36 65 41	Rouen	(02) Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 35 12 20 20
Bordeaux	Cap Sesa (Informatique Hospitalière)	33 57 89 03 00		(03) Cap Sesa (Division Est/Rhône-Alpes)	33 88 56 86 10
	Cap Sesa (Division Sud)	33 56 46 70 00	Strasbourg	(04) Matra Cap Systèmes	33 94 63 71 71
Brest	(02) Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 98 41 45 44		(05) Cap Sesa (Division Exploitation)	33 61 30 48 30
	(02) Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 31 94 51 20	Toulon	Cap Sesa (Division Sud)	33 61 31 52 00
Caen	(04) Cap Sesa (Division Est/Rhône-Alpes)	33 73 28 23 81		Matra Cap Systèmes	33 62 24 59 37
	(03) Cap Sesa (Division Est/Rhône-Alpes)	33 80 78 90 10	Toulouse	(02) Cap Sesa (Division Nord + Ouest)	33 47 60 67 60
Clermont-Ferrand	(04) Cap Sesa (Division ITMI - APTOR)	33 76 41 40 00		(02) Matra Cap Systèmes	33 32 63 40 00
	Cap Sesa (Division Est/Rhône-Alpes)	33 76 04 23 30	Tours		
Dijon	Cap Gemini Innovation	33 76 76 47 47			
	Sogeti (Siège Social)	33 76 59 63 00	Val de Reuil		

Coordonnées en Europe

ALLEMAGNE

Leinfelden-

Echterdingen debis Systemhaus GmbH 49 (711) 972-0

AUTRICHE

Vienne Cap Gemini Austria 43 (1) 523 55 49

BELGIQUE

Diegem Cap Volmac 32 (2) 716 12 11

DANEMARK

Glostrup Cap Programator 45 (44) 94 44 44

Viby, Jylland Cap Programator 45 (86) 28 70 77

ESPAGNE

Barcelone Cap Gemini España 34 (3) 228 39 00

Madrid Cap Gemini España 34 (1) 432 81 00

FINLANDE

Espoo Cap Programator 358 (0) 452 651

Helsinki Cap Programator 358 (0) 733 55

Tampere Cap Programator 358 (31) 214 64 44

Turku Cap Programator 358 (21) 251 26 66

GRANDE-BRETAGNE

Bedford Hoskyns Group plc 44 (1234) 328 111

Birmingham Hoskyns Group plc/Technology Park 44 (121) 333 3536

Hoskyns Group plc/Gravelly Park 44 (121) 328 8200

Bournemouth Hoskyns Group plc 44 (1202) 299 399

Bristol Hoskyns Group plc 44 (1454) 626 626

Devizes Hoskyns Group plc 44 (138) 0724 921

Edimburgh Hoskyns Group plc 44 (131) 559 5242

Farnham Hoskyns Group plc 44 (1252) 725 500

Forres Hoskyns Group plc 44 (1309) 675 566

Glasgow Hoskyns Group plc 44 (141) 248 1613

Greenford Hoskyns Group plc 44 (181) 578 5571

Londres Hoskyns Group plc 44 (171) 434 2171

Hoskyns Group plc/City Road 44 (171) 251 2128

Hoskyns Group plc/South Bank 44 (171) 735 0800

Hoskyns Group plc/Stag Place 44 (171) 828 7878

Peterlee Hoskyns Group plc 44 (191) 518 0078

Rotherham Hoskyns Group plc 44 (1709) 710 071

Sale Hoskyns Group plc 44 (161) 969 3611

Woking Hoskyns Group plc 44 (1483) 764 764

IRLANDE

Cork Hoskyns Group plc 353 (21) 313 533

Dublin Hoskyns Group plc 353 (1) 661 3266

ITALIE

Bologne Cap Gemini (Division GST) 39 (51) 541 259

Gênes Cap Gemini (Division SIF) 39 (10) 642 3041

La Spezia Cap Gemini (Division GST) 39 (187) 513 542

Milan Cap Gemini (Division SIF) 39 (2) 599 241

Naples Cap Gemini (Division GST) 39 (81) 562 5208

Rome

Cap Gemini Holding

39 (6) 231 901

(Division GST : Gouvernement

Spatial, Télécom & Transport)

(Division SIF : Services,

Industrie & Finance)

Syracuse Cap Gemini (Division SIF) 39 (931) 463 565

Turin Cap Gemini (Division SIF) 39 (11) 654 81

LUXEMBOURG

Luxembourg Cap Volmac SA (352) 48 42 43

NORVEGE

Bergen Cap Computas 47 (55) 31 11 17

Fredrikstad Cap Computas 47 (69) 31 41 30

Oslo Cap Computas 47 (22) 05 22 05

Skien Cap Computas 47 (35) 52 75 45

Stavanger Cap Computas 47 (51) 89 46 40

Trondheim Cap Computas 47 (73) 90 36 00

PAYS-BAS

Utrecht Cap Volmac 31 (30) 2526 526

SUEDE

Borlänge Cap Programator 46 (243) 694 00

Bromma Cap Programator 46 (8) 704 50 00

Enköping Cap Programator 46 (171) 201 60

Eskilstuna Cap Programator 46 (16) 12 00 30

Fagersta Cap Programator 46 (223) 458 00

Gävle Cap Programator 46 (26) 15 91 60

Göteborg Cap Programator 46 (31) 35 46 00

Helsingborg Cap Programator 46 (42) 17 60 00

Hudiksvall Cap Programator 46 (650) 357 00

Jönköping Cap Programator 46 (36) 71 99 10

Kalmar Cap Programator 46 (480) 178 85

Karlshamn Cap Programator 46 (454) 343 00

Karlskrona Cap Programator 46 (455) 446 60

Karlstad Cap Programator 46 (54) 14 63 00

Linköping Cap Programator 46 (13) 24 81 00

Luleå Cap Programator 46 (920) 23 75 30

Malmö Cap Programator 46 (40) 772 10

Örebro Cap Programator 46 (19) 17 32 00

Oxelösund Cap Programator 46 (155) 550 00

Skövde Cap Programator 46 (500) 42 79 60

Sundsvall Cap Programator 46 (60) 59 47 00

Umeå Cap Programator 46 (90) 71 20 00

Uppsala Cap Programator 46 (18) 69 34 00

Västerås Cap Programator 46 (21) 10 58 00

Växjö Cap Programator 46 (470) 74 95 40

SUISSE

Bâle Cap Gemini Suisse 41 (61) 313 30 20

Berne Cap Gemini Suisse 41 (31) 372 01 31

Genève Cap Gemini Suisse 41 (22) 839 18 18

Genève Cap Gemini Suisse (Agence) 41 (22) 839 18 18

Zürich Cap Gemini Suisse 41 (1) 298 93 93

Coordonnées aux Etats-Unis

Cap Gemini America

Siège Social (New York)			1 (212) 944 6464
Finance, Comptabilité & Ressources Humaines (Holmdel)			1 (908) 946 8900
Akron	1 (330) 996 7300	Jacksonville	1 (904) 296 0441
Appleton	1 (414) 730 3856	Kansas City	1 (913) 451 9600
Atlanta	1 (770) 677 3520	Madison	1 (608) 244 4880
Baltimore	1 (410) 581 5022	Milwaukee	1 (414) 273 3321
Chicago	1 (708) 531 1300	New York	1 (212) 944 6464
Cincinnati	1 (613) 563 6622	Omaha	1 (402) 492 8877
Cleveland	1 (216) 464 8616	Orlando	1 (407) 660 8833
Columbus	1 (614) 898 3044	Pittsburgh	1 (412) 394 6460
Dallas	1 (214) 776 5601	Portland	1 (503) 295 1909
Dayton	1 (513) 890 1271	Ralcorp (St. Louis)	1 (314) 632 5000
Delaware Valley	1 (610) 668 4626	Richmond	1 (804) 782 0120
Denver	1 (303) 220 1700	St. Louis	1 (314) 968 5008
Des Moines	1 (515) 282 4802	Seattle	1 (206) 624 4600
Detroit	1 (810) 350 8088	Tampa	1 (813) 273 0059
Ft. Lauderdale	1 (305) 776 5144	Washington D.C.	1 (703) 734 1511
Grand Rapids	1 (616) 975 1500	Wausau	1 (715) 842 8007
Houston	1 (713) 307 7800	Wilmington	1 (302) 478 5125
Iselin	1 (908) 906 0400		

Coordonnées en Asie

Singapour	Cap Gemini Asia Pte Ltd	(65) 484 31 88
-----------	-------------------------	----------------

Coordonnées de Gemini Consulting

Amsterdam	31 (30) 252 7150	Morristown	1 (201) 285 9000
Barcelone	34 (3) 405 1133	Munich	49 (89) 28 6220
Boston	1 (617) 491 5200	New York	1 (212) 768 2066
Bruxelles	32 (2) 716 12 61	Oslo	47 (22) 01 8500
Chicago	1 (312) 332 6100	Paris	33 (1) 44 40 19 00
Francfort	49 (6172) 485 0	San Francisco	1 (415) 982 3900
Houston	1 (713) 209 2800	São Paulo	55 (11) 820 4377
Johannesburg	27 (11) 880 1121	Stockholm	46 (8) 704 5800
Lisbonne	351 (1) 353 7688	Tokyo	81 (3) 3265 8285
Londres	44 (171) 340 3000	Zurich	41 (71) 272 0097
Milan	39 (2) 7600 0863		

Sociétés Associées

Paris	Groupe Bossard	33 (1) 41 08 40 00
	CGIP	33 (1) 42 85 30 00

Une publication de Cap Gemini Sogeti : Direction des Communications
 Rédaction : Direction des Communications - Illustrations : Kojiro AKAGI Paris
 Photos : Pix - J. Wallace - E. Von Kraskowski - Ralcorp - British Gas - DSEN - ASTRA - RENAULT V.I. - T. Ledoux - Akahira.
 Conception : Hubert Lebaudy - Réalisation : Productions 32
 Tous droits de traduction, reproduction et adaptation réservés pour tous pays.
 Copyright Paris 1996. Cap Gemini Sogeti



"Je passe mes journées à peindre ce que je vois autour de moi. Si cette approche tout à fait personnelle pouvait réussir à donner vie à mon Paris intime, je serais un homme heureux."

Né à Okayama au Japon,
Kojiro Akagi
a exposé pour la première fois à Tokyo en 1956.
En 1963, il s'est inscrit à l'Ecole des Beaux-Arts de Paris et depuis n'a pas quitté cette ville où il peint et expose. Marcheur impénitent et infatigable dans sa ville d'adoption, Akagi a su créer des paysages citadins empreints de la nostalgie poétique d'un Paris disparu. Ses tableaux d'un détail infiniment riche, font partager la vision singulière de l'artiste et échappent à toute classification.

Les reproductions de ces tableaux ont été mises à la disposition de Cap Gemini Sogeti par la Galerie Marcel Bernheim, 18, avenue Matignon à Paris. La sélection qui figure dans ces pages a été faite par le Groupe.



CAP GEMINI SOGETI
L'EXPERTISE INFORMATIQUE