



COMITE D'ENTREPRISE ORDINAIRE

FLASH - INFORMATION AUX SALARIES

Date de la réunion : 21 Mars 2019

Horaires : 9h30 – 17h

Site : St cloud -SALLE Showroom, 55 Av M Dassault

Participants CFE-CGC	Présents	Excusés	Participants Direction	Présents	Excusés
HOCHARD Pascal	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	SIMEON Jérôme	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MISTRAL BERNARD Stéphane	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	RENARD Delphine	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BERNARD Jean Christophe	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	BAILLEUL Johan	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
JAMMES Alain	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	GAUDY Fabienne	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			COTE DE SOUX Xavier	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Approbation du projet de PV de la réunion ordinaire du 21 Février 2019

La réunion débute à 9h00

Approbation du PV ordinaire du 21 Février 2019 : oui fait.

1. Activité et situation économique, financière et de l'emploi au sein de Capgemini TS

a. Activité et situation économique et financière (dont ARVE) : Application Services (dont Insight &Data)

Booking	H1 ok, mais manque de visibilité sur H2, prévisionnel de vente en deçà de ce que devrait être
Revenue	Bien, prévisionnel au budget pour Q1/H1, croissance 8%
Gop	Pas de commentaire
Cash	Pas de commentaire

Résultats par MU

Mu	Points clés
MALS	-Manufacturing & life science : calme -L'Aero marche bien : Dassault Thales Safran, (gagné, PMS l'AMS Toulouse) -Spatial : croissance 20% en revenue -PSA : dynamique de croissance se poursuit :



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



	<ul style="list-style-type: none">- SAP refonte sur SFORT (RFP en cours)- migration OPEL vers PSA (Hermès) <p>-Airbus : OK avec AVV PLM / Avv refonte SAP en sep</p>
TMT	Telecom Moyen <ul style="list-style-type: none">-Bouygues : Ao en cours, renouvellement-Orange : en amélioration sur le forecast <p>-Média : Gain chez Disney -Hachette transfo de l'IT (Cloud+ applicative) -TF1 : suite a move to cloud : gagné</p>
Service	SNCF : <ul style="list-style-type: none">-Quelques soucis delivery sur partie Fret (Rennes) projet Boreal et distribution-Renouvellement centre de service ERP en cours-renouvellement AVV Sales force prévu sur H1 <p>-Autres : Elior, Amadeus, Sodexo ,... Air France : perspective sur Q3</p>
CPRD	Reprise espérée dans quelques mois CP consumer Product : LOREAL : bonne perspective (Ao supplychain)
	Retail : souffre ? Tassement activité dans le retail, <ul style="list-style-type: none">-Carrefour : gel des dépenses-Auchan : gel des dépenses/ impact sur DCX : reprise des personnes chez AMS
Public	<ul style="list-style-type: none">-ASP : paiement de la PAC Ao en cours-Défense : bien, ARTEMIS (Ao en cours) , ERESY (ao en cours)-Gouvernement : fenel bon mais position de challenger (sujet cloud)-CNRS, projet en difficulté s'est amélioré-Santé sociale : CNAM, CNAF : bonne perspective
Energie	Marche bien <ul style="list-style-type: none">-EDF : signaux positif/fenel, bon-Areva : (changement de nom) Signaux positif /projets se passent bien (PLM et SAP) /Enjeu : nouveau réacteur en chine ou pas-Engie : RAS-Total :<ul style="list-style-type: none">-Sunrise : AO Sap, maintenance en cours (Maintenance et projet : 75/ projet : 25 Me) /-renouvellement infrastructure en cours (si renouvellement que gain partie projet de Sunrise)

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26

CFE
CGC**FIECI**
PARTAGEZSection Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie**Délivry, peu de projets en difficultés qui sont en amélioration, pas de nouveau sujet**

- Sujet SNCF : Fret : soucis de transition (une partie à Rennes)
- Vega chez Total
- CNRS : Amélioration/du coup pas de pénalités
- LVMH : un projet en difficulté (plateforme Cognac)
- SIHREN : Mars /Avril 2019, redémarrage activité/Réduire voilure à Paris,

Résultats par Practice

Practice	Points clés
Adm/AMS	Fenel s'est étoffé (2/3 renouvellement ; 1/3 new deal) Bonne en on et off-shore
DCX	ARVE un peu mieux, Impact du Retail, (Plan de cross staffing, vrais soucis liés au Retail (Lille)-> Reskilling des peuples : sur éditeur Manhattan Manque quelques gros projets
PBS	Bien, peu de pb de delivery, bon fenel, (en difficulté projet Harmony) Manufacturing PLM Opportunité sur Spie ?
CSD	Bien /Manque 1 ou 2 grands projets : plan d'action en cours
Insight & data	Turn over énorme/ Pb Arve, mais Fenel s'améliore
PER	Souci d'activité à Lyon : Une difficulté à Lyon : ralentissement projet EDF (ISIP) et manufacturing

Indicateurs clés du mois

- Tension sur l'ARVE
- Turnover baisse chez nous et sur le marché, atterrissage en douceur du marché

Semaine	11	
Entité	ARVE	Nb intercontrat
AMS	88,60%	69
CSD	82,20%	139
DCX	78,40%	118
PBS	81,00%	83
PER	81,80%	77
AS France	82,40%	486
FSSBU	80,80%	109
Insights&Data	NC	NC

Des questions ? N'hésitez pas !Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Le coin des affaires : Signé Février 2019

Account	Opportunity
AIRBUS GROUP SE	ZII / ABD Skywise Part 2 Q1 2019
ENGIE SA	ENGIE IT - Ferme SAP AD 2019
TECHNIPFMC	Digital Platform Project
CAISSE NATIONALE ASSURANCE MALADIE T	Transform 10 mois 2019 AMOE lot 1
GROUPE PSA	HERMES - TN - February19
MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE, D	SIRH Agile Lot 1 PI5
AIRBUS GROUP SE	OA / ARP D&T Pi#5 GD+LOG
AIRBUS GROUP SE	ZIOS - ERPCS Bundle - ERP Common Services Full Year
MINISTERE DE LA DEFENSE	RENODOC-Marché complémentaire-TC1
ELECTRICITE DE FRANCE	SITE CP T1 2019 EV PI

Remis Février 2019

Account	Opportunity
SNCF GROUP	NEW RM
GROUPE PSA	OV Applications Support - Run2019-2020
SNCF GROUP	Cds VSCT_2020
SNCF GROUP	CDS SAP Reboot SNCF
DSNA	MCO ERATO NEO
MINISTERE DE L'INTERIEUR	CNT5 - Transition + année 1 (lots APPS)
THALES SA	PBL
GROUPE PSA	SAP S/4 Hana - Corporate - Release1
GROUPE PSA	SAP S/4 Hana - Corporate - Release1
AIR FRANCE - KLM	RFP Cargo

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Cappemini - Sogeti - Prosodie



b. Activité et situation économique et financière (dont ARVE) : FSSBU

Présentation de Xavier COTE DE SOUX : Directeur de FSSBU France et, Isabelle Hagard, RH

A ajouter : slide a venir sur RH reorg FS ??

Tableau résultats (mutuelle inclus*) Février

2019	Actuals (K€)	R/B
Total Booking	26 479	81%
Total Revenue	45 976	87%
GOP	3 132	47%
GOP (%MR)	9,31%	53%

Le coin des affaires : Les projets signés

Account	Opportunity
ORANGE BANK	Equipe Casablanca Projet étude et dev Q12019 1112980
INTER PARTNER ASSISTANCE SERVICIOS ESPAÑA, SA	AXA PARTNERS - New delivery model - SQUADS
CREDIT AGRICOLE TECHNOLOGIES ET SERVICES	Centre de prestations POI 2019 (Février)
IBP - INFORMATIQUE BANQUES POPULAIRES - NANTES	Add-on BISC
BNP PARIBAS ITG / SIT - CONSOLIDATION ET GESTION	FIN09_SRS Q1 2019
BNP PARIBAS ITG / SIT - CONSOLIDATION ET GESTION	Catalogue Cybersecurité - Forfait 2019
ARVAL SERVICE LEASE	EQUUS ARVAL Avenant 7
CREDIT AGRICOLE ASSURANCES GROUPE	VT 2018 Bandeau Pacifica
BNPP RETAIL BANKING DMS	BDDF - SocleBI - DataRatio
MY MONEY BANK	ATG Q1 2019

Ao Remises

Account	Opportunity
BPIFRANCE	Année 2 Outsourcing Bpifrance
AXA FRANCE	CDS AXAPAC / MACAO - 2020
IBP - INFORMATIQUE BANQUES POPULAIRES - NANTES	Socle BISC 2019
BPIFRANCE	Année 3 outsourcing Bpifrance
CREDIT AGRICOLE ASSURANCES GROUPE	Partenariat - Plateforme Data S1-2019
BPIFRANCE	Année 4 outsourcing Bpifrance
CREDIT AGRICOLE ASSURANCES GROUPE	Guidewire implementation
BNP PARIBAS	BNPP Compliance - Target Case Management
BPIFRANCE	Phase 2 CRM et Maintenance Année 3
SAB IT	BFM - Interfaces

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26

CFE
CGC**FIECI**
PARTAGEZSection Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie

2. Information en vue de la consultation sur les orientations stratégiques de l'entreprises FSSBU.fr

Présentation de Xavier COTE DE SOUX : Directeur de FSSBU France
Bilan sur les 3 dernières années

Millions d'euros	2016	2017	2018
Booking	213,7	211,7	260,1
Revenue	163,9	212,8	242,1
GOP	11,4	20,5	28,8

Bilan 2018 : très bon

	YTD				
	Actuals	Budget	R/B (%)	R'	R/R' (%)
Bookings	260 073	243 084	107%	211 737	123%
<i>Managed Revenue</i>	183 320	196 585	93%	166 309	110%
Revenue	242 135	232 296	104%	212 837	114%
Contribution Margin	71 354	70 019	102%	59 490	120%
% of Managed Rev	39%	36%	3,3 pts	36%	3,2 pts
IDC	-20 349	-19 287	106%	-17 913	114%
BDC	-11 254	-10 827	104%	-9 815	115%
SFC	-10 918	-11 685	93%	-11 268	97%
GOP before Restructuring Costs	28 833	28 220	102%	20 494	141%
% of Managed Rev	15,7%	14,4%	1,4 pts	12,3%	3,4 pts

210 nouveaux embauchés en CDI (CSS)
368 certifications dont **281** collaborateurs uniques certifiés
128 promotions
6 nouveaux collaborateurs en mobilité internationale

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
 Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
 Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



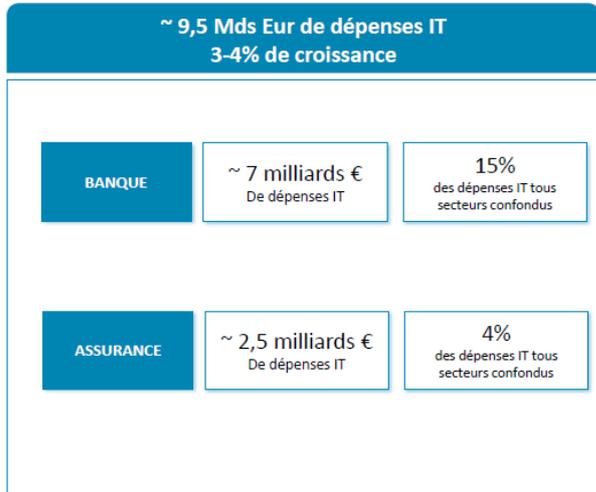
CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Cappgemini - Sogeti - Prosodie



Le marché IT sur le secteur FS en France



France - Leading IT Services* Providers to the Banking Sector 2016 (in million EUR)

Rank	Company	Sector IT Services revenue 2016	Market Share 2016
1	IBM	520	9.3%
2	Sopra Steria	410	7.3%
3	Cappgemini	375	6.7%
4	DXC**	272	4.9%
5	Atos	243	4.3%
6	GFI Informatique	191	3.4%
7	Accenture	158	2.8
8	CGI	147	2.6%
9	Tessi	114	2.0%
10	Neurones	110	2.0%

France - Leading IT Services* Providers to the Insurance Sector 2016 (in million EUR)

Rank	Company	Sector IT Services revenue 2016	Market Share 2016
1	Cappgemini	140	7.9%
2	Accenture	120	6.8%
3	IBM	114	6.4%
4	Cegedim	97	5.4%
5	Sopra Steria	94	5.3%
6	DXC**	88	5.0%
7	GFI Informatique	81	4.6%
8	Aubay	68	3.9%
9	Atos	68	3.8%
10	CGI	65	3.7%

Le marché IT sur le secteur FS en France

Caractéristiques	Tendance
Accenture <ul style="list-style-type: none"> - Forte crédibilité sur la transformation - Croissance agressive sur le digital - Expertise métier banque et assurance - Maturité industrielle 	
IBM <ul style="list-style-type: none"> - Offre complète Services/Software/Hardware - GTM Unifié dans les grands comptes - Forts investissements sur IA, Blockchain - Faible en conseil et en expertise métier - Position défensive sur le mainframe mais qui reste une vache à lait 	
Sopra Steria <ul style="list-style-type: none"> - Bonne proposition de valeur sur l'ADM en nearshore - Activité progicielle métier forte autour d'Evolan et Cassiopae - Faiblesse sur la transformation digitale - Peu de clarté sur l'avenir - En difficulté sur le delivery 	
ATOS <ul style="list-style-type: none"> - BPO métier et plateformes business dans la banque, notamment autour des cartes/paiements 	

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE CGC

FIECI

PARTAGEZ



Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



FS Nouvelle Dimension



AppS
Local
Practices
250M€



650
M€

Avec les
Global
Business
Lines

Notre ambition

Atteindre 10% de parts de marché

Être reconnu
comme le leader
du secteur en France



Devenir une
"great place to work"



Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIGI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Priorités et orientations 2019

Lead

- Continuer le mouvement du focus CIO vers Focus CXO
- Développer les deals Multi-tower (CIS, Invent...)
- Implémenter les alliances stratégiques FSSBU et développer l'écosystème des Fintechs
- Travailler notre vision de l'assurance à moyen terme

Offres/Solutions

- Etendre le développement du Digital au delà de DCX: vers Cloud, APIisation,
- Etre l'acteur de référence sur legacy transformation : replatforming, move to cloud
- Développer le wealth management

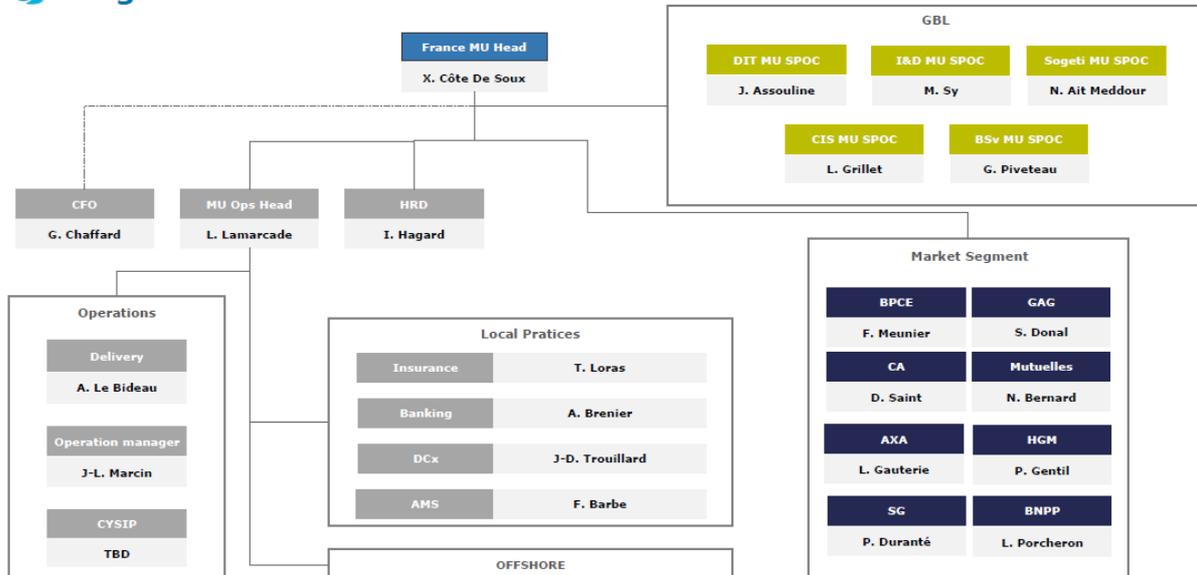
Talents

- Réinventer nos pratiques de recrutement et accroître notre attractivité en interne et sur le marché
- Se focaliser sur notre politique d'engagement et de rétention des collaborateurs
- Renforcer la communauté des Career Managers et RH et accélérer son développement : partage de best practices, formation au co-développement
- Intensifier notre engagement en matière de RSE : Impact Together Week, Digital Inclusion (Simplon,...)

Delivery / Opérations

- Global Delivery Model First
- Généraliser le delivery agile
- Accélérer l'industrialisation
- Etre conforme aux réglementations notamment GDPR

Organisation FS France 2019



Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Stratégie RH 2019

- Réinventer nos pratiques de recrutement et accroître notre attractivité en interne et sur le marché
- Se focaliser sur notre politique d'engagement et de rétention des collaborateurs
- Renforcer la communauté des Career Managers et RH et accélérer son développement : partage de best practices, formation au co-développement
- Intensifier notre engagement en matière de RSE : Impact Together Week, Digital Inclusion (Simplon,...)

Roadmap RH 2019

▪ Attirer

- *Journée FS France* dédiée à l'attractivité et au recrutement en mars
- Aligner nos pratiques en cohérence avec la nouvelle organisation 2019 : *promesse employeur, process recrutement, Relations Ecoles et Marketing Recrutement* (programme Ambassadeurs, Campus Managers, Forums, Offres de stages, Evènements,...)
- Améliorer *l'Expérience Candidat Digitale* : refonte du site carrières, outils de sélection digitaux (Coding games,...)
- Innover dans notre approche sourcing et communication auprès des candidats avec notre *campagne ciblée* basée sur les Persona
- Déployer la nouvelle campagne Marque Employeur



Accompagner le changement grâce à l'installation au 147

▪ Engager & Retenir

- Renforcer le *suivi individuel des HPs et des Hot Skills*
- Accélérer, favoriser et monitorer *les job rotations*
- *New Performance Management / Capgenie V2* : déploiement en juillet
- Déploiement d'une culture du *feedback continu*
 - Déploiement de *PULSE Survey* en avril
 - Programme *Grow your people*
- Poursuivre la valorisation des *filiales métiers et technos* au travers des communautés et les *certifications*
- Mieux accompagner nos *Career Managers* : formation, animation, valorisation
- Renforcer la *communauté RH* et accélérer son développement



Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



3. Information en vue de la consultation sur les orientations stratégiques de l'entreprises APPS.fr Présentation par J Siméon

Résultats 2018

Une bonne performance pour APPS

MEUR	2018	R/R'	R/B
Ext. Booking	1 241,4	109,2	100,7
Ext. Revenue	1 222,1	113,4	107,3
GOP bf / MR (%)	13,4%	+0,8 pts	-0,2 pts
DOR (days)	67	- 7 days	- 5 days

Croissance solide du revenu en particulier sur les comptes clés

Croissance des effectifs onshore de 5,8%

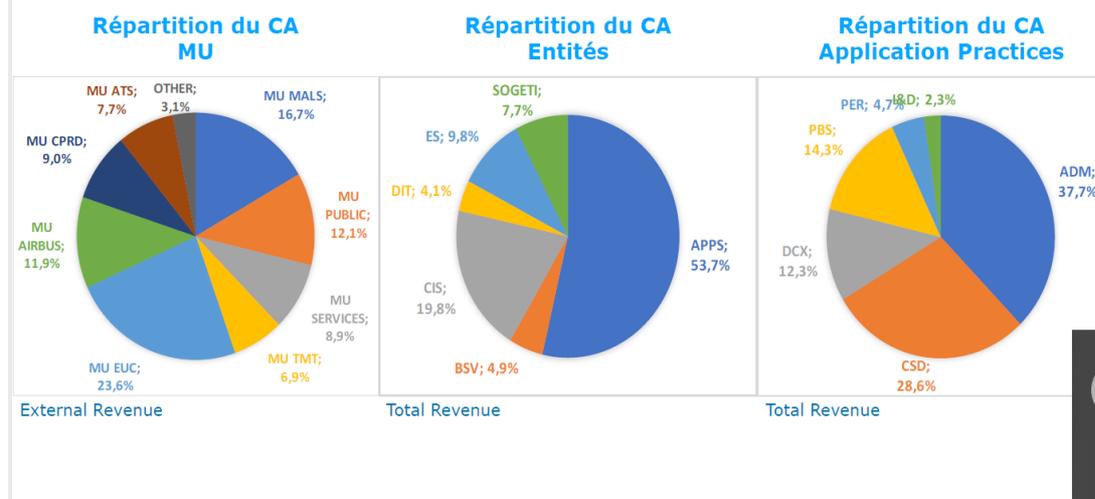
Maîtrise du delivery des projets : amélioration du net Underrun / Overrun de 4,2 MEUR

Amélioration de l'ARVE à 82,8% (+80 pts de base)

→ Mise en place réussie de l'organisation LEAD

Résultats 2018

Un mix sectoriel équilibré pour la BU France avec une part APPS toujours importante...



Commentaires

- TMT croit moins vite que les autres
- Partie Apps Surreprésenté vis-à-vis des autres (Sogeti, ES)
- AMS : 1/3 du CA en légère augmentation /Cap Numéro 1 en France
- Mais relativement équilibré entre practice

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



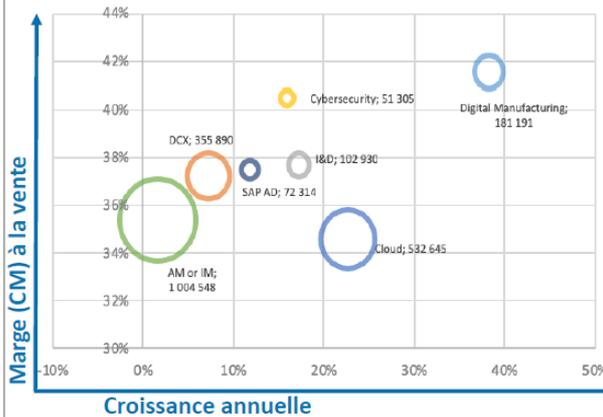
CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Résultats 2018
...et une bonne dynamique au niveau de la BU France



Top 10 Accounts (« Revenue » externe)

Grands Comptes	TOTAL	TOTAL	TOTAL
	2 018	2 017	Evo vs 2017
#01 AIRBUS GROUP	278 773 847	236 855 062	17,7%
#02 EDF	196 579 483	178 326 344	10,2%
#03 SNCF/SYSTRA	136 722 254	117 189 267	16,7%
#04 AREVA	112 346 880	114 857 643	-2,2%
#05 ENGIE	89 317 456	83 269 988	7,3%
#06 ORANGE	81 396 457	85 046 984	-4,3%
#07 PSA PEUGEOT CITROEN	75 470 770	57 781 667	30,6%
#08 TOTAL	72 589 789	59 590 369	21,8%
#09 MINISTERE DE LA DEFENSE	55 246 652	52 100 795	6,0%
#10 BOUYGUES SA	50 203 618	52 398 564	-4,2%

Top Deals (MEUR)

Client	Opportunité	TCV	GBL
Michelin	Harvest 1	176,00	Apps
SNCF Réseau	CDS Boreale	68,00	Apps
TF1	Dexter Confidentiel	35,30	CIS
CHANEL	New partnership	22,40	CIS
Arkea	Massification/indus TMA	20,00	Apps
SnCF - DSIV	CDS Distribution 2019	19,62	Apps
ENGIE	SI DIGITAL	19,40	Apps
ELIOR	Rationalisation Datacenter	14,51	CIS
SnCF - FRET	CDS FRET CDS 2018	14,00	Apps
TOTAL	Projet OSTC ("As a Service")	13,60	CIS

Commentaires

- Forte accélération Digital manufacturing
- Cyber Security très dynamique même si petit
- Cloud : traditionnellement sur l'infrastructure mais bonne nouvelle la partie applicative décolle
- Areva : en décroissance
- Bouygues : télécom, TF1, Construction : décroissance car Telecom en baisse

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE CGC

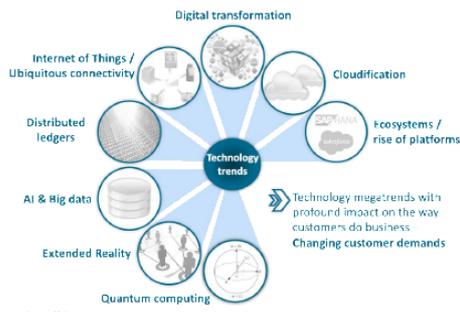
FIECI

PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Cappgemini - Sogeti - Prosodie



Tendances du marché et ambition BU France *Un marché toujours dynamique porté par les évolutions technologiques*



CEOs expect Digital Revenue growth



CEOs intend to change Business Models



Commentaires

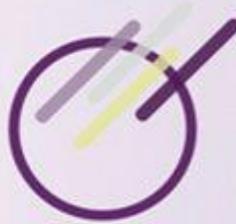
Se sont les sujets technologiques qui tirent le marché, qui impactent le business model des entreprises et donc qui sont à l'agenda des directions (donc le budget IT s'agrandit car impact le business)

- Techno : Big data, Cloud , Platform, IOT,
- arrivée de la 5G va impacte l'IOT
- Block chain : impact la finance, RH, (Atos leader)

Des questions ? N'hésitez pas !

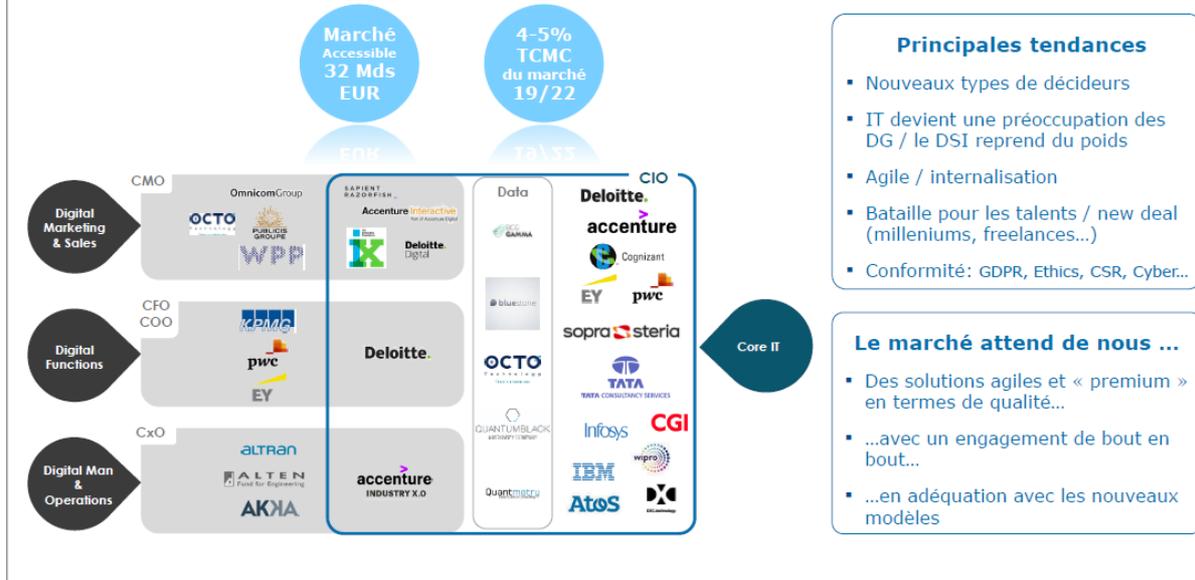
Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



Tendances du marché et ambition BU France

Marché et concurrence



Commentaires

- Tendances et taille du marché : études sur données compilées du net IDC...
- 32 000 Me : marché en France : croissance moyenne 4 à 5 % annuel
- Le marché se déforme car le budget informatique s'est déplacé vers les directions métiers : CFO, Marketing vente, et Opération (la production)
- Le budget des DSI des métiers diminuent, celle des métiers augmentent
 - Donc il faut aller voir d'autres acteurs -> les métiers
 - Donc nouveau concurrent : ex Deloitte et compétition fragmentée
- Sur le sujet Marketing : nous ne sommes pas présents ; nous sommes présents sur Digital Manufacturing
 - D'où le positionnement d'INVENT pour aller dans les zone ou on est pas
- Double enjeu de positionnement et de capacité
 - Les boites qui font que du manufacturing vont mal (Altran est en vente)
 - Donc mécaniquement concentration des boites moyennes : vente ou disparition
 - Sopra Steria : devenir ?
- Evolution du marché des talents : de + en + de free-lance : apprendre à le gérer
- Partie conformité : activité devient de + en + régulé : DGPR, sécurité ...impact sur modèle économique (white zone pour Airbus : plusieurs millions)
- Ce que le marché attend de nous : client prêt payer un peu plus cher, si on a un positionnement premium : attente un engagement de bout en bout et aider le client à faire bouger la manière dont il produit
- Il faut que nous soyons capables de répondre à notre promesse : bon delivery

Des questions ? N'hésitez pas !



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

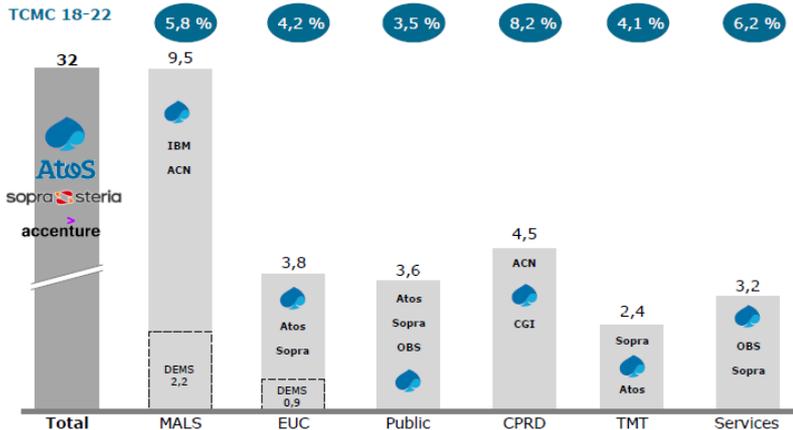
Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Tendances du marché et ambition BU France *Dynamique sectorielle*

Dépenses Consulting, IT & Engineering 2018
Mds EUR

Part du marché / secteur
= part de marché IT



Hors du marché accessible:
1. Support matériel, IaaS et Infrastructure Utility Services
2. Banque et gestion des titres, Assurances

Source: Gartner analysis

Des opportunités de croissance pour Capgemini sur des secteurs clés

CPRD

MALS

Secteur public

Commentaires

- Horizon : 3 ans
- 32 : total/répartition par Mu que sur l'IT
- Par « MU » : MALS, EUC... classement de Cap
- 3 secteurs opportunités :
 - CPRD : dynamique de croissance (et nous sommes challenger)
 - MALS : présent dans énormément de compte mais premier que dans un seul grand compte : PSA/ Airbus (on est deuxième) :
 - Public : on est classé 4 ou 5 (faible marge : mais dynamique de transformation et opportunité de faire de l'offshore en Espagne)
 - Objectif que la croissance CAP soit le double de celle du marché.

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



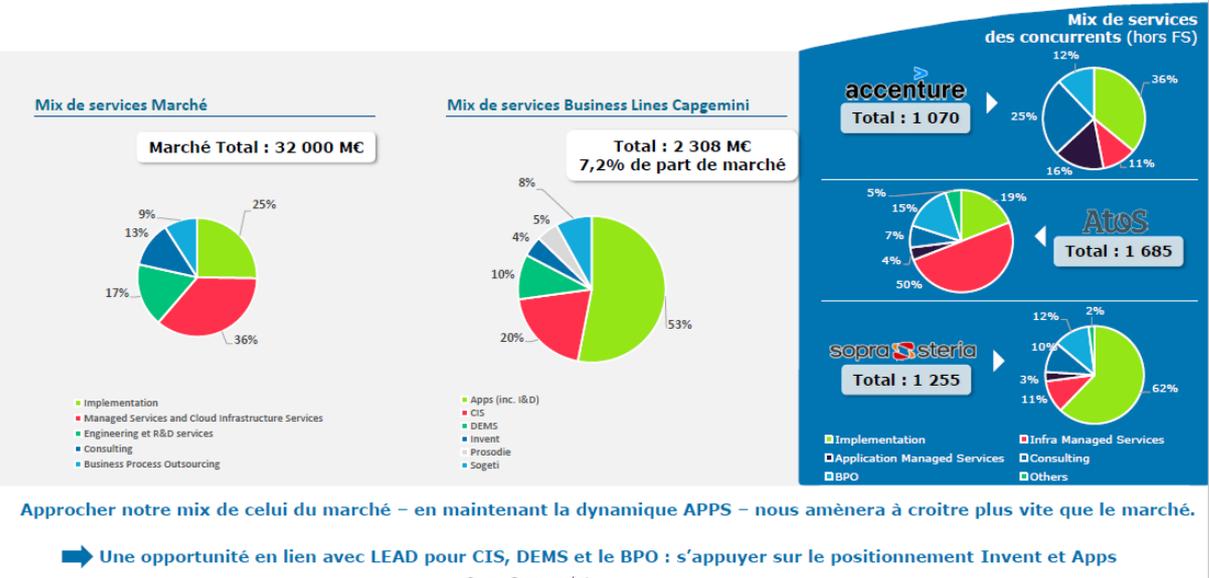
CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Tendances du marché et ambition BU France *Benchmark mix de services*



Commentaires

- Reconstitution hors FS
- Mixe de Cap pas celui du marché : Apps sur représentée : opportunité car si on arrive à croître sur les autres business line (augmentation part de marché)
- 3 sujets d'opportunités de croissance : Infra/Cloud , DEMS, BPO
- De plus en plus de partenaires différents, et de nature différents (hard, soft, SAAS...),
-> donc s'appuyer sur nos partenaires

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26

CFE
CGCFIECI
PARTAGEZSection Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie

Tendances du marché et ambition BU France

Principaux points à retenir sur le marché

Nouveaux types de décideurs dans un marché durablement dynamique tiré par les technologies	Différentes dynamiques sectorielles	Potentiel inexploré lié au mix de services	Nouvelle concurrence, nouveaux modèles
<ul style="list-style-type: none"> ▪ S'appuyer sur Invent pour créer des opportunités de deals plus larges ▪ Proposer des trajectoires de carrière diversifiées et attirer de nouveaux talents ▪ Nous positionner comme marque « premium » en termes de prix grâce aux nouvelles offres 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Exploiter les opportunités de croissance qui sont encore réelles pour APPS ▪ Faire des paris ciblés sur les secteurs les plus attractifs ▪ Mieux utiliser les capacités du Groupe et développer les synergies entre BU 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Une réelle opportunité de développement pour CIS, BPO, DEMS ▪ Déployer les « assets » du Groupe (CPP, Process automation...) ▪ Profiter de LEAD avec une proposition de valeur de bout en bout différenciante 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S'appuyer sur l'écosystème des partenaires ▪ Effectuer des acquisitions à valeur ajoutée qui complètent et enrichissent nos savoirs faire

Commentaires

- Leader : nous sommes les premier car on est partout, mais pas forcément premier partout ; Nous ne sommes pas ceux que l'on vient consulter sur un sujet techno : aujourd'hui en termes d'image c'est Accenture
- En 2014 : 25 comptes a + de 25 M D'euros -> en 2019 on en a + de 30
- Augmenter nombre de compte à + de 50 M euros
- Donc croissance en effectifs : rétention, attractivité, employabilité, faire évoluer les talents
- Augmenter la rentabilité : maitrise des cout de structure et amélioration de la marge : augmenter nos prix (1 à 2 points), équilibre : vendre + , vendre + cher : mais le frein notre capacité
- Sujet : rareté : Marche SAP : nouvelle solution SAP : S4 : marché 3x plus gros : ceux qui auront les personnes sauront délivrer : vrai aussi sur IA, digital manufacturing, cyber sécurité
- Logique de Leader différence entre Accenture (deux fois plus gros que nous au niveau monde, plus petit au niveau France) et Cap
 - Cap a suivi l'évolution du marché
 - Accenture vu comme la boite pour accompagner les entreprises pour traverser la crise : positionnement premium
 - Aujourd'hui coté APPS /Accenture : nous commençons à avoir une image à hauteur d'Accenture ;
 - Accenture sait très bien se déplacer rapidement sur des nouveaux sujets et montrer qu'il sait adresser ce nouveau sujet : marketing, recrutement, formation

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
 Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
 Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



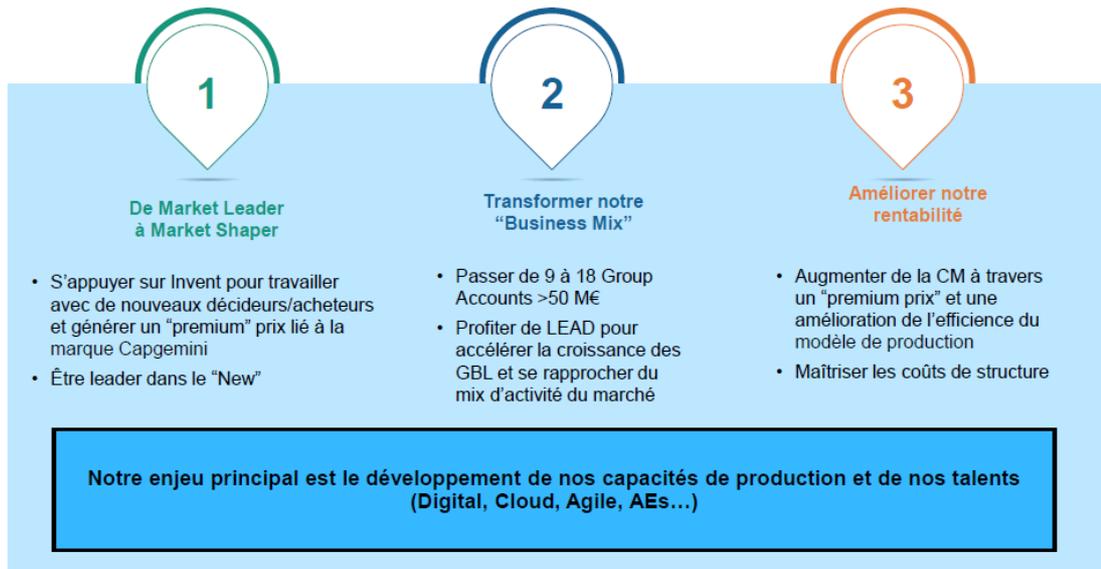
CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Tendances du marché et ambition BU France *Notre ambition à moyen terme*



Priorités et orientations 2019 *Des axes prioritaires pour la BU France...*



Commentaires

- APPS + synergie avec autre entité : Move to cloud : APPS + Invent
- Mettre en avant les activités de Sogeti
- C'est la synergie entre entité qui permet de gagner des Marchés

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26

CFE
CGCFIECI
PARTAGEZSection Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie

Priorités et orientations 2019 ...qui se déclinent dans nos organisations

Pour les Market Units

Animer

positionnement comptes / renouvellement
offres



- **Go to Market** : une stratégie par segment et par compte clairement définie et partagée
 - Croissance sur les Group Accounts supérieure au reste des comptes
 - Gestion proactive du portefeuille d'offres
- **Amélioration de la marge**
 - Un positionnement prix "Premium"
 - Responsabilité sur les gains et pertes de production
- **Une gestion rigoureuse des BDC** incl. utilisation des centres offshore
- **Génération et animation de Deals de grande taille**

Pour les Application Practices

Accélérer la croissance



- **IA & Cloud** en coordination avec les GBL
- Sensiblement plus de "paris" en termes d'offres en s'appuyant sur les CoE (se différencier pour augmenter les prix)
- **Rétention** et gestion de la pyramide
- Développement du **modèle industriel** avec une réelle progression de l'offshore
- Sécurisation des "stabilisateurs" de l'ARVE

Pour les Global Business Lines

Articuler

Les savoir-faire avec la stratégie de marché



- Une **approche du marché** proactive et innovante sur les offres pour permettre un **positionnement prix/marge "premium"**
- **Alignement avec la stratégie des MU** avec un maillage clair et des interlocuteurs engagés et responsabilisés
- Développement du portefeuille d'offres et des capacités de delivery
- Modèle de delivery global, efficient avec une structure de coûts optimisée.

Gros Plan Business Line APPS Le marché APPS en France en 2019

La situation France en 2019

- Vision marché 2019 par le Syntec : léger ralentissement de la croissance à +3-4%
- Enjeu majeur de recrutement et de rétention chez tous les compétiteurs

Tendances du marché

- Secteurs les plus dynamiques: CP, Retail, Aero & Space, Manufacturing (incl. Automotive)
- Des tendances contrastées : croissance à deux chiffres pour certains domaines (Cloud, IA, Digital Manufacturing, SAP S4) et faible pour les services traditionnels
- Légers signaux de ralentissement (réductions budgétaires chez Michelin, Schneider,...)

Concurrence

- Accenture et TCS/Cognizant principaux concurrents en croissance
 - Accenture en croissance essentiellement grâce aux acquisitions 2017/18
 - TCS très compétitif sur AMS & Infra
- Atos, Sopra, DXC en difficulté
- De nouveaux entrants agressifs (PWC, EY, Deloitte)
- Concentration chez des concurrents traditionnels

Commentaires

- Contraste entre sujet qui tractent et ceux qui suivent : Sujet qui ont fait 18 %, d'autres -4%
- TCS : à suivre (Tata : en croissance 7000 personnes qui travaillent pour la France) :

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



- DXC : (fusion HP et CSC) A vendre
- Sopra : difficulté lié au Banking, mais compétiteur solide
- Atos : pb de croissance, faible sur APPS
- Cible 17 % part de marché sur APPS

Gros plan Business Line APPS *Principaux chantiers et priorités...*

Ambition 2022

- Position de #1 avec 17 % de part de marché
- Leader dans la transformation applicative en utilisant l'innovation, l'agile et les partenariats pour accompagner le "move to cloud", le déploiement de l'IA et des solutions métier digitales



Principaux chantiers 2019

- ❖ Déployer les offres du Groupe et aligner les CoEs
- ❖ Trouver, retenir et développer les talents en lien avec les besoins du marché
- ❖ Améliorer la performance du delivery par une approche de bout en bout : avant-vente - delivery
- ❖ Renforcer la collaboration entre entités pour apporter aux clients, collaborateurs et partenaires toute la valeur du Groupe
- ❖ Mettre en œuvre des plans d'actions le déploiement de l'approche Safe, pour gérer les questions de « compliance » et pour la Transformation Cloud
- ❖ Sur AMS, nous appuyer sur les "Design Offices" pour innover et vendre plus
- ❖ Améliorer la compétitivité et la productivité

Gros plan Business Line APPS *...se déclinant pour le Go To Market...*



Group Accounts

- Développer ~ 30 comptes prioritaires pour la BU France...
- ... en animant une véritable communauté des Group Account Executives en lien avec les initiatives Groupe (certification, trajectoire de carrière...)



Deals

- Mieux traiter les deals de grande taille...
- ...en mettant en place une équipe spécialisée et dédiée pour la BU France



Offres

- Accélérer en France sur le développement des offres Groupe et quelques paris locaux...
- ...en professionnalisant les COE

Une présence régionale forte qui est un de nos différenciants (PER)

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Cappemini - Sogeti - Prosodie



Gros plan Business Line APPS ...et pour chaque « Application Practice »...

Application Practice	Axes prioritaires 2019 - 2021
PBS	<ul style="list-style-type: none">Devenir le partenaire de référence pour la transformation S4Être leader sur les programmes de transformation HR et Finance avec des solutions SaaSDevenir un acteur clé du Digital Manufacturing et leader sur la plateforme 3DExp
CSD	<ul style="list-style-type: none">Transformer CSD pour être reconnu comme leader :<ul style="list-style-type: none">De l'intégration de bout en bout des SI coeur de métier et critiques pour tous les secteurs d'activitéDes stratégies Cloud et de la mise en oeuvre d'applications "natives cloud"Atteindre un effectifs de 2700 ETP onshore et 600 ETP offshore en 2021 (+27%)Croissance > 20% growth sur MALS (Manuf & Auto), Airbus et CPRD
DCX	<ul style="list-style-type: none">Devenir le partenaire n°1 de 2/3 éditeurs stratégiquesRééquilibrer le portefeuille de clients vers du B to BAnticiper les évolutions technologiques : IA dans l'expérience client, 5G...
AMS	<ul style="list-style-type: none">Être reconnu comme leader AMS Next GenAccélérer sur IA, SAFE et Move to CloudRestructurer les "Design Offices" pour augmenter les add-on sales

Commentaires

- Editeurs : Adobe...
- Offre Work Day marche moins bien que prévu mais a accompagner
- E-commerce sujet du jour demain, le cloud
- AMS : patrimoine applicative avec Cloud : vers un Run dynamique (agile, devops...) à arrimer avec autre entité
- I&S : Devenir ; ...vers une acquisition
- Enjeu autour de l'innovation CTO France : rôle de P Duboe : optimiser AIE : fonctionnement et couts

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Cappemini - Sogeti - Prosodie



Gros plan Business Line APPS ...et l'innovation comme axe de différenciation et levier de croissance

L'innovation est au cœur de la stratégie du Groupe et de la BU France en 2019

Les clients attendent de nous de l'innovation tout au long du delivery

La France est le pays qui regroupe le plus d'AIE



L'innovation ne peut pas être cantonnée aux AIE, aux startups et aux projets d'IA

Nous devons construire un lien durable entre les AIE, le processus de vente et le delivery



Développer les compétences des collaborateurs par une approche et des outils communs

- ❖ Uniformiser nos manières de travailler à travers une approche « One Team »
- ❖ Partager et capitaliser nos savoirs faire et outils
- ❖ Favoriser la collaboration entre AIE



Construire un écosystème complet et efficace

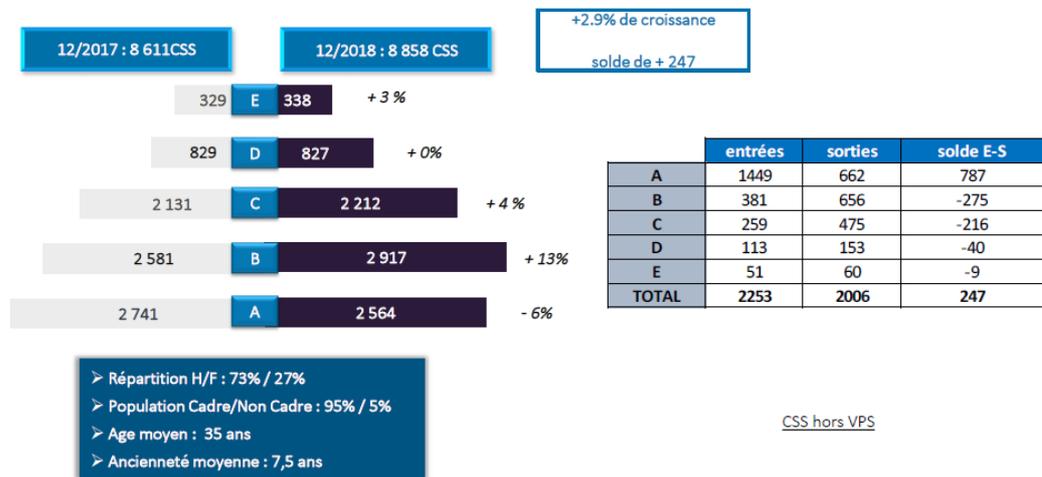
- ❖ Incluant toutes les entités et intimement connecté avec les ventes et le delivery
- ❖ S'appuyant sur un réseau stratégique et organisé de partenaires, écoles et startups



Construire une cartographie cohérente des expertises Sectorielles et technologiques

- ❖ Donner à chaque AIE une identité sectorielle et technologique claire
- ❖ Construire un lien fort entre ces centres d'expertise et nos clients

Apps France et Insights & Data France – Bilan 2018 Chiffres clés et évolution de la pyramide



Commentaires

- Effort sur Grade B
- 1% gagné dans la répartition H/F
- Age moyen de 36 à 35 ans

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



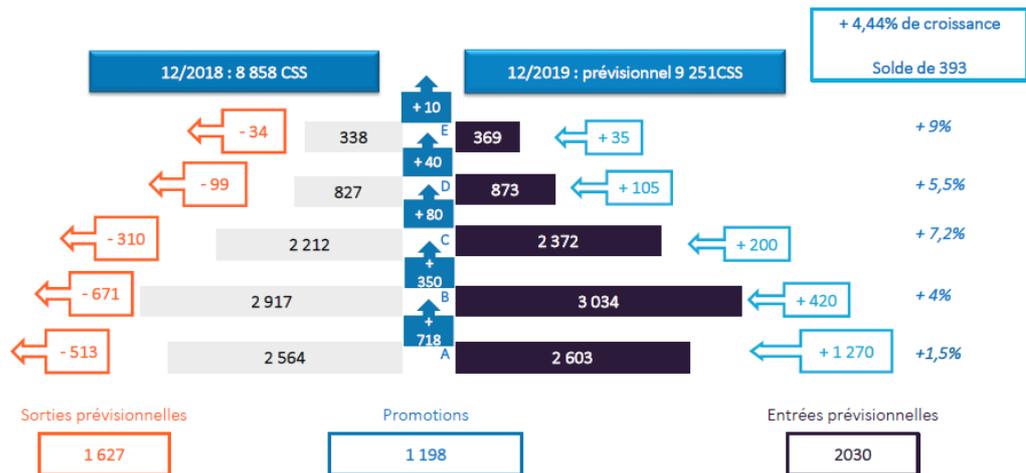
CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



Pyramide cible 2019 CSS hors VPs



Hypothèses de turnover pour 2019 : A 20%, B 23%, C 14%, D 12%, E 10%

Roadmap RH 2019 Ancrer la transformation engagée

Attract

- **Aligner** nos pratiques *relations écoles et Marketing Recrutement* (programme Ambassadeurs, Campus Managers, Forums, Offres de stages, etc..).
- **Améliorer l'Expérience Candidat Digitale** : refonte du site, outils de sélection digitaux.
- **Innover** dans notre approche sourcing et communication auprès des candidats avec notre *campagne de targetting* basée sur les Persona.
- **Déployer** la nouvelle campagne Marque Employeur.



Engage & Retain

- **Mieux accompagner** nos *Carrière Managers* : mieux recruter, mieux former, mieux animer et valoriser.
- **New Performance Management/Capgenie V2** :
 - Renforcer l'appropriation par tous les acteurs.
 - Déploiement sur l'ensemble de la BU France.
- **Renforcer** le *suivi individuel des HPs* et des *Hot Skills*.
- **Accélérer**, favoriser et monitorer les *job rotations*.
- **Systématiser** un processus d'amélioration continue au travers du *Continuous Listening* :
 - Généralisation de la TSE.
 - Déploiement de **PULSE Survey** en Septembre.
- **Valoriser** et professionnaliser les filières métiers et technos au travers des *communautés* :
 - Accélération des certifications.
 - Animation sur sites / co-développement.
 - Mise en place du portail.
- **Renforcer** la *communauté RH* et accélérer son développement : Partage de best practices, Formation au co-développement.

People Analytics :

Harmoniser, simplifier et *digitaliser nos processus/outils* : #onboarding-checklist, #rapport d'étonnement, #exit interviews, cockpit pour les CMs et supports RH M-reviews.

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



Evolution des bassins d'emploi Perspectives à trois ans

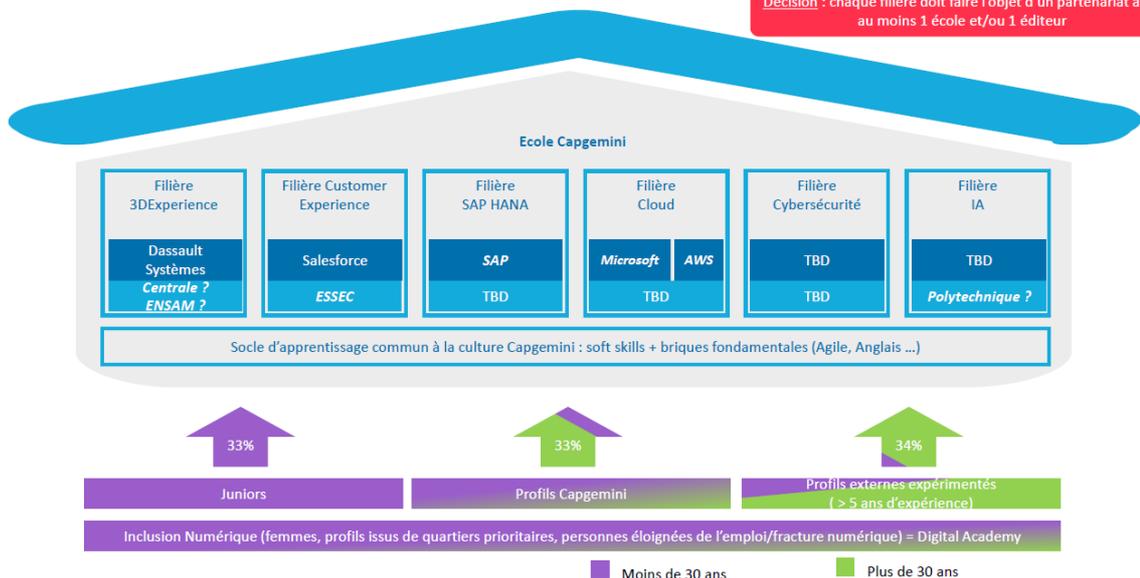
Effectifs au 31.12.2018, CSS hors VPs : 8 858

Décroissance	Stabilité de l'effectif		Croissance
<ul style="list-style-type: none"> Colombelles - 7 pers Rouen - 10 pers 	<ul style="list-style-type: none"> Aix - 175 Aubière - 146 pers Bayonne - 87 pers Brest - 90 pers Belfort / Méroux - 75 pers Ile de France - 2877 pers Lille - 822 pers Lyon - 271 pers 	<ul style="list-style-type: none"> Montbonnot (Novesparc) - 295 pers Nancy - 58 pers Nice - 88 pers Orléans - 54 pers Pau - 84 pers Rennes - 1014 pers Schiltigheim - 150 pers Tours - 35 pers 	<ul style="list-style-type: none"> Toulouse - 1392 pers Nantes - 839 pers Mérignac - 288 pers

Croissance : Solde net > à 5 %
Stabilité : Solde net 0 - 4,9%
Décroissance : Tous les départs ne sont pas remplacés

Gros plan sur l'école Capgemini

Décision : chaque filière doit faire l'objet d'un partenariat avec au moins 1 école et/ou 1 éditeur



Commentaires

- DARES : pénurie de ressources dans le numérique 80 000 personnes
- Nouveauté en 2019 : création école Capgemini, 6 filières : deux, trois mois de formation + stagiaires
- Socle softskill + spécifiques
- Promo de 100 personnes en régimes nominal

Des questions ? N'hésitez pas !



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



- Au début certification, puis diplôme à terme
- 3 publics /cibles :
 - Junior Débutant/étudiant
 - Aux salariés : Upskilling/reskilling
 - Expérimenté : à former aux métiers du numériques

A lire : https://dares.travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/synthese_stat_no_11_-_les_metiers_en_2022-3.pdf

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

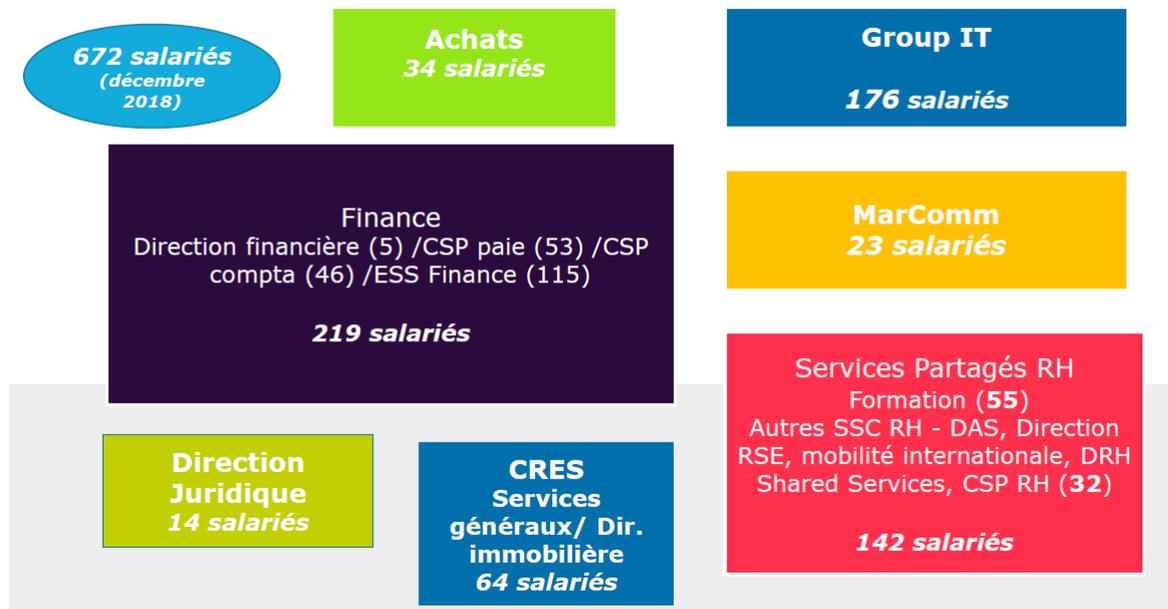
Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Cappemini - Sogeti - Prosodie



4. Présentation des orientation Rh des services partagés

Présentation de Céline Gesquiere

BILAN 2018 CHIFFRES CLÉS



BILAN 2018 CHIFFRES CLÉS

- Effectif : **672** salariés
- Répartition H/F : **42%** / **58%**
- Population Cadre/Non Cadre : **60%** / **40%**
- Age moyen : **43** ans
- Ancienneté moyenne: **13** ans

Statut	Féminin	%	Masculin	%	Total
Cadre	209	53%	188	47%	397
Cadre dirigeant	2	22%	7	78%	9
ETAM < 450	117	63%	70	37%	187
ETAM => 450	59	75%	20	25%	79
Total	387	58%	285	42%	672

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Cappgemini - Sogeti - Prosodie



BILAN 2018

ÉVOLUTION DES EFFECTIFS PAR SHARED SERVICES

	31/12/2017			31/12/2018		
	Total	CDI	CDD	Total	CDI	CDD
Achats	28	27	1	34	34	
CRES	62	62		64	64	
CSP Compta	43	40	3	46	44	2
CSP Paie	60	50	10	53	45	8
Direction Financière	7	6	1	5	5	
ESS Finance	119	104	15	115	107	8
Group IT	180	168	12	176	165	11
Juridique	18	18		14	14	
L&D	54	51	3	55	53	2
MarCom	18	16	2	23	17	6
Services Partagés RH	75	70	5	87	75	12
Total	664	612	52	672	623	49

© 2017 Cappgemini. All rights reserved.

BILAN 2018

REPARTITION PAR SITE DE RATTACHEMENT

Sites	Achats	CRES	CSP Compta	CSP Paie	Direction Financière	ESS Finance	Group IT	Juridique	L&D	MarCom	Services Partagés RH	Total
Aix en provence (Azur)		3				2	5			2	3	15
Aubière							2					2
Bayonne							2					2
Biot	1						1					2
Cesson Sévigné	2	4			1		12	1	2	1	1	24
Guyancourt	2	3					5		1		1	12
Issy les Moulineaux					1				2			3
Lille (Lomme)	1						3					4
Lyon Ivoire	3		38	41	1	19	6	1			14	123
Merignac	2						6				1	9
Montbonnot Saint Martin	2			1	2		14		3	1		23
Nantes (Axeo)	2				21		13		3	1	3	43
Perols	1						1		1			3
Saint Cloud	1	4					1		3			9
Schiltigheim							2		1			3
Suresnes	28	30	2	8	4	46	80	11	35	16	60	320
Toulouse		9	6	3		23	23	1	4	2	4	75
Total	34	64	46	53	5	115	176	14	55	23	87	672

Effectifs IDF = **344**
Effectifs Province = **328**

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



EVOLUTION DES BASSINS D'EMPLOI PERSPECTIVES À TROIS ANS



Stabilité de l'effectif

FEUILLE DE ROUTE RH 2019 : STABILISER, ENGAGER, DÉVELOPPER

Une feuille de route commune



Des plans d'actions dédiés



Des moyens renforcés

- Développement des compétences
- Recrutement et intégration
- Gestion de carrière

- CSP paie
- CSP RH
- ESS

- Chargée de recrutement dédiée (sep 2018)
- Nouvelle RRH (mai 2019)

Mission de diagnostic menée par Capgemini Invent (CSP paie et RH)

Des questions ? N'hésitez pas !



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



FEUILLE DE ROUTE RH 2019 : STABILISER, ENGAGER, DÉVELOPPER TOUS SHARED SERVICES

Développement des compétences

- Renforcer les formations métiers
- Poursuivre les formations au management
- Formaliser les parcours de formation par filière métier

Gestion de carrière

- Mener une Talent Review à mi-année
 - Identifier les potentiels et définir les plans de développement
 - Faire le point sur les mobilités

Recrutement et intégration

- Développer l'alternance et les relations écoles
- Identifier des cabinets partenaires
- Accompagner l'intégration

ORGANISATION RH SHARED SERVICES

DRH DG APPS & SHARED SERVICES CHRISTÈLE TASSART

Marie de la Boulaye
RRH

DG APPS France
Shared Services RH
(DAS, RSE/ mission
Handicap, DME,
mobilité internationale)

Agnès Garnier
RRH

CRES
Achats
Direction Juridique
MarComm

Céline Gesquière
RRH

Group IT
L&D Center

Céline Rochette
RRH

Direction financière
CSP Paie
CSP compta
ESS Finance
CSP RH

Delphine Bourdon & Farida Assani - Assistantes RH

Patricia Santos - Outils RH & missions transverses

Camille Bonnaud – Chargée de Recrutement

Brigitte Joyaux - Learning Officer

Marguerite Dapremont - Alternante RH

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26



CFE
CGC

FIECI
PARTAGEZ

Section Syndicale CFE-CGC de l'UES
Capgemini - Sogeti - Prosodie



5. Recueil de l'avis du CE sur le projet de rupture conventionnelle de plusieurs IRP

Vu en réunion accord du CE, pas de nom cité pour des raisons de confidentialité

6. Modification des commissions du CE et information CE

Election CE, calendrier proposé :

-Juin, Juillet

-ou Novembre décembre

Fin

Des questions ? N'hésitez pas !

Jean Christophe BERNARD RS au CE – 06.77.53.09.11
Pascal HOCHARD Elu au CE, IDF – 06.82.83.66.25

Stéphane MISTRAL BERNARD Elu au CE, IDF – 06.58.34.10.01
Alain JAMMES Elu au CE, IDF – 06.30.37.68.26