



48^{ème} **Assemblée Générale
des Actionnaires**

La Lettre aux Actionnaires

Madame, Monsieur, chers actionnaires,



Comme vous le savez, Serge Kampf, le fondateur de Capgemini, nous a quittés le 15 mars. Cette 48^{ème} édition de notre Assemblée Générale fut, pour toutes les équipes de Capgemini, et pour sa famille, qui nous fait l'amitié de sa présence, un moment chargé d'émotion. Pourtant, malgré la tristesse et le vide laissé par la disparition d'un être irremplaçable, Serge était toujours aussi présent, tant la manière dont il a façonné le Groupe et tout ce qu'il nous a inculqué continue de nous guider. Car Serge faisait

partie de ces hommes hors du commun dont les valeurs, la sagesse et l'acuité des analyses et des conseils résonnent pour toujours auprès de ceux qu'il a côtoyés, par-delà l'absence. Et puis, cette Assemblée Générale était -avec la publication du rapport annuel- son grand rendez-vous annuel. Celui où il devait « rendre des comptes » aux actionnaires de son entreprise pour qui il avait le plus grand respect. Jusqu'en 2012, année où il a quitté la présidence du Groupe -soit pendant 45 ans !- il s'est imposé de relater avec la plus extrême exigence et minutie les actions de Capgemini au cours de l'exercice passé. Avec ce verbe sans concession qui le caractérisait.

Serge c'était aussi et surtout une incroyable vision stratégique –je vous invite à relire dans le rapport annuel la lettre qu'il avait écrite en 1987- et l'audace qui l'accompagne. Il est très rare qu'un même homme crée une entreprise et soit capable de la faire grandir jusqu'à en faire une multinationale. Serge avait ces qualités. Il avait aussi la passion des hommes et des clients. Il avait choisi pour Capgemini une organisation très décentralisée fondée sur des entrepreneurs comme lui, qui lui permit de faire la différence vis-à-vis de ses concurrents, et explique ses succès.

Pour toutes ces raisons, je pense que Serge aurait été fier du bilan de notre activité en 2015. Grâce à l'acquisition de la société américaine IGATE, qui est un véritable accélérateur de notre stratégie, nous avons énormément progressé sur le terrain des hommes et de notre capacité à toujours mieux servir nos clients. Avec cette opération, nous avons accueilli plus de

30 000 collaborateurs animés, comme nous, du sens de la collaboration avec les clients. Avec IGATE, nous nous sommes aussi entourés de nouvelles expertises complémentaires des nôtres. Elles vont nous permettre de continuer à faire la différence sur notre marché. Je pense notamment aux compétences d'IGATE dans le secteur financier – le plus important marché de notre industrie-, l'ingénierie, ou encore ses plateformes d'offres innovantes qui combinent des services et les applications et infrastructures informatiques associées. Ce rapprochement n'est, comme vous vous en doutez, pas rien en termes d'intégration. Mais notre volonté à tous d'unir nos forces fait que cette acquisition est déjà un succès comme le reflètent nos résultats du 1^{er} trimestre 2016.

Il y a maintenant presque six ans, Capgemini s'était fixé pour objectif de rejoindre la « Ligue des Champions » de son industrie, c'est-à-dire l'élite mondiale très fermée des leaders. C'est en bonne voie, en 2015, nous avons encore consolidé les attributs d'un leader de notre secteur. IGATE a renforcé notre position en Amérique du Nord et nous disposons désormais de positions fortes sur tous les grands marchés mondiaux des services informatiques aux entreprises. Ensuite, nous nous étions engagés à générer une marge à deux chiffres et avec une rentabilité de 10,6%, nous avons dépassé nos objectifs. Enfin, nos capacités de production industrielle nous placent désormais parmi les plus grands.

Je salue, par ailleurs, l'arrivée au Conseil d'administration de deux nouvelles administratrices, Mme Siân Herbert-Jones et Mme Carole Ferrand, qui nous apportent, entre autres, leurs compétences financières.

La plus belle façon aujourd'hui d'honorer la mémoire de Serge est d'emmener le Groupe, qu'il a fondé et façonné, Capgemini, toujours plus loin. Et pour ce faire, en 2016, nous continuons inlassablement à placer les hommes et les clients au cœur de nos priorités. C'est-à-dire, attirer et développer les meilleurs talents et travailler à l'unisson, en mobilisant toutes nos forces et nos capacités d'innovation et de compétitivité, pour satisfaire les plus hauts niveaux d'exigence de nos clients, notamment pour les aider à tirer le meilleur parti des technologies cloud et digitales.

Je vous remercie de votre soutien et de votre confiance. A l'année prochaine où notre Groupe fêtera son cinquantième anniversaire.

Paul Hermelin

Président – Directeur Général de Capgemini

L'Assemblée Générale, comme si vous y étiez



La 48^{ème} Assemblée Générale de Cap Gemini SA s'est tenue le 18 mai 2016 au Pavillon d'Armenonville à Paris.

Hommage à Serge Kampf

Deux mois après le décès de Serge Kampf, le fondateur de Capgemini, l'Assemblée Générale a été l'occasion de lui rendre un vibrant hommage en présence d'une partie de sa famille.

« Un attachement profond à la liberté »

« C'est l'unique raison pour laquelle il a créé sa propre entreprise. Mais la liberté, ça ne voulait pas dire faire les choses seul. Pour lui, la liberté, c'était avoir la possibilité de choisir ses collègues parmi les personnes qui partagent ses valeurs et ses ambitions, et faire de Capgemini un endroit où chacun est encouragé à être un entrepreneur ».

Jean-Bastien Dussart, petit-fils de Serge Kampf.

« Un entrepreneur d'exception »

« Serge conjugait deux qualités souvent antinomiques : une vision et une audace stratégique – qui lui ont permis de réaliser une quarantaine d'acquisitions-, et une rigueur de tous les jours. Il avait aussi cette capacité rare à « voir » le potentiel de ses équipes et comprit que le respect des valeurs garantirait la performance du Groupe. » **Paul Hermelin, Président Directeur Général de Capgemini**

Questions des actionnaires

Les questions posées par les actionnaires au cours de cette Assemblée ont notamment porté sur :

- L'offre et la stratégie du groupe Capgemini en matière de cybersécurité et son positionnement en matière de technologies financières (FinTechs) ;
- La promotion des Sept Valeurs du Groupe, la politique suivie en matière de lutte contre les discriminations et la mise en œuvre de la Charte Ethique ;
- La politique suivie en matière de rémunération des salariés et des mandataires sociaux, de versement du dividende et d'actionnariat salarié.

Gouvernance

Par Daniel Bernard, Président du Comité Ethique et Gouvernance

Forte activité du Conseil d'administration et de ses comités

L'année 2015 a été particulièrement active avec l'acquisition d'IGATE et la tenue des Rencontres à Rome, en octobre, qui est tous les deux ans un temps fort du cycle stratégique de Capgemini. Le Conseil d'administration s'est réuni dix fois au cours de l'année avec un taux moyen de participation des administrateurs de 91%.

Nomination de deux nouveaux membres au Conseil d'administration

Les actionnaires ont approuvé la nomination de deux nouvelles administratrices : Mme Siân Herbert-Jones, précédemment Directrice Financière du groupe Sodexo de 2001 au 1^{er} mars 2016 ; Mme Carole Ferrand, Directrice des Financements au sein du groupe Artemis. Ces nominations consolident les compétences financières du Conseil, tout en permettant son rajeunissement et sa féminisation. Elles renforcent aussi la proportion de membres indépendants qui passe de 58 % à 69 %. Le mandat de Madame Lucia Sinapi-Thomas, administratrice représentant les salariés actionnaires, a également été renouvelé. L'Assemblée Générale a également ratifié la nomination, d'ici la fin de l'année, de deux administrateurs représentant les salariés du Groupe.

Rémunérations

Par Pierre Pringuet, Président du Comité des Rémunérations

Le Conseil d'Administration de Cap Gemini a décidé de la rémunération de Paul Hermelin au titre de l'exercice 2015, en respectant strictement les prescriptions du Code AFEP/MEDEF et les règles du « say on pay », qu'il s'agisse de la structure de la rémunération composée d'un fixe et d'un variable ou de l'attribution d'instruments de capitaux. Le Comité des Rémunérations et le Conseil d'Administration ont fixé cette rémunération au regard des pratiques du secteur du conseil et des services en technologie, tant au niveau national qu'international. Cette rémunération théorique se compose, comme pour tous les principaux cadres dirigeants du Groupe, d'une partie fixe, représentant 60% de son montant théorique totale à objectifs atteints et d'une partie variable égale à 40% de ce même montant. Le montant de la rémunération fixe de Paul Hermelin reste inchangé depuis 2013 et la part variable attribuée est en baisse par rapport à celle de l'an passé. Par ailleurs, au cours de l'exercice 2015, Paul Hermelin a reçu, comme 636 salariés du Groupe, des actions de performance. L'attribution définitive de ces actions est conditionnée à la réalisation de conditions de performance et le nombre d'actions, qui serait définitivement attribué en 2018 est fonction du taux de réalisation de ces conditions de performance dont elles sont assorties. En dépit d'un nombre réduit d'actions attribuées, la valorisation comptable de cette attribution par rapport à 2014 reflète la progression du cours de l'action Cap Gemini en 2015. La résolution 5, concernant les éléments de rémunération due ou attribuée au titre de l'exercice 2015 à Paul Hermelin, Président-directeur général, soumis à l'avis des actionnaires dans le cadre de la politique dite « say on pay », a été votée à 91,56 %.

EXCLUSIF: Pour la première fois, un webcast vous permet de revivre l'Assemblée Générale, depuis le site cappgemini.com. Un moyen de réunir, sans limite géographique, tous nos actionnaires !

Éclairages Stratégiques



Pour consolider sa position parmi les leaders de son secteur, quelles ambitions Capgemini se fixe-t-il ?

Capgemini estime que le leadership n'est pas uniquement corrélé à la taille d'une entreprise mais qu'il réside aussi dans sa capacité à satisfaire les plus hauts niveaux d'exigence. C'est-à-dire, se battre pour remporter les projets les plus difficiles, accompagner et gagner la confiance des clients qui sont des références dans leur secteur, et, enfin, attirer et fidéliser les collaborateurs les plus talentueux. C'est cette ambition d'exigence qui guide le développement du Groupe depuis ses débuts et qui continue à motiver ses équipes au quotidien.

Quelles étapes le Groupe a-t-il franchies en 2015 ?

En faisant de l'Amérique du Nord –creuset de l'innovation technologique- son premier marché, Capgemini se place en première ligne pour accompagner les projets les plus exigeants, notamment en matière de transformation digitale. En 2015, les deux moteurs de la performance du Groupe – l'innovation et la compétitivité – et de sa capacité à servir toujours mieux ses clients ont par ailleurs fonctionné à plein régime : le Groupe a nettement renforcé son outil de production industrielle et son offre dans deux activités en forte croissance, le digital et le cloud. Dernière étape : la rentabilité, avec l'objectif atteint de rejoindre les acteurs qui affichent des marges à deux chiffres. De plus, dans notre industrie, la génération d'un free cash-flow organique exceptionnel est une carte maîtresse pour être agile, continuer à investir et à se développer, et répondre aux attentes des actionnaires.

Quels sont les apports complémentaires d'IGATE ?

Outre sa force de frappe en Amérique du Nord et en Inde, IGATE élargit le portefeuille de clients du Groupe. Sur les 281 clients de la société américaine, seuls 3 étaient déjà clients de Capgemini et aucune défection n'est à déplorer depuis l'acquisition. Parmi eux, on note de très grands comptes – par exemple, GE dont Capgemini devient un des fournisseurs principaux- notamment dans le secteur financier (banque et assurance) qui est le premier acheteur de services informatiques. Les deux tiers des plus grands acteurs financiers mondiaux sont désormais clients du Groupe. IGATE dispose également d'un modèle commercial et industriel très performant. Par exemple, ITOPS (Integrated Technology and Operations Platform Services), une solution innovante de plateforme intégrée, sur laquelle le Groupe a capitalisé pour refondre son offre de gestion des opérations métiers de ses clients.

Quelles sont les inflexions notables du marché de Capgemini ?

D'abord, aider les entreprises et les organisations à intégrer les technologies qui vont leur permettre de révolutionner leurs métiers. Si cette activité de « transformation digitale » est une formidable source de croissance pour le Groupe, elle rebat aussi les cartes de l'environnement concurrentiel. Ensuite, le Cloud Computing est en train de devenir la norme de la « nouvelle informatique ». Cette possibilité inédite qu'a le client de consommer les services informatiques « à la carte » implique de repenser le rôle du service. Enfin, notre industrie connaît une course à la productivité et à l'automatisation, et Capgemini doit faire partie des meilleurs.

Dans ce contexte, quelles sont les priorités du Groupe pour 2016 ?

Tout d'abord, anticiper les évolutions du marché avec des offres à la fois plus pointues et plus sûres dans le monde du cloud et du digital. Ce qui signifie, continuer à renforcer l'offre en collaboration avec nos partenaires technologiques mais aussi s'adjoindre de nouvelles compétences grâce à des acquisitions. Début 2016, c'est le cas avec deux sociétés : oinio, dans le domaine de la relation client en mode Cloud, et Fahrenheit 212, cabinet conseil en stratégie d'innovation en Amérique du Nord. Deuxième priorité : développer l'activité de l'offre « Business Services » en activant tous les potentiels d'IGATE. Cette offre répond en effet à la demande croissante de solutions informatiques commercialisées sur un modèle de services « à la carte ». Capgemini devra également progresser dans sa capacité d'industrialisation et d'automatisation. Enfin, dans un secteur où la bataille des talents fait rage, le premier actif c'est le collaborateur et nous devons attirer et développer les meilleurs talents. En un mot, le Groupe va continuer à actionner les deux puissants moteurs de sa performance que sont l'innovation et la compétitivité.

Quelle est la stratégie pour attirer et développer les meilleurs talents ?

Dans un contexte où les marchés, les technologies et les attentes des clients évoluent très rapidement et sont variées, Capgemini a adopté une stratégie basée sur l'agilité et la diversité. En 2016, pour recruter 50 000 personnes, le Groupe consultera ainsi plus d'un million de CV. Au niveau du recrutement, Capgemini est par exemple la « marque française la plus influente » sur le réseau social professionnel en ligne LinkedIn. Motiver les jeunes générations nées avec le digital est également un enjeu managérial crucial. Il passe par des modes de fonctionnement plus fluides et par des perspectives de mobilité plus importantes. Pour ajuster les compétences de tous ses collaborateurs, le Groupe investit de manière conséquente dans la formation. Enfin, pour capitaliser sur ses talents les plus dynamiques, Capgemini fait évoluer ses programmes de développement du leadership. En 2015, il a notamment lancé une initiative qui permet à de jeunes potentiels de transformer l'entreprise de l'intérieur en mobilisant leurs idées disruptives sur des projets prioritaires pour le Groupe.

Notre Performance 2015



Aiman Ezzat
Directeur Financier

Des résultats supérieurs aux objectifs

En 2015, le chiffre d'affaires de Capgemini a progressé de 12,7 % à taux de change et périmètre courants, soit 11 915 millions d'euros. Une performance supérieure à l'objectif révisé de 12 % lors de la publication semestrielle de juillet dernier.

Le taux de marge opérationnelle progresse de 1,4 point. Il représente 10,6 % du chiffre d'affaires (1 262 millions d'euros). Cette rentabilité dépasse l'objectif de 10,3 % tel que relevé par le Groupe en milieu d'année.

Capgemini a généré en 2015 un free cash-flow organique de 815 millions d'euros, en forte progression (147 millions d'euros) par rapport à 2014.

Un mix géographique toujours plus équilibré

(à taux de change et périmètre constants)

- L'Amérique du Nord, 1^{er} marché mondial des services informatiques, devient avec 28% du chiffre d'affaires du Groupe la première zone d'activité de Capgemini. Ceci grâce à une forte croissance organique (7,8%) et à l'acquisition d'IGATE.
- Au Royaume-Uni, l'activité recule de 13,9% en raison de la baisse programmée du chiffre d'affaires réalisé dans le cadre d'un grand contrat avec le gouvernement britannique. Le dynamisme des marchés des services financiers, de la distribution et des biens de consommation permet de rééquilibrer le chiffre d'affaires entre secteur public et privé.

- La France affiche une croissance de 1,2%. Les fortes croissances enregistrées dans les services financiers, la distribution et les biens de consommation et le secteur public ont plus que compensé les baisses enregistrées dans l'industrie.
- Le Benelux est stable (+0,1%) conformément aux attentes, après plusieurs années de recul.
- Le reste de l'Europe enregistre la plus forte progression sur le continent européen avec une croissance de 7,4%. Cette performance remarquable est alimentée par la plupart des secteurs.
- La région Asie-Pacifique et Amérique Latine affiche une croissance de 6,5%. L'activité reste soutenue en Asie-Pacifique (supérieure à 10%) mais est pénalisée en Amérique Latine par la dégradation de la situation économique au Brésil.

Les résultats par métiers

(à taux de change et périmètre constants)

- Le Conseil tire les bénéfices de son repositionnement sur la transformation digitale et voit son activité progresser de 5,8%.
- Les Services informatiques de proximité progressent de 0,3% avec un dynamisme au Royaume-Uni et au Benelux qui permet d'absorber la baisse de l'activité dans le secteur de l'aéronautique.
- Les Services applicatifs voient leur croissance (+6,3%) tirée par les investissements dans les offres innovantes liées au Digital et au Cloud. Ce métier progresse dans toutes les zones géographiques.
- Les autres services d'infogérance enregistrent une baisse d'activité de 10,9% en raison de la baisse programmée du chiffre d'affaires réalisé dans le cadre d'un grand contrat avec le gouvernement britannique.

Des effectifs en croissance de 26%

A fin décembre 2015, l'effectif total de Capgemini s'établissait à 180 639 personnes, soit une augmentation nette de 26% qui est essentiellement due à l'intégration des collaborateurs d'IGATE (plus de 30 000 personnes).

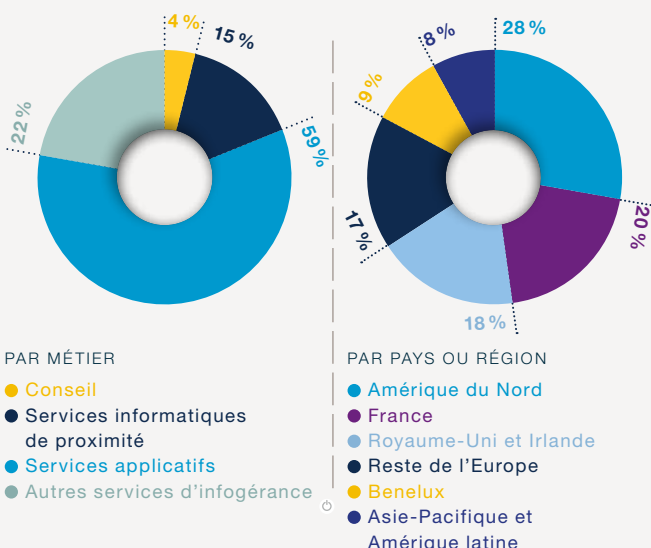
PERSPECTIVES

Pour l'année 2016, le Groupe prévoit d'enregistrer une croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants comprise entre 7,5% et 9,5%, d'atteindre une marge opérationnelle se situant entre 11,1% et 11,3% et de générer un « free cash-flow » organique supérieur à 850 millions d'euros. Le Groupe s'attend à un impact négatif des devises sur le chiffre d'affaires estimé à -2%, notamment du fait de l'appréciation de l'euro par rapport à la livre sterling et au real brésilien.

1^{er} trimestre 2016 : Capgemini démarre l'année sur une bonne dynamique

- Chiffre d'affaires : **3 092 M€**, en hausse de 13,9 % à taux de change constants.
- Offres Digital et Cloud : **+28 %**
- Prises de commandes : **+17,6 %** à taux de change constants.

Répartition du chiffre d'affaires



Quelques faits marquants en 2015

Avec IGATE, Capgemini change de dimension

L'acquisition de l'américain IGATE, finalisée le 1^{er} juillet 2015 pour un montant de 4 milliards de dollars, est l'une des plus importantes de l'histoire du Groupe. 30 000 collaborateurs ont rejoint Capgemini, principalement aux Etats-Unis et en Inde, pays qui se renforce comme l'un des centres névralgiques du Groupe. Ensuite, l'Amérique du Nord devient le premier marché de Capgemini avec 31% du chiffre d'affaires réalisés dès le second semestre 2015. Au moment de son acquisition, IGATE réalise en effet 79% de son activité dans cette région qui est la plus importante du secteur en termes de taille (40% du marché mondial des services informatiques) et d'innovation technologique.

Forte accélération dans le cloud et le digital

En 2015, l'activité de Capgemini liée aux offres cloud et digital a enregistré une croissance rapide (+ 23 %) et représente 22 % de son chiffre d'affaires sur l'année. Puissants moteurs de compétitivité et d'innovation pour les entreprises (renouvellement des business models, des modes de production, des relations avec les consommateurs et les collaborateurs), ces technologies sont une priorité pour Capgemini. En un an, le Groupe a significativement renforcé son portefeuille d'offres dédiées : lancement début 2015 des offres « cybersécurité » et « Insights & Data », pour capitaliser sur la puissance des données ; déploiement au niveau mondial de « Digital Customer Experience » pour optimiser les parcours clients ; développement d'une large palette de services cloud (offre Cloud Choice) qui mobilise tous les métiers du Groupe ; et fin mai, lancement de l'offre « Digital Manufacturing » pour améliorer l'efficacité et la productivité via la construction d'usines et de produits intelligents et connectés. Désormais, le Groupe dispose d'une offre et d'un dispositif de production associés complets pour réaliser son ambition : devenir l'un des leaders mondiaux de la transformation digitale des entreprises.



L'Éthique chevillée au cœur

Pour la quatrième année consécutive, Capgemini a obtenu le label américain One of the World's Most Ethical Companies® décernée par Ethisphere Institute à 131 entreprises à travers le monde. Depuis toujours, l'honnêteté est l'une des sept valeurs d'entreprise de Capgemini et le Groupe s'assure chaque année de la diffusion des règles d'éthique auprès de tous. En 2015, ses 180 000 collaborateurs ont ainsi suivi une formation e-learning obligatoire sur les bonnes pratiques et l'exemplarité en matière d'éthique

Une offre renouvelée pour gérer les opérations métiers des clients

De nombreuses entreprises confient à Capgemini la gestion de leurs opérations métiers (finance, achats, ressources humaines, relation client). C'est ce qu'on appelle le BPO (Business Process Outsourcing). Sur la base de ce service traditionnel, le Groupe a créé une nouvelle offre qui permet aux clients de gérer de manière intégrée leurs opérations métiers et les technologies sous-jacentes. Baptisée « Business Services » et conçue comme une plateforme hébergée sur le cloud, elle regroupe différents services (BPO, applications et infrastructures informatiques) configurés au besoin de chaque client. Cette offre qui s'appuie notamment sur l'expertise d'IGATE permet, par ailleurs, de développer des solutions sectorielles très innovantes.

Une capacité de compétitivité renforcée pour Capgemini et ses clients

L'industrialisation et l'automatisation des tâches qui s'y prêtent est une tendance lourde de notre industrie et Capgemini est dans le peloton de tête des acteurs les plus innovants. Fin 2015, son réseau mondial de centres de production intègre près de 100 000 collaborateurs, soit l'un des plus importants du secteur. En parallèle, Capgemini investit dans des méthodes de production d'avant-garde pour consolider sa productivité et son excellence opérationnelle. C'est tout l'enjeu de la création, début 2016, d'une Direction de la compétitivité chargée de piloter la qualité de service, la réduction des coûts de production et la création de plateformes industrielles.

Carnet de l'actionnaire

Capgemini en province et au plus près de ses actionnaires

Après l'Assemblée Générale, Capgemini se déplace en province pour rencontrer ses actionnaires «post Assemblée Générale» à l'occasion de laquelle la stratégie et les perspectives du Groupe sont présentées. Le 24 mai dernier, nous avons rencontré nos actionnaires à Lyon.

Dividende proposé au titre de l'exercice 2015

Le dividende proposé à l'Assemblée Générale des actionnaires du 18 mai 2016 au titre de l'exercice 2015 s'élève à 1,35 euro par action. Il est en hausse de 12,5% par rapport à celui de 2014. Ce dividende correspond à un taux de distribution de 36%.

L'action Cap Gemini

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

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

Code ISIN : FR0000125338

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

Agenda de l'actionnaire

27 juillet 2016 : résultats du 1^{er} semestre 2016

26 octobre 2016 : chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2016

16 février 2017 : résultats 2016

10 mai 2017 : Assemblée Générale Mixte

+44%
en 2015



Evolution du cours de l'action Cap Gemini

en euros, comparé à l'indice CAC40,
du 31 décembre 2013 au 31 mars 2016

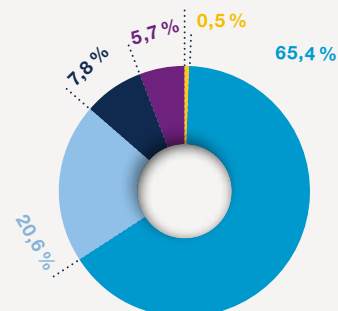
En chiffres

**Dividende
proposé
au titre de
l'exercice 2015**

1,35€
par action

+12,5% par rapport au dividende 2014

**RÉPARTITION DU CAPITAL SOCIAL
DE CAP GEMINI S.A.**
à fin décembre 2015
(sur la base d'une enquête d'actionariat)



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

Rapport Annuel 2015



Pour en savoir plus, découvrez le rapport annuel 2015 et sa version PDF. Vous pouvez accéder à la version interactive sur :

www.fr.capgemini.com/rapport-annuel/2015

Contact actionnaires

Services actionnaires :

11, rue de Tilsitt - 75017 Paris (France)
actionnaires@capgemini.com
fabienne.philippot@capgemini.com
www.fr.capgemini.com/investisseurs

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