

Prensa:
Capgemini :
Angeles García Molero
Te.: 916577833/00

Capgemini negocia la compra de Prosodie

La adquisición de esta compañía, que cuenta con varios centros y 174 empleados en España, permite la entrada de Capgemini en el mercado de gran valor añadido de las soluciones transaccionales

Paris, 14 de junio de 2011 – Capgemini, uno de los líderes globales en Consultoría, Tecnología y Outsourcing, ha iniciado las negociaciones en exclusiva con los fondos gestionados por Apax Partner así como con el equipo directivo de Prosodie para la adquisición de este operador de servicios multicanal. La operación permitiría a Capgemini completar su oferta de soluciones dinámicas de gestión de la relación con clientes y sería el complemento perfecto para su estrategia de crecimiento en los nuevos modelos operativos de negocio (NBM). También incluiría por parte de Capgemini la creación de una oferta de soluciones en propiedad, además de sus soluciones existentes. En España, Prosodie cuenta con 174 profesionales distribuidos en diferentes centros en Madrid, Barcelona y Comunidad Valenciana.

Prosodie ha tenido un crecimiento orgánico estable y ha incrementado sus beneficios durante los últimos cuatro años. La adquisición se hará sobre la base de un valor de compañía de 382 millones de euros, incluyendo el coste de dos adquisiciones que recientemente ha realizado Prosodie: Internet-Fr en Francia y LevelIP en Italia. La transacción sería financiada en efectivo con la tesorería del Grupo Capgemini y tendría un efecto positivo sobre el beneficio neto por acción desde el primer año. Capgemini Francia y Prosodie están actualmente en el proceso de información y consultas con los representantes legales de los trabajadores. La operación debe ser aprobada por las autoridades francesas de competencia y se espera que finalice a final de julio.

Para completar su oferta de servicios en el ámbito geográfico, Capgemini adquirió una participación mayoritaria en una de las principales empresas de servicios de TI de origen brasileño, CPM Braxis, a finales de 2010. La adquisición de Prosodie sería un gran paso en la dirección correcta para Capgemini en términos de soluciones de cliente. Tras la adquisición de Avantias y Artesys (ambas en Francia) y BI Consulting Group en Estados Unidos, esta sería la cuarta adquisición en 2011 y subraya el compromiso de Capgemini por continuar con la expansión en sus mercados tradicionales.

Prosodie, uno de los líderes en gestión de servicios transaccionales multicanal

Prosodie tiene una posición única en el corazón de la economía digital en Francia y en Europa gracias a su conocimiento y experiencia en TI y telecomunicaciones. Prosodie ofrece a sus clientes soluciones innovadoras completas. Estos servicios cubren todos los aspectos de la relación multicanal con clientes y prepago (la compañía es líder en estas dos áreas en Francia) así como en pagos y hosting de servicios de alta seguridad y disponibles 24/7. Prosodie cuenta con 861 profesionales y está respaldada por una sólida capacidad en I+D. La compañía se encuentra presente en Francia, España y, desde hace poco, en Bélgica. En 2010 reportó unos ingresos consolidados de 172,3 millones de euros y un 15,9% de margen operativo (EBIT).

Prosodie ha fortalecido significativamente su posición, más recientemente, en el mercado del hosting de aplicaciones de Internet, con el anuncio a final de mayo de la adquisición de dos compañías: Internet-Fr en Francia y LevelIP en Italia.

La oferta de servicios de Prosodie se complementa con la de Capgemini, especialmente en clientes del sector financiero y administración pública así como en operadores de telecomunicaciones y grandes firmas de distribución. La nueva adquisición podría formar parte de la línea de servicio de Capgemini denominada “New Business Model” (Nuevos Modelos de Negocio) cuyo objetivo es desarrollar servicios basados en soluciones propietarias y facturadas en la modalidad de pago por uso. Por su parte, Prosodie se beneficiará del portfolio global de clientes de Capgemini y podrá continuar su expansión internacional aprovechando la experiencia y el conocimiento de mercado de Capgemini.

Una vez completada, esta adquisición, que será financiada completamente por la posición de liquidez del Grupo Capgemini, tendrá un efecto positivo en el margen operativo así como en el beneficio neto por acción de Capgemini –aparte de otras sinergias operativas- de al menos un tres por ciento en 2011 y alrededor de un cuatro por ciento en 2012.

Para Georges Croix, Presidente y Consejero Delegado de Prosodie: “Estamos muy satisfechos de entrar a formar parte de un grupo global con el que compartimos los mismos valores y, algo aún más importante, un espíritu empresarial similar. Al integrar nuestras soluciones en la oferta de servicios de Capgemini podremos satisfacer las necesidades de los clientes con un servicio end-to-end, desde el diseño de sus sistemas de información hasta la gestión de la relación con el cliente”

Para Paul Hermelin, Vicepresidente y Consejero Delegado de Capgemini: “Esta adquisición encaja perfectamente con nuestra estrategia de crecimiento: expandirnos en el segmento de mercado de soluciones de alto valor añadido. A la hora de afrontar la personalización y desmaterialización de los servicios, la vinculación con una empresa líder en soluciones de transacciones transaccionales y el poder beneficiarse de los conocimientos técnicos de sus 861 profesionales nos proporciona una importante ventaja competitiva. Más aún teniendo en cuenta que compartimos con Prosodie la convicción de que la innovación tecnológica asociada a la innovación comercial”.

Acerca de Capgemini

Capgemini, uno de los líderes en servicios de Consultoría, Tecnología y Outsourcing del mundo ayuda a sus clientes a transformar y mejorar su negocio haciendo uso de la tecnología. La compañía se compromete a favorecer la libertad de acción de sus clientes y a optimizar sus resultados. Para ello, se apoya en un método de trabajo único que ha denominado Collaborative Business Experience y en un modelo de producción llamado Rightshore®, que ayuda a alcanzar el equilibrio adecuado entre el talento de Capgemini en distintos lugares, trabajando como un solo equipo para entregar al cliente la mejor solución para su negocio. Presente en más de 40 países, Capgemini ha alcanzado unos ingresos globales de 8.700 millones de euros en 2010 y emplea 110.000 personas en todo el mundo.

Para más información: www.es.capgemini.com

Rightshore® es una marca registrada perteneciente al Grupo Capgemini

Acerca de Prosodie

Prosodie es un actor del cloud computing especializado en la gestión multicanal de flujos transaccionales para clientes corporativos de grandes cuentas (flujos teléfono, Internet y dinero electrónico). Prosodie se especializa en las áreas de: relación cliente multicanal, gestión externalizada de aplicaciones Web, servicios móviles, prepago y pago. Presente en Francia, España y Bélgica, el grupo realizó en 2010 un volumen de negocios consolidado de 172,3 millones de euros, con un resultado de explotación corriente de 26,3 millones de euros empleando 861 personas al 31 de diciembre de 2010. Prosodie cuenta con la certificación ISO 9001 v2000 sobre el conjunto de sus actividades en Francia y en España

www.prosodie.es