

La lettre aux actionnaires

40^{ème} Assemblée Générale Ordinaire



Serge Kampf,
Président

Madame, Monsieur, chers actionnaires,

Une enquête que trois cabinets spécialisés ont réalisée tout récemment sur l'actionnariat de CAP GEMINI S.A. a montré que la société comptait au 31 décembre 2007 près de 105 000 actionnaires individuels détenant au moins 10 actions chacun et possédant ensemble 13 % du capital social. Mais l'Assemblée Générale annuelle réunie à Paris le 17 avril dernier - même si elle affichait, grâce aux votes par correspondance, un quorum tout à fait honorable de 44,6 % du capital - n'a été suivie que par 295 actionnaires physiquement présents dans la salle. Il y a donc plus de 100 000 actionnaires qui n'étaient pas présents (à vrai dire : heureusement ! car s'ils étaient tous venus, le Stade de France n'y aurait pas suffi) : nous avons donc décidé de leur envoyer cette lettre en forme de compte rendu succinct des

présentations faites et des questions posées au cours de cette réunion.

Après les formalités d'usage (constitution du Bureau,...), j'ai proposé à ladite Assemblée un programme en deux parties, que j'ai appelées les «figures imposées» et les «figures libres».

La première partie a commencé par une rapide présentation du Rapport Annuel et du Document de Référence qui avaient été remis aux participants au moment de leur entrée dans la salle, et s'est poursuivie par quelques commentaires sur certains des événements qui ont marqué pour nous l'année 2007 (et que vous retrouverez résumés sur un slide à la page 3 de cette Lettre). J'ai pris l'initiative de donner ensuite la parole à chacun des présidents des quatre «Comités spécialisés» constitués au sein du Conseil d'Administration afin qu'ils rendent compte eux-mêmes des travaux réalisés au cours de l'exercice 2007 dans leurs comités respectifs : il semble que cette initiative ait été appréciée par tous les actionnaires présents car elle leur a permis de vérifier que les administrateurs et les censeurs - qu'ils ont élus pour les représenter au plus haut niveau de la gouvernance du Groupe - sont à la fois assidus, compétents, efficaces et motivés.

Nicolas Dufourcq a ensuite longuement commenté les résultats consolidés de l'exercice 2007 et montré en quoi l'année avait pu être qualifiée d'excellente : 13 % de croissance du chiffre d'affaires (et encore 9 % à taux de change et périmètre constants), 7,4 % de marge opérationnelle, 5,1 % de bénéfice net part du groupe. Ces chiffres ne représentent pas la limite supérieure de nos ambitions (le Groupe a fait beaucoup mieux dans les années 80 ou 90) mais constituent quand même notre meilleure performance depuis l'exercice 2000. A noter aussi qu'en 2007, un record absolu a été battu en matière de recrutement puisque nous avons embauché 24 814 nouveaux collaborateurs (c'est-à-dire un toutes les cinq minutes !) auxquels se sont ajoutées les 7 569 personnes appartenant aux deux sociétés acquises en cours d'année, Kanbay et Software Architects. Au total 32 383 nouveaux entrants en un an !

Dernier volet de la partie «figures imposées», l'allocution de Paul Hermelin a porté comme il se doit sur les perspectives du Groupe à court et moyen termes : il a notamment montré et expliqué en quoi le marché est en train de changer - avec l'importance prise par l'offshore («ce n'est plus une option, c'est une obligation» dira t-il), la nécessité de pouvoir justifier de références mondiales, l'irruption sur nos marchés traditionnels de concurrents indiens, etc - et ce que le Groupe est lui-même en train de faire pour s'adapter à ces changements, notamment dans le cadre du programme I. cube (industrialisation, innovation, intimité avec nos clients). Il a également confirmé que le Groupe n'a encore enregistré sur ses marchés - à travers différents indicateurs rapprochés qui sont analysés chaque semaine - aucun signal de nature à remettre sérieusement en cause les hypothèses de croissance et de rentabilité sur lesquelles il a construit son budget 2008 mais que si cela s'avérait néanmoins nécessaire, une série de mesures ont été préparées qui passent par une accélération du programme I. cube et qui seraient mises en œuvre sans délai dans l'ensemble du Groupe.

La seconde partie de cette Assemblée - «les figures libres» - a été consacrée à répondre à un certain nombre de questions portant pêle-mêle sur les conséquences possibles de la crise des «subprimes» sur l'activité de notre division Services Financiers qui comprend l'ex-Kanbay, la gestion de notre trésorerie, l'origine et la portée des rumeurs faisant périodiquement état du possible lancement d'une OPA sur Cap Gemini, le taux de marge attendu pour 2008 (confirmé à 8,5 %), la forte présence du Groupe dans l'industrie automobile, la politique en matière de lutte contre le réchauffement climatique, l'intérêt de la récente acquisition de la société Insight en Irlande ou encore la déconnexion (qualifiée de «paradoxe») existant entre l'évolution du cours de Bourse et celle des résultats de Cap Gemini. A en juger par l'ambiance sereine et amicale qui a régné de bout en bout sur cette Assemblée Générale, il semble bien que les réponses que Paul Hermelin, Nicolas Dufourcq et moi avons apportées à ces différentes questions aient donné satisfaction à ceux qui les ont posées comme à ceux qui se sont contentés d'écouter.

J'espère pour ma part avoir l'occasion de renouer le contact avec vous avant l'Assemblée Générale de l'année prochaine et dans l'attente, je vous confirme la confiance que j'ai dans les capacités du Groupe à réaliser une bonne performance en 2008 et dans celles de l'équipe de direction emmenée par Paul Hermelin à l'améliorer encore les années suivantes.

Serge Kampf
Le 27 avril 2008

Assemblée Générale Mixte du 17 avril 2008

Quorum AGO (Résolutions 1 à 11): 44,59%
 Quorum AGE (Résolutions 12 à 25): 44,58%

| | | |
|------------------|--|-------------------|
| RÉSOLUTION N° 1 | Approbation des comptes sociaux de l'exercice 2007 | Acceptée à 94,8% |
| RÉSOLUTION N° 2 | Approbation des comptes consolidés de l'exercice 2007 | Acceptée à 95,5% |
| RÉSOLUTION N° 3 | Conventions réglementées | Acceptée à 97,0% |
| RÉSOLUTION N° 4 | Affectation du résultat et dividende | Acceptée à >99,9% |
| RÉSOLUTION N° 5 | Renouvellement du mandat de censeur de Monsieur Pierre Hessler | Acceptée à 87,9% |
| RÉSOLUTION N° 6 | Renouvellement du mandat de censeur de Monsieur Geoff Unwin | Acceptée à 88,2% |
| RÉSOLUTION N° 7 | Renouvellement du mandat d'un commissaire aux comptes titulaire | Acceptée à 98,8% |
| RÉSOLUTION N° 8 | Renouvellement du mandat d'un commissaire aux comptes titulaire | Acceptée à 98,9% |
| RÉSOLUTION N° 9 | Nomination d'un nouveau commissaire aux comptes suppléant | Acceptée à 91,1% |
| RÉSOLUTION N° 10 | Nomination d'un nouveau commissaire aux comptes suppléant | Acceptée à 91,1% |
| RÉSOLUTION N° 11 | Autorisation d'un programme de rachat d'actions dans la limite d'un nombre d'actions au maximum égal à 10% de son capital social | Acceptée à 83,1% |
| RÉSOLUTION N° 12 | Autorisation donnée au Conseil d'Administration d'annuler les actions que la Société aurait rachetées dans le cadre de programmes de rachat d'actions | Acceptée à 99,9% |
| RÉSOLUTION N° 13 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration d'augmenter le capital par incorporation de réserves | Acceptée à 98,6% |
| RÉSOLUTION N° 14 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration d'émettre des actions ordinaires et/ou des valeurs mobilières donnant accès au capital ou à l'attribution de titres de créance avec maintien du droit préférentiel de souscription | Acceptée à 95,9% |
| RÉSOLUTION N° 15 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration d'émettre des actions ordinaires et/ou des valeurs mobilières donnant accès au capital ou à l'attribution de titres de créance avec suppression du droit préférentiel de souscription | Acceptée à 79,1% |
| RÉSOLUTION N° 16 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration d'augmenter le montant des émissions dans le cadre d'options de surallocation | Acceptée à 84,7% |
| RÉSOLUTION N° 17 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration d'émettre des actions et/ou des valeurs mobilières donnant accès à une quotité de capital de la Société ou à l'attribution de titres de créance en rémunération de titres apportés à toute offre publique d'échange initiée par la Société ou d'apports en nature à la Société de titres de capital ou de valeurs mobilières donnant accès au capital | Acceptée à 88,1% |
| RÉSOLUTION N° 18 | Plafond général des délégations de compétence résultant des quatre résolutions précédentes | Acceptée à 95,9% |
| RÉSOLUTION N° 19 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration de procéder à l'émission à titre gratuit de bons de souscription d'actions (dits «bons Breton») en cas d'offre publique portant sur les actions de la Société | * |
| RÉSOLUTION N° 20 | Autorisation donnée au Conseil d'Administration de procéder à une attribution d'actions sous condition de performance à des salariés et mandataires sociaux de la Société et de ses filiales françaises et étrangères | Acceptée à 95,6% |
| RÉSOLUTION N° 21 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration d'émettre des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions remboursables (BSAAR) au bénéfice de salariés et mandataires sociaux de la Société et de ses filiales, sans droit préférentiel de souscription des actionnaires | Acceptée à 79,2% |
| RÉSOLUTION N° 22 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration de procéder à une augmentation de capital réservée aux adhérents de plans d'épargne d'entreprise du Groupe Caggemini | Acceptée à 94,7% |
| RÉSOLUTION N° 23 | Délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration de procéder à une augmentation de capital réservée à une société du Groupe Caggemini dédiée à cette opération et permettant d'offrir aux salariés de certaines filiales étrangères du Groupe une opération d'épargne salariale à des conditions comparables à celles qui seraient offertes en vertu de la précédente résolution | Acceptée à 92,5% |
| RÉSOLUTION N° 24 | Modification statutaire relative à l'alignement du délai de déclaration des franchissements de seuils statutaires avec celui de déclaration des franchissements de seuils légaux | Rejetée à 49,6% |
| RÉSOLUTION N° 25 | Pouvoirs pour formalités | Acceptée à >99,9% |

* Le Conseil d'Administration a décidé le 16 avril de ne pas soumettre la résolution n°19 au vote de l'Assemblée Générale

Rapport de Gouvernance

10 des 11 administrateurs composant le Conseil d'Administration de la société ont assisté et participé à l'Assemblée des Actionnaires qui s'est tenue le 17 avril 2008. Au sein du Conseil d'Administration, quatre «Comités spécialisés» ont été constitués qui ont pour mission d'étudier en détail certaines questions spécifiques, de préparer et faciliter les délibérations auxquelles elles donneront lieu ultérieurement en Conseil, d'élaborer des propositions et de soumettre au Conseil d'Administration des avis ou des recommandations sur les décisions à prendre.

Un rapport de l'activité 2007 de chacun de ces quatre Comités a été présenté successivement par :

- Yann Delabrière, Président du Comité d'Audit,
- Ruud van Ommeren, Président du Comité Nominations et Rémunérations,
- Bruno Roger, membre du Comité Ethique et Gouvernance (présidé par Serge Kampf),
- Jean René Fourtou, Président du Comité Stratégie et Investissements.

Le Président du Conseil d'Administration a montré que le taux d'assiduité des administrateurs aux réunions du Conseil est passé de 87 à 95% (et de 86 à 93% pour le total Conseil et Comités) et il a estimé que ce taux de 95% était probablement le maximum de ce qu'on peut atteindre avec un Conseil dans lequel figurent 1/3 de non-résidents.



“Notre secteur est en mutation permanente”

Paul Hermelin, Directeur Général



Les conditions de réussite dans notre secteur se renouvellent constamment. Il importe aujourd'hui de :

- disposer de références auprès de marques de réputation mondiale. Ces acteurs sont souvent les plus avancés technologiquement et les plus exigeants. Capgemini doit être le partenaire de référence de cette cible de clients pour profiter de l'exemplarité de ces projets indispensable sur le marché, y compris pour gagner des contrats sur des marchés nationaux;

- rester toujours à l'avant-garde de la technologie. Le renouvellement des architectures est permanent et il est indispensable de suivre, et si possible de devancer ces tendances ;

- adopter l'offshore. Ce n'est plus une option, mais une obligation. Les clients sont de plus en plus prêts à adopter des solutions offshore au moins partielles. En anticipant cette évolution très tôt, Capgemini a développé une approche spécifique : le Rightshore®. Avec cette offre, c'est la localisation des activités du Groupe qui s'adapte aux besoins des clients et non l'inverse. Ainsi, certaines applications très sensibles requérant une interaction quotidienne avec les utilisateurs, seront réalisées au plus près des clients. D'autres, plus industrialisables, doivent être produites dans des zones bénéficiant d'une proximité culturelle et linguistique appréciable

pour les clients (Argentine et Maroc par exemple). D'autres enfin seront réalisées en Inde ou en Chine pour obtenir le coût le plus faible ;

- intégrer le nouvel environnement concurrentiel, avec la montée en puissance des nouveaux entrants, à commencer par les dynamiques prestataires indiens.

Fort d'une confiance retrouvée, Capgemini s'est déjà mis en mouvement. Le Groupe a commencé à changer de profil et va continuer à se transformer. Le nouveau visage du Groupe sera celui d'un acteur global capable de répondre aux clients les plus exigeants et notamment les plus globaux d'entre eux.

Le Groupe doit être capable d'attirer des ressources partout dans le monde. En 2007, le développement du Groupe a entraîné une

spectaculaire croissance de ses effectifs à hauteur de 15 619 collaborateurs dont près de 10 000 pour la seule zone Asie Pacifique (en partie liée à l'acquisition de Kanbay).

Mais les effectifs ont aussi augmenté dans les pays historiques, notamment en France, et sur de nouvelles implantations comme en Amérique latine.

Le Groupe va et continuera d'aller partout où il y a des talents.

Capgemini dispose aujourd'hui d'une force de production globalisée répartie dans de multiples pays. Cela n'a été rendu possible qu'en s'appuyant sur ce qui est la véritable force du Groupe, une culture globale, profondément décentralisée et entrepreneuriale. « Le Groupe évolue vers un nouveau modèle one team, c'est-à-dire une seule équipe sans

Quelques faits marquants de l'exercice 2007

- belle performance d'ensemble

- croissance de 13% (et encore de 9% à taux de change et périmètre constants)
- bénéfice net part du groupe en augmentation de 50% par rapport à celui de 2006

- 24 814 recrutements (1 toutes les 5 minutes) dont 1/3 en Inde (8 134)

- 10 milliards d'euros de prises de commandes (114 % du C.A. 2007)

- célébration du 40^e anniversaire de la création du Groupe (1^{er} octobre 1967)

- intégration réussie de KANBAY (Etats-Unis et Inde)

- lancement et mise en œuvre du programme I.cube (i²) annoncé en octobre 2006

- grande volatilité du titre Cap Gemini : 23€ d'écart entre le plus haut et le plus bas

- retour du Groupe au Maroc et en Argentine (nouveaux centres de production)

- acquisition aux Etats-Unis de "SOFTWARE ARCHITECTS" (500 personnes)

- contribution technique à la "Rugby World Cup" qualifiée d'excellente par l'IRB

- bon impact de la nouvelle campagne de publicité

- forte mobilisation des administrateurs (assiduité passée de 86% à 93%)



frontière pour une productivité optimale et une meilleure rentabilité » affirme Paul Hermelin.

Capgemini enrichit sa relation client, en particulier avec ses comptes stratégiques : 30 clients qui représentent 40% de son chiffre d'affaires.

Des comités par pays réunissant nos quatre métiers permettent de faire jouer les synergies au bénéfice de nos clients. Par ailleurs, nous avons segmenté et ciblé notre portefeuille clients pour développer les comptes clés de demain.

Enfin, nous avons développé une nouvelle relation avec nos partenaires technologiques. Capgemini doit être à la pointe de l'innovation. Le Groupe doit être capable d'identifier et de certifier les fournisseurs de nouvelles technologies et ceci en toute indépendance.

Il a donc été amené à intensifier et professionnaliser la gestion de ses alliances au niveau mondial.

Ce nouveau visage de Capgemini, il nous faut le faire connaître et nous avons lancé en 2007 une campagne de communication sur les thèmes « ensemble » et « libérons vos énergies » qui résume ce que nous souhaitons apporter à nos clients.

Toutes ces évolutions font partie intégrante de notre programme I. cube qui accompagne la transformation du Groupe. C'est notre grande priorité 2008 car elle

répond aux nouvelles exigences de notre métier. La période est annoncée comme incertaine, mais à ce jour, la demande reste en croissance.

Nous restons donc confiants et prudents, prêts à réagir. Nous avons mis en place un ensemble d'indicateurs précis afin de détecter toute évolution de la demande et du marché.

Des mesures ont été anticipées en cas de besoin, qui portent sur trois points : agir sur les coûts, intensifier l'effort commercial, agir sur le recrutement.

« En tout état de cause, un ralentissement aurait pour effet d'accélérer la mutation du groupe, et non de la suspendre.

Ce sont en effet les atouts stratégiques du plan d'adaptation et de mutation du Groupe qui nous permettront de répondre à un ralentissement : travailler autrement à l'offshore, accroître l'innovation, améliorer l'intimité vis-à-vis de nos clients » conclut très sereinement Paul Hermelin.

“Nous faisons un métier dans lequel le facteur humain est prépondérant. Nous serons partout où il y a des talents”.
Paul Hermelin

Principaux sujets abordés lors de la session de questions/réponses

La crise financière

La part du secteur financier dans le chiffre d'affaires a progressé avec l'acquisition de Kanbay pour atteindre 17% mais le Groupe reste moins exposé que la moyenne des SSII (on estime la part de ce secteur dans les dépenses informatiques à 25%). Par ailleurs, la compétence des équipes de Kanbay et leur fort levier offshore constituent la bonne réponse aux préoccupations de ces clients. A ce jour, s'il est vrai que le segment marchés de capitaux / banque d'investissement est mal orienté, celui de l'assurance se porte bien et celui de la banque commerciale est très dynamique. Nous pensons être en croissance dans le secteur financier en 2008. Cette crise aurait aussi pu affecter la trésorerie du Groupe. Il n'en fut rien car nous avons été particulièrement prudents dans le choix de nos placements.

Rumeurs d'OPA

Ces rumeurs reviennent à intervalles réguliers. Les plus récentes évoquent des acquéreurs indiens. En premier lieu, il est important de souligner que le Groupe n'a eu aucun contact de ce type, avec qui que ce soit ! Il est d'ailleurs intéressant de constater que le plus souvent elles surgissent alors même que nous sommes en compétition avec l'un ou l'autre de ces mêmes acteurs indiens sur un grand contrat. S'il est vraisemblable que les SSII indiennes procèdent à des acquisitions ciblées, en particulier pour renforcer leurs relations avec les clients, nous ne croyons pas qu'une acquisition de Cap Gemini soit un scénario réaliste. Certes il est vrai que 87% du capital du Groupe est dans les mains d'investisseurs institutionnels et qu'une OPA est donc possible, mais nous ne voyons pas qui pourrait proposer aux collaborateurs, aux clients et aux actionnaires du Groupe un projet plus prometteur que celui que nous sommes en train de développer.

...suite page 6



“2007 fut une année excellente et les résultats sont au rendez-vous”

Nicolas Dufourcq, Directeur Général adjoint, Directeur financier

Le chiffre d'affaires de Capgemini a augmenté de 13% en 2007 soit une progression de 40% en quatre années durant lesquelles la marge opérationnelle a elle aussi été en amélioration constante.

Tout cela conduit à la très belle performance du Groupe cette année : une marge opérationnelle qui atteint 7,4% du chiffre d'affaires, un bénéfice net en progression de 50% et un dividende de 1 euro (+43%).

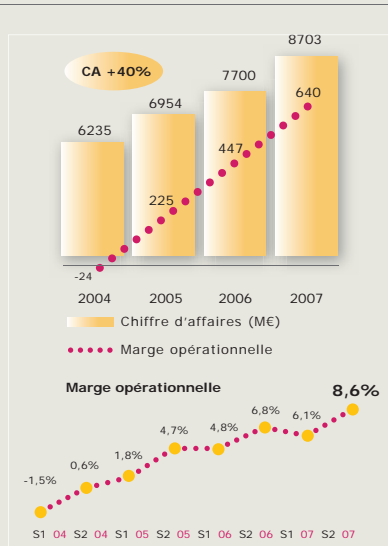
Partout Capgemini a gagné des parts de marché. Le portefeuille d'activités, son organisation et sa capillarité permettent de capter la croissance du marché de façon très satisfaisante et les marges progressent partout, parfois de manière très significative.

Cela se vérifie également quand on analyse l'évolution par métiers.

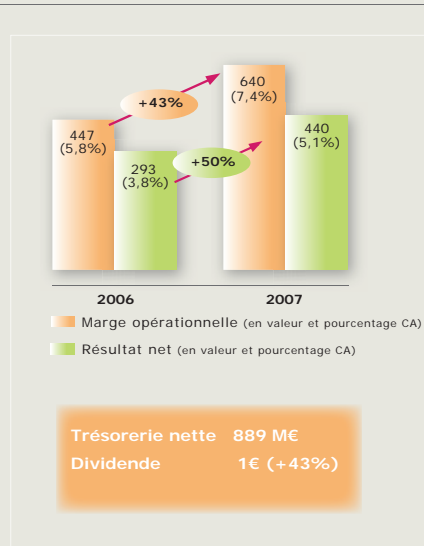
Ces progrès sont aussi attribuables à la transformation du Groupe: nous sommes le premier opérateur offshore d'origine européenne, c'est-à-dire capable de mobiliser des ressources ailleurs qu'en Occident. 24% de l'effectif est aujourd'hui offshore, principalement en Inde, mais aussi en Pologne, en Chine, en Amérique latine ou au Maroc.

En ce début d'année 2008, l'activité de Capgemini est très bien orientée et rien n'indique aujourd'hui une décline de la demande dans nos métiers. Même dans un tel cas, le Groupe dispose aujourd'hui de facteurs de stabilité dont il était auparavant dépourvu : le secteur public qui représente 28,9% du chiffre d'affaires mais aussi l'infogérance (36,6%) dont les contrats sont par définition pluriannuels.

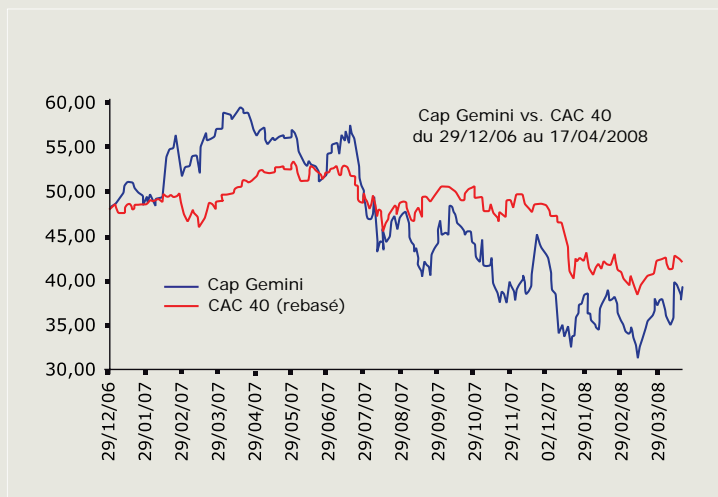
Ces deux chiffres ne doivent pas être additionnés puisque nous faisons aussi de l'infogérance dans le secteur public, mais nous estimons que la part du chiffre d'affaires total pouvant être considérée comme « répétable » (qui comprend aussi les contrats qui se renouvellent par tacite reconduction) atteint aujourd'hui 60%. L'idée d'un Capgemini totalement fragile en période de crise et susceptible de chuter brutalement, est dorénavant une image fautive.



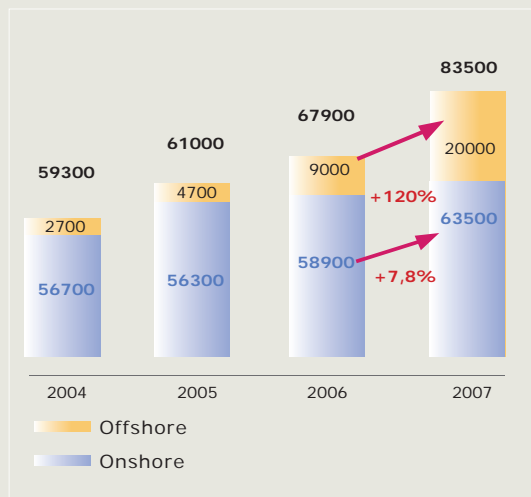
4 ans de croissance constante du chiffre d'affaires et des marges...



... conduisent à une très bonne performance 2007



Le cours de l'action Cap Gemini



Les effectifs offshore ont été multipliés par 8 en 4 ans

Extension géographique

Au-delà des acquisitions de Kanbay et Software Architects qui concernent l'Inde et les Etats-Unis, le Groupe s'est aussi développé dans d'autres régions : c'est le cas en Amérique du Sud, avec l'acquisition d'une filiale d'Unilever dans le cadre d'un partenariat de long terme ou au Maroc où nous avons ouvert un premier centre en 2007.

Dans le domaine des services informatiques de proximité, Sogeti a pour sa part annoncé l'acquisition d'Insight, un acteur irlandais spécialisé dans le testing (la tierce recette applicative qui est une de ses offres stratégiques). Cette acquisition permet de doubler la taille de cette activité en Irlande, de réaliser des économies importantes de coûts de structure et surtout d'y accélérer la croissance.

Cours de bourse

La performance de l'action Cap Gemini depuis un an est difficile (voire impossible) à expliquer tant l'écart entre les performances du Groupe et l'évolution du cours de son action s'est creusé.

On peut l'attribuer à plusieurs idées reçues : en premier lieu le souvenir

de la période qui a suivi l'an 2000, mais l'effondrement des dépenses informatiques de l'époque faisait suite à un investissement démesuré les années précédentes et la situation actuelle n'est en rien comparable. Il nous semble aussi que les marchés surestiment la cyclicité des dépenses informatiques qui sont de plus en plus vitales pour les entreprises ; elles peuvent probablement tenter de les diminuer mais sûrement pas de les supprimer. Il en va de même pour la dépendance au secteur des services financiers qui doit être relativisée.

Nous tirons quelque confort de l'étude des analystes financiers qui nous suivent à longueur d'année : 19 recommandent l'achat, 2 la vente et le dernier est neutre. L'objectif de cours moyen de ces 22 analystes est de 50 euros.

Cela dit, si les spécialistes nous comprennent, les investisseurs généralistes ne nous comprennent manifestement pas bien. Il nous faut donc communiquer davantage et mieux.

Effectifs et motivation

Nous sommes dans un métier d'hommes. Quelques chiffres méritent donc d'être rappelés : en 2007 nous avons

recruté 24 814 personnes (dont un tiers en Inde) et par rapport au 1er janvier le Groupe s'est enrichi d'un solde de 15 619 nouveaux collaborateurs. La gestion des coûts salariaux est décisive pour l'équilibre économique du Groupe, mais la fidélisation des salariés l'est tout autant.

Depuis 1987 le Groupe a utilisé les stock-options pour la motivation de ses cadres mais les évolutions récentes de cette formule ont limité l'intérêt d'un tel outil, que ce soit pour la société ou pour le salarié. Nous avons donc proposé à l'Assemblée de les remplacer par des « actions de performance » qui seront attribuées en fonction de la performance de l'action Cap Gemini par rapport à un panier d'actions de sociétés du même secteur.

Nous avons aussi prévu la mise en place d'un programme de bons de souscription d'actions qui seront vendus (et non pas donnés) aux managers qui le souhaiteront : c'est un instrument de motivation qui témoignera de l'engagement de ces managers puisque la base de calcul du prix d'achat sera supérieure d'au moins 20% au cours de l'action le jour de la souscription du bon.

Carnet de l'actionnaire

Calendrier indicatif des publications financières

- 31 juillet 2008 : Résultats du premier semestre 2008
- 13 novembre 2008 : Chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2008
- 12 février 2009 : Résultats annuels 2008

Rapport annuel

Le rapport annuel 2007 peut être consulté et téléchargé sur le site Internet du groupe : www.capgemini.com/annual-report/2007/

Contact actionnaires

fabienne.philippot@capgemini.com

Numéro Vert Actionnaires 0800 20 30 40

Afin d'être tenu au courant en direct de l'information du Groupe, inscrivez-vous à l'alerte e-mail à partir du site Internet <http://investor.capgemini.com/fr>

Adresse postale

Cap Gemini - Relations Actionnaires 11, rue de Tilsitt - 75017 Paris
Site Internet Groupe : www.capgemini.com

Espace actionnaires :
<http://investor.capgemini.com/fr>

Le contenu de cette lettre a été finalisé le 29 avril 2008