

Lettre aux actionnaires

Mars 2003

Pour plus d'information : www.actionnaire.cgey.com



Madame, Monsieur, cher actionnaire,

L'année 2002 n'a pas sans raison été qualifiée par les analystes comme une des années les plus difficiles traversées par le secteur des services informatiques, et plus généralement l'ensemble de l'industrie informatique. La relance de la demande que la majorité des observateurs prévoient pour le second semestre de 2002 n'a pas eu lieu. La perspective d'une reprise a depuis lors été repoussée d'au moins un an.

L'activité et les résultats du Groupe se sont largement ressentis du manque de vitalité de la demande : à 7 047 millions d'euros, le chiffre d'affaires de l'exercice 2002 s'inscrit en baisse de 13,9% par rapport à 2001 à structure et taux de change constants. La marge d'exploitation de l'année, après un premier trimestre tout juste à l'équilibre, ressort à 1,6% contre 5,3% en 2001.

Dans ce contexte, le management du Groupe a décidé de lancer fin juin 2002 un vaste programme de transformation baptisé LEAP avec pour principaux objectifs :

- d'aligner l'organisation et la gestion du Groupe autour de ses quatre métiers (le Conseil, la Technologie, l'Infogérance et l'Assistance technique de proximité), ce qui devrait avoir rapidement des effets positifs en terme de dynamique commerciale et d'efficacité opérationnelle ;
- d'alléger les structures fonctionnelles en réduisant de plusieurs milliers les postes non directement facturables ;
- de comprimer de manière significative la base de coûts du Groupe par un programme de rationalisation des achats, des fonctions administratives et du parc de bureaux et de centres de calcul (infogérance) ;
- d'accélérer l'industrialisation de la production des services dans notre activité d'intégration de systèmes.

S'agissant de services, le mot "industrialisation" peut surprendre, et ce plus encore dans les services informatiques qui ont longtemps fait du "sur-mesure". Au cours de la dernière décennie, l'intégration de produits logiciels standards n'est devenue la norme que très progressivement. En créant au milieu des années 1990 des centres de développement applicatif visant à accélérer la mise en oeuvre de projets d'intégration de systèmes, le Groupe a innové dans le mode de production de ses services qui jusqu'alors s'effectuait chez le client. Le Groupe dispose aujourd'hui d'un réseau d'une trentaine de ces centres dont certains sont spécialisés dans une technologie ou une expertise particulière. Leur utilisation plus systématique doit permettre à la fois d'améliorer la productivité et de baisser nos coûts de production, une partie de ces centres étant localisée dans des zones à faibles coûts salariaux.

Doté d'une organisation plus flexible et fort d'une trésorerie nette positive, le Groupe dispose en ce début d'année 2003 de réels atouts pour renforcer ses positions sur un marché qui reste difficile et renouer progressivement avec des résultats conformes à vos attentes et à son histoire.

Serge Kampf

Composition du Conseil d'Administration de Cap Gemini S.A. depuis le 24 juillet 2002 (11 administrateurs)

- Serge Kampf, Président du Conseil
 - Ernest-Antoine Seillière, Vice-Président
 - Christian Blanc
 - Jean-René Fourtou
 - Paul Hermelin, Directeur Général
 - Michel Jalabert
 - Jean-Bernard Lafonta
 - Phil Laskawy
 - Ruud van Ommeren
 - Terry Ozan
 - Bruno Roger
- Censeurs : Pierre Hessler et Geoff Unwin*

L'année 2002 commentée par Paul Hermelin, Directeur Général



Les budgets de nos clients ont continué à se contracter en 2002 et leurs comportements d'achat ont évolué : ils attendent un retour immédiat de leurs investissements et, à l'exception des grands contrats d'infogérance, s'engagent sur des contrats de durée et de taille plus réduites qu'auparavant. Notre marché est de ce fait caractérisé par des surcapacités de production qui sont source de pression sur les prix.

- Le chiffre d'affaires du Groupe au 31 décembre 2002 s'élève à 7 047 millions d'euros, en recul de 16,3% sur 2001 à taux de change et périmètre courants et de 13,9% à taux et périmètre constants. La

comparaison d'un semestre à l'autre (hors effet de change) montre toutefois que le rythme de la baisse s'est ralenti sur la deuxième partie de l'année dans la plupart des pays et particulièrement dans les zones Amérique du Nord, Royaume-Uni et Benelux. En dépit de cette baisse de l'activité, le Groupe a renforcé sa position chez ses plus importants clients : le chiffre d'affaires réalisé avec les 100 premiers clients s'est accru de 6% en 2002 et représente 41% du chiffre d'affaires total contre 33% en 2001.

- Le résultat d'exploitation consolidé de l'exercice 2002 s'élève à 114 millions d'euros, soit une marge d'exploitation de 1,6% contre 5,3% en 2001. Celle-ci s'est toutefois nettement améliorée entre le premier et le second semestre 2002 en passant de 0,3% à 3,1%. Ainsi, toutes les zones géographiques, à l'exception des pays nordiques, ont amélioré leur résultat d'exploitation au second semestre.

- L'effectif du Groupe avait été ramené de 59 549 personnes début 2001 à 57 760 début 2002, compte tenu des plans de licenciements lancés en 2001. Ces derniers avaient été calibrés en prenant pour hypothèse une stabilisation de l'activité à partir de la fin du premier semestre 2002. Celle-ci ne s'est pas produite et la persistance de conditions de marché difficiles a conduit le Groupe à procéder à de nouveaux ajustements de capacités au cours de l'année 2002. Au total, l'effectif du Groupe s'établit à 52 683 personnes à fin 2002.

- Les charges de restructuration de l'exercice 2002 s'élèvent à 463 millions d'euros dont 359 millions liés aux réductions d'effectifs dont la mise en oeuvre a été plus rapide qu'escomptée et 104 millions provenant, pour l'essentiel, de la rationalisation du parc immobilier.

- Le résultat net part du Groupe ressort à -514 millions d'euros sur la base d'un nombre moyen d'actions retraité de 126 727 668 en 2002.

- Au 31 décembre 2002, le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 465 millions d'euros (contre 698 millions d'euros à fin 2001), en nette amélioration par rapport au 30 juin 2002 (247 millions d'euros).

La mauvaise performance réalisée par le Groupe au terme de cette année difficile ne doit toutefois pas occulter les progrès réalisés sur le terrain commercial, et plus particulièrement en terme de positionnement de marché. Ainsi sur le segment intégration de systèmes, le Groupe a notablement conforté sa position de leader en intégration de produits logiciels (progiciels de gestion intégrée, gestion de la relation client, gestion de la chaîne logistique,...).

Par ailleurs, les efforts menés par le Groupe pour adapter son portefeuille de clients et de services se sont poursuivis en 2002 et se sont traduits par :

- un accroissement de la part de l'infogérance dans le chiffre d'affaires consolidé, qui est passée de 21% en 2001 à 27% en 2002 ;
- une exposition nettement supérieure aux secteurs plus résistants, notamment Public et Santé (26% du chiffre d'affaires en 2002 contre 16% en 2001) ;
- une moindre contribution des secteurs télécommunications et services financiers qui représentent 28% du chiffre d'affaires en 2002 contre 35% en 2001.

La mise en œuvre du programme LEAP, qui a commencé à porter ses premiers fruits dès le second semestre 2002 en contribuant à l'amélioration de la marge opérationnelle du Groupe, se poursuivra en 2003 et 2004.

Perspectives d'avenir

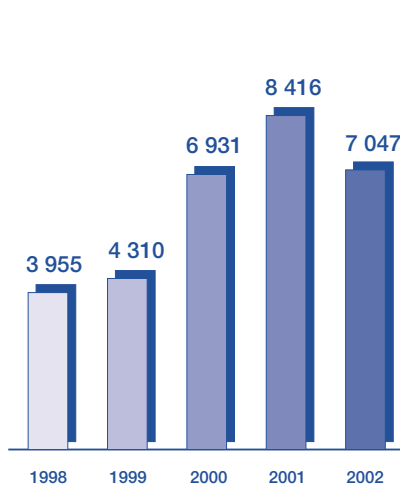
C'est un Groupe plus compétitif qui aborde l'exercice 2003, calibré pour faire face à une légère érosion du chiffre d'affaires au premier semestre par rapport au second semestre 2002, et tablant sur une stabilisation de l'activité sur la seconde partie de l'année.

Pour améliorer en 2003 la position de marché du Groupe et sa rentabilité, le management s'est fixé comme priorités pour l'exercice de poursuivre les efforts d'adaptation de son portefeuille d'activité, d'améliorer l'efficacité du dispositif commercial, d'accroître la productivité par le recours plus systématique et coordonné au réseau mondial de "centres de développement applicatif" et enfin de poursuivre l'allègement de la structure de coûts.

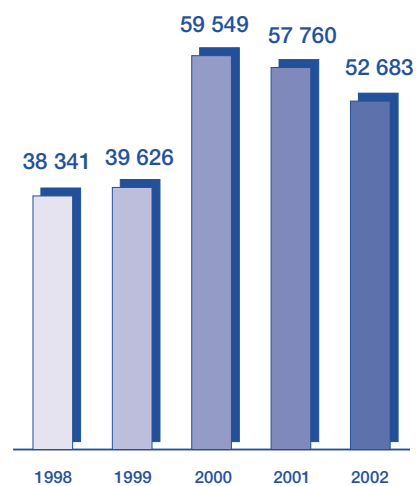
Dans un tel contexte, compte tenu de l'amélioration de sa marge d'exploitation au second semestre 2002 et du rythme de mise en œuvre des mesures de restructuration, le Groupe conserve l'ambition affichée en juin dernier de porter sa marge d'exploitation à environ 5% en 2003.

Chiffres clés

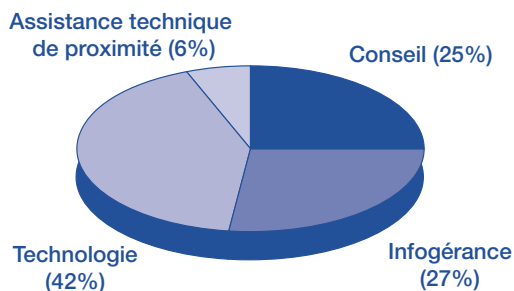
Chiffre d'affaires



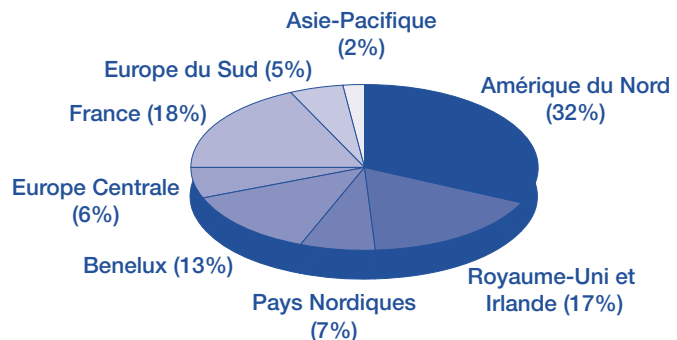
Effectif du Groupe en fin d'année



Répartition du chiffre d'affaires 2002 par métier



Répartition du chiffre d'affaires 2002 par zone géographique



Quelques contrats signés par le Groupe en 2002

Les Brasseries Kronenbourg en France

Souhaitant moderniser leurs systèmes d'information, les Brasseries Kronenbourg ont, en parallèle, repensé leurs processus internes dans le droit-fil d'un projet de transformation globale. La réorganisation couvre la plupart des métiers de l'entreprise, deux mille salariés étant concernés. La mise en place d'équipes communes a permis d'associer étroitement les Brasseries Kronenbourg à toutes les étapes de la gestion du projet confiée à Cap Gemini Ernst & Young.

The Defense Aviation Repair Agency (D.A.R.A.) au Royaume-Uni

La D.A.R.A. a signé un contrat d'infogérance avec Cap Gemini Ernst & Young pour une durée de 3 ans. L'accord prévoit de revoir intégralement l'infrastructure informatique ainsi que la gestion des applications logistiques, et de créer un centre de maintenance destiné au personnel des sites anglais, écossais et gallois de la D.A.R.A.

La Délégation Générale pour l'Armement (D.G.A.) en France

La D.G.A. a retenu le consortium d'entreprises conduit par France Telecom et Cap Gemini Ernst & Young pour la mise en œuvre des espaces Marketing & Acquisition de son Portail de l'Armement. Ce Portail est destiné à faciliter l'accès des fournisseurs de la D.G.A. à ses marchés, améliorer ses méthodes d'acquisition et

permettre la dématérialisation des échanges. Le Portail de l'Armement s'inscrit dans une perspective résolument européenne visant à ouvrir les marchés d'armement nationaux aux industriels européens.

Swedish Nuclear Power Plants en Suède

Cap Gemini Ernst & Young a conclu un accord avec l'autorité nucléaire suédoise pour la gestion des applications informatiques de 4 centrales nucléaires. Cet accord prévoit la surveillance de la gestion opérationnelle des sites en temps réel.

Pierre Fabre SA en France

Cap Gemini Ernst & Young et Pierre Fabre SA ont signé un partenariat de 10 ans, formalisé par la création d'une société commune baptisée Pierre Fabre Informatique. Celle-ci a pour mission d'assurer la gestion des systèmes d'information des laboratoires Pierre Fabre SA et la maintenance de certains applicatifs.

Puig Beauty & Fashion Group en Espagne

Darestep, l'agence interactive du Groupe Cap Gemini Ernst & Young, a créé, produit et mis en ligne le nouveau site Internet de Puig Beauty & Fashion Group, société espagnole de dimension internationale qui développe son activité autour des secteurs de la parfumerie, la cosmétique et la mode.

Cap Gemini Ernst & Young au service de ses actionnaires

Par téléphone

0800 20 30 40 (numéro vert)

Pour tout savoir sur Cap Gemini Ernst & Young, le journal téléphoné de notre serveur vocal est réactualisé chaque semaine. Vous pouvez aussi y trouver chaque jour le cours de l'action Cap Gemini et nous poser vos questions.

Par courrier

Service des relations avec les actionnaires
11, rue de Tilsitt – 75017 Paris

Sur Internet

www.actionnaire.cgey.com

Agenda

Publication du chiffre d'affaires du 1er trimestre 2003

Le 30 avril 2003.

Assemblée Générale

Le 7 mai 2003 à 10h00 au Pavillon d'Armenonville (voir fiche pratique jointe).

