

Contacts Presse :

Christel Lerouge
Tél. : 01 47 54 50 76
E-mail : christel.lerouge@capgemini.com

Aurélie Jacquot
Tél. : 01 47 54 50 71
E-mail : aurelie.jacquot@capgemini.com

Capgemini renouvelle deux contrats d'infogérance avec General Motors

Paris, France, New-York, Etats-Unis - Le 28 juillet 2010 - Capgemini, un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, vient de renouveler – via sa filiale Capgemini America Inc (« Capgemini ») - deux contrats à long terme avec General Motors Holdings, LLC (GM) pour fournir des services d'infogérance applicative à la division Ventes et Marketing (*Global Sales & Marketing*) et au réseau de concessionnaires (*Dealer Systems*) du constructeur automobile américain. La valeur totale de l'ensemble de ces contrats de 5 ans est d'environ 250 millions de dollars (soit environ 190 millions d'euros). Capgemini a commencé à fournir ces prestations à GM depuis juillet 2010, soit un an avant la date d'expiration des précédents contrats.

Les accords initiaux entre GM et Capgemini remontent à juin 2006. Dans le cadre des deux nouveaux contrats, Capgemini prendra, d'une part, en charge l'ensemble des services de gestion et de développement des applications ainsi que l'assistance aux utilisateurs et gèrera, d'autre part, l'hébergement des serveurs de tests et de développement pour la division Ventes et Marketing et le réseau des concessionnaires de GM répartis dans 38 pays.

« Nous sommes ravis de pouvoir renouveler ces deux contrats avec GM et continuer ainsi à fournir des services d'infogérance à sa division Ventes et Marketing et à son réseau de concessionnaires partout dans le monde », déclare Marc Martinez, responsable mondial du compte GM chez Capgemini. « La relation entre GM et Capgemini repose sur de solides fondations et nous poursuivrons notre collaboration avec GM en gardant pour objectif de lui fournir les services les plus innovants et les plus performants du marché. »

« Le rôle des concessionnaires qui assurent la commercialisation et l'entretien des véhicules GM à travers le monde est absolument fondamental dans le succès de notre relation clients, » explique Terry Kline, directeur



associé et DSI de GM. *« En s'appuyant sur l'expertise de Capgemini, les concessionnaires fournissent une qualité de service optimale aux automobilistes. »*

A propos de Capgemini

Capgemini, un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, aide ses clients à se transformer et à améliorer leurs performances en leur conseillant les technologies les plus adaptées. Capgemini s'engage ainsi à favoriser la liberté d'action de ses clients et à accroître leurs résultats, en s'appuyant sur une méthode de travail unique - la « Collaborative Business ExperienceTM ». Pour fournir à ses clients une solution optimale, le Groupe a organisé un modèle de production mondialisé baptisé Rightshore[®], qui réunit les meilleurs talents dans le monde pour les faire travailler comme une seule équipe sur un projet. Présent dans plus de 30 pays, Capgemini a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 8,4 milliards d'euros et emploie 90 000 personnes dans le monde. Plus d'informations sur : www.capgemini.com

Rightshore[®] est une marque du Groupe Capgemini