

Capgemini affiche des ventes en hausse. Et oublie Atos?

L'activité au premier trimestre a été forte pour Capgemini. Le groupe indique que les facturations ont atteint 2,214 milliards d'euros, soit une hausse de 18,5% par rapport au premier trimestre 2006. Un résultat supérieur aux attentes.

Une augmentation qui tient compte de l'intégration de l'indien Kanbay à partir du 1er janvier 2007, a souligné le groupe. A taux et périmètre constants, la progression des ventes a été de 14,2%.

L'indien Kanbay, racheté l'an dernier pour 1,25 milliard de dollars, a affiché pour le premier trimestre 2007 un chiffre d'affaires de 93 millions d'euros, en croissance à taux et périmètre constants de près de 27% par rapport au premier trimestre 2006.

« Kanbay renforce significativement la présence du groupe dans le secteur des services financiers, mais assoit aussi sa position en Amérique du Nord, qui représente maintenant près de 20% du chiffre d'affaires total, et en Inde où les effectifs dépassent aujourd'hui 12.500 personnes », rappelle Capgemini.

Par métier, la plus forte croissance a été enregistrée dans les activités d'infogérance (+18%) qui « bénéficient de la montée en puissance de plusieurs grands contrats ». Le chiffre d'affaires des activités conseil et intégration progresse de 12%, celui de Sogeti (services de proximité) a augmenté de 8%.

Par région, l'ensemble Europe-Asie Pacifique a connu une croissance de 14%, tirée notamment par le Royaume-Uni et Irlande. En Amérique du Nord, l'augmentation du chiffre d'affaires a été de 12%.

La première SSII européenne a profité de la publication de ses résultats pour faire un point sur le dossier Atos. Le 6 avril dernier, des sources industrielles et bancaires, relayées par *le Figaro*, prêtent à Capgemini, l'intention de s'emparer de tout ou partie de son challenger : Atos Origin. Puis, il a été question d'un démenti...

Atos Origin n'est pas, il est vrai, un petit morceau. Le groupe réalise un chiffre d'affaires de 5,4 milliards d'euros contre 7,7 milliards pour Capgemini. Mais surtout, la capitalisation de la cible est de 3,6 milliards d'euros.

Une somme colossale, donc. Ce qui pourrait pousser Cap à se contenter que d'une partie de son concurrent, notamment l'activité *outsourcing* (infogérance).

Par ailleurs, la trésorerie de Cap n'est « que » de 750 millions d'euros. Il lui faudrait donc s'endetter massivement pour s'emparer de la totalité d'Atos. Une perspective angoissante, qui rappelle de pénibles souvenirs : Cap a mis 5 ans à digérer le rachat par endettement de la partie conseil d'Ernst & Young en 2000.

Ce jeudi 26 avril, l'inoxydable patron de Capgemini, Serge Kampf, a indiqué qu'il restait très attentif à l'évolution de la situation d'Atos -tout en déplorant les fuites qui ont permis au magazine Challenges de rapporter dans sa dernière édition que le conseil du groupe s'était prononcé récemment contre une offre sur son grand rival.

« Je ne vais pas confirmer une indiscretion, je la regrette. Cette affaire n'est pas terminée. Nous restons attentifs à la façon dont elle peut évoluer », a-t-il expliqué.

Rappelons également qu'Atos Origin, qui est courtisé par d'autres acteurs, a mandaté deux banques d'affaires, Rothschild et Goldman Sachs, pour examiner les propositions qui lui étaient faites et évaluer ses « options stratégiques » .