

Prosodie se laisse avaler par Capgemini

Capgemini et Prosodie ont annoncé ce 14 juin être en négociation exclusive pour le rachat de cet « opérateur de flux transactionnels multicanal ».

L'acquisition se ferait sur la base d'une **valeur d'entreprise de 382 millions d'euros**, ce montant incluant le prix des acquisitions récemment annoncées par Prosodie – à savoir Internet-Fr, en France, et LevelIP en Italie (cf. notre article '[Prosodie accélère son développement avec Internet.fr et Level IP](#)').

Sur les 4 années écoulées, et malgré la crise, Prosodie a enregistré une « croissance organique régulière » et « une forte progression de sa rentabilité ».

L'opération, qui serait financée en numéraire sur la trésorerie nette de Capgemini, serait « relative » sur le bénéfice net par action dès la première année. Pour le groupe Capgemini, cette acquisition marquerait son entrée sur le marché à forte valeur ajoutée des solutions transactionnelles. Elle lui permettrait également de compléter son offre de services en entrant sur un marché considéré comme très porteur, celui des solutions de relation client.

Cette initiative renvoie à la stratégie de croissance de Capgemini dans les « **nouveaux business modèles opérationnels** » de l'informatique (« New Business Models », NBM), qui consiste à bâtir, en complément de ses services existants, une offre de solutions propriétaires.

Capgemini confirme ainsi ses ambitions de croissance externe dans ses pays « historiques »:

- prise de participation majoritaire au sein du leader d'origine brésilienne des services informatiques fin 2010, CPM Braxis
- acquisition d'Avantias et Artesys en France
- acquisition de BI Consulting Group aux Etats-Unis.

Gilles Taldu: une nouvelle entité

« *C'est un choix stratégique, c'est une percée de Capgemini dans un domaine nouveau* », nous a expliqué Gilles Taldu, responsable du pôle « new business models » au sein du groupe Capgemini. « *Il s'agit d'activités nouvelles, pour le groupe, des activités qui reposent sur des solutions ou plates-formes propriétaires, où il y a de la propriété intellectuelle.*

Ce sont, typiquement, des solutions qui sont vendues aux clients avec une facturation à la transaction.

« *Il s'agit donc d'une activité nouvelle, complémentaire, qui devrait connaître une croissance proche de +10%.*

Ce sont des activités équivalentes ou proches, par exemple, de la réservation aérienne (comme Amadeus), génératrices de fortes marges, mais qui nécessitent, en amont, des investissements en recherche et développement.

« *Citons encore, comme exemple, l'activité 'smart energy', dans les « utilities » . Capgemini a racheté récemment le suédois Skvader Systems, spécialiste de la gestion des compteurs.*

Cette société doit rejoindre Prosodie au sein d'une nouvelle entité de Capgemini dans les prochaines semaines. La transaction devrait être aboutie fin juillet, tandis que les autorités de la concurrence en auront été informées.

Prosodie sera gérée comme une entité spécifique au sein d'une **nouvelle division** « **Nouveaux**

business modèles » au sein de Capgemini. Il est prévu que les actuels dirigeants restent à leur poste. « Il n'est pas envisagé de réduction du périmètre d'activité; bien au contraire» .

« Pour nous, Prosodie présente l'avantage d'être très bien positionnée à la convergence entre l'IT et les télécoms, et aussi entre la voix et les données. C'est un leader comme opérateur, prestataire de flux de transaction. La société a réussi une percée en Espagne, en Italie et en Belgique. Capgemini va pouvoir accompagner et renforcer son implantation internationale, en apportant de comptes clients et des synergies d'activités, avec nos compétences dans l'intégration des solutions.

« Nous avons l'habitude de travailler ensemble; c'est le cas notamment auprès de Carrefour, du PMU, de Natexis, du Crédit Agricole et de Pôle Emploi.