

Rapport d'analyse de l'entreprise Capgemini

Dans le cadre de la SAE S1.C6 2022 "Découverte de l'environnement
économique et écologique"

AHADDOU Heymad, AUBIER Clément, BECHET Mandela, BRUN Heddy,
DURAND Mathis



Table des matières

I - Une rapide présentation.....	2
II - Capgemini, pionnière de l'innovation numérique.....	2
III - Domaines de gestion chez Capgemini.....	3
IV - Un macro-environnement favorable.....	8
V - La forte influence de Capgemini.....	9
VI - Capgemini, menacée ou avantagée ?.....	12
VII - Bibliographie.....	13

Une rapide présentation

Dans le cadre d'un projet en classe de BUT informatique, nous avons réalisé différentes analyses concernant l'environnement économique d'une entreprise. Ce travail a été effectué par groupe de 5 personnes sur une durée de 9 semaines.

Nous avons choisi Capgemini, car c'est une entreprise mondialement connue et originaire de la région Nouvelle-Aquitaine. De plus, elle évolue dans un secteur nous concernant, puisqu'il s'agit de l'info gestion.

Nous étions curieux d'apprendre comment une startup des années 1960 a su se hisser dans les hauts rangs en seulement quelques dizaines d'années, grâce au secteur du numérique.

Capgemini, pionnière de l'innovation numérique

Depuis la seconde moitié du XXe siècle, le secteur de l'informatique s'est fortement développé, à tel point qu'il fait aujourd'hui partie d'un des plus porteurs. Capgemini, fondée en 1967 par Serge Kampf sous le nom de Sogeti, a su tirer profit de ce marché à tel point qu'elle est aujourd'hui devenue l'entreprise la plus lucrative de l'hexagone dans ce secteur.

L'entreprise française, prometteuse, est depuis quelques années devenue partenaire de l'Etat. Le secteur d'activité de Capgemini est centré sur les services dans le monde du numérique aussi bien en France qu'à l'internationale. Autrefois fondée avec comme service principal l'assistance technique pour la mise en route des ordinateurs, Capgemini s'est grandement diversifiée depuis.

De ce fait, cette ESN propose désormais 3 principaux services : de l'infogérance, de l'intégration des systèmes d'informations ainsi que le rôle de "cabinet de conseil". Capgemini propose aussi de s'occuper de certaines activités, objectifs et projets d'entreprises externes comme la comptabilité, la gestion de la relation client et des ressources humaines.

Bien que le siège social de Capgemini soit implanté à Paris, l'entreprise possède aujourd'hui un rayon mondial, avec des clients et partenariats mondiaux. En 2021,

Capgemini et ses filiales multinationales comptent 270 000 salariés. Sur le plan écologique, Capgemini s'investit dans la lutte contre le réchauffement climatique. Elle a ainsi pour but de réduire le plus possible son émission de gaz à effet de serre en n'utilisant plus que de l'électricité verte d'ici 2025. Elle a d'ailleurs été reconnue par le CDP World Wide dans la lutte contre le changement climatique.

En somme, Capgemini est aujourd'hui une entreprise épanouie, ayant pour président Aiman Ezzat depuis mai 2022. Ainsi, en 2021, elle dégage un chiffre d'affaires de 18,16 milliards d'euros, qui ne cesse de croître.

Maintenant que nous avons globalement présenté l'entreprise, penchons-nous sur l'administration et la gestion de cette dernière, en utilisant une approche fonctionnelle. En effet, elle possède 7 domaines de gestion, incluant la R&D au cœur de son fonctionnement.

Domaines de gestion chez Capgemini

Tout d'abord, intéressons-nous à la fonction d'approvisionnement. Comme vu précédemment, Capgemini propose des services et n'a donc pas besoin de s'approvisionner en matière première. En effet, elle ne génère aucun bien tangible, mais crée uniquement de la plus-value à partir du travail effectué pour répondre aux besoins des clients.

Un approvisionnement plus abstrait, mais pourtant bien réel, est notamment celui des partenariats. En effet, lorsqu'elle est chargée de paramétrer un progiciel pour une entreprise par exemple, ce n'est pas elle qui l'a édité. Elle se sert alors du produit d'une entreprise tierce pour créer ses services. C'est donc un accord donnant-donnant pour les deux entreprises : l'une produit un logiciel que l'autre apprend à se servir aux organisations. De cette manière, Capgemini compte pas moins d'une vingtaine de partenariats majeurs allant de Adobe à IBM en passant par Google Cloud ou Amazon.

Dans un second temps, Capgemini assure la production de services. Pour cela, elle reçoit des demandes des entreprises extérieures qu'elle va sous-traiter. Ces dernières n'ont en général pas le temps ou même l'expérience, de gérer elles-mêmes leurs outils informatiques.

L'entreprise cliente est ici mise au centre du projet : elle exprime en détail ce qu'elle souhaiterait posséder comme produit final. Le service le plus demandé chez Capgemini est celui d'infogérance.

Elle consiste en outre à administrer et à assurer la pérennité de tout ou partie du système informatique d'une entreprise extérieure. Cela se traduit par de la Tierce Maintenance Applicative, c'est-à-dire s'assurer de garder les progiciels dans un état optimal de fonctionnement, quitte à prendre des responsabilités face aux éventuels problèmes. Ces services sont souvent appliqués via des contrats de 3 à 5 ans avec l'entreprise en question.

Capgemini propose aussi de l'intégration logicielle en implémentant et en configurant les progiciels afin qu'ils correspondent le mieux à ce que l'entreprise attend, et qu'ils soient prêts à l'emploi. Capgemini peut aussi former les clients à l'utilisation du logiciel nouvellement intégré. Cette tâche est en général rémunérée à la mission ; mission qui peut durer plusieurs mois voire un an suivant la complexité des réglages. Enfin les cabinets de conseils de la firme, comme Capgemini Engineering, aiguillent les entreprises sur la modernisation de leur parc numérique, la gestion de leurs réseaux, et tous autres besoins informatiques...

De plus, l'objectif de Capgemini est de promouvoir ses services et de se rendre utile aux entreprises. Tout d'abord, elle doit en permanence cerner la tendance des besoins des clients afin de mieux anticiper leurs demandes, et d'y fournir des réponses efficaces. Ainsi, aujourd'hui, cette tendance évolue vers l'intelligence artificielle, le traitement de données et les services cloud.

Concernant la segmentation de sa clientèle, il y aura 2 principaux types de clients visés : les entreprises qui sont intéressées par les services d'intégration ou de maintenance de leurs progiciels, et celles qui sont en recherche de conseils pour améliorer leur productivité grâce au numérique. Le ciblage sera ainsi différencié : l'une recevra de l'infogérance alors que l'autre sera guidée par le cabinet de conseil de Capgemini. Toutes les entreprises souhaitant déléguer leur SI et avoir une gestion numérique fiable et professionnelle sont concernées, qu'elles soient petites, ou grandes, comme Airbus.

Cependant, des tarifs différents sont proposés selon la rigueur et la complexité du travail demandé. Pour l'infogérance d'un serveur, le tarif le plus avancé coûte 2 fois plus cher que le standard. Cela permet d'avoir des services qui s'adaptent aux

budgets des entreprises et de viser une large clientèle. Enfin, Capgemini se donne l'identité d'une entreprise de confiance qui propose des services fiables depuis plusieurs dizaines d'années, avec notamment de nombreux partenariats avec d'autres firmes de grandes renommées comme Microsoft, Oracle...

Chez Capgemini, les services rendus sont sous un Contrat de Licence Utilisateur, avertissant notamment le client du traitement des données recueillies. De plus, la firme préfère la publicité hors média pour attirer les clients, notamment avec les réseaux sociaux, où elle est extrêmement active.

D'autre part, elle assure une écoute poussée et un suivi du client qui permettra de le fidéliser. Le Customer Relationship Management est très important chez Capgemini, au vu de la proximité nécessaire avec le client au moment d'exprimer sa demande. Capgemini possède également un support technique accessible facilement depuis la rubrique "Nous contacter" de leur [site officiel](#), via téléphone ou courriel.

En outre, la GRH est la clé de la réussite de Capgemini avec une cohésion importante entre les équipes. Pour ce faire, elle tente d'évoluer vers une égalité des sexes, au niveau des salaires et des postes. L'entreprise se donne pour objectif que 30% des postes importants soient occupés par des femmes d'ici 2025. De plus, Capgemini fait partie du Valuable 500, un réseau mondial de dirigeants impliqués dans l'inclusion des personnes handicapées, avec des infrastructures adaptées.

Le CSE de l'entreprise est actif, permettant ainsi de prendre en compte les intérêts des salariés dans les décisions. Concernant les salaires, les employés sont bien payés avec des salaires allant de 19 500€ à 57 000€ net par an pour une nouvelle recrue et un chef de projet expérimenté. Les conditions de travail offertes sont agréables : ambiance dynamique et professionnelle, horaires flexibles et possibilité de télétravailler. Les employés possèdent 25 à 33 jours de congés par an suivant leur ancienneté.

Malgré le fait que Capgemini compte près de 350 000 collaborateurs dans plus de 50 pays, l'entreprise continue de s'agrandir et recrute activement avec de nombreux stages. Les employés sont motivés avec comme principal mot d'ordre : contribuer au monde de demain. Capgemini met ainsi à disposition des employés un écosystème d'apprentissage permanent conçu pour éveiller leur curiosité. La filiale Capgemini Institute propose ainsi d'auto-former de nouveaux employés et de former ses employés déjà expérimentés. Elle a ainsi proposé 247 formations avec près de 3348 participants en 2021.

De surcroît, il est important pour Capgemini comme pour toute entreprise de maintenir un équilibre financier. Les actionnaires constituent une part importante du financement de l'entreprise. Ainsi, le capital total de Capgemini est constitué de 0.2% d'autofinancement, 6.2% d'actionnaires individuels et 85% d'investisseurs institutionnels. Parmi ces acteurs majeurs, 67.5% sont basés à l'international. Enfin, 8.6% du capital est détenu par les salariés du groupe.

Néanmoins, en fin d'année 2021, Capgemini comptait environ 3,224Md € d'endettement, soit 37,4% des capitaux propres de l'entreprise - ces dernières s'élevant à 8,48Md €. Cela reste convenable pour une entreprise de l'envergure de Capgemini. Aujourd'hui, l'entreprise ne cesse de se diversifier et de s'agrandir. Le dernier gros rachat amical en date est celui d'Altran en 2018, spécialisé dans le conseil en ingénierie, et renommé Capgemini Engineering.

La firme n'hésite pas non plus à donner vie à des projets d'envergure comme créer une entreprise nommée Bleu, en partenariat avec Orange. Pour terminer, Capgemini doit aussi gérer de nombreuses dépenses liées aux coûts logistiques avec des ordinateurs et serveurs performants. L'entreprise s'agrandissant toujours plus, le budget lié aux hommes croît également.

Pour continuer, la comptabilité va de paire avec la finance. Chez Capgemini, les bilans comptables sont transparents, comme le veut la loi, permettant au passage de rassurer les investisseurs. En effet, on peut retrouver directement sur leur [site officiel](#), les bilans trimestriels du Groupe. Ces derniers donnent notamment des informations sur la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise ainsi que ses acquisitions et projets lancés.

Capgemini prépare et publie régulièrement un calendrier prévisionnel témoignant des prochains grands événements de l'entreprise. Ainsi, au troisième trimestre de 2022, Capgemini a empoché près de 5 553 millions d'euros et compte un taux de croissance de 15.7%. L'entreprise se veut donc rentable et ne cesse de générer de plus en plus de valeur.

En 2021, elle a dégagé un chiffre d'affaires de 16,8 milliards d'euros. Parmi les différents marchés sur lesquels Capgemini est présente, la France représente près de 22% de son chiffre d'affaires, et l'Amérique du Nord y contribue à hauteur de 32%, témoignant de son rayonnement mondial.

Pour terminer, Capgemini prône l'innovation dans le numérique et il lui est alors indispensable d'effectuer un travail de R&D. Elle entreprend de nombreux travaux visant à améliorer et rendre plus complets ses services. Il lui est ainsi primordial d'améliorer en permanence son IA, afin de continuer à rivaliser par rapport à celle des concurrents. De même, de nouvelles technologies apparaissent à chaque instant et il est important pour Capgemini de s'y adapter.

Par exemple, un progiciel pourrait se mettre à proposer une nouvelle fonctionnalité, que Capgemini devra apprendre à utiliser, à implémenter et à paramétrer de la façon la plus optimale. C'est un travail d'apprentissage et d'optimisation permanent. Dans le cadre des services Cloud qu'elle propose, la firme doit toujours combler les failles éventuelles de sécurité. Ainsi, son association avec Airbus permet de produire des technologies aéronautiques toujours plus sécuritaires.

L'entreprise met en avant 6 secteurs principaux dans lesquels elle est très active et qu'elle espère révolutionner. Il s'agit tout d'abord de la mobilité du futur avec des véhicules autonomes plus sûrs. L'informatique du futur est visée avec comme ambition d'éliminer les contraintes de calcul, de réseau et de stockage pour les entreprises. Ensuite, la santé est ciblée avec le développement de plateformes technologiques pour des thérapies efficaces. Elle veut aussi rendre l'industrie plus productive grâce à des appareils connectés permettant de stimuler la productivité. Elle travaille aussi dans les data sciences et le machine learning afin de créer des systèmes de précision, notamment dans le secteur de l'aérospatiale.

Maintenant que nous connaissons mieux comment fonctionne la gestion chez Capgemini, intéressons-nous à son environnement. En effet, bien que Capgemini soit une entreprise de rayon mondial, son environnement lui offre de nombreuses opportunités mais également des menaces auxquelles il faut faire face. Tout d'abord, commençons par effectuer une analyse à l'échelle de la société dans sa globalité. Pour ce faire, passons en revue chacun des 5 acteurs influents majeurs.

Un macro-environnement favorable

	Opportunités	Menaces
Politique	<ul style="list-style-type: none"> Volonté de l'Etat d'accélérer la transformation numérique de la France. 	<ul style="list-style-type: none"> Respect du droit de la concurrence. Réglementations toujours plus exigeantes concernant la protection des données personnelles. Réglementations concernant la protection des mineurs sur internet. Impact du Brexit sur le marché britannique et européen.
Economique	<ul style="list-style-type: none"> Croissance économique importante des pays asiatiques avec une forte transformation digitale. 	<ul style="list-style-type: none"> Suite à la crise économique liée au Covid 19, les banques ont tendance à être plus réticentes pour prêter de grosses sommes, notamment liées à des projets méconnus. Dû à l'évolution des taux d'intérêts, beaucoup d'entreprises subissent des ralentissements économiques qui font alors chuter la valeur de leur action. Impact de la guerre en Ukraine sur les opérations commerciales.
Socioculturelle	<ul style="list-style-type: none"> Prôner l'égalité homme/femme dans la technologie. Promouvoir différentes ethnies. Inclusion des personnes handicapées. Tendance de la génération X de se mettre à comprendre et utiliser l'outil informatique. Mode de vie de plus en plus tourné vers le numérique et la facilité qu'il procure. 	<ul style="list-style-type: none"> Nouvelles mentalités vis-à-vis de l'égalité des salaires et de qualification homme/femme. Exigences morales de l'inclusion de personnes de toutes nationalités, de toute validité, de tout sexe. Préférence de se divertir "au grand air". Les gens veulent souvent faire un break avec le monde huppé de l'informatique.
Technologique	<ul style="list-style-type: none"> Facilité d'accès aux technologies croissante. Besoin pour les éditeurs que leurs progiciels soient intégrés chez les organisations. Accélération de la transformation numérique suite à la pandémie. 	<ul style="list-style-type: none"> Ralentissement potentiel des investissements dans le domaine de l'informatique, ce dernier ayant connu un essor important ces 30 dernières années.

<p>Écologique</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Faire valoir une entreprise respectueuse de l'environnement. • Adopter une production des plus économiques possibles afin de pouvoir semer la concurrence. 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation fulgurante des coûts énergétiques suite à la raréfaction des ressources. • Mesures de l'Etat visant à limiter la consommation énergétique. • Mesures prises contre l'émission de gaz à effet de serre, contraignant les multinationales à faire de même. Les installations se doivent de devenir moins énergivores et moins polluantes.
--------------------------	---	--

Pour conclure, les principales opportunités pour Capgemini sont liées à l'explosion de l'usage des outils numériques. De nos jours, le monde entre dans une digitalisation, où il est indispensable pour quelque organisation, de posséder un SI moderne. Les mœurs évoluent également vers un monde plus égal, c'est l'occasion pour les entreprises de prôner ces valeurs. Cependant, les enjeux environnementaux du XXI^e siècle constituent des entraves majeures à l'industrie. Il va donc falloir s'adapter à une consommation énergétique plus douce et à des émissions carbone moindres. Enfin, les crises actuelles peuvent avoir de lourds impacts sur les entreprises.

Dans un second temps, nous allons étudier l'environnement le plus proche de l'entreprise, sur lequel elle peut avoir une influence directe. Cela nous permettra ainsi de déterminer ses forces et faiblesses.

La forte influence de Capgemini

Tout d'abord, abordons la rivalité des concurrents directs de Capgemini. Un premier bon point qu'on notera 3/10 est que le secteur de l'infogérance ne cesse de croître avec une hausse de 30% de contrats signés en France entre 2020 et 2021. En effet, ça permet aux entreprises de se concentrer sur leur métier tout en comptant sur des systèmes informatiques fiables à coûts réduits.

Cependant, la rivalité engendrée par les coûts fixes peut se noter 7/10 car ces derniers sont importants : salaires, entretien des locaux, matériel informatique, électricité des serveurs... De plus, les concurrents sont nombreux, au niveau mondial avec Cognizant, comme régional avec Atos ou CGI.

Chacun veut obtenir un avantage sur l'autre, notamment en signant de nouveaux partenariats comme l'a fait Atos avec Mendix en avril 2022. Notons cette force 7/10.

D'autre part, l'infogérance évolue vers la concentration, où chaque entreprise tente de rallier ses concurrents. On le voit avec Altran, ancien concurrent direct de Capgemini proposant des services similaires, et qu'elle a racheté en 2018. En 2022, c'est CGI qui acquiert Umanis pour 310M €. Cette menace s'élève à 7/10.

De plus, les services proposés par les entreprises d'infogérance sont peu différenciés. Certaines proposent des services que d'autres n'ont pas, même si cela reste mineur. Un client n'aura pas de difficulté à faire appel à Atos au lieu de Capgemini pour la prise en charge de son SI. Cette force s'élève à 7/10.

Enfin, il existe des barrières à la sortie pour les entreprises comme Capgemini car elles ont des contrats avec leurs clients qu'elles ne peuvent rompre avant 3 à 5 ans. Elles ont aussi des partenariats avec des entreprises et des engagements forts auprès de leurs filiales. Notons cette force 6/10. Pour conclure, le marché de l'infogérance offre une rivalité assez soutenue, qu'on pourrait noter 6/10.

Ensuite, abordons la menace des nouveaux arrivants. Les barrières à l'entrée en infogérance sont assez fortes. En effet, Capgemini profite d'ores et déjà des économies d'échelle, assez difficiles à réaliser dans cette industrie. Cela rend la production plus coûteuse pour les nouveaux entrants. De plus, l'entreprise offre un large panel de services spécialisés, grâce notamment à ses filiales. Difficile donc pour un nouvel entrant de répondre aux exigences multiples des clients.

En outre, les besoins de capitaux, notamment pour la phase de R&D, sont importants. De même, les politiques gouvernementales au sein de cette industrie ont des exigences légales strictes. Capgemini possède également une image déjà bien établie ainsi que des partenariats solides. Néanmoins, l'accès aux chaînes de production est assez aisé. Tout nouvel entrant peut facilement ouvrir un site web et faire la devanture de ses services. Aujourd'hui, Capgemini est confrontée à la concurrence des startups, qui offrent des services à coûts réduits et avec moins de contraintes de temps. En somme, la firme n'est pas réellement menacée par les nouveaux arrivants et on pourrait donc attribuer une note de 3/10.

Pour continuer, intéressons-nous aux produits de substitution. En l'occurrence, la pression exercée par ces derniers est faible pour Capgemini car il n'existe que très

peu de substituts dans cette industrie. Les rares existants sont produits par des entreprises à faible profit et sont proposés à un prix bien plus élevé, en raison d'une qualité plus importante. Par exemple, l'activité de cabinet de conseil de Capgemini peut être confrontée à celle d'un cabinet d'audit qui effectue une expertise bien plus poussée sur la comptabilité et la gestion d'une entreprise cliente. Le ratio prix-performance se note 4/10. Les coûts de changement sont donc aussi élevés pour le client, pouvant se noter 2/10. Il n'aura pas d'intérêt à substituer ces services et cette force peut se noter 2/10. On peut donc conclure que la menace représentée par les produits substituts est quasi nulle, et y attribuer une note de 2,5/10.

De surcroît, parlons du pouvoir de négociation des clients. D'abord, le nombre de clients est bien supérieur à celui des fournisseurs en infogérance. Cela implique que les acheteurs n'ont pas la main mise sur les prix et on peut noter cette force 4/10. De plus, l'image de marque de Capgemini est bien présente et peut se noter 4/10. Elle incarne la société française d'infogérance de confiance par excellence, notamment avec ses partenaires et son ancienneté.

En outre, la menace des clients d'une intégration en amont est très faible (2/10), ces derniers faisant appel à une société d'infogérance car ils n'ont justement pas les moyens de s'en occuper eux-mêmes. De même, Capgemini diversifie énormément ses activités, ses ventes étant divisées sur plusieurs marchés, et ne reposant pas sur une seule catégorie de clients pouvant leur faire pression. Notons cette force 4/10. Cependant, les coûts de changement pour un client restent faibles et se notent 7/10. Rien ne l'empêche d'aller voir Atos au lieu de Capgemini, car leurs services sont peu différenciés. On peut noter cette menace 7/10. De ce fait, on peut attribuer une menace de la part des clients de 4,5/10.

Pour terminer, étudions le pouvoir de négociation des fournisseurs. D'abord, les produits vendus par les éditeurs de logiciels sont standardisés. On peut noter cette force 2/10. Cependant, les progiciels restent indispensables pour l'activité de Capgemini, justifiant une note de 6/10. En revanche, ça ne coûte que peu à Capgemini de changer de fournisseur si elle le souhaite. Notons cette force 3/10. De plus, il n'existe pas vraiment de produits substituables aux progiciels, ceci constituant une menace à la hauteur de 7/10 pour Capgemini.

Les fournisseurs ne représentent pas non plus une menace pour une intégration en aval dans l'industrie de l'infogérance. Leur secteur d'activité concentré sur la création de logiciels est bien différent de celui de la maintenance logicielle, justifiant une note de 2/10. Enfin, les ESN sont des clients importants pour les fournisseurs car leur profit est lié à celui de ces dernières. Si aucune firme ne décide d'intégrer un progiciel, alors personne ne l'utilisera. Cela implique aux fournisseurs de pratiquer des prix raisonnables. C'est donc plus un enjeu stratégique pour les fournisseurs que les ESN au final, justifiant une note de 3/10. On peut en conclure que le pouvoir des fournisseurs n'est pas très important, justifiant ainsi une note de 4/10.

Pour conclure, les opportunités pour Capgemini sont une menace faible des nouveaux entrants et une existence quasi nulle de produits de substitution. Les fournisseurs et les clients ont quant à eux la possibilité d'influencer Capgemini, même si cela reste raisonnable. La plus grosse menace pour cette dernière reste le secteur d'activité rude avec une concurrence forte.

Capgemini, menacée ou avantagée ?

En conclusion, nous pouvons dire que le développement fulgurant de l'utilisation des outils numériques est une opportunité pour Capgemini. En effet, les services d'infogérance sont de plus en plus demandés, notamment avec la complexité de l'informatique de nos jours.

Cependant, ce secteur est rude, et de nombreux concurrents lui font face. Néanmoins, Capgemini n'a que peu de soucis à se faire quant à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, son image étant déjà relativement importante. Les clients et les fournisseurs n'ont pas non plus une puissance de négociation conséquente. Capgemini doit tout de même s'adapter aux crises actuelles comme le conflit en Ukraine ou aux enjeux environnementaux.

Bibliographie

- Wikipédia, “Capgemini” [en ligne]. Disponible sur : wikipedia.org (consulté le 13/11/22). Contient de nombreuses informations globales concernant l'entreprise, telles que son histoire, son secteur d'activité, son CA... Nous nous en sommes servis pour rédiger l'introduction.
- Ewan Murphy. “Capgemini Porter Five Forces” *Analysis* [en ligne]. Disponible sur : essay48.com (13/11/22) Développe différents points concernant l'analyse du micro-environnement de Capgemini.
- Barakaat Consulting. “Capgemini SWOT & PESTLE Analysis” [en ligne]. Disponible sur : swotandpestle.com (13/11/22) Comporte de brefs éléments d'analyse du micro et macro-environnement de Capgemini. On s'est inspirés pour les 2 analyses.
- MarketLine, a Progressive Digital Media business. “Capgemini SE SWOT Analysis” [en ligne]. Disponible sur : Babord Université Bordeaux (13/11/22) Parle, de façon d taill e et professionnelle, de l'analyse du micro-environnement de Capgemini. Nous avons notamment repris des éléments ainsi que des données chiffr es cit es dans cet article.
- CFDT, “Guide du salarié Capgemini” [en ligne]. Disponible sur : capgemini.org (consulté le 19/11/22). Guide d'un syndicat de Capgemini où on y retrouve de nombreuses informations sur la GRH et le bien-être des employés.
- Capgemini, CA du 3  trimestre 2022” [en ligne]. Disponible sur : capgemini.com (consulté le 20/11/22). Bilans comptables de l'entreprise. Ce fut intéressant notamment pour la partie comptabilité et finance.
- Capgemini, “Recherche et Innovation” [en ligne]. Disponible sur : capgemini.com (consulté le 20/11/22). Présente les principaux secteurs que compte révolutionner Capgemini. Nous nous en sommes servis pour la fonction R&D.
- Capgemini, “Pourquoi rejoindre Capgemini” [en ligne]. Disponible sur: capgemini.com (consulté le 20/11/22). Traite des principales motivations pour les employés de l'entreprise. Ce fut utile pour comprendre comment Capgemini motive ses hommes.