



EXPEDITION

PROCES-VERBAL DE CONSTAT

L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT ET LE DIX-HUIT OCTOBRE

A la requête de :

Madame Michèle RIVASI, née le 9 février 1953 à Montélimar (26), de nationalité Française, demeurant
[REDACTED] 26 [REDACTED] députée européenne, professeure agrégée,

Laquelle me déclare :

« Qu'elle a le plus grand intérêt à faire constater des pages sur Internet afin d'en établir et d'en conserver la preuve. »

Qu'en conséquence, il m'est prié de procéder à toutes constatations matérielles utiles,

Déférant à cette réquisition,

Je soussignée, Hélène PECASTAING, Huissier de Justice Audiencier près le Tribunal de Grande Instance de Paris, associée de la SCP DARRICAU-PECASTAING, 4, place Constantin Pecqueur 75018 Paris,

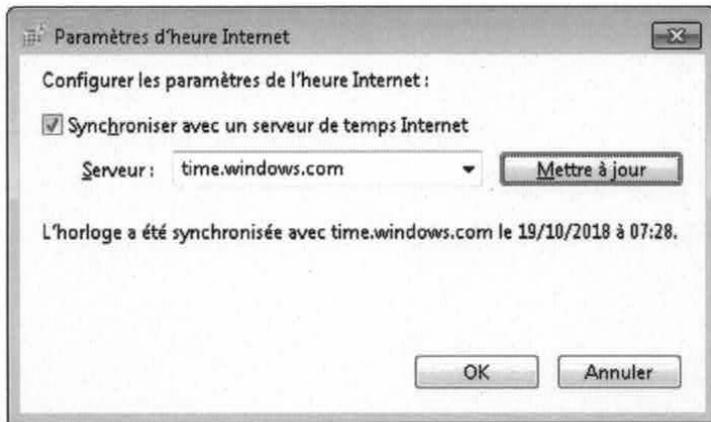
Ai procédé de mon Etude, à l'ensemble des opérations préalables aux opérations de constat sur Internet selon les préconisations de la norme AFNOR NF Z67 – 147.

1 - Opérations préalables aux opérations de constatation :



1 - Mes constatations vont être effectuées sur le poste informatique intitulé PC-001 appartenant au groupe de travail ETUDE constituant l'organisation de partage Microsoft de mon étude. L'ordinateur est situé dans les locaux de mon étude.

2 - Je synchronise l'horloge interne de mon poste avec un serveur de temps Internet en effectuant une mise à jour des «Paramètres d'heure Internet» de mon système d'exploitation Windows 7.



3 - Je mets à jour mon antivirus et mon programme de suppression des logiciels espions « AVIRA ANTIVIR » :



Je procède à une analyse complète de mon ordinateur.

4 – Mon ordinateur est de type PC de Bureau DELL PRECISION T1700 il est configuré tel qu'il suit :

Système d'exploitation	Microsoft Windows 7 Professionnel
Version	6.1.7601 Service Pack 1 Build 7601
Éditeur	Microsoft Corporation
Ordinateur	PC-001
Fabricant	Dell Inc.
Modèle	Precision T1700
Type	PC à base de x64
Processeur	Intel(R) Core(TM) i7-4770 CPU @ 3.40GHz, 3401 MHz, 4 cœur(s), 8 processeur(s) logique(s)
Version du BIOS	Dell Inc. A01,

Version SMBIOS	2.7
Répertoire Windows	C:\Windows
Répertoire système	C:\Windows\system32
Périphérique de démarrage	\Device\HarddiskVolume2
Option régionale	France
Couche d'abstraction matérielle	Version = "6.1.7601.17514"
Utilisateur	PC-001\master
Fuseaux horaires	Paris, Madrid (heure d'été)
Mémoire physique (RAM) installée	8,00 Go
Mémoire physique totale	7,93 Go
Mémoire physique disponible	3,68 Go
Mémoire virtuelle totale	15,9 Go
Mémoire virtuelle disponible	11,0 Go
Espace pour le fichier d'échange	7,93 Go
Fichier d'échange	C:\pagefile.sys

Carte Réseau :

Nom: [00000007] Intel(R) Ethernet Connection I217-LM

Type de carte : Ethernet 802.3

Type de produit : Intel(R) Ethernet Connection I217-LM

L'imprimante utilisée est :

- HP Color LaserJet CP4020 Series PCL6

- Navigateur Internet par défaut : **Mozilla Firefox**



- Je configure le navigateur pour réactualiser chaque connexion dans l'éventualité d'une modification du contenu du site et permet d'obtenir le contenu du site en temps réel (suppression automatique de la mémoire cache).

5 - J'accède au réseau INTERNET par une Freebox révolution.

État de la connexion Internet	
État de la connexion :	<input checked="" type="checkbox"/> Connectée
Type de connexion :	xDSL
Adresse IPv4 :	82.227.63.155
Adresse IPv6 :	2a01:e35:2e33:f9b0::1
Reçu :	60.5 Go
Émis :	9.1 Go
Débit Ethernet descendant :	2.3 kb/s (282 octet/s) ?
Débit Ethernet montant :	2.7 kb/s (338 octet/s) ?
Débit Ethernet descendant (Max) :	32.5 Mb/s (4.1 Mo/s) ?
Débit Ethernet montant (Max) :	8.8 Mb/s (1.1 Mo/s) ?

L'adresse IP fixe WAN de la freebox est **82.227.63.155**

6 - Il est présentement rappelé que la consultation réclamée sera effectuée sur Internet, via le fournisseur d'accès FREE auprès duquel l'Etude a souscrit un abonnement internet.

7 - Je détermine l'adresse IP et l'adresse MAC de la carte réseau active de ma machine de travail en utilisant la commande «ipconfig/all» dans l'invite de commande.

```

Microsoft Windows [version 6.1.7601]
Copyright (c) 2009 Microsoft Corporation. Tous droits réservés.

C:\Users\EC>ipconfig /all

Configuration IP de Windows:

Nom de l'hôte . . . . . : PC-001
Suffixe DNS principal . . . . . : 
Type de nœud . . . . . : Hybride
Routage IP activé . . . . . : Non
Proxy WINS activé . . . . . : Non

Carte Ethernet LAN :

Suffixe DNS propre à la connexion . . . : 
Description . . . . . : Intel(R) Ethernet Connection 1217-LM
Adresse physique . . . . . : B8-CA-3A-AA-50-5A
DHCP activé . . . . . : Non
Configuration automatique activée . . . : Oui
Adresse IPv4 . . . . . : 192.168.1.1 (préférée)
Masque de sous-réseau . . . . . : 255.255.255.0
Passerelle par défaut . . . . . : 192.168.1.200
Serveurs DNS . . . . . : 212.27.40.240
                        212.27.40.241
                        8.8.8.8
                        8.8.4.4
NetBIOS sur Tcpip . . . . . : activé

```

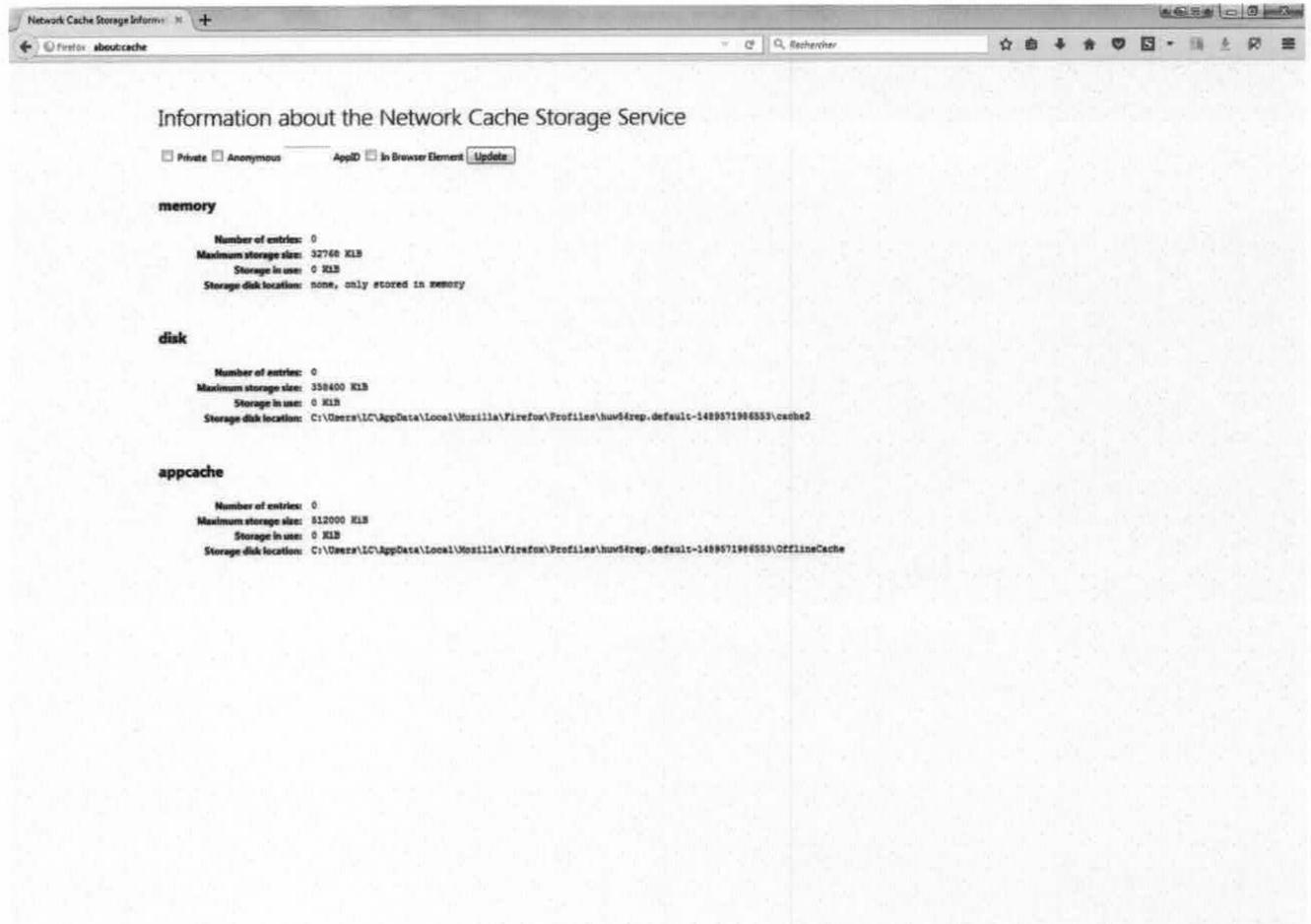
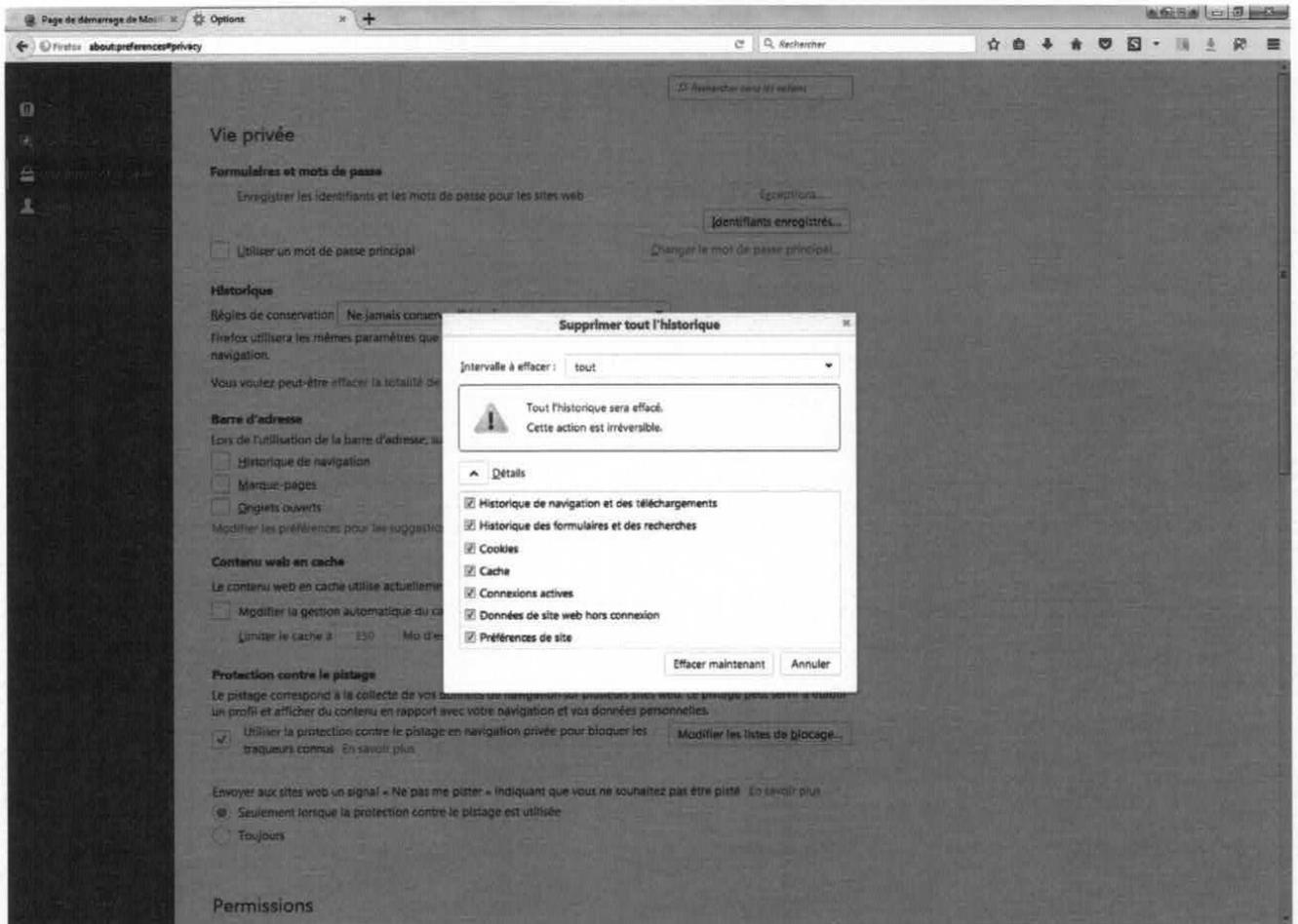
L'adresse MAC est: B8-CA-3A-AA-50-5A

8 - Je procède à diverses opérations de purge, comme suit :

Je purge la «corbeille» Windows

— Je supprime l'ensemble des fichiers temporaires stockés sur mon ordinateur.

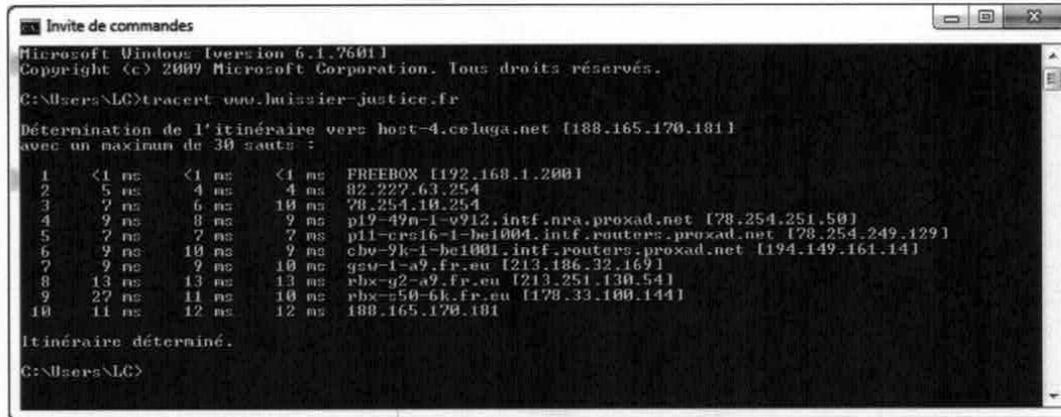
- Mozilla Firefox est paramétré pour ne jamais conservé l'historique de navigation.
- Je réalise la purge complète du navigateur par défaut Mozilla Firefox par le chemin : «vie privée», «Supprimer tout l'historique » prenant en compte les choix suivants :



Je m'assure que le navigateur n'est pas paramétré pour utiliser un serveur proxy par le chemin : «Options», «Général», « Proxy Réseau», «Pas de proxy» étant sélectionné.

Je ferme FIREFOX.

Je détermine le cheminement d'une requête Internet à l'aide de la commande tracert,



2 – Procédé de capture de pages Internet.

La matérialisation des pages Internet ci-après constatées se réalise de façon systématique, par la méthode suivante sauf cas indiqué :

Les captures d'écrans sont réalisées à l'aide des touches « impr écran », ou « Alt » + « impr écran » pour les fenêtres, puis collées dans le document du constat.

Les captures intégrales annexées, sont réalisées à l'aide de l'outil de capture d'écrans «Fireshot» du navigateur Mozilla Firefox. J'enregistre ces captures au format .png. Ces captures sont imprimées ou gravées, et annexées au constat.

Le code source des pages est affiché à l'aide de la commande « Outils », « Développement web », « Code source de la page » puis imprimé au format .pdf et annexé au présent constat sous le format d'impression papier ou au format .pdf sur le CDROM finalisé et non modifiable annexé au présent procès-verbal.

L'utilisation des cookies est systématiquement acceptée sur les sites visités.

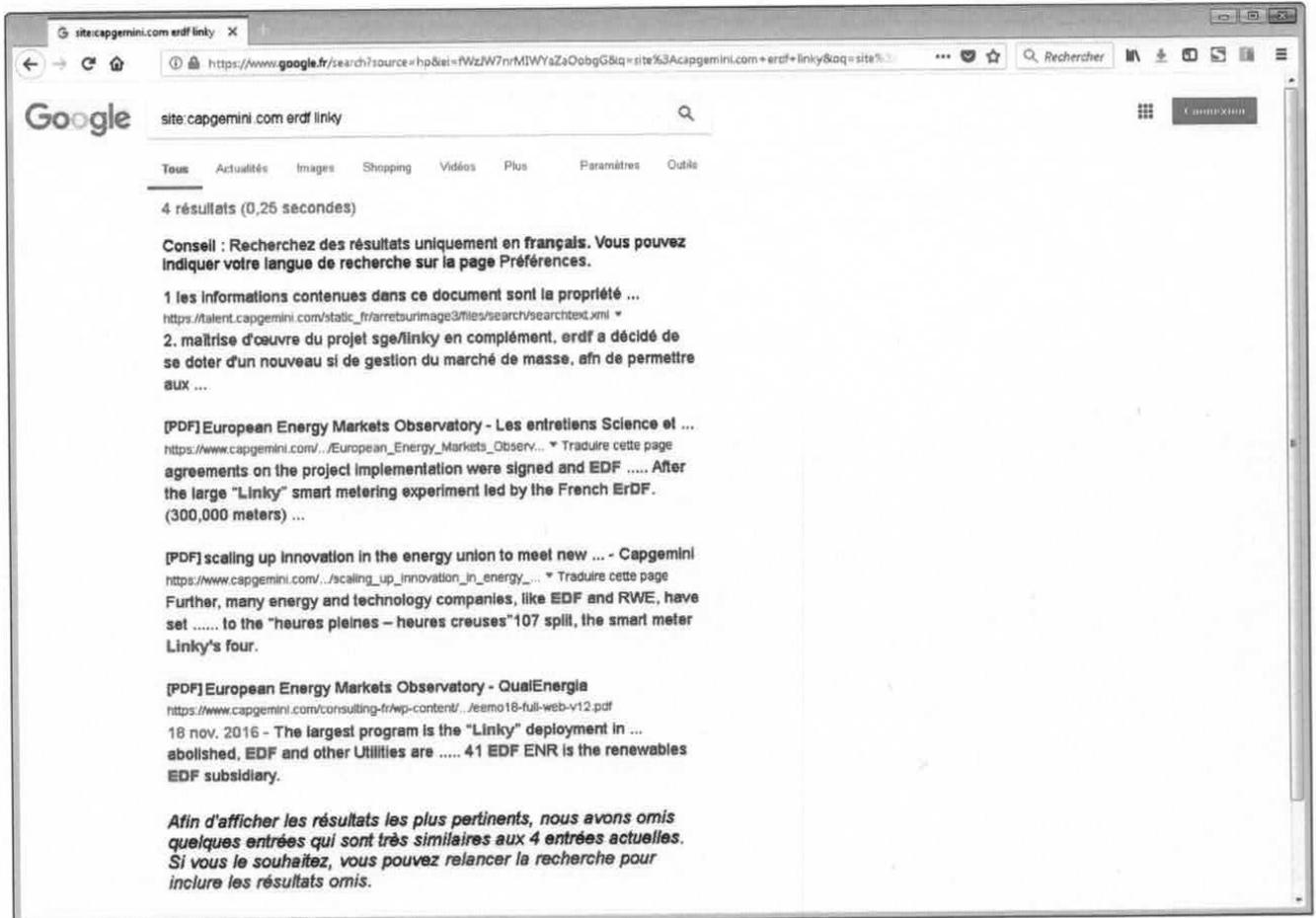
3 - Opérations de constatation

Ainsi connectée au réseau Internet, je démarre mes opérations de constatation à **07H35mn**

Je lance le navigateur Mozilla Firefox.

Je me connecte sur le moteur de recherche <https://www.google.fr> à partir duquel je soumetts une requête sur " **site:capgemini.com erdf linky** " accédant à la page :

https://www.google.fr/search?source=hp&ei=fWzJW7nrMIWYaZaOobgG&q=site%3Acapgemini.com+erdf+linky&oq=site%3Acapgemini.com+erdf+linky&gs_l=psy-ab.3...22985.25730.0.26555.3.3.0.0.0.75.161.3.3.0....0...1c.1.64.psy-ab..0.0.0....0.CZrRCuzbmBU



Je réalise la capture intégrale de la page. (A1)

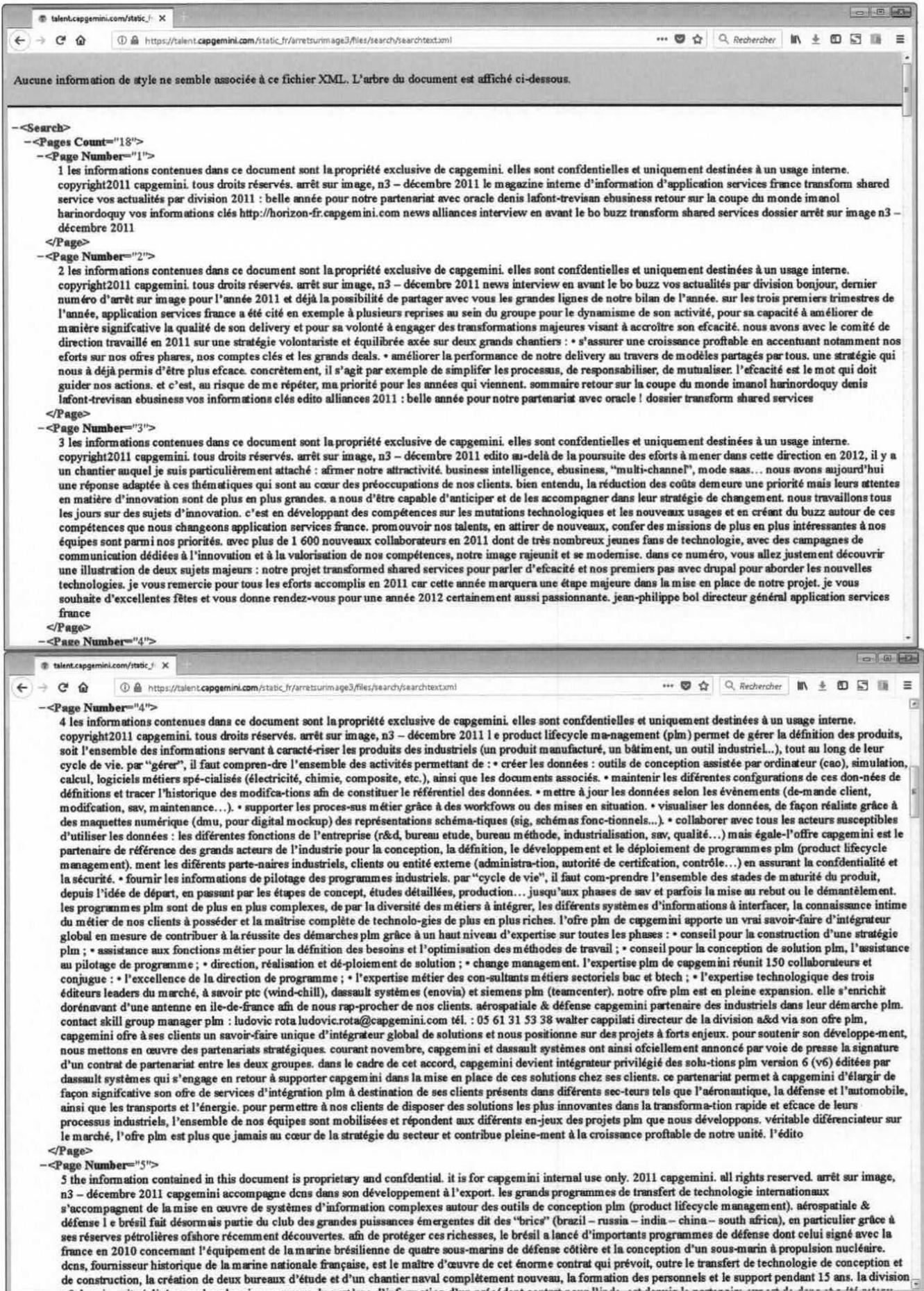
Je constate, et je clique sur le premier lien :

1 les informations contenues dans ce document sont la propriété ...

https://talent.capgemini.com/static_fr/arretsurimage3/files/search/searchtext.xml ▼

2. maîtrise d'œuvre du projet sge/linky en complément, erdf a décidé de se doter d'un nouveau si de gestion du marché de masse, afin de permettre aux ...

Accédant à la page : https://talent.capgemini.com/static_fr/arretsurimage3/files/search/searchtext.xml



talent.capgemini.com/static_1 x
https://talent.capgemini.com/static_fr/arretsurlimage3/files/search/searchtext.xml

infrastructures tant en trance qu'au bressil, la mise en œuvre des applications de type pim (gestion de configuration, cao), la formation et le support sur site des personnels brésiliens, ainsi que l'exploitation des systèmes. les offres pim de la division a&d, mandataire du contrat, et le change management de la division services ont été réunis, ainsi que les compétences de sogeti en france dans l'exploitation des systèmes. les prestations in situ au brésil sont délivrées avec cpm braxis, filiale brésilienne du groupe capgemini. le challenge désormais pour capgemini est d'être à l'heure sur tous les jalons du programme, correspondant chacun à une étape clé de montée en charge du projet industriel. le système d'information de conception et de fabrication déployé est en effet la clé pour l'avancement du programme industriel. a ce jour, les équipes de capgemini ont réussi avec succès la mise en service des écoles de conception destinées à la marine brésilienne et situées à cherbourg et lorient, ainsi que l'ouverture en 2011 des premiers plateaux opérationnels à rio de janeiro, une équipe brésilienne ayant été constituée à l'occasion. les prochaines étapes cruciales seront l'ouverture du bureau d'étude de sao paulo et du chantier naval de sepetiba en 2012. contact engagement executive: bernard roger
bernard.roger@capgemini.com tél. : 05 61 31 66 77 prosub : le système de conception des futurs sous-marins de la marine brésilienne. la référence client

</Page>
-<Page Number="6">
6 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 c lients nomades, volatiles, co-constructeurs, ils sont au cœur de toutes les attentions, ils s'invitent sur le plan de travail des market makers, vivent "l'expérience client" en 3d... pour les conquérir ou les conserver, l'hyper réactivité ne connaît plus de limite. le digital soule les tendances au-delà des archipels économiques. comment les entreprises peuvent-elles faire de ces contraintes une force ? c'est tout l'enjeu des solutions crm que nous développons avec salesforce : elles offrent une ergonomie innovante, une bonne complétude fonctionnelle, orientées nativement vers les réseaux sociaux, leur méthodologie d'implémentation est diffé-rente du monde des erp. ce dernier point est clé dans le succès de salesforce, les clients plébiscitent cette solution pour son agilité et une réduction forte du go to market. le paysage applicatif en mode saas ne cesse d'évoluer chez nos clients, les projets crm s'accroissent. après la grande vague des projets crm dits traditionnels, les principales tendances du crm portent aujourd'hui sur le real time decisionning (la bonne offre au bon moment), la poussée forte du canal "mobile", le case management, "l'reputation", l'intégration des réseaux sociaux et le digital marketing... salesforce répond très bien à ces questions et ap-porte en plus de l'agilité et de la vitesse dans la mise en place de la solution. l'offre nouvel étage à la fusée crm. réaliser en quelques semaines des projets crm opérationnels très complexes est aujourd'hui un must que les équipes industries & distribution conduisent avec brio avec notre partenaire salesforce. plus que jamais, maturité industrielle, expertise métier et innovation technologique sont les aiguilleurs du nouveau ciel crm. plein de nuages bien sûr. interview de fabien bartolomucci, responsable de l'offre crm/sales forces. notre implémentation de la so-lution s'appuie intégralement sur les méthodologies agile. au sein de notre offre crm, nous intégrons ces tendances et mettons en avant nos savoir-faire sur ces nouveaux sujets. quel intérêt majeur voyons-nous dans l'évolution de l'offre de salesforce ? salesforce passe d'un modèle innovant (saas) mais très hori-zontal à un modèle toujours innovant qui se verticalise et répond de mieux en mieux aux contraintes métiers de chaque client. salesforce dissocie désormais les processus sales et service. cette évolution nous permet de passer d'un discours de (réduction du tco, ...) à un discours métier. par ailleurs le développement de force.com (mise à disposi-tion de la plate-forme pour des développements spécifiques), nous offre également de nou-veaux terrains de jeu et devrait nous permettre de croître plus rapidement. nous nous développons déjà sur cette plate-forme auprès des clients avec lesquels le point d'entrée avait été un sujet crm. comment nous distinguons-nous en tant qu'intégrateur du multi-cloud ? au fi des projets nous traitons les contraintes d'intégration de salesforce dans des si clients (gestion de la sécurité et des flux d'intégration). cette in-tégration s'est souvent opérée dans des contextes exigeants en terme de sécurité des données, par exemple dans le secteur financier. forts de cette expérience, nous abordons sereinement la phase suivante qu'est l'intégration multi-cloud. a ce titre, le projet pour le touring club suisse (tcs) est une excellente illustration de nos capacités avec l'intégration de 3 solutions cloud (salesforce, zuora et aprimo). projet d'e-crm global où la question de l'interopérabilité entre les "clouds" est majeure. l'objectif pour tcs est de mettre en œuvre la stratégie "one face to the customer", en mettant à disposition une interface multi- canal permettant de gérer leadership : industries & distribution fait grandir le ciel du crm avec salesforce.com. industries & distribution l'ensemble des contacts clients et prospects. cette approche nous permet de proposer des solutions best of breed à nos clients. parmi nos références : tcs, air france, alianz, apec, bnp paribas, axione, british gas, gmpa, klm cargo, fia-net contact responsable de l'offre crm/sales forces : fabien bartolomucci fabien.bartolomucci@capgemini.com tél. : 01 49 67 41 26 jean-pierre petit directeur de la division i&d croissance de plus de 10% des ventes mdr, beaux rebonds energie utilities autour du sdn (système d'information nuclé-aire), des compteurs intelligents et des contrats d'ama : le mar-ché se tient et nous réalisons de belles conquêtes. ces conquêtes, les positions bâ-ties sur la durée sur nos grands comptes et la résilience de nos activités pluriannuelles me remplissent d'optimisme pour 2012 même si nous devons veiller plus particulièrement aux "signaux faibles" du marché. l'accroissement de notre valeur ajoutée métier, le gain de pro-jets de taille toujours plus im-portante et plus internationaux. la professionnalisation de notre delivery par service line seront trois de nos challenges 2012. l'aventure continue ! a

talent.capgemini.com/static_1 x
https://talent.capgemini.com/static_fr/arretsurlimage3/files/search/searchtext.xml

toujours plus im-portante et plus internationaux, la professionnalisation de notre delivery par service line seront trois de nos challenges 2012. l'aventure continue ! a très bientôt. l'édition

</Page>
-<Page Number="7">
7 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 c'est un projet industriel complexe, unique au monde par sa taille, ses volumes et ses délais, qui a fait l'objet d'une phase d'expérimentation à tours et à lyon avec 260 000 compteurs environ. capgemini consulting a actualisé le modèle écono-mique commandé par la cre (commission de régulation de l'énergie) sur le déploie-ment des compteurs linky, dans une optique de géné-ralisation à l'ensemble des particuliers. ses conclusions technico-économiques ont convaincu la cre de poursuivre l'opération sur une échelle industrielle. sur la base des résultats de l'expérimentation, le gouvernement a décidé la généralisation du déploiement des compteurs linky. ce projet industriel met en œuvre des matériels et technologies variés : il s'agit de faire communiquer des compteurs électriques avec un si central national, au moyen d'une chaîne communicante complexe (liaison cpl entre les compteurs et les concentra-teurs et liaison gprs entre les concentrateurs et le si central). erdf s'approprie donc à dé-ployer en masse cette nouvelle génération de compteurs, dans la configuration technologique actuelle appelée palier 1 à partir de 2013, puis avec des technologies plus évoluées pour le cpl (g3) lors d'un palier 2 à partir de 2015. sur ces technologies de cpl la référence client erdf (la filiale distribution d'edf en france) a engagé, avec le projet linky, le développement et le déploiement d'un nouveau palier technique de comptage de type amm (automated meter management), qui prévoit le remplacement des compteurs des clients et la pose de concentrateurs sur le réseau de distribution. cette nouvelle infrastructure permettra une gestion automatisée du comptage électrique via une communication bidirectionnelle entre les compteurs installés chez les clients et un système d'information central. (courant porteur en ligne), capgemini est associé à erdf, st microelectronics, sagem-com et nexans dans la réponse à un appel à manifestation d'intérêt de l'ademe (agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) visant à promouvoir des solutions innovantes pour les réseaux intelligents. si le projet est retenu par l'ademe, capgemini contribuera à l'architecture et aux spécifications de solutions utilisant la technologie du cpl g3. thiery jourdan et alain bourguignon ont été détermi-nants dans ce montage. erdf a confié en 2011 deux nouveaux contrats sur linky à la division i&d de capgemini : 1. assistance à maîtrise d'ouvrage pour l'architecture du si linky le département si comptage de la dsj erdf a souhaité ren-forcer son équipe afin de con-firmer l'aptitude du système à "tenir" les différentes phases du déploiement, et à l'ajuster si nécessaire. a cette fin, erdf a fait appel à l'expertise de la division in-dustries & distribution dans les domaines clés suivants : * architecture, pour analyser la scalabilité de la solution et identifier d'éventuels axes d'amélioration dans la conception et optimiser la préparation du déploie-ment ; * systèmes embarqués, pour maîtriser le fonctionnement du logiciel unique des concentrateurs, ses interactions avec les compteurs (modem cpl) et les opérateurs télécoms (cartes) ; * sécurité, pour garantir la confidentialité et l'intégrité des données qui transitent sur la chaîne communicante, et la résistance du système aux actes de malveillance ; * télécommunications, pour maîtriser les interfaces avec les opérateurs et le niveau de service du réseau wan. sébastien layer (architecture), frédéric warin (architecture), jean-arnaud moroni (systèmes embarqués), guillaume rablat (sécurité) et pierre debesson (télécom) constituent l'équipe d'experts retenue, sous la direction de vincent lacroix et jean-bernard guidt, avec l'aide précieuse de sophie delamarche en amont. 2. maîtrise d'œuvre du projet sge/linky en complément, erdf a décidé de se doter d'un nouveau si de gestion du marché de masse, afin de permettre aux fournisseurs d'électricité de proposer les nouveaux compteurs intelligents : capgemini fait une percée remarquable sur le programme d'edf. industries & distribution services des compteurs linky. le projet sge/linky offrira aux fournisseurs d'électricité les fonctionnalités de gestion des demandes de prestations du distributeur dans ce contexte. bien que capgemini soit déjà très présent, erdf a néanmoins décidé de confier le projet sge/linky à la division i&d, dont la proposition devançait largement celle de ses concurrents. sandrine dalbègue, david gabay, julien lamandé et marie-eve cussac constituent le socle de cette équipe projet, qui prévoit une première version avec une dizaine de consultants et une deuxième avec une équipe de plus cinquante personnes. depuis plusieurs années maintenant, capgemini accompagne ses clients dans cette révolution technologique sans précédent dans le secteur et parmi les 30 projets ou programmes déjà gérés au bénéfice de 43 millions de consommateurs finaux, capgemini témoigne de références solides dans le cadre du déploiement de compteurs intelligents. nul doute que ces nouveaux contrats ouvrent la porte à capgemini pour participer de façon déterminante au déploiement des compteurs communicants et au réseau électrique intelligent en france dans les années à venir et pourquoi pas au-delà de nos frontières. contact account executive caroline de montenay caroline.de-montenay@capgemini.com tél. : 01 49 00 22 12

</Page>
-<Page Number="8">
8 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne.

talent.capgemini.com/static_f X

https://talent.capgemini.com/static_fr/arretsurimage3/files/search/searchtext.xml

8 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 l'offre l'évolution des expériences utilisateurs pousse les entreprises à faire évoluer leurs systèmes d'information rapidement pour répondre aux besoins émergents et rester concurrentielles. il est indispensable aujourd'hui de disposer d'un système d'information agile permettant de proposer de nouvelles offres commerciales, de gérer les problématiques multi-canal, etc. services il faut en particulier prendre en compte l'arrivée de la génération y (personnes nées entre 1980 et 1999), qui devrait représenter 15% de la population européenne et 40% des actifs en france d'ici 2015. caractérisée par sa maîtrise de la technologie mais aussi par sa faculté d'adaptation et sa volatilité, cette nouvelle génération de clients est en effet en demande de réponses rapides et innovantes. c'est pourquoi nous proposons à nos clients de les accompagner non seulement dans la transformation de leur système d'information vers une architecture orientée service, mais aussi dans l'élaboration de leur feuille de route et dans sa mise en œuvre. c'est particulièrement à ce niveau que se situe la difficulté. à une problématique business, nous répondons par la mise en place d'une architecture de système d'information. nos sponsors se situent donc au niveau de la dsi et rarement au niveau des métiers. nous nous sommes spécialisés dans la mise en œuvre de ces engagements en offrant à nos clients des accélérateurs, notamment dans la mise en place ou la maintenance de la première brique de ce type d'architecture/le bus d'entreprise, mais aussi dans la mise en œuvre et l'accompagnement de nos clients sur l'orchestration de services jusqu'à la gestion des processus de l'entreprise (bpm). les accélérateurs dont nous disposons, issus de notre expérience, nous permettent aujourd'hui de prendre des engagements forts notamment en terme de délais et de qualité des livrables. un autre de nos points forts est notre partenariat avec les éditeurs, essentiellement oracle, tibco et software ag. nous avons construit des offres en commun et sommes clairement identifiés comme des leaders de l'intégration de leurs solutions. aujourd'hui, notre centre de compétence est reconnu non seulement en france mais aussi en dehors des frontières : nous travaillons avec capgemini uk pour construire un centre de compétence dédié à un de leurs clients sur tibco. centre de compétence esb-bpm : l'offre de migration wli en partenariat avec oracle. contacts responsable de l'offre : dominique corgne dominique.corgne@capgemini.com tél. : 06 87 63 58 79 architecte : pierre barreteau pierre.barreteau@capgemini.com tél. : 06 88 03 86 38 pierre fournir directeur de la division services diversite : notre division est riche en offres et en savoir-faire. aux côtés des offres nationales qui font l'objet d'un pilotage spécifique par les équipes mar-com et sales france, notre division héberge des offres soit de niche et à forte valeur ajoutée, soit sectorielles qui sont toutes aussi importantes à promouvoir : le centre de compétence esb-bpm basé à rennes est l'une d'elles. cet accélérateur de business, appuyé par notre partenaire oracle et déployé en mode agile, doit nous permettre d'être plus performant et plus rapide dans les réponses que nous faisons à nos clients pour les accompagner dans leur trajectoire de compétitivité et de croissance. c'est sur une telle opportunité que la maif nous a fait confiance. cette référence peut à présent être déclinée ailleurs. n'hésitez pas à l'utiliser, les experts de cette offre se tiennent à votre disposition. l'édito

</Page>

<Page Number="9">

9 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 nous avons accompagné la maif dans la mise en œuvre de son système d'échange, basée sur la solution wli de bea/oracle, dans le cadre du projet grs (gestion de la relation sociétaire) pour assurer les échanges entre siebel et son système d'iaird. l'iaird concerne l'assurance pour incendie, accidents et risques divers, en opposition avec l'assurance de personnes. wli est en production depuis mai 2009. le comité exécutif de la maif du 30 mars 2010 a validé la trajectoire de rénovation du système d'information iaird. cette rénovation nécessite la mise en œuvre d'un bus d'entreprise (esb), première brique d'une architecture soa, pour prendre en charge les échanges entre systèmes applicatifs. la maif a compris qu'elle devait disposer d'un système plus agile, capable d'évoluer rapidement pour anticiper et contrer la concurrence. la référence client la maif est un des grands assureurs français avec plus de 3 millions de sociétaires et 8 millions de contrats en assurance auto, habitation, vie quotidienne et protection des personnes. les besoins du si iaird ne pouvaient être couverts par wli, la maif a retenu la solution tibco (choix stratégique maif-macif) comme nouvelle plate-forme. nos points forts ont été notre connaissance des réalisations wli et notre positionnement en amont qui nous a permis de présenter rapidement nos savoir-faire tibco et architectures soa. la mission a consisté dans un premier temps en une étude de faisabilité qui a permis de produire un plan projet con-tenant notamment un plan de maîtrise des risques. dans un second temps, nous nous sommes engagés au forfait pour exécuter cette migration sur la base du plan projet. au-delà du challenge technique, les enjeux étaient importants avec comme priorité la réduction du délai durant lequel les deux solutions coexistent car les coûts de maintenance sont alors multipliés par deux. d'autre part, il est essentiel de produire un système d'échange performant dès les phases de recette pour ne pas retarder les projets métiers en cours (rénovation de l'iaird). la maîtrise de ces enjeux nous a permis de nous différencier sur le marché. le projet s'est déroulé dans nos locaux à rennes au sein de notre centre de compétence esb-bpm. les résultats sont là : nous avons respecté le planning initial et obtenu la satisfaction du client avec une cse à 8,6. ce projet est une première en france : nous sommes à ce jour les seuls à avoir réalisé une migration de wli vers un autre esb. ceci nous ouvre les portes vers d'autres clients qui doivent réaliser ce type de migration. en effet, wli devenant peu à peu

respecte le planning initial et obtenu la satisfaction du client avec une cse à 8,6. ce projet est une première en france : nous sommes à ce jour les seuls à avoir réalisé une migration de wli vers un autre esb. ceci nous ouvre les portes vers d'autres clients qui doivent réaliser ce type de migration. en effet, wli devenant peu à peu obsolète, oracle ne proposera plus de support et d'évolution de cette solution. nous avons donc construit une offre de migration wli en partenariat avec oracle. wli : web logic integrator services la maif a choisi capgemini pour construire les bases de son architecture soa. contacts directeur de projet : paul-henri arzel paul-henri.arzel@capgemini.com tél. : 06 81 30 47 20 commerce : stéphanie donal stephanie.donal@capgemini.com tél. : 06 62 14 32 54

</Page>

<Page Number="10">

10 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 l'offre permettre à nos clients du secteur télécom & média de déployer rapidement un système de gestion de leurs boutiques. si retail - gestion des points de vente. télécom & média le secteur de la vente en boutique, plus communément appelé "retail", subit actuellement une profonde mutation caractérisée par : • le développement de la multicanalité, permettant notamment de préparer ses achats sur internet et de les terminer en boutique ; • l'utilisation des terminaux mobiles (tablettes, smart-phones...) pour assister au mieux le consommateur tout au long de son parcours dans la boutique ; • l'uniformisation des parcours et outils de vente à l'ensemble du réseau de distribution, élargi aux franchisés et partenaires. nos clients, les grands acteurs opérateurs & médias, sont d'autant plus concernés par ces évolutions que les consommateurs montrent au même moment un changement significatif dans leurs comportements d'achat. cette situation amène ces derniers à reconsidérer le rôle du point de vente. historiquement, l'activité des clients en boutique était principalement centrée sur la souscription d'abonnements et les activités associées (sav, gestion de la relation abonnés). la vente de produits et l'emballage étaient secondaires et relégués à une caisse "isolée" en sortie de magasin. avec le développement des terminaux fixes multimédias (box adsl, options multimédias...) et mobiles (smart-phones, tablettes), la boutique est aujourd'hui devenue le lieu où les prospects et clients viennent toucher du doigt la technologie qui les fait rêver ! l'achat est de plus en plus impulsif et motivé par l'actualité autour des produits innovants. l'outil de gestion du point de vente est au cœur de l'expérience du client dans la boutique. le changement des usages du consommateur induit en effet une refonte des outils de gestion des points de vente : le simple "logiciel de caisse" évolue vers un système d'information retail interconnecté, avec les applications de gestion du catalogue produits et services, de crm, de site e-commerce, de sav, de gestion des flux logistiques, de si comptable et de reporting. l'offre si retail, portée par le skill cad, couvre l'ensemble du cycle de vente depuis le conseil jusqu'à la mise en œuvre. elle combine : • notre connaissance du secteur télécom & média ; • la spécialisation distribution de la division i&d ; • le savoir-faire des équipes b-tech et consulting dans le cadrage des besoins et l'accompagnement au changement. nous nous sommes associés avec torex, éditeur anglais de solution retail, pour proposer à nos clients une offre éprouvée dans le secteur des télé-coms et des médias. c'est un modèle gagnant-gagnant avec ce partenaire qui nous associe sur la plupart de leurs avant-ventes. en contrepartie, torex bénéficie de notre dimension inter-nationale et de notre présence chez les principaux acteurs du marché. de belles perspectives d'expansion s'offre à nous à l'international, notamment en angleterre, au brésil et au canada. le retail, qui est un enjeu majeur du secteur des opérateurs & médias, nous laisse présager des belles opportunités de développement ! contact skill group manager : xavier etoundi xavier.etoundi@capgemini.com tél. : 01 49 00 47 35 erwan le duf directeur de la division t&m la responsabilité de bout en bout devient une demande forte quasi systématique de nos clients : c'est le cas d'arkadin et de france telecom dans les deux focus présentés. avoir un partenaire qui s'engage depuis le métier jusqu'à la production est évidemment un facteur clé de succès de leurs transformations. cela représente pour nous des programmes à forts enjeux et donc à forts risques mais c'est aussi une opportunité majeure : peu d'acteurs sur le marché peuvent se targuer de savoir y répondre. couplés avec celles de consulting, nous avons au sein de la division télécom & média toutes les compétences nécessaires pour délivrer ce type de programmes. à nous de nous mettre dans le siège du "driver" vis-à-vis de nos clients. nous en avons les moyens. l'édito

</Page>

<Page Number="11">

contact account manager opérateurs & médias : corinne cruard corinne.cruard@capgemini.com tél. : 01 49 00 46 27 11 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 la référence client l'ambition d'arkadin : accroître la productivité du process de la commande à la facturation et optimiser les coûts de fonctionnement it. notre enjeu : remplacer les trois si préexistants par un si unique couvrant toutes les zones géographiques. un nouveau client, un nouveau partenaire et un bel exemple de travail collaboratif ! arkadin - transformation si. télécom & média créée en 2001, la société arkadin est l'un des leaders mondiaux de solutions de collaboration à distance pour les entreprises (audio, web conférences, vidéo et gestion d'événements). fort d'une présence locale dans 28 pays et employant plus de 700 personnes à travers l'asie, l'europe et l'amérique du nord, arkadin permet à ses clients d'optimiser leur activité en réduisant leurs déplacements d'affaires. depuis 2008,

personnes à travers l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord, Arkadin permet à ses clients d'optimiser leur activité en réduisant leurs déplacements d'affaires. Depuis 2008, Arkadin possède trois systèmes d'information, un si distinct par zone géographique dans laquelle la société est implantée : l'Asie/Pacifique, l'Europe et l'Amérique du Nord. Les dirigeants d'Arkadin prennent rapidement conscience que la gestion de ces trois si n'accompagne pas leur croissance à 2 chiffres : le nombre important de ressources pour administrer les systèmes alourdit considérablement la productivité. La phase d'audit Capgemini Consulting afin d'être accompagnée dans ce projet de transformation, Arkadin mandate fin 2010 nos homologues de Capgemini Consulting pour un audit. Trois options sont envisagées : • acquérir une nouvelle société du même secteur, en l'occurrence une société anglaise, qui possède un seul si homogène et performant ; • améliorer le dernier né des si existants ; • ou créer un nouveau si dans lequel migreront les trois si préexistants. Les équipes consulting, dirigées par Frédéric Burtz et Didier Cambon, étudient les trois scénarios et concluent qu'il serait davantage rentable, en termes de ROI, d'implémenter un nouveau si et de migrer les trois si préexistants que d'acquérir une société ou d'améliorer le dernier né des si existants. La phase de scoping télécom & média suite à l'audit de consulting, Arkadin fait naturellement confiance à la division télécom & média pour la phase de scoping, menée entre avril et juillet 2011, le scoping a été une réussite en dépit de ce court délai. Fin juillet, le contrat pour le build d'une valeur de 9 millions d'euros est signé ! Avant la mi-année 2012, la cinquantaine de collaborateurs du skill pbs aura implémenté un nouveau si centralisé qui couvrira tous les processus, de la commande à la facturation : gestion des commandes, self-care, billing, provisioning, gestion RH, médiation, etc. La deuxième étape du projet, fixée à partir d'octobre 2012, consiste en la migration des trois systèmes d'information préexistants dans ce nouveau si. Nous devons maintenir nos efforts pour rendre le système opérationnel en temps et en heure ! Reste la partie "run", d'une durée de 5 ans : le contrat en cours de finalisation devrait être signé avant fin 2011. Un grand merci à Frédéric Burtz et Didier Cambon de Capgemini Consulting, et aux équipes sales et delivery de télécom & média ! Metratech, un nouveau partenaire ! Arkadin a choisi de travailler avec la société Metratech, une société américaine de solutions billing & CRM, fournisseur déjà choisi par les principaux concurrents d'Arkadin. C'est un nouveau partenaire pour nous, qui a pour l'instant une présence réduite en France mais qui va certainement se développer sur le territoire. Pourquoi nous ? Arkadin n'a pas véritablement émis d'appel d'offres. La division télécom & média a fait une proposition sur la base des informations délivrées par Capgemini Consulting : un bel exemple d'approche collaborative entre Capgemini Consulting et Application Services France ! Les deux équipes ont d'ailleurs mené conjointement toutes les phases de l'avant-vente. Les enjeux de ce deal ? • un nouveau client pour nous, à taille humaine et avec une forte intimité. • un nouveau partenaire, Metra-tech, qui devrait nous permettre d'entrer sur de nouveaux marchés stratégiques !

</Page>
 -<Page Number="12">
 12 the information contained in this document is proprietary and confidential. it is for capgemini internal use only. 2011 capgemini. all rights reserved. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 atteindre l'excellence du delivery grâce à un catalogue de services partagés, transform shared services n'ont autre métier se transformer sous une double contrainte : celle exercée par nos clients avec l'exigence d'une qualité accrue et la recherche de prix toujours moindres et celle de l'atteinte d'une rentabilité pérenne de nos opérations. nous devons donc constamment rechercher l'excellence de notre delivery sur l'ensemble de nos opérations. dès 2009, application services france a pris la décision d'aligner ses plates-formes de delivery en modèle rightshore oneteam afin d'améliorer la prédictibilité et la productivité de toutes nos prestations au forfait et d'assurer une image professionnelle "labellisée" auprès de nos clients par un style de delivery reconnu. un style simple et efficace, bâti sur l'utilisation de notre chaîne de production industrielle comprenant des accélérateurs de delivery : des méthodes et des services accessibles via des catalogues et délivrés par des shared services. pour faciliter l'utilisation des ts, nous les avons regroupés en 3 centres suivant les trois grandes familles de compétences que nécessitent un engagement au forfait : le centre ipan s'adresse aux engagements managers et rassemble les services relatifs à la gestion de projet : estimation, lancement, planification, mesures, etc. le centre ival concerne principalement les responsables fonctionnels et architectes. on y retrouve les services relatifs à la prise en compte du besoin et à la qualification de l'application réalisée : gestion des exigences, modélisation des tests, gestion des tests, automatisation, tests de charge, etc. le centre iprod est destiné à l'ensemble des membres du projet : il regroupe les services relatifs à la gestion de configuration, les plates-formes d'intégration continue, le ticketing, l'analyse qualitative et la cartographie des applications. les transform shared services constituent désormais le back-bone industriel de nos engagements. les chefs de projets sont guidés par l'industrial efficiency leader (ief), présent dans chacun des skill centers pour intégrer les services industriels à leur projet, bien utiliser les accélérateurs et gagner en productivité en se conformant à un modèle de production éprouvé et efficace. un nouvel alignement pour améliorer la prédictibilité et la productivité de nos prestations au forfait dossier

</Page>
 -<Page Number="13">
 13 the information contained in this document is proprietary and confidential. it is for capgemini internal use only. 2011 capgemini. all rights reserved. arrêt sur image,

13 the information contained in this document is proprietary and confidential. it is for capgemini internal use only. 2011 capgemini. all rights reserved. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 3 questions à Thierry Daumas, directeur industriel application services france quels sont les bénéfices de ce nouveau style de production ? les bénéfices sont multiples : en standardisant et en alignant nos méthodes de delivery, nous augmentons le contrôle de la fabrication et de la qualité de nos livrables. la spécialisation et l'efficacité des ressources dans les shared services permettent aux projets de bénéficier des experts sur chaque composant industriel. nous pouvons davantage capitaliser sur nos savoir-faire industriels, et ainsi gagner en productivité sur les projets : l'utilisation des shared services permet d'économiser des charges projet et est un levier puissant de gain en DVI. enfin, les shared services nous permettent d'optimiser nos coûts, puisqu'ils sont en majorité exécutés par des équipes offshore basées au Maroc et en Inde. qu'est-ce que cela change pour les utilisateurs ? les utilisateurs sont évidemment les premiers bénéficiaires de ces changements. le lancement des projets est désormais sécurisé : le rapidstart permet à chacun d'avoir une vision claire des composants industriels à utiliser et des shared services à solliciter dès le début. ainsi, la construction de la roadmap s'en trouve clarifiée. qui est concerné ? tous les projets au forfait sont concernés par ce changement profond de nos méthodes de delivery : le chef de projet a désormais en main un outil efficace, pratique et concret pour optimiser ses charges en recourant aux services industriels et ainsi gagner en prédictibilité et en productivité. les transform shared services constituent désormais le backbone industriel de nos engagements un nouveau portail delivery sur horizon le site regroupe désormais toutes les informations utiles relatives à ce nouveau style de delivery. un catalogue de formations associées permet d'approfondir les usages des accélérateurs. rendez-vous sur : <http://horizon-fr.capgemini.com/delivery>

</Page>
 -<Page Number="14">
 14 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de Capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright 2011 Capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 la relation Capgemini – Oracle est aujourd'hui à un niveau de partenariat jamais atteint. ces récompenses sont à n'en pas douter la reconnaissance par notre partenaire de l'expertise du groupe en matière de solutions Oracle, et de sa capacité à adresser les besoins des clients à travers le monde. le niveau de Diamond Partner est lié au programme de partenariat Oracle (OPN Oracle Partner Network) et pour atteindre ce niveau, le groupe Capgemini Capgemini a reçu 5 distinctions de la part d'Oracle depuis le début de l'année, parmi lesquelles les prestigieuses titres de "partenaire diamant" (diamond level partner) au niveau global et "partenaire de l'année 2011" au niveau France. remise du trophée Diamond Partner lors de l'Oracle OpenWorld 2011 a relevé de nombreux défis : • démontrer une influence sur les ventes de licences supérieure à 50 M (niveau mondial) ; • faire un gotomarket sur 15 solutions différentes de son portfolio ; • sans oublier la spécialisation (certification) sur 25 catégories de produits Oracle, dont 5 advanced, pour lesquelles le groupe dispose d'au moins 5 consultants certifiés (à ce jour : obi foundation, database, soa, psft hcm, psft peopletools, et siebel crm). recevoir, pour la France, le trophée du partenaire de l'année, démontre également la bonne santé du partenariat au niveau national. ce trophée est attribué au partenaire qui a dépassé son budget d'influence de ventes de licences, et ce en arrivant en tête à la fois pour les applications, le middleware et la technologie. ces ventes ont principalement porté sur les ERP avec l'e-business suite ou JDE, le CRM (customer relationship management), l'EPM (entreprise performance management) pour les applications. côté technologie, la soa suite, aia, cohérence mais aussi Goldengate, les options rac autour de la base de données sont particulièrement à l'honneur. alliances 2011, l'année de tous les succès pour le partenariat Capgemini - Oracle ! l'excellence de Capgemini est régulièrement reconnue par les analystes, à l'instar de Forrester Research : mi-juillet, à l'issue d'une évaluation des 14 plus grands fournisseurs de services sur 68 critères différents, ce cabinet a désigné Capgemini comme leader parmi les fournisseurs d'Oracle au niveau mondial. selon le rapport Forrester, "Capgemini obtient des résultats particulièrement bons en termes de mise en œuvre et d'accompagnement du cycle de vie des applications (...)" les solutions conjointes Capgemini-Oracle, aujourd'hui au nombre de 16, proposent soit la transformation du business client [...], soit l'innovation avec les produits applications fusion, business intelligence ou les nouveaux systèmes de gestion intensive de données exaseries. Philippe Emmanuel, directeur global alliances Capgemini, Oracle global si alliances année faste pour Capgemini ! juin : Capgemini est élevé au rang de partenaire diamant (global). août : Capgemini reçoit l'Oracle Business Intelligence Foundation Advanced Specialized Status (global), soit le statut, très convoité, de spécialiste en business intelligence (BI). septembre : Capgemini France reçoit le trophée partenaire de l'année 2011 (global) sur les apps et est notamment récompensé pour sa solution t-gov utilisée par l'administration locale au Royaume-Uni. octobre : le one partnering excellence 2011 vient récompenser le travail des alliances managers France, Alexandra Fadin et Dominique Philippon. centre de compétence esb-bpm, en partenariat avec Oracle. pour en savoir plus : <http://km20.capgemini.com/community/379473> Xavier Moy directeur des alliances France une année au beau fixe pour les alliances ! si Oracle nous a particulièrement distingués, n'oublions pas les autres nouvelles importantes : • la signature d'un partenariat mondial avec Microsoft au tour d'Azure ; • l'annonce de notre partenariat

talent.cappgemini.com/static... X
https://talent.cappgemini.com/static_fr/arretsurimage3/files/search/searchtext.xml
Rechercher

distingué, n'oublions pas les autres nouvelles importantes : • la signature d'un partenariat mondial avec microsoft au-tour d'azure ; • l'annonce de notre partenariat stratégique avec emc, à décliner notamment pour apps france autour du content management avec documentum ; • la désignation de cappgemini application partner of the year par hp. au niveau france, plusieurs événements ciblés nous ont permis d'activer le business avec nos partenaires : sap innova-tion, oracle bi, hp editique, ibm ecm, etc. enfin, le portail km des alliances a été complètement re-nouvelé : 450 visiteurs uniques en septembre nous laissent penser que cela vous a été utile ! derrière ces actions, notre objectif est de vous aider concrètement dans la vente : n'hésitez pas à utiliser ces annonces et actions pour valoriser notre positionnement auprès de vos clients ! l'édito sur fy2011, cappgemini arrive en tête du classement des partenaires influenceurs établi par oracle, grâce notamment à des dossiers comme sncf ou michelin. ceci traduit l'excellente collaboration qui existe entre les équipes cappgemini et oracle. philippe masse, directeur des alliances, oracle applications 2011

</Page>
-<Page Number="15">

15 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de cappgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 cappgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 en charge du centre d'excellence ebusiness, denis évoque pour arrêt sur image son parcours, sa vision du marché et du leadership d'application services france sur le marché ebusiness. quel est ton parcours ? diplômé de l'insa et l'escp-eap, j'ai débuté comme ingénieur avant-vente dans les telcos puis une ssi dédiée au ntic. j'y ai eu un parcours initiatique passionnant mêlant conseil technologique, entre-prenariat, fusion-acquisitions, communication institution-nelle et financière. après l'acquisition par sogeti, j'ai rejoint cappgemini en 2004 comme responsable du busi-ness development de l'actuel centre ntic de la division a&d. j'y ai exercé plusieurs rôles, de responsable avant-vente à skill group manager. depuis 2011, je suis en charge du busi-ness development à l'échelle nationale du coe ebusiness, rattaché à la ligne de service cad. que recouvre le centre d'excellence ebusiness ? quelles sont ses ambitions ? nos clients voient depuis 10 ans leur chaîne de la valeur se digitaliser. la généralisation des smartphones, des tablettes et des réseaux sociaux accélère cette mutation dans la plupart des secteurs. évolution de la stratégie digitale, construction de nouveaux business models, gestion du client à 360 dans une logique cross-canal, cloud computing, replatforming pour intégrer le mobile et le social commerce... les chal-lenges sont nombreux. pour les accompagner dans cette mutation digitale, nos clients recherchent un parte-naire industriel qui allie créa-responsable du centre d'excellence ebusiness cœ tion de valeur, agilité, perfor-mance et innovation dans les modèles économiques. nous voulons faire de cappgemini ce partenaire de référence, et le rôle du centre d'excellence est de servir de catalyseur. nous avons pour ambition de faire de cappgemini, d'ici 2014, le leader des activités liées au business digital. c'est un marché estimé à 900 m en 2011 sur la france, avec une croissance estimée à plus de 10% et une forte résilience au ralentissement économique. quel est la stratégie pour y arriver ? nous disposons de forces dif-férenciatrices, accélératrices de prise de part de marché et de croissance. notre stratégie est de nous concentrer sur ces points forts pour construire rapidement notre légitimité et renforcer notre intimité client. nous avons par exemple une excellence reconnue sur la plateforme drupalmt, au cœur de la refonte des plus grands sites internet dans le monde. initialement créé et dévelop-pé à toulouse, notre centre d'expertise dédié regroupera bientôt une cinquantaine d'experts entre toulouse et paris. c'est un différenciateur unique en france et en europe. nous accompagnons royal mail, l'ign, voyages-sncf.com ou johnson & johnson dans leur mutation digitale autour de drupalmt. nous travaillons étroitement avec acquia, lea-der du cloud computing avec drupalmt, et commerceguys, startup franco-américaine qui construit une véritable plate-forme de commerce digital avec drupalmt. cette expertise reconnue, ces références et ces alliances sont des accélérateurs que nous avons construits sur 2011 et qui serviront de base de lancement à nos ambitions. denis lafont-trevisan ebusiness interview pour les accompagner dans leur mutation digitale, nos clients recherchent un parte-naire industriel qui allie créa-tion de valeur, agilité, perfor-mance et innovation dans les modèles économiques. nous voulons faire de cappgemini ce partenaire de référence. veau cycle d'investissement chez nos clients après le cycle de construction de leur activité digitale de 2000 à 2010. c'est un marché de renouvellement. comme souvent dans ces cas là, les premières années sont clés pour prendre une position de leadership et la valoriser. nous avons des dif-férenciateurs clés, le marché est en attente : en avant pour la champions league digitale ! à travers les secteurs d'apps france, nous possédons d'autres atouts sur lesquels capitaliser : des expertises rares sur le marché comme celle autour de la solution de merchandising produit endeca, récemment racheté par oracle ; les acquisitions récentes de backelite, leader sur le développement d'applications mobiles ou de prosodie, con-tribuent à nous différencier sur le marché digital. il y a un nou-cad : custom software development

</Page>
-<Page Number="16">

talent.cappgemini.com/static... X
https://talent.cappgemini.com/static_fr/arretsurimage3/files/search/searchtext.xml
Rechercher

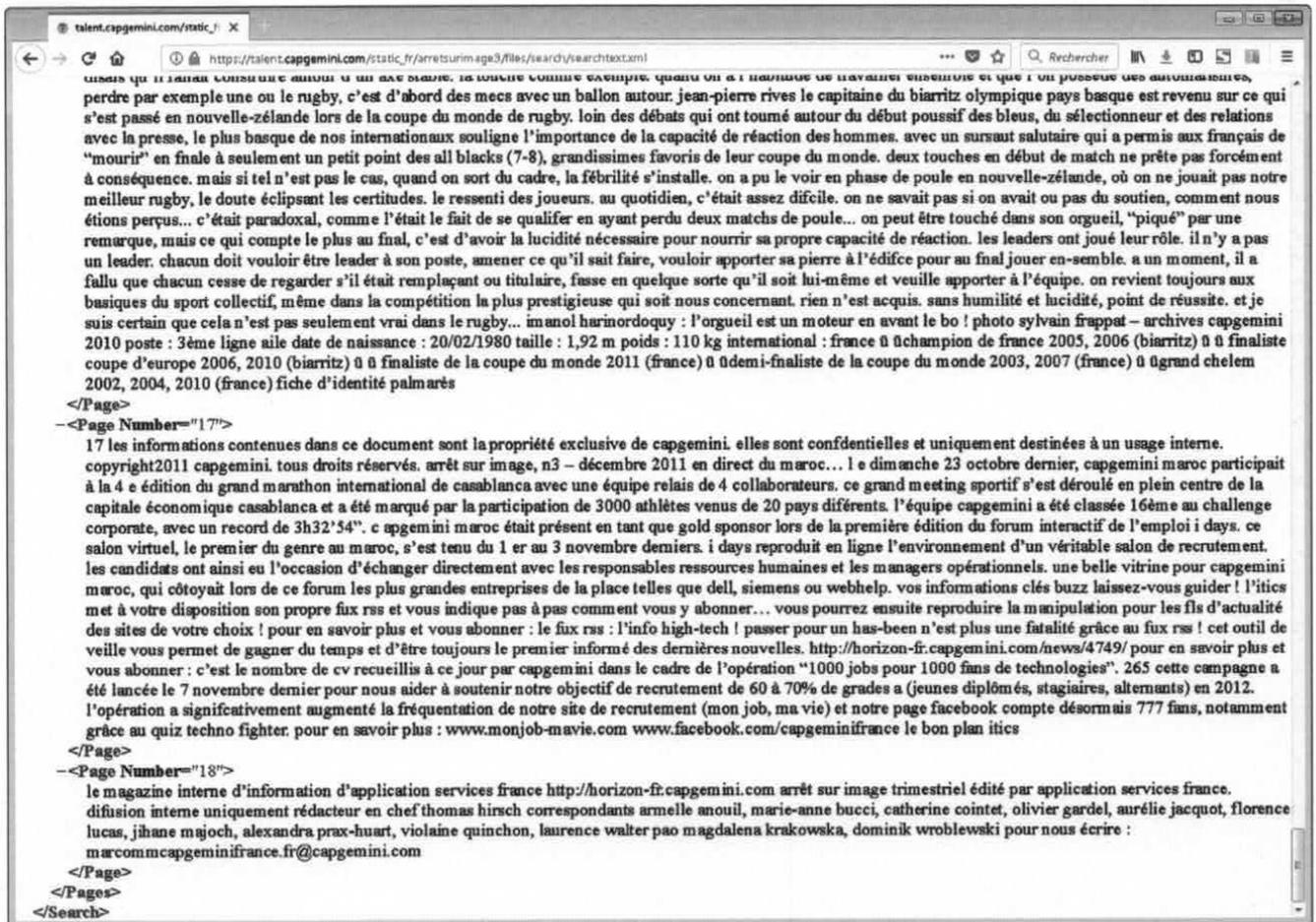
copyright2011 cappgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 le cœur de la réaction des bleus. nous nous sommes dit là-bas que la vérité d'un jour n'était pas celle du lendemain. le rugby est un sport de combat où l'état d'esprit est primordial. on ne voulait pas quitter la coupe du monde par la petite porte

copyright2011 cappgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 le cœur de la réaction des bleus. nous nous sommes dit là-bas que la vérité d'un jour n'était pas celle du lendemain. le rugby est un sport de combat où l'état d'esprit est primordial. on ne voulait pas quitter la coupe du monde par la petite porte après des phases de poule moyennes. en quart de finale, face à l'angleterre (19-12), on s'est dit qu'il fallait nous battre pour sortir la tête haute. les joueurs ont pris leurs responsabilités, ont véritablement joué à leur niveau, et une nouvelle dynamique s'est enclenchée. d'une certaine façon, nous n'étions pas rentrés dans la compétition. avoir une armature solide. chacun a sa philosophie. je n'allais pas à l'encontre du sélectionneur ou du staf, je donnais juste mon avis quand je m'exprimais. quand on n'est pas au top, il faut savoir se resserrer sur ses valeurs, sur des choses simples, autour d'une équipe ayant des repères communs. le rugby est un sport collectif qui nécessite de se connaître et de se faire confiance les uns les autres. or cela devient plus difficile quand les rotations sont nombreuses. c'est ce que j'ai voulu dire quand je disais qu'il fallait construire autour d'un axe stable. la touche comme exemple. quand on a l'habitude de travailler ensemble et que l'on possède des automatismes, perdre par exemple une ou le rugby, c'est d'abord des mecs avec un ballon autour. jean-pierre rives le capitaine du biarriz olympique pays basque est revenu sur ce qui s'est passé en nouvelle-zélande lors de la coupe du monde de rugby. loin des débats qui ont tourné autour du début poussif des bleus, du sélectionneur et des relations avec la presse, le plus basque de nos internationaux souligne l'importance de la capacité de réaction des hommes. avec un sursaut salutaire qui a permis aux français de "mourir" en finale à seulement un petit point des all blacks (7-8), grandisimes favoris de leur coupe du monde. deux touches en début de match ne prète pas forcément à conséquence. mais si tel n'est pas le cas, quand on sort du cadre, la fébrilité s'installe. on a pu le voir en phase de poule en nouvelle-zélande, où on ne jouait pas notre meilleur rugby, le doute éclipse les certitudes. le ressenti des joueurs. au quotidien, c'était assez difficile. on ne savait pas si on avait ou pas du soutien, comment nous étions perçus... c'était paradoxal, comme l'était le fait de se qualifier en ayant perdu deux matchs de poule... on peut être touché dans son orgueil, "piqué" par une remarque, mais ce qui compte le plus au final, c'est d'avoir la lucidité nécessaire pour nourrir sa propre capacité de réaction. les leaders ont joué leur rôle. il n'y a pas un leader. chacun doit vouloir être leader à son poste, amener ce qu'il sait faire, vouloir apporter sa pierre à l'édifice pour au final jouer ensemble. à un moment, il a fallu que chacun cesse de regarder s'il était remplaçant ou titulaire, fasse en quelque sorte qu'il soit lui-même et veuille apporter à l'équipe. on revient toujours aux basiques du sport collectif, même dans la compétition la plus prestigieuse qui soit nous concernant. rien n'est acquis, sans humilité et lucidité, point de réussite. et je suis certain que cela n'est pas seulement vrai dans le rugby... imanol harinordoquy : l'orgueil est un moteur en avant le bo ! photo sylvain frappat - archives cappgemini 2010 poste : 3ème ligne aile date de naissance : 20/02/1980 taille : 1,92 m poids : 110 kg international : france à champion de france 2005, 2006 (biarriz) à à finaliste coupe d'europe 2006, 2010 (biarriz) à à finaliste de la coupe du monde 2011 (france) à à demi-finaliste de la coupe du monde 2003, 2007 (france) à à grand chelem 2002, 2004, 2010 (france) fiche d'identité palmarès

</Page>
-<Page Number="17">

17 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de cappgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 cappgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 en direct du maroc... le dimanche 23 octobre dernier, cappgemini maroc participait à la 4 e édition du grand marathon international de casablanca avec une équipe relais de 4 collaborateurs. ce grand meeting sportif s'est déroulé en plein centre de la capitale économique casablanca et a été marqué par la participation de 3000 athlètes venus de 20 pays différents. l'équipe cappgemini a été classée 16ème au challenge corporate, avec un record de 3h32'54". c appgemini maroc était présent en tant que gold sponsor lors de la première édition du forum interactif de l'emploi i days. ce salon virtuel, le premier du genre au maroc, s'est tenu du 1 er au 3 novembre derniers. i days reproduit en ligne l'environnement d'un véritable salon de recrutement. les candidats ont ainsi eu l'occasion d'échanger directement avec les responsables ressources humaines et les managers opérationnels. une belle vitrine pour cappgemini maroc, qui côtoyait lors de ce forum les plus grandes entreprises de la place telles que dell, siemens ou webhelp. vos informations clés buzz laissez-vous guider ! l'itics met à votre disposition son propre flux rss et vous indique pas à pas comment vous y abonner... vous pourrez ensuite reproduire la manipulation pour les fils d'actualité des sites de votre choix ! pour en savoir plus et vous abonner : le flux rss : l'info high-tech ! passer pour un has-been n'est plus une fatalité grâce au flux rss ! cet outil de veille vous permet de gagner du temps et d'être toujours le premier informé des dernières nouvelles. http://horizon-fr.cappgemini.com/news/4749/ pour en savoir plus et vous abonner : c'est le nombre de cv recueillis à ce jour par cappgemini dans le cadre de l'opération "1000 jobs pour 1000 fans de technologies". 265 cette campagne a été lancée le 7 novembre dernier pour nous aider à soutenir notre objectif de recrutement de 60 à 70% de grades a (jeunes diplômés, stagiaires, alternants) en 2012. l'opération a significativement augmenté la fréquentation de notre site de recrutement (mon job, ma vie) et notre page facebook compte désormais 777 fans, notamment grâce au quiz techno fighter. pour en savoir plus : www.monjob-ma vie.com www.facebook.com/cappgeminifrance le bon plan itics

</Page>
-<Page Number="18">



Je constate en particulier les mentions suivantes :

...
 </Page><Page Number="7">7 les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de capgemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 capgemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 – décembre 2011 c'est un projet industriel complexe, unique au monde par sa taille, ses volumes et ses délais, qui a fait l'objet d'une phase d'expérimentation à tours et à lyon avec 260 000 compteurs environ. capgemini consulting a actualisé le modèle écono-mique commandé par la cre (commission de régulation de l'énergie) sur le déploiement des compteurs linky, dans une optique de généralisation à l'ensemble des particuliers. ses conclusions technico-économiques ont convaincu la cre de poursuivre l'opération sur une échelle industrielle. sur la base des résultats de l'expérimentation, le gouvernement a décidé la généralisation du déploiement des compteurs linky. ce projet industriel met en œuvre des matériels et technologies variés : il s'agit de faire communiquer des compteurs électriques avec un si central national, au moyen d'une chaîne communicante complexe (liaison cpl entre les compteurs et les concentra-teurs et liaison gprs entre les concentrateurs et le si central). erdf s'apprête donc à déployer en masse cette nouvelle génération de compteurs, dans la configuration technologique actuelle appelée palier 1 à partir de 2013, puis avec des technologies plus évoluées pour le cpl (g3) lors d'un palier 2 à partir de 2015. sur ces technologies de cpl la référence client erdf (la filiale distribution d'edf en france) a engagé, avec le projet linky, le développement et le déploiement d'un nouveau palier technique de comptage de type amm (automated meter management), qui prévoit le remplacement des compteurs des clients et la pose de concentrateurs sur le réseau de distribution. cette nouvelle infrastructure permettra une gestion automatisée du comptage électrique via une communication bidirectionnelle entre les compteurs installés chez les clients et un système

d'information central. (courant porteur en ligne), capgemini est associé à erdf, st microelectronics, sagem-com et nexans dans la réponse à un appel à manifestation d'intérêt de l'ademe (agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) visant à promouvoir des solutions innovantes pour les réseaux intelligents. si le projet est retenu par l'ademe, capgemini contribuera à l'architecture et aux spécifications de solutions utilisant la technologie du cpl g3. thierry jourdan et alain bourguignon ont été déterminants dans ce montage. erdf a confié en 2011 deux nouveaux contrats sur linky à la division i&d de capgemini : 1. assistance à maîtrise d'ouvrage pour l'architecture du si linky le département si comptage de la dsi erdf a souhaité renforcer son équipe afin de confirmer l'aptitude du système à "tenir" les différentes phases du déploiement, et à l'ajuster si nécessaire. à cette fin, erdf a fait appel à l'expertise de la division industries & distribution dans les domaines clés suivants :

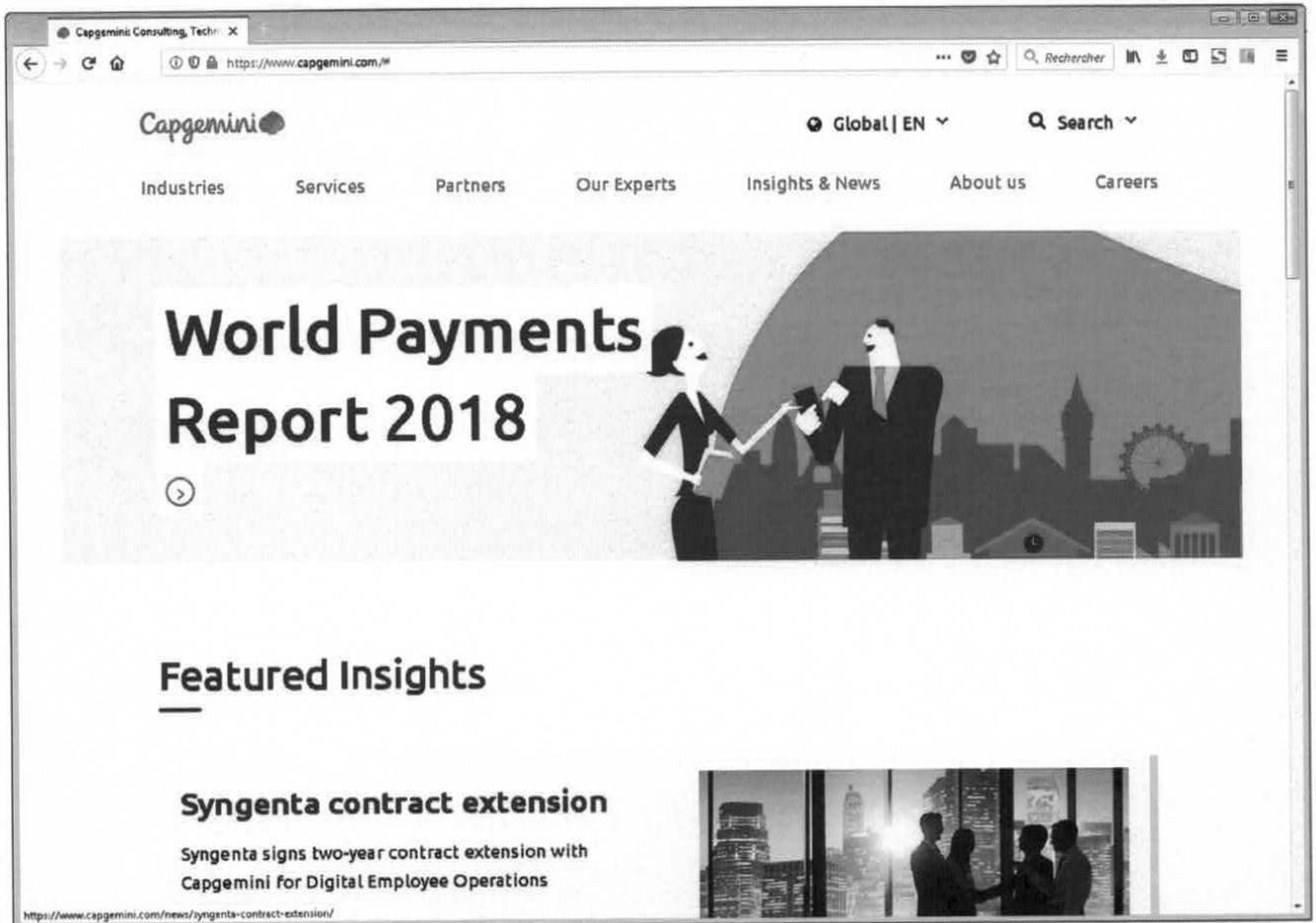
- architecture, pour analyser la scalabilité de la solution et identifier d'éventuels axes d'amélioration dans la conception et optimiser la préparation du déploiement ;
- systèmes embarqués, pour maîtriser le fonctionnement du logiciel unique des concentrateurs, ses interactions avec les compteurs (modem cpl) et les opérateurs télécoms (cartes) ;
- sécurité, pour garantir la confidentialité et l'intégrité des données qui transitent sur la chaîne communicante, et la résistance du système aux actes de malveillance ;
- télécommunications, pour maîtriser les interfaces avec les opérateurs et le niveau de service du réseau wan.

sébastien layer (architecture), Frédéric warin (architecture), Jean-Armand moroni (systèmes embarqués), Guillaume Rablat (sécurité) et Pierre Debesson (télécom) constituent l'équipe d'experts retenue, sous la direction de Vincent Lacroix et Jean-Bernard Guidt, avec l'aide précieuse de Sophie Delamarche en amont. 2. maîtrise d'œuvre du projet sge/linky en complément, erdf a décidé de se doter d'un nouveau si de gestion du marché de masse, afin de permettre aux fournisseurs d'électricité de proposer les nouveaux compteurs intelligents : capgemini fait une percée remarquable sur le programme d'erdf. industries & distribution services des compteurs linky. le projet sge/linky offrira aux fournisseurs d'électricité les fonctionnalités de gestion des demandes de prestations du distributeur dans ce contexte. bien que capgemini soit déjà très présent, erdf a néanmoins décidé de confier le projet sge/linky à la division i&d, dont la proposition devançait largement celle de ses concurrents. Sandrine Dalbègue, David Gabay, Julien Lamandé et Marie-Eve Cussac constituent le socle de cette équipe projet, qui prévoit une première version avec une dizaine de consultants et une deuxième avec une équipe de plus cinquante personnes. depuis plusieurs années maintenant, capgemini accompagne ses clients dans cette révolution technologique sans précédent dans le secteur et parmi les 30 projets ou programmes déjà gérés au bénéfice de 43 millions de consommateurs finaux, capgemini témoigne de références solides dans le cadre du déploiement de compteurs intelligents. nul doute que ces nouveaux contrats ouvrent la porte à capgemini pour participer de façon déterminante au déploiement des compteurs communicants et au réseau électrique intelligent en France dans les années à venir et pourquoi pas au-delà de nos frontières. contact account executive caroline de montenay caroline.de-montenay@capgemini.com tél. : 01 49 00 22 12</Page>

...

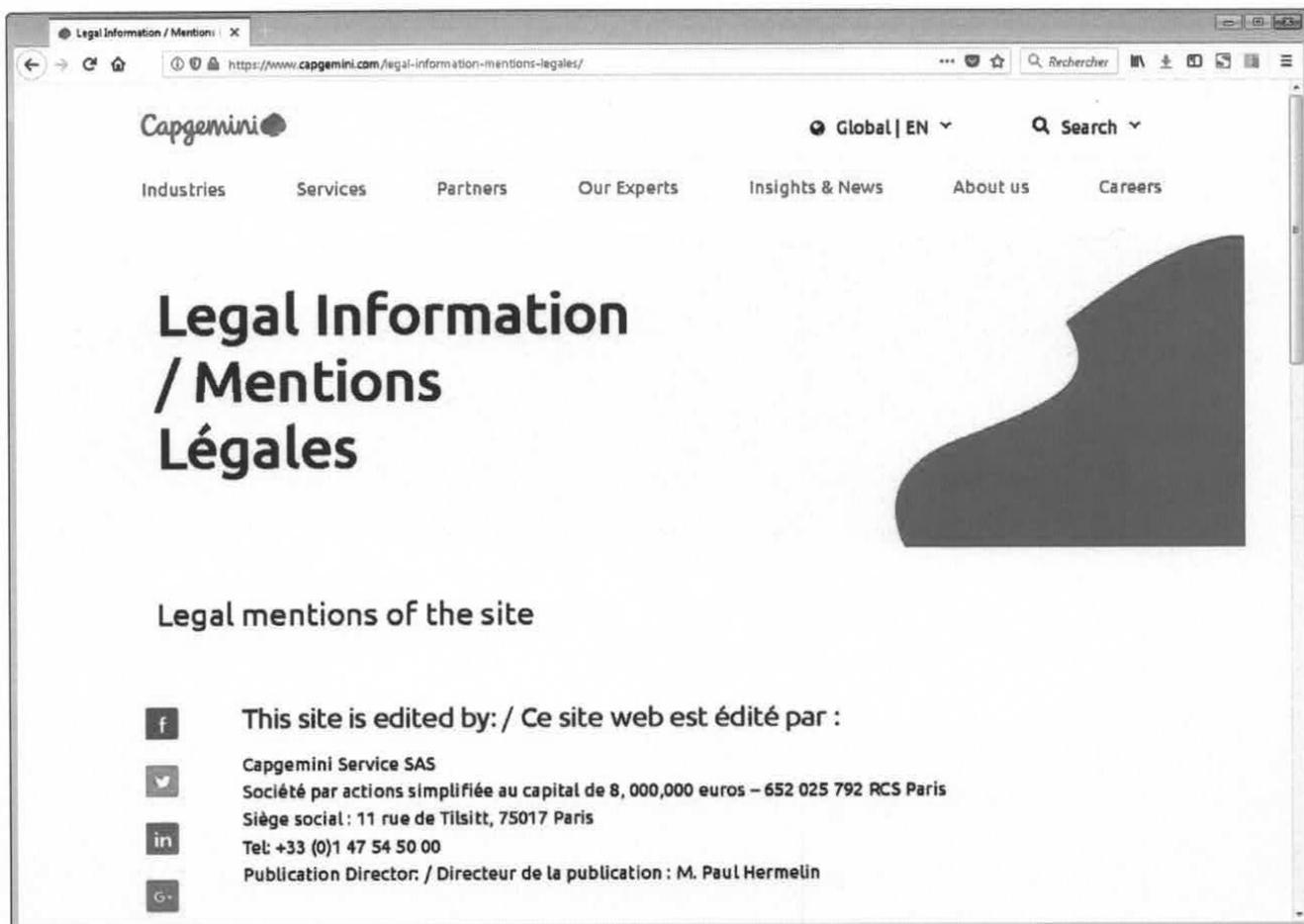
J'édite le code source de la page. (A2)

Je me connecte à présent sur le site, <https://www.capgemini.com>



Je réalise la capture intégrale de la page. (A3)

A partir du menu de pied de page, je clique sur la rubrique " Legal Information / Mentions Légales" accédant à la page: <https://www.capgemini.com/legal-information-mentions-legales/>



Je réalise la capture intégrale de la page. (A4)

Détermination de l'adresse IP cible, et propriétaire du nom de domaine.

Je lance l'invite de commande du système d'exploitation de mon ordinateur.

J'exécute la commande : **ping www.capgemini.com**

```
Invite de commandes
Microsoft Windows [version 6.1.7601]
Copyright (c) 2009 Microsoft Corporation. Tous droits réservés.

C:\Users\LC>ping www.capgemini.com

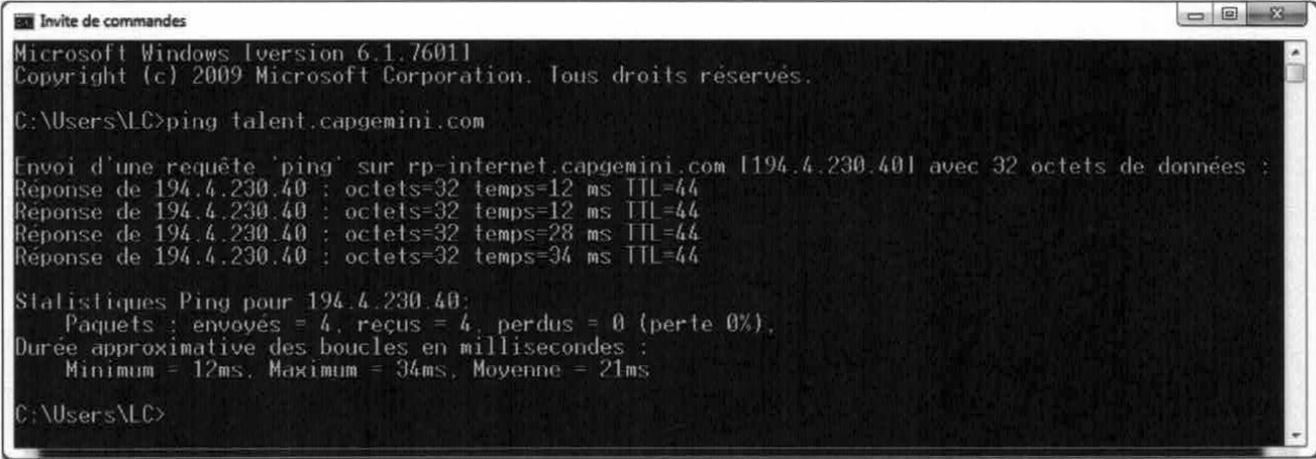
Envoi d'une requête 'ping' sur capgemini-com.go-vip.co [192.0.66.21] avec 32 octets de données :
Réponse de 192.0.66.2 : octets=32 temps=12 ms TTL=52
Réponse de 192.0.66.2 : octets=32 temps=5 ms TTL=52
Réponse de 192.0.66.2 : octets=32 temps=9 ms TTL=52
Réponse de 192.0.66.2 : octets=32 temps=11 ms TTL=52

Statistiques Ping pour 192.0.66.2:
    Paquets : envoyés = 4, reçus = 4, perdus = 0 (perte 0%),
    Durée approximative des boucles en millisecondes :
        Minimum = 5ms, Maximum = 12ms, Moyenne = 9ms

C:\Users\LC>
```

Je constate que l'adresse IP cible est : **192.0.66.2**

J'exécute la commande : **ping talent.capgemini.com**



```
Invite de commandes
Microsoft Windows [version 6.1.7601]
Copyright (c) 2009 Microsoft Corporation. Tous droits réservés.

C:\Users\LC>ping talent.capgemini.com

Envoi d'une requête 'ping' sur rp-internet.capgemini.com [194.4.230.40] avec 32 octets de données :
Réponse de 194.4.230.40 : octets=32 temps=12 ms TTL=44
Réponse de 194.4.230.40 : octets=32 temps=12 ms TTL=44
Réponse de 194.4.230.40 : octets=32 temps=28 ms TTL=44
Réponse de 194.4.230.40 : octets=32 temps=34 ms TTL=44

Statistiques Ping pour 194.4.230.40:
    Paquets : envoyés = 4, reçus = 4, perdus = 0 (perte 0%),
Durée approximative des boucles en millisecondes :
    Minimum = 12ms, Maximum = 34ms, Moyenne = 21ms

C:\Users\LC>
```

Je constate que l'adresse IP cible est : **194.4.230.40**

Je me connecte sur l'outil WHOIS <https://whois.icann.org/fr>, à partir duquel je soumetts une requête sur le nom de domaine **capgemini.com** accédant à la page :

<https://whois.icann.org/fr/lookup?name=capgemini.com>

ICANN WHOIS

https://whois.icann.org/fr/lookup?name=capgemini.com

Rechercher

ICANN WHOIS

À PROPOS DU WHOIS POLITIQUES PARTICIPER PLAINTES WHOIS CENTRE DE RESSOURCES

capgemini.com Recherche

By submitting any personal data, I agree that any the personal data will be processed in accordance with the ICANN [Privacy Policy](#), and agree to abide by the website [Terms of Service](#).

Montrer les résultats pour : CAPGEMINI.COM
Requête originale: capgemini.com

Information de contact

<p>Contact du titulaire de nom</p> <p>Nom : Data protected, not disclosed Organisation Adresse postale : Molndalsvagen 38-38, GOTHENBURG 41263 SE Téléphone : Data protected, not disclosed Ext : Fax : Data protected, not disclosed Ext. Fax : Courriel : ehah1kha2zq@dp.email</p>	<p>Contact administratif</p> <p>Nom : International Domain Administrator Organisation Adresse postale : Safenames House, Sunrise Parkway, Milton Keynes Bucks MK14 6LS UK Téléphone : +44.1908200022 Ext : Fax : +44.1908325192 Ext. Fax : Courriel : hostmaster@safenames.net</p>	<p>Contact technique</p> <p>Nom : International Domain Tech Organisation Adresse postale : Safenames House, Sunrise Parkway, Milton Keynes Bucks MK14 6LS UK Téléphone : +44.1908200022 Ext : Fax : +44.1908325192 Ext. Fax : Courriel : hostmaster@safenames.net</p>	<p>Déposer une plainte relative au WHOIS</p> <p>Formulaire de dépôt de plaintes pour inexactitude du WHOIS Formulaire de dépôt de plaintes pour service WHOIS</p> <p>Questions fréquentes sur la conformité avec WHOIS</p>
--	--	---	--

Bureau d'enregistrement Statut

Je réalise la capture intégrale de la page. (A5)

De tout ce que dessus, j'ai dressé le présent procès - verbal de constat, afin de servir et valoir ce que de droit.



Tous Actualités Images Shopping Vidéos Plus Paramètres Outils

4 résultats (0,25 secondes)

Conseil : Recherchez des résultats uniquement en français. Vous pouvez indiquer votre langue de recherche sur la page Préférences.

1 les informations contenues dans ce document sont la propriété ...

https://talent.capgemini.com/static_fr/arrets/image3/files/search/searchtext.xml

2. maîtrise d'œuvre du projet sge/linky en complément, erdf a décidé de se doter d'un nouveau système de gestion du marché de masse, afin de permettre aux ...

[PDF] European Energy Markets Observatory - Les entretiens Science et ...

https://www.capgemini.com/.../European_Energy_Markets_Observ... Traduire cette page
agreements on the project implementation were signed and EDF After the large "Linky" smart metering experiment led by the French ErDF, (300,000 meters) ...

[PDF] scaling up innovation in the energy union to meet new ... - Capgemini

https://www.capgemini.com/.../scaling_up_innovation_in_energy... Traduire cette page
Further, many energy and technology companies, like EDF and RWE, have set to the "heures pleines – heures creuses"107 split, the smart meter Linky's four.

[PDF] European Energy Markets Observatory - QualEnergia

<https://www.capgemini.com/consulting-fr/wp-content/.../eemo18-full-web-v12.pdf>
18 nov. 2016 - The largest program is the "Linky" deployment in ... abolished, EDF and other Utilities are 41 EDF ENR is the renewables EDF subsidiary.

Afin d'afficher les résultats les plus pertinents, nous avons omis quelques entrées qui sont très similaires aux 4 entrées actuelles. Si vous le souhaitez, vous pouvez relancer la recherche pour inclure les résultats omis.

France • Clignancourt, Paris - Selon votre adresse Internet - Utiliser la position exacte - En savoir plus

Aide Envoyer des commentaires Confidentialité Conditions Info consommateurs



ANNEXE

<?xml version="1.0" encoding="utf-8" ?><Search>Pages Count="18"><Page Number="1">1 Les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de caggepmini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 caggepmini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 le magazine interne d'information d'application services francs transforme shared service vos actualités par division 2011 : belle année pour notre partenariat avec oracle denis lafont-travisan ebusiness retour sur la coupe du monde imanol harinordouqy vos informations clés http://horizon-fr.caggepmini.com news alliances interview en avant le bo buzz transforme shared services dossier arrêt sur image n3 - décembre 2011</Page><Page Number="2">2 Les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de caggepmini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 caggepmini. tous droits réservés. arrêt sur image - décembre 2011 news interview en avant le bo buzz vos actualités par division bonjour, dernier numéro d'arrêt sur image pour l'année 2011 et déjà la possibilité de partager avec vous les grandes lignes de notre bilan de l'année, sur les trois premiers trimestres de l'année, application services francs a été cité en exemple à plusieurs reprises au sein du groupe pour le dynamisme de son activité, pour sa capacité à améliorer de manière significative la qualité de son delivery et pour sa volonté à engager des transformations majeures visant à accroître son efficacité. nous avons avec le comité de direction travaillé en 2011 sur une stratégie volontariste et équilibrée axée sur deux grands chantiers : * s'assurer une croissance profitable en accentuant notamment nos efforts sur nos offres phares, nos comptes clés et les grands deals. * améliorer la performance de notre delivery au travers de modèles partagés par tous. une stratégie qui nous a déjà permis d'être plus efficace. concrètement, il s'agit par exemple de simplifier les processus, de responsabiliser, de mutualiser. l'efficacité est le mot qui doit guider nos actions. et c'est, au risque de me répéter, ma priorité pour les années qui viennent. sommaire retour sur la coupe du monde imanol harinordouqy denis lafont-travisan ebusiness vos informations clés edito alliances 2011 : belle année pour notre partenariat avec oracle | dossier transforme shared services</Page><Page Number="3">3 Les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de caggepmini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 caggepmini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 edito au-delà de la poursuite des efforts à mener dans cette direction en 2012, il y a un chantier auquel je suis particulièrement attaché : affirmer notre attractivité. business intelligence, ebusiness, "multi-channel", mode saas... nous avons aujourd'hui une réponse adaptée à ces thématiques qui sont au cœur des préoccupations de nos clients. bien entendu, la réduction des coûts demeure une priorité mais leurs attentes en matière d'innovation sont de plus en plus grandes. nous sommes capables d'anticiper et de les accompagner dans leur stratégie de changement. nous travaillons tous les jours sur des sujets d'innovation, c'est en développant des compétences sur les mutations technologiques et les nouveaux usages et en créant du buzz autour de ces compétences que nous changeons application services francs. promouvoir nos talents, en attirer de nouveaux, confier des missions de plus en plus intéressantes à nos équipes sont parmi nos priorités. avec plus de 1 600 nouveaux collaborateurs en 2011 dont de très nombreux jeunes fans de caggepmini, avec des campagnes de communication dédiées à l'innovation et à la valorisation de nos compétences, notre image rayonne et se modernise. dans ce numéro, vous allez justement découvrir une illustration de deux sujets majeurs : notre projet transforme shared services pour parler d'efficacité et nos premiers pas avec drupal pour aborder les nouvelles technologies. je vous remercie pour tous les efforts accomplis en 2011 car cette année marquera une étape majeure dans la mise en place de notre projet. je vous souhaite d'excellentes fêtes et vous donne rendez-vous pour une année 2012 certainement aussi passionnante. Jean-philippe bol directeur général application services francs</Page><Page Number="4">4 Les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de caggepmini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 caggepmini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 le produit lifecycle management (plm) permet de gérer la définition des produits, soit l'ensemble des informations servant à caractériser les produits des industriels (un produit manufacturé, un bâtiment, un outil industriel...), tout au long de leur cycle de vie. par "gérer", il faut comprendre l'ensemble des activités permettant de : * créer les données utiles de conception (modélisation, simulation, calcul, etc.) ; * définir les métiers spécialisés (électricité, chimie, composite, etc.), ainsi que les documents associés. * maintenir les différentes configurations de ces données de définition

et tracer l'historique des modifications afin de constituer le référentiel des données. * mettre à jour les données selon les événements. (démarche client, modification, sav, maintenance...). * supporter les processus métier grâce à des workflows ou des mises en situation. * visualiser les données, de façon réaliste grâce à des maquettes numériques (dmu, pour digital mockup), des représentations schématisées (sig, schémas fonctionnels...). * collaborer avec tous les acteurs susceptibles d'utiliser les données : les différents fonctions de l'entreprise (recherche, bureau étude, bureau méthode, industrialisation, sav, qualité) mais également l'offre caggepmini. le partenariat de référence des grands acteurs de l'industrie pour la conception, la conception, le développement et le déploiement de programmes plm (product lifecycle management), ment les différents partenaires industriels, clients ou entité externe (administration, autorité de certification, contrôle...) en assurant la confidentialité et la sécurité. * fournir les informations de pilotage des programmes industriels, par "cycle de vie", il faut comprendre l'ensemble des stades de maturité du produit, depuis l'idée de départ, en passant par les étapes de concept, études détaillées, production, jusqu'aux phases de sav et par là même la mise au rebut ou le démantèlement. les programmes plm sont de plus en plus complexes, de par la diversité des métiers à intégrer, les différents systèmes d'informations à interfacer, la connaissance intime du métier de nos clients à posséder et la maîtrise complète de technologies de plus en plus riches. l'offre plm de caggepmini apporte un vrai savoir-faire d'intégrateur global en mesure de contribuer à la réussite des démarches plm grâce à un haut niveau d'expertise sur toutes les phases : * conseil pour la construction d'une stratégie plm ; * assistance aux fonctions métier pour la définition des besoins et l'opérationnalité ; * conseil pour la conception de solution plm ; * assistance au pilotage de programme ; * direction, réalisation et déploiement de solution ; * change management. l'expertise plm de caggepmini réunit 150 collaborateurs et conjugués : * l'excellence de la direction de programme ; * l'expertise métier des consultants métiers sectoriels bac et btch ; * l'expertise technologique des trois éditeurs leaders du marché, à savoir ptc (windchill), Dassault systèmes (enovia) et siemens plm (teacenter). notre offre plm est en pleine expansion. elle s'enrichit dorénavant d'une antenne en lie-de-france afin de nous rapprocher de nos clients. aéronautique & défense caggepmini partenaires des industriels dans leur démarche plm. contact skill group manager plm : ludovic rota ludovic.rotacaggepmini.com tél. : 05 61 31 53 33 walter capplati directeur de la division as&pd via son offre plm, caggepmini offre à ses clients un savoir-faire unique d'intégrateur global de solutions et nous positionne sur des projets à forts enjeux. pour soutenir son développement, nous mettons en œuvre des partenariats stratégiques. courant novembre, caggepmini et dassault systèmes ont ainsi officiellement annoncé par voie de presse la signature d'un contrat de partenariat entre les deux groupes. dans le cadre de cet accord, caggepmini devient intégrateur privilégié des solutions plm version 6 (v6) éditées par dassault systèmes qui s'engagent en retour à supporter caggepmini dans la mise en place de ces solutions chez les clients de partenariat. ce partenariat à caggepmini élargit de façon significative son offre de services d'intégration plm à destination de ses clients présents dans différents secteurs tels que l'aéronautique, la défense et l'automobile, ainsi que les transports et l'énergie. pour permettre à nos clients de disposer des solutions les plus innovantes dans la transformation rapide et efficace de leurs processus industriels, l'ensemble de nos équipes sont mobilisées et répondent aux différents enjeux des projets plm que nous développons. véritable différenciateur par le "à la carte" plus que jamais au cœur de la stratégie du secteur et contribue pleinement à la croissance profitable de notre unité. l'édito</Page><Page Number="5">5 Les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de caggepmini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 caggepmini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 caggepmini accompagne dans son développement à l'export. les grands programmes de transfert de technologies internationaux s'accompagnent de la mise en œuvre de systèmes d'information complexes autour des outils de conception plm (product lifecycle management) : aéronautique & défense | e Brésil fait désormais partie du club des grandes puissances émergentes dit des "brics" (brasil - russie - india - china - south africa), en particulier grâce à ses réserves pétrolières offshore récemment découvertes. afin de protéger ces richesses, le Brésil a lancé d'importants programmes de défense dont celui signé avec la france en 2010 concernant l'équipement de la marine brésilienne de quatre sous-marins de défense côtière et la conception d'un sous-marin à propulsion nucléaire. dans, fournisseur historique de la marine nationale française, est le

maître d'œuvre de cet énorme contrat qui prévoit, outre le transfert de technologie de conception et de construction, la création de deux bureaux d'étude et d'un chantier naval complètement nouveau, la formation des personnels et le support pendant 15 ans, la division as&pd, qui avait réalisé pour dcm la mise en œuvre de l'information d'un précédent contrat pour l'inde, est depuis le partenaire export de dcm et a été retenu pour le déploiement du système d'information du projet poub. ce projet, signé sur 15 ans et lancé en avril 2010, prévoit l'équipement et le déploiement des infrastructures tant en france qu'au Brésil, la mise en œuvre des applications de type pm (gestion de configuration, cao), la formation et le support sur site des personnels brésiliens, ainsi que l'exploitation des systèmes. les offres plm de la division as&pd, mandataire du contrat, et le change management de la division services ont été réunis, ainsi que les compétences de support en france dans l'exploitation des systèmes. les prestations in situ au Brésil sont déléguées avec cpm braxia, filiale brésilienne du groupe caggepmini. le challenge désormais pour caggepmini est d'être à l'heure sur tous les jalons du programme, correspondant chacun à une étape clé de montée en charge du projet industriel. le système d'information de conception et de fabrication déployé est en état la clé pour l'avancement du programme industriel. à ce jour, les équipes de caggepmini ont réussi avec succès la mise en service des écoles de conception destinées à la marine brésilienne et situées à cherbourg et lorient, ainsi que l'ouverture des 2011 des premiers bureaux opérationnels à rio de janeiro. une équipe brésilienne ayant été constituée à l'occasion. les prochaines étapes cruciales seront l'ouverture du bureau d'étude de sao paulo et du chantier naval de septibia en 2012. contact engagement executive: bernard roger bernard.roger@caggepmini.com tél. : 05 61 31 66 77 poub : le système de conception des futurs sous-marins de la marine brésilienne. la référence client</Page><Page Number="6">6 Les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de caggepmini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 caggepmini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 c client nomade, volatiles, constructeurs. ils sont au cœur de toutes les attentions, ils s'invitent sur le plan de travail des market makers, vivent l'expérience client en 3d, pour les conquérir ou les conserver. l'hyper réactivité ne connaît plus de limite. le digital soule les tendances au-delà des archipels économiques. comment les entreprises peuvent-elles faire de ces contraintes une force ? c'est tout l'enjeu des solutions crm que nous développons avec salesforce. elles offrent une ergonomie innovante, une bonne maîtrise fonctionnelle, orientées notamment vers les réseaux sociaux. leur méthodologie d'implémentation est différente du monde des app. ce dernier point est clé dans le succès de salesforce, les clients plébiscitent cette solution pour son agilité et une réduction forte du go to market. le paysage applicatif en mode saas ne cesse d'évoluer chez nos clients, les projets crm s'accroissent. après la grande vague des projets crm dits traditionnels, les principales tendances du crm portent aujourd'hui sur le real time decisioning (la bonne offre au bon moment), la poussée forte du canal "mobile", le case management, "l'réputation", l'intégration des réseaux sociaux et le digital marketing. salesforce répond très bien à ces questions et apporte en plus de l'agilité et de la vitesse dans la mise en place de la solution. l'offre nouvel étagée à la fusée crm. réaliser en quelques semaines des projets crm opérationnels très complexes est aujourd'hui un must que les équipes industries &pd, distribution conduisent avec brio avec notre partenaire salesforce. plus que jamais, maturité industrielle, expertise métier et innovation technologique sont les aiguilleurs du nouveau ciel crm. plein de nuages bin str. interview de fabien bartolomucci, responsable de l'offre crm/sales forces. notre implémentation de la solution s'appuie intégralement sur les méthodologies agiles au cœur de notre offre crm. nous adaptons ces tendances et avançons nos savoir-faire sur ces nouveaux sujets, quel intérêt majeur voyons-nous dans l'évolution de l'offre de salesforce ? salesforce passe d'un modèle innovant (saas) mais très horizontal à un modèle toujours innovant qui se verticalise et répond de mieux en mieux aux contraintes métiers de chaque client. salesforce dissocie désormais les processus sales et service. cette évolution nous permet de passer d'un discours dai (réduction du tco, ...) à un discours métier. par ailleurs le développement de force.com (mise à disposition de la plate-forme pour des développeurs spécialisés), nous permet le lancement de nouveaux produits de développement et de l'ajuster si nécessaire. à cette occasion, nous avons fait appel à l'expertise de la division industries &pd : distribution dans les domaines suivants : * architecture, pour analyser la scalabilité de la solution et identifier d'éventuels axes d'amélioration dans la conception et l'implémentation de la préparation du déploiement ; * systèmes embarqués, pour

salesforce dans des si clients (gestion de la sécurité et des flux d'intégration). cette intégration s'est souvent opérée dans des contextes exigeants en terme de sécurité des données, par exemple dans le secteur aéronautique & défense. nous abordons maintenant la phase suivante qui est l'intégration multi-cloud. à ce titre, le projet pour le touring club suisse (tcs) est une excellente illustration de nos capacités avec l'intégration de 3 solutions cloud (salesforce, suora et aprimo). projet d'e-crm global où la question de l'interopérabilité entre les "clouds" est majeure. l'objectif pour tcs est de mettre en œuvre la stratégie "one face to the customer", en mettant à disposition une interface multi-canal permettant de gérer le leadship : industries &pd ; distribution fait grandir le ciel du crm avec salesforce.com. industries &pd ; distribution fait grandir le ciel du crm avec salesforce.com. cette approche nous permet de proposer des solutions best of breed à nos clients. parmi nos références : tcs, air france, allians, apcc, bnp paribas, axione, british gas, gmpa, kim card, fia-net contact responsable de l'offre crm/sales forces : fabien bartolomucci fabien.bartolomucci@caggepmini.com tél. : 01 49 67 41 26 jean-pierre petit directeur de la division is&pd croissance de plus de 10% des ventes mdr, beaux rebonds énergie utilities autour du stin (système d'information nuclé-aire), des compteurs intelligents et des contrats d'amao : le mar-ché se tient et nous réalisons de belles conquêtes. ces conquêtes en positions clés sur la durée sur nos grands comptes et la résilience de nos activités pluriannuelles se remplissent d'optimisme pour 2012 même si nous devons veiller plus particulièrement aux "signaux faibles" du marché. l'accroissement de notre valeur ajoutée métier, le gain de pro-jets de taille toujours plus importante et plus internationaux, la professionnalisation de notre delivery par service line seront trois de nos challenges 2012. l'aventure continue : à très bientôt. l'édito</Page><Page Number="7">7 Les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de caggepmini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright2011 caggepmini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 est un projet industriel complexe, unique au monde par sa taille, ses volumes et ses délais, qui a fait l'objet d'une phase d'expérimentation à tours et à lyon avec 260 000 compteurs environ. caggepmini consulting a actualisé le modèle éco-no-mique commandé par la cre (commission de régulation de l'énergie) sur le déploiement des compteurs linky, dans une optique de généralisation à l'ensemble des particuliers. ses conclusions technico-économiques ont convaincu la cre de poursuivre l'opération sur une échelle industrielle. sur la base des résultats de l'expérimentation, le gouvernement a décidé la généralisation du déploiement des compteurs linky. ce projet industriel met en œuvre des matériels et technologies variés : il s'agit de faire communiquer des compteurs électriques avec un si central national, au moyen d'une chaîne communicante complexe (liaison cpl entre les compteurs et les concentrateurs et liaison gprs entre les concentrateurs et le si central). erdf s'apprête donc à déployer en masse cette nouvelle génération de compteurs, dans la configuration technologique actuelle appelée palier 1 à partir de 2013, puis avec des technologies plus évoluées pour le cpl (g3) lors d'un palier 2 à partir de 2015. sur ces technologies, cpl la filière d'implémentation de nos clients a été définie en france, engagée avec le projet linky. le développement et le déploiement d'un nouveau palier technique de comptage de type am (automated meter management), qui prévoit le remplacement des compteurs des clients et la mise en œuvre de concentrateurs sur le réseau de distribution. c'est un défi technique qui permettra une gestion automatisée du comptage électrique via une communication bidirectionnelle entre les compteurs installés chez les clients et les unités de l'information central. (courant porteur en ligne) caggepmini a été associé à erdf, et microelectronique, sagem-com et hexagon afin de développer un appareil de mesure d'intensité de l'agent de communication de données. ce projet vise à l'énergie visant à promouvoir des solutions innovantes pour les réseaux intelligents. si le projet est retenu par erdf, caggepmini contribuera à l'architecture et aux spécifications de solutions utilisant la technologie cpl g3. thierry jourdan et alain bourguignon ont été associés à ce montage. erdf a confié en 2011 deux nouveaux contrats à la division is&pd de caggepmini : 1. assistance à maîtrise d'œuvre de la mise en œuvre de li linky le département si comptage de l'edf afin de développer des fonctionnalités de l'agent de communication de données et de l'ajuster si nécessaire. à cette occasion, nous avons fait appel à l'expertise de la division industries &pd : distribution dans les domaines suivants : * architecture, pour analyser la scalabilité de la solution et identifier d'éventuels axes d'amélioration dans la conception et l'implémentation de la préparation du déploiement ; * systèmes embarqués, pour

contrôle de la fabrication et de la qualité de nos livrables. la spécialisation et l'efficacité des ressources dans les shared services permettent aux projets de bénéficier des experts sur chaque composant industriel. nous pouvons davantage capitaliser sur nos savoir-faire industriels, et ainsi gagner en productivité sur les projets : l'utilisation des shared services permet d'économiser des charges projet et est un levier puissant de gain en divl. enfin, les shared services nous permettent d'optimiser nos coûts, puisqu'ils sont en majorité exécutés par des équipes offshore basées au maroc et en inde, qu'est-ce que cela change pour les utilisateurs ? les utilisateurs sont évidemment les premiers bénéficiaires de ces changements, le lancement des projets est désormais sécurisé : le rapidstart permet à chacun d'avoir une vision claire des composants industriels à utiliser et des shared services à solliciter dès le début. ainsi, la construction de la roadmap s'en trouve clarifiée. qui est concerné ? tous les projets au forfait sont concernés par ce changement profond de nos méthodes de delivery : le chef de projet a désormais en main un outil efficace, pratique et concret pour optimiser ses charges et recruter un service industriel et ainsi gagner en prédictibilité et en productivité. les transform sharedservices constituent désormais le backbone industriel des engagements un nouveau portail delivery sur horizon le site regroupe désormais toutes les informations utiles relatives à ce nouveau style de delivery, un catalogue de formations associées permet d'approfondir les usages des accélérateurs. rendez-vous sur : <http://horizon-fr.cappemini.com/delivery/> [Page <Page Number>="14">14](http://horizon-fr.cappemini.com/delivery/) les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de cappemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright 2011 cappemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 le rapport est aujourd'hui à un niveau inédit. nous sommes à un niveau jamais atteint. ces récompenses sont à n'en pas douter la reconnaissance par notre partenaire de l'expertise du groupe en matière de solutions oracle, et de sa capacité à adresser les besoins des clients à travers le monde. le niveau de diamond partner est lié au programme de parts-nariat oracle (opn oracle part-ner network) et pour atteindre ce niveau, le groupe cappemini a reçu 5 distinctions de la part d'oracle depuis le début de l'année, parmi lesquelles les prestigieuses titres de "partenaire diamant" (diamond level partner) au niveau global et "partenaire de l'année 2011" au niveau france. remise du trophée diamond partner lors de l'oracle openworld 2011 a relevé de nombreux challenges : • démontrer une influence sur les ventes de licences supérieure à 50 m (niveau mondial) ; • faire un gotomarket sur 15 solutions différentes de son portfolio ; • sans oublier la spécialisation (certification) sur 25 catégories de produits oracle, dont 5 advanced, pour lesquelles le groupe dispose d'au moins 50 consultants certifiés (à ce jour : obi foundation, databas, soa, part hcm, peft peopletools, et siebel crm). recevoir, pour la france, le tro-phée du partenaire de l'année, démontre également la bonne santé du partenariat au niveau national. ce trophée est attribué au partenaire qui a dépassé son budget d'influence de ventes de licences, et ce en arrivant en tête à la fois pour les applications, le middleware et la cloud computing. ce trophée est principalement attribué aux srp avec l'e-business suite ou jda, le crm (customer relationship management), l'erp (entreprise performance management) pour les applications. côté technologie, la soa suite, sia, cohérence mais aussi goldengate, les options rac autour de la base de données sont particulièrement à l'honneur. alliances 2011, l'année de tous les succès pour le partenariat cappemini - oracle : l'excellence de cappemini est régulièrement reconnue par les analystes, à l'instar de forrester research : mi-juillet, à l'issue d'une évaluation des 14 plus grands fournisseurs de solutions de ventes au monde, ce cabinet a désigné cappemini comme leader parmi les fournisseurs d'oracle au niveau mondial selon le rapport forrester. "cappemini obtient des résultats particulièrement bons en termes de mise en œuvre et d'accompagnement du cycle de vie des applications [...]". les solutions conjointes cappemini-oracle, aujourd'hui au nombre de 16, proposent soit la transformation du business client [...], soit l'innovation avec les produits applications fusion, business intelligence ou les nouveaux systèmes de gestion intensive de données exascales. philippe emmanuel, directeur global alliances cappemini, oracle global et alliances année faste pour cappemini (juin) : cappemini est élevé au rang de partenaire diamant (global). août : cappemini reçoit l'oracle business intelligence foundation advanced specialized status (global), soit la stature, très convoitée, de spécialiste en business intelligence (bi). septembre : cappemini france reçoit le trophée partenaire de l'année 2011. octobre : cappemini est nommé partenaire de l'année 2011 (global) sur les apps et est notamment récompensé pour sa solution t-gov utilisée par l'administration locale au royaume-uni. octobre : le one partnering excellence 2011 vient récompenser le travail des alliances

managers france, alexandra fadin et dominique philippon. centre de com-pétence eeb-bpe, en parte-nariat avec ora-cl. pour en savoir plus : <http://km20.cappemini.com/community/379473> xavier moy directeur des alliances france une année au beau fixe pour les alliances ! et oracle nous a particulièrement distingué, n'oublions pas les autres nouvelles importantes : • la signature d'un partenariat mondial avec microsof au-tour d'azure ; • l'annonce de notre parte-nariat stratégique avec emc, à déclinier notamment pour apps france autour du content management avec documentum ; • la désignation de cappemini application partner of the year par hp, au niveau france. plusieurs événements ciblés nous ont permis d'activer le business avec nos partenaires : sap innova-tion, oracle bi, hp edictive, ibm ecm, etc. enfin, le portail km des alliances a été complètement re-nouvelé : 450 visiteurs uniques en septembre nous laissent penser que cela vous a été utile : derrière ces actions, notre ob-jectif est de vous aider concrète-ment dans la vente : n'hésitez pas à utiliser ces annonces et actions pour valoriser notre positionnement auprès de vos clients ! l'édito sur fy2011, cappemini arrive en tête du classement des partenaires influenceurs établi par oracle, grâce notamment à des dossiers comme snfc ou michel. ceci traduit l'excellente collaboration qui existe entre les équipes cappemini et oracle. philippe masse, directeur des alliances, oracle applications 2011/ [Page-Page Number="15">15](http://Page-Page Number=) les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de cappemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright 2011 cappemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 en charge du centre d'excellence business, denis évoque pour arrêt sur image son parcours, sa vision du marché et du leadership d'application services france sur le marché business. quel est ton parcours ? diplômé de l'insa et l'esp-msp, j'ai débuté comme ingénieur avant-vente dans les telcos puis une année dédiée au ntic j'y ai eu un parcours initiatique passionnant mêlant conseil technologique, entre-prenariat, fusion-acquisitions, communication institution-nelle et financière. après l'acquisition par sogeti, j'ai rejoint cappemini en 2004 comme responsable du busi-ness development de l'actuel centre ntic de la division a&pd. j'y ai exercé plusieurs rôles, de responsable avant-vente à skill group manager. depuis 2011, je suis en charge du busi-ness development à l'échelle nationale du coe business, rattaché à la ligne de services cad, que recouvre le centre d'excellence business ? quelles sont ses ambitions ? nos clients voient depuis 10 ans leur chaîne de la valeur se digitaliser. la généralisation des smartphones, des tablettes et des réseaux sociaux accélère cette mutation dans la plupart des secteurs. évolution de la stratégie digitale, construction de nouveaux business models, gestion du client à 360 dans une logique cross-canal, cloud computing, replatforming pour intégrer le mobile et le social commerce... les challenges sont nombreux. pour les accompagner dans cette mutation digitale, nos clients recherchent un partenaire industriel qui allie créa-responsable du centre d'excellence business cad tion de valeur, agilité, perfor-mance et innovation dans les modèles économiques. nous voulons faire de cappemini ce partenaire de référence, et le rôle du centre d'excellence est de servir de catalyseur. nous avons pour ambition de faire de cappemini, d'ici 2014, le leader des activités liées au business digital. c'est un marché estimé à 900 m en 2011 sur la france, avec une croissance estimée à plus de 10% et une forte résilience au ralentissement économique. quel est la stratégie pour y arriver ? nous disposons de forces différenciatrices, accélératrices de prise de part de marché et de croissance. notre stratégie est de nous concentrer sur ces points forts pour construire rapidement notre légitimité et renforcer notre intimité client. nous avons par exemple une excellence reconnue sur la plateforme drupalmt, au cœur de la refonte des plus grands sites internet dans le monde. initialement créé et développé à toulouse, notre centre d'expertise dédié regroupera bientôt une cinquantaine d'experts entre toulouse et paris. c'est un différenciateur unique en france et en europe. nous accompagnons royal mail, l'ign, voyageo-sncf.com ou johnson & johnson dans leur mutation digitale autour de drupalmt. nos travaux sont étroitement liés avec aquila, le leader du cloud computing avec drupalmt, et comsergey, startup franco-américaine qui construit une véritable plateforme de commerce digital avec drupalmt. ces expertises complètent nos références et ces alliances sont des accélérateurs que nous avons construits sur 2011 et qui serviront de base de lancement à nos ambitions. denis lafont-trevisan business interview pour les accompagner dans leur mutation digitale, nos clients recherchent un parte-naire industriel qui allie créa-tion de valeur, agilité, perfor-mance et innovation dans les modèles économiques. nous voulons faire de cappemini ce partenaire de référence. vau cycle d'investissement chez nos clients après le cycle de construction de leur activité digitale de 2000 à

2010. c'est un marché de renouvellement. comme souvent dans ces cas là, les premières années sont clés pour prendre une position de leadership et la valoriser. nous avons des dif-férenciateurs clés, le marché est en attente : en avant pour la champions league dans les secteurs d'apps en france, nous possédons d'autres atouts sur lesquels capitaliser : des expertises rares sur le marché comme celle autour de la solution de merchandising produit endeca, récemment racheté par oracle ; les acquisitions récentes de backelits, leader sur le développement d'applications mobiles ou de prosodia, contribuent à nous différencier sur le marché digital. il y a un nou-cad : custom software development/ [Page-Page Number="16">16](http://Page-Page Number=) les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de cappemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright 2011 cappemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 le cœur de la réaction des bleus. nous nous sommes dit là-bas que la vérité d'un jour n'était pas celle du lendemain. le rugby est un sport de combat où l'état d'esprit est primordial. on ne voulait pas quitter la coupe du monde par la petite porte après des phases de poule moyennes. en quart de finale, face à l'angletterre (19-12), on s'est dit qu'il fallait nous battre pour sortir la tête haute. les joueurs ont pris leurs responsabilités, ont véritable-ment joué à leur niveau, et une nouvelle dynamique s'est enclenchée. d'une certaine façon, nous n'étions pas rentrés dans la compétition, avoir une armature solide, chacun a sa philosophie. je n'allais pas à l'encontre du sélectionneur ou du staf, je demandais juste mon avis quand je m'exprimais. quand on n'est pas au top, il faut savoir se resserrer sur ses valeurs, sur des choses simples, autour d'une équipe ayant des repères communs. le rugby est un sport collectif qui nécessite de se connaître et de se faire confiance les uns les autres. or cela devient plus difficile quand les rotations sont nombreuses. c'est ce que j'ai voulu dire quand je disais qu'il fallait construire autour d'un axe stable. la touche comme exemple. quand on a l'habitude de travailler ensemble et que l'on possède des automatismes, perdre par exemple une ou deux lignes de mêlée, ça n'est pas un problème. je n'allais pas à l'encontre du capitaine ou du biarritz olympique pays basque est revenu sur ce qui s'est passé en nouvelle-zélande lors de la coupe du monde de rugby. loin des débats qui ont tourné autour du début possessif des bleus, du sélectionneur et des relations avec la presse, le plus basque de nos internationaux souligne l'importance de la capacité de réaction des hommes. avec un sursaut salutaire qui a permis aux français de "mourir" en finale à seulement un petit point des all blacks (7-8), grandissimes favoris de leur coupe du monde. deux touches en début de match ne préviennent pas forcément de conséquences, mais si tel n'est pas le cas, quand un sort du cadre, la fébrilité s'installe. on a pu le voir en phase de poule en nouvelle-zélande, où on ne jouait pas notre meilleur rugby, le doute éciait les certitudes, le ressenti des joueurs. au quotidien, c'était assez difficile. on ne savait pas si on avait ou pas du soutien, comment nous étions perçus... c'était paradoxal, comme l'était le fait de se qualifier en ayant perdu deux matchs de poule... on peut être touché dans son orgueil, "piqué" par une remarque, mais ce qui compte le plus au final, c'est d'avoir la lucidité nécessaire pour nourrir sa propre capacité de réaction. les leaders ont joué leur rôle, et n'y ont pas joué leur rôle. ça n'est pas un leader qui se poste, amener ce qu'il sait faire, vouloir apporter sa pierre à l'édifice pour au final jouer ensemble. à un moment, il a fallu que chacun cesse de regarder s'il était remplaçant ou titulaire, fasse en quelque sorte qu'il soit lui-même et veuille apporter à l'équipe. on revient toujours aux bases du sport collectif, même dans la compétition la plus prestigieuse qui soit nous concernant. rien n'est acquis. sans humilité et lucidité, point de réussite. et je suis certain que cela n'est pas seulement vrai dans le rugby... imanol harinorodoguy : l'orgueil est un moteur en avant le bo j plus enylvain frappaz archives cappemini 2010 poste : même ligne même date de naissance : 20/02/1980 taille : 1,92 m poids de 110 kg international : france à champion de france 2005, 2006 (biarritz) 0 à finaliste coupe d'europe 2006, 2010 (biarritz) 0 à finaliste de la coupe du monde 2011 (france) 0 à demi-finaliste de la coupe du monde 2003, 2007 (france) à Grand chelem 2002, 2004, 2010 (france) fiche d'identité palmarès/ [Page-Page Number="17">17](http://Page-Page Number=) les informations contenues dans ce document sont la propriété exclusive de cappemini. elles sont confidentielles et uniquement destinées à un usage interne. copyright 2011 cappemini. tous droits réservés. arrêt sur image, n3 - décembre 2011 le marathon de maroc. le 4 e dimanche 23 octobre dernier, cappemini maroc participait à la 4 e édition du grand marathon international de casablanca avec une équipe relais de 4 collaborateurs. ce grand meeting sportif s'est déroulé en plein centre de la capitale économique casablanca et a été marqué par la participation de 3000 athlètes venus de 20 pays différents. l'équipe cappemini a été classée 16ème au challenge corporate, avec un record de

3h32'56". c appemini maroc était présent en tant que gold sponsor lors de la première édition du forum interactif de l'emploi 1 days. ce salon virtuel, le premier du genre au maroc, s'est tenu du er au 3 novembre derniers. 1 days reproduit en ligne l'environnement d'un véritable salon de recrutement. les candidats ont ainsi eu l'occasion d'échanger directement avec les responsables ressources humaines et les managers opérationnels. une belle vitrine pour cappemini maroc, qui côtoyait lors de ce forum les plus grandes entreprises de la place telles que dell, siemens ou webhelp. vos informations clés buzz laissez-vous guider ! l'itica met à votre disposition son propre flux ras et vous indique pas à pas comment vous y abonner. vous pourrez ensuite reproduire la manipulation pour les flux d'actualité des sites de votre choix ! pour en savoir plus et vous abonner : le flux ras : l'itico high-tech à passer pour un has-ben n'est plus une fatalité grâce au flux ras ! cet outil de veille vous permet de gagner du temps et d'être toujours le premier informé des dernières nouvelles. <http://horizon-fr.cappemini.com/news/4749/> pour en savoir plus et vous abonner : c'est le nombre de cv recueillis à ce jour par cappemini dans le cadre de l'opération "1000 jobs pour 1000 fans de technologies". 265 cette campagne a été lancée le 7 novembre dernier pour nous aider à soutenir notre objectif de recrutement de 60 à 70% de grades a (jeunes diplômés, stagiaires, alternants) en 2012. l'opération a significativement augmenté la fréquentation de notre site de recrutement (mon job, ma vie) et notre page facebook compte désormais 777 fans, notamment grâce au qui techno fighter pour en savoir plus : [www.facebook.com/cappeminfo](http://www.monjob-movie.com/www.facebook.com/cappeminfo) le bon plan itica/ [Page-Page Number="18">18](http://Page-Page Number=) le magazine interne d'information d'application services france <http://horizon-fr.cappemini.com> arrêt sur image trimestriel édité par application services france. diffusion interne uniquement rédacteur en chef thomas hirsch correspondants armelle anouï, marie-annette bucci, catherine cointet, olivier gardel, aurélie jacquot, florence lucas, jhane majoch, alexandra prax-huart, violaine quinchon, laurence walter pao magdalena krakowska, dominik wroblewski pour nous écrire : maroc@cappemini.fr fr.cappemini.com [Page-Page Number="19">19](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="20">20](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="21">21](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="22">22](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="23">23](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="24">24](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="25">25](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="26">26](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="27">27](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="28">28](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="29">29](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="30">30](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="31">31](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="32">32](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="33">33](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="34">34](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="35">35](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="36">36](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="37">37](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="38">38](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="39">39](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="40">40](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="41">41](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="42">42](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="43">43](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="44">44](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="45">45](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="46">46](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="47">47](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="48">48](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="49">49](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="50">50](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="51">51](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="52">52](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="53">53](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="54">54](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="55">55](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="56">56](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="57">57](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="58">58](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="59">59](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="60">60](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="61">61](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="62">62](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="63">63](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="64">64](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="65">65](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="66">66](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="67">67](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="68">68](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="69">69](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="70">70](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="71">71](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="72">72](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="73">73](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="74">74](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="75">75](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="76">76](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="77">77](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="78">78](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="79">79](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="80">80](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="81">81](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="82">82](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="83">83](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="84">84](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="85">85](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="86">86](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="87">87](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="88">88](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="89">89](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="90">90](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="91">91](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="92">92](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="93">93](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="94">94](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="95">95](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="96">96](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="97">97](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="98">98](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="99">99](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="100">100](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="101">101](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="102">102](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="103">103](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="104">104](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="105">105](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="106">106](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="107">107](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="108">108](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="109">109](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="110">110](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="111">111](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="112">112](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="113">113](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="114">114](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="115">115](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="116">116](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="117">117](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="118">118](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="119">119](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="120">120](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="121">121](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="122">122](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="123">123](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="124">124](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="125">125](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="126">126](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="127">127](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="128">128](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="129">129](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="130">130](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="131">131](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="132">132](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="133">133](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="134">134](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="135">135](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="136">136](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="137">137](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="138">138](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="139">139](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="140">140](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="141">141](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="142">142](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="143">143](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="144">144](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="145">145](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="146">146](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="147">147](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="148">148](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="149">149](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="150">150](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="151">151](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="152">152](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="153">153](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="154">154](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="155">155](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="156">156](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="157">157](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="158">158](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="159">159](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="160">160](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="161">161](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="162">162](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="163">163](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="164">164](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="165">165](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="166">166](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="167">167](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="168">168](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="169">169](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="170">170](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="171">171](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="172">172](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="173">173](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="174">174](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="175">175](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="176">176](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="177">177](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="178">178](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="179">179](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="180">180](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="181">181](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="182">182](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="183">183](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="184">184](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="185">185](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="186">186](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="187">187](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="188">188](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="189">189](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="190">190](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="191">191](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="192">192](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="193">193](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="194">194](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="195">195](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="196">196](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="197">197](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="198">198](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="199">199](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="200">200](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="201">201](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="202">202](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="203">203](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="204">204](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="205">205](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="206">206](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="207">207](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="208">208](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="209">209](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="210">210](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="211">211](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="212">212](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="213">213](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="214">214](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="215">215](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="216">216](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="217">217](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="218">218](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="219">219](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="220">220](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="221">221](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="222">222](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="223">223](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="224">224](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="225">225](http://Page-Page Number=) [Page-Page Number="226">226](http://Page-Page Number=)



World Payments Report 2018



Featured Insights

Syngenta contract extension

Syngenta signs two-year contract extension with Capgemini for Digital Employee Operations



Smart Mobility Connect

Enabling businesses to reinvent mobility for people

Capgemini Invent

CLOUD

DevOps or 'NoOps': Which is the future?

Technology journalist Charlotte Jee, and Capgemini cloud experts Ben Scowen and Stuart Ball..

Show all Insights



Featured Jobs

UNITED STATES

039705-Test Analyst – QA Lead

UNITED STATES

039692-Delivery Architect – Development / Technology Lead with S4 Hana with AP, GL, FA modules

UNITED STATES

039689-Python Developer

UNITED STATES

UNITED STATES

UNITED STATES

039688-PyThon
Developer

039687-Project Manager
- Onsite Oracle Tech
lead

039679-Oracle CPQ Java
Support

[See more openings](#)

Latest from our Experts

ORACLE CLOUD

Best practices for your Oracle SaaS upgrades

Shishir Shinde

We have partnered with our customer and Oracle to ensure smooth SaaS upgrades over numerous past...

DIGITAL TRANSFORMATION

Finance automation in the financial services sector

SEGUIN, PIERRE LOUIS

Financial services organizations aren't as far advanced in intelligent automation as might be...

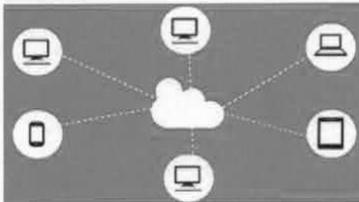
DIGITAL BANKING

Digital IDs help banks reduce compliance burdens, become more efficient, and less error-

prone

Cliff Evans

Digital identification is appealing to banks as it helps them as well as benefits customers and...



[Show all Blogs](#)



Services

Industries

Partners

Our Experts

Insights & News

Careers

Our Company

Investor relations

Newsroom

Find us

Contact us

Locations

Terms of Use

Privacy Policy

Social Media

Guidelines

Legal Information

/ Mentions

Légales

OUR BRANDS:

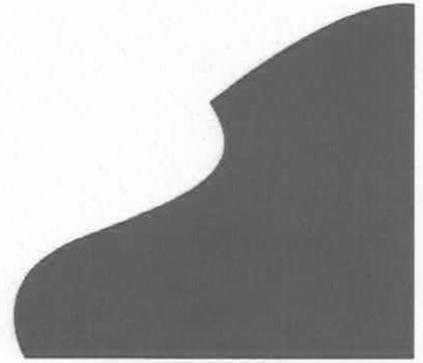
Capgemini invent

sogeti
an Oracle company

All rights reserved by Capgemini. Copyright © 2018



Legal Information / Mentions Légales



Legal mentions of the site



This site is edited by: / Ce site web est édité par :



Capgemini Service SAS

Société par actions simplifiée au capital de 8,000,000 euros – 652 025 792 RCS Paris

Siège social : 11 rue de Tilsitt, 75017 Paris



Tel: +33 (0)1 47 54 50 00



Publication Director: / Directeur de la publication : M. Paul Hermelin



ISP: / Hébergeur :



Automattic Inc
60 29th Street #343
San Francisco, CA 94110
Tel: (877) 273-3049.



Related Posts

ORACLE CLOUD

Best practices for your Oracle SaaS upgrades

Shishir Shinde

October 19, 2018

We have partnered with our customer and Oracle to ensure smooth SaaS upgrades over numerous past...

DIGITAL TRANSFORMATION

Finance automation in the financial services sector

SEGUIN, PIERRE LOUIS

October 18, 2018

Financial services organizations aren't as far advanced in intelligent automation as might be...

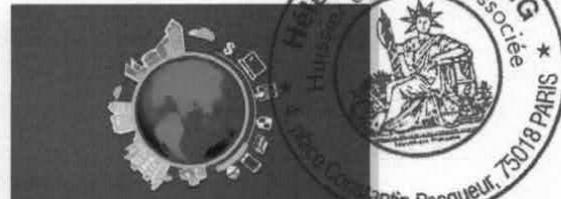
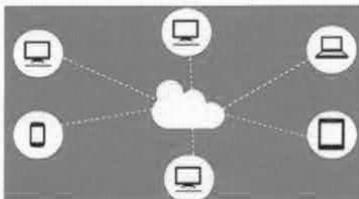
DIGITAL BANKING

Digital IDs help banks reduce compliance burdens, become more efficient, and less error-prone

Cliff Evans

October 17, 2018

Digital identification is appealing to banks as it helps them as well as benefits customers and...



Show all Blogs



Services
Industries
Partners
Our Experts
Insights & News
Careers
Our Company

Investor relations
Newsroom
Find us
Contact us
Locations

Terms of Use
Privacy Policy
Social Media
Guidelines
Legal Information
/ Mentions
Légales

OUR BRANDS:

Capgemini  invent

sogeti
par Capgemini

All rights reserved by Capgemini. Copyright © 2018





capgemini.com

Recherche

By submitting any personal data, I agree that any the personal data will be processed in accordance with the ICANN [Privacy Policy](#), and agree to abide by the website [Terms of Service](#).

ANNEXE
n 5

Montrer les résultats pour : CAPGEMINI.COM

Requête originale : capgemini.com

Information de contact

Contact du titulaire de nom

Nom : Data protected, not disclosed
 Organisation
 Adresse postale : Molndalsvagen 36-38, GOTHENBURG 41263 SE
 Téléphone : Data protected, not disclosed
 Ext :
 Fax : Data protected, not disclosed
 Ext. Fax :
 Courriel : ehah1kha2zq@dp.email

Contact administratif

Nom : International Domain Administrator
 Organisation
 Adresse postale : Safenames House, Sunrise Parkway, Milton Keynes Bucks MK14 6LS UK
 Téléphone : +44.1908200022
 Ext :
 Fax : +44.1908325192
 Ext. Fax :
 Courriel : hostmaster@safenames.net

Contact technique

Nom : International Domain Tech Organisation
 Adresse postale : Safenames House, Sunrise Parkway, Milton Keynes Bucks MK14 6LS UK
 Téléphone : +44.1908200022
 Ext :
 Fax : +44.1908325192
 Ext. Fax :
 Courriel : hostmaster@safenames.net

Déposer une plainte relative au WHOIS

[Formulaire de dépôt de plaintes pour inexactitude du WHOIS](#)
[Formulaire de dépôt de plaintes pour service WHOIS](#)

[Questions fréquentes sur la conformité avec WHOIS](#)

Bureau d'enregistrement

Serveur WHOIS : whois.safenames.net
 URL : <http://www.safenames.net>
 Bureau d'enregistrement : Safenames Ltd
 ID IANA : 447
 Email du contact pour le signalement d'abus : abuse@safenames.net
 Téléphone du contact pour le signalement d'abus : +44.1908200022

Statut

Statut du domaine : clientDeleteProhibited
<https://icann.org/epp#clientDeleteProhibited>
 Statut du domaine : clientTransferProhibited
<https://icann.org/epp#clientTransferProhibited>
 Statut du domaine : clientUpdateProhibited
<https://icann.org/epp#clientUpdateProhibited>

Dates importantes

Date de mise à jour : 2017-11-01
 Date de création : 1995-10-17
 Registrar Expiration Date: 2019-10-16

Serveurs de noms

NSEFRA02.CAPGEMINI.COM
 NSEPAR02.CAPGEMINI.COM

Enregistrement WHOIS brut

```
Domain Name: CAPGEMINI.COM
Registry Domain ID: 1022753_DOMAIN_COM-VRSN
Registrar WHOIS Server: whois.safenames.net
Registrar URL: http://www.safenames.net
Updated Date: 2017-11-01T03:21:47Z
Creation Date: 1995-10-17T04:00:00Z
Registrar Registration Expiration Date: 2019-10-16T04:00:00Z
Registrar: Safenames Ltd
Registrar IANA ID: 447
Registrar Abuse Contact Email: abuse@safenames.net
Registrar Abuse Contact Phone: +44.1908200022
Domain Status: clientDeleteProhibited https://icann.org/epp#clientDeleteProhibited
Domain Status: clientTransferProhibited https://icann.org/epp#clientTransferProhibited
Domain Status: clientUpdateProhibited https://icann.org/epp#clientUpdateProhibited
Registry Registrant ID: Not Available From Registry
Registrant Name: Data protected, not disclosed
Registrant Organisation: Capgemini
Registrant Street: Molndalsvagen 36-38
Registrant Street:
Registrant City: GOTHENBURG
Registrant State/Province:
Registrant Postal Code: 41263
Registrant Country: SE
Registrant Phone: Data protected, not disclosed
Registrant Fax: Data protected, not disclosed
Registrant Email: ehah1kha2zq@idp.email
Registry Admin ID: Not Available From Registry
Admin Name: International Domain Administrator
Admin Organisation: Safenames Ltd
Admin Street: Safenames House, Sunrise Parkway
Admin Street: Linford Wood
Admin City: Milton Keynes
Admin State/Province: Bucks
Admin Postal Code: MK14 6LS
Admin Country: UK
```



Admin Phone: +44.1908200022
Admin Fax: +44.1908325192
Admin Email: hostmaster@safenames.net
Registry Tech ID: Not Available From Registry
Tech Name: International Domain Tech
Tech Organisation: Safenames Ltd
Tech Street: Safenames House, Sunrise Parkway
Tech Street: Linford Wood
Tech City: Milton Keynes
Tech State/Province: Bucks
Tech Postal Code: MK14 6LS
Tech Country: UK
Tech Phone: +44.1908200022
Tech Fax: +44.1908325192
Tech Email: hostmaster@safenames.net
Name Server: NSEFRA02.CAPGEMINI.COM
Name Server: NSEPAR02.CAPGEMINI.COM
DNSSEC: unsigned
URL of the ICANN WHOIS Data Problem Reporting System:
http://wdprs.internic.net/
>>> Last update of WHOIS database: 2017-11-01T03:21:47Z <<<

"For more information on Whois status codes, please visit
<https://icann.org/epp>"

Safenames - Experts in Global Domain Management and Online Brand
Protection.

Domain Registration in over 760 different extensions
Enterprise Domain Management since 1999
Mark Protect™ Online Brand Monitoring and Enforcement
Domain Consulting and Strategy
Domain Name Acquisition
Domain Disputes and Recovery

Visit Safenames at www.safenames.net
+1 703 574 5313 in the US/Canada
+44 1908 200022 in Europe

The Data in the Safenames Registrar WHOIS database is provided by
Safenames for
information purposes only, and to assist persons in obtaining information
about
or related to a domain name registration record. Safenames does not
guarantee
its accuracy. Additionally, the data may not reflect updates to billing
contact information.

By submitting a WHOIS query, you agree to use this Data only for lawful
purposes
and that under no circumstances will you use this Data to:

(1) allow, enable, or otherwise support the transmission of mass
unsolicited,
commercial advertising or solicitations via e-mail, telephone, or
facsimile; or
(2) enable high volume, automated, electronic processes that apply to
Safenames
(or its computer systems). The compilation, repackaging, dissemination
or
other use of this Data is expressly prohibited without the prior written
consent of Safenames. Safenames reserves the right to terminate your
access to
the Safenames Registrar WHOIS database in its sole discretion, including
without limitation, for excessive querying of the WHOIS database or for
failure
to otherwise abide by this policy. Safenames reserves the right to
modify
these terms at any time. By submitting this query, you agree to abide by
this
policy.

AVIS JURIDIQUE, LIMITATIONS DE RESPONSABILITÉ ET CONDITIONS D'UTILISATION :

Tous les résultats affichés proviennent d'opérateurs de registre et/ou de bureaux d'enregistrement et sont communiqués en temps réel. L'ICANN ne produit, ne collecte, ne conserve ni sauvegarde aucun résultat affiché si ce n'est que pendant le temps nécessaire pour montrer ces résultats en réponse à des requêtes en temps-réel. Ces résultats sont affichés dans le seul but de vous aider à obtenir des informations sur l'enregistrement de noms de domaine et ne peuvent être utilisés à aucune autre fin. Vous consentez à utiliser ces informations uniquement à des fins légales et à ne pas vous en servir dans le but de (i) permettre, rendre possible ou soutenir l'envoi massif par courriel, par téléphone ou par fax de courriers électroniques ou publicitaires non sollicités, ou (ii) permettre la mise en place de processus électroniques automatisés destinés à collecter en masse ces données à quelque fin que ce soit, y compris, entre autres, à vos fins personnelles ou commerciales. L'ICANN se réserve le droit de restreindre ou d'annuler votre accès aux données en cas de non-respect de ces conditions d'utilisation. L'ICANN se réserve le droit de modifier ces conditions d'utilisation à tout moment. En envoyant votre requête, vous acceptez de vous conformer à ces conditions d'utilisation.

*Il existe une exception : l'ICANN agit en tant qu'opérateur de registre pour le TLD .int, si bien qu'en tant que tel, elle collecte, produit, conserve et sauvegarde des informations concernant les enregistrements dans le TLD .int.

© 2018 Internet Corporation for Assigned Names and Numbers [Politique de confidentialité](#) [Terms of Service](#) [Cookies Policy](#)

