

Capgemini Consulting et blueKiwi accompagnent les entreprises dans l'ère du Web 2.0

Paris, le 1^{er} février 2010 – Capgemini Consulting, l'entité de conseil en stratégie et transformation du Groupe Capgemini, et blueKiwi Software, leader européen des logiciels de réseaux sociaux d'entreprise, vont accompagner ensemble les entreprises dans la mise en place et l'utilisation des réseaux sociaux professionnels comme accélérateurs de leur transformation. Confrontées à la mondialisation et à la crise économique, les entreprises pourront s'appuyer sur l'expertise de ces deux acteurs pour bénéficier de tous les avantages qu'offrent les réseaux sociaux : un meilleur partage de l'information en interne à l'échelle internationale et des échanges renforcés avec leurs clients, partenaires et fournisseurs.

Les réseaux sociaux jouent un rôle de plus en plus important au sein des entreprises :

- Selon une enquête du cabinet de conseil indépendant britannique Dynamic Markets menée auprès de grandes entreprises européennes en 2008 pour le compte d'AT&T, 74 % des sondés jugeaient bénéfique l'utilisation des réseaux sociaux et des communautés en ligne (1)
- Selon les prévisions du cabinet d'études spécialisé dans l'informatique et les nouvelles technologies Gartner, le marché des logiciels de réseaux sociaux d'entreprise est certes encore émergent mais devrait croître de 30,6% entre 2007 et 2012 (taux de croissance annuel pondéré) (2)

Ce partenariat associera la solide expérience de Capgemini Consulting en matière de conseil en management et le savoir-faire pointu de blueKiwi dans le domaine des logiciels de réseaux sociaux d'entreprise. Il est également en phase avec la mission de Capgemini Consulting, qui aide ses clients à concevoir et mettre en œuvre des stratégies innovantes au service de leur croissance et de leur compétitivité en utilisant la technologie comme accélérateur de leur transformation. Capgemini utilise ainsi des méthodologies innovantes telles que les environnements ASE (Accelerated Solution Environments) (3), des techniques de visualisation (en 3D notamment), ainsi que les centres RAIN (pour *R*APID *I*NNOVATION) pour accélérer la prise de décision stratégique en confrontant les clients à différents scénarios en temps réel.

« Face à une crise économique, les entreprises ne doivent pas uniquement agir à court terme mais également définir une stratégie de long terme pour se préparer à la reprise économique. La montée

en puissance des applications Web 2.0 représente une opportunité inédite pour les entreprises innovantes de repenser leurs méthodes de travail. Nous travaillerons avec nos clients pour les aider à se transformer via l'utilisation des réseaux sociaux », déclare Pierre-Yves Cros, directeur de Capgemini Consulting au niveau mondial. « Nous utiliserons également cette approche pour transformer le métier du conseil et le rôle du consultant avec un recours accru à la technologie, une ouverture de la profession à des profils plus diversifiés et l'utilisation des "écosystèmes" open source pour affecter les compétences les mieux adaptées en fonction des besoins de nos clients. »

Capgemini Consulting utilise déjà la solution blueKiwi, qui va devenir progressivement la plate-forme d'échange principale de l'entité et lui permettra de toujours mieux travailler en réseau, en interne comme en externe. Grâce à cette approche innovante, Capgemini Consulting va créer des communautés virtuelles et offrir un environnement encore plus stimulant à ses collaborateurs, pour proposer ainsi à ses clients les meilleures compétences et idées. .

« En associant notre savoir-faire dans le domaine des logiciels de réseaux sociaux d'entreprise avec l'expertise de Capgemini Consulting en matière de transformation des organisations, nous serons plus à même de répondre aux besoins en constante évolution de nos clients. Ensemble, nous pourrions aider les entreprises à repenser leur modèle pour qu'elles atteignent leurs objectifs malgré le contexte économique difficile», ajoute Carlos Diaz, directeur général et cofondateur de blueKiwi Software.

Remarque à l'attention des journalistes :

blueKiwi est [une plateforme de réseau social](#) destinée aux entreprises. Elle permet de créer de manière sécurisée des communautés externes où chacun peut partager et échanger des informations en utilisant les technologies Web 2.0, tels que les blogs, les wikis et les commentaires, le microblogging, les flux RSS, le vote et le balisage, pour créer un écosystème social que les utilisateurs peuvent contrôler, écouter et exploiter quotidiennement. Les membres d'une communauté blueKiwi ont un profil détaillé où ils peuvent décrire leurs compétences et partager leurs centres d'intérêt ou leurs expériences dans des domaines spécifiques. Ces profils utilisateurs peuvent être enrichis par d'autres membres de la communauté. Dynamiques, ils créent automatiquement des réseaux personnels permettant de savoir ce que les personnes font et ce que les autres pensent de leurs contributions. Via ces communautés, les entreprises peuvent travailler sur un mode collaboratif en échangeant des informations et des idées avec leurs employés, leurs partenaires et leurs clients pour faciliter leurs prises de décisions.

blueKiwi Software a récemment été désigné par Gartner parmi « les visionnaires » sur le marché des logiciels de réseaux sociaux d'entreprise.(4)

A Propos de Capgemini

Capgemini, un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, aide ses clients à se transformer et à améliorer leurs performances en leur conseillant les technologies les plus adaptées. Capgemini s'engage ainsi à favoriser la liberté d'action de ses clients et à accroître leurs résultats, en s'appuyant sur une méthode de travail unique - la « Collaborative Business Experience™ ». Pour fournir à ses clients une solution optimale, le Groupe a organisé un modèle de production mondialisé baptisé Rightshore®, qui réunit les meilleurs talents dans le monde pour les faire travailler comme une seule équipe sur un projet. Présent dans plus de 30 pays, Capgemini a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 8,7 milliards d'euros et emploie 90 000 personnes dans le monde.

Plus d'informations sur : www.capgemini.com

Marque de conseil en stratégie et transformation du Groupe Capgemini, **Capgemini Consulting** accompagne ses clients dans leurs projets de transformation en les aidant à concevoir et mettre en œuvre des stratégies innovantes au service de leur croissance et de leur compétitivité. Cette entité globale propose aux entreprises de l'ensemble des secteurs économiques une approche nouvelle qui conjugue l'utilisation de méthodes novatrices, le recours à la technologie et l'expertise de son réseau mondial de plus de 4 000 consultants.

Plus d'informations sur : www.capgemini.com/consulting

Rightshore® est une marque du Groupe Capgemini

A propos de blueKiwi

blueKiwi est l'Entreprise de toutes les Conversations Business. Créée en 2006, notre mission est d'aider les professionnels à engager des conversations avec ceux qui composent "la voix du Web", afin de prendre de meilleures décisions concernant leurs produits, services et stratégies commerciales. Notre plateforme de Business Social blueKiwi permet aux marketeurs et gestionnaires de communautés de facilement construire, piloter et gérer des communautés externes, afin de capter le meilleur des conversations dans l'entreprise et les transformer en actions concrètes. Nos clients et partenaires regroupent les plus grandes marques et sociétés mondiales telles que Alcatel-Lucent, BNP Paribas, Cap Gemini, Dassault Systemes, DHL, Microsoft et Rainmaker. Rejoignez-nous et faites que vos conversations fructueuses deviennent une réalité business sur www.bluekiwi.net.

*** Magic Quadrant Disclaimer**

The Magic Quadrant is copyrighted October 22, 2009 by Gartner, Inc. and is reused with permission. The Magic Quadrant is a graphical representation of a marketplace at and for a specific time period. It depicts Gartner's analysis of how certain vendors measure against criteria for that marketplace, as defined by Gartner. Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in the Magic Quadrant, and does not advise technology users to select only those vendors placed in the "Leaders" quadrant. The Magic Quadrant is intended solely as a research tool, and is not meant to be a specific guide to action. Gartner disclaims all warranties, express or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

(1) "Corporate Social Networking in Europe", Dynamic Markets, 2008.

(2) Gartner Inc. : "The Gartner Collaboration and Social Software Vendor Guide", 2009, Carol Rozwell, Nikos Drakos, David Mario Smith, Jeffrey Mann, Matthew W. Cain, James Lundy, Tom Eid, 19 février 2009

(3) ASE (Accelerated Solution Environments) : démarche qui permet d'accélérer les prises de décision et le lancement des projets en quelques jours au lieu de plusieurs mois.

(4) "Magic Quadrant for Social Software in the Workplace", Gartner, Nikos Drakos, Carol Rozwell, Anthony Bradley, Jeffrey Mann, 22 octobre 2009