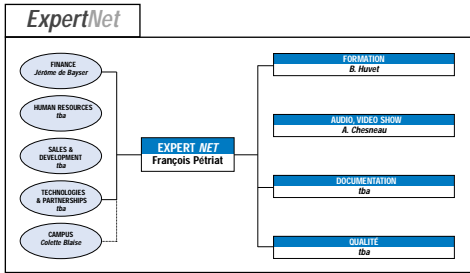


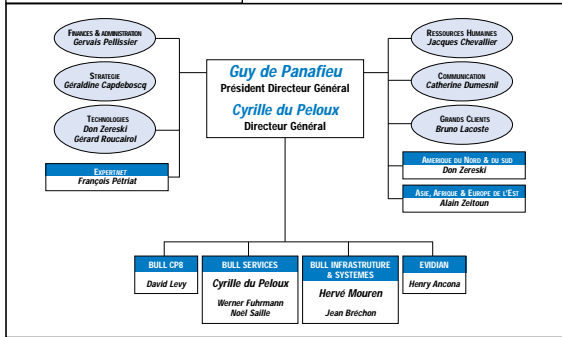
RESsources

Organisation

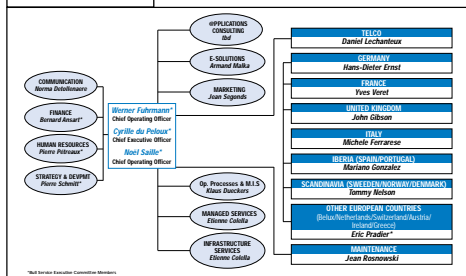
Les premiers organigrammes



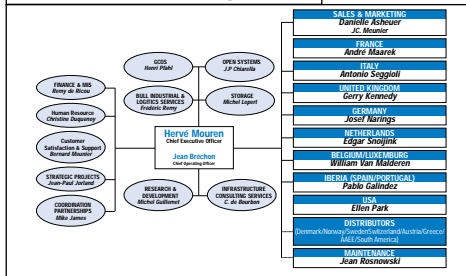
Organigramme de Bull



Bull Services



Bull Infrastructure & Systems



Cooptation

Vous parlez de votre métier avec conviction !

En 2000, 10% du nombre total des recrutements l'ont été par votre intermédiaire. La cooptation... c'est efficace !

vous parler de votre métier et de votre entreprise. Le résultat, c'est que chaque candidat "parainé" fait preuve d'engagement plus de motivation et d'implication, et le processus de recrutement s'en trouve immédiatement accéléré.

Merci à tous ceux qui ont permis ces recrutements. A chacun a été adressé (après validation de la période d'essai des candidats cooptés) une Carte Evasion, qui donne droit à tout un choix de sympathiques cadeaux : week-ends, vacances à la montagne, thalasso-thérapies, places de cinéma... (Cette année, les week-ends et les semaines de vacances semblent vous avoir le plus séduits !)

Comment procéder lorsque l'on veut coopter ? - Pour Bull SA : adresser le dossier de la personne cooptée à V. Turk ou à L. Rigaud (en précisant bien, à l'aide du sticker, qu'il s'agit d'une cooptation), qui diffuseront les profils aux entités concernées. - Pour les filiales : adresser le dossier au RH de l'entité, qui centralise l'ensemble des candidatures.

Laurence Rigaud



LE BILLET DE JEAN-EDOUARD

Factuel

DU 16 AU 31 JANVIER 2001

DE 2001 A 2003, LES PREVISIONNISTES NOUS PROMETTENT DES ANNEES DE TRANSITION DIFFICILES, MAIS PLEINES D'ESPOIR ET D'OPPORTUNITES. TOUS LES ACTEURS DE NOTRE PROFESSION SONT EN MOUVEMENT. NOS CLIENTS SE PARTAGENT ENTRE INVESTIR PUISSAMMENT SUR DES TECHNOLOGIES PROMETTEUSES, OU ATTENDRE L'EMERGENCE DE NOUVELLES OFFRES OPERATIONNELLES AU RISQUE D'ETRE EN RETARD SUR LE MARCHÉ.

A vivre en permanence au cœur des nouvelles technologies nous traversons régulièrement pareilles tempêtes. L'heure est à la manœuvre. Ainsi le conseil d'administration de Bull a approuvé une nouvelle organisation de notre Groupe en deux grands métiers. Cette nouvelle organisation a été lancée lors du kick-off 2001, les 16 et 17 janvier, sur le thème "Construire la valeur, forger l'avenir". Ce sont vos managers qui auront la tâche importante de vous communiquer les messages principaux concernant notre activité en 2001.

En 2001, notre aptitude à bien communiquer sera un vecteur important de notre réussite, aussi nous continuerons nos investissements dans le journal FACTUEL, dont vous pourrez apprécier la nouvelle maquette, ainsi que dans l'Intranet des Ressources Humaines. Ces supports permettront de partager nos priorités : veille technologique, écoute & satisfaction de nos clients, adaptation & évolution de nos compétences.

Jacques Chevallier



EVENEMENTS

Projet de cession de Bull CP8 à Schlumberger

Bull CP8 est une filiale de 500 personnes, leader dans le secteur bancaire (porte-monnaie électronique) et très présente sur le marché de la téléphonie. Schlumberger est une société de 6000 personnes, spécialisée dans les horodateurs, les billetteries automatiques, les publiciphones et terminaux bancaires, les serveurs, les logiciels, les applications et l'intégration de systèmes de cartes magnétiques et cartes à puce.

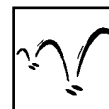
Le rapprochement de ces deux leaders du marché des technologies "cartes à puce", très évolutif, fait apparaître un grand nombre de complémentarités et de synergies nouvelles bénéfiques pour nos clients. Toutes les garanties nécessaires à la préservation des intérêts des salariés seront prises dans ce rapprochement.

Kick-off des 16 et 17 janvier 2001

Integris, nouveau pôle européen de services informatiques de Bull, a pour ambition d'apporter à ses clients une gamme complète de services informatiques, du conseil et de l'intégration de systèmes aux services de support et à l'infogérance.

- une qualité de service à tous les clients, en particulier le respect des engagements et des délais, qu'il s'agisse de solution régionale ou de projet international ; - des domaines d'expertise conjugués à certains secteurs d'activité privilégiés : finance, industrie, secteur public et télécommunications. Présidée par Cyrille du Peloux, forte de 10 000 personnes, avec un chiffre d'affaires de 1,7 milliard €, présente dans tous les pays européens, Integris se dote d'une organisation qui reflète à la fois sa dynamique et sa volonté d'écoute et de satisfaction du client. Focalisée sur trois axes majeurs : activités liées à la nouvelle économie, télécommunications et infogérance, la création d'Integris marque une étape décisive dans le développement de l'activité de Bull dans les services.

Bâtie en communauté d'entrepreneurs, Integris est organisée autour d'entités souples et autonomes qui capitalisent l'expertise du groupe dans les domaines d'innovation (Internet, e-business, gestion de la relation client [CRM]...) pour les étendre aux problématiques économiques et sectorielles de ses clients. Le lancement d'Integris répond aux attentes du marché en proposant notamment : - un accès privilégié au savoir-faire technologique du Groupe et de ses partenaires ;



Concours Rebond, résultats B2B-CSI Page 2



Success stories : interview de Serge Cousin Pages 2 et 3



Core Management Program Page 3



La cooptation, ça marche ! Page 4

Brèves

Fédération des Equipes Bull parlons WAP

Le jeudi 1er février 2001, dans l'établissement de Bull Louveciennes, à 14 heures, salle 44C. Tous les passionnés de l'histoire de l'informatique sont invités (même s'ils n'adhèrent pas encore à la Fédération des Equipes Bull) à venir écouter Louis Pouzin parler du WAP. La conférence sera suivie d'un cocktail. La participation aux frais est de 50 francs ; elle vous sera demandée sur place. Pour la bonne préparation de la réunion, nous vous serons de vous inscrire dès maintenant par e-mail à andre.taillet@bull.net, avant le jeudi 25 janvier 2001.

Victor Thevenet, Club Histoire FEB

President's Best : des news sur intranet.bull.com

L'an 2000 s'achève, mais pas les nouveautés sur le site President's Best ! Dès à présent, vous pouvez retrouver le dernier épisode de votre économiseur d'écran, et les dernières nouvelles de Dubai ! Nous vous donnons rendez-vous début février pour connaître le nom des gagnants, tout ce qu'il faut savoir pour partir à Dubai si vous faites partie des "Best among the Best", et les temps forts du voyage... Alors, tous sur intranet.bull.com ! NB : Vous pouvez aussi accéder au site depuis le portail, en choisissant President's Best dans la rubrique Intranet.

Marie-Ange Aucouturier Nicole Lichtenstein

## Bull Finances : l'offre de financement du Groupe Bull en Europe

Plus de 8% de croissance en France en 2000. Avec un volume financé par BFS de 694 MF (106 M€), 2000 a marqué un retour significatif à la croissance du financement Bull.

Le mois de décembre a donné lieu à une activité particulièrement forte, avec plus de la moitié des financements de l'année. Des contrats importants ont été remportés, tant avec la Division Serveurs qu'avec les Divisions CSI/OSS. Citons les affaires les plus significatives :

- CNP Olympus 13 MF.
- MGEN Olympus 11 MF.
- CNAF 5 Olympus 40 MF.
- GICAB/CRCA Touraine Poitou 15 MF.
- Rectrats 28 Escala EPC 18 MF.
- DGI Disques GCOS7 11 MF.
- Alstom Contracting 3 Escala EPC+EMC 16 MF.
- EDF PEXI 280 Escala en déploiement sur 3 ans 17 MF pour 2000.

**CSI/OSS :**

- EDF Cession de créances sur des ventes de licences sites BO Informatica et Oracle.
- Refinancement des contrats d'infogérance INTEGRIS : France Telecom, Thomson Multimédia et Alcatel Câbles pour 15MF.

Par ailleurs, et grâce à la mobilisation de toutes les équipes concernées (commerciale, administration commerciale, recouvrement et équipes BFS), 170 MF de ventes financées ont pu être encaissés sur les deux derniers jours de décembre. **L'offre de financement Bull, c'est une synergie pour gagner et une stratégie pour fidéliser un client.** Ayez le réflexe financement, et contactez votre IC BFS habituel. Pour plus de détails sur l'offre ou connaître le nom de votre commercial BFS, rendez-vous sur l'intranet dans la rubrique qui nous est dédiée.

Vincent UHLRICH 222 45818  
Business Development & Marketing

### Motivation

## Concours CSI : résultats

### Rebonds

Gilles Abida Sylvie Bendib Stéphane Bono Jean Bonotto Jean-Marie Camizuli Annick Chesne	Eric Debuf Stéphane Delaye Patrick Derouin Alexandre Dumas Manuel Françoise François Frejaville	Eric Goutoulli Marie-Claude Jobin Bernard Nguyen Hugues Piet-Patanderie Benoît Roubakovitch
--	--	---

### Conquêtes

Entité	Premier	Deuxième	Troisième
e-solutions	B. Poux	H. de Fumichon	B. Gallet
	X. Rousseau	B. Pacaut	F. Jaillon
	N. Aupée	O. Husser	J. Chabin
@pplications@	B. Minon	P. Cortial	D. Garcia
Consulting	B. Dalaison	P. Kiotsekan	B. Fernandez
Telco	O. Mirmovitch	JM. Charles	C. Lecomete
Formation	MC. Labois	D. Laroche	S. Agathon
Région Nord	R. Herman	A. Olivier	P. Tangre
Région Sud	L. Salot	D. Parguel	R. Madala
Région Ouest	JY. Dupont	P. Colleau	D. Bonnebat

# Les "success stories" 2000

### Services-CSI

## Perrier Vittel le printemps de SAP

Perrier Vittel France (PVF) est en train de mettre en œuvre le progiciel SAP pour l'ensemble du groupe. Ce projet, appelé "Spring", ne couvre pas certaines fonctionnalités de la gestion commerciale. PVF a donc cherché un partenaire lui permettant d'assurer la prise en charge de l'étude et de la réalisation des fonctionnalités nécessaires à une couverture optimale.

En novembre 2000, PVF a choisi Bull afin de bénéficier de ressources locales compétentes dans le domaine de la gestion commerciale et sur SAP : un consultant métier SD et un consultant technique ont donc été sollicités.

Ce projet de 155 000 euros est le premier projet significatif en région Sud sur SAP, qui plus est sur un contrat hors parc (IBM en tant que constructeur et Cap/Syntegra comme Intégrateur SAP).

Dominique Parguel 222 19829

préalable du projet CRM Data Warehouse qui accueillera la future Base Client EDF. A travers une approche de type Consulting, Bull et NCR ont su présenter à EDF l'intérêt d'un MLD dédié au secteur de l'énergie.

L'étude préalable, de 76 000 euros, enclenchera dès février 2001 sur un projet pilote, d'un montant égal à 1,5 M euros, qui sera la première déclinaison opérationnelle de la solution Teradata préconisée à l'échéance de six mois.

Gilles Bergère 222 45706

## Portail Groupe pour la Caisse d'Epargne

Pour une meilleure gestion de la relation client en central, le groupe Caisse d'Epargne a décidé de réaliser un accès unique à l'Internet Groupe pour l'ensemble de ses clients. Apparaissant les 31 caisses régionales avaient chacune leur propre site Internet.

De mai à novembre 2000, la Caisse d'Epargne a travaillé avec Bull pour mettre en place l'architecture du portail Groupe. Bull a conseillé à la Caisse d'Epargne une solution complète Weblog, la Caisse d'Epargne a donc décidé de réaliser, avant la fin de l'année, une première version sur la base de produits déjà utilisés dans le groupe (Windows), tout en travaillant sur une évolution de son architecture vers BEA.

Pour cette affaire, la Caisse d'Epargne a déjà signé les serveurs AIX et NT (171 000 euros), la base Oracle (55 000 euros) et le serveur NT (49 000 euros). Une proposition de service concernant la réplication de la base Oracle est actuellement en cours.

Jacques Beauflis 222 70301

## EDF : Pré-étude du projet Base Client

Avec l'émergence des directives européennes sur la dérégulation du marché de l'énergie, le pôle client EDF est aujourd'hui contraint de refondre rapidement son système d'information. Ce SI doit évoluer nécessairement vers la Gestion de la Relation Client afin de faire face à une pression concurrentielle accrue.

En novembre 2000, EDF a choisi le consortium Bull/NCR, avec Bull CSI en tant que maître d'œuvre, pour l'étude

### Serveurs

## Commandes groupées au 4<sup>e</sup> trimestre à la CNP

### 2<sup>e</sup> Olympus à la CDC

La CNP, filiale de la CDC et leader du marché de l'Assurance Vie, renouvelle sa confiance en Bull en commandant son deuxième OLYMPUS de l'année 2000.

La performance de l'offre Olympus va permettre à la CNP de regrouper toute sa puissance de traitement de back office sur le même site à Angers.

La réalisation de ce succès a demandé à l'équipe commerciale ISD, en collaboration avec BFS, de réaliser une étude technique et économique de la solution proposée pour convaincre le client. Montant de l'affaire 12,4 MF... en apport

A l'actif de Jean-Pierre MALLET (GAM) et de l'équipe ISD : François UHLRICH (EGC), Gérard LHOPITEAU (IC), et Jean-Philippe FAUCHERE (BFS).

### La CNP commande un EPC 450

dans le cadre d'un dossier de consolidation des applications d'interface avec ses partenaires commerciaux.

Objectif : Regrouper plusieurs applications sensibles dans un environnement sécurisé et dans la version AIX 4.3. Montant : 1,4 MF dont 0,3 MF OSS... en apport sur décembre.

A l'actif de Jean-Pierre MALLET (GAM), de l'équipe ISD : Franck ANDRE, François UHLRICH, Gérard RAFFRAY et de Florence LEVERT (OSS).

### La CNP (Filiale Assurance Vie de la CDC) renouvelle sa confiance en Bull

Après la commande d'une nouvelle unité de disques CDA5600 facturée fin novembre, la CNP s'équipe d'une solution Média Serveur 8, pour faire évoluer

### Services-OSS

## Operia réalise le site marchand de CIV

CIV est une PME spécialisée dans la Conception, l'Installation et la Vérification de systèmes domotiques et immotiques\*.



Serge Cousin, vous êtes président de la Commission "Innovation Technologique" de la CCI de Lille Métropole. Quelle est votre mission ?

Apporter tous les éléments aux chefs d'entreprise, aux particuliers ou aux politiques, pour qu'ils s'approprient les innovations. Je constate en effet que le frein majeur à l'accession de la région Nord-Pas-de-Calais au titre de capitale de l'innovation vient de son complexe et de sa difficulté à "faire savoir" ses savoir-faire.

En mai prochain, Lille vivra une première mondiale en organisant le salon "e-novationmeeting". Il s'agira de positionner les 450 PME-PMI et jeunes pousses autour de 90 grands donneurs d'ordres sur le secteur du commerce électronique et de la distribution. J'en attends de très à quatre mille rendez-vous d'affaires.

### Glossaire

\*La domotique (home management, home automation) recouvre la notion de réseau informatique domestique grâce auquel les utilisateurs peuvent contrôler l'ensemble des appareils de la maison.  
\*L'immotique recouvre l'ensemble des services et des infrastructures de l'immobilier d'entreprise assurés par des systèmes réalisant plusieurs fonctions, pouvant être connectés entre eux et à des réseaux internes et externes de communication.  
\*\*Operia est une filiale de Bull. Son activité porte sur la création et le développement de sites de commerce électronique en partenariat avec Danzas, filiale de Deutsch Post et la Société Générale.

Vous êtes par ailleurs chef d'entreprise. Quelles sont vos orientations stratégiques en matière de e-business et pourquoi avoir choisi Operia pour vous accompagner ?

Mon équipe et moi-même sommes tournés vers un seul but : adapter l'outil de travail à la marche de l'entreprise. CIV se positionne sur le marché domotique et immotique\*, pour fournir plus de confort à l'habitant (lumière, chauffage géré à distance...) avec des produits et solutions spécifiques.

Pour matérialiser ce projet, j'ai choisi Operia\*\*. Cette jeune pousse spécialisée dans la création de solutions globales de e-business (de la commande sur Internet à la livraison chez l'internaute) a dans un premier temps réalisé un audit avant de mettre en place notre solution.

Operia représente tous les avantages pour une PME comme CIV : expertise, flexibilité, rapidité. Cette solution e-business offre aux consommateurs d'accéder à des produits innovants méconnus du grand public, de façon didactique, ergonomique et ludique.

Contact : Lan-Michel NGUYEN 222 47977

## Core Management Program des outils pour mieux manager la performance de son équipe



Pour un Manager ou un Directeur de projet, l'optimisation des performances collectives et individuelles est un challenge permanent. L'attente du résultat passe par le management des hommes. Cela nécessite de savoir influencer, convaincre, s'adapter aux individus et aux situations, conduire le changement...

Isabelle Fourneau-Gorissen  
(Responsable Administration des Ventes, Services)

"C'est l'occasion de rencontrer des managers venant de autres entités du Groupe et de confronter les problématiques auxquelles chacun doit faire face. En outre, le caractère très concret des exercices permet une réutilisation ultérieure."

Depuis avril 2000, le Core Management Program propose en 3 jours (2+1) d'acquies des outils concrets, simples à mettre en œuvre, qui permettent aux managers d'assumer leur rôle avec une plus grande efficacité. Le programme réunit des managers de toutes les entités du Groupe et se déroule en parallèle dans tous les pays d'Europe. En France une centaine de Managers et Directeurs de Projets y ont déjà participé.

Gérard Der-Andreassian,  
(Responsable Program Management BU GCOS)

"Ce programme est pragmatique, simple et efficace, c'est à conseiller à tous les âges. Je vais désormais prendre un soin particulier à l'analyse des compétences de mon équipe."

Jean-Michel Losa  
(Responsable Achats hors production)

Factuel a rencontré quelques participants et voici leurs témoignages sur cette expérience enrichissante.

Hacene Hariti,  
(Responsable BU Open, ISD)

"La méthodologie utilisée est très bonne, j'ai particulièrement apprécié l'accès qui a été mis sur la délégation, le rôle de coaching dans l'accompagnement du changement. J'engage tous les responsables d'équipes opérationnelles à suivre ce programme. Je me suis personnellement fixé l'objectif d'être plus délégatif dans mon mode de management."

Isabelle Pradier  
(Responsable Marketing, CP8)

"Le travail en sous-groupes permet de progresser rapidement, c'est le point fort de cette formation. Cela permet d'avoir une bonne connaissance de son mode de management et des outils pour le développer. En plus le timing est bien maîtrisé !"

"Les modes sont simples et très pratiques, ils permettent d'analyser les problèmes qui composent l'équipe, pour par la suite adapter son mode de management à chaque individu !"

A en juger par ces commentaires, les participants sont très satisfaits de cette formation. Pourquoi un tel succès ? La réponse est simple. A l'inverse des formations traditionnelles parfois un peu théoriques, le CMP touche le quotidien des managers. Les mises en situation, les exercices pratiques sont nombreux et le travail s'effectue en sous-groupes. C'est dans ce contexte très interactif et concret que réside l'originalité et la valeur ajoutée du programme.

Si ce programme vous intéresse, vous pouvez vous renseigner sur les dates des prochaines sessions et vous inscrire auprès de Catherine Danloup au 222 46442.