

- » BOOST PERFORMANCE
- » REDUCE COST
- » INCREASE AGILITY
- » ENHANCE CRM
- » SHORTEN TIME TO MARKET
- » DRIVE INNOVATION
- » IMPROVE EFFICIENCY
- » INCREASE ADAPTIVITY
- » ENABLE BUSINESS TRANSPARENCY
- » ENSURE REGULATORY COMPLIANCE



CONSULTING > SOLUTIONS > OUTSOURCING

## Assemblée Générale Mixte

Assemblée Générale des Actionnaires

*Paris, 22 mai 2008*

- » BOOST PERFORMANCE
- » REDUCE COST
- » INCREASE AGILITY
- » ENHANCE CRM
- » SHORTEN TIME TO MARKET
- » DRIVE INNOVATION
- » IMPROVE EFFICIENCY
- » INCREASE ADAPTIVITY
- » ENABLE BUSINESS TRANSPARENCY
- » ENSURE REGULATORY COMPLIANCE



CONSULTING > SOLUTIONS > OUTSOURCING

# Résultats et Perspectives Stratégiques d'Atos Origin

*Philippe Germond, Président du Directoire*

Assemblée Générale des Actionnaires

*Paris, 22 mai 2008*

- 1 Une stratégie et un positionnement en adéquation avec les tendances du marché et la demande des clients
- 2 Une année 2007 qui a permis au groupe de rebâtir les fondamentaux
- 3 Une feuille de route claire et axée sur la création de valeur pour les années à venir

- 1 Une stratégie et un positionnement en adéquation avec les tendances du marché et la demande des clients
- 2 Une année 2007 qui a permis au groupe de rebâtir les fondamentaux
- 3 Une feuille de route claire et axée sur la création de valeur pour les années à venir

## Atos Origin : un acteur de référence des services informatiques en Europe



- » Chiffre d'affaires de 5,8 Mds d'euros
- » 52 000 collaborateurs, avec plus de 11 000 recrutements par an
- » Un acteur clef de l'informatique de grands opérateurs industriels ou de services
- » Un des principaux partenaires de SAP



# Atos Origin

## Un acteur majeur des processus critiques



### Jeux Olympiques

Nous gérons l'ensemble de l'**Informatique des Jeux Olympiques** et d'autres événements sportifs

### Trafic ferroviaire

Nous gérons le **système de compensation** des principales voies ferrées au Royaume-Uni



### Santé

Tous les ans, nous faisons **1M de bilans médicaux** et supervisons la santé générale de 500 000 employés

**Gérer des processus critiques pour la performance de nos clients**

### Distribution

Chaque jour, nous assistons **3 millions de consommateurs** dans leurs achats, soit plus de 34 clients par seconde



### Cartes de crédit

Nous gérons **21M de cartes de crédit**, **36M de cartes de fidélité**, et **100M de paiements par internet** par an

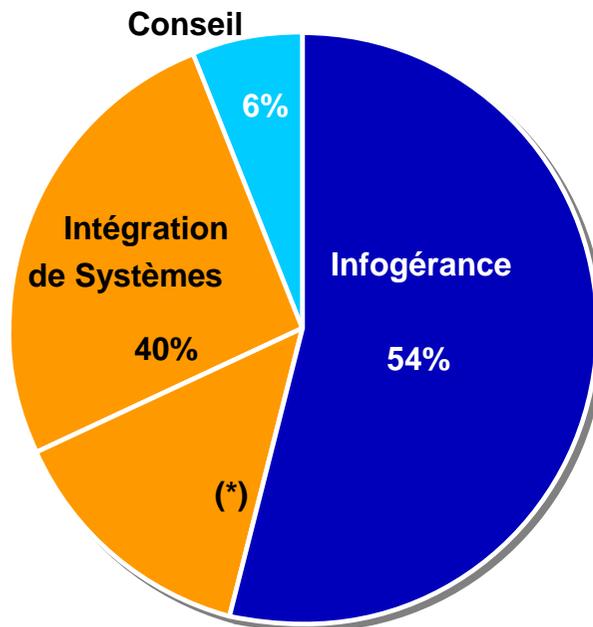
### Centrales nucléaires

Nous avons la charge des systèmes de **contrôle-commande** de toutes les centrales nucléaires françaises et certaines à l'international



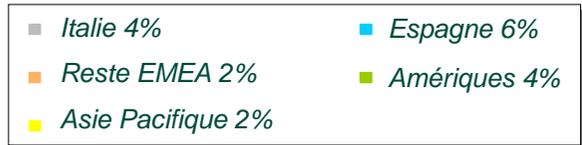
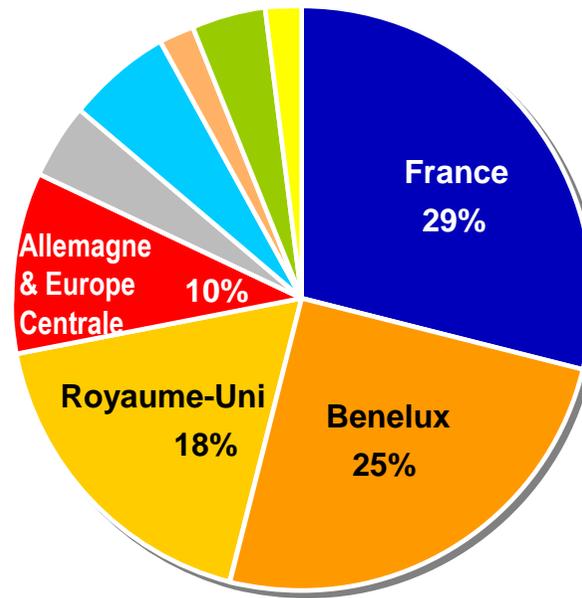
# Un profil d'activité équilibré et à forte visibilité

## ACTIVITES

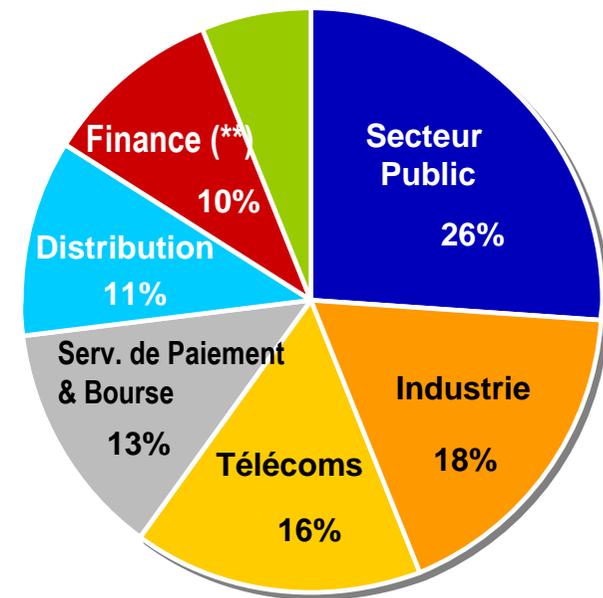


(\*) dont activités récurrentes dans la maintenance applicative 14%

## GEOGRAPHIES



## SECTEURS



(\*\*) hors activités services de paiement et bourse

**Chiffre d'affaires 2007 : 5,8 milliards d'euros**

## Notre stratégie

### Trois impératifs pour créer de la valeur

#### *Un plan d'action clair pour atteindre nos objectifs*

- » Accélérer la performance par l'Excellence Opérationnelle et le Global Delivery
- » Se concentrer sur nos marchés et activités clefs
- » Renforcer nos atouts différenciants

**Notre vision :**  
"Etre un acteur leader des services informatiques,  
focalisé sur la contribution à la performance de nos clients"

# Des besoins des clients en forte évolution

## Tendances clés du marché



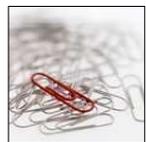
- 1 Recherche continue d'optimisation des coûts effectifs



- 2 Global sourcing (Offshore, Nearshore, Closesshore, Onshore)



- 3 Multi-sourcing (grâce à une meilleure compréhension de l'expertise de chaque fournisseur et la recherche des meilleures solutions hybrides)



- 4 Recherche de solutions adaptées aux métiers des clients

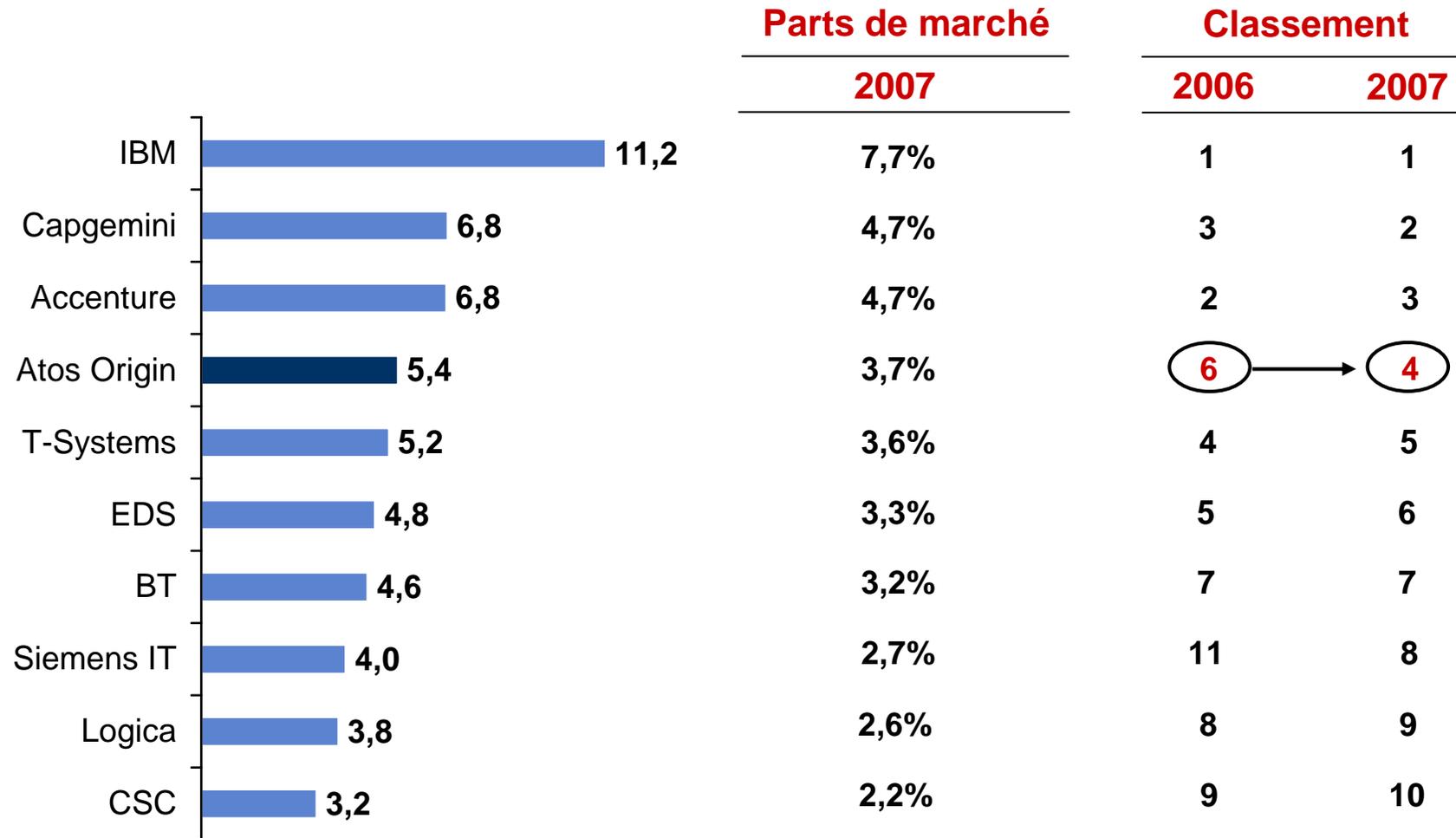


- 5 Recherche de services à valeur ajoutée, besoin d'innovation fréquente

## Conséquences

- » Industrialisation et Global Delivery pour une **compétitivité accrue**
- » Différenciation par l'apport de **valeur ajoutée et d'innovation** sur les processus et la **performance métier de nos clients**

# Atos Origin : un acteur majeur des services informatiques en Europe

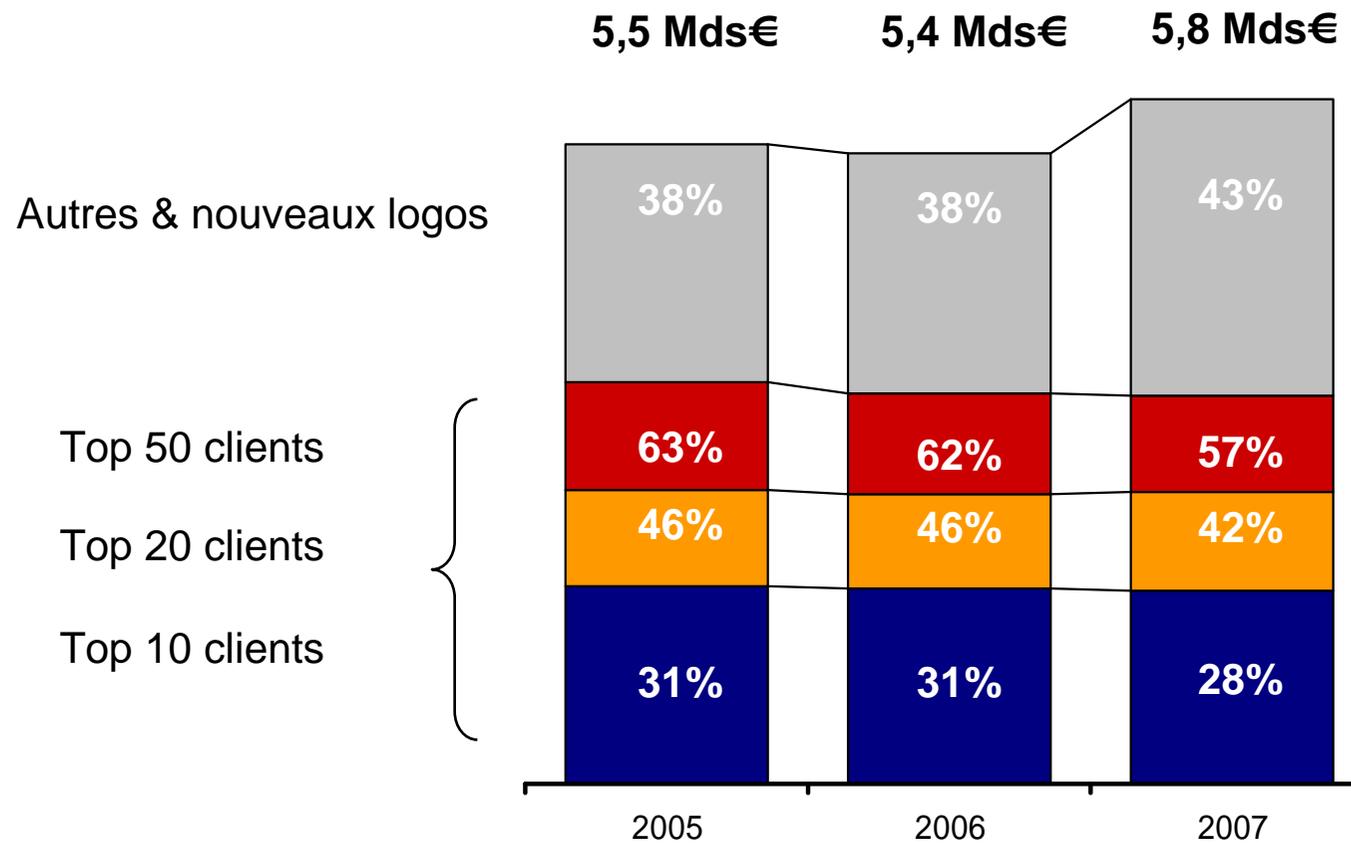


■ CA Europe Occidentale 2007 (Mds€)

Source : Gartner IT Services 2007 Market Share dataquest – mai 2008

# Un portefeuille client en expansion

*Poids des premiers clients par rapport au CA Groupe %*



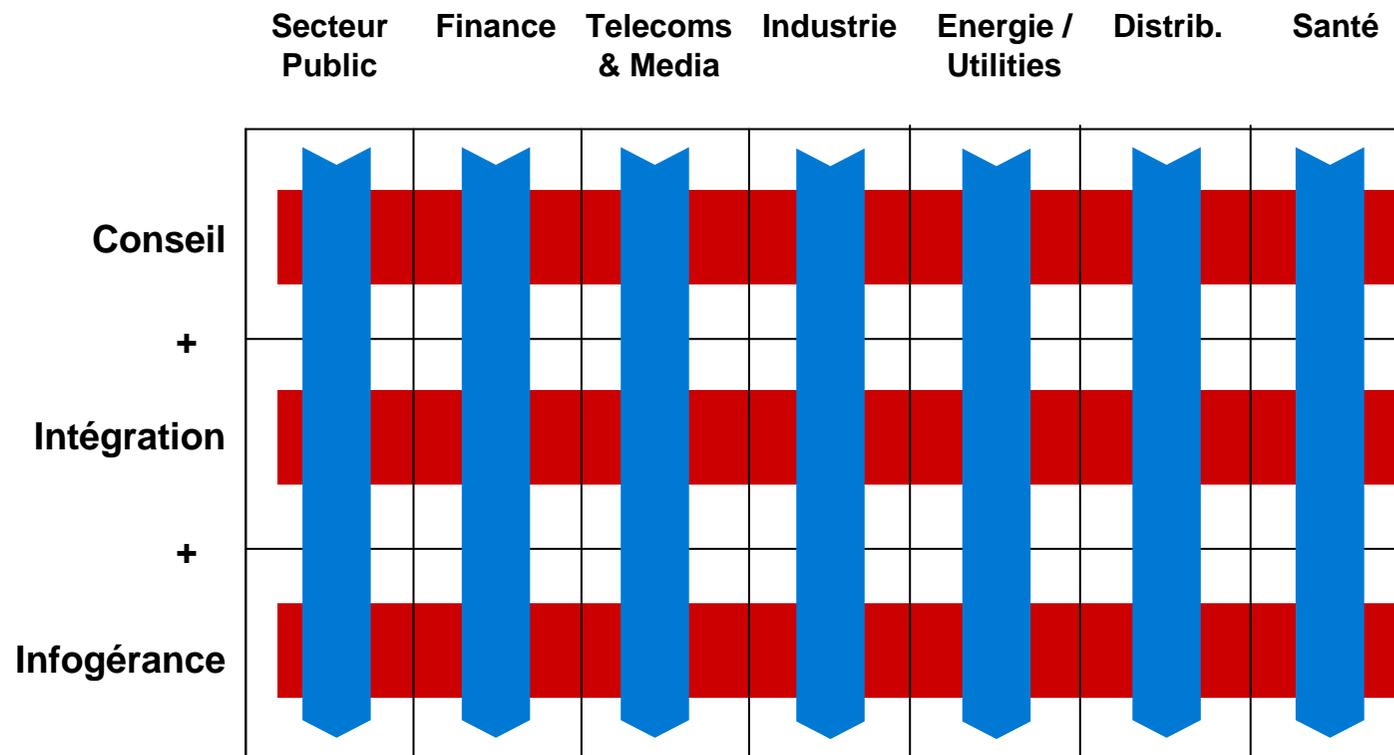
# Des nouveaux clients dans tous les marchés



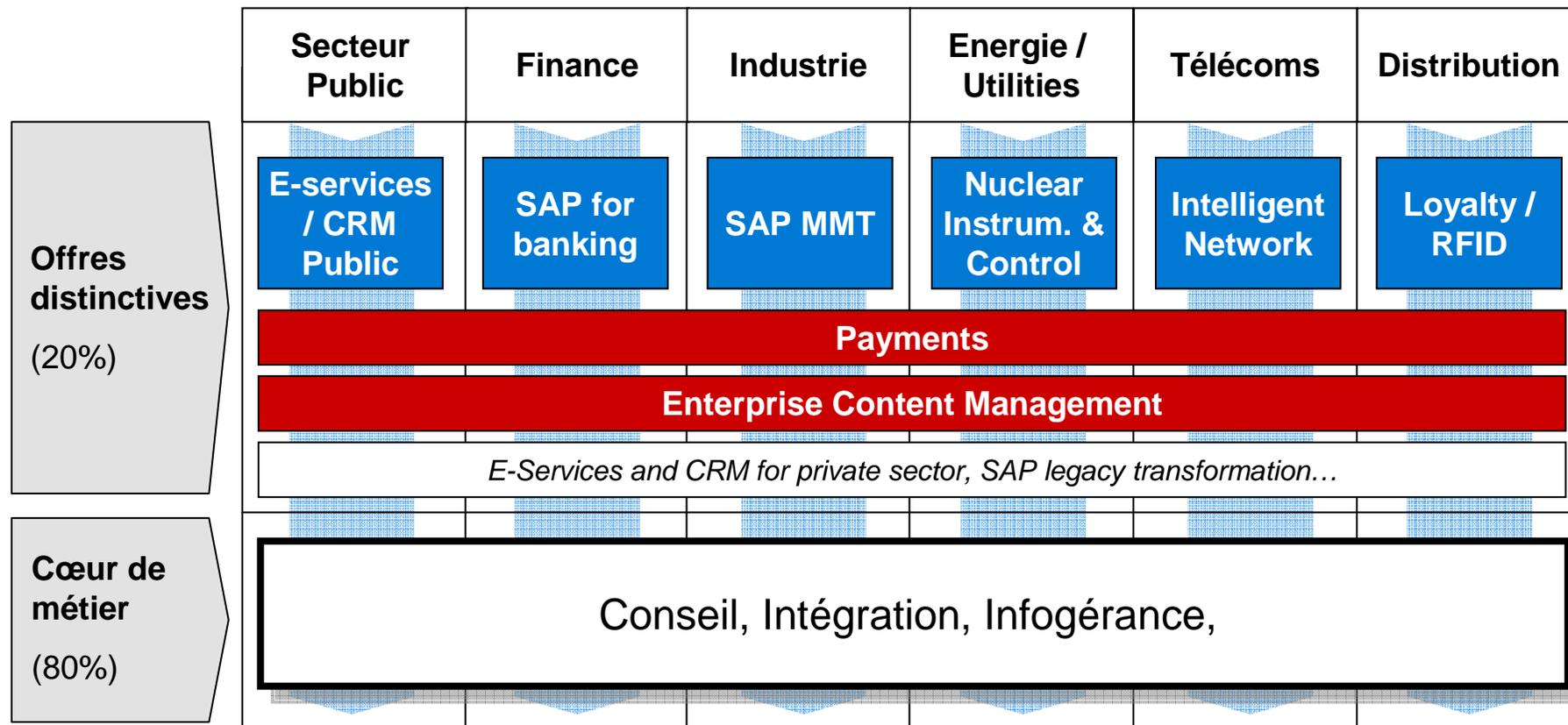
## Nos forces commerciales tirent la croissance organique

- » Gouvernance commerciale focalisée sur la croissance organique
  - » Organisation commerciale homogène
  - » Développement commercial par marché
  - » Alignement des compétences
  
- » Culture d'excellence commerciale
  - » Sales University
  - » Gestion de carrière commerciale dédiée

# Une approche intégrée par marché sur l'ensemble de la chaîne de valeur



# Une accélération de la croissance grâce aux Offres Distinctives



## Les synergies internes comme moteur de la croissance organique

- » Synergies entre **lignes de services**, pour contribuer à la **performance métier** de nos clients
- » Synergies entre **zones géographiques** pour amener à nos clients nos meilleures **expertises** sectorielles
- » Synergies entre **pays** pour accompagner nos **clients** dans leur expansion internationale

**CHEMCHINA** 中国化工



 **Dresdner Bank**  
Advice you can bank on



NFU Mutual



france telecom



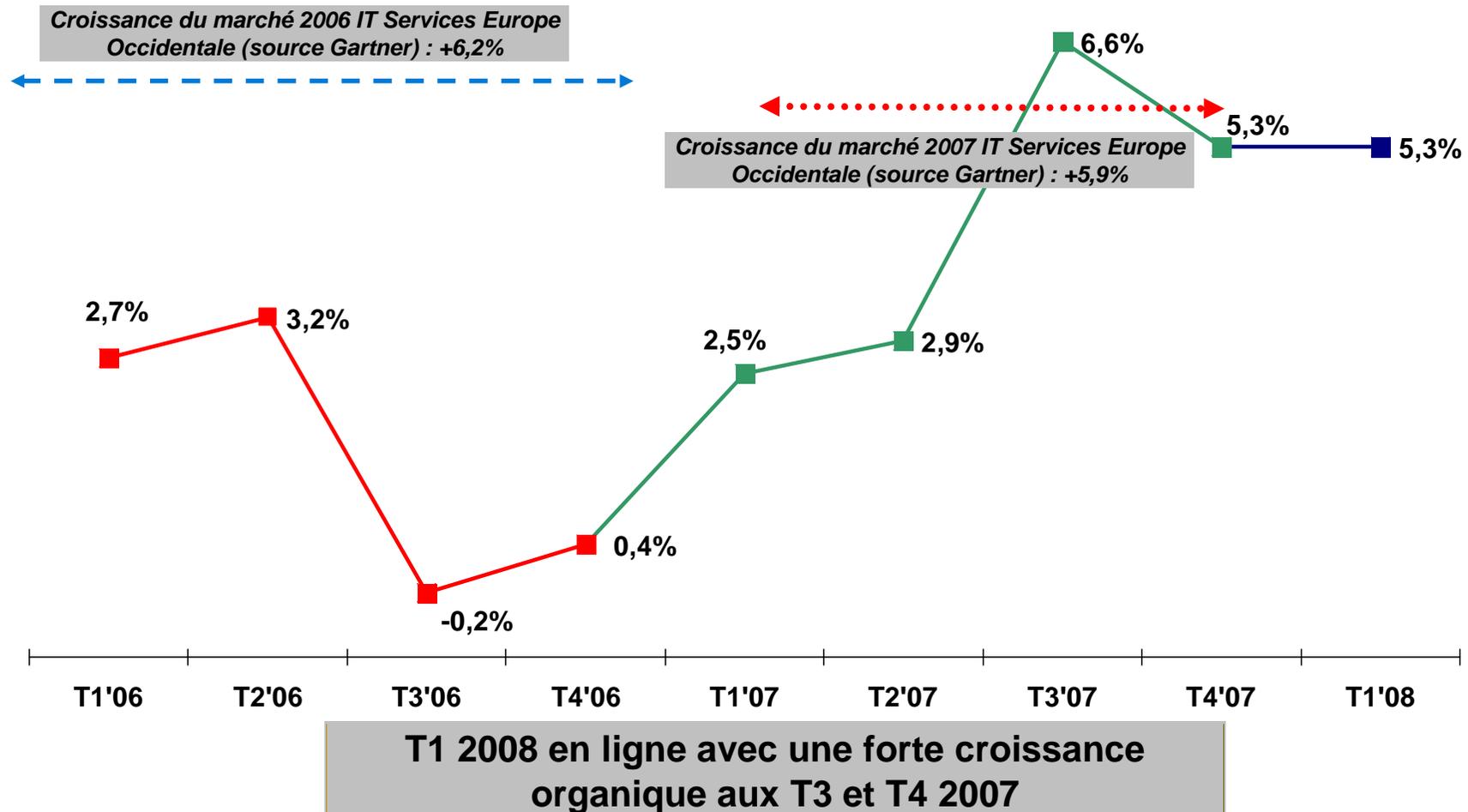
## Notre différence

### Le point de vue de nos clients

- » « Les équipes d'Atos Origin sont **ouvertes et comprennent notre culture** »
- » « **Un partenaire** qui s'intéresse à notre stratégie opérationnelle »
- » « **Excellente qualité des ressources** d'Atos Origin »
- » « Des services d'un **haut standard de qualité** et en **amélioration continue** »
- » « **Expertise et professionnalisme** de l'équipe d'Atos Origin »
- » « **Si nous avons besoin d'eux, ils répondent présents** »

***Enfin, ce sont toujours nos collaborateurs qui définissent Atos Origin  
leur travail, leurs acquis, leurs valeurs***

# Une accélération de la croissance organique en 2007 confirmée au T1 2008



**Accélération continue de la croissance organique**

- 1 Une stratégie et un positionnement en adéquation avec les tendances du marché et la demande des clients
- 2 Une année 2007 qui a permis au groupe de rebâtir les fondamentaux
- 3 Une feuille de route claire et axée sur la création de valeur pour les années à venir

## Les faits marquants de 2007

### Gouvernance

- » Mise en place d'une nouvelle gouvernance opérationnelle

### Plan de Transformation

- » **Accélération** de la mise en place des initiatives du plan lancé en **février 2007**
- » **Premiers résultats en 2007**, essentiellement sur l'Offshoring, l'Industrialisation, le "Global Delivery" Infogérance et les Achats

### Périmètre du Groupe

- » Signature d'un accord avec NYSE Euronext pour la vente de la participation de 50% dans **AEMS** et l'acquisition de certaines activités d'AEMS par Atos Origin
- » Finalisation de la cession des **activités en Italie** à Engineering

### Autres

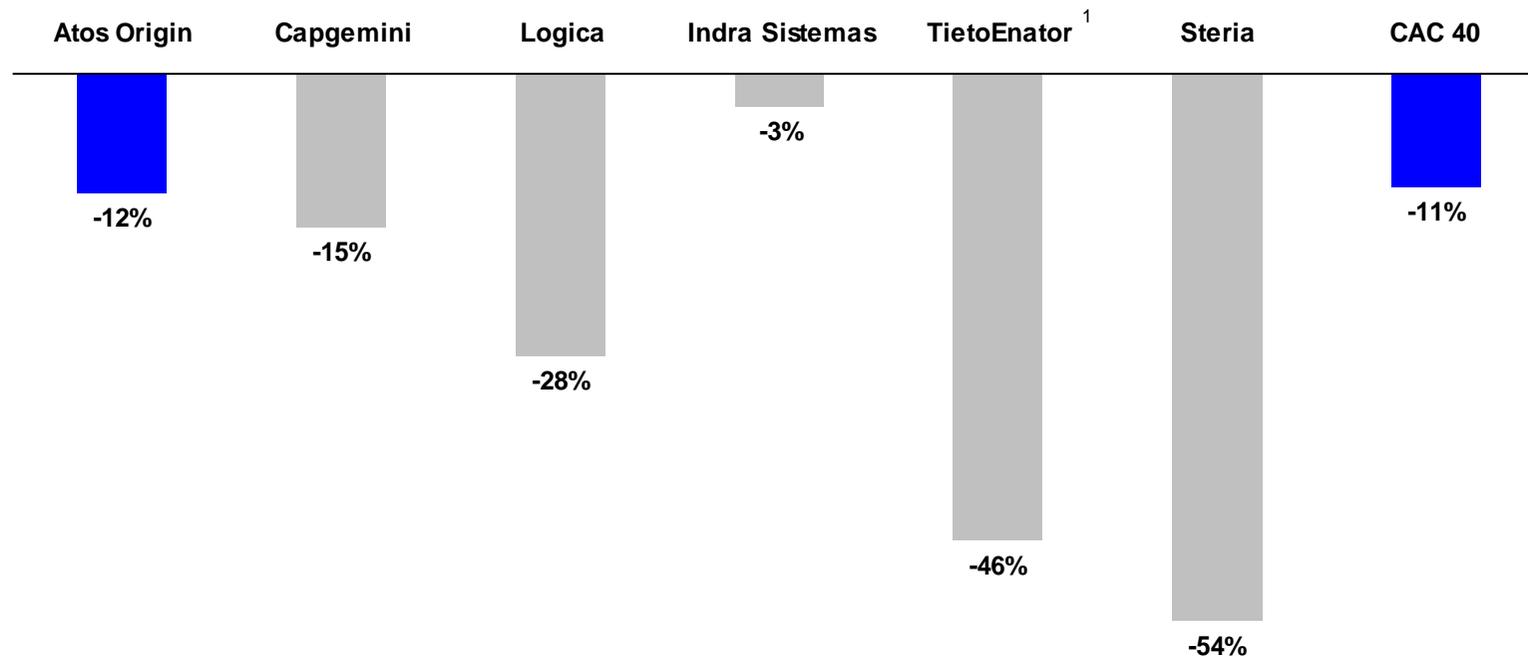
- » **Intégration de Banksys** : chiffre d'affaires de 2007 de 281 M€, supérieur au budget
- » **Engagements Retraites** : signature d'un accord avec les administrateurs indépendants des plans de retraites à prestations définies au Royaume-Uni

## Les objectifs de 2007 ont tous été atteints ou dépassés

	Objectifs annoncés le 5 février 2007	Réalisé 2007
Croissance du CA	+8,5%	+8,5%
Croissance Organique	+4,0%	+4,3%
Marge Opérationnelle avant coûts du Plan de Transformation	Taux de marge opérationnelle supérieur à celui de 2006 (4,6%)	5,4%
Marge Opérationnelle après coûts du Plan de Transformation	Marge opérationnelle supérieure à celle de 2006 (247 M€)	272 M€
Génération de Cash Flow	Légèrement positive en tenant compte de la restructuration (Italie, Royaume-Uni, Plan 303)	22 M€ dette nette réduite à 338 M€

# Surperformance du cours par rapport au secteur depuis l'annonce du plan 3O3

Depuis l'annonce du plan 3O3 (05 février 2007)

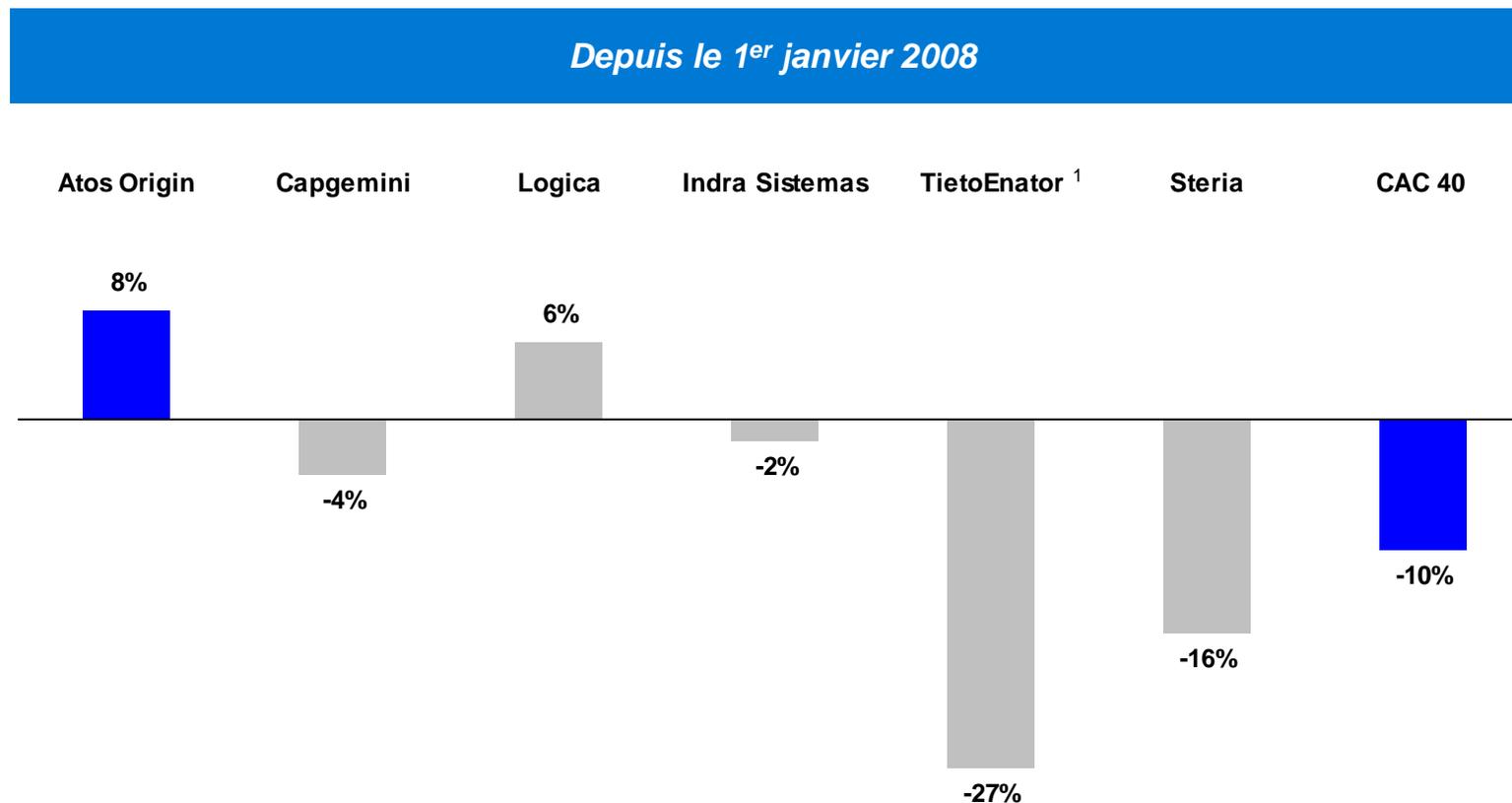


Source: Factset au 20 mai 2008

Note :

1. La performance de TietoEnator est mesurée au 19 mars 2008, en utilisant le dernier cours avant l'offre de Nordic Capital

# Surperformance du cours par rapport au secteur depuis le 1er janvier 2008



Source: Factset au 20 mai 2008

Note :

1. La performance de TietoEnator est mesurée au 19 mars 2008, en utilisant le dernier cours avant l'offre de Nordic Capital

## Une nouvelle gouvernance opérationnelle (1/2)

- » **Directoire recentré autour de 3 membres**
  
- » **Création du Comité Exécutif**
  
- » **Gouvernance opérationnelle clarifiée**
  - » Nomination de nouveaux CEO de pays
  - » Renforcement du fonctionnement matriciel de l'organisation
  - » Règles de gouvernance favorisant le développement de l'Offshore

## Une nouvelle gouvernance opérationnelle (2/2)

- » **Renforcement des fonctions transverses**
  - » Nomination d'un Directeur des Achats Groupe
  - » Nomination d'un Directeur Informatique Groupe
  - » Nomination d'un Directeur de l'Innovation
  
- » **Mise en œuvre d'objectifs d'évaluation pour le top management centrés sur :**
  - » La marge opérationnelle
  - » Le chiffre d'affaires
  - » L'EBITDA - Capex\*
  - » L'endettement net
  - » Le succès du Plan de Transformation

\* EBITDA : Marge Opérationnelle avant amortissements et dépréciation ; Capex : Investissements

## Le plan 303 a initié une transformation du groupe dans des domaines clés

### Objectifs

Dynamiser la croissance organique

Améliorer l'efficacité opérationnelle

Agir en groupe intégré

### Initiatives

**Clients/  
Offres**

» Performance commerciale

**Global  
Delivery**

» Industrialisation  
» Offshore  
» Global Factory

**Talents**

» Talents

**Fonctions  
Support**

» Finance, RH et IT  
» Achat

## Industrialisation

Mise en place d'une base de données de productivité



Meilleur suivi des coûts –  
Amélioration de la  
compétitivité

Déploiement de centres de développement de logiciels



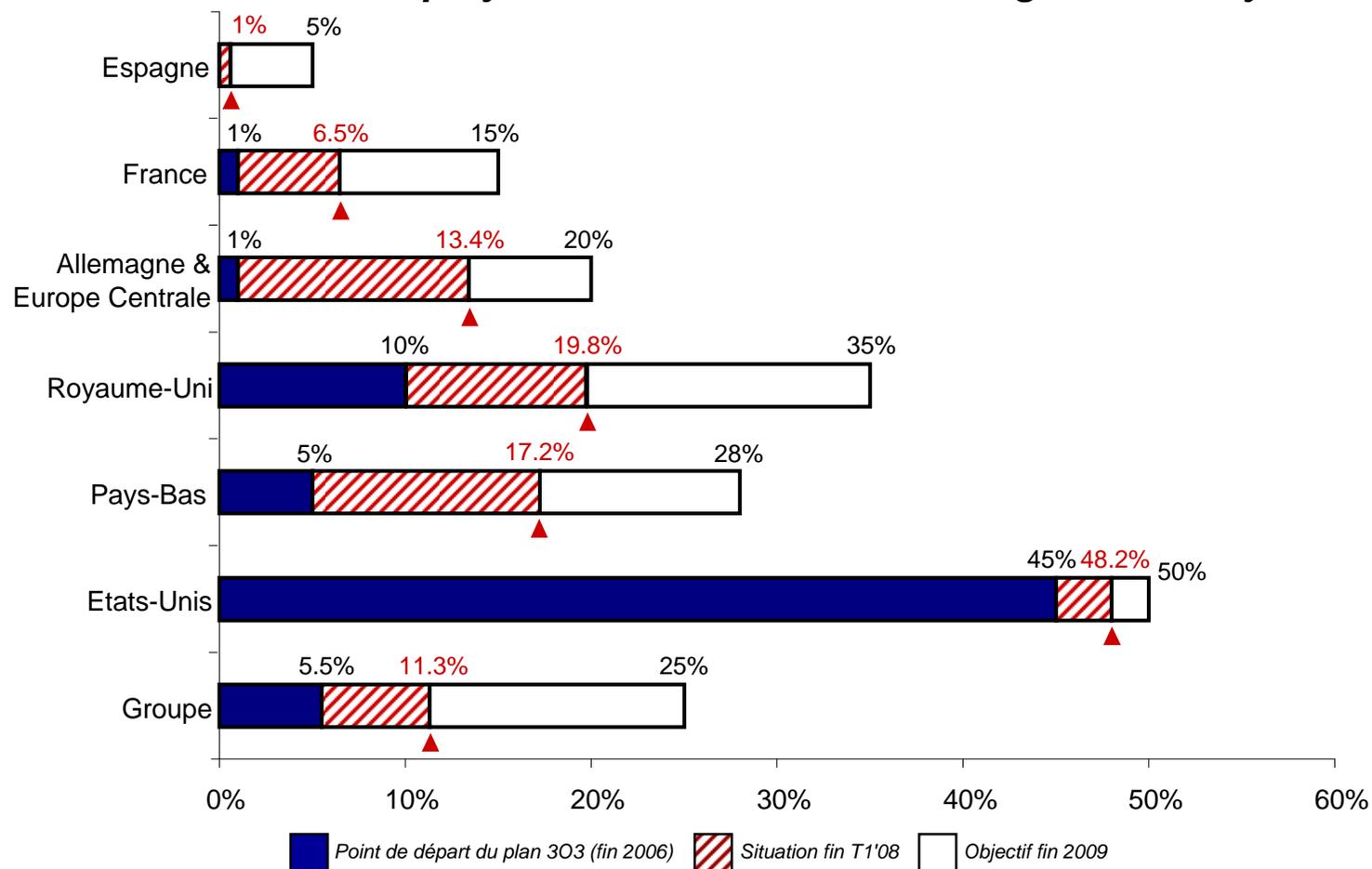
Amélioration de la  
productivité

Utilisation des centres de services partagés pour les outils technologiques

Amélioration de la qualité

# Augmentation des ratios de Near- /Offshore

**% Employés Near- & Offshore en Intégration de Systèmes**



## Une forte dynamique de croissance organique des effectifs dans les pays à bas coûts

Inde

Brésil

Maroc

Pologne

Chine

Malaisie

Afrique du Sud

Arménie

» Plus de 5 470 employés au 31 mars 2008

» 11% du nombre d'employés total

» Objectif confirmé : doubler les effectifs entre 2007 et 2009

» 10% à 20% du personnel total dans les pays à bas coûts

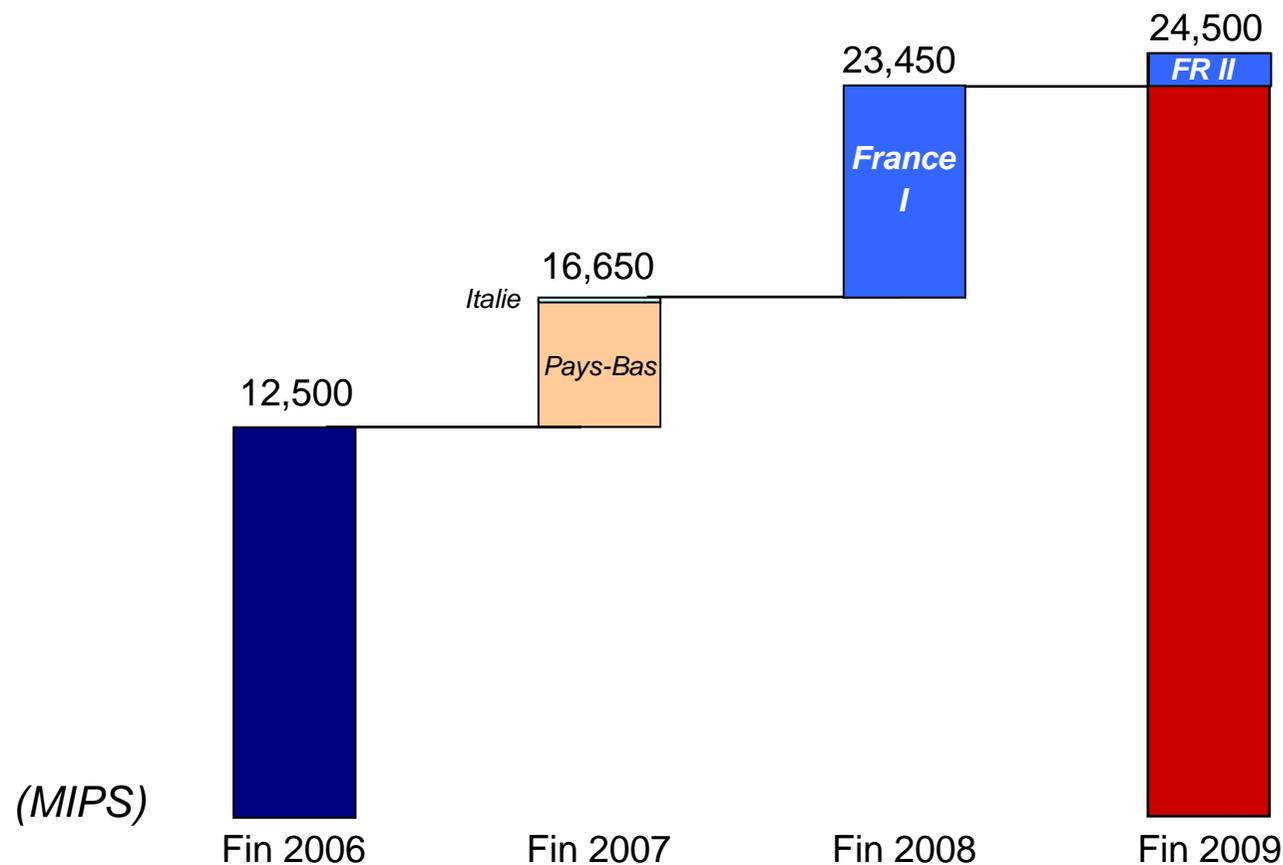
» Accélération de l'offshoring début 2009 :

» Campus de Pune en Inde (3 000 employés) et au Brésil (1 500 employés)

» Les augmentations de personnel en 2008 et 2009 se concentreront principalement dans les pays à bas coûts

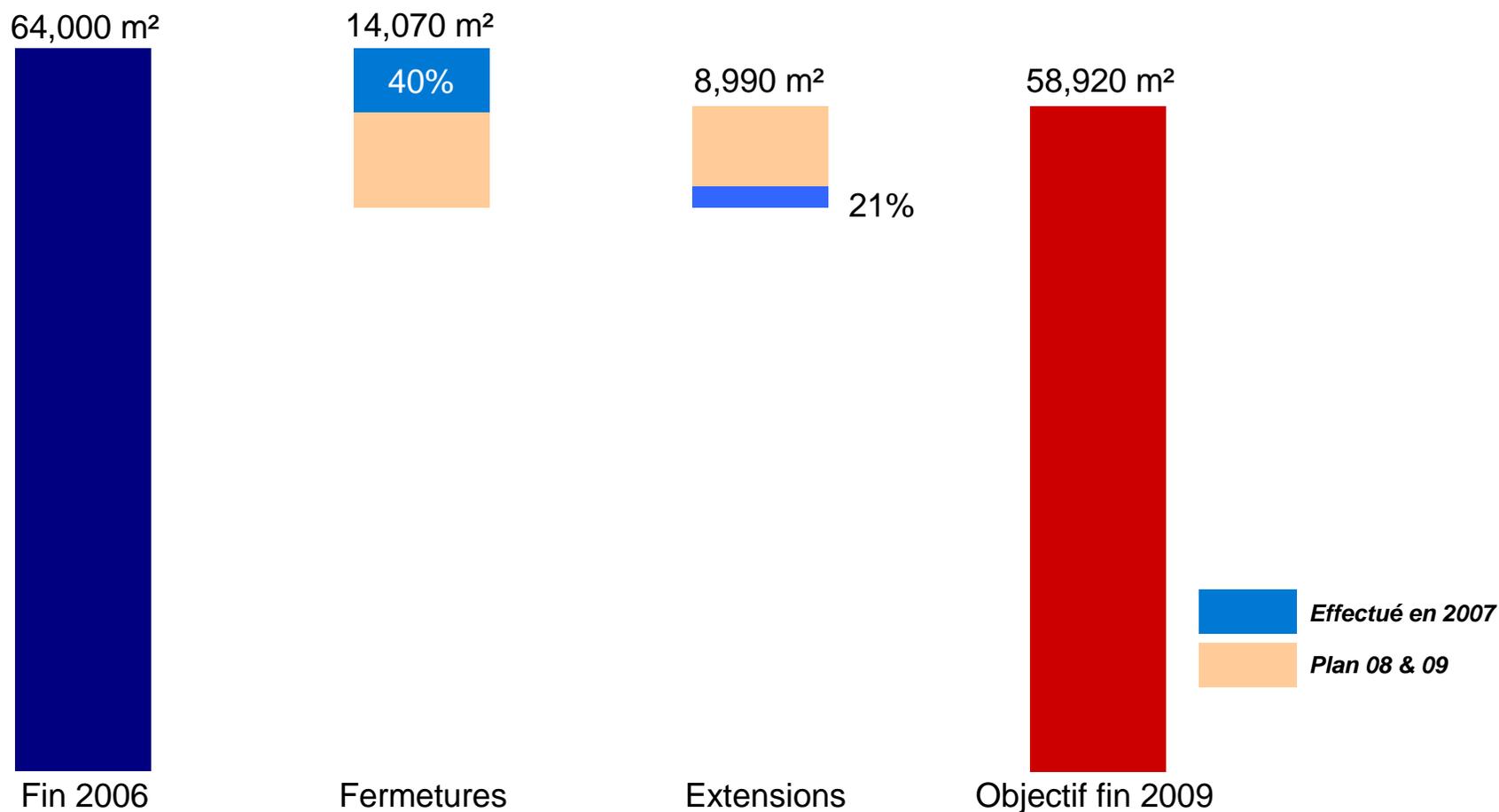
## “Global Factory” Infogérance Optimisation des plates-formes Mainframe

**Consolidation des Datacenters en Allemagne**  
**De 48% à 96% de la capacité d’Atos Origin en Europe**

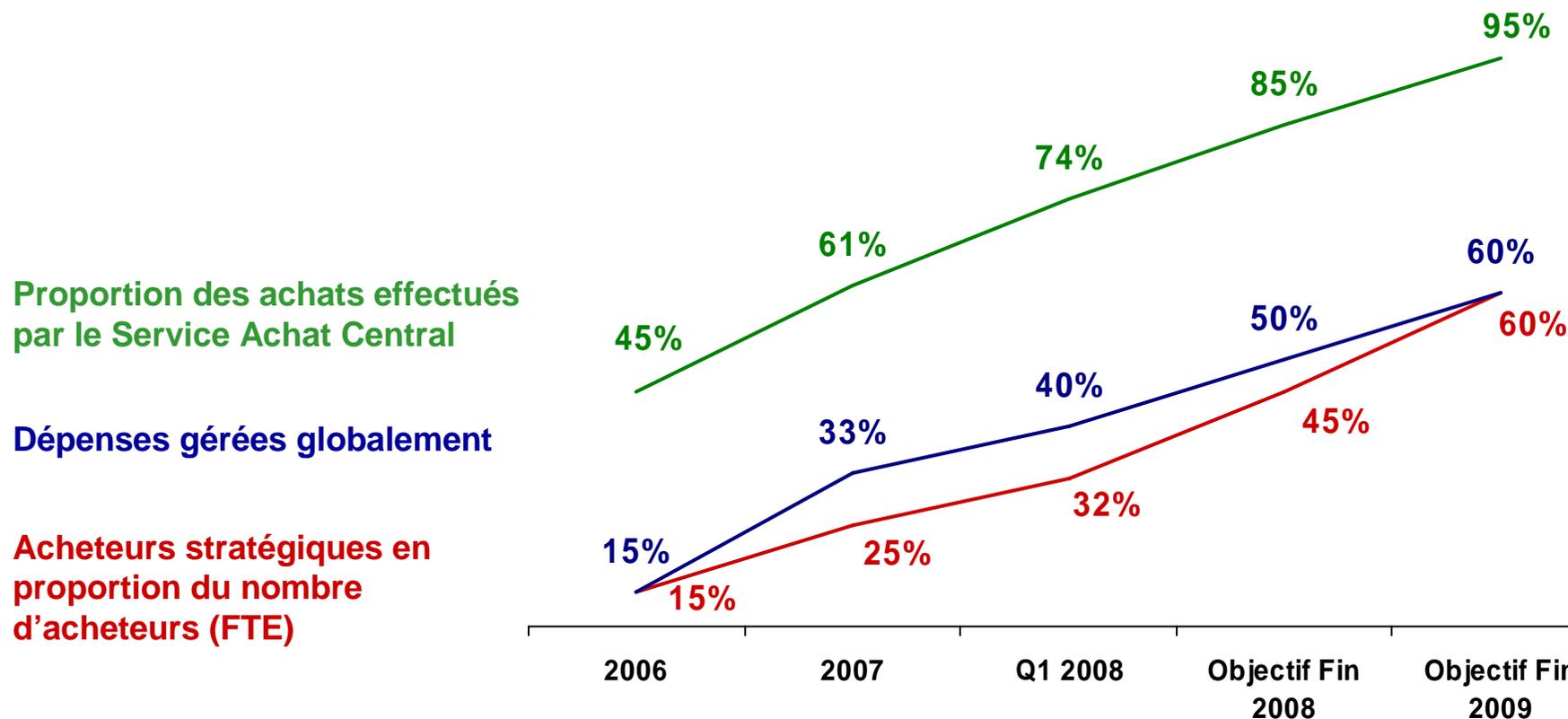


## “Global Factory” Infogérance Rationalisation des Datacenters

- » Focus sur les centres dotés d'une technologie jumelle
- » Extensions de centres pour de nouvelles activités

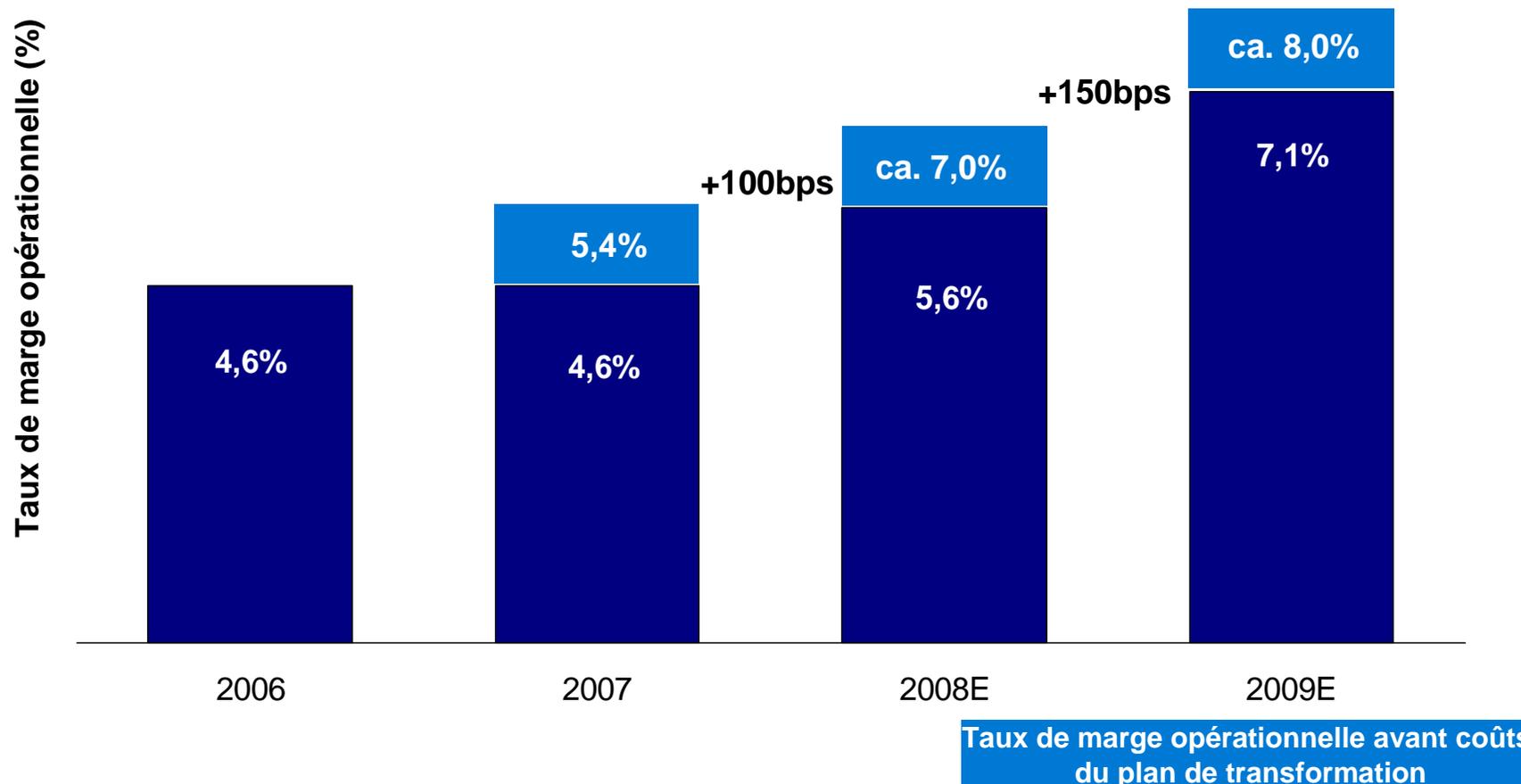


## Des progrès importants accomplis en centralisation des achats



**Montant actuel total des achats : 2 Mds€**

## 2007 comme tournant pour l'amélioration de la marge opérationnelle



**Retour à un taux de marge opérationnelle de 8% à fin 2009**

# Compte de résultat

<i>En millions d'euro</i>	2007	2006
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>5 855</b>	<b>5 397</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>272</b>	<b>247</b>
<i>% chiffre d'affaires</i>	4,6%	4,6%
Charges de restructuration et de rationalisation	-98	-31
Plus/(moins) values de cessions d'actifs	21	2
Pertes de valeur sur actifs à long terme et autres	-68	391
Reprise de provisions de bilan d'ouverture sans objet	10	14
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>137</b>	<b>-160</b>
<i>% chiffre d'affaires</i>	2,3%	-3,0%
<i>Coût de l'endettement financier net</i>	-29	-23
<i>Autres produits et charges financiers</i>	15	12
<b>Résultat financier</b>	<b>-14</b>	<b>-11</b>
Charge d'impôt	-60	-77
<b>Résultat net</b>	<b>63</b>	<b>-248</b>
<b>Part du Groupe</b>	<b>48</b>	<b>-264</b>
<b>Résultat net par action (non ajusté)</b>	<b>0,7</b>	<b>-3,9</b>
<b>Résultat net par action (ajusté)</b>	<b>2,0</b>	<b>1,6</b>

# Bilan

<i>En M€</i>	<b>31 Déc 2007</b>	31 Déc 2006
Ecart d'acquisition	<b>1 868</b>	2 046
Immobilisations incorporelles	<b>75</b>	118
Immobilisations corporelles	<b>437</b>	382
Actifs financiers non-courants	<b>71</b>	45
Impôts différés actifs	<b>247</b>	258
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>2 698</b>	<b>2 849</b>
Actifs destinés à être cédés	<b>469</b>	
<b>BFR</b>	<b>(29)</b>	<b>130</b>
Capitaux Propres – Part du groupe	<b>1 691</b>	1 675
Intérêts minoritaires	<b>173</b>	166
<b>Total Capitaux Propres</b>	<b>1 864</b>	<b>1 840</b>
Impôts différés passifs	<b>69</b>	55
Passifs financiers		1
Provisions retraites et assimilés	<b>394</b>	459
Provisions	<b>227</b>	264
<b>Provisions</b>	<b>621</b>	<b>723</b>
Passifs directement liés à des actifs destinés à être cédés	<b>246</b>	
<b>Dettes Nette</b>	<b>338</b>	<b>360</b>

# Flux de trésorerie

<i>En millions d'euro</i>	2007	2006
<b>Flux de trésorerie opérationnel avant restr. variation du BFR, intérêts financiers et impôt</b>	<b>469</b>	<b>427</b>
Impôts payés	-48	-39
Variation du BFR	30	-43
<b>Flux de très. lié à l'activité avant restr. et rationalisation</b>	<b>451</b>	<b>346</b>
Investissements opérationnels nets	-300	-210
Charges de restructuration et de rationalisation	-104	-57
<b>Flux de trésorerie issu des opérations courantes</b>	<b>46</b>	<b>79</b>
Autres variations	-39	12
<b>Flux de trésorerie avant investissements financiers</b>	<b>7</b>	<b>91</b>
Investissements financiers nets	15	-271
<b>Flux de trésorerie net</b>	<b>22</b>	<b>-180</b>
<b>Dettes nettes de début d'exercice</b>	<b>360</b>	<b>181</b>
<b>Dettes nettes de fin d'exercice</b>	<b>338</b>	<b>360</b>

## Eléments Clés du Compte de résultat

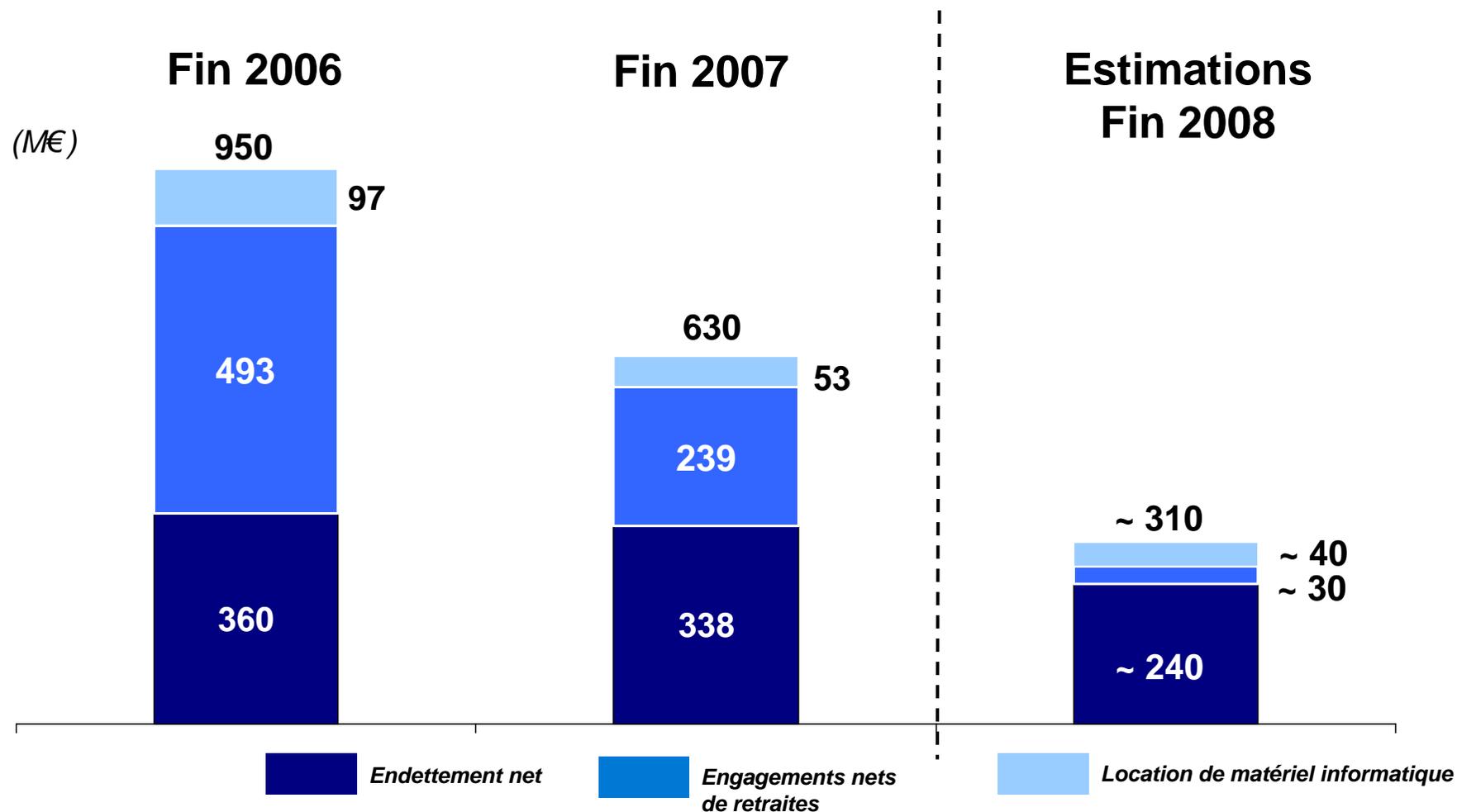
<i>En millions d'euro</i>	2007	2006	Δ %
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>5 855</b>	<b>5 397</b>	<b>+8,5%</b>
<b>Marge opérationnelle hors coûts Plan 303</b>	<b>316</b>	<b>247</b>	<b>+28,1%</b>
<i>% du chiffres d'affaires</i>	5,4%	4,6%	
Coûts opérationnels Plan 303	-44		
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>272</b>	<b>247</b>	<b>+10,3%</b>
<i>% du chiffres d'affaires</i>	4,6%	4,6%	
<b>Résultat net - part du Groupe</b>	<b>48</b>	<b>-264</b>	
<b>Résultat net normalisé - part du Groupe (*)</b>	<b>140</b>	<b>110</b>	<b>+26,8%</b>

(\*) Basé sur le résultat net - part du Groupe avant éléments inhabituels et non fréquents (net d'impôt)

## Eléments Clés des Flux de trésorerie

<i>En millions d'euro</i>	2007
<b>Flux de trésorerie annuel net</b>	<b>22</b>
<b>Flux de trésorerie non récurrents</b>	<b>176</b>
Coûts opérationnels plan 3O3	44
Investissements industriels plan 3O3	8
Remplacement d'immobilisation précédemment en location	44
Restructurations et rationalisation	104
Incidence des variations de cours de monnaies étrangères	2
Cession de participations	-23
<b>Capacité de génération de trésorerie normative</b>	<b>198</b>

# Une forte réduction des engagements financiers



## Flexibilité financière

### » 1,2 Mds€ de lignes de crédit disponibles

(en millions d'euro)	2007	Capacité maximum	Capacité disponible
Endettement net à fin décembre 2007	338	Facilité de crédit renouvelable : 1 200	862
Ratio de levier financier (endettement net sur EBE)	0,67	Convenance : < 2,5 Dette maximale : 1 240	902
Ratio de couverture d'intérêts financiers (marge opérationnelle divisée par le coût net de l'endettement financier)	9,5	Convenance : > 4,0 Dette maximale : 1 262	924
		Moyenne	<b>900</b>

# Mobilisation pour le développement durable

## Atos Origin comme acteur responsable

- » Respect des critères de gestion de la performance en Développement Durable au travers de l'entreprise
- » Exécution de nos services, notamment sur nos centres de traitement
- » Recyclage des matériels
- » Gestion des fournisseurs
- » Gestion des ressources humaines

## Aider nos clients dans leurs actions

- » Réduction des déchets
- » Réduction des coupures de courant
- » Solutions réduisant l'empreinte carbone de l'activité
- » Gestion de la mise au rebut
- » Maîtrise des incidences sur l'environnement

- 1 Une stratégie et un positionnement en adéquation avec les tendances du marché et la demande des clients
- 2 Une année 2007 qui a permis au groupe de rebâtir les fondamentaux
- 3 Une feuille de route claire et axée sur la création de valeur pour les années à venir

## Les priorités opérationnelles pour 2008 : accélération de 3O3, différenciation prononcée

### Croissance organique

- » Synergies entre pays et lignes de services
- » Offres distinctives et Innovation
- » Déploiement des centres d'excellence
- » Revitaliser le Conseil au UK
- » Prospection sur les nouveaux clients

### Efficacité opérationnelle

- » Industrialisation
- » Accélération de l'Offshore
- » Optimisation du fonctionnement des fonctions support
- » Optimisation du Capex

## Un plan de croissance reposant sur deux leviers

### Une croissance organique forte

- » **Dynamique de forte croissance sur nos zones géographiques principales**
  - » Prise de commandes en forte croissance
  - » Une croissance supérieure au marché
- » **Un développement dans les pays à fort potentiel de croissance**
  - » Chine, Afrique du Sud, Moyen Orient

### De la croissance externe ciblée

- » **Faire de Worldline le leader européen des services de paiements**
- » **Des initiatives ciblées pour des acquisitions petites à moyennes pour compléter**
  - » Nos géographies européennes
  - » Nos offres de services
- » **L'Inde**

# Stratégie 2008-2011



2007

2008

2009

2010

2011

Plan de transformation

303 PLAN »

Offres distinctives

Consolidation de SEPA :  
Atos Worldline comme un consolidateur en Europe  
et un développeur en Asie

Acquisition de sociétés petites et moyennes  
pour compléter les offres et les géographies

Atos Origin acteur  
de la consolidation de l'industrie  
des services technologiques

## Création de valeur pour l'actionnaire

Plan de transformation

Reprise au Royaume-Uni

Croissance organique  
rentable



**Augmentation de +250 points  
de base d'ici 2009 du taux de  
marge opérationnelle**

Amélioration de l'OMDA

Fin de la restructuration

Baisse des Capex



**Forte croissance du  
free cash flow d'ici 2010**

- » **Politique de dividende**
  - » **Pour la première fois en 2008 : 0,40 euro par action**
  - » **A horizon 2010 : 1/3 du free cash flow**

## Des fondamentaux solides

- » Une base solide de compétences et clients
- » Une dynamique positive de transformation
- » Une assise financière solide
- » Une focalisation claire sur la création de valeur

**Etre un acteur leader des services informatiques,  
focalisé sur la contribution  
à la performance de nos clients**

- » BOOST PERFORMANCE
- » REDUCE COST
- » INCREASE AGILITY
- » ENHANCE CRM
- » SHORTEN TIME TO MARKET
- » DRIVE INNOVATION
- » IMPROVE EFFICIENCY
- » INCREASE ADAPTIVITY
- » ENABLE BUSINESS TRANSPARENCY
- » ENSURE REGULATORY COMPLIANCE



CONSULTING > SOLUTIONS > OUTSOURCING

## Assemblée Générale Mixte

Assemblée Générale des Actionnaires

*Paris, 22 mai 2008*