



# TURNING CLIENT VISION INTO RESULTS

**RAPPORT SEMESTRIEL 2006**

## INDEX

1	PERFORMANCE FINANCIERE DU SEMESTRE CLOS AU 30 JUIN 2006 .....	4
2	MESSAGE DU PRESIDENT .....	6
3	LE MARCHE DES SERVICES INFORMATIQUES .....	9
4	RAPPORT D'ACTIVITE .....	14
5	PLAN D'ACTION.....	24
6	RESSOURCES HUMAINES.....	30
7	REVUE FINANCIERE.....	33
8	RESULTATS FINANCIERS .....	37
9	CONSEIL DE SURVEILLANCE .....	64
10	EVOLUTION DU CAPITAL ET PERFORMANCE BOURSIERE .....	64
11	RELATIONS AVEC LES ACTIONNAIRES .....	68
12	RESPONSABLES DU DOCUMENT ET DU CONTROLE DES COMPTES.....	69
13	GLOSSAIRE – DEFINITIONS .....	70
14	CONTACTS.....	76

# Atos Origin

Concevoir, intégrer et exploiter des solutions informatiques innovantes.

Intégrer la technologie aux métiers de nos clients, dans le monde entier.

Renforcer notre approche ciblée par secteurs de marché.

Contribuer à l'efficacité et au succès de nos clients.

## Turning client vision into results

### **A propos d'Atos Origin**

Atos Origin est l'un des principaux acteurs internationaux dans les services informatiques. Sa mission est de traduire la vision stratégique de ses clients en résultats par une meilleure utilisation de solutions de conseil, intégration de systèmes et infogérance. Implanté dans 40 pays à travers le monde, Atos Origin réalise un chiffre d'affaires annuel de 5,5 milliards d'euros avec un effectif de 47 000 personnes. Atos Origin est le partenaire informatique mondial des Jeux Olympiques et le Groupe compte parmi ses clients de grands comptes internationaux dans tous les secteurs d'activité.

Atos Origin est coté au Marché d'Euronext Paris et exerce ses activités sous les noms d'Atos Origin, Atos Euronext Market Solutions, Atos Worldline, Atos Consulting.

## 1. PERFORMANCE FINANCIERE DU SEMESTRE CLOS AU 30 JUIN 2006

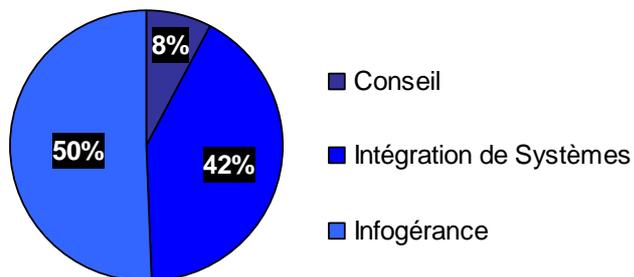
(en millions d'euros)	Semestre clos au 30 juin 2006	Semestre clos au 30 juin 2005	% de variation
<b><u>Compte de résultat</u></b>			
Chiffre d'affaires	2 696	2 725	-1,1%
Marge opérationnelle	139	183	-24%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	5,1%	6,7%	
Résultat opérationnel	59	196	-70%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	2,2%	7,2%	
Résultat net – part du Groupe	10	121	-91%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	0,4%	4,5%	
Résultat net normalisé – part du Groupe (c)	86	112	-23%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	3,2%	4,1%	
<b><u>Bénéfice net par action (BNPA)</u></b>			
BNPA (a)	0,15	1,81	-91%
BNPA dilué (b)	0,15	1,79	-91%
BNPA normalisé (a) (c)	1,28	1,68	-24%
BNPA dilué normalisé (b) (c)	1,27	1,66	-24%
<b>(en millions d'euros)</b>			
	<b>30 juin 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>	<b>% de variation</b>
<b><u>Autres indicateurs clés</u></b>			
Endettement net sur capitaux propres	16%	9%	
Effectifs de fin de période	47 761	47 684	+0%

(a) En euros, basé sur le nombre moyen pondéré d'actions

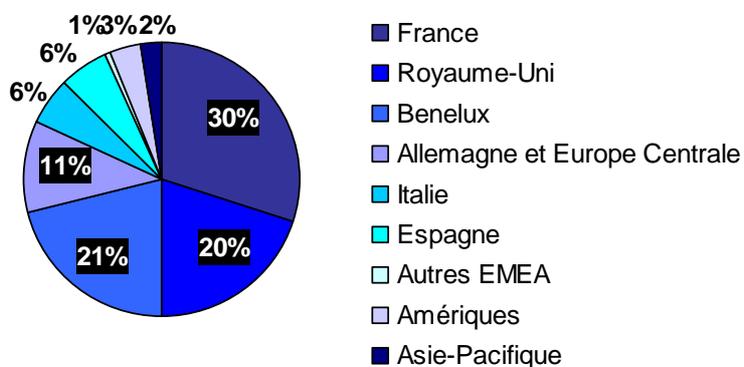
(b) En euros, basé sur le nombre moyen dilué pondéré d'actions

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

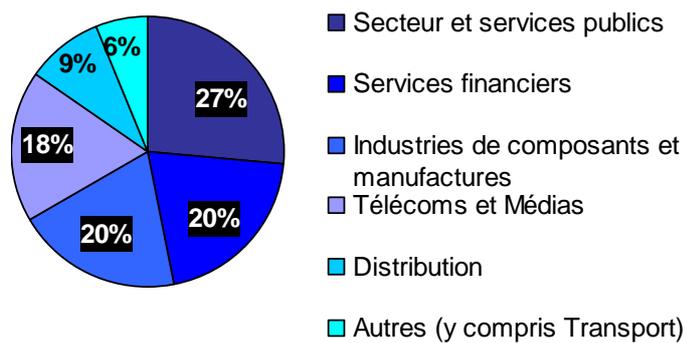
### Chiffre d'affaires du semestre par ligne de services



### Chiffre d'affaires du semestre par zone géographique



### Chiffre d'affaires du semestre par secteur industriel



## 2. MESSAGE DU PRESIDENT

En juillet, le Groupe a fait deux annonces importantes : son chiffre d'affaires semestriel, avec une révision à la baisse des prévisions, et l'acquisition de Banksys et Bank Card Company (BCC). Cet écart à court terme sur les prévisions, centré sur le Royaume-Uni, n'affecte en rien la capacité et la détermination du Groupe à développer ses activités, notamment dans ses domaines de spécialité autour des bourses, des systèmes de paiement et du BPO Médical, et à gagner de nouveaux contrats.

Dans notre communiqué sur le chiffre d'affaires semestriel, nous avons indiqué que nous devions réduire nos objectifs de croissance du chiffre d'affaires et de rentabilité pour 2006 en raison de retards dans la signature de nouvelles affaires et d'une nouvelle estimation des charges nécessaires à l'achèvement de quelques contrats au Royaume-Uni. Les problèmes que nous rencontrons sont identifiés et limités. Pour améliorer nos résultats et réaliser les nouveaux objectifs, un certain nombre de mesures spécifiques ont été prises dans le but de renforcer le Royaume-Uni et de générer davantage d'activité. Je suis convaincu que le plan d'actions aura les résultats escomptés et j'ai le plaisir d'annoncer que pour le reste du Groupe, les progrès sont parfaitement en ligne avec nos attentes.

Comme toute société cotée en bourse, nous sommes tenus d'informer nos actionnaires de tout écart par rapport aux prévisions financières, ce qui peut avoir un impact sur le cours de notre titre. Comme prévu, le marché a vivement réagi à notre annonce, ce qui a entraîné un recul considérable du cours de notre titre. Toutefois, il est important de comprendre que la taille du Groupe aujourd'hui nous permet de faire face à ces difficultés sans qu'elles ne mettent en péril l'activité toute entière. Atos Origin reste une société saine et solide, avec des marges bénéficiaires supérieures à la moyenne du marché.

Le chiffre d'affaires du Groupe pour le premier semestre 2006 s'élève à 2 696 millions d'euros, soit une croissance organique de +2,9% par rapport à la même période de l'exercice précédent, à périmètre et taux de change constants, avec une légère accélération au deuxième trimestre conformément aux prévisions (+3,2% contre +2,7% au premier trimestre). Néanmoins, les résultats au deuxième trimestre ont été inférieurs à l'objectif initial, en raison de retards dans la signature de nouvelles affaires au Royaume-Uni. Dans le reste du monde, la croissance du chiffre d'affaires, en hausse de +6%, a été conforme aux prévisions.

La marge opérationnelle pour le premier semestre est légèrement supérieure à 5%, du fait de la nouvelle estimation des charges nécessaires à l'achèvement de plusieurs contrats dans le secteur public au Royaume-Uni, comme mentionné précédemment. Des retards dans la signature de plusieurs gros contrats auront un impact sur la croissance organique de 2006. Bien que nous revoyions notre objectif à la baisse, nous tablons encore sur une croissance d'environ 3%.

L'autre impact majeur dans les comptes semestriels est relatif à une dépréciation du goodwill des opérations italiennes, comptabilisée à fin juin 2006 à hauteur de 60 millions d'euros. En conséquence, notre résultat net pour le premier semestre 2006 a été réduit à 10 millions d'euros. Le résultat net normalisé (avant éléments inhabituels) et le BNPA normalisé ont atteint respectivement 86 millions d'euros et 1,28 euros.

En dépit de nouveaux contrats gagnés sur la période, le marché italien est de plus en plus difficile et la profitabilité se détériore. Pour ces raisons, la direction a pris la décision d'engager un plan de restructuration conséquent dans le pays, comprenant un allègement des coûts et une adaptation du portefeuille de compétences plus en ligne avec les besoins des clients. Le programme sera mis en œuvre au cours du quatrième trimestre de l'exercice et les coûts seront comptabilisés sur le second semestre. Le management est confiant dans la capacité à générer de la croissance et une profitabilité durable en Italie à l'avenir.

Le flux de trésorerie issu des opérations d'exploitation avant variation du besoin en fonds de roulement a atteint 189 millions d'euros, soit 7,0% du chiffre d'affaires au premier semestre 2006, contre 5,8% au premier semestre 2005. Cette performance est temporairement affectée par une augmentation du besoin en fonds de roulement d'environ 197 millions d'euros en raison d'effets saisonniers, comme l'an passé sur la même période.

Après prise en compte des autres flux de trésorerie, l'endettement net s'élève à 326 millions d'euros au 30 juin 2006, contre 363 millions d'euros au 30 juin 2005.

L'activité d'Atos Origin au Royaume-Uni a radicalement changé ces dernières années. Ce qui était une société de conseil et d'intégration de systèmes est devenue une entreprise à part entière conforme à notre approche « design, build and operate ». Dans le même temps, elle a mis en place 4 lignes de services (Conseil, Intégration de Systèmes, Infogérance et BPO Médical) capables de s'aligner avec les meilleurs. Ce positionnement comme « meilleur de sa catégorie », associé à une capacité à regrouper les services dans une proposition conforme à notre approche « design, build et operate », est essentiel pour l'avenir.

L'équipe britannique s'est concentrée sur plusieurs grosses opportunités commerciales, sur la résolution et l'achèvement des contrats difficiles, et sur la réorganisation de sa structure commerciale.

Plusieurs mesures sont actuellement mises en œuvre afin de renforcer l'effort commercial visant à refléter la solide position stratégique d'Atos Origin et son excellente capacité opérationnelle, parmi lesquelles :

- Une amélioration de la capacité commerciale de l'activité Conseil avec le recrutement de nouveaux associés d'ici à juillet 2007 afin de remporter de nouveaux marchés et d'améliorer ainsi le taux d'utilisation,
- La réorganisation des forces commerciales d'Intégration de Systèmes autour d'une gestion centralisée des grands contrats multi-services au niveau du Royaume-Uni et dans le même temps, l'implication des équipes commerciales dans les divisions opérationnelles pour leur permettre d'être plus proches de l'activité, d'améliorer ainsi la réactivité et de réduire les délais de mise sur le marché.
- Un rééquilibrage du mix secteur public / secteur privé, actuellement à 62%/38%, et du mix grands / petits et moyens contrats.

Au Royaume-Uni, nous sommes convaincus que le plan d'actions donnera les résultats escomptés et aboutira à une reprise de l'activité. En ce début de deuxième semestre, le pipeline est bien fourni et les contrats non performants ont été éliminés, nos organisations commerciales sont en cours de réorganisation pour accélérer la croissance dans les nouvelles activités et des opportunités intéressantes sont prêtes à se concrétiser. Dans les derniers mois, nous avons été sélectionnés comme négociateur exclusif sur des projets dont la valeur contractuelle totale s'élève à 900 millions d'euros. Ces projets incluent le NHS Scotland (renouvellement et extension), deux régions (Nord-Ouest et Sud-Ouest) pour les centres de diagnostic du département de la santé britannique, le contrat gouvernemental Gateway et le National Farmers Union Mutual.

Dans le reste du Groupe, la progression est conforme aux attentes.

En Europe, Atos Origin reste fidèle à sa stratégie : le Groupe met en œuvre son approche « design, build et operate » (conception, intégration, exploitation) avec un mix équilibré d'activités de conseil, d'intégration de systèmes et d'infogérance. Le Groupe dispose d'une clientèle solide avec laquelle il entretient des relations de longue durée. Nous avons également gagné quelques solides positions de niche dans les secteurs des bourses, des systèmes de paiement et du BPO médical, qui devraient toutes générer, avec le renforcement de la demande, davantage de croissance.

L'acquisition de Banksys et de Bank Card Company (BCC) démontre notre volonté permanente de développer notre activité et de nouveaux domaines d'expertise, tels que les services de paiement. Ce nouveau partenariat va permettre à Banksys et à BCC de jouer un rôle majeur sur le marché international actuel et permettra à Atos Origin de devenir un expert européen des services de paiement.

Banksys et BCC feront partie intégrante d'Atos Worldline. Ensemble, elles vont créer des synergies de développement substantielles et seront capables de réagir face aux défis et aux opportunités du SEPA, le processus de standardisation européen. En 2005, le chiffre d'affaires combiné pro forma non audité en normes IFRS de la nouvelle structure d'Atos Worldline aurait atteint 600 millions d'euros.

Je me réjouis de voir que les quatre principaux actionnaires de Banksys et de BCC (Dexia, Fortis, ING, KBC) ont exprimé leur confiance en notre capacité à continuer d'améliorer un niveau de service déjà élevé et notre positionnement futur sur le marché européen du traitement des paiements en confirmant leur relation commerciale avec la nouvelle entité pour au moins 5 ans. L'accord a été signé le 19 juillet 2006 et nous souhaitons finaliser l'acquisition d'ici à la fin 2006, sous réserve de l'approbation par les autorités européennes de la concurrence.

Nous sommes aussi dans l'attente de la fusion potentielle entre Euronext et le New York Stock Exchange, laquelle pourrait générer des opportunités de développement majeures pour AEMS.

Sur la base de ses fondamentaux sains, le Groupe a confiance en sa capacité à assurer une croissance de sa rentabilité sur ses marchés clés. Les décisions prises en 2006 préparent le Groupe pour une reprise en 2007.

Bernard Bourigeaud

## 3. LE MARCHÉ DES SERVICES INFORMATIQUES

### 3.1 MARCHÉ

#### 3.1.1 Conditions de marché

La reprise de l'économie européenne va se traduire par un regain de croissance sur le marché des services informatiques de la zone Euro. Le PIB devrait augmenter de 2,0% en 2006 contre 1,3% en 2005. La confiance des entreprises est relativement bonne dans toute l'Europe.

Par pays, l'Allemagne est de nouveau en piste. L'optimisme est de mise en Espagne, tandis qu'en Italie, le marché reste morose voir déprimé. La situation s'améliore aux Pays-Bas et en France. Selon Ovum, c'est toujours au Royaume-Uni que l'adoption de l'externalisation complète, l'externalisation des processus métier (BPO) et de l'offshore, est la plus généralisée. 43% des contrats observés par Forrester Research ont été signés au Royaume-Uni. C'est le 9<sup>e</sup> trimestre consécutif que le Royaume-Uni arrive en tête du classement par nombre de contrats d'externalisation signés.

Parmi les moteurs du marché figurent les fusions et acquisitions, qui n'ont jamais été aussi nombreuses, et les multinationales qui annoncent des bénéfiques records. Au niveau micro, la directive MFID (directive sur les marchés d'instruments financiers), la conformité SEPA (Single Euro Payments Area), et dans une moindre mesure la réduction des coûts, sont à l'ordre du jour. De nombreux contrats importants sont sur le point d'être reconduits, ce qui se traduit par une baisse des coûts (et par conséquent de la TCV, ou valeur contractuelle totale) grâce au offshoring. Le nombre de contrats conclus sur le marché progresse mais les contrats ont tendance à être moins importants en volume. Les contrats de la deuxième et de la troisième génération sont de plus en plus adaptés à l'activité et complexes, les clients devenant de leur côté plus sophistiqués et expérimentés.

#### 3.1.2 Environnement concurrentiel

Sur le marché, la base de fournisseurs est composée à l'heure actuelle de sociétés mondiales, de multinationales, de sociétés locales et de sociétés "pure play" offshore. Nous pensons nous situer dans la catégorie des sociétés mondiales puisque nous avons des clients, des contrats et des capacités d'intervention 24/7/365 dans 40 pays.

Les résultats enregistrés auprès des ESP mondiaux ont été mitigés. La consolidation du marché des services informatiques se poursuit, CSC et ACS s'étant apparemment retirés du marché, et des rumeurs de cession de SBS persistent. Nous assistons à des acquisitions et à des désinvestissements ciblés sur certains marchés géographiques, plusieurs acteurs s'étant retirés des marchés nordiques, tandis que LogicaCMG a annoncé récemment le rachat de WM-Data. Getronics s'est retiré de plusieurs marchés d'Europe Centrale. Accenture a procédé récemment à plusieurs acquisitions ciblées sur lesquelles doit s'appuyer son offre BPO. Nous voyons des sociétés offshore racheter des cabinets de conseil ou des sociétés spécialisés dans des domaines spécifiques pour prendre pied sur des marchés locaux puis appliquer en onshore les modèles d'exécution offshore avec un travail certes sophistiqué mais minime. Le contrat conclu, selon la rumeur, par TCS avec Vertex est un exemple de gros contrat signé par une importante société "pure play" indienne. TCS affirme avoir un carnet de commandes et un pipeline suffisants pour justifier l'assimilation des nombreux salariés basés au Royaume-Uni.

Le nombre d'acquisitions de grande envergure reste limité en Inde, où on dénombre 3 000 sociétés de services informatiques en activité. La plus grosse opération consiste en le rachat par EDS d'une participation dans Mphasis pour 380 millions d'US dollars. Les évaluations sont toujours au plus haut, le risque d'attrition est élevé et la bombe qui a explosé récemment dans un train en direction de Mumbai montre que le risque politique existe bel et bien.

C'est toujours aux prestataires offshore, à savoir les grosses sociétés indiennes TCS, Wipro, Infosys, Satyam et HCL, que l'on doit ces chiffres astronomiques.

### 3.1.3 Tendances

A l'heure actuelle, une grande partie des contrats signés sont des contrats multi-sources, ce qui nous incite à penser que de nombreux contrats sont en fin de compte gérés par un fournisseur principal ou un syndicat. Les clients ne disposent pas toujours des compétences nécessaires pour gérer des relations avec plusieurs fournisseurs et doivent développer ces compétences. Nous avons acquis, grâce à des missions complexes – les Jeux Olympiques par exemple - une expérience dans ce domaine. Pour remporter ces marchés, nous devons nous aligner avec des sociétés qui ont moins de connaissances en informatique que nous mais plus de capacités en gestion de programme – des sociétés comme Serco, qui a développé ces compétences en gérant des projets de grande envergure dans le secteur manufacturier.

On considère aujourd'hui qu'une plate-forme d'intervention mondiale est incontournable. C'est pratiquement devenu une capacité qu'il faut avoir « comme les autres ». On la retrouve dans toutes les propositions que nous voyons. C'est une capacité réellement mondiale qui inclut des opérations sur site, onshore, nearshore et offshore. Les entreprises retenues dans le cadre d'une sélection doivent prouver qu'elles ont cette capacité.

Selon Morgan Chambers, sur la liste préliminaire des sociétés contactées pour des contrats potentiels, des acteurs mondiaux côtoient des multinationales ou, selon l'envergure du projet, des sociétés locales. Sur la plupart des listes préliminaires figurent maintenant des sociétés offshore (parfois comme références). Par le passé, on aurait probablement trouvé plus d'acteurs de second ordre dans ces listes à la place des sociétés offshore.

Dans la partie haute du marché, les grands ESP couplent les services de conseil à l'externalisation – avec davantage d'externalisation de processus métier (BPO), en particulier au Royaume-Uni. Pour chaque contrat, la solution prévoit des modèles d'exécution mondiaux et la plupart des clients préfèrent les fournisseurs spécialisés dans leur secteur industriel. Les contrats BPO qui portent sur plusieurs processus sont de plus en plus nombreux et englobent le « procure to pay », l'« order to cash » et même la vitesse de mise sur le marché pour les nouveaux produits / services. Le BPO enregistre une croissance supérieure, les services de BPO étant prévus dans 19% des contrats contre 14% le trimestre dernier.

La réduction des coûts est toujours un facteur important, bien que moins que les années précédentes. Les facteurs clés à l'ordre du jour de l'externalisation sont toujours la capacité à assurer la flexibilité et à gérer la variabilité des prix, l'intégration des processus métier et la gestion du changement / risque. Les solutions de bout en bout – ces solutions qui couvrent l'entreprise toute entière – telles que la conformité et la sécurité sont ciblées, ce qui sensibilise les responsables de branches d'activité et les directeurs financiers aux problèmes d'intégration et de transparence.

### 3.1.4 Lignes de services

#### Conseil

Dans le secteur du Conseil, le sentiment général sur le marché est que l'année 2006 ne sera pas aussi bonne que l'année 2005. Si la demande a pu sembler refoulée en 2005, ce n'est pas le cas en 2006. Dans ses dernières prévisions concernant le marché du conseil informatique au Royaume-Uni, Ovum fait état d'une croissance de 2,7%. Les perspectives de croissance du marché du conseil sont généralement estimées à environ 5% pour 2006. Le nombre des gros contrats de conseil stratégique conclus avec le gouvernement britannique est en recul – alors que des petits marchés stratégiques sont toujours signés - les dépenses étant revenues à la « normale » après plusieurs années d'« excès ». Ceci se traduit par un léger ralentissement des activités de conseil auprès du gouvernement britannique.

Les taux d'attrition ont atteint cette année un niveau record dans le secteur, après avoir ralenti du milieu à la fin de l'année passée. Les taux semblaient s'être stabilisés mais n'avaient pas baissé. Computerwire a annoncé qu'il est probable que les taux de facturation se soient stabilisés et aient augmenté légèrement (de pas plus de 5 à 10% probablement) sur les 18 derniers mois.

D'après nos observations, les grandes sociétés offshore utilisent le conseil plus comme une défense afin de protéger le positionnement d'un client, pour accroître la crédibilité et pour faire obstacle à toute impression de body shopping (location de main d'œuvre) pur. En bref, nous n'observons chez les sociétés offshore aucune tendance générale à faire du conseil onshore une ligne de services distincte dans le but de générer de l'activité. Dans l'ensemble, nous ne pensons pas que les sociétés indiennes ont un impact important dans le secteur du conseil en ce moment, bien qu'elles soient en train de recruter.

Les clients structurent les contrats de conseil longue durée comme pour l'externalisation informatique, en ce sens que les prix et les tarifs doivent baisser au fil du temps. Le conseil est davantage soumis à des règles d'approvisionnement au Royaume-Uni : alors que par le passé des contrats d'un million de livres passaient inaperçus, maintenant des contrats de quelques centaines de milliers de livres sont soumis à des règles d'approvisionnement officielles.

### **Intégration de Systèmes**

La situation de l'externalisation des applications est similaire à celle de l'externalisation informatique en ce sens que le marché recherche des fournisseurs qui assurent flexibilité, variabilité des prix, intégration des processus métier et gestion du changement / risque.

Le marché de la maintenance applicative se porte bien mais représente toujours moins de 40% du marché de l'externalisation, selon Ovum. Le nombre de contrats d'ADM (développement d'applications et maintenance) augmente, au point que l'ADM figure au programme de 23% des contrats sur le marché, selon Forrester Research.

D'après nos observations, la demande en projets et services ERP reste relativement forte. Nous continuons de voir en l'ERP une application clé pour gagner en efficacité dans le back office et poursuivons nos investissements dans ces applications, qui tendent maintenant à englober le front office, la chaîne d'approvisionnement et l'expertise sectorielle. Nous avons récemment obtenu le statut de partenaire de SAP, par exemple, dans le secteur manufacturier. Nous comptons également parmi les cinq partenaires d'hébergement mondiaux de SAP, ce qui permet aux clients d'opter pour un modèle d'exécution de SAP différent. Avec Oracle, nous avons été sélectionnés pour mettre en œuvre Oracle dans le cadre du plus grand déploiement d'Oracle Applications pour le secteur hospitalier en France. Ces derniers mois, plusieurs récompenses SAP et une récompense Oracle nous ont été décernées.

Ovum confirme que les services de projet sont devenus un moteur de croissance – les entreprises recommencent à investir dans un certain nombre de pays (Pays-Bas, pays nordiques, France). Aucune application « vedette » n'est apparue sur le marché. On assiste toujours à une consolidation des applications vers SAP, à la transformation des applications anciennes existantes et à un effort généralisé pour baisser le TCO. Nous avons signé récemment une alliance mondiale avec Microsoft pour le développement et la commercialisation de solutions Atos Origin basées sur toute une gamme de produits Microsoft, parmi lesquels Windows Vista, Office 2007 et Windows Server « Longhorn ».

Les fournisseurs offshore élargissent leurs services au-delà de la sphère des services d'application, des services de R&D et de BPO et investissent davantage dans l'exécution nearshore et sur site. Ces sociétés s'efforcent de se positionner comme des partenaires crédibles. Le droit du travail européen reste cependant restrictif et oblige certains fournisseurs à mettre en place des modèles d'exécution mondiaux qui peuvent les limiter dans leur croissance.

### **Infogérance**

Les ventes / offres sont de plus en plus complexes du point de vue financier et de la solution mise en œuvre et mettent à l'épreuve les équipes responsables des comptes. Les sociétés qui investissent dans ce domaine seront en bonne position pour remporter des marchés.

Les clients recherchent l'innovation – non seulement l'innovation technologique mais aussi l'innovation dans les procédés, les modèles financiers et la structure des contrats. Nous avons démontré notre capacité à développer des structures contractuelles flexibles et novatrices : Atos Euronext Market Solutions (AEMS) en est un exemple. Cette activité n'est normalement pas dirigée par le client.

De nombreuses restructurations de contrat – synonymes de risque pour le chiffre d'affaires des grands fournisseurs - sont en cours sur le marché, les clients étant devenus plus sophistiqués et plus au fait de la technologie que lors des signatures précédentes. Cette tendance se traduit par une pression sur les prix mais aussi par des opportunités de contrats plus ciblés et plus sophistiqués. Les clients ont tendance à mieux choisir leurs contrats et à les gérer de façon plus efficace. Sur les 90 marchés qui se trouvent actuellement dans le pipeline de TPI, 18 sont des restructurations.

Nous pensons que les systèmes de paiement seront dans les années qui viennent une opportunité majeure. Dans ce domaine, nous pensons bénéficier d'un positionnement unique sur le marché avec le travail d'accompagnement en intégration et l'intégration. Le SEPA, ainsi que le modèle « chip et pin » au Royaume-Uni, en sont les facteurs clés.

Les très gros contrats se sont faits plus rares dans le pipeline du marché. Les contrats sont plus petits en valeur contractuelle totale et évoluent vers un modèle multi-sources. Les contrats conclus récemment avec ING et ABN AMRO, tout comme le contrat conclu avec Renault, sont des exemples typiques de contrats multi-sources. Selon TPI, dans le secteur privé, huit très gros contrats ont été conclus (2 en Europe – Unilever et BAE) au premier semestre 2006 mais il n'y a que deux très gros contrats dans le pipeline jusqu'à la fin 2006.

La pression sur les prix, l'environnement concurrentiel et le développement des sociétés offshore ont eu un impact sur les prix de l'activité infrastructure, ce qui a eu pour effet de ralentir la croissance de l'externalisation informatique.

Malgré l'érosion des prix des contrats d'externalisation informatique pure, il y a encore un potentiel de rentabilité qui pourrait être réalisé en donnant plus d'impact commercial aux contrats et en délocalisant certains aspects du service.

Selon TPI, c'est dans le secteur des services financiers et le secteur public que les dépenses en conseil ont été les plus élevées ces derniers mois. Le secteur financier est toujours le plus friand d'externalisation, le secteur manufacturier étant lui aussi actif. Le nombre de contrats dans le secteur de la distribution augmente rapidement (Forrester Research).

### 3.1.5 Avenir

La croissance du marché semble légèrement à relativement stationnaire. Selon les meilleures hypothèses sur le marché, il sera difficile d'atteindre les 5% de croissance (Ovum, TPI et Gartner).

Cependant, en nous projetant dans le futur, nous pensons disposer dans le domaine des solutions de bout en bout d'une connaissance des clients et de capacités mondiales pratiquement inégalées en Europe. Nous sommes en mesure de démontrer nos compétences en chaîne d'approvisionnement (Actis - B2B), back office et front office ainsi que dans le domaine des processus, des applications et de l'infrastructure informatique sur laquelle l'entreprise peut s'appuyer. Nous tirons parti de centres d'excellences et de centres de compétences, tels Atos Euronext Market Solutions (AEMS) et Atos Worldline, qui sont véritablement uniques sur le marché. La clé de notre succès réside dans notre capacité à focaliser l'ensemble de ces aptitudes au même moment sur différentes lignes de services et zones géographiques afin d'apporter de façon efficace la solution au client.

En outre, bon nombre d'analystes pensent que l'avenir est aux contrats BPO multi-processus (bien qu'ils ne représentent à l'heure actuelle que 7% des contrats), qui s'intègrent bien dans notre stratégie « design, build et operate ». En bref, Atos Origin est idéalement placé pour déployer des solutions sectorielles de bout en bout qui couvrent l'intégralité de la chaîne de valeur - de l'offre à la demande - du client, en mettant à profit les aptitudes des pôles conseil, intégration de systèmes et infogérance d'Atos Origin à partir de sa plate-forme d'intervention mondiale.

### 3.2 PART DE MARCHÉ ET CONCURRENTS

Selon Gartner, Atos Origin se classe au quatrième rang des sociétés de services informatiques en Europe. En Europe de l'Ouest, les parts de marché dans le secteur des services informatiques sont réparties comme suit :

Classement en Europe	Concurrents en Europe	Europe occidentale Chiffre d'affaires 2005 (a)	Europe occidentale Part de marché
1	IBM	10 408	8,0%
2	Accenture	5 829	4,5%
3	Capgemini	5 443	4,2%
<b>4</b>	<b>Atos Origin</b>	<b>5 045</b>	<b>3,9%</b>
5	T-Systems	4 975	3,8%
6	EDS	4 703	3,6%
7	BT	4 258	3,3%
8	Computer Sciences Corporation (CSC)	3 353	2,6%
9	Siemens Business Services	3 011	2,3%
10	Fujitsu	2 811	2,2%
<b>Taille du marché de l'Europe occidentale</b>		<b>130 270</b>	<b>38,3%</b>

Source: Information de la Société et étude Gartner – IT Services Europe Preliminary Market Share : May 2006 en USD avec 1 USD = 0.80435 EUR

(a) En millions d'euros, sur la base des Services Professionnels incluant les activités de Conseil (Conseil pour Atos Origin), de Développement et d'Intégration (Intégration de Systèmes pour Atos Origin), d'IT Management (Infogérance pour Atos Origin) et Process Management (Services en Ligne et BPO pour Atos Origin), mais excluant les activités de Support et de Maintenance des matériels informatiques et logiciels.

Selon Gartner, sur la base de la taille du marché 2005 des dépenses externes en services professionnels informatiques, les parts de marché par pays s'établissent comme suit :

Pays	Taille du marché (en million d'euros)	Poids	Atos Origin Part de marché	Atos Origin Classement	Leader du marché
Royaume-Uni	43 823	34%	2,7%	9	British Telecom
Allemagne	27 897	21%	2,0%	8	T-Systems
France	16 718	13%	9,1%	2	Capgemini
Italie	9 585	7%	3,1%	7	IBM
Pays-Bas	8 812	7%	11,6%	1	Atos Origin
Espagne	6 693	5%	4,1%	5	IBM
Reste de l'Europe	16 743	13%	1,2%		
<b>Europe occidentale</b>	<b>130 270</b>	<b>100%</b>	<b>3,9%</b>	<b>4</b>	

Source: Information de la Société et étude Gartner – IT Services Europe Preliminary Market Share : May 2006 en USD avec 1 USD = 0.80435 EUR

## 4. RAPPORT D'ACTIVITE

### 4.1 PERFORMANCE OPERATIONNELLE

La performance opérationnelle des activités courantes est présentée au poste marge opérationnelle, tandis que les produits ou charges inhabituels, anormaux et peu fréquents (autres produit / charges opérationnels) sont présentés individuellement après la marge opérationnelle et avant le résultat opérationnel, en conformité avec la recommandation du CNC en date du 27 octobre 2004.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2005	% de rentabilité	% de variation	% de variation organique (*)
Chiffre d'affaires	2 696		2 725		-1,1%	+2,9%
Marge opérationnelle	138,7	5,1%	183,1	6,7%	-24%	-24%
Autres produits (charges) opérationnels	-80,2		13,1			
Résultat opérationnel	58,5	2,2%	196,3	7,2%	-70%	-59%

(\*) Variation organique à périmètre et taux de change constants

Le Groupe a enregistré une marge opérationnelle de 139 millions d'euros (5,1% du chiffre d'affaires) au premier semestre 2006, contre 183 millions d'euros (6,7% du chiffre d'affaires) au premier semestre 2005. Le premier semestre a été impacté par une nouvelle estimation des charges nécessaires à l'achèvement de plusieurs contrats dans le secteur public au Royaume-Uni en Intégration de Systèmes. Livrés en juin, ces contrats ont eu un impact de 25 millions d'euros sur la marge opérationnelle du premier semestre, soit 1 point de marge. En excluant cet impact, la marge opérationnelle du premier semestre 2006 est conforme aux objectifs financiers du Groupe.

Parmi les autres produits / charges opérationnels, on note une dépréciation du goodwill des opérations italiennes de 60 millions d'euros, 8 millions d'euros de coûts de réorganisation et de rationalisation, 6 millions d'euros de charges au titre des options de souscription d'actions, 13 millions d'euros d'autres charges irrégulières, en partie compensés par une reprise nette de 6 millions d'euros de provisions inscrites en bilan d'ouverture et devenues sans objet, ce qui permet au Groupe d'annoncer un résultat opérationnel de 59 millions d'euros pour le premier semestre 2006.

### 4.2 CHIFFRE D'AFFAIRES

#### 4.2.1 Croissance organique

Le chiffre d'affaires du premier semestre clos le 30 juin 2006 s'élève à 2 696 millions d'euros, en baisse de 1% par rapport aux 2 725 millions d'euros enregistrés au cours de la même période de l'année précédente.

Au cours des 12 derniers mois, le Groupe a cédé un certain nombre d'activités – principalement les activités nordiques (88 millions d'euros de chiffre d'affaires), vendues en juin 2005, et les opérations au Moyen-Orient (26 millions d'euros de chiffre d'affaires), vendues début 2006 - soit un impact de 119 millions d'euros de chiffre d'affaires sur la période comparative 2005.

Les variations de change, principalement les devises liées au dollar et le réal brésilien, se traduisent par un impact positif de 12 millions d'euros en base semestrielle comparable.

Après ajustement des cessions et à taux de change constants, la base du chiffre d'affaires du premier semestre 2005 s'établit ainsi à 2 619 millions d'euros.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005	% de variation
<b>Chiffre d'affaires publié</b>	<b>2 696</b>	<b>2 725</b>	<b>-1,1%</b>
Cessions		(119)	
Variation des taux de change		12	
<b>Chiffre d'affaires organique (*)</b>	<b>2 696</b>	<b>2 619</b>	<b>+2,9%</b>

(\*) Variation organique à périmètre et taux de change constants

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2006 enregistre une croissance organique de +2,9%, dont +2,7% au premier trimestre et une légère accélération au deuxième trimestre à +3,2%.

(en millions d'euros)	1er trimestre 2006	2ème trimestre 2006	1er semestre 2006
Chiffre d'affaires	1 342	1 354	2 696
% de variation publiée	-1,0%	-1,2%	-1,1%
<b>% de variation organique (*)</b>	<b>+2,7%</b>	<b>+3,2%</b>	<b>+2,9%</b>

(\*) Variation organique à périmètre et taux de change constants

La performance du deuxième trimestre est légèrement en deçà des objectifs du Groupe en raison de retards imprévus dans la signature de nouveaux contrats et de l'affectation de personnel à la finalisation de quelques contrats difficiles au Royaume-Uni pour lesquels aucun chiffre d'affaires n'a été constaté, comme cela est expliqué ci-après.

Au deuxième trimestre, le chiffre d'affaires au Royaume-Uni a reculé de 4,6% en base organique, ce qui représente malgré tout une amélioration par rapport au premier trimestre (-10,8%).

Dans le reste du monde, la croissance organique du chiffre d'affaires, à +6%, est en ligne avec le budget.

#### 4.2.2 Chiffre d'affaires par zone géographique

La performance du chiffre d'affaires par **zone géographique** se présente comme suit :

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005	% de variation	% de variation organique (*)	Part du chiffre d'affaires 2006
France	809	731	+10,6%	+10,6%	30%
Royaume-Uni	541	588	-7,9%	-7,8%	20%
Pays-Bas	519	508	+2,1%	+2,8%	19%
Allemagne + Europe Centrale	289	273	+5,8%	+5,8%	11%
Autres EMEA	375	467	-19,8%	+6,2%	14%
Amériques	98	93	+6,1%	-3,1%	3%
Asie – Pacifique	65	65	-1,0%	-5,6%	2%
<b>Total</b>	<b>2 696</b>	<b>2 725</b>	<b>-1,1%</b>	<b>+2,9%</b>	<b>100%</b>

(\*) Variation organique à périmètre et taux de change constants

Au Royaume-Uni, la décroissance organique de 7,8% constatée au premier semestre 2006 s'explique par la fin de certains contrats et par les volumes exceptionnels qui ont été enregistrés au premier semestre 2005. Le recul organique du chiffre d'affaires ralentit toutefois, avec un chiffre d'affaires en baisse de 10,8% au premier trimestre et une baisse limitée à 4,6% au deuxième trimestre.

- En Infogérance, comme expliqué l'année dernière, la fin en avril 2005 d'un contrat de centre d'appel entièrement sous-traité conclu pour une durée d'un an et non récurrent, a eu un impact négatif de 25 millions d'euros sur le semestre, ce qui représente près de 4,3% de décroissance organique du chiffre d'affaires au Royaume-Uni. Aucun autre impact n'est à attendre en 2006.

- Toujours en Infogérance, comme annoncé au marché, le ralentissement progressif du contrat Metropolitan Police, qui a pris fin en mai 2006, a eu un impact négatif de 22 millions d'euros au premier semestre 2006, ce qui représente 3,7% de décroissance organique du chiffre d'affaires au Royaume-Uni. L'impact total sur l'exercice s'élève à 56 millions d'euros, soit 34 millions d'euros supplémentaires au deuxième semestre 2006.
- Dans le BPO médical (en Infogérance), le premier semestre 2005 (surtout le premier trimestre) avait bénéficié d'environ 21 millions d'euros de volumes exceptionnels, avant la reconduction du contrat avec le Ministère du Commerce et de l'Industrie (Department of Trade & Industry : DTI) en mars 2005. Ce montant représente là encore 3,6% de décroissance organique du chiffre d'affaires au Royaume-Uni. Aucun autre impact n'est à attendre en 2006.
- Dans le Conseil, la réduction prévue d'un important contrat avec le Ministère de la Défense (MOD) a eu un impact négatif de 18 millions d'euros au premier semestre, ce qui représente 3,1% de décroissance organique du chiffre d'affaires au Royaume-Uni. L'impact total sur l'exercice s'élève à 40 millions d'euros, soit 22 millions d'euros supplémentaires au deuxième semestre 2006.

Hormis ces quatre facteurs spécifiques, la croissance organique au Royaume-Uni s'établit à +8,0% au premier semestre 2006. Cette performance a été réalisée alors que la division Intégration de Systèmes au Royaume-Uni a dû affecter plus de ressources que prévu à la réalisation de quelques projets gouvernementaux, impactant la constatation du chiffre d'affaires au titre de ces contrats.

En 2006, l'enjeu au Royaume-Uni était de remporter progressivement de nouveaux contrats dans le but de compenser la réduction de 140 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2006 liée aux quatre facteurs mentionnés ci-dessus. Malgré un excellent niveau de propositions commerciales depuis la fin 2005, des retards ont été constatés dans la signature de certains gros et moyens contrats pour lesquels le Groupe est toujours en négociations. De ce fait, des projets importants du pipeline 2006 ont été repoussés à 2007.

En **France**, le chiffre d'affaires progresse de +10,6% par rapport à l'année dernière, reflet de la bonne performance de toutes les activités. En excluant l'impact du nouveau contrat Euronext.Liffe, qui entre dans le cadre de l'extension de AEMS, pour lequel la production est réalisée au Royaume-Uni mais le chiffre d'affaires est constaté en France, la croissance organique atteint un niveau satisfaisant à +6%.

La croissance organique limitée du chiffre d'affaires aux **Pays-Bas** de +2,8% résulte d'une bonne croissance organique du chiffre d'affaires des activités Conseil et Intégration de Systèmes, qui a été en partie compensée par une plus faible croissance organique de l'Infogérance. A +4,2%, la croissance organique du deuxième trimestre est largement supérieure à celle du premier trimestre, qui s'établissait à +1,4%. Ceci est dû à une fertilisation progressive et à la compensation par de nouveaux contrats du partage de bénéfices traditionnel et contractuel qui a lieu en début d'année avec des clients tels que Philips, KPN ou Akzo Nobel. Le pipeline renferme d'autres nouveaux contrats qui permettront de mener à bien la stratégie d'élargissement de la clientèle dans le pays.

En **Allemagne et en Europe Centrale**, le chiffre d'affaires enregistre une croissance organique de +5,8% grâce à la signature de nouveaux contrats sur les douze derniers mois, parmi lesquels E-Plus, Première ou Symrise au premier semestre 2006. En Allemagne, où le chiffre d'affaires annuel dépasse dorénavant les 550 millions d'euros, le pipeline est solide, ce qui permettra au Groupe de remporter de nouveaux contrats et d'accroître encore sa productivité.

Dans le **reste de la région EMEA**, les activités nordiques et du Moyen-Orient ont été respectivement vendues en juin 2005 et en février 2006. Des accords d'alliance et de partenariat ont été signés avec les acquéreurs afin d'apporter un support élargi aux clients d'Atos Origin dans ces régions. Le Groupe concentre maintenant ses efforts sur l'Espagne, l'Italie et la Belgique. La croissance organique est restée soutenue à +6,2%.

En **Espagne**, la hausse de 13% confirme une tendance déjà encourageante, tout en développant régulièrement une activité de support nearshore pour de nombreux clients internationaux du Groupe et en croissance soutenue dans les services financiers et les télécoms.

Malgré la faiblesse des conditions de marché en **Italie**, la croissance organique s'établit à +4% sur la période. Le Groupe, qui donne la priorité aux gros appels d'offres, a remporté quelques marchés notables en Italie en 2005, parmi lesquels Piaggio et la Regione Sicilia, et plus récemment, en 2006, un nouveau projet pour la Regione Sicilia, Fiat, ainsi que de nouveaux contrats avec Telecom Italia.

Les **Amériques** enregistrent une décroissance organique limitée de -3,1% du chiffre d'affaires au premier semestre 2006. L'Amérique du Nord est restée stable au cours de la période. Le chiffre d'affaires est en recul en Amérique du Sud, mais la reprise s'avère meilleure que prévue. Le Groupe concentre ses ressources au sein de la région sur le Brésil, qui est en train de devenir un important centre offshore mondial avec, entre autres, Telecom Italia, Philips, Procter & Gamble, Schlumberger, Rhodia, Symrise et Akzo Nobel. Le centre offshore a démarré cette année le processus de certification CMMi Niveau 4.

La région **Asie-Pacifique** enregistre par rapport à l'année passée une décroissance organique de -5,6% qui résulte principalement d'un volume exceptionnel de vente de matériel informatique au premier trimestre 2005 lié à un nouveau contrat commencé l'année dernière. Malgré cela, l'activité en Inde est en progression de plus de 50%, surtout grâce au chiffre d'affaires offshore interne qui résulte du développement prévu de la capacité offshore du Groupe.

#### 4.2.3 Chiffre d'affaires par ligne de services

La performance du chiffre d'affaires par **ligne de services** est la suivante :

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005	% de variation	% de variation organique (*)	Part du chiffre d'affaires 2006
Conseil	206	227	-9,0%	-6,9%	8%
Intégration de Systèmes	1 131	1 134	-0,3%	+3,4%	42%
Infogérance	1 359	1 364	-0,4%	+4,2%	50%
<b>Total</b>	<b>2 696</b>	<b>2 725</b>	<b>-1,1%</b>	<b>+2,9%</b>	<b>100%</b>

(\*) Variation organique à périmètre et taux de change constants

Au premier semestre 2006, la décroissance organique du chiffre d'affaires du **Conseil** s'élève à 6,9%, avec un chiffre d'affaires de 206 millions d'euros contre 222 millions d'euros au premier semestre 2005 à périmètre constant.

Le Conseil poursuit son recul au deuxième trimestre (-12% contre -1% au premier trimestre). Ceci s'explique par l'absence de nouveaux contrats au Royaume-Uni permettant de compenser la réduction du contrat avec le Ministère de la Défense. Tous les autres pays enregistrent une fois encore une croissance organique positive (+7,7% si l'on exclut le Royaume-Uni au premier semestre), surtout en France et en Espagne.

Au Royaume-Uni, si la fourniture de services de transformation opérationnelle au Ministère de la Défense se poursuit, ce contrat, conformément au plan contractuel établi, s'est fortement réduit en 2006. Malgré des efforts commerciaux déterminés, le volume des nouveaux contrats remportés ne suffit pas encore à compenser cette baisse d'activité. Toutefois, sous l'impulsion de sa nouvelle direction, la division Conseil britannique poursuit sa transformation d'une organisation axée sur l'exécution vers une organisation plus équilibrée entre aspect commercial et exécution, et le taux d'utilisation est passé progressivement de 56% en mars à 59% en juin 2006. Le Groupe pense qu'avec un personnel stable et davantage de concentration sur les étapes d'avant-vente et les nouvelles offres, le pôle Conseil britannique dispose des capacités nécessaires pour générer de la croissance. C'est la raison pour laquelle de nouveaux associés seniors sont en cours de recrutement afin de propulser ce nouvel élan commercial.

En ce qui concerne les autres pays, la croissance organique au premier semestre a été à deux chiffres en France et en Espagne, et bonne aux Pays-Bas.

La division **Intégration de Systèmes** enregistre une progression de +3,4% en base organique au premier semestre 2006, avec un chiffre d'affaires de 1 131 millions d'euros contre 1 094 millions d'euros au premier semestre 2005, à périmètre constant. Avec de nombreux nouveaux contrats, cette ligne de services a définitivement renoué avec une croissance régulière.

La croissance constatée sur la période s'explique par une augmentation des volumes alors que les prix sont restés globalement stables.

La croissance organique de +3,4% constatée au premier semestre résulte d'un très bon premier trimestre, avec une hausse de +6%, quelque peu compensée par un deuxième trimestre stable, avec une hausse limitée à +1%. Le deuxième trimestre a été impacté par la baisse du nombre de jours travaillés sur la période en raison des fêtes de Pâques, intervenues plus tard que d'habitude cette année, et par l'absence de chiffre d'affaires dans le cadre de quelques contrats difficiles au Royaume-Uni.

Tous les pays, à l'exception du Royaume-Uni, enregistrent une performance conforme au budget. Au Royaume-Uni, des retards d'exécution dans le cadre de quelques marchés publics ont eu lieu. Ces contrats n'ont pas généré de chiffre d'affaires au cours de la période, ce qui a eu un impact sur le chiffre d'affaires d'environ 15 millions d'euros et, dans le même temps, n'ont pas permis de libérer le personnel suffisamment rapidement pour le transférer sur de nouveaux contrats. La plupart de ces contrats ont été achevés fin juin dans les délais impartis, mais avec des coûts d'achèvement estimés à 25 millions d'euros, inclus dans la marge opérationnelle du premier semestre au Royaume-Uni.

En excluant le Royaume-Uni, le reste des opérations Intégration de Systèmes a continué d'enregistrer de bons résultats au premier semestre, en particulier dans le secteur des ERP et de la maintenance applicative, et a généré une croissance organique de +6,3% au premier semestre.

La croissance organique du chiffre d'affaires de l'**Infogérance** s'établit à +4,2%, avec un chiffre d'affaires de 1 359 millions d'euros contre 1 304 millions d'euros au premier semestre 2005 à périmètre constant.

La croissance organique de +4,2% constatée au premier semestre a été tirée par une croissance organique de +8% au deuxième trimestre, avec une très bonne performance de tous les pays et notamment une reprise vigoureuse, en ligne avec les attentes, au Royaume-Uni, après un premier trimestre exceptionnellement faible (+1%), grâce à la poursuite de la fertilisation et de la pénétration des clients existants, conjuguée à la signature de nombreux nouveaux contrats de taille moyenne.

La croissance organique du premier semestre 2006 résulte d'une croissance positive de +6% de l'activité infogérance, d'une croissance de +6% de l'activité systèmes de paiement en partie compensée par une baisse de -12% du BPO médical, principalement due au volume exceptionnel réalisé au premier semestre 2005 avec le Ministère du Commerce et de l'Industrie britannique.

En excluant le contrat de centre d'appel d'un an achevé en 2005 et la fin progressive du contrat avec le Metropolitan Police mentionnés ci-dessus, l'activité infogérance aurait enregistré une croissance de +11% sur la période malgré le traditionnel partage de bénéfices contractuel avec les clients en début d'année. Ceci est dû à l'impact positif de l'extension d'Atos Euronext Market Solutions, signé en juillet 2005, à une très bonne fertilisation sur les clients existants et à des renouvellements.

La croissance de 5% d'Atos Worldline confirme la stratégie du Groupe de renforcement de sa présence sur les activités en forte croissance et à forte valeur ajoutée de systèmes de paiement par carte et internet. Les volumes sont en augmentation et de nouvelles offres sont lancées sur le marché. Le Groupe pense que l'évolution de la réglementation (SEPA - espace unique de paiements en euros) sera l'un des principaux défis que le marché des paiements européen aura à relever ces prochaines années et sera à l'origine d'opportunités extrêmement intéressantes pour Atos Origin. Le rachat récent de Banksys et de BCC renforcera le positionnement du Groupe dans ce secteur.

En ce qui concerne le BPO médical, si l'on exclut la baisse des volumes avec le Ministère du Commerce et de l'Industrie britannique (déjà mentionnée), la croissance aurait été de +7%. Le contrat DWP, reconduit l'année dernière, en est à sa phase de transformation et Atos Origin enregistre une bonne croissance de son activité dans le secteur de la médecine du travail. Pour le Groupe, le développement de l'activité au Royaume-Uni devrait permettre un retour à la croissance en 2007.

#### 4.2.4 Prises de commandes

Le rapport prises de commandes sur facturation du premier semestre 2006 était de 93%, après 113% au premier trimestre et 73% au deuxième. Hors contrats de BPO, dont le plus important contrat a été renouvelé l'année dernière pour une longue période, le rapport prises de commandes sur facturation reste faible au premier semestre à 96% (contre 116% au premier semestre de l'année dernière).

Le rapport prises de commandes sur facturation (hors activités BPO de longue durée) a baissé au deuxième trimestre en raison de l'absence de signatures de gros contrats au cours de la période, des signatures importantes ayant été repoussées à la fin de l'année, et malgré un programme de renouvellement de contrats particulièrement actif et une très bonne fertilisation au cours de la période.

Les principaux renouvellements et les principaux contrats remportés au premier semestre ont été signés avec des clients tels que : Symrise en Allemagne, Heijmans, Huntsman, le Ministère néerlandais de la Défense, Mobistar, Wolters Kluwer et Nuon au Benelux, le gouvernement de Hong Kong en Chine, EDF, SFR, Club Advantage, EADS et Airbus en France, Electrocomponents, WM Morrisons et South Wales Police au Royaume-Uni, Caja Madrid en Espagne, Maroc Telecom.

Le carnet de commandes total se maintient à 7,2 milliards d'euros à la fin juin 2006, soit 1,4 année de chiffre d'affaires, malgré l'absence de signatures de contrats importants.

Le carnet de commandes total recule par rapport au mois de mars. Des retards dans la signature de plusieurs importants contrats de longue durée avec le secteur public, en particulier au Royaume-Uni, expliquent cette tendance. Le Groupe prévoit une reprise des prises de commandes au troisième trimestre, plusieurs gros contrats étant en fin de négociations et d'autres étant en phase commerciale active. La plupart de ces contrats ne commenceront à contribuer au chiffre d'affaires de façon notable qu'en 2007.

Du fait de ces retards, le pipeline qualifié dépasse les 2,8 milliards d'euros à la fin juin 2006, ce qui représente une augmentation de +9% depuis le début de l'année et de +44% par rapport à l'année dernière à la fin juin.

#### 4.2.5 Chiffre d'affaires par secteur industriel

La performance du chiffre d'affaires par **secteur industriel** est la suivante :

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005	% de variation	% de variation organique (*)	Part du chiffre d'affaires 2006
Secteur et services publics	714	722	+1,1%	+2,9%	27%
Services financiers	549	473	-13,9%	+19,5%	20%
Industries de composants et manufactures	533	558	+4,7%	+0,2%	20%
Télécoms et médias	484	512	+5,8%	+0,2%	18%
Distribution	250	265	+5,8%	-5,3%	9%
Transport	112	129	+15,5%	-7,9%	4%
Autres	53	67	+24,5%	-17,6%	2%
<b>Total</b>	<b>2 696</b>	<b>2 725</b>	<b>+1,1%</b>	<b>+2,9%</b>	<b>100%</b>

(\*) Variation organique à périmètre et taux de change constants

Le Groupe est organisé autour de quatre secteurs industriels principaux, qui représentent 85% du chiffre d'affaires total.

Le Groupe a encore renforcé sa position dans le **secteur public et les services publics** (27% du chiffre d'affaires total du Groupe, en baisse organique de 3%) avec les ministères français, néerlandais et britanniques, ainsi que dans le secteur de la santé et auprès des services publics.

Le secteur des **services financiers** (20% du chiffre d'affaires total du Groupe, en hausse organique de 20%) bénéficie de la signature de nouveaux contrats tels que l'élargissement d'Atos Euronext Market Solutions, et de l'affectation par les banques européennes de budgets au financement de projets, tels que Bâle II, Sarbanes-Oxley, Solvency II et l'adoption des normes comptables IFRS.

Le secteur **manufacturier** (20% du chiffre d'affaires total du Groupe), qui rassemble les anciens secteurs industries de composants et manufactures, est resté stable sur la période et bénéficie de la signature de nouveaux contrats tels que les contrats Renault, Shell ou EADS, ce qui compense une baisse d'ensemble dans le secteur de la haute technologie qui est directement liée à une baisse de l'activité avec Philips par rapport à l'année dernière.

Le secteur des **télécommunications et des médias** représente 18% du chiffre d'affaires total du Groupe et est resté stable au cours de la période grâce à une bonne fertilisation des clients tels que France Télécom – Orange et Vodafone et à de nouveaux contrats signés, entre autres, avec Telecom Italia, compensée par les gains de productivité partagés avec des clients tels que KPN.

### 4.3 MARGE OPERATIONNELLE ET TAUX DE MARGE

#### 4.3.1 Performance de la marge opérationnelle

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005	% de variation
Chiffre d'affaires	2 696	2 725	-1,1%
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>138,7</b>	<b>183,1</b>	<b>-24%</b>
<b>Taux de marge opérationnelle</b>	<b>5,1%</b>	<b>6,7%</b>	<b>-1,6 point</b>

D'un point de vue saisonnier, le début de l'année est traditionnellement marqué par une réduction contractuelle du chiffre d'affaires généré par les contrats de longue durée, dans le cadre desquels le Groupe a accepté à l'avance de partager certains bénéfices avec les clients. Il y a eu en outre une augmentation globale des salaires estimée à +2,5% en 2006, ce qui a eu un impact négatif de 1,3 point sur le taux de marge.

En 2006, l'objectif initial de marge opérationnelle pour le premier semestre devait être inférieur à celui de l'année dernière du fait d'un taux de croissance organique du chiffre d'affaires prévu inférieur à celui de l'année dernière. Ceci devait être compensé par une accélération nette de la croissance organique au deuxième trimestre, qui ne se produira finalement pas en raison de la situation au Royaume-Uni.

La marge opérationnelle du premier semestre 2006 est légèrement supérieure à 5% - 1 point en dessous de l'objectif initial - en raison de la nouvelle estimation des charges nécessaires à l'achèvement de plusieurs contrats au Royaume-Uni, ce qui a eu un impact de 25 millions d'euros sur la marge opérationnelle du premier semestre.

Si l'on exclut l'impact de ces contrats britanniques spécifiques dont l'impact a été comptabilisé au deuxième trimestre 2006, la marge opérationnelle augmente de 2 points entre le premier et le deuxième trimestre grâce à l'amélioration, en ligne avec les attentes, de la performance opérationnelle.

(en millions d'euros)	1er trimestre 2006	% de rentabilité	2ème trimestre 2006	% de rentabilité	1er semestre 2006	% de rentabilité
Chiffre d'affaires	1 342		1 354		2 696	
Marge opérationnelle	68,4	5,1%	70,3	5,2%	138,7	5,1%
Coûts d'achèvement			-25,0	-1,8%	-25,0	-0,9%
<b>Marge opérationnelle retraitée</b>	<b>68,4</b>	<b>5,1%</b>	<b>95,3</b>	<b>7,0%</b>	<b>163,7</b>	<b>6,1%</b>

#### 4.3.2 Charges opérationnelles

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	% du chiffre d'affaires	Semestre clos le 30 juin 2005	% du chiffre d'affaires	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 696</b>		<b>2 725</b>		<b>-30</b>
Charges de personnel	-1 510	-56,0%	-1 467	-53,8%	-43
Sous-traitance	-284	-10,5%	-298	-10,9%	+14
Achat pour revente et royalties	-153	-5,7%	-212	-7,8%	+60
Moyens de production	-209	-7,7%	-197	-7,2%	-11
Coût des locaux	-115	-4,3%	-97	-3,6%	-18
Transports et déplacements	-61	-2,3%	-61	-2,2%	
Télécommunications	-58	-2,2%	-43	-1,6%	-15
Impôts et taxes	-15	-0,5%	-13	-0,5%	-1
Autres charges opérationnelles	-74	-2,7%	-126	-4,6%	+52
<b>Sous-total charges opérationnelles</b>	<b>-2 478</b>	<b>-91,9%</b>	<b>-2 515</b>	<b>-92,3%</b>	<b>+37</b>
Amortissement des immobilisations	-88	-3,3%	-62	-2,3%	-26
Amortissement net de l'actif circulant	1	0,0%	3	0,1%	-3
Dotation nette aux provisions	9	0,3%	32	1,2%	-23
<b>Sous-total amortissement et provisions</b>	<b>-79</b>	<b>-2,9%</b>	<b>-27</b>	<b>-1,0%</b>	<b>-51</b>
<b>Total charges opérationnelles</b>	<b>-2 557</b>	<b>-94,9%</b>	<b>-2 542</b>	<b>-93,3%</b>	<b>-15</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>139</b>	<b>5,1%</b>	<b>183</b>	<b>6,7%</b>	<b>-44</b>

Les charges opérationnelles restent dominées par les charges liées au personnel. Les charges de personnel ont augmenté de 2 points de chiffre d'affaires sur la période en raison d'une augmentation moyenne des salaires de 2,5% en 2006, les effectifs restant globalement stables.

Les frais de sous-traitance représentent 10% du chiffre d'affaires, ce qui constitue une baisse du pourcentage de chiffre d'affaires par rapport au premier semestre 2005. En 2005, en raison de nouveaux contrats d'infogérance et de gestion des applications qui se trouvaient alors en phases de transition et de transformation, tels que le contrat Renault, Atos Origin a géré un plus grand nombre de sous-traitants qui sont progressivement remplacés par du personnel Atos Origin.

Les achats pour revente et les royalties, qui concernent du matériel et des logiciels informatiques, baissent de façon significative par rapport à l'année dernière, à la suite d'une décision stratégique du Groupe de se recentrer sur les ventes de services en réduisant le chiffre d'affaires « achat-revente ». Cette baisse est également due à la structure des contrats ce semestre, avec un mix de contrats de tailles très différentes conclus avec des petits comptes et une forte fertilisation de la clientèle existante.

Les autres charges opérationnelles (environ 530 millions d'euros), y compris les moyens de production et les locaux, sont en baisse de 1%, en ligne avec la variation du chiffre d'affaires sur la période. Cette baisse devrait être optimisée au deuxième semestre grâce à une gestion active des coûts et à l'introduction d'une gestion plus efficace de l'approvisionnement.

L'amélioration globale des charges opérationnelles sur la période (+37 millions d'euros) a compensé la baisse du chiffre d'affaires de 1% (-30 millions d'euros), mais l'amortissement des immobilisations est en augmentation, comme prévu, du fait du niveau des dépenses d'investissement réalisées l'année dernière.

Ailleurs, la reprise nette de provisions correspondant à l'utilisation de provisions pour les contrats déficitaires, dont la contrepartie est comptabilisée en charges d'exploitation, a baissé au cours de la période, comme cela avait été également prévu.

#### 4.3.3 Marge opérationnelle par ligne de services

La performance de la marge opérationnelle par **ligne de services** s'établit comme suit :

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (*)	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2005 (*)	% de rentabilité	% de variation
Conseil	22,8	11,0%	33,9	14,9%	-33%
Intégration de Systèmes	34,7	3,1%	65,7	5,8%	-47%
Infogérance	116,8	8,6%	113,6	8,3%	+3%
Structures Groupe	-35,6	-1,3%	-30,0	-1,1%	+19%
<b>Total</b>	<b>138,7</b>	<b>5,1%</b>	<b>183,1</b>	<b>6,7%</b>	<b>-24%</b>

(\*) Avant allocation des coûts centraux classés en Structures Groupe

La baisse de 11 millions d'euros de la marge opérationnelle de la division **Conseil** est entièrement due au Royaume-Uni, où le chiffre d'affaires a baissé de 25 millions d'euros (soit -25%) au cours de la période.

A l'exception du Royaume-Uni, le reste du Groupe s'est maintenu à un bon niveau de taux de marge, identique à celui de l'année dernière.

L'efficacité opérationnelle est en baisse à cause du Royaume-Uni, qui représente à lui seul un tiers de l'activité. Le taux d'utilisation est de 66% en juin (contre 68% en décembre mais 65% en mars), dont 59% au Royaume-Uni (66% en décembre et 56% en mars). La baisse attendue de la productivité au Royaume-Uni est due à la réduction du gros contrat de conseil conclu avec le Ministère de la Défense et aux retards dans la réaffectation à de nouveaux contrats du personnel de production dédié.

En **Intégration de Systèmes**, la baisse de 31 millions d'euros (soit 29 millions d'euros à périmètre constant) de la marge opérationnelle est elle aussi principalement due au Royaume-Uni, où la marge opérationnelle subit l'impact d'une baisse du chiffre d'affaires de 12% au cours de la période et de la nouvelle estimation des charges nécessaires à l'achèvement de plusieurs contrats comptabilisés au deuxième trimestre 2006 pour 25 millions d'euros.

A l'exception du Royaume-Uni, le reste du Groupe atteint un taux de marge de 5,1%, en ligne avec les attentes. L'amélioration budgétée de la productivité devrait selon les prévisions s'accélérer au deuxième semestre, d'une part grâce à une augmentation attendue des volumes venant compenser les augmentations de salaires et le partage d'économies avec les clients (principalement dans le cadre de l'activité de maintenance applicative), et d'autre part grâce au plan d'actions destiné à réduire la sous-traitance.

A 82% en juin, les taux d'utilisation étaient légèrement meilleurs qu'en décembre 2005 (81% en mars), malgré un taux de 77% au Royaume-Uni en juin.

Le Groupe a su maintenir un taux de marge raisonnable à 8,6% en **Infogérance**, contre 8,3% au premier semestre 2005. Ceci a été rendu possible principalement par des économies d'échelle en France, au Royaume-Uni, en Allemagne et dans les Amériques, et par la bonne performance de l'activité d'Atos Worldline et du BPO médical, et ce malgré de nouveaux contrats qui génèrent dans un premier temps une marge inférieure, essentiellement aux Pays-Bas. Néanmoins, le Groupe attend une nouvelle amélioration des marges au deuxième semestre, grâce à son plan d'industrialisation qui prévoit la rationalisation des locaux et de la capacité des centres de production, l'optimisation de l'approvisionnement mondial grâce à une utilisation plus généralisée des ressources nearshore et offshore, ainsi qu'à l'amélioration de la productivité des nouveaux contrats.

Les **coûts centraux du Groupe** augmentent par rapport à l'année dernière à 1,3% du chiffre d'affaires total, tout en étant plus conformes au niveau constaté au deuxième semestre 2005, à savoir 1,4%. Sont comprises dans ces frais les structures mondiales des divisions Conseil, Intégration de Systèmes et Infogérance, qui représentent environ 0,3% du chiffre d'affaires total, le Corporate représentant quant à lui 1% du chiffre d'affaires total, conformément à l'objectif opérationnel du Groupe.

#### 4.3.4 Marge opérationnelle par zone géographique

La performance de marge opérationnelle par **zone géographique** s'établit comme suit :

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (*)	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2005 (*)	% de rentabilité	% de variation
France	52,7	6,5%	56,5	7,7%	-7%
Royaume-Uni	27,4	5,1%	48,8	8,3%	-44%
Pays-Bas	53,6	10,3%	59,4	11,7%	-10%
Allemagne + Europe Centrale	18,5	6,4%	15,4	5,6%	+20%
Autres EMEA	13,5	3,6%	26,8	5,7%	-50%
Amériques	5,0	5,1%	0,7	0,7%	+610%
Asie - Pacifique	3,7	5,7%	5,6	8,6%	-35%
Structures Groupe	-35,6	-1,3%	-30,0	-1,1%	+19%
<b>Total</b>	<b>138,7</b>	<b>5,1%</b>	<b>183,1</b>	<b>6,7%</b>	<b>-24%</b>

(\*) Avant allocation des coûts centraux classés en Structures Groupe

Tous les principaux pays et régions du Groupe continuent de générer une marge opérationnelle positive.

Les taux de marge opérationnelle au Royaume-Uni et en France ne sont pas comparables d'une période à l'autre du fait du changement de structure et de l'allocation du chiffre d'affaires et des bénéfices par pays selon la nouvelle structure AEMS (Atos Euronext Market Solutions), depuis juillet 2005. Ainsi, le taux de marge en France s'en trouve légèrement réduit et le taux de marge anglais légèrement augmenté. Globalement, la marge des activités liées à AEMS est en hausse.

En France, toutes les autres activités ont amélioré légèrement leurs taux de marge.

Au Royaume-Uni, le taux de marge est impacté négativement par la nouvelle estimation des charges nécessaires à l'achèvement de plusieurs contrats en Intégration de Systèmes, de 25 millions d'euros, et positivement impacté par la première contribution de l'extension AEMS. Hormis ces deux facteurs, le taux de marge au Royaume-Uni a augmenté au cours du semestre grâce à des gains de productivité, particulièrement en Infogérance.

Aux Pays-Bas, la comparaison du taux de marge entre les deux périodes a été influencée par des coûts de pensions spécifiques liés à la négociation engagée depuis deux ans et finalisée l'année dernière et au cours du premier semestre de cette année. En 2005, les opérations néerlandaises ont bénéficié d'un effet positif non-récurrent d'amendement au plan de pension. En 2006, la performance a été impactée par un effet négatif non-récurrent lié à l'augmentation de l'âge légal de la retraite de 62 à 65 ans. A l'exclusion de cet effet, le taux de marge est stable à un niveau élevé.

En Allemagne et en Europe Centrale, la marge opérationnelle et le taux de marge ont continué leur progression. Cette nouvelle amélioration provient des bénéfices des nouveaux contrats, de la réorganisation de la région et des économies d'échelle grandissantes.

La décroissance affichée dans les autres pays EMEA est partiellement liée à la cession des activités nordiques et du Moyen-Orient. En Italie, bien que le chiffre d'affaires soit en croissance grâce à de nouveaux contrats, les conditions de marché restent difficiles et la rentabilité est en baisse tout en étant encore positive, d'où le programme de restructuration.

En Espagne, le groupe a investi dans la délocalisation du personnel dans le sud et a poursuivi une politique axée vers des contrats à prix fixes et des contrats récurrents. Tous les autres pays ont amélioré leur rentabilité.

Suite aux cessions d'activités réalisées depuis deux ans, le taux de marge opérationnelle des régions Amériques des activités restantes s'est amélioré de 4 points durant la période.

En Asie Pacifique, la détérioration de la marge opérationnelle est due à l'augmentation des capacités offshore qui restent encore sous-utilisées à l'heure actuelle.

## 5. PLAN D'ACTION

Atos Origin s'est engagé dans d'importants projets de transformation qui contribueront à soutenir la rentabilité tout en fournissant à ses clients nouvelles offres et bénéfiques. Abstraction faite du cas spécifique des quelques contrats déficitaires au Royaume-Uni et du lancement moins rapide que prévu de nouveaux contrats importants dans le carnet de commande, le Groupe met en pratique son plan industriel à la fois au Royaume-Uni et au niveau du Groupe.

### 5.1 PLAN D' ACTIONS AU ROYAUME-UNI

Au moment de la fusion Sema-Atos Origin, il y a 2 ans, les activités britanniques étaient structurées autour d'une organisation sectorielle avec un appareil commercial centralisé et une délégation de la responsabilité d'exécution aux lignes de services, dominées par les pôles Conseil et Intégration de Systèmes, l'activité Infogérance étant relativement petite.

Ces deux dernières années, la division britannique s'est réorganisée autour de quatre lignes de services (Conseil, Intégration de Systèmes, Infogérance et BPO médical) tout en renforçant une capacité unique à rassembler les services au sein d'une proposition « design, build and run ».

D'un point de vue organisationnel, Atos Origin a pris en **2005** les mesures suivantes :

- Evolution depuis une organisation sectorielle vers une organisation par ligne de services ayant la responsabilité du résultat et une partie des forces de vente
- Constitution d'unités spécialisées dans chaque ligne de services - gestion des applications et solutions techniques (ERP) ou conseil technique pour l'Intégration de Systèmes, gestion de serveurs ou de postes de travail pour l'Infogérance - afin de tirer parti des connaissances et des capacités et de garantir l'optimisation des coûts
- Remplacement de la première ligne de l'encadrement opérationnel

En **2006**, la réorganisation s'est poursuivie avec les mesures suivantes :

- Réorganisation et renforcement de l'appareil commercial

Ces deux dernières années, la division britannique a traversé une importante phase de renouvellement de ses principaux contrats de longue durée. Cette phase de renouvellement touche à sa fin, avec un excellent taux de réussite, à l'exception notable du contrat Metropolitan Police. Les derniers renouvellements de gros contrats devraient se faire au quatrième trimestre de cette année.

Dans le même temps, l'activité britannique est engagée dans un certains nombre de nouveaux contrats destinés à diversifier la clientèle. Certains d'entre eux sont de taille importante. Pour un bon équilibre entre la direction des lignes de services et la capacité à constituer une proposition « design, build and run » sans perdre d'opportunités commerciales sur les gros contrats, la force de vente sera réorganisée en 2006 de la façon suivante :

- Les comptes stratégiques et les contrats complexes ou significatifs impliquant plusieurs lignes de services sont gérés de façon centralisée pour permettre aux clients d'appréhender toutes les lignes de services. Ceci s'est révélé très efficace dans la mesure où le Groupe est en négociations exclusives dans le secteur public dans le cadre de renouvellements et de nouveaux contrats, et est retenu dans le cadre de certains projets de prospection dans le domaine des services de BPO médical. Ces opportunités devraient se concrétiser par des contrats d'ici à la fin de l'année mais avec un impact limité sur le chiffre d'affaires de l'exercice en cours.
- Implication de la force de vente dédiée dans les lignes de services. Ceci se fait en 2 phases :
  - La phase 1, pour les petits comptes, a pour objectif de générer une certaine fertilisation, en particulier en infogérance,
  - La phase 2 sera achevée d'ici à la fin du troisième trimestre. Elle a pour objectif d'impliquer systématiquement toute la force de vente solutions dédiée dans les lignes de services, pour qu'elle soit plus proche des opérations et pour améliorer l'utilisation des ressources disponibles.
- Augmentation du nombre d'associés au sein de la division Conseil

En raison de l'exécution du gros contrat de conseil conclu avec le Ministère de la Défense britannique, les associés de la division Conseil britannique ont donné en 2005 la priorité à l'exécution au détriment de la vente. Le nouveau responsable de la division a lancé un plan d'actions visant à renforcer la capacité commerciale de la division, qui comprend les mesures suivantes :

- Recruter de nouveaux associés disposant d'un réseau de clients et de relations. Le plan vise à augmenter le nombre d'associés d'ici à la fin juin 2007, certains associés entrant en fonctions aux troisième et quatrième trimestres de cette année,
- Veiller à ce que la population actuelle d'associés et de collaborateurs assure l'équilibre entre exécution, administration et vente grâce à un ajustement de ses objectifs à court terme,
- Appliquer des processus de gestion des ventes conformes aux meilleures pratiques afin d'optimiser notre ratio de conversion et de réaliser les objectifs stratégiques d'utilisation à court terme.

L'objectif est de faire passer le taux d'utilisation de 59% actuellement, à 65% d'ici à la fin juin 2007.

- Rééquilibrage des efforts commerciaux de la division Intégration de Systèmes

Par le passé, la division Intégration de Systèmes britannique était engagée dans de gros contrats dans lesquels étaient intégrés des contrats de maintenance applicative.

En raison de la nouvelle organisation mise en place par les divisions en 2005, une nouvelle stratégie commerciale a été élaborée afin de réduire la dépendance vis-à-vis de contrats à gros volumes dont l'exécution est risquée, en particulier dans le secteur public.

En terme de prospection commerciale, plusieurs mesures ont déjà été mises en œuvre :

- Depuis le premier trimestre 2006, la division Intégration de Systèmes se concentre sur :
  - la maintenance applicative
  - l'ERP (SAP, Oracle)
  - le conseil technique
- Depuis l'année dernière, des efforts sont faits dans le domaine commercial pour renforcer le positionnement de la division britannique dans le secteur privé : la part du secteur privé est déjà passée de 35% à 38% du chiffre d'affaires de la division Intégration de Systèmes britannique au premier semestre 2006.

- Au deuxième semestre 2006, de nouvelles solutions de bout en bout impliquant plusieurs lignes de services seront lancées afin de répondre aux priorités des responsables des systèmes d'information des clients :
  - Sécurité
  - Services partagés et BPO
  - Conformité et Advance from Legacy
  
- Des actions marketing spécifiques seront mises en œuvre afin d'accroître la visibilité et la perception du marché :
  - Exploiter les Jeux Olympiques comme la meilleure étude de cas qui soit
  - Utiliser les JO de Londres en 2012 comme un outil de prospection de clientèle
  - Améliorer le profil de la société et sa visibilité grâce aux Relations Publiques et aux relations avec les analystes sectoriels
  - Accroître la perception de la marque au Royaume-Uni
  
- Améliorer l'exécution des projets

Le pôle Intégration de Systèmes de la division britannique sera affecté en 2006 par des contrats déficitaires. La situation se limite à quelques gros contrats avec le gouvernement. Malgré les difficultés, le Groupe a fourni les solutions à ses clients et les relations avec ces derniers restent prometteuses. Le reste de l'activité Intégration de Systèmes est financièrement sain et génère une marge brute supérieure à la moyenne de la ligne de service.

Le modèle opérationnel du pôle Intégration de Systèmes évolue afin d'augmenter les ventes en impliquant davantage la division dans la prospection de clientèle et de garantir une gouvernance plus étroite pendant l'exécution.

Organisé par marchés, le pôle Solutions Avancées sera responsable de la croissance et de l'exécution des projets dans les délais impartis et dans les limites budgétaires. Il sera responsable du compte de résultat pour toutes les solutions sur leurs marchés, y compris les services professionnels.

Des centres d'exécution sont en train d'être mis en place au Royaume-Uni ou l'ont déjà été pour optimiser la disponibilité offshore et l'utilisation des compétences clés.

La coordination globale de l'Intégration de Systèmes continuera de jouer un rôle de soutien.

Toutes ces actions, qu'elles concernent l'organisation, la concentration commerciale sur les grands comptes, les gros appels d'offres ou les solutions de bout en bout, devraient permettre au Royaume-Uni de renouer avec la croissance du chiffre d'affaires en 2007 et d'augmenter le nombre des marchés remportés dans son solide pipeline.

## **5.2 PLAN D'ACTION DU GROUPE**

Atos Origin a lancé l'année dernière plusieurs projets importants de transformation qui devraient être à l'origine d'opportunités intéressantes.

- Gestion des ventes et des comptes

Ces dernières années, le Groupe a construit sa croissance organique sur la signature de gros contrats tels que KPN, Euronext, KarstadtQuelle, E-Plus, Renault. Ceci prouve la reconnaissance, par nos clients, de la capacité d'Atos Origin à honorer de gros contrats et à intégrer avec succès les employés de nos clients.

Il est essentiel, pour un groupe de notre taille, de continuer à remporter de gros marchés, d'élargir une clientèle déjà importante et d'augmenter sa part de marché dans tous les types de dépenses informatiques de ces clients. Atos Origin continuera par conséquent en 2006 et en 2007 à recruter et à faire évoluer des chargés de compte de qualité dans le cadre de cette stratégie. Ceci nécessite une profonde implication de la direction à tous les niveaux.

- Gestion de portefeuille

Les lignes de services mondiales ont engagé des efforts importants pour concevoir, en concertation avec les régions, le meilleur portefeuille pour l'avenir. Des progrès importants ont été réalisés ces derniers mois :

### Conseil

Atos Origin Conseil propose 4 séries de solutions solides qui sont soutenues par des centres d'excellence, afin de soumettre un avis impartial et objectif, des recommandations exécutables et des solutions éprouvées capables de générer des résultats financiers exceptionnels dans les domaines clés suivants :

Stratégie commerciale et informatique, transformation opérationnelle, solutions de gestion financière et gestion du personnel et du changement. Ces offres sont constamment actualisées grâce aux enseignements tirés des missions précédentes, et les meilleures pratiques sont diffusées dans tout le Groupe.

En **Intégration de Systèmes**, il y a eu :

- Positionnement dans le secteur des télécoms, le secteur public, le secteur manufacturier et le secteur de la santé,
- Augmentation de la visibilité de SAP et lancement de l'initiative MMT (SAP manufacturing),
- Concentration sur les alliances et les partenariats avec les plus grandes sociétés technologiques au monde. Parmi les exemples récents, on peut citer l'initiative Maximize Manufacturing Together (MMT) avec HP et SAP et Atos Workplace Solutions avec Microsoft & Intel,
- Création des offres Atos Application management et Atos Enterprise application,
- Lancement agressif de l'approvisionnement mondial.

En **Infogérance**, les gros investissements réalisés dans l'industrialisation nous permettent de proposer de nouvelles offres très efficaces :

- Consolidation de serveurs,
- Conseil technique pour services de transformation,
- AWS (Atos Workplace Solution) pour les services de postes de travail automatisés,
- Services internationaux homogènes et complets basés sur un modèle d'exécution mondial pour les Server Supervision Services, les Users Helpdesk Services, l'ERP, les services d'externalisation et les Field Services.

En **BPO médical** au Royaume-Uni :

Atos Origin a ouvert fin 2005 les premiers centres de consultation sans rendez-vous pour pénétrer dans le secteur des soins primaires, faisant ainsi état de la meilleure capacité de mobilisation du secteur. Le Groupe participe à l'appel d'offres concernant l'externalisation du centre de diagnostic du NHS. Cette capacité est en train d'être retirée du cadre des hôpitaux (soins secondaires) pour faire son entrée dans le monde des soins primaires, davantage considérés comme des produits, et Atos Origin est sélectionné pour 3 des 7 régions (c'est le NpflIT du diagnostic – National program for IT). Le Groupe élargit sa présence dans le domaine de la médecine du travail.

Chez **Atos Wordline**, l'accélération de la croissance organique résulte des facteurs suivants :

- Solide positionnement dans de nouveaux secteurs
- Investissement soutenu de l'offre dans le secteur du paiement avec les solutions compatibles SEPA,
- Forte internationalisation du processus de vente.

- Plan d'industrialisation

Pour générer davantage de productivité, Atos Origin a lancé en 2006 de nouveaux plans d'industrialisation fondamentaux dans les services d'exécution et les fonctions connexes.

Les investissements associés seront lourds en 2006 et 2007. En effet, les dépenses d'investissement devraient selon les prévisions se maintenir au niveau record de 3,5 à 4% du chiffre d'affaires.

### En Intégration de Systèmes

Afin de générer plus de productivité et réduire le glissement de contrats, Atos Origin a initié en 2006 un plan significatif d'industrialisation en Intégration de Systèmes. Les objectifs quantitatifs sont de gagner 2 points de marge opérationnelle sur les contrats à prix fixe et en maintenance applicative, lesquels représentent 76 % de l'activité d'Intégration de Systèmes, dont la moitié proviendrait de la réduction de glissement de projets et moitié de gains de productivité.

- Contrôle de projets : un gros effort est fait pour imposer les meilleures pratiques dans tout le Groupe pour un contrôle de projets efficace.
- Offshore : la division Intégration de Systèmes a commencé (avant l'Infogérance) à déplacer en offshore une partie de l'exécution. A fin juin 2006, 700 personnes réalisaient des projets offshore pour les pays demandeurs et nous pensons augmenter les effectifs à 1 000 d'ici à la fin de l'année. Le principal pays de délocalisation est l'Inde. L'Espagne et le Maroc ont commencé en cours d'année. Le Groupe prévoit de doubler cette capacité l'année prochaine.
- Plate-forme d'industrialisation pour la gestion et le développement des applications : pour accroître encore davantage l'efficacité durant les phases de qualification, d'essais, de performance et de réception d'un projet, la division Intégration de Systèmes poursuit un projet mondial destiné à mettre en œuvre, lors de ces phases, des processus et des outils communs qui permettront un meilleur suivi des indicateurs clés de performance et un meilleur contrôle. Ceci réduira les coûts et améliorera l'exécution de la gestion de projets ainsi que la gestion des risques. Ceci se traduira par la certification de plus de 5 000 employés d'Intégration de Systèmes au niveau CMM1- 3 et plus.
- Délocalisation des centres de compétences : dans certains pays, la délocalisation du développement des ressources vers des régions à faibles coûts est en cours d'étude de façon à réduire le coût moyen et à mieux gérer le taux d'attrition tout en spécialisant dans le même temps ces différentes régions par centre de compétences. Ceci aura pour autre effet d'améliorer le taux d'utilisation et la marge sur les projets.

### En Infogérance

- Consolidation et actualisation des centres de données : en 2005 et 2006, après l'intégration des contrats KarstadtQuelle et E-Plus en Allemagne, les centres de production allemands sont passés d'environ 10 à 3. Ce processus de consolidation se poursuivra dès lors que les capacités nécessiteront une actualisation ou une extension. En France et en Hollande, on dénombre deux grandes actualisations des centres de production. L'investissement total dans les centres de production dépassera les 20 millions d'euros par an sur quatre à cinq ans, le nombre de centres de production dans le monde étant ramené de 60 à 40.
- Consolidation des centres de production centraux européens : en 2006, la consolidation des centres de production centraux allemands a été mise en œuvre sur le site d'Essen. Dans le même temps, un nouveau centre de « récupération » se construit à 5 km du site existant afin de créer une double capacité de centre de production pour la consolidation, au cours des prochaines années, de tous les principaux centres de production centraux européens. Pour optimiser les coûts, les centres de production européens fourniront des centres de production jumeaux, une infrastructure et des installations informatiques les plus modernes, du matériel informatique avec maintenance et contrôle, et assureront la gestion des logiciels et du réseau. Ceci améliorera la productivité, la qualité du service et la compétitivité. Un premier pays sera transféré en décembre 2006. L'investissement dans ce projet est estimé pour 2006 à 11,5 millions d'euros. De nouveaux investissements seront nécessaires progressivement au fil des consolidations.

- Modèle d'exécution offshore basé sur le référentiel ITIL : le principal objectif est de délocaliser certains services définis en faisant appel à un modèle d'exécution unique, industrialisé et rentable. À la fin juin, nous avons 200 employés et nous devrions finir l'année avec 500. Ce nombre devrait encore doubler l'année prochaine. Les services susceptibles d'être délocalisés ont été identifiés et la priorité a été donnée à la gestion de centres de services en 2006. L'encadrement intermédiaire sera élargi l'année prochaine. Basés sur une approche d'exécution mondiale multilingue, les centres d'exécution mondiaux offshore sont implantés non seulement en Inde mais aussi au Brésil, en Malaisie, au Maroc et en Pologne. Ce projet est en cours de lancement avec le recrutement de 6 chefs de projet qui auront pour mission de diriger la mise en place du modèle dans chaque pays fournisseur.
- Alignement des outils : le principal objectif est de faire converger les approches de l'exécution respectivement adoptées par nos différents pays en rationalisant les outils et en mettant en place des normes communes. Ceci permettra de réaliser des économies d'échelle sur les composants de base de nos services, en particulier sur les opérations offshore. Il s'agit de réduire de quatre à une le nombre de plates-formes mondiales de gestion, d'harmoniser progressivement la gestion des serveurs et de mettre en œuvre un réseau commun pour Voix et services. Le Groupe progresse dans la migration et le programme arrive pratiquement à son terme. Il sera encore amélioré dans les années à venir.
- Stratégie de service sur site : pour définir la capacité par pays et concevoir un partenariat mondial/local avec les prestataires pour l'exécution dans les pays ou les sous-services qui ne sont pas couverts par Atos Origin (comme la maintenance du matériel informatique, par exemple). Ceci permettra à Atos Origin de concevoir des coûts flexibles pour la gestion des services tout en proposant dans le même temps une couverture géographique complète. La mise en place de ce projet devrait avoir lieu fin 2006. Un contrat de services mondial a déjà été négocié. La sélection des partenaires locaux ou régionaux et la négociation avec ces derniers devrait commencer au quatrième trimestre.

#### Dans les fonctions centrales

Les fonctions centrales contribueront elles aussi à l'amélioration de la productivité du Groupe. Le plan d'actions vise à apporter un soutien plus efficace aux opérations et à transformer le mode de production des services fonctionnels. Les principaux projets sont les suivants :

En 2007, à l'aide du savoir-faire de la division Conseil, la fonction Global lancera des centres de services partagés pour la comptabilité et les ressources humaines.

En termes d'informatique interne, tous les pays dans le monde fonctionneront avec le même système d'information financière, avec notamment un suivi strict des contrats clés, la gestion du pipeline et du carnet de commandes, et couvriront les fonctionnalités CRM clés. Les fonctionnalités du système RH mondial actuel seront en outre significativement élargies.

En termes de ressources humaines, le Groupe se concentre sur :

- le développement de compétences clés pour l'avenir grâce à des programmes de formation spécifiques, à l'université pour les chefs de projets, au développement des hauts potentiels et au développement du leadership,
- le renforcement de la force de vente et de la gestion des comptes avec des mesures spécifiques de parrainage et de recrutement de talents commerciaux (tels que les associés britanniques) et la révision des programmes d'intéressement pour dynamiser la croissance.

Tous ces plans d'actions, qu'ils soient mis en œuvre spécifiquement au Royaume-Uni ou au niveau du Groupe, bénéficient du soutien de la direction et permettront au Groupe d'améliorer ses marges en 2007.

Ils contribuent tous à la transformation du Groupe qui a été engagée en 2006 et qui repose sur des principes essentiels très solides.

## 6. RESSOURCES HUMAINES

### 6.1 EVOLUTION DES EFFECTIFS DU GROUPE

Globalement stable, le nombre total de salariés est passé de 47 684 à 47 761 entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 juin 2006.

<b>Effectif d'ouverture</b>	<b>47 684</b>
Variation du périmètre	-436
Recrutement (*)	+4 617
Départs (*)	-3 731
Restructuration	-373
<b>Effectif de clôture</b>	<b>47 761</b>

(\*) Personnel permanent uniquement, hors mouvements du personnel temporaire

Les changements de périmètre sont liés aux cessions d'activités sur la période, parmi lesquelles les opérations au Moyen-Orient (386 personnes) et la société de conseil Nolan Norton aux Pays-Bas (50 personnes).

Le niveau de recrutement a été significatif, en particulier dans l'activité Conseil (+14% par rapport aux effectifs à l'ouverture de l'exercice), avec le recrutement brut de 4 617 personnes au cours de la période, soit 10% des effectifs, un niveau identique à celui de l'année dernière.

Les départs comprennent les mouvements de salariés en contrat à durée indéterminée qui quittent volontairement le Groupe, les salariés en contrat à durée indéterminée qui sont licenciés et ceux qui partent en retraite ou décèdent. Le nombre de départs enregistrés au premier semestre 2006 est, à 3 731, en hausse par rapport à l'année dernière. Le taux de départ volontaire du personnel a augmenté de façon comparable à la croissance de l'activité et est passée à 11,7% contre 10,5% en 2005, ce qui confirme la bonne santé du marché européen.

Au total, 373 salariés ont quitté la société au premier semestre 2006 dans le cadre de programmes spécifiques et de programmes de réorganisation localisés qui ont été mis en place dans le cadre de la transformation de l'activité qui a fait suite à la fusion avec le Groupe Sema.

### 6.2 MOUVEMENTS DU PERSONNEL PAR LIGNE DE SERVICES ET PAR PAYS

Effectifs	30 juin 2006	31 déc. 2005	Variation	Moyenne 1er semestre 2006	Moyenne 1er semestre 2005	Variation
Conseil	2 776	2 734	+2%	2 740	2 613	+5%
Intégration de Systèmes	24 218	23 721	+2%	23 988	22 927	+5%
Infogérance	20 575	21 036	-2%	20 724	21 334	-3%
Structure Groupe	192	193	-1%	190	194	-2%
<b>Total</b>	<b>47 761</b>	<b>47 684</b>	<b>+0%</b>	<b>47 642</b>	<b>47 068</b>	<b>+1%</b>
France	14 336	13 886	+3%	14 158	12 812	+11%
Royaume-Uni	6 385	6 873	-7%	6 689	6 669	+0%
Pays-Bas	8 273	8 429	-2%	8 314	8 502	-2%
Allemagne + Europe Centrale	3 859	3 749	+3%	3 841	3 615	+6%
Autres EMEA	9 377	9 575	-2%	9 286	10 423	-11%
Amériques	2 516	2 475	+2%	2 494	2 673	-7%
Asie-Pacifique	2 823	2 504	+13%	2 671	2 180	+23%
Structures Groupe	192	193	-1%	190	194	-2%
<b>Total</b>	<b>47 761</b>	<b>47 684</b>	<b>+0%</b>	<b>47 642</b>	<b>47 068</b>	<b>+1%</b>

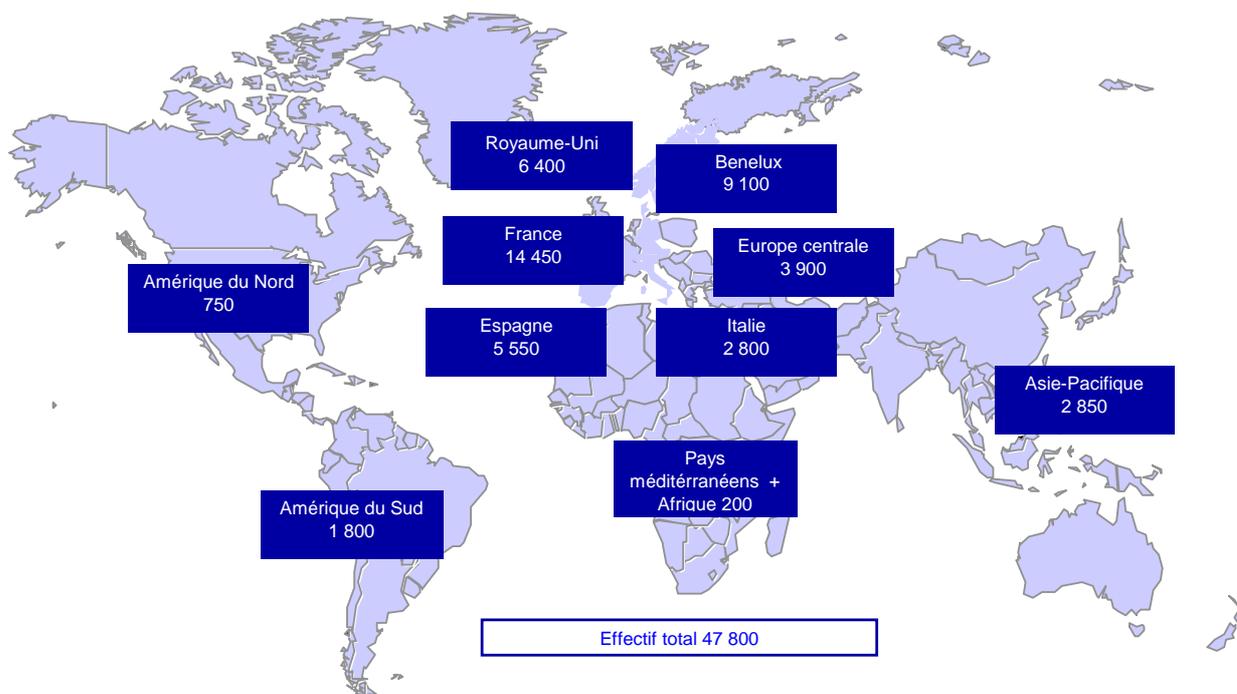
La stabilité des effectifs au premier semestre 2006 est inférieure à l'augmentation organique de 3% du chiffre d'affaires constatée au cours de la période et devrait par conséquent se traduire par une meilleure productivité du personnel au deuxième semestre 2006.

Le niveau de sous-traitance a baissé régulièrement au cours du premier semestre 2006.

La proportion des effectifs productifs interne par rapport aux effectifs totaux, qui était de 93,0% à fin 2005, est passée à 93,5% à fin juin 2006. Dans le cadre du développement du business model du Groupe, l'un des objectifs est d'augmenter à moyen terme cette proportion à 95% en accélérant le recrutement de ressources offshore et nearshore et en continuant de remplacer les sous-traitants onshore, héritage de gros contrats d'infogérance, par du personnel de production interne disponible à la fois en inshore et offshore.

Le taux d'effectifs indirects (effectifs indirects en pourcentage des effectifs en équivalent temps plein, sous-traitants inclus) a été maintenu à un bon niveau et s'est établi à 11,0% (contre 11,2% à la fin décembre 2005). Ce niveau est comparable aux 13,4% constatés fin 2003 chez Atos Origin avant l'acquisition du Groupe Sema. A moyen terme, le Groupe souhaite améliorer l'efficacité et les postes du personnel indirect en développant des centres de services partagés.

### 6.3 EFFECTIFS PAR REGION AU 30 JUIN 2006



### 6.4 ACTIONNARIAT DES EMPLOYES ET DE LA DIRECTION

Jusqu'en 2005, Atos Origin ne comptait qu'un nombre limité de ses salariés et dirigeants parmi ses actionnaires, dont la participation au capital du Groupe était principalement liée aux plans d'options de souscription d'actions. Des plans d'actionnariat salariés ont été mis en place en 1998, 2000 et 2002. En décembre 2005, la participation des salariés du Groupe en actions Atos Origin dans le cadre de fonds communs de placement ou de plans d'épargne entreprise (PEE) représentait 0,3 millions actions, soit 0,5% du capital non dilué.

La direction a l'intention de mettre en œuvre de nouveaux plans de participation en actions afin d'accroître, au fil du temps, la proportion d'actions Atos Origin ainsi détenues jusqu'à concurrence de 10% du capital social émis, et ce dans l'optique d'intéresser ses salariés et ses cadres et de faire correspondre leurs objectifs avec ceux des actionnaires externes.

A l'assemblée générale qui s'est tenue le 23 mai 2006, les actionnaires ont approuvé :

- L'extension du plan d'actionnariat des salariés permettant aux salariés de souscrire des actions Atos Origin, en bénéficiant d'une décote de 20% sur le prix de l'action
- Un plan d'achat d'actions dans le cadre duquel dirigeants et membres du Directoire pourront acheter des actions en pleine propriété et recevront un nombre « correspondant » d'actions gratuites qui ne pourront être exercées que d'ici deux ou trois ans, sous réserve que la Société remplisse certaines conditions de performance financière.

En 1998, le Groupe (Atos à l'époque) a mis en place pour son personnel en France un plan d'actionnariat des salariés au travers d'un Plan d'Épargne Entreprise (PEE) géré au sein d'un fonds investi à 90% en actions Atos et bloqué pendant 5 ans. Sur l'exercice 2000, le plan a été élargi au personnel des filiales allemandes et espagnoles. Une extension de ce plan permet aux collaborateurs du Groupe Atos Origin de souscrire des actions Atos Origin (ou un fonds investi en actions Atos Origin en conformité avec la législation locale) en bénéficiant d'une décote de 20% sur le prix de marché de l'action. Vingt-quatre pays ont ainsi participé à ce plan d'épargne international en 2002. Depuis 1998, 312 831 nouvelles actions ont été émises en relation avec ces plans.

Dans la continuité de l'accord donné par les actionnaires en mai 2006, la société souhaite lancer au quatrième trimestre un nouveau plan d'épargne entreprise avec décote de 20% et régime à effet de levier basé sur des actions Atos Origin émises dans le cadre d'une augmentation de capital dédiée. Ceci devrait représenter une dilution maximale de 2% des actions en 2006. Le programme devrait se poursuivre dans les prochaines années avec une dilution maximale de 1% par an.

## **6.5 OPTIONS DE SOUSCRIPTION D' ACTIONS**

La politique du Groupe est de distribuer un plan annuel d'options de souscription d'actions aux différents cadres supérieurs et moyens du Groupe. Conformément à la recommandation du Comité de Rémunération, le volume annuel d'options de souscription d'actions attribuées correspond à 1,75% des actions en circulation chaque année, un maximum de 20% des options étant attribué au Directoire.

Au cours du premier semestre 2006, 1 147 990 nouvelles options de souscription d'actions ont été attribuées (1,75% des actions en circulation au 31 décembre 2005), 494 140 ont été annulées et 175 667 ont été levées.

Au 30 juin 2006, 6 623 615 options de souscription d'actions avaient été attribuées au total aux employés, ce qui représente approximativement 9% des actions ordinaires existantes après dilution. Le détail des attributions est présenté ci-après dans la section des informations destinées aux investisseurs.

## 7. REVUE FINANCIERE

### 7.1 COMPTE DE RESULTAT

Le Groupe a reporté un résultat net (part du Groupe) de 10 millions d'euros pour le premier semestre 2006, soit 0,4% du chiffre d'affaires sur la période.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2005	% de rentabilité	% de variation
Marge opérationnelle	138,7	5,1%	183,1	6,7%	-24%
Autres produits / charges opérationnels	-80,2		13,1		
Résultat opérationnel	58,5	2,2%	196,3	7,2%	-70%
Charges financières nettes	-5,4		-32,2		
Charge d'impôt	-35,0		-39,1		
Intérêts minoritaires	-7,7		-3,7		
<b>Résultat net – Part du Groupe</b>	<b>10,4</b>	<b>0,4%</b>	<b>121,3</b>	<b>4,5%</b>	<b>-91%</b>
<b>Résultat net normalisé Part du Groupe (*)</b>	<b>86,1</b>	<b>3,2%</b>	<b>112,4</b>	<b>4,1%</b>	<b>-23%</b>

(\*) Défini ci-après

#### 7.1.1 Marge opérationnelle

La marge opérationnelle représente la performance opérationnelle de l'activité courante, en baisse de 24% sur la période comme décrit précédemment.

#### 7.1.2 Résultat opérationnel

Le montant majeur des autres produits/charges opérationnels correspond à une dépréciation de goodwill de 60 millions d'euros, entièrement attribuable à l'Italie. Malgré une croissance raisonnable de l'activité en Italie, la rentabilité a été bien en dessous de la moyenne du Groupe et se détériore en raison de l'environnement difficile dans le pays. Ceci, combiné à une prime de risque plus élevée et des estimations de croissance perpétuelle du secteur en baisse depuis mai/juin, a entraîné le besoin de déprécier le goodwill affecté à l'Italie.

Parmi les autres produits/charges opérationnels, on note 8 millions d'euros de frais de réorganisation et de rationalisation, 6 millions d'euros de charges liées aux options de souscription d'actions, 13 millions d'euros d'autres produits et charges irréguliers, en partie compensés par une reprise nette de provisions devenues sans objet de 6 millions d'euros.

De ce fait, le résultat opérationnel du premier semestre 2006 atteint 59 millions d'euros, représentant 2,2% du chiffre d'affaires du Groupe au premier semestre 2006 contre 7,2% l'année dernière.

#### 7.1.3 Charges financières nettes

Les charges financières nettes s'élèvent à 5 millions d'euros au premier semestre 2006, incluant le coût net de l'endettement financier et des charges financières hors exploitation, contre 32 millions d'euros l'année dernière.

Le coût de l'endettement financier net s'élève à 11 millions d'euros sur la base d'un endettement net moyen de 339 millions d'euros au cours de la période. Le coût moyen de l'endettement est de 5,3% au premier semestre 2006 avant swaps de taux d'intérêt (6,5% après). Le coût de l'endettement financier net est couvert 12 fois par la marge opérationnelle, les termes de la nouvelle facilité de crédit exigeant une couverture au moins égale à quatre fois ce coût.

Les charges financières hors exploitation correspondent à un produit net de 6 millions d'euros, et concernent principalement des fluctuations des taux de change et des produits liés à de meilleures conditions sur les rendements des actifs des plans de retraite.

#### 7.1.4 Charge fiscale

La charge fiscale du premier semestre 2006 s'élève à 35 millions d'euros. Le taux d'imposition effectif ressort à 31,0% du résultat avant impôt, avant dépréciation de goodwill.

Cette charge consiste en 30 millions d'euros d'impôt sur les bénéfices et en 5 millions d'euros d'impôts différés.

#### 7.1.5 Intérêts minoritaires

Les intérêts minoritaires sont constitués de participations détenues en partenariat telles qu'Atos Euronext Market Solutions (50%) et Atos Worldline Processing Services en Allemagne (42%). L'augmentation du premier semestre 2006 est due à l'extension du contrat Euronext à compter de juillet 2005.

#### 7.1.6 Résultat net normalisé

Le résultat net - Part du Groupe avant éléments inhabituels et irréguliers (après impôts) s'élève à 86 millions d'euros, soit 3,2% du chiffre d'affaires.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005
<b>Résultat net Part du Groupe</b>	<b>10,4</b>	<b>121,3</b>
Restructuration et rationalisation	-7,8	-36,1
Dotation nette aux provisions/reprise de provisions	-5,6	13,8
Plus-values (moins-values)	-1,0	-0,9
Base des autres produits (charges) opérationnels	-14,5	-23,2
Frais sur le crédit syndiqué		-7,4
Somme des éléments inhabituels	-14,5	-30,6
<b>Somme des éléments inhabituels nets d'impôt</b>	<b>-10,0</b>	<b>-20,9</b>
Autres plus-values (moins-values) déjà nettes d'impôt		52,7
Perte de valeurs d'actifs à long terme	-60,0	-9,4
Amortissement de l'actif financier non courant		-6,6
Stock options (non déductibles)	-5,7	-6,9
<b>Somme des autres éléments inhabituels non imposables</b>	<b>-65,7</b>	<b>29,8</b>
<b>Résultat net normalisé Part du Groupe</b>	<b>86,1</b>	<b>112,4</b>

## 7.2 BENEFICE PAR ACTION

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2005	% de rentabilité	% de variation
<b>Résultat net – Part du Groupe</b>	<b>10,4</b>	<b>0,4%</b>	<b>121,3</b>	<b>4,5%</b>	<b>-91%</b>
<b>Résultat net normalisé – Part du Groupe</b>	<b>86,1</b>	<b>3,2%</b>	<b>112,4</b>	<b>4,1%</b>	<b>-23%</b>
Nombre moyen pondéré d'actions	67 424 238		67 051 174		
Nombre moyen pondéré dilué d'actions (*)	68 022 727		67 647 280		
<b>BNPA</b>	<b>0,15</b>		<b>1,81</b>		<b>-91%</b>
<b>BNPA dilué</b>	<b>0,15</b>		<b>1,79</b>		<b>-91%</b>
<b>BNPA normalisé</b>	<b>1,28</b>		<b>1,68</b>		<b>-24%</b>
<b>BNPA dilué normalisé</b>	<b>1,27</b>		<b>1,66</b>		<b>-24%</b>

(\*) Avec impact de la dilution uniquement

Sur la base d'un nombre moyen pondéré d'actions de 67 424 238 au cours du premier semestre 2006, le bénéfice par action en part du Groupe ressort à 0,15 euro et, sur la base d'un nombre moyen pondéré dilué d'actions de 68 022 727 au cours de la période, le bénéfice par action en part du Groupe ressort à 0,15 euro.

Sur la base du résultat net normalisé de 86 millions d'euros, le bénéfice par action en part du Groupe atteint 1,28 euro.

### 7.3 FLUX DE TRESORERIE ET ENDETTEMENT NET

Le Groupe a démarré l'exercice avec un endettement net d'ouverture de 180 millions d'euros. Le flux de trésorerie issu des opérations d'exploitation atteint 189 millions d'euros, soit 7,0% du chiffre d'affaires total, dont 33 millions d'euros de frais de réorganisation du personnel et de rationalisation des centres de production, contre 5,8% au premier semestre 2005.

Ceci représente une amélioration de 20% malgré une marge opérationnelle plus faible que l'année dernière. Elle résulte d'un montant plus faible de coûts de restructuration, d'une reprise de provisions pour engagements sur projets moins élevée et d'un montant plus élevé d'amortissement des immobilisations.

Cette performance a été temporairement affectée par une augmentation du besoin en fonds de roulement d'environ 197 millions d'euros sur la période en raison de facteurs saisonniers, comme l'année dernière au cours de la même période. La position en termes de besoin en fonds de roulement devrait s'améliorer nettement au deuxième semestre grâce aux effets conjugués d'une baisse du besoin en fonds de roulement comme l'année dernière au deuxième semestre et d'une augmentation des flux de trésorerie issus des opérations liée à une augmentation de la marge opérationnelle au deuxième semestre.

L'endettement net à la fin juin reste par conséquent globalement inchangé par rapport à fin juin 2005, et représente un ratio d'endettement net sur capitaux propres de 16%, et un ratio de levier financier (endettement net / OMDA) de 0,74.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005
<b>Variation de trésorerie issue des opérations d'exploitation</b>	<b>188,9</b>	<b>157,2</b>
Impôts payés	-9,1	1,2
Variation du besoin en fonds de roulement	-197,2	-105,7
<b>Variation de trésorerie nette issue des opérations d'exploitation</b>	<b>-17,4</b>	<b>52,7</b>
Variation de trésorerie liée aux investissements opérationnels	-95,5	-81,0
Produit des cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	1,2	0,6
<b>Flux de trésorerie net des opérations courantes</b>	<b>-111,7</b>	<b>-27,7</b>
Autres variations	-25,2	14,9
<b>Flux de trésorerie net avant investissements financiers</b>	<b>-136,9</b>	<b>-12,6</b>
Investissements financiers	-15,4	-17,4
Produit des cessions financières	6,9	158,2
<b>Investissements financiers nets</b>	<b>-8,5</b>	<b>140,8</b>
<b>Flux de trésorerie net</b>	<b>-145,5</b>	<b>128,1</b>
<b>Endettement net en début de période</b>	<b>180,5</b>	<b>491,6</b>
<b>Endettement net en fin de période</b>	<b>325,9</b>	<b>363,5</b>

#### 7.3.1 Variation du besoin en fonds de roulement

La variation négative du besoin en fonds de roulement de 197 millions d'euros au premier semestre 2006 est le résultat cumulé de facteurs saisonniers négatifs, tels que le versement des primes annuelles, et d'une hausse du délai de règlement clients dont le ratio en nombre de jours est passé de 63 jours au deuxième semestre 2005 à 69 jours au premier semestre 2006, contre 70 jours au premier semestre 2005.

### 7.3.2 Investissements d'exploitation

Les dépenses d'investissement s'élèvent à 95 millions d'euros au premier semestre 2006, soit 3,5% du chiffre d'affaires du Groupe, ce qui est conforme aux prévisions à moyen terme. Les engagements hors bilan concernant des contrats de location simple de matériel informatique ont été réduits de 146 millions d'euros fin 2005 à 127 millions d'euros fin juin 2006.

### 7.3.3 Autres variations

Les autres variations incluent une augmentation de capital (+7 millions d'euros), des reclassifications liées à des instruments dérivés et à des retraites (+18 millions d'euros) qui sont compensées par le paiement d'intérêts financiers (-16 millions d'euros), le rachat d'actions (-13 millions d'euros) dans le cadre du contrat de liquidité, le transfert en dette de la participation des salariés français (-8 millions d'euros), des écarts de change négatifs (-11 millions d'euros) et les dividendes versés aux actionnaires minoritaires des filiales (-2 millions d'euros).

### 7.3.4 Investissements financiers nets

Les investissements financiers nets concernent plusieurs versements effectués sur des acquisitions passées (7 millions d'euros) et des investissements en actions (8 millions d'euros). La cession d'actifs financiers concerne la vente de certaines sociétés, telles la société de conseil néerlandaise Nolan Norton.

### 7.3.5 Convenances bancaires

Le Groupe se situe dans le cadre de ses convenances bancaires avec un ratio de levier financier (endettement net divisé par OMDA) de 0,74 à la fin juin 2006. Le ratio de levier financier consolidé ne doit pas être supérieur à 2,5 selon les termes de la nouvelle facilité de crédit renouvelable multidevises.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005	Convenances 2006
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>138,7</b>	<b>183,1</b>	
Dépréciation d'actifs corporels et incorporels	87,8	62,3	
Dotation net aux provisions d'exploitation pour actif circulant	-0,5	-3,2	
Dotation nette aux provisions d'exploitation	-6,9	-31,9	
Dotation nette aux provisions pour retraites	2,6	6,4	
<b>OMDA</b>	<b>221,7</b>	<b>216,7</b>	
<b>Endettement net de fin de période</b>	<b>325,9</b>	<b>363,5</b>	
<b>Ratio de levier financier (Endettement net / OMDA)</b>	<b>0,74</b>	<b>0,84</b>	<b>&lt; 2,5</b>

Le ratio de couverture des intérêts consolidé (marge opérationnelle divisée par le coût de l'endettement financier net) était de 12 au premier semestre 2006, et ne doit pas être inférieur à 4 pendant toute la durée de la nouvelle facilité de crédit renouvelable multidevises.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006	Semestre clos le 30 juin 2005	Convenances 2006
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>138,7</b>	<b>183,1</b>	
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>-11,1</b>	<b>-15,6</b>	
<b>Couverture du coût de l'endettement financier net par la marge opérationnelle</b>	<b>12,5</b>	<b>11,7</b>	<b>&gt; 4,0</b>

## **8. RESULTATS FINANCIERS**

### **8.1 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR L'INFORMATION FINANCIERE SEMESTRIELLE 2006**

### **8.2 Etats financiers consolidés résumés**

- 8.2.1 Compte de résultat consolidé
- 8.2.2 Bilan consolidé
- 8.2.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés
- 8.2.4 Variation des capitaux propres consolidés
- 8.2.5 Notes annexes aux états financiers consolidés résumés au 30 juin 2006

Préambule

Bases de préparation et principes comptables significatifs

Gestion des risques financiers

Notes annexes aux comptes consolidés résumés

**8.1 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR L'INFORMATION FINANCIERE  
SEMESTRIELLE 2006**

## 8.2 ETATS FINANCIERS CONSOLIDES RESUMES

### 8.2.1 Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Notes	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)
<b>Chiffre d'affaires</b>		<b>2 695,8</b>	<b>2 725,4</b>	<b>5 458,9</b>
Charges de personnel	Note 3	-1 510,4	-1 467,4	-2 886,8
Charges opérationnelles	Note 4	-1 046,7	-1 074,9	-2 159,1
<b>Marge opérationnelle</b>		<b>138,7</b>	<b>183,1</b>	<b>413,0</b>
<b>En % du chiffre d'affaires</b>		<b>5,1%</b>	<b>6,7%</b>	<b>7,6%</b>
Autres produits et charges opérationnels	Note 5	-80,2	13,1	-25,2
<b>Résultat opérationnel</b>		<b>58,5</b>	<b>196,3</b>	<b>387,8</b>
<b>En % du chiffre d'affaires</b>		<b>2,2%</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,1%</b>
Coût de l'endettement financier net		-11,1	-15,6	-24,7
Autres produits et charges financiers		5,7	-16,6	-9,4
Résultat financier	Note 6	-5,4	-32,2	-34,1
Charge d'impôt	Note 7	-35,0	-39,1	-108,1
Quote-part du résultat net des entreprises associées		-0,1	0,2	0,3
<b>Résultat net</b>		<b>18,0</b>	<b>125,2</b>	<b>245,9</b>
Dont:				
<b>- Part du Groupe</b>		<b>10,4</b>	<b>121,3</b>	<b>235,4</b>
- Intérêts minoritaires	Note 8	7,6	3,9	10,5
(en euros et en nombre d'actions)				
<b>Résultat net par action - Part du Groupe</b>	Note 9			
Nombre moyen pondéré d'actions		67 424 238	67 051 174	67 169 757
<b>Résultat net par action - Part du Groupe</b>		<b>0,15</b>	<b>1,81</b>	<b>3,50</b>
Nombre moyen pondéré dilué d'actions		68 022 727	67 647 280	67 636 614
<b>Résultat net dilué par action - Part du Groupe</b>		<b>0,15</b>	<b>1,79</b>	<b>3,48</b>

## 8.2.2 Bilan consolidé

(en millions d'euros)	ACTIF	Notes	30 juin 2006	31 décembre 2005
Goodwill		Note 10	2 092,6	2 172,4
Immobilisations incorporelles			79,0	74,9
Immobilisations corporelles			332,7	323,5
Actifs financiers non courants			67,1	33,9
Impôts différés actifs			261,8	265,6
<b>Total des actifs non courants</b>			<b>2 833,2</b>	<b>2 870,3</b>
Clients et comptes rattachés		Note 11	1 557,6	1 563,0
Impôts courants			55,4	52,4
Autres actifs courants			271,9	237,6
Instruments financiers courants		Note 16	1,1	0,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie		Note 12	270,9	533,5
<b>Total des actifs courants</b>			<b>2 156,9</b>	<b>2 387,4</b>
<b>Actifs destinés à être cédés ou abandonnés</b>				<b>36,2</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>			<b>4 990,1</b>	<b>5 293,9</b>

(en millions d'euros)	PASSIF	Notes	30 juin 2006	31 décembre 2005
Capital social			67,6	67,4
Primes			1 259,0	1 252,8
Réserves consolidées			520,3	289,5
Ecarts de conversion			8,5	28,3
Résultat de l'exercice			10,4	235,4
Capitaux propres – Part du Groupe			1 865,8	1 873,4
Intérêts minoritaires			158,1	153,2
<b>Total capitaux propres</b>			<b>2 023,9</b>	<b>2 026,5</b>
Provisions retraites et assimilées		Note 13	490,9	477,8
Provisions non courantes		Note 14	131,7	147,5
Passifs financiers		Note 15	408,3	506,2
Impôts différés passifs			22,1	20,6
Instruments financiers non courants		Note 16	3,1	6,4
Autres passifs non courants			0,6	3,6
<b>Total des passifs non courants</b>			<b>1 056,7</b>	<b>1 162,1</b>
Fournisseurs et comptes rattachés		Note 17	595,2	587,2
Impôts courants			103,1	79,3
Provisions courantes		Note 14	86,6	104,9
Instruments financiers courants		Note 16	2,3	6,2
Part à moins d'un an des passifs financiers		Note 15	188,5	201,4
Autres passifs courants		Note 18	933,8	1 110,9
<b>Total des passifs courants</b>			<b>1 909,5</b>	<b>2 089,9</b>
<b>Passifs destinés à être cédés ou abandonnés</b>				<b>15,4</b>
<b>TOTAL DU PASSIF</b>			<b>4 990,1</b>	<b>5 293,9</b>

### 8.2.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés

(en millions d'euros)	Notes (*)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)
<b>Résultat net part du Groupe</b>		<b>10,4</b>	<b>121,3</b>	<b>235,4</b>
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles		87,8	62,3	153,0
Dotations nettes aux provisions d'exploitation		-4,8	-28,7	-67,0
Dotations nettes aux provisions financières		-6,8	6,7	3,0
Autres dotations nettes aux provisions opérationnelles		44,3	-27,7	-39,6
(Plus) moins values de cessions d'immobilisations		0,9	-59,6	-40,2
Gains et pertes latents liés aux variations de juste valeur			9,4	
Charges nettes liées aux options de souscription d'actions et assimilées		5,7	6,9	13,9
Intérêts minoritaires et entreprises associées		7,7	3,7	10,2
Instruments financiers		-4,7	6,3	11,8
Intérêts financiers		13,5	17,6	28,3
Charges d'impôt (y compris impôts différés)		35,0	39,1	108,1
Flux de trésorerie avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts financiers et impôt	a	188,9	157,2	416,9
Impôts payés	b	-9,1	1,2	-29,2
Variation du besoin en fonds de roulement	c	-197,2	-105,7	27,4
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>		<b>-17,4</b>	<b>52,7</b>	<b>415,2</b>
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	d	-95,5	-81,0	-173,5
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	e	1,2	0,6	11,0
Investissement d'exploitation net		-94,3	-80,4	-162,5
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières	f	-15,4	-22,4	-38,2
Trésorerie des sociétés acquises durant l'exercice	g		6,5	8,6
Encaissements liés aux cessions financières	h	6,9	21,6	188,1
Trésorerie des sociétés cédées durant l'exercice	i		-26,7	-30,6
Investissements financiers nets		-8,5	-21,0	127,9
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>		<b>-102,8</b>	<b>-101,4</b>	<b>-34,6</b>
Augmentation de capital	j		-	-
Augmentation de capital liée à l'exercice d'options de souscription d'actions	k	6,5	9,4	13,2
Rachats et reventes d'actions propres	l	-12,6	-	-
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	m	-2,0	-1,4	-5,0
Souscription de nouveaux emprunts	n	251,1	791,9	665,6
Remboursement d'emprunts à long et à moyen terme	o	-363,0	-940,8	-979,6
Intérêts financiers nets versés (y compris le crédit-bail)	p	-12,0	-22,3	-32,3
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>		<b>-131,9</b>	<b>-163,2</b>	<b>-338,0</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	q	<b>-252,1</b>	<b>-211,9</b>	<b>42,5</b>
<b>Trésorerie à l'ouverture</b>		<b>533,5</b>	<b>465,5</b>	<b>465,5</b>
Variation de trésorerie	q	-252,1	-211,9	42,5
Incidence des variations de cours de monnaies étrangères sur la trésorerie		-10,5	27,7	25,6
<b>Trésorerie à la clôture</b>		<b>270,9</b>	<b>281,3</b>	<b>533,5</b>

(\*) Pour réconciliation avec la variation de l'endettement net et le flux de trésorerie par destination présentés dans les notes annexes

## 8.2.4 Variation des capitaux propres consolidés

(en millions d'euros)	Nombre d'actions à la clôture (en milliers)	Capital Social	Primes	Réserves consolidées	Ecart de conversion	Eléments constatés directement en capitaux propres	Résultat net part du Groupe	Capitaux propres – Part du Groupe	Intérêts minoritaires	Total
<b>Situation au 31 décembre 2004</b>	<b>66 938</b>	<b>66,9</b>	<b>1 240,1</b>	<b>168,6</b>	<b>-2,8</b>	<b>-</b>	<b>113,3</b>	<b>1 586,0</b>	<b>49,3</b>	<b>1 635,3</b>
* Augmentation de capital	301	0,3	9,1					9,4		9,4
* Ecart de conversion					50,1			50,1	-0,3	49,8
* Affectation du résultat net de l'exercice précédent				113,3			-113,3			
* Options de souscription d'actions				6,9				6,9		6,9
* Première application IAS 32/39				2,8		-12,5		-9,7	-1,2	-10,9
* Variations de juste valeur des instruments financiers					-0,3	-2,6		-2,8		-2,8
* Résultat net de la période							121,3	121,3	3,9	125,2
* Autres				-0,3	0,1			-0,1	-1,0	-1,1
<b>Situation au 30 juin 2005</b>	<b>67 239</b>	<b>67,2</b>	<b>1 249,3</b>	<b>291,3</b>	<b>47,1</b>	<b>-15,1</b>	<b>121,3</b>	<b>1 761,1</b>	<b>50,7</b>	<b>1 811,9</b>
* Augmentation de capital	124	0,1	3,6					3,7		3,7
* Ecart de conversion					-18,2			-18,2	0,9	-17,3
* Options de souscription d'actions				7,0				7,0		7,0
* Première application IAS 32/39				-4,4		-4,4		-0,1	1,2	1,1
* Variations de juste valeur des instruments financiers					-0,6	6,9		6,3		6,3
* Résultat net de la période							114,1	114,1	6,6	120,7
* Autres				-0,4	-0,1			-0,5	93,8	93,3
<b>Situation au 31 décembre 2005</b>	<b>67 363</b>	<b>67,4</b>	<b>1 252,8</b>	<b>293,5</b>	<b>28,3</b>	<b>-3,8</b>	<b>235,4</b>	<b>1 873,4</b>	<b>153,2</b>	<b>2 026,5</b>
* Augmentation de capital	176	0,2	6,2					6,4		6,4
* Ecart de conversion					-19,8			-19,8	-0,7	-20,5
* Affectation du résultat net de l'exercice précédent				235,4			-235,4			
* Options de souscription d'actions				5,7				5,7		5,7
* Achat d'actions propres (1)						-12,6		-12,6		-12,6
* Variations de juste valeur des instruments financiers						2,5		2,5		2,5
* Résultat net de la période							10,4	10,4	7,6	18,0
* Autres				-0,2				-0,2	-2,0	-2,2
<b>Situation au 30 juin 2006</b>	<b>67 539</b>	<b>67,6</b>	<b>1 259,0</b>	<b>534,4</b>	<b>8,5</b>	<b>-13,9</b>	<b>10,4</b>	<b>1 865,8</b>	<b>158,1</b>	<b>2 023,9</b>

(1) L'achat d'actions propres comptabilisé en déduction des capitaux propres est lié au contrat de liquidité signé en février 2006 avec "Rothschild & Cie Banque". Ce contrat est conclu pour un an et est renouvelable par tacite reconduction. Cet accord est conforme au Code de l'Association Française des Entreprises d'Investissement. Au 30 juin 2006, Atos Origin détenait 211 500 actions dans le cadre de ce contrat pour une valeur nette de 12,6 millions d'euros.

## 8.2.5 Notes annexes aux états financiers consolidés résumés au 30 juin 2006

### Préambule

Les états financiers semestriels consolidés résumés de la Société au 30 juin 2006 (6 mois) comprennent la Société et ses filiales (l'ensemble constituant le "Groupe") et les sociétés sur lesquelles le Groupe exerce un contrôle conjoint ou une influence notable.

Ces états financiers intermédiaires consolidés résumés ont été présentés par le Directoire au Conseil de Surveillance le 5 septembre 2006.

### Bases de préparation et principes comptables significatifs

#### Bases de préparation

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés au 30 juin 2006 (6 mois) sont établis conformément à la norme IAS 34 – *Information financière intermédiaire*. Ils correspondent à des états financiers intermédiaires résumés, et ne comprennent pas toute l'information nécessaire aux états financiers annuels. Les états financiers intermédiaires consolidés résumés au 30 juin 2006 sont donc à lire de manière conjointe avec les états financiers consolidés du Groupe au 31 décembre 2005.

Le Groupe se réfère aux positions émises par le Syntec Informatique en vue de l'application des normes IFRS aux spécificités du secteur informatique. Le Syntec rassemble les principaux acteurs de ce secteur.

#### Changements dans les principes comptables

Les principes comptables appliqués par le Groupe dans les états financiers intermédiaires consolidés résumés au 30 juin 2006 sont identiques à ceux appliqués dans les états financiers consolidés publiés au 31 décembre 2005, à l'exception de l'adoption des changements concernant les principes comptables et interprétations suivants, obligatoires à compter de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2006 :

- *IFRIC 4, Déterminer si un accord contient un contrat de location*, selon lequel il convient de déterminer si un accord est, ou contient, un contrat de location en se fondant sur la substance de l'accord. Il convient ainsi d'apprécier si a) l'exécution de l'accord dépend de l'utilisation d'un actif ou d'actifs spécifique(s) (l'actif) et si b) l'accord confère un droit d'utiliser l'actif. L'adoption de cette interprétation n'a pas eu d'incidence significative sur la situation nette d'ouverture 2005 ou sur les états financiers du Groupe au 30 juin, 31 décembre 2005 et 30 juin 2006.
- *Amendement de l'IAS 19, Avantages du personnel*. Cet amendement permet la comptabilisation des écarts actuariels liés aux avantages postérieurs à l'emploi directement en capitaux propres et prévoit la présentation de nouvelles informations en annexe. Dans la mesure où le Groupe n'a pas l'intention de modifier les principes comptables retenus pour comptabiliser les écarts actuariels, l'adoption de cet amendement n'aura d'incidence que sur le format et l'étendue des informations communiquées en annexe.
- Les autres amendements (IAS 21 and IAS 39) sont correctement appliqués par le Groupe et n'ont pas d'incidence significative sur ses résultats opérationnels ou sa présentation financière.

#### Estimations comptables et jugements

La préparation des états financiers intermédiaires en accord avec la norme IAS 34 requiert, de la part de la Direction, l'utilisation de jugements, d'estimations, et d'hypothèses susceptibles d'avoir un impact sur les principes comptables appliqués et sur le montant des actifs, passifs, produits et charges comptabilisés dans les états financiers, ainsi que sur les informations figurant en annexe sur les actifs et passifs éventuels en date de l'arrêt. Les estimations et les hypothèses qui pourraient entraîner un ajustement significatif de la valeur comptable d'actifs et de passifs au cours du prochain exercice sont essentiellement liées à :

**Perte de valeur du goodwill** : Le goodwill fait au minimum annuellement l'objet de tests de dépréciation, conformément aux principes comptables exposés ci-dessous. Les valeurs recouvrables des Unités Génératrices de Trésorerie sont déterminées sur la base de calculs de valeurs d'utilité.

**Constatation du chiffre d'affaires et des coûts liés aux contrats à long terme :** Le chiffre d'affaires et les coûts associés, y compris les pertes à terminaison prévues, sont évalués conformément aux principes comptables exposés ci-dessous. Les coûts totaux prévus des contrats sont basés sur des hypothèses opérationnelles (prévisions de volume et de variation des coûts de production) qui ont une incidence directe sur le niveau de chiffre d'affaires et les éventuelles pertes à terminaison ainsi comptabilisées.

#### Méthodes de consolidation

**Filiales** Les filiales sont toutes les entités dans lesquelles le Groupe exerce directement ou indirectement un contrôle, qui se caractérise par le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles, généralement mais non systématiquement accompagné de la détention de plus de la moitié des droits de vote. L'existence et les effets des droits de vote potentiels qui sont actuellement exerçables ou convertibles, le pouvoir de nommer la majorité des membres des organes de direction et l'existence de droits de veto sont autant d'éléments pris en compte pour déterminer si le Groupe contrôle une entité. Les filiales sont consolidées selon la méthode de l'intégration globale, à compter de la date à laquelle le contrôle est transféré au Groupe. Elles sont déconsolidées à compter de la date à laquelle ce contrôle cesse d'exister.

**Coentreprises** Les participations du Groupe dans des entités contrôlées conjointement sont comptabilisées selon la méthode de l'intégration proportionnelle. L'existence de pacte d'actionnaires et de contrats de gérance d'exploitation est prise en compte dans la détermination de l'exercice du contrôle conjoint.

**Entreprises associées** Les entreprises associées sont des entités sur lesquelles le Groupe exerce une influence notable, sans pour autant les contrôler ou les contrôler conjointement, généralement mais non systématiquement accompagnée de la détention de 20% à 50% des droits de vote. Les participations dans des entreprises associées sont comptabilisées par mise en équivalence.

#### Information sectorielle

L'organisation opérationnelle du Groupe est basée sur les régions, elles-mêmes divisées en zones géographiques. Le premier niveau d'information sectoriel correspond donc aux zones géographiques et le second niveau à celui des lignes de service.

#### Règles de présentation

**Actifs et passifs courants et non-courants** Les actifs et passifs courants sont ceux que le Groupe s'attend à réaliser, consommer ou régler durant le cycle d'exploitation normal, lequel peut s'étendre au-delà des 12 mois suivant la clôture de l'exercice. Tous les autres actifs et passifs sont non-courants.

Les actifs et passifs courants, à l'exclusion de la part à court terme des emprunts, des créances financières et des provisions, constituent le besoin en fonds de roulement du Groupe.

**Actifs et passifs détenus en vue de la vente ou activités abandonnés** Les actifs et les passifs détenus en vue de la vente et les activités abandonnées sont présentés sur une ligne distincte à l'actif et au passif du bilan. Ils sont évalués au plus bas de leur valeur nette comptable et de leur juste valeur nette des coûts de cession, une perte de valeur étant constatée le cas échéant. Aucun amortissement n'est pratiqué par la suite.

Les actifs et les passifs non-courants sont classés comme « détenus en vue de la vente » si leur valeur comptable est susceptible d'être recouvrée principalement par le biais d'une transaction de vente plutôt que par une utilisation continue. Cette condition n'est considérée comme remplie que lorsque la vente est hautement probable et lorsque les actifs et les passifs sont immédiatement disponibles à la vente en l'état.

Si ces actifs et passifs représentaient une ligne de service complète ou un secteur géographique, le bénéfice ou la perte provenant de ces activités serait alors présenté sur une ligne distincte du compte de résultat.

### Conversion des comptes libellés en monnaies étrangères

Les postes du bilan des sociétés situées en dehors de la zone Euro sont convertis en euros aux taux de change en vigueur à la clôture. Les postes du compte de résultat sont convertis sur la base des cours de change moyens de l'exercice. Les écarts de conversion résultant de la variation des taux de change sur le bilan et le compte de résultat sont comptabilisés en tant que composante distincte des capitaux propres sous la rubrique « Ecart de conversion ».

Le Groupe ne consolide aucune entité exerçant ses activités dans une économie hyper inflationniste.

### Conversion des transactions libellées en monnaies étrangères

Les transactions libellées en monnaies étrangères sont converties en monnaie fonctionnelle aux taux de change du jour de l'opération. Les gains et les pertes de change résultant du règlement de ces transactions et de la conversion au taux de change de clôture des actifs et des passifs monétaires libellés en monnaies étrangères, sont comptabilisés dans le compte de résultat sous la rubrique « Autres produits et charges financiers », sauf si la comptabilité de couverture est appliquée dans les conditions prévues au paragraphe « Actifs financiers – Instruments financiers dérivés ».

### Regroupements d'activités et goodwill

Un regroupement d'activités peut impliquer l'achat des titres d'une autre entité, où l'achat de tout ou partie des éléments d'actifs nets d'une autre entité qui, ensemble, constituent une ou plusieurs activités.

Les contrats de services majeurs avec, le cas échéant, transfert d'effectifs et d'actifs, et qui permettent au Groupe de développer ou d'améliorer de manière significative sa position concurrentielle au sein d'un secteur d'activité ou d'une zone géographique, sont comptabilisés comme des regroupements d'activités.

Le goodwill représente l'excédent du coût du regroupement d'activités, frais de transactions compris, sur la part d'intérêt du Groupe dans la juste valeur des actifs, passifs et passifs éventuels acquis à la date du regroupement.

Le goodwill n'est pas amorti et fait l'objet de tests de dépréciation au minimum une fois par an, ou s'il existe un quelconque indice de perte de valeur. Le goodwill est affecté aux Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) aux fins des tests de dépréciation. Une UGT se définit comme le plus petit groupe identifiable d'actifs dont l'utilisation génère des entrées de trésorerie qui sont largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Les UGT correspondent aux zones géographiques dans lesquelles le Groupe exerce ses activités. La valeur recouvrable d'une UGT représente la valeur la plus élevée entre sa juste valeur, nette des coûts de cession et sa valeur d'utilité déterminée selon la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie. Lorsque cette valeur est inférieure à sa valeur comptable, une perte de valeur est comptabilisée dans le résultat opérationnel. La perte de valeur est imputée en premier lieu à la valeur comptable du goodwill affecté aux UGT et le reliquat de la perte est, le cas échéant, affecté aux autres actifs de l'unité.

### Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont principalement constituées de logiciels et de licences d'utilisation acquis par le Groupe, ainsi que des coûts de développement de logiciels en interne, dans la mesure où ils satisfont aux conditions suivantes :

- les coûts peuvent être attribués au logiciel identifié et évalués de manière fiable ;
- la faisabilité technique du logiciel est démontrée ;
- le Groupe a l'intention et la capacité d'achever le développement du logiciel et de l'utiliser ou de le vendre ;
- il est probable que des avantages économiques futurs bénéficieront au Groupe.

Les logiciels sont amortis linéairement sur leur durée d'utilité attendue qui en général ne dépasse pas 5 ans, l'amortissement correspondant étant comptabilisé dans les charges opérationnelles.

Les coûts d'adaptation des logiciels antérieurement développés par le Groupe pour les besoins spécifiques d'un client dans le cadre des activités de *Business Process Outsourcing* - BPO sont capitalisés dans les immobilisations incorporelles et amortis en charges opérationnelles sur la durée du contrat.

#### Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur coût d'acquisition hors charges financières. Les modes d'amortissement utilisés sont les modes linéaire ou dégressif appliqués sur les durées d'utilité attendues suivantes :

- |                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| ▪ Constructions                  | 20 ans     |
| ▪ Agencements et installations   | 5 à 10 ans |
| ▪ Matériel informatique          | 3 à 5 ans  |
| ▪ Matériel de transport          | 4 ans      |
| ▪ Matériel et mobilier de bureau | 5 à 10 ans |

#### Contrats de location

Les contrats de location d'actifs pour lesquels le Groupe conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété sont classés en contrats de location-financement. Les actifs ainsi loués sont capitalisés au début du contrat à la valeur la plus faible entre leur juste valeur et la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. Les actifs acquis dans le cadre de contrats de location-financement sont amortis sur leur durée d'utilité ou sur la durée du contrat si celle-ci est plus courte.

Les contrats de location pour lesquels le bailleur conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété sont classés en contrats de location simple.

#### Perte de valeur des actifs autres que le goodwill

Les actifs amortissables sont soumis à un test de dépréciation lorsque des événements ou des circonstances indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une perte de valeur est comptabilisée pour l'excès de la valeur comptable sur la valeur recouvrable.

#### Actifs financiers

Les actifs financiers sont comptabilisés à la date de transaction.

**Participations dans des sociétés non-consolidées** Le Groupe détient des titres de sociétés sur lesquelles il n'exerce ni influence notable ni contrôle. Les participations dans des sociétés non-consolidées sont analysées comme étant des actifs financiers disponibles à la vente et sont comptabilisées à leur juste valeur. La juste valeur des actions cotées correspond à leur cours de clôture. En l'absence d'un marché actif pour les actions, les participations dans des sociétés non-consolidées sont comptabilisées au coût historique. Une perte de valeur est comptabilisée lorsqu'il existe des éléments objectifs mettant en évidence une perte durable de valeur. Les critères financiers les plus communément utilisés pour déterminer la juste valeur sont les perspectives de résultats et de capitaux propres.

Les gains et les pertes provenant des variations de juste valeur des actifs disponibles à la vente sont comptabilisés dans les capitaux propres en tant qu'« Eléments constatés directement en capitaux propres ». S'il est démontré que la perte de valeur est durable, elle est inscrite au compte de résultat en « Autres produits et charges financières ».

**Prêts et créances clients** Les prêts sont classés dans les actifs financiers non courants.

Les prêts et les créances clients sont initialement comptabilisés à leur juste valeur puis, ultérieurement, à leur coût amorti.

La valeur nominale représente habituellement la juste valeur initiale des créances clients. Dans le cas d'un paiement différé à plus d'un an les créances clients sont actualisées si l'effet de cette actualisation est significatif. Le cas échéant, une provision est constituée de manière individuelle pour prendre en compte d'éventuels problèmes de recouvrement.

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006, certains contrats de service relèvent du traitement comptable des contrats de location s'ils accordent aux clients un droit d'usage d'un actif en contrepartie de loyers perçus dans le cadre du revenu global du contrat. Le Groupe est alors considéré comme un bailleur à l'égard de ses clients. Dès lors que cette location transfère aux clients les risques et avantages inhérents à la propriété du bien, le Groupe enregistre une créance financière au titre de la location-financement. Cette créance financière est alors classée dans le bilan en « Clients et comptes rattachés » pour la partie qui sera réalisée dans les 12 mois et en « Actifs financiers non courants » pour la partie qui sera réalisée au-delà de 12 mois.

**Cession d'actifs financiers** Les cessions d'actifs financiers pour lesquels le Groupe conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété des actifs transférés, ne satisfont pas aux critères nécessaires à la décomptabilisation. Une dette est comptabilisée pour la contrepartie financière reçue. Les actifs transférés et la dette financière sont évalués à leur coût amorti.

**Instruments financiers dérivés** Les instruments dérivés sont comptabilisés au bilan à leur juste valeur en tant qu'actifs et passifs financiers. Les variations de leur juste valeur sont enregistrées au compte de résultat dans le résultat financier, sauf s'ils sont éligibles à la comptabilité de couverture, selon laquelle :

- pour la couverture de juste valeur d'actifs ou de passifs existants, la partie couverte de ces éléments est évaluée au bilan à sa juste valeur. La variation de cette juste valeur est enregistrée dans le compte de résultat, où elle est compensée par les variations symétriques de juste valeur des instruments de couverture,
- pour la couverture de flux futurs de trésorerie, la partie efficace de la variation de juste valeur de l'instrument de couverture est enregistrée directement en contrepartie dans les capitaux propres en tant qu'« Eléments constatés directement en capitaux propres ». La variation de valeur de la partie inefficace est comptabilisée dans les « Autres produits et charges financiers ». Les montants figurant en situation nette sont transférés au compte de résultat symétriquement à la comptabilisation des éléments couverts.

#### Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont composés de dépôts bancaires et de SICAV monétaires qui sont convertibles à court terme en liquidités et qui ne sont exposées à aucun risque de perte de valeur significatif. Les SICAV monétaires sont comptabilisées à leur juste valeur ; les variations de juste valeur sont comptabilisées au compte de résultat dans la rubrique « Autres produits et charges financiers ».

#### Actions propres

Les actions Atos Origin détenues par la société mère sont comptabilisées à leur coût d'acquisition en diminution des capitaux propres consolidés. En cas de cession, les plus ou moins values ainsi que les effets d'impôts correspondants sont enregistrés en variation des capitaux propres consolidés.

#### Retraites et avantages similaires

Les régimes d'avantages sociaux octroyés par le Groupe comportent des plans à cotisations définies et à prestations définies.

Les charges liées aux régimes à cotisations définies sont constatées au compte de résultat du Groupe sur la base des cotisations versées ou dues au titre de l'exercice où les services afférents ont été rendus par les bénéficiaires.

L'évaluation des engagements du Groupe au titre des régimes à prestations définies s'effectue sur la base d'une méthode actuarielle unique dite des « unités de crédit projetées ». Cette méthode repose notamment sur une projection des niveaux de retraites futures à verser aux salariés du Groupe, en anticipant les effets de leurs augmentations de salaires futures. Elle nécessite par ailleurs la formulation d'hypothèses spécifiques, détaillées en note 13, qui sont périodiquement mises à jour, en liaison étroite avec les actuaires externes qualifiés utilisés par le Groupe.

Les actifs de préfinancement externes généralement constitués au sein d'entités légales séparées sont évalués à leur juste valeur, mesurée en date de clôture.

D'un exercice à l'autre, les différences constatées entre le niveau attendu des passifs et des actifs liés aux régimes de retraites sont cumulées au niveau de chaque régime pour former les écarts actuariels. Ces écarts peuvent provenir soit de changements d'hypothèses actuarielles, soit d'écarts dits d'expérience qui sont créés par la non réalisation, au cours de l'exercice, des hypothèses retenues à la fin de l'exercice précédent.

Le Groupe n'a pas à ce jour déterminé son option finale en matière de reconnaissance des écarts actuariels, pour lesquels la norme IAS 19 prévoit désormais une possibilité de reconnaissance par imputation aux capitaux propres. En application de la méthode dite du « corridor », le Groupe continue donc à ne reconnaître, au compte de résultat, que les écarts actuariels cumulés dépassant une marge de fluctuation normale fixée à 10% du montant, en date de clôture, des engagements ou, s'il est supérieur, des actifs de préfinancement. Cet amortissement s'effectue sur la durée de vie active résiduelle des bénéficiaires de chaque régime, ce qui correspond également, en général, à l'horizon de financement des prestations octroyées au travers des régimes.

L'évaluation des obligations de retraite est très sensible aux évolutions des taux d'intérêt à long terme qui servent de référence au taux d'actualisation devant être utilisé. De manière à refléter plus fidèlement les évolutions de marché, le Groupe a pris l'option d'actualiser, dans ses comptes intermédiaires, l'évaluation des engagements de retraite et des actifs financiers dédiés de ses principaux régimes de retraite, toutes les fois que des évolutions significatives des taux à long terme se produisent.

Les charges liées à la désactualisation des provisions, nettes des rendements financiers attendus des actifs de préfinancement, sont comptabilisées en autres produits et charges financiers.

#### Provisions

Des provisions sont comptabilisées si le Groupe a une obligation actuelle (juridique, réglementaire, contractuelle ou implicite) résultant d'événements passés, pour laquelle il est probable qu'une sortie de ressources sera nécessaire pour éteindre l'obligation, et dont le montant peut être estimé de manière fiable.

Les provisions sont actualisées lorsque l'impact de la valeur temps est significatif. La réévaluation de l'effet de l'actualisation réalisée à chaque arrêté est constatée en charges financières.

#### Emprunts

Les emprunts sont comptabilisés initialement à leur juste valeur, nette des frais d'émission. Les emprunts sont ultérieurement valorisés à leur coût amorti. Le calcul du taux d'intérêt effectif prend en compte les paiements d'intérêts et l'amortissement des frais d'émission.

Les frais d'émission d'emprunt sont amortis en charges financières sur la durée de vie de l'emprunt. La valeur résiduelle des frais d'émission remboursés par anticipation est comptabilisée en charge de l'exercice au cours duquel le remboursement intervient.

Les découverts bancaires sont enregistrés dans la partie courante des emprunts.

Le Groupe ne capitalise pas les coûts d'emprunt en tant qu'éléments du coût des actifs acquis.

#### Engagements d'acquisition de participations minoritaires

Les engagements d'achat fermes ou conditionnels de participations minoritaires sont, sous certaines conditions, assimilés à un achat d'actions et enregistrés dans les passifs financiers avec pour contrepartie une réduction des intérêts minoritaires. Lorsque la valeur de rachat excède le montant des participations minoritaires, le Groupe a choisi de comptabiliser la différence en goodwill. Toute variation supplémentaire de la juste valeur de l'engagement d'achat de participations minoritaires sera également enregistrée en goodwill.

### Reconnaissance du chiffre d'affaires

Le Groupe fournit à la fois des services informatiques et des services de Business Process Outsourcing (BPO). En fonction de la structure du contrat (prestations en régie ou au forfait), le chiffre d'affaires est reconnu selon les principes suivants :

Le chiffre d'affaires des prestations en régie, basées sur des unités d'œuvres informatiques vendues, est reconnu au fur et à mesure que les prestations sont réalisées.

Le chiffre d'affaires des prestations au forfait dans les activités de « Conseil » ou « d'Intégration de Systèmes » est reconnu au fur et à mesure de la réalisation de la prestation, selon le degré d'avancement. L'avancement est déterminé par comparaison des coûts cumulés engagés, à une date donnée aux coûts totaux prévus du contrat. Les prestations relatives à ces contrats figurent au bilan sous la rubrique « Clients et comptes rattachés » pour la part des produits à recevoir et en « Autres passifs courants » pour la part des produits constatés d'avance.

Le chiffre d'affaires annuel contractualisé des contrats long-terme d'Infogérance est généralement structuré de façon à refléter l'avancement effectif des coûts du contrat. Le chiffre d'affaires est ainsi reconnu sur cette base au cours du contrat.

Le Groupe effectue, de manière régulière et en cas de survenance de circonstances particulières, des analyses de rentabilité des contrats de services afin de déterminer si les dernières estimations de chiffres d'affaires, coûts et profits nécessitent d'être révisées. Si, à tout moment, ces estimations montrent qu'un contrat sera déficitaire, une perte à terminaison est comptabilisée immédiatement dans son intégralité, par le biais d'une provision pour pertes à terminaison.

Le chiffre d'affaires est comptabilisé net des coûts des fournisseurs, lorsque le Groupe agit comme un agent entre le client et le fournisseur. Les indicateurs généralement considérés pour déterminer si le Groupe agit ou non comme un agent sont notamment la responsabilité contractuelle vis-à-vis du client, la responsabilité du risque de crédit et du risque de niveau de service, ainsi que le fait que le Groupe apporte ou non une valeur ajoutée aux prestations ou aux produits du fournisseur.

Le Groupe est amené à signer des contrats de services à éléments multiples, pouvant correspondre à une combinaison de différents services. Le chiffre d'affaires est reconnu de manière séparée pour chacun des éléments, lorsqu'ils ont l'objet d'une négociation séparée, le client et le Groupe ont eu la possibilité d'accepter ou de rejeter la part du contrat afférent à chacun des éléments et les produits et les coûts de chaque élément peuvent être identifiés. Un ensemble de contrats est regroupé et traité comme un seul et unique contrat, lorsque cet ensemble de contrats est négocié comme un marché global, les contrats sont si étroitement liés qu'ils font, de fait, partie d'un projet unique avec une marge globale et les contrats sont exécutés simultanément ou à la suite l'un de l'autre, sans interruption.

Les paiements aux clients effectués à la signature de contrats sont enregistrés dans les autres actifs courants et amortis linéairement sur la durée du contrat en réduction du chiffre d'affaires.

### Coûts de transition

Les coûts relatifs aux prestations d'Infogérance sont généralement comptabilisés en charge lorsqu'ils sont supportés. Néanmoins, certains coûts de transition encourus au cours de la phase initiale du contrat d'Infogérance peuvent être différés et comptabilisés en charge sur la durée du contrat, à condition que ces coûts soient recouvrables. Les coûts de transition capitalisés figurent au bilan sous la rubrique « Clients et comptes rattachés ».

Dans le cas où le contrat devient déficitaire, les coûts de transition capitalisés sont dépréciés à hauteur de la perte prévue, et une provision complémentaire pour perte à terminaison est constatée si nécessaire.

### Autres produits et charges opérationnels

Les « Autres produits et charges opérationnels » sont constitués des produits et charges qui sont inhabituels, anormaux et peu fréquents. Ils sont présentés en dehors de la marge opérationnelle conformément à la recommandation du CNC du 27 octobre 2004.

Les provisions pour restructurations sont classées dans le compte de résultat en fonction de la nature de la restructuration:

- Les restructurations directement liées aux activités opérationnelles sont classées dans la marge opérationnelle;
- Les restructurations liées aux regroupements d'entreprises ou considérées comme des plans de grande échelle et anormaux sont classées dans le résultat opérationnel.

Lors de la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises, le Groupe peut être amené à enregistrer des provisions (risques, litiges, etc.) dans le bilan d'ouverture. Au-delà du délai d'affectation du goodwill de 12 mois, les dotations complémentaires de provision ainsi que les reprises de provisions inutilisées correspondant à des changements d'estimations sont comptabilisés dans le compte de résultat en « Autres produits et charges opérationnels ».

Les « Autres produits et charges opérationnels » incluent également la charge annuelle de stock options, les coûts de restructuration comme définis dans le paragraphe Provisions, les litiges majeurs, les plus et moins values de cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles et les pertes de valeur des actifs non financiers.

#### Paiements fondés sur des actions

Des options de souscription d'actions représentant des paiements fondés sur des actions dénoués en instruments de capitaux propres sont régulièrement attribuées aux dirigeants et à certains employés. Ces transactions sont évaluées à leur juste valeur à la date d'attribution en utilisant le modèle binomial de valorisation des options. Les variations de juste valeur des options après la date d'attribution n'ont aucun impact sur la valorisation initiale. La juste valeur des options est comptabilisée linéairement en « Autres produits et charges opérationnels » pendant la période d'acquisition des droits, en contrepartie des capitaux propres.

Dans certaines juridictions fiscales, les entités du Groupe perçoivent une déduction fiscale lorsque les options sont exercées, sur la base du cours de l'action du Groupe à la date d'exercice.

Des actifs d'impôts différés sont enregistrés pour tenir compte de la différence entre la base fiscale des services reçus des employés à cette date (montant admis en déduction par les administrations fiscales au titre des périodes ultérieures), et leur valeur comptable, égale à zéro. Les actifs d'impôts différés sont estimés sur la base du cours de l'action du Groupe à chaque date de clôture et comptabilisés en impôts sur les résultats. Si le montant de déduction fiscale (ou de déduction fiscale future estimée) excède le montant du cumul des charges de rémunération liées, l'excédent de l'impôt différé associé est enregistré directement dans les capitaux propres.

#### Charge d'impôts

La charge d'impôts inclut les impôts exigibles et les impôts différés.

Dans le cadre des comptes semestriels, la charge d'impôts du Groupe a été déterminée sur la base du taux d'impôt effectif estimé au titre de l'exercice. Ce taux est appliqué au « Résultat net avant impôts ». Le taux d'impôt effectif estimé au titre de l'exercice est déterminé en fonction de la charge d'impôts prévue compte tenu des prévisions de résultat du Groupe pour l'exercice.

Un impôt différé est calculé sur toutes les différences temporaires entre la base fiscale et la base comptable consolidée des actifs et passifs, selon la méthode du report variable. L'impôt différé est évalué en utilisant le taux d'imposition officiel à la date de clôture qui sera en vigueur lorsque les différences temporaires se résorberont.

Les actifs et passifs d'impôts différés sont compensés au niveau d'une même entité fiscale lorsqu'elle a un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants ainsi comptabilisés. Les actifs d'impôts différés correspondant aux différences temporaires et aux pertes fiscales reportées sont comptabilisés lorsqu'ils sont considérés comme étant recouvrables pendant leur période de validité, en tenant compte d'informations historiques et prévisionnelles.

Les impôts différés passifs sur les différences temporaires liées au goodwill sont comptabilisés dans la mesure où les différences temporaires ne résultent pas de la comptabilisation initiale du goodwill.

## Résultat par action

Le résultat par action de base est calculé en divisant le résultat net (part du Groupe) par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le résultat par action dilué est calculé en divisant le résultat net (part du Groupe), ajusté du coût financier (net d'impôt) des instruments de dette dilutifs, par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice, majoré du nombre moyen d'actions qui, selon la méthode du rachat d'actions, auraient été émises si tous les instruments dilutifs émis avaient été convertis (souscription d'actions ou obligations convertibles).

L'effet dilutif de chaque instrument convertible est déterminé en recherchant la dilution maximale du résultat de base par action. L'effet dilutif des options de souscription d'actions est évalué sur la base du cours moyen de l'action Atos Origin sur la période.

## **Gestion des risques financiers**

De par ses activités, le Groupe est exposé à différentes natures de risques financiers : risque de liquidité, risque de variation des flux de trésorerie dû à l'évolution des taux d'intérêt, risque de crédit et risque de change. La gestion des risques financiers est assurée par le Département Trésorerie du Groupe et consiste à minimiser les effets potentiellement défavorables de ces risques sur la performance financière du Groupe.

### Risque de liquidité

La gestion du risque de liquidité implique le maintien d'un niveau suffisant de liquidités et de titres négociables sur un marché et la disponibilité de ressources financières grâce à des facilités de crédit en accord avec les besoins du Groupe. Les facilités de crédit sont soumises à des clauses financières restrictives (*covenants*) qui font l'objet d'un contrôle rigoureux par le Département Trésorerie du Groupe.

### Risque de variation des flux futurs dû à l'évolution des taux d'intérêts

Le risque de taux d'intérêt provient essentiellement des emprunts. La gestion de l'exposition au risque de taux couvre deux types de risques :

- Un risque de prix sur les actifs et passifs financiers à taux fixe. En contractant une dette à taux fixe par exemple, le Groupe s'expose à une perte potentielle d'opportunité si les taux d'intérêts venaient à baisser. Toute variation des taux d'intérêts est susceptible d'avoir un impact sur la valeur de marché des actifs et passifs financiers à taux fixe. Cette perte d'opportunité n'aurait toutefois aucun effet sur les produits et les charges financières tels que présentés dans le compte de résultat consolidé et, en tant que tel, sur le résultat net futur du Groupe jusqu'à l'arrivée à échéance de ces actifs.
- Un risque de variation des flux de trésorerie sur les actifs et passifs à taux variable si les taux d'intérêts venaient à augmenter.

L'objectif principal de la gestion des taux d'intérêts de l'endettement du Groupe est de minimiser le coût de la dette et de le protéger des fluctuations des taux d'intérêts en contractant des swaps de taux variable contre taux fixe. Les instruments dérivés autorisés auxquels le Groupe a recours pour couvrir son endettement sont des contrats de swaps conclus avec des établissements financiers de premier ordre.

### Risque de crédit

Les concentrations de risques de crédit du Groupe ne sont pas significatives. Les procédures d'acceptation des clients et les analyses de risques de crédit qui y sont liées sont pleinement intégrées au processus global d'évaluation des risques mis en œuvre tout au long du cycle de vie d'un contrat. Seuls les établissements financiers de premier ordre sont utilisés par le Groupe dans le cadre des opérations de trésorerie et opérations sur instruments dérivés.

### Risque de change

Les fluctuations des taux de change n'ont pas d'incidence significative sur la performance financière du Groupe dans la mesure où une part significative de l'activité est réalisée à l'intérieur de la zone euro et où les produits et les charges sont généralement libellés dans la même devise. Les expositions résiduelles au risque de change sont principalement liées à la livre Sterling et au dollar américain.

Le Groupe a mis en place des procédures de gestion des positions en devises étrangères résultant d'opérations commerciales et financières libellées en monnaies différentes de la monnaie locale de l'entité concernée. Conformément à ces procédures, toutes les expositions significatives doivent être couvertes dès leur survenance. Pour couvrir son exposition au risque de change, le Groupe a recours à divers instruments financiers, principalement des contrats à terme et des swaps de devises.

### Risque de prix

L'exposition du Groupe au risque de prix affectant les instruments de capitaux propres n'est pas significative. Le Groupe n'est pas exposé au risque de prix sur les matières premières.

## **Notes annexes aux comptes consolidés résumés**

### **Note 1 Variation du périmètre de consolidation**

Il n'y a pas eu de regroupements d'entreprises au cours du premier semestre 2006.

Deux cessions sont intervenues début 2006:

- la cession des activités localisées au Moyen-Orient, principalement en Intégration de systèmes.
- la cession de Nolan Norton & Co à sa direction, une activité de Conseil localisée aux Pays Bas.

L'effet des cessions est le suivant :

(en millions d'euros)	Cessions
Reprise du goodwill	1,9
Prix de cession	26,2
Plus et moins values des cessions du semestre	3,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie des sociétés cédées	–
Trésorerie restant à recevoir sur les prochaines années	22,9
Encaissements liés aux cessions de l'année	3,3

## Note 2 Information sectorielle

### Premier niveau d'information sectorielle – Information par secteur géographique

L'organisation opérationnelle du Groupe est divisée en sept secteurs géographiques :

Secteurs géographiques	Pays
▪ France	France
▪ Pays-Bas	Pays-Bas
▪ Royaume-Uni	Royaume-Uni
▪ Allemagne et Europe Centrale	Allemagne, Suisse, Pologne, Autriche
▪ Autres pays européens, Moyen-Orient et Afrique	Belgique, Luxembourg, Suède, Norvège, Italie, Espagne, Portugal, Andorre, Grèce, Turquie, Arabie Saoudite, Dubaï, Bahreïn, Maroc, Afrique du Sud
▪ Amériques	Etats-Unis, Mexique, Argentine, Brésil, Chili, Pérou, Colombie, Venezuela
▪ Asie-Pacifique	Chine, Taiwan, Japon, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Indonésie, Inde

Les transferts et les transactions entre les différents secteurs sont effectués dans des conditions commerciales normales qui seraient également applicables à des tierces parties non liées.

- Semestre clos le 30 juin 2006

(en millions d'euros)	France	Royaume Uni	Pays-Bas	Allemagne et Europe Centrale	Autres EMEA	Amériques	Asie-Pacifique	Non affecté (1)	Elimination	Total Groupe
Compte de résultat										
Chiffre d'affaires par secteur	809,1	541,4	518,6	289,2	374,6	98,3	64,7			2 695,8
%	30,0%	20,1%	19,2%	10,7%	13,9%	3,6%	2,4%			100,0%
Chiffre d'affaires intra-secteurs	23,2	57,8	14,7	7,8	19,6	5,7	15,2	14,9	-158,9	
Total Chiffre d'affaires	832,3	599,2	533,3	296,9	394,2	103,9	79,9	14,9	-158,9	2 695,8
Marge opérationnelle avant affectation des frais de structure	52,7	27,4	53,6	18,5	13,4	5,0	3,7	-35,6		138,7
%	6,5%	5,1%	10,3%	6,4%	3,6%	5,1%	5,7%			5,1%
Affectation des frais de structure	-8,6	-6,5	-6,7	-3,3	-6,5	-1,4	4,7	28,2		
%	-1,1%	-1,2%	-1,3%	-1,2%	-1,7%	-1,4%	7,3%			
Marge opérationnelle après affectation des frais de structure	44,1	20,9	46,9	15,2	6,9	3,6	8,4	-7,3		138,7
%	5,4%	3,9%	9,0%	5,2%	1,9%	3,7%	12,9%			5,1%
Résultat opérationnel avant affectation des frais de structure	42,0	30,1	54,9	18,2	-52,0(*)	5,5	3,7	-43,8		58,5
%	5,2%	5,6%	10,6%	6,3%	-13,9%	5,6%	5,7%			2,2%
Résultat avant impôts										53,0
Charge d'impôt										-35,0
Résultat net										18,0

(\*) Y compris 60 millions d'euros de perte de valeur comme décrit en note 10 – Goodwill.

(1) Frais de structure non alloués par ligne de service

- Semestre clos le 30 juin 2005

(en millions d'euros)	France	Royaume Uni	Pays-Bas	Allemagne et Europe Centrale	Autres EMEA	Amériques	Asie-Pacifique	Non affecté (1)	Elimination	Total Groupe
Compte de résultat										
Chiffre d'affaires par secteur	730,8	587,7	508,0	273,3	467,3	92,7	65,3	0,4		<b>2 725,4</b>
%	26,8%	21,6%	18,6%	10,0%	17,1%	3,4%	2,4%			<b>100,0%</b>
Chiffre d'affaires intra-secteurs	26,1	22,4	18,3	8,1	20,6	5,9	11,3	18,7	-131,4	
Total Chiffre d'affaires	756,9	610,1	526,3	281,3	487,9	98,5	76,6	19,2	-131,4	<b>2 725,4</b>
Marge opérationnelle avant affectation des frais de structure	56,5	48,8	59,4	15,4	26,8	0,7	5,6	-30,0		<b>183,1</b>
%	7,7%	8,3%	11,7%	5,6%	5,7%	0,7%	8,6%	-1,1%		<b>6,7%</b>
Affectation des frais de structure	-7,7	-6,9	-6,3	-3,1	-6,9	-1,2	1,5	30,6		
%	-1,1%	-1,2%	-1,2%	-1,1%	-1,5%	-1,2%	2,3%			
Marge opérationnelle après affectation des frais de structure	48,8	41,9	53,1	12,3	19,9	-0,5	7,1	0,5		<b>183,1</b>
%	6,7%	7,1%	10,5%	4,5%	4,3%	-0,5%	10,9%			<b>6,7%</b>
Résultat opérationnel avant affectation des frais de structure	52,2	47,6	33,5	16,8	12,7	-0,3	6,5	27,1		<b>196,3</b>
%	7,1%	8,1%	6,6%	6,1%	2,7%	-0,3%	10,0%	1,0%		<b>7,2%</b>
Résultat avant impôts										<b>164,1</b>
Charge d'impôt										<b>-39,1</b>
Résultat net										<b>125,2</b>

(1) Frais de structure non alloués par ligne de service

## Deuxième niveau d'information sectorielle – Information par ligne de services

- Semestre clos le 30 juin 2006 :

(en millions d'euros)	Conseil	Intégration de Systèmes	Infogérance	Non affecté (1)	Total Groupe
Chiffre d'affaires	206,4	1 130,5	1 358,8		<b>2 695,8</b>
Marge opérationnelle avant affectation des frais de structure	22,8	34,7	116,8	-35,6	<b>138,7</b>
Marge en %	11,0%	3,1%	8,6%	-1,3%	<b>5,1%</b>

(1) Frais de structure non alloués par ligne de service

- Semestre clos le 30 juin 2005 :

(en millions d'euros)	Conseil	Intégration de Systèmes	Infogérance	Non affecté (1)	Total Groupe
Chiffre d'affaires	226,8	1 134,3	1 364,3		<b>2 725,4</b>
Marge opérationnelle avant affectation des frais de structure	33,9	65,7	113,6	-30,0	<b>183,1</b>
Marge en %	14,9%	5,8%	8,3%	-1,1%	<b>6,7%</b>

(1) Frais de structure non alloués par ligne de service

### Note 3 Charges de personnel

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	% du chiffre d'affaires	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	% du chiffre d'affaires	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)	% du chiffre d'affaires
Salaires	-1 159,1	-43,0%	-1 112,1	-40,8%	-2 226,1	-40,8%
Charges sociales	-319,5	-11,8%	-319,0	-11,7%	-614,8	-11,3%
Taxes, formation, intéressement et participation	-29,2	-1,1%	-29,9	-1,1%	-63,5	-1,1%
Dotation nette aux provisions pour retraite	-2,6	-0,1%	-6,4	-0,2%	17,6	0,3%
<b>Total</b>	<b>-1 510,4</b>	<b>-56,0%</b>	<b>-1 467,4</b>	<b>-53,8%</b>	<b>-2 886,8</b>	<b>-52,9%</b>

### Note 4 Charges opérationnelles

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	% du chiffre d'affaires	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	% du chiffre d'affaires	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)	% du chiffre d'affaires
Achat pour revente et royalties	-152,8	-5,7%	-212,3	-7,8%	-336,1	-6,2%
Sous-traitance	-283,6	-10,5%	-297,8	-10,9%	-599,8	-11,0%
Coûts et maintenance des locaux et matériel	-115,2	-4,3%	-97,2	-3,6%	-210,8	-3,9%
Moyens de production	-208,5	-7,7%	-197,2	-7,2%	-434,8	-7,9%
Télécommunications	-58,3	-2,2%	43,1	-1,6%	-106,2	-1,9%
Transports et déplacements	-61,3	-2,3%	-61,3	-2,2%	-123,8	-2,3%
Impôts et taxes, autres que l'impôt sur les sociétés	-14,5	-0,5%	-13,1	-0,5%	-23,3	-0,4%
Autres charges	-73,8	-2,7%	-125,5	-4,6%	220,7	-4,0%
<b>Sous-total charges</b>	<b>-968,0</b>	<b>-35,9%</b>	<b>-1 047,6</b>	<b>-38,4%</b>	<b>-2 055,4</b>	<b>-37,6%</b>
Amortissement des immobilisations	-87,8	-3,3%	-62,3	-2,3%	153,0	-2,8%
Dotation nette aux provisions pour actif courant	0,5	0,0%	3,2	0,1%	7,2	0,1%
Dotation nette aux provisions	8,6	0,3%	31,8	1,2%	42,1	0,8%
<b>Sous-total amortissements et provisions</b>	<b>-78,7</b>	<b>-2,9%</b>	<b>-27,3</b>	<b>-1,0%</b>	<b>-103,7</b>	<b>-1,9%</b>
<b>Total</b>	<b>-1 046,7</b>	<b>-38,8%</b>	<b>-1 074,9</b>	<b>-39,4%</b>	<b>-2 159,1</b>	<b>-39,5%</b>

### Note 5 Autres produits et charges opérationnels

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)
Charges de restructuration et de rationalisation	-7,8	-36,1	-56,5
Dotation nette aux provisions pour litiges majeurs	-12,1	-2,7	3,6
Reprises de provisions de bilan d'ouverture sans objet	6,4	16,5	45,8
Plus et moins values de cessions d'actifs	-1,0	51,8	40,2
Perte de valeur d'actifs à long terme	-60,0	-9,4	-44,5
Options de souscription d'actions	-5,7	-6,9	-13,9
<b>Total</b>	<b>-80,2</b>	<b>13,1</b>	<b>-25,2</b>

Les coûts de restructuration et de rationalisation sont plus faibles qu'en 2005, les programmes de restructuration liés à l'acquisition de Sema étant presque réalisés en totalité.

La dotation nette aux provisions pour litiges majeurs est constituée de coûts relatifs à des transactions exceptionnelles et à des litiges avec des tiers essentiellement en France et au Royaume-Uni.

Les reprises de provisions de bilan d'ouverture résultent principalement du dénouement positif de risques fiscaux provisionnés dans le bilan d'ouverture de Sema.

Le 29 mars 2006, le Groupe a annoncé un plan d'option de souscriptions d'actions avec un prix d'exercice de 59,99 euros et une émission de 1 147 990 options.

Le Groupe a comptabilisé une charge totale de 5,7 millions sur la période dont 2,8 millions au titre du plan 2006.

La perte de valeur de 60,0 millions d'euros résulte de la révision de la juste valeur des actifs à long terme tel qu'explicité en note 10 – Goodwill.

## Note 6 Résultat financier

### Coût de l'endettement financier net

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)
<b>Charges d'intérêt sur opérations de financement</b>	<b>-11,3</b>	<b>-15,0</b>	<b>-22,8</b>
Résultat des cessions d'équivalents de trésorerie	2,4	2,0	3,6
Résultat des couvertures de taux sur dettes financières	-2,2	-2,6	-5,5
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>-11,1</b>	<b>-15,6</b>	<b>-24,7</b>

L'endettement net moyen du premier semestre 2006 s'élève à 339,4 millions d'euros, pour un coût d'endettement net moyen de 5,3% avant couverture de taux sur dettes financières et de 6,5% après couverture de taux sur dettes financières.

### Autres produits et charges financiers

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)
Produits de change et couvertures liées	1,0	1,7	6,4
Autres produits financiers	5,0		
<b>Produits financiers</b>	<b>6,0</b>	<b>1,7</b>	<b>6,4</b>
Charges financières d'actualisation	-0,3	-2,0	-3,3
Autres charges financières		-16,3	-12,5
<b>Charges financières</b>	<b>-0,3</b>	<b>-18,3</b>	<b>-15,8</b>
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>5,7</b>	<b>-16,6</b>	<b>-9,4</b>

Les 5 millions d'euros d'autres produits financiers sont principalement liés aux retraites et correspondent à la différence positive entre le coût des intérêts et le rendement attendu des actifs de préfinancement. Cette différence est à comparer à une différence négative de 0,2 million d'euros au premier semestre 2005.

Les autres charges financières au 30 juin 2005 avaient été fortement impactées par l'amortissement d'un actif financier non courant et la dépréciation des frais résiduels non amortis de l'ancien crédit syndiqué.

## Note 7 Charge d'impôt

### Impôts courants et différés

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)
Impôts courants	-29,9	-17,9	-47,6
Impôts différés	-5,1	-21,2	-60,5
<b>Total</b>	<b>-35,0</b>	<b>-39,1</b>	<b>-108,1</b>

### Taux effectif d'impôt

La différence entre le taux courant d'imposition en France et le taux effectif se décompose de la manière suivante :

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2005 (12 mois)
Résultat net avant impôts	53,1	164,1	353,7
Taux courant d'imposition en France	34,4%	34,9%	34,9%
Impôt théorique au taux courant français	-18,3	-57,3	-123,6
Effet des différences permanentes	-19,3	8,3	-20,5
Différences de taux d'imposition à l'étranger	9,1	8,4	26,0
Effet des actifs d'impôt non reconnus	1,6	-8,4	19,4
Autres	-8,1	9,9	-9,4
<b>Charge d'impôt du Groupe</b>	<b>-35,0</b>	<b>-39,1</b>	<b>-108,1</b>
<b>Taux effectif d'impôt</b>	<b>65,9%</b>	<b>23,8%</b>	<b>30,6%</b>
<b>Taux effectif d'impôt avant perte de valeur</b>	<b>31,0%</b>	<b>22,5%</b>	<b>27,1%</b>

Le taux effectif d'impôt pour le premier semestre 2006 est de 65,9%. Retraité de la perte de valeur du goodwill de 60,0 millions d'euros, le taux effectif d'impôt est de 31,0% pour le Groupe.

Conformément à la norme IAS 34 – *Information financière intermédiaire*, ce taux correspond au taux effectif d'impôt estimé pour l'année 2006.

## Note 8 Intérêts minoritaires

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	Compte de résultat	Autres	30 juin 2006
AEMS	142,7	5,5	-0,7	147,5
AWP GmbH	4,2	0,5	-	4,7
Autres	6,3	1,6	-2,0	5,9
<b>Total</b>	<b>153,2</b>	<b>7,6</b>	<b>-2,7</b>	<b>158,1</b>

## Note 9 Résultat net par action

Les instruments dilutifs sont constitués des options de souscription d'actions qui n'entraînent aucun retraitement du résultat net servant au calcul du résultat net par action dilué.

La réconciliation entre le résultat par action et le résultat dilué par action est la suivante :

	30 juin 2006	30 juin 2005	31 décembre 2005
<b>Résultat net – Part du Groupe [a]</b>	<b>10,4</b>	<b>121,3</b>	<b>235,4</b>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation [b]	67 424 238	67 051 174	67 169 757
Impact des instruments dilutifs [c]	598 489	596 106	466 857
Nombre moyen pondéré dilué d'actions [d]=[c]+[b]	68 022 727	67 647 280	67 636 614
<b>Résultat net par action en euros [a]/ [b]</b>	<b>0,15</b>	<b>1,81</b>	<b>3,50</b>
Résultat net par action dilué en euros [a]/ [d]	0,15	1,79	3,48

Le nombre total moyen d'options de souscription d'actions non exercées au premier semestre 2006 s'élève à 6 639 482 actions, dont seules 598 489 ont un effet dilutif sur le résultat par action.

## Note 10 Goodwill

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	Acquisitions/ dépréciations	Cessions	Autres	Variations de change	30 Juin 2006
Valeur brute	2 218,4	0,1	-1,9	-1,5	-16,7	2 198,4
Perte de valeur	-46,0	-60,0			0,2	-105,8
<b>Valeur nette</b>	<b>2 172,4</b>	<b>-59,9</b>	<b>-1,9</b>	<b>-1,5</b>	<b>-16,5</b>	<b>2 092,6</b>

Le goodwill est affecté aux Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) identifiées selon les secteurs géographiques.

Le montant recouvrable d'une UGT est déterminé sur la base de calcul des valeurs d'utilité. Ces calculs utilisent des projections de flux de trésorerie basées sur des données budgétaires approuvées par la direction et couvrant une période de trois ans.

Les flux de trésorerie au-delà de la période explicite de trois ans sont extrapolés à l'aide d'un taux de croissance à l'infini.

Des conditions de marché particulièrement difficiles ont amené le Groupe à actualiser son test de perte de valeur. Une perte de valeur du goodwill de 60 millions d'euros a été enregistrée sur l'Italie où la rentabilité est en dessous de la moyenne du Groupe et en détérioration du fait d'un environnement particulièrement morose. La valeur nette comptable résiduelle du goodwill italien s'élève à 10,4 millions d'euros.

Le taux d'actualisation utilisé pour le test de l'UGT Italie est de 9,6% et correspond à un taux d'actualisation avant impôt de 17,6%. Ces taux sont à comparer à ceux utilisés en 2005 qui étaient respectivement de 8,6% et 12,4%.

## Note 11 Clients et comptes rattachés

(en millions d'euros)	30 juin 2006	31 décembre 2005
Valeur brute	1 588,7	1 596,9
Dépréciation	-31,1	-33,9
<b>Valeur net de l'actif</b>	<b>1 557,6</b>	<b>1 563,0</b>
Avances et acomptes reçus	-23,3	-23,9
Produits constatés d'avance TTC et clients créditeurs	-267,1	-342,5
Créances clients nettes (TTC)	1 267,2	1 196,6
<b>Ratio clients en jours de chiffre d'affaires</b>	<b>69</b>	<b>63</b>

## Note 12 Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions d'euros)	30 juin 2006	31 décembre 2005
Disponibilités et dépôts bancaires à vue	262,0	530,8
SICAV monétaires	8,9	2,7
<b>Total</b>	<b>270,9</b>	<b>533,5</b>

En fonction des conditions de marché et de prévisions de flux de trésorerie à court terme, Atos Origin peut à tout moment investir dans des SICAV monétaires ayant une maturité inférieure à trois mois.

## Note 13 Pensions

Le montant net reconnu dans les comptes du Groupe au titre des régimes de retraite et assimilés s'élève à 483,2 millions d'euros.

Les engagements du Groupe sont situés principalement au Royaume-Uni (56%), aux Pays-Bas (35%) et en Allemagne (4%).

L'évaluation des passifs concernés est très sensible aux taux d'intérêt à long terme qui servent de référence au taux d'actualisation utilisé selon IAS 19. Les taux d'actualisation de référence utilisés en 2005 étaient historiquement très bas (4,75% au Royaume-Uni et 4% dans l'Euro zone) et ont augmenté de manière significative au cours du premier semestre 2006 pour atteindre 5,25 % au Royaume-Uni et 4,80% dans l'Euro zone.

De manière à refléter plus fidèlement ces évolutions de marché, le Groupe a décidé de mettre à jour, dans ses comptes au 30 juin 2006, l'évaluation des engagements de retraite et des actifs financiers dédiés de ses principaux régimes de retraite. Les gains actuariels nets générés par cette mise à jour des taux d'actualisation et de la juste valeur des actifs ont plus que compensé les pertes actuarielles antérieurement non reconnues qui s'élevaient à 150,8 millions d'euros au 31 décembre 2005. Au 30 juin 2006, les comptes du Groupe présentent en effet des gains actuariels nets non reconnus de 68,5 millions d'euros, comme indiqué dans le tableau ci-dessous :

(en millions d'euros)	30 juin 2006	31 décembre 2005
Montants reconnus dans les états financiers		
Charges payées d'avance – régimes postérieurs à l'emploi	7,7	5,5
Charges à payer – régimes postérieurs à l'emploi	-465,6	-462,8
Charges à payer – autres régimes à long terme	-25,3	-26,4
<b>Montant total reconnu au bilan</b>	<b>-483,2</b>	<b>-483,7</b>
Rapprochement avec les montants reconnus dans les états financiers		
Situation financière nette – régimes postérieurs à l'emploi	-397,1	-616,1
Situation financière nette – autres régimes à long terme	-25,3	-26,4
(Gains) et pertes actuariels non reconnus	-68,5	150,8
Coûts des services passés non reconnus	8,4	8,5
Autres éléments non reconnus (plafonnement des actifs ...)	-0,7	-0,5
<b>Charges (à payer) / payées d'avance</b>	<b>-483,2</b>	<b>-483,7</b>
<i>Dont immobilisations financières non courantes</i>	<i>7,7</i>	<i>5,5</i>
Variation du montant reconnu dans les états financiers		
<b>Montant reconnu à l'ouverture</b>	<b>-483,7</b>	<b>-522,2</b>
Charge nette périodique liée aux régimes postérieurs à l'emploi	-40,1	-31,9
Prestations payées par l'employeur – Régimes postérieurs à l'emploi	5,4	7,0
Cotisations versées par l'employeur – Régimes postérieurs à l'emploi	31,3	61,8
Regroupements d'entreprises / cessions	-	8,6
Autre (autres régimes à long terme, effets de change...)	3,9	-7,0
<b>Montant reconnu à la clôture</b>	<b>-483,2</b>	<b>-483,7</b>

## Note 14 Provisions

(en millions d'euros)	31 décembre 2005	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	Autres (a)	30 juin 2006	Courantes	Non-courantes
Réorganisation	30,7	14,2	-26,5	-0,4	-0,2	17,8	17,8	
Rationalisation	44,2	1,0	-5,0	-0,4	-1,7	38,1	12,5	25,6
Engagements sur projets	65,8	3,0	-9,5	-2,2	-0,8	56,3	56,3	
Risques et litiges	111,6	10,7	-3,0	-11,1	-2,1	106,1		106,1
<b>Total provisions</b>	<b>252,4</b>	<b>28,9</b>	<b>-44,0</b>	<b>-14,1</b>	<b>-4,9</b>	<b>218,3</b>	<b>86,6</b>	<b>131,7</b>

(a) Les autres variations représentent principalement les écarts de conversion résultant de la conversion des provisions des entités situées en dehors de la zone Euro.

L'impact des variations de provisions sur les agrégats du compte de résultat est le suivant :

(en millions d'euros)	Dotations	Reprises non-utilisées (b)	Sous-total	Reprises utilisées (c)
Marge opérationnelle	-15,5	6,2	-9,3	16,2
Autres produits et charges opérationnels	-12,8	7,6	-5,2	27,7
Résultat financier	-0,6	0,3	-0,3	0,1
<b>Impact total sur le compte de résultat</b>	<b>-28,9</b>	<b>14,1</b>	<b>-14,8</b>	<b>44,0</b>

(b) « non utilisées » signifie sans charge en contrepartie dans le compte de résultat et sans décaissement dans le tableau de flux de trésorerie.

(c) « utilisées » signifie consommées sur la période avec en contrepartie des charges enregistrées dans le compte de résultat et un décaissement dans le tableau de flux de trésorerie.

## Note 15 Passifs financiers

(en millions d'euros)	30 juin 2006			31 décembre 2005		
	Courant	Non-Courant	Total	Courant	Non-Courant	Total
Contrats de location-financement	-26,2	-24,7	-50,9	-27,1	-32,8	-59,9
Prêts bancaires	-6,1	-364,0	-370,1	-5,6	-450,5	-456,1
Titrisation	-144,2	-	-144,2	-140,7	-	-140,7
Autres passifs financiers	-12,0	-19,6	-31,6	-28,0	-22,8	-50,8
<b>Total passifs financiers</b>	<b>-188,5</b>	<b>-408,3</b>	<b>-596,8</b>	<b>-201,4</b>	<b>-506,2</b>	<b>-707,6</b>

La valeur nette des immobilisations corporelles sous contrats de location-financement s'élève à 51.2 millions d'euros.

### Echéancier des passifs financiers non courants

(en millions d'euros)	1 à 2 ans	2 à 3 ans	3 à 4 ans	4 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Contrats de location-financement	-15,2	-7,2	-1,6	-0,7	-0,0	-24,7
Prêts bancaires	-0,7	-0,6	-0,2	-360,5	-2,0	-364,0
Autres passifs financiers	-3,7	-5,5	-3,8	-6,6	-0,0	-19,6
<b>Passifs financiers non courants au 30 juin 2006</b>	<b>-19,6</b>	<b>-13,3</b>	<b>-5,6</b>	<b>-367,8</b>	<b>-2,0</b>	<b>-408,3</b>
Passifs financiers non courants au 31 décembre 2005	-29,7	-18,0	-11,2	-446,5	-0,8	-506,2

## Variation de l'endettement net sur la période

(en millions d'euros)	Notes (*)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)
<b>Endettement net en début de période</b>		<b>-180,5</b>	<b>-491,6</b>
Souscription des nouveaux emprunts	-n	-251,1	-791,9
Remboursements d'emprunts à long et moyen terme	-o	363,0	940,8
Variation de trésorerie court terme	q	-252,1	-211,9
Crédit-bail (variations et intérêts financiers nets versés)			163,0
Emprunts à long et moyen terme des sociétés acquises au cours de l'exercice	r		-1,5
Emprunts à long et moyen terme des sociétés cédées au cours de l'exercice	s		0,3
Incidence des variations de cours des monnaies étrangères sur les emprunts à long et moyen terme	t	-10,8	27,3
Autres variations (**)	u	5,6	2,0
<b>Endettement net en fin de période</b>		<b>-325,9</b>	<b>-363,5</b>

(\*) Pour réconciliation avec le tableau des flux de trésorerie consolidés et celui des flux de trésorerie par destination présenté ci-après.

(\*\*) Les autres variations sont composées des montants de participation des salariés français transférés dans l'endettement net, des impacts IAS32/39 et des nouveaux contrats de location financement conclus sur la période.

## Flux de trésorerie par destination sur la période

(en millions d'euros)	Notes (*)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2005 (6 mois)
Variation de trésorerie issue des opérations d'exploitation	a	188,9	157,2
Impôts payés	b	-9,1	1,2
Variation du besoin en fonds de roulement	c	-197,2	-105,7
Variation de trésorerie nette issue des opérations d'exploitation retraitée		<b>-17,4</b>	<b>52,7</b>
Variation de trésorerie liée aux investissements opérationnels	d	-95,5	-81,0
Produits des cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	e	1,2	0,6
<b>Flux de trésorerie des opérations courantes</b>		<b>-111,7</b>	<b>-27,7</b>
Autres variations	j+k+l+m+p+t+u	-25,2	14,9
<b>Flux de trésorerie avant investissements financiers</b>		<b>-136,9</b>	<b>-12,6</b>
Investissements financiers	f+g+r	-15,4	-17,4
Produits des cessions financières	h+i+s	6,9	158,2
<b>Investissements financiers nets</b>		<b>-8,5</b>	<b>140,8</b>
<b>Flux de trésorerie nets</b>		<b>-145,5</b>	<b>128,1</b>
<b>Endettement net en début de période</b>		<b>-180,5</b>	<b>-491,6</b>
<b>Endettement net en fin de période</b>		<b>-325,9</b>	<b>-363,5</b>

(\*) Pour réconciliation avec le tableau des flux de trésorerie consolidés.

## Note 16 Juste valeur et caractéristiques des instruments financiers

(en millions d'euros)	30 juin 2006		31 décembre 2005	
	Actifs	Passifs	Actifs	Passifs
Contrats de change à terme	1,1	-2,3	0,9	-6,2
Swaps de taux d'intérêts		-3,1		-6,4
S'analysant comme:				
Non-courants		-3,1		-6,4
Courants	1,1	-2,3	0,9	-6,2

La désignation des instruments par monnaie étrangère se décompose comme suit :

Instruments	30 juin 2006		31 Décembre 2005	
	Juste valeur	Nominal	Juste valeur	Nominal
Couverture de flux de trésorerie				
Taux d'intérêt				
Swaps	-3,1	413,0	-6,4	273,0
Change				
Contrats à terme en USD	-0,7	17,8	0,6	21,5
Couverture de juste valeur – Transaction				
Change				
Contrats à terme USD	-0,6	34,7	-6,1	94,3
Contrats à terme SEK			0,2	126,0
Contrats à terme GBP	0,1	1,7	-0,1	3,7

Le notionnel total des swaps de taux de 413 millions d'euros est constitué de 9 swaps de taux débutant au 30 juin 2006 pour un montant total de 150 millions d'euros ; ces swaps se cumulent temporairement avec 5 swaps de taux d'une valeur de 163 millions d'euros dont l'échéance est le 29 août 2006.

#### Note 17 Fournisseurs et comptes rattachés

(en millions d'euros)	30 juin 2006	31 décembre 2005
Dettes fournisseurs	584,0	579,6
Dettes fournisseurs d'immobilisations	11,2	7,6
<b>Total</b>	<b>595,2</b>	<b>587,2</b>

#### Note 18 Autres passifs courants

(en millions d'euros)	30 juin 2006	31 décembre 2005
Avances et acomptes reçus sur commandes client	23,3	23,9
Personnel et comptes rattachés	263,7	305,6
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	186,4	206,9
Etat – Taxe sur la valeur ajoutée	157,0	186,4
Produits constatés d'avance	201,5	225,5
Autres dettes d'exploitation	101,9	162,6
<b>Total</b>	<b>933,8</b>	<b>1 110,9</b>

## Note 19 Engagements hors bilan

### Engagements contractuels

(en millions d'euros)	Echéance				31 décembre 2005
	30 juin 2006	- 1 an	1 à 5 ans	A plus de 5 ans	
Emprunts à long terme (>5 ans)	370,0	6,1	362,0	1,9	456,1
Contrats de location-financement	50,9	26,2	24,7	0,0	59,9
<b>Comptabilisé au bilan</b>	<b>420,9</b>	<b>32,3</b>	<b>386,7</b>	<b>1,9</b>	<b>516,0</b>
Contrats de location simple: terrains, constructions, agencements	576,7	107,3	360,7	108,7	587,3
Contrats de location : matériel informatique	127,5	53,9	73,6	0,0	146,0
Contrats de location : autres immobilisations	118,5	29,1	89,4	0,0	114,9
Autre obligations à long terme (>5 ans)	19,6	13,1	6,4	0,1	28,4
<b>Engagements</b>	<b>842,3</b>	<b>203,4</b>	<b>530,1</b>	<b>108,8</b>	<b>876,6</b>
<b>Total</b>	<b>1 263,2</b>	<b>235,7</b>	<b>916,8</b>	<b>110,7</b>	<b>1 392,6</b>

### Engagements commerciaux

(en millions d'euros)	30 juin 2006	31 décembre 2005
Garanties de performance	669,8	661,3
Garanties bancaires	120,3	114,9
Nantissements	1,0	1,3
<b>Total</b>	<b>791,1</b>	<b>777,5</b>

## Note 20 Evénements postérieurs à la clôture

### Acquisition de Banksys et BCC

Atos Origin, Banksys et Bank Card Company (BCC), et les principaux actionnaires de Banksys et BCC (Dexia, Fortis, ING, KBC), ont annoncé un accord sur l'acquisition de Banksys et BCC par Atos Origin. Ce nouveau partenariat permettra à Banksys et BCC de jouer un rôle clé dans le marché international et permettra au Groupe de devenir un acteur européen majeur dans le domaine des services de paiement.

Cet accord a été signé le mercredi 19 juillet 2006 et l'acquisition devrait être finalisée d'ici la fin 2006 après l'approbation de l'Autorité de la concurrence de l'Union Européenne.

Le chiffre d'affaires combiné non audité, établi en conformité avec les règles et principes comptables belges, de ces 2 entités représentent approximativement 300 millions d'euros pour un effectif total de 1100 personnes.

### Annnonce d'un plan de restructuration en Italie

En dépit de nouveaux contrats gagnés sur la période, le marché italien est de plus en plus difficile et la profitabilité se détériore. Pour ces raisons, la direction a pris la décision d'engager un plan de restructuration conséquent dans le pays, comprenant un allègement des coûts, une adaptation du portefeuille de compétences plus en ligne avec les besoins des clients et le remplacement des sous-traitants par du personnel interne. Le programme sera complété au cours du quatrième trimestre de l'exercice et les coûts seront comptabilisés sur le second semestre.

## 9. CONSEIL DE SURVEILLANCE

Suite à la nomination de Vernon Sankey à l'Assemblée Générale annuelle du 23 mai 2006, le Conseil de Surveillance est maintenant composé des membres suivants :

Nom	Fonction	Date de nomination	Membre du Comité	Fin de mandat (3)	Nombre d'actions détenues (4)
Didier Cherpitel (1)	Président	2004	(a),(b),(c),(d)	2009	1 000
Dominique Bazy (1)	Membre	1997	(a)	2009	20
Diethart Breipohl (1) (2)	Membre	2004		2009	10
Philippe Germond (1)	Membre	2003	(b),(c)	2009	50
Jan P. Oosterveld (2)	Membre	2004	(b),(c),(d)	2007	10
Vernon Sankey (1) (2)	Membre	2005		2007	500
Michel Soublin (1)	Membre	2004	(a)	2007	500
Jean-François Théodore	Membre	2000	(b),(d)	2009	10

1) Administrateur indépendant

2) Membre n'étant pas de nationalité française

3) Assemblée Générale approuvant les comptes de l'année

4) Chaque membre du Conseil de Surveillance doit détenir au moins dix actions.

(a) Comité des Comptes

(b) Comité des Investissements

(c) Comité des Rémunérations

(d) Comité de Nomination

## 10. EVOLUTION DU CAPITAL ET PERFORMANCE BOURSIERE

Les actions du Groupe Atos Origin sont cotées au Marché Eurolist de Paris (France) sous le code Euroclear 5173 ISIN FR0000051732, et ne font pas l'objet de cotation sur une autre place de marché. Les actions sont cotées à Paris depuis 1995. Atos Origin SA est la seule société cotée du Groupe.

### 10.1 TRANSACTIONS DES TITRES (EURONEXT)

Nombre de titres	: 67 539 132
Classification sectorielle	: Technologie de l'Information
Indice principal	: CAC AllShares
Autres indices	: CAC IT, CAC IT20, CAC Next20, Euronext 100, SBF120
Marché	: Eurolist segment A
Place de cotation	: Euronext Paris (France)
Code	: ATO (Euronext)
Code ISIN	: FR0000051732
Eligibilité PEA / SRD	: oui / oui

## 10.2 CAPITAL SOCIAL

### 10.2.1 Capital social au 30 juin 2006

Au 30 juin 2006, le capital s'élevait à 67,5 millions d'euros, divisé en 67 539 132 actions de 1 euro de nominal entièrement libérées. L'évolution du nombre total d'actions émises par le Groupe au cours du premier semestre provient uniquement de l'exercice de 175 667 options de souscription d'actions.

Transactions	Nombre d'actions	Capital social (en millions d'euros)	Primes d'émission (en millions d'euros)	Total (en millions d'euros)
<b>Au 31 décembre 2005</b>	<b>67 363 465</b>	<b>67,4</b>	<b>1 252,8</b>	<b>1 320,2</b>
Création d'actions au 31 mars 2006	144 022	0,1	5,3	5,4
Création d'actions au 30 juin 2006	31 645	0,0	0,9	1,0
A travers l'exercice d'options	175 667	0,2	6,2	6,4
<b>Au 30 juin 2006</b>	<b>67 539 132</b>	<b>67,5</b>	<b>1 259,0</b>	<b>1 326,5</b>

### 10.2.2 Répartition du capital

#### Principaux actionnaires

Il n'y a pas eu de changement majeur au sein de la répartition du capital au cours du premier semestre 2006. Le flottant de la Société atteint presque 100% à ce jour.

#### Franchissement de seuil

La société n'a été informée d'aucun franchissement de seuil au cours du premier semestre 2006.

### 10.2.3 Effet potentiel futur du capital

Sur la période, 1 147 990 nouvelles options de souscription d'actions ont été attribuées aux salariés (dont 230 000 options aux six membres du Directoire) au prix d'exercice moyen de 59,99 euros.

Cette attribution correspond au plan annuel 2006 d'attribution d'options pour 1 248 salariés d'Atos Origin, en rapport avec le montant résiduel non utilisé de la 8ème résolution de l'Assemblée générale du 4 juin 2004.

Cette allocation correspond à 1,70% du capital actuel. Cette allocation est en ligne avec la recommandation du Comité des Rémunérations de mars 2005 d'attribuer 1,75% du capital social chaque année (avec un maximum de 20% aux membres du Directoire).

<b>Nombre d'options de souscription d'actions au 31 décembre 2005</b>	<b>6 145 432</b>
Options de souscription d'actions attribuées au S1 2006	1 147 990
Options de souscription d'actions exercées au S1 2006	-175 667
Options de souscription d'actions perdues au S1 2006	-20 140
Options de souscription d'actions périmées au S1 2006	-474 000
<b>Nombre d'options de souscription d'actions au 30 juin 2006</b>	<b>6 623 615</b>

494 140 options de souscription d'actions ont été annulées et 175 667 ont été exercées sur la période.

Sur la base de 67 539 132 actions émises, le capital social pourrait être augmenté de 6 623 615 nouvelles actions, soit 8,9% du capital social après dilution, et ce uniquement par l'exercice des options de souscription d'actions offertes aux salariés, qui se présentent comme suit :

En actions	30 juin 2006	31 décembre 2005	Variation	% dilution	Millions d'euros
<b>Nombre d'actions</b>	<b>67 539 132</b>	<b>67 363 465</b>	<b>175 667</b>		
Options de souscriptions d'actions	6 623 615	5 671 432	952 183	8.9%	402.6
Bons de souscription d'actions (BSA)		474 000	-474 000		
<b>Total salariés = dilution potentielle</b>	<b>6 623 615</b>	<b>6 145 432</b>	<b>478 183</b>	<b>8.9%</b>	<b>402.6</b>
<b>Total du capital potentiel</b>	<b>74 162 747</b>	<b>73 508 897</b>	<b>653 850</b>		

L'exercice de la totalité des options de souscription d'actions et des bons de souscription d'actions (BSA) aurait pour effet d'augmenter les capitaux propres consolidés de 403 millions d'euros et le capital social de 6,6 millions d'euros.

Cependant, 28% des options attribués aux salariés ont des prix d'exercice supérieurs au cours de bourse de l'action Atos Origin au 30 juin 2006 (51,15 euros), et 11% supérieurs au cours de bourse de l'action Atos Origin au 31 août 2006 (40,99 euros).

#### Autorisations d'émettre des actions et autres valeurs mobilières non utilisées

Autorisation	Montants des autorisations en nominal	Utilisation des autorisations en nominal	Solde non utilisé en nominal	Date d'expiration de l'autorisation
AGM 04/06/2004 8 <sup>ème</sup> résolution Options de souscriptions d'actions	8 500 000	1 144 780 en 2005 1 147 990 en 2006	6 207 230	04/08/2007
<b>Options de souscription d'actions</b>			<b>6 207 230</b>	
AGM 03/06/2005 13 <sup>ème</sup> résolution Augmentation de capital avec droit préférentiel de souscription	22 400 000		22 400 000	03/08/2007
AGM 03/06/2005 15 <sup>ème</sup> résolution Augmentation de capital en rémunération d'apports en nature	6 716 075		6 716 075	03/08/2007
AGM 23/05/2006 11 <sup>ème</sup> résolution <i>Augmentation de capital sans droit préférentiel de souscription (en déduction de l'autorisation de 22,4 millions)</i>	6 716 075		6 716 075	23/07/2008
AGM 23/05/2006 14 <sup>ème</sup> / 15 <sup>ème</sup> résolutions Augmentation de capital réservée aux salariés (dans le cadre d'un Plan d'Epargne Entreprise)	6 750 748		6 750 748	23/07/2008 23/11/2007
<b>Capital social</b>			<b>35 866 823</b>	
<b>Total</b>			<b>42 074 053</b>	

Le montant total potentiel autorisé d'émettre 42 millions d'actions nouvelles représente 62% du capital social actuel.

L'autorisation suivante d'annuler des actions correspond à 10% du capital social actuel.

Autorisation	Montants des autorisations en nominal	Utilisation des autorisations en nominal	Solde non utilisé en nominal	Date d'expiration de l'autorisation
AGM 23/05/2006 6 <sup>ème</sup> résolution Réduction de capital	6 750 749		6 750 749	23/11/2007
<b>Capital social</b>			<b>6 750 749</b>	

### 10.3 DIVIDENDES

L'Assemblée Générale annuelle du 23 mai 2006 a approuvée la recommandation du Conseil de Surveillance de ne pas distribuer de dividende au titre de l'exercice 2005. La Société n'a distribué aucun dividende au cours des cinq derniers exercices. La politique du Groupe reste plutôt favorable au réinvestissement total dans l'entreprise des bénéfices nets réalisés, afin d'optimiser la croissance future du capital à moyen-long terme. Cette politique est ré-analysée à intervalles réguliers.

### 10.4 PERFORMANCE DU TITRE

#### 10.4.1 Volumes de transactions mensuelles et trimestrielles

Au 30 juin 2006, le Groupe présentait une capitalisation boursière de 3,5 milliards d'euros, sur la base d'un cours au 30 juin 2006 de 51,15 euros et 67 539 132 actions émises.

Source :	Cours plus haut	Cours plus bas	Cours de clôture	Cours moyen pondéré	Nombre de titres échangés	Capitaux échangés
Euronext	(en euros par action)				(en milliers d'actions)	(en milliers d'euros)
<b>2006</b>						
Janvier	64,4	55,8	61,0	60,2	12 100	728 341
Février	62,5	58,1	58,5	60,7	7 302	442 974
Mars	62,2	56,3	61,2	60,0	9 443	566 783
<b>1<sup>er</sup> Trimestre</b>					<b>28 845</b>	<b>1 738 098</b>
Avril	65,2	57,2	59,5	61,4	8 657	531 629
Mai	59,9	51,7	53,7	56,0	9 631	538 977
Juin	55,9	49,2	51,2	51,9	9 366	486 039
<b>2<sup>ème</sup> Trimestre</b>					<b>27 654</b>	<b>1 556 645</b>
% du capital échangé sur la période : 84%					<b>56 500</b>	<b>3 294 742</b>

Le nombre moyen journalier d'actions échangées sur les six premiers mois de l'exercice 2006 s'est établi à 445 000, en augmentation de 15% par rapport à la même période l'exercice précédent. Le volume moyen de transactions mensuelles sur les six premiers mois de l'exercice 2006 s'est élevé à 549 millions d'euros, en augmentation de 31% par rapport à la même période l'exercice précédent.

#### 10.4.2 Evénement post-clôture

Le 18 juillet 2006, le Groupe informait ses actionnaires qu'il abaissait ses objectifs de croissance de chiffre d'affaires annuelle à 3% et qu'il considérait trop élevé le consensus de marché concernant le taux marge opérationnelle à 7,8%, en raison de retards quant à la signature de nouveaux contrats et d'un certain nombre de contrats à perte au Royaume-Uni. Comme attendu, le marché réagit fortement à cette annonce et le titre de la Société a chuté de 44,31 euros (le 17 juillet) à 36,31 (le 18 juillet).

## 11. RELATIONS AVEC LES ACTIONNAIRES

### 11.1 COMMUNICATION

L'objectif du Groupe est d'informer régulièrement et clairement l'ensemble de ses actionnaires, qu'ils soient institutionnels ou individuels, en veillant à l'homogénéité et à la transparence de l'information, par la distribution de documents d'information, notre site Internet et des rencontres personnalisées afin d'offrir à tous un même niveau d'information.

### 11.2 CONTACTS

Les investisseurs institutionnels, analystes financiers ainsi que les actionnaires individuels peuvent, pour toute information, s'adresser à :

Virginia Jeanson  
Tel. : + 33 (0) 1 55 91 26 32  
E-mail : [virginia.jeanson@atosorigin.com](mailto:virginia.jeanson@atosorigin.com)

Bertrand Labonde  
Tel. : + 33 (0) 1 55 91 24 45  
E-mail : [bertrand.labonde@atosorigin.com](mailto:bertrand.labonde@atosorigin.com)

Ou en envoyant une demande d'information à [investors@atosorigin.com](mailto:investors@atosorigin.com)

### 11.3 DOCUMENTATION

La Société met à la disposition de ses actionnaires, outre le rapport semestriel, édité en français et en anglais :

- Un rapport annuel
- Des annonces trimestrielles de chiffre d'affaires et une revue de l'activité
- Des informations générales sur le site web [www.atosorigin.com](http://www.atosorigin.com)
- Des communiqués de presse, via le site web ou via la base de données de l'AMF

Les documents juridiques (statuts, procès-verbaux d'assemblées générales, rapports des Commissaires aux Comptes,...) peuvent être consultés à la Direction Juridique sur rendez-vous, au siège social d'Atos Origin.

### 11.4 REGISTRE

La Société Générale assure le service du titre Atos Origin.

### 11.5 CALENDRIER FINANCIER

---

#### Calendrier 2006

---

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| ▪ Mardi 31 octobre 2006    | ▪ Chiffre d'affaires du 3 <sup>ème</sup> trimestre 2006 |
| ▪ Mercredi 31 janvier 2007 | ▪ Chiffre d'affaires du 4 <sup>ème</sup> trimestre 2006 |
| ▪ Mercredi 28 février 2007 | ▪ Résultats annuels 2006                                |
| ▪ Mardi 23 mai 2007        | ▪ Assemblée Générale Annuelle                           |
-

## 12. RESPONSABLES DU DOCUMENT ET DU CONTROLE DES COMPTES

### 12.1 PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT

**Bernard Bourigeaud**  
*Président du Directoire*

### 12.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT

A notre connaissance, les données du présent document de référence sont conformes à la réalité. Elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de la Société ; elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

**Bernard Bourigeaud**  
*Président du Directoire*

### 12.3 PERSONNES RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES

Commissaires aux comptes titulaires	Commissaires aux comptes suppléants
Grant Thornton	Cabinet IGEC, 3, rue Léon Jost, 75017 Paris
Daniel Kurkdjian et Vincent Papazian	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Date de début de mandat: 30 mai 2002 pour une durée de 6 ans</li><li>▪ Date d'expiration du mandat: à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2007</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Date de début de mandat: 30 mai 2002 pour une durée de 6 ans</li><li>▪ Date d'expiration du mandat: à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2007</li></ul>
Deloitte & Associés	Cabinet B.E.A.S., 7/9, Villa Houssay 92200 Neuilly-sur-Seine
Jean-Paul Picard et Jean-Marc Lumet	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Date de début de mandat: 23 mai 2006 pour une durée de 6 ans</li><li>▪ Date d'expiration du mandat: à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Date de début de mandat: 23 mai 2006 pour une durée de 6 ans</li><li>▪ Date d'expiration du mandat: à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011</li></ul>

## 13. GLOSSAIRE – DEFINITIONS

### Termes et indicateurs clés de performance : Finance

- RNPA
- RNPA normalisé
- Capitaux employés opérationnels
- Courant et non-courant
- Coûts indirects
- Délai de recouvrement client
- EBITDA-EBO
- Endettement net
- Marge brute – coûts directs
- Marge opérationnelle
- Marge opérationnelle avant amortissements et dépréciation ou EBO
- Ratio d'endettement net sur capitaux propres
- Ratio de couverture d'intérêt
- Ratio de levier financier
- Résultat opérationnel
- Résultat net normalisé
- Retour sur capitaux employés

### Termes relatifs à l'activité

- BPO
- CMM
- CRM
- ERP
- LAN
- MMS
- SCM
- WAN

### Termes et indicateurs clés de performance : Activité

- Carnet de commandes
- Chiffre d'affaires externe
- Croissance organique du CA
- Effectif permanent et temporaire
- Effectif légal
- Effectifs directs et indirects
- Equivalents Temps Plein (ETP)
- Prises de commandes sur facturation
- Propositions commerciales
- Ratio S
- Sous-traitants et personnel intérimaire
- Taux d'utilisation et taux de non-utilisation
- Taux de départs volontaires
- Taux de rotation du personnel
- TCV (*Total Contract Value* ou valeur contractuelle totale)
- Volume de prises de commandes / commandes enregistrées

### Termes relatifs au marché boursier

- Capitalisation boursière
- Capitalisation du flottant
- Consensus
- Dividendes
- Flottant
- Instruments dilutifs
- PEG (*Price Earnings Growth*)
- PER (*Price Earnings Ratio*)
- Valeur d'entreprise (EV)
- Volatilité

### 13.1 TERMES ET INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE : FINANCE

**Marge opérationnelle.** La marge opérationnelle inclut le résultat opérationnel avant coût des options de souscription d'actions, plus ou moins-values de cession d'actifs, coûts de réorganisation et de rationalisation, pertes de valeur sur actifs à long terme, charge nette aux provisions pour litiges significatifs et reprise de provisions de bilan d'ouverture qui ne sont plus nécessaires.

**Résultat opérationnel.** Le résultat opérationnel comprend le résultat net avant charge d'impôt courant et impôt différé, résultat financier, quote-part du résultat net des entreprises associées et résultat des activités abandonnées.

**EBITDA :** terme anglais fréquemment utilisé en français (Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortisation correspond au résultat avant charge d'intérêts, impôts, dotation nette aux provisions et dotation aux amortissements). Pour Atos Origin, l'EBITDA se base sur la marge opérationnelle minorée des éléments sans impact sur les flux de trésorerie et se nomme **EBO** (Excédent Brut Opérationnel) et correspond à la marge opérationnelle avant dotation aux amortissements et dotation nette aux provisions (**OMDA** en anglais).

**Excédent Brut Opérationnel.** Il se calcule comme suit :

Marge opérationnelle

- moins dotation aux amortissement des immobilisations (tel que présenté en « Résultats financiers »
- moins dotation nette aux provisions (composée de la dotation nette aux provisions pour actif courant et de la dotation nette aux provisions d'exploitation, telles que présentées en « Résultats financiers »)
- moins dotation nette aux provisions pour retraite (telle que présentée en « Résultats financiers »)

**Marge brute et Coûts indirects.** La marge brute se compose du chiffre d'affaires minoré des coûts directs des biens et services vendus. Les coûts directs se réfèrent à la production des produits et / ou services délivrés aux clients, alors que les coûts indirects comprennent tous les coûts liés aux effectifs indirects (tels que définis ci-après), qui ne sont pas directement liés à la réalisation du chiffre d'affaires. La marge opérationnelle englobe la marge brute moins les coûts indirects.

**Résultat net normalisé.** Résultat net (part du Groupe) avant éléments inhabituels, anormaux et irréguliers, net d'impôt.

**RNPA (Résultat Net Par Action).** Le RNPA est le résultat net divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période. Le RNPA dilué est le résultat net divisé par le nombre moyen dilué pondéré d'actions ordinaires sur la période (nombre d'actions en circulation + instruments dilutifs avec effet dilutif). **Le RNPA normalisé** est basé sur le résultat net normalisé.

**Capitaux employés opérationnels.** Les capitaux employés opérationnels comprennent l'actif immobilisé et le fonds de roulement, hors goodwill et actifs destinés à être cédés ou abandonnés.

**Actifs et passifs courants et non-courants.** Une distinction est faite au bilan entre éléments d'actif et de passif courants et non-courants. Les actifs et passifs courants sont ceux que le Groupe s'attend à réaliser, consommer ou régler durant le cycle d'exploitation normal, lequel peut s'étendre au-delà des 12 mois suivant la clôture de l'exercice. Tous les autres actifs et passifs sont non-courants.

Les actifs et passifs courants, à l'exclusion de la part à court terme des emprunts, des créances financières et des provisions, constituent le besoin en fonds de roulement du Groupe.

**Endettement net.** L'endettement net est constitué du total des emprunts (obligations, contrats de location-financement, prêts bancaires à court et long termes, titrisation et autres passifs financiers), des actifs financiers à court terme et des passifs porteurs d'intérêt à échéance de moins d'un an, moins la trésorerie nette (disponibilités et dépôts bancaires à vue et SICAV monétaires).

**Délai de recouvrement client.** Le délai de recouvrement moyen représente la somme des créances clients (y compris les travaux en cours) exprimée en jours de chiffre d'affaires (sur la base du « dernier entré, premier sorti »). Le nombre de jours se base sur le calendrier civil.

**Ratio d'endettement net sur capitaux propres.** Le ratio d'endettement net sur capitaux propres représente la part, exprimée en pourcentage, de l'endettement net sur le total des capitaux propres (part du Groupe et intérêts minoritaires).

**Ratio de couverture d'intérêt.** Le ratio de couverture d'intérêt représente un multiple de la marge opérationnelle divisée par le coût net de l'endettement financier.

**Ratio de levier financier.** Le ratio de levier financier représente l'endettement net divisé par la marge opérationnelle avant amortissement et dépréciation, ou EBO.

**Retour sur capitaux employés.** Le retour sur capitaux employés est le résultat net (part du Groupe), hors coût d'endettement financier (net d'impôt) et pertes de valeur sur actifs à long terme, divisé par les capitaux employés.

## 13.2 TERMES RELATIFS AU MARCHÉ BOURSIER

**Consensus.** Le consensus reprend l'opinion qui ressort de la communauté financière au sein de laquelle les analystes financiers jouent un rôle prédominant. Le consensus peut avoir trait aux perspectives de résultats (consensus sur un titre donné) ou à un groupe de sociétés appartenant au même secteur d'activité (consensus de marché).

**Instruments dilutifs.** Les instruments dilutifs sont des instruments financiers (obligations, bons de souscription d'actions, options de souscription d'actions, actions gratuites) qui peuvent être convertis en actions et qui ont donc un impact dilutif potentiel sur le capital social.

**Dividendes.** Les dividendes représentent la part des bénéfices d'une entreprise distribuée aux actionnaires sous la forme de liquidités ou d'actions.

**Flottant.** Le flottant représente la proportion du capital social effectivement échangé sur le marché. Il exclut les actions des six catégories présentées ci-dessous (source Euronext) :

- **Autocontrôle**  
Actions de la société cotée détenues par des sociétés contrôlées au sens de l'article 233/3 du Code de Commerce. Les actions auto-détenues (actions détenues en propre par la société cotée) ne sont pas comprises dans le calcul.
- **Actions détenues par des fondateurs**  
Actions détenues directement ou indirectement par les fondateurs (personnes physiques ou groupes familiaux), les-dits fondateurs exerçant une influence sur la gestion ou le contrôle de la société (dirigeants, contrôle en droit de vote, influence notoire....).
- **Participations détenues par l'Etat**  
Il s'agit des participations directes mais aussi des participations via des collectivités publiques et des participations détenues par des sociétés elles-mêmes contrôlées par l'Etat.
- **Actions liées par un pacte d'actionnaires**  
Actions comprises dans le champ d'un pacte d'actionnaires au sens de l'article 233/10 et 11 du Code de Commerce en dehors des actions détenues par les fondateurs ou l'Etat.
- **Bloc contrôlant**  
Actions détenues par des personnes morales (hors fondateurs et Etat) qui exercent un contrôle au sens de l'article 233-3 du Code de Commerce.
- **Participations analysées comme stables**  
Participations supérieures à 5% et qui n'ont pas évoluées de manière significative à la baisse (-1% hors dilution) depuis 3 ans. Sont inclus des actionnaires qui, parallèlement ou conjointement au lien capitalistique, ont, avec la société cotée, des accords industriels ou stratégiques sur une période récente.

**Capitalisation du flottant.** Elle représente le cours de l'action d'une société multiplié par le flottant tel que défini ci-dessus.

**Capitalisation boursière.** Elle représente le cours de l'action d'une société multiplié par le nombre d'actions émises.

**Volatilité.** Elle représente la fluctuation du cours d'une action, mesurée par l'écart-type du rapport entre deux cours successifs.

**Valeur d'entreprise (EV).** Elle représente la capitalisation boursière d'une entreprise, plus son endettement.

**PER** (*Price Earnings Ratio* ou Rapport cours/bénéfices). Il représente la capitalisation boursière d'une entreprise divisée par ses bénéfices après impôt sur une période suivie (ou à terme) de douze mois.

**PEG** (*Price Earnings Growth* ou taux de croissance moyen des bénéfices attendus). Il s'agit du rapport cours/bénéfices d'un titre divisé par son taux de croissance des bénéfices en glissement annuel.

### 13.3 TERMES RELATIFS A L'ACTIVITÉ

**BPO** (*Business Process Outsourcing* ou externalisation des processus). Le BPO correspond à l'externalisation d'un certain nombre de fonctions ou procédures de l'entreprise, notamment des fonctions administratives, telles que la comptabilité, la gestion des ressources humaines, les centres d'appels, etc.

**CMM** (*Capability Maturity Model*). Le CMM est une méthode d'évaluation et de mesure, sur une échelle de 1 à 5, de l'efficacité du processus de développement logiciel dans une entreprise.

**CMMI.** Intégration du CMM.

**CRM** (*Customer Relationship Management* ou gestion de la relation client). La gestion de la relation client (service après-vente, conseil à l'achat, conseil d'utilisation, fidélisation de la clientèle) est devenue un axe stratégique de la réussite d'une entreprise. Non seulement la gestion de la relation client favorise la rentabilité, mais elle conduit également à une augmentation du chiffre d'affaires grâce à son action sur la fidélisation de la clientèle.

**ERP** (*Enterprise Resource Planning* ou planification des ressources d'entreprise). Un système ERP est un progiciel de gestion intégré conçu sous la forme de modules, capable d'intégrer les systèmes de ventes, de production, d'achat, de comptabilité et de ressources humaines en un vaste système de gestion de l'information, à l'échelle de l'entreprise toute entière.

**LAN** (*Local Area Network* ou réseau local). Il s'agit d'un réseau local reliant un certain nombre d'ordinateurs au sein d'un même bâtiment ou d'une même zone.

**MMS** (*Multimedia Message Service*). Un MMS est un message pouvant transporter du texte, du son, des images en couleur fixes ou animées, envoyé en général à destination d'un téléphone portable.

**SCM** (*Supply Chain Management* ou gestion de la chaîne logistique). Il s'agit d'un système conçu pour optimiser la chaîne logistique et améliorer la souplesse et la gestion des coûts.

**WAN** (*Wide Area Network*). Un réseau WAN est un réseau longue distance généralement composé de plusieurs réseaux locaux (LAN), qui couvre une zone géographique étendue.

## 13.4 TERMES ET INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE : ACTIVITÉ

### 13.4.1 Chiffre d'affaires

**Chiffre d'affaires externe.** Le chiffre d'affaires externe représente les ventes d'Atos Origin à des tiers externes (hors TVA et chiffre d'affaires d'achat-revente sans marge).

**Prises de commandes sur facturation.** Il s'agit du rapport, exprimé en pourcentage, entre le volume de prises de commandes sur une période, divisé par le chiffre d'affaires réalisé sur la même période.

**Volumes de prises de commandes / commandes enregistrées.** La valeur totale des contrats, commandes ou avenants conclus sur une période définie. Lorsqu'une proposition commerciale est gagnée (engagement contractuel signé par le client), la prise de commande est constatée et la valeur contractuelle totale (TCV) est ajoutée au carnet de commandes.

**TCV (Total Contract Value ou valeur contractuelle totale).** La TCV représente la valeur totale d'un contrat à la signature (prévue ou estimée) sur sa durée totale. Elle représente la commande ferme et la valeur contractuelle du contrat en dehors de toute clause activée du fait du client, telle que la clause de résiliation anticipée, ou toute option sur des prestations complémentaires ou tout renouvellement.

**Carnet de commandes / couverture des commandes.** Ce rapport correspond à la valeur des contrats, commandes et avenants signés qui restent à reconnaître en chiffre d'affaires sur leur durée de vie résiduelle.

**Propositions commerciales.** Cet indicateur correspond à la valeur du chiffre d'affaires potentiel à tirer des propositions commerciales en cours faites à des clients. Les propositions commerciales qualifiées appliquent une probabilité estimée du succès de la proposition, sous forme d'un pourcentage.

**Croissance organique.** La croissance organique représente le pourcentage de croissance d'un secteur d'activité à périmètre et taux de change constants.

### 13.4.2 Ressources humaines

**Effectif légal.** L'effectif légal représente le nombre total de salariés enregistrés dans les effectifs d'Atos Origin à la clôture de la période. L'effectif légal inclut les salariés en longue maladie ou en longue indisponibilité, les étudiants en cours de qualification, les stagiaires, les congés maternité, mais ne comprend pas les sous-traitants et le personnel intérimaire.

**Equivalents Temps Plein (ETP).** Représente le nombre total de salariés calculé en fonction des informations reprises des feuilles horaires sur la base du temps de travail effectif, divisé par le temps de travail contractuel standard par salarié. En général, une personne qui a un contrat de travail à temps plein est considérée comme un ETP, alors qu'une personne qui travaille à temps partiel sera considérée comme représentant moins qu'un ETP.

Les calculs sont effectués sur la base de la durée de travail fixée par la législation en vigueur (hors heures supplémentaires et congés sans solde), le temps de travail potentiel (en heures ou jours) étant égal au temps nominal + le solde d'heures supplémentaires - les congés sans soldes. Pour les sous-traitants et le personnel intérimaire, les heures de travail potentielles sont fonction du nombre d'heures facturées par le fournisseur à Atos Origin.

**Sous-traitants.** Les sous-traitants externes sont des fournisseurs tiers externes. Les activités externalisées (activités d'impression ou de centre d'appels, par exemple) et la sous-traitance sur la base d'un montant forfaitaire sont exclues de la comptabilisation des sous-traitants ou intérimaires.

**Personnel intérimaire.** Il correspond au personnel d'une agence de travail temporaire. Il est habituellement fait recours aux intérimaires pour couvrir les pics d'activité saisonniers ou dans des circonstances exigeant du personnel sur une courte période.

**Effectifs directs.** Les effectifs directs (appelés aussi productifs) incluent les effectifs permanents (en contrat à durée indéterminée) et les sous-traitants dont le travail peut être facturé à un tiers.

**Effectifs indirects.** Les effectifs indirects incluent les effectifs permanents (en contrat à durée indéterminée) et les sous-traitants dont le travail ne peut pas être facturé à un tiers. Les effectifs indirects ne sont pas directement impliqués dans la production des produits et/ou services vendus aux clients.

**Effectifs permanents.** Il s'agit des effectifs en contrat à durée indéterminée.

**Effectifs temporaires.** Il s'agit des effectifs en contrat à durée déterminée.

**Ratio S.** Le Ratio S mesure les effectifs indirects en pourcentage de l'effectif ETP total, y compris à la fois le personnel propre à la société et les sous-traitants.

**Taux de rotation du personnel et taux de départs volontaires** (pour l'effectif légal). Le taux de rotation du personnel et le taux de départs volontaires mesurent la part de l'effectif légal ayant quitté la Société (de manière volontaire ou non) sur une période définie.

Le taux de rotation mesure le pourcentage de l'effectif légal ayant quitté l'entreprise sur une période donnée.

Le taux de départs volontaires mesure le pourcentage d'effectifs permanents ayant volontairement quitté l'entreprise sur une période donnée. Le taux de départs volontaires est un rapport entre le total des départs volontaires sur une période annuelle divisé par les effectifs moyens en contrat à durée indéterminée sur cette période.

**Taux d'utilisation et taux de non-utilisation.** Le taux d'utilisation mesure la part du temps de travail potentiel (en heures ou jours) pour les ETP directs-productifs (salariés en propre hors sous-traitants) facturables au client. Ce rapport s'exprime sous la forme d'un pourcentage, basé sur les heures facturables (effectivement produites) divisées par le temps de travail potentiel hors congés. Le taux de non-utilisation mesure le temps de travail potentiel (en heures ou jours) pour les ETP directs-productifs (salariés en propre hors sous-traitants) qui n'est pas facturé au client.

Le taux d'utilisation + le taux de non-utilisation = 100% du temps de travail potentiel des ETP directs-productifs, hors congés légaux, congés de longue maladie, congés sabbatiques de longue durée et congés parentaux. Le temps de travail potentiel se compose du temps facturable, de l'inactivité pouvant être facturée mais non facturée (congés exceptionnels, maladie, disponibilité entre deux missions appelée temps d'inter-contrats, autre inactivité comme la délégation) et le temps non facturable (avant-vente, formation, réunions d'encadrement, recherche et développement, déplacements).

## 14. CONTACTS

<p><b>Sièges sociaux</b></p> <p><b>Belgique</b> Da Vincilaan 5 B-1930 Zaventem Tel: +32 2 712 3777</p> <p><b>France</b> Tour Les Miroirs, - Bât C 18, avenue d'Alsace 92926 Paris La Defense Cedex Tel : +33 1 55 91 2000</p> <p><b>Afrique du Sud</b> 204 Rivonia Road, Sandton Private Bag X136 Bryanston 2021 Tel: +27 11 895 2000</p> <p><b>Allemagne</b> Theodor-Althoff-Str. 47 D-45133 Essen Telefon: +49 20 14 3050</p> <p><b>Atos Worldline GmbH</b> Hahnstraße 25 D-60528 Frankfurt/Main Tel: +49 69 66566 0</p> <p><b>Argentine</b> Vedia 3892 P.B. C1430 DAL - Buenos Aires Tel: +54 11 4546 5500</p> <p><b>Autriche</b> Technologiestraße 8 / Gebäude D A-1120 Wien Tel: +43 1 60543 0</p> <p><b>Bahrein</b> Floors 6 &amp; 7, BNH Building Al-Seef District P. O. Box 2677 Manama Tel: +973 17 53 7080</p> <p><b>Belgique</b> Da Vincilaan 5 B-1930 Zaventem Tel: +32 2 690 2800</p> <p><b>Global Conseil et Intégration de Systèmes (Global C&amp;SI)</b> Da Vincilaan 5 B-1930 Zaventem Tel: +32 2 712 3777</p> <p><b>Brésil</b> Rua Itapaiuna 2434 - 2° andar - Santo Amaro São Paulo – SP CEP: 05707-001 Tel: +55 11 3779 2344</p>	<p><b>Chili</b> Av. Vitacura 2771, piso 10 <b>Las Condes</b> <b>Santiago</b> Tel: +56 2 462 2600</p> <p><b>Chine</b> 5th Floor, Lido Commercial Center Jichang Road Beijing 100004 Tel: +86 10 6437 6668</p> <p><b>Espagne</b> Albarracín, 25 28037 Madrid Tel: +34 91 440 8800</p> <p><b>Atos Consulting</b> Albarracín, 27 28037 Madrid Tel: +34 91 214 9500</p> <p><b>France</b> Tour les Miroirs - Bât C 18, avenue d'Alsace 92926 Paris La Défense Cedex Tel: +33 1 55 91 2000</p> <p><b>Atos Worldline France</b> Tour Manhattan 5-6 place de l'Iris 92926 Paris La Defense Cedex Tel: +33 1 49 00 9000</p> <p><b>Infogérance</b> Tour Horizon 64 Rue du 8 Mai 1945 92025 Nanterre Tel: +33 1 70 92 1340</p> <p><b>Intégration de Systèmes</b> Tour les Miroirs - Bât C 18, Avenue d'Alsace 92926 Paris La Defense Cedex Tel: +33 1 55 91 2000</p> <p><b>Atos Consulting</b> 6-8 Boulevard Haussmann 75009 Paris Tel: +33 1 73 03 2000</p> <p><b>Atos Euronext Market Solutions</b> 6-8 Boulevard Haussmann F - 75009 Paris Phone: +33 1 73 03 0303</p> <p><b>Grèce</b> 18 Kifisias Avenue 151 25 Athens Tel +30 210 688 9016</p> <p><b>Hong Kong</b> Suites 1701-8, Prudential Tower 21 Canton Road Tsimshatsui, Kowloon Tel: +852 2830 0000</p>	<p><b>Inde</b> SDF-IV, Units 126/127 SEEPZ, Andheri (east) Mumbai 400 096 Tel: +91 22 28 29 0743</p> <p><b>Indonésie</b> Wisma Kyoei Prince, #1707 Jalan Jenderal Sudirman Kav. 3 Jakarta, 10220 Tel: +62 21 572 4373</p> <p><b>Italie</b> Via Riccardo Morandi, 32 00050 Roma Tel: +39 06 8307 4201</p> <p>Piazza IV Novembre, 3 20124 Milano Tel: +39 2 66 7221</p> <p>Viale Carlo Viola, 76 11026 Pont-Saint-Martin Tel : +39 1 25 81 0201</p> <p><b>Japon</b> 20/F Shinjuku Park Tower, 3-7-1 Nishi-shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 163-1020 Tel: +81 3 3344 6631</p> <p><b>Luxembourg</b> Rue Nicolas Bové 2a 1253 Luxembourg Tel.: +352 31 36 37 1</p> <p><b>Malaysia</b> Suite F01, 1st Floor 2310 Century Square Jalan Usahawan 63000 Cyberjaya Selangor Darul Ehsan West Malaysia Tel: +60 3 8318 6100</p> <p><b>Mexique</b> Hegel 141, Piso 1 Col. Chapultepec Morales CP 11570 Tel: +52 55 5905 3303</p> <p><b>Pologne</b> ul. Domaniewska 41 02-672 Warszawa (budynek Taurus) Tel: +48 22 606 1900</p> <p><b>Maroc</b> Rue Ahmed Balafrej, 3 10100 Souissi, Rabat Morocco Tel : +212 37 63 3641</p> <p><b>Pays-Bas</b> Papendorpseweg 93 3528 BJ Utrecht Tel: +31 30 299 4444</p>	<p><b>Atos Consulting</b> Papendorpseweg 93 3528 BJ Utrecht Tel: +31 30 299 4444</p> <p><b>Portugal</b> Av. 5 de Outubro, 73 - C, 1 andar Edifício Goya, Escritório 4 1050-049 Lisboa Tel: +351 21 359 3150</p> <p><b>Royaume-Uni</b> 4 Triton Square Regent's Place London NW1 3HG Phone: +44 20 7830 4444</p> <p><b>Singapour</b> 8 Temasek Boulevard #07-01 Suntec Tower Three Singapore 038988 Tel: +65 6333 8000</p> <p><b>Suisse</b> Industriestrasse 19 8304 Wallisellen Tel: +41 1 877 6969</p> <p>24, Avenue de Champel 1206 Genève Tel: +41 22 789 3700</p> <p><b>Suisse (Telecom)</b> Binzmühlestrasse 95 8050 Zürich Switzerland Tel : +41 1 308 9510</p> <p><b>Taiwan</b> 9F, No 115 Sec 3 Ming Sheng E Road Taipei Tel: +886 2 2514 2500</p> <p><b>Thaïlande</b> 200 Moo 4, 25th Floor Jasmine International Tower Room No. 2502 Chaengwattana Road Pakkret Nonthaburi 11120 Tel: +66 2 582 0955</p> <p><b>Turquie</b> ITU ARI Teknokent-2 Buyukdere Caddesi A Blok K.4 Maslak-Sisli 34398 Istanbul tel: +90 212 286 4666</p> <p><b>USA</b> 5599 San Felipe Suite 300 Houston TX, 77056 Tel: +1 713 513 3000</p>
--	---	--	--