



ADVANCE WITH ATOS ORIGIN

RAPPORT SEMESTRIEL 2007

Actualisation du Document de Référence 2006 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 6 avril 2007, conformément à l'article 212-13 du règlement général de l'AMF, et répertorié sous le numéro D.07-302.

Actualisation du Document de Référence 2006 déposée auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 28 août 2007.

INDEX

1.	PERFORMANCE FINANCIERE DU SEMESTRE CLOS AU 30 JUIN 2007	4
2.	MESSAGE DU PRESIDENT	6
3.	GOVERNEMENT D'ENTREPRISE	8
4.	LE MARCHE DES SERVICES INFORMATIQUES	10
5.	RAPPORT D'ACTIVITE	15
6.	PLAN DE TRANSFORMATION	26
7.	RESSOURCES HUMAINES.....	41
8.	REVUE FINANCIERE.....	44
9.	RESULTATS FINANCIERS	48
10.	EVOLUTION DU CAPITAL ET PERFORMANCE BOURSIERE	76
11.	RELATIONS AVEC LES ACTIONNAIRES	81
12.	RESPONSABLES DU DOCUMENT ET DU CONTROLE DES COMPTES.....	84
13.	GLOSSAIRE – DEFINITIONS	85
14.	CONTACTS.....	91

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.

Advance with Atos Origin

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 5,4 milliards d'euros avec un effectif de 50 000 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 2007

(en millions d'euros)	Semestre clos au 30 juin 2007	Semestre clos au 30 juin 2006 (d)	% de variation
Compte de résultat			
Chiffre d'affaires	2 890	2 696	+7,2%
Marge opérationnelle	118	133	-12%
% du chiffre d'affaires	4,1%	4,9%	
Résultat opérationnel	108	59	
% du chiffre d'affaires	3,7%	2,2%	
Résultat net – part du Groupe	57	10	+450%
% du chiffre d'affaires	2,0%	0,4%	
Résultat net normalisé – part du Groupe (c)	68	86	-21%
% du chiffre d'affaires	2,4%	3,2%	
Bénéfice net par action (BNPA)			
BNPA (a)	0,83	0,15	
BNPA dilué (b)	0,83	0,15	
BNPA normalisé (a) (c)	0,99	1,28	
BNPA dilué normalisé (b) (c)	0,99	1,27	
(en millions d'euros)			
	30 juin 2007	31 décembre 2006	% de variation
Autres indicateurs clés			
Endettement net sur capitaux propres	27%	20%	
Effectifs de fin de période	50 310	49 861	+1%

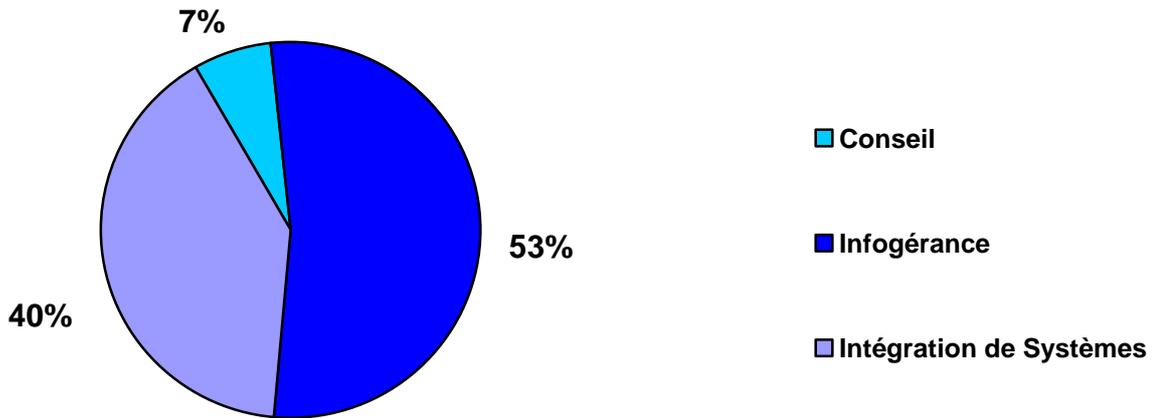
(a) En euros, basé sur le nombre moyen pondéré d'actions

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

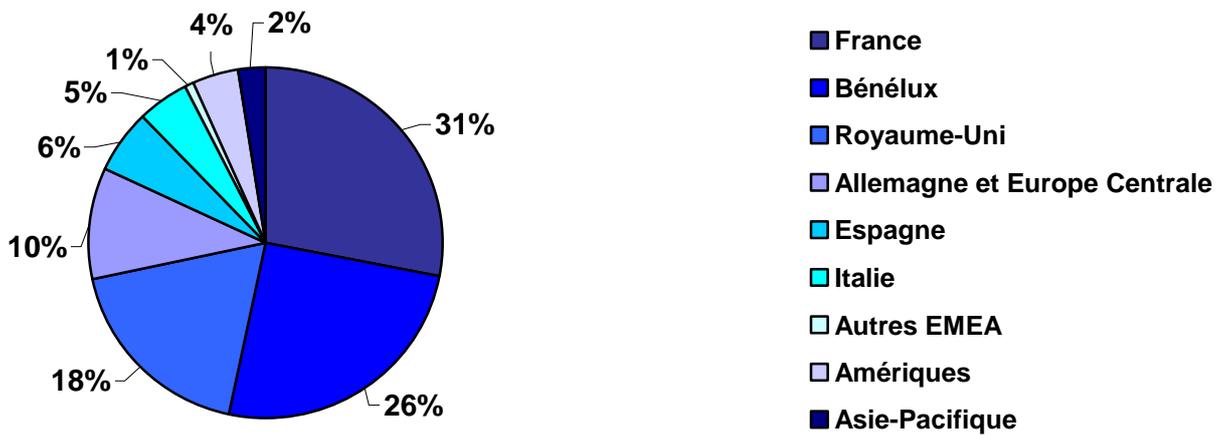
(c) Basé sur le résultat net - part du Groupe avant éléments inhabituels, anormaux et non fréquents (nets d'impôt)

(d) Le compte de résultat au 30 juin 2006 a été retraité de façon à présenter, conformément aux comptes de résultat au 31 décembre 2006 et au 30 juin 2007, les options de souscriptions d'actions et assimilés en charges de personnel et non plus en autres produits et charges opérationnels.

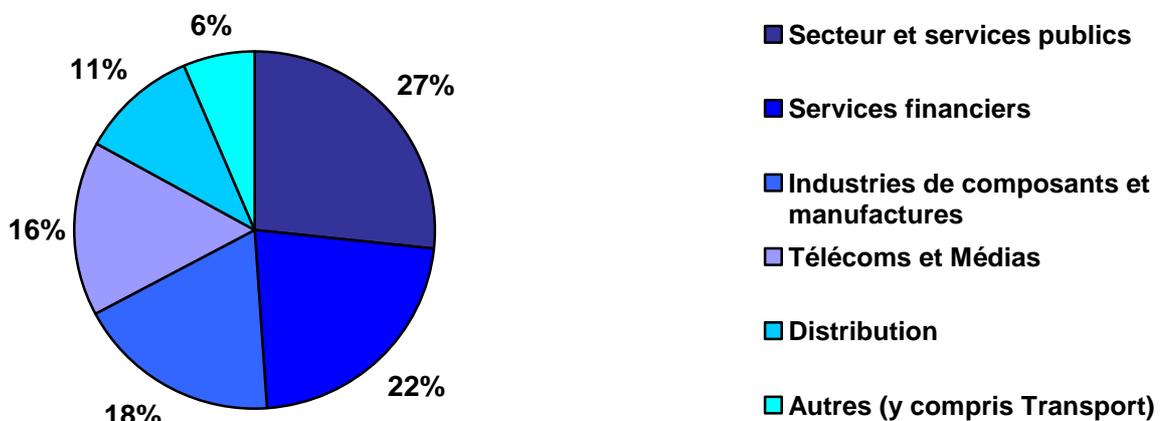
Chiffre d'affaires du semestre par ligne de services



Chiffre d'affaires du semestre par zone géographique



Chiffre d'affaires du semestre par secteur industriel



2. MESSAGE DU PRESIDENT

Chers actionnaires,

Le 5 février 2007, après avoir effectué une analyse du fonctionnement des opérations pendant l'année 2006, nous avons annoncé le lancement d'un Programme de Transformation appelé « Plan 3 O 3 ». Les trois objectifs de ce plan, pour les trois prochaines années ont été clairement définis :

- Dynamiser la croissance organique
- Améliorer l'efficacité opérationnelle
- Globaliser le fonctionnement

Le plan s'articule autour de 7 initiatives :

- Industrialisation par la standardisation des processus et des outils au sein de l'activité Intégration de Systèmes,
- Production de 20% des activités d'Intégration de Systèmes en offshore et en nearshore d'ici la fin de l'année 2009,
- Création en Infogérance d'une « Global Factory » pour garantir une livraison de services standardisés optimisés et globalisés,
- Optimisation des ressources commerciales et développement d'un portefeuille de solutions,
- Organisation mondiale de la fonction achats pour réduire les coûts,
- Des fonctions clés plus fortes et plus efficaces avec la mise en place de centres de services partagés,
- Le tout accompagné d'un programme de gestion des ressources humaines afin d'attirer, de développer et de conserver les meilleurs collaborateurs.

Chaque initiative contribue aux trois objectifs du programme.

Après cinq mois, toutes nos équipes projets ont effectué des progrès significatifs, et notre plan est en ordre de marche. Il est essentiel pour Atos Origin de conjuguer son expertise métier et ses relations proches des clients avec une meilleure compétitivité sur les prix et des services adaptés aux secteurs de clientèle. Nous avons par exemple lancé l'université des ventes Atos Origin dont l'objectif est de former l'équivalent de la totalité de la force de vente chaque année. Ceci permettra de renforcer notre culture au plan commercial et de développer davantage les ventes multi-métiers au sein de notre organisation. De plus, avec l'initiative « Global Factory », au sein de la ligne de service Infogérance, la consolidation des activités Grands Systèmes sur le centre informatique d'Essen en Allemagne est bien engagée, avec le transfert de la totalité des moyens d'Italie en Allemagne, et déjà 50% pour ceux des Pays-Bas. Dans le domaine de l'offshore, nous avons modifié le modèle de gouvernance entre les pays européens qui sous-traitent ces activités et les pays offshore, principalement l'Inde, qui les fournissent. Cette évolution a permis d'accroître de manière sensible la demande offshore, au-delà de nos objectifs initiaux, et de définir une nouvelle cible d'un effectif de 8 000 personnes en offshore fin 2009.

En février nous avons également indiqué que 2007 serait une année d'amélioration sensible des performances de nos activités au Royaume-Uni et en Italie après les résultats particulièrement décevants réalisés en 2006 qui ont très fortement impacté ceux du Groupe. A l'issue du premier semestre 2007, je suis heureux d'annoncer que des progrès significatifs ont été effectués au Royaume-Uni, après l'arrivée de Keith Wilman comme nouveau dirigeant du pays. En Italie, où Arnaud Ruffat a été nommé dirigeant du pays, les conditions de marché restent difficiles et les effets du plan de restructuration que nous avons mis en place depuis neuf mois vont commencer à être bénéfiques et nous avons dans ce pays amélioré la performance opérationnelle au cours du second trimestre.

Pendant le premier semestre 2007, à la suite de manifestations d'intérêt que nous avons reçues de sociétés tierces, nous avons exploré les options stratégiques de manière à soutenir le développement du Groupe tout en créant davantage de valeur pour les actionnaires. Le 11 mai 2007, à la fin de la période définie par le Groupe, aucune offre ferme n'ayant été reçue, le Conseil de Surveillance et le Directoire ont décidé unanimement que l'intérêt de toutes les parties prenantes était que le Groupe poursuive et accélère sur la base actuelle la stratégie de création de valeur annoncée en février de

cette année. Le Groupe a, dès lors, mis fin aux discussions avec les sociétés tierces pour se concentrer sur l'exécution du Plan de Transformation de manière à atteindre ses objectifs de 2009. Le premier semestre 2007 a également connu une évolution de notre équipe de Direction. Le Directoire que je préside est composé de Philippe Germond, Vice-Président et mon successeur désigné, de Wilbert Kieboom et Eric Guilhou, respectivement Directeur Général Délégué en charge des Opérations et Directeur Général Délégué en charge des Fonctions ; tous deux reportant directement à Philippe. Ce resserrement du Directoire s'appuie sur un Comité Exécutif renforcé qui constitue l'organe de direction opérationnel du Groupe.

Nous avons également progressé dans nos autres priorités pour 2007. Dans les Systèmes de paiements, l'intégration de Banksys dans Atos Worldline se déroule de façon satisfaisante, et la performance de l'ensemble sur le premier semestre est en avance par rapport à notre business plan. Nous poursuivrons les opportunités de croissance externe permettant de nous développer dans ce secteur.

La croissance organique observée au premier semestre 2007 en Intégration de Systèmes et en Infogérance est encourageante. La marge opérationnelle réalisée par le Groupe est en ligne avec nos objectifs et la mise en place du Plan de Transformation dont le démarrage produira bientôt ses premiers fruits, sont autant de signes positifs.

Je suis confiant que la solidité de notre carnet de commandes, les signatures du premier semestre 2007 et le niveau des propositions commerciales en cours, nous permettront de réaliser notre objectif de chiffre d'affaires en croissance de 8,5% en 2007.

Au 1^{er} octobre 2007, à ma demande, Philippe Germond prendra la présidence du Directoire du Groupe Atos Origin que je quitterai au 31 décembre de cette année après avoir servi ses clients, ses collaborateurs, ses actionnaires et toutes les parties prenantes pendant plus de 17 années.

Les membres du Directoire et du Comité Exécutif sont totalement focalisés sur la transformation du Groupe et l'atteinte des objectifs 2007. Ceci est la première étape de notre objectif de doubler en 2009 la marge opérationnelle en valeur absolue par rapport à 2006 et de générer un flux net de trésorerie de 300 millions d'euros.

Bernard Bourigeaud
Président du Directoire

3. GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Atos Origin est une société anonyme de droit français, dotée d'un Directoire et d'un Conseil de Surveillance. Cette structure à deux niveaux permet de créer une séparation entre la gestion de l'entreprise et l'organe de contrôle, ce qui garantit des pratiques saines en matière de gouvernement d'entreprise.

3.1 LE DIRECTOIRE

Le Directoire est actuellement composé du Président du Directoire, d'un Vice-Président et de deux autres membres. Sa composition rassemble un ensemble de compétences dans les domaines opérationnel, financier, des ressources humaines, du marketing et de l'international, considérées par Atos Origin comme essentielles à la pérennité du succès d'une société mondiale de services informatiques.

Le Directoire assure collégalement la Direction Générale de la Société et se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige. En cas de désaccord, le Président a voix prépondérante. Le Directoire est investi des pouvoirs les plus étendus à l'égard des tiers pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Bien que chaque membre du Directoire ait son propre champ d'intervention, tous les membres sont chargés collégalement de la gestion des affaires de la Société.

Nom	Fonctions opérationnelles	Fonctions transversales
Bernard Bourigeaud	Président du Directoire et Président-Directeur Général	Fusions/acquisitions et relations avec les grands clients
Philippe Germond	Vice-Président du Directoire et Directeur général	Plan de Transformation 3O3, Atos Worldline, AEMS, Major Events et Projets Olympiques, Marchés et Grands comptes, Marketing, Communication et relations publiques, Relations Investisseurs et Analystes Sectoriels, Gestion des risques
Eric Guilhou	Directeur général délégué en charge des Fonctions	Finance, Ressources humaines, Process & Informatique, Achats, Affaires juridiques, Audit interne
Wilbert Kieboom	Directeur général délégué en charge des Opérations	Opérations pays, lignes de métiers (Conseil, Intégration de Systèmes et Infogérance), et ventes au niveau mondial

Les responsabilités des membres du Directoire ont été réparties le 11 juin 2007.

3.2 LE COMITE EXECUTIF

En janvier 2007 un Comité Exécutif Groupe a été mis en place dans le cadre du plan de transformation, en vue de gérer les performances opérationnelles du Groupe. Ses principales tâches consistent à définir et à faire le point sur les priorités du Groupe. Chaque mois, le Comité Exécutif s'assure du suivi des performances opérationnelles et de l'exécution du programme 3O3, et identifie les plans d'actions nécessaires. Il s'agit d'un lieu dédié à la gestion des opérations du Groupe, véritable lien opérationnel entre le Groupe et le Directoire, qui permet à ce dernier de concentrer ses efforts sur la stratégie, tant du point de vue des relations clients au plus haut niveau que de la négociation des partenariats et des alliances stratégiques, et du développement des activités spécialisées.

Le Comité Exécutif a pour mission d'améliorer les échanges et la coopération entre les opérations, les lignes de métier, la force de vente et les fonctions de support.

Le Comité Exécutif est composé des responsables des principaux pays du Groupe, d'Atos Worldline, des Responsables des Lignes de métier, du Responsable Ventes et Marchés et des Responsables des fonctions au niveau du Groupe.

3.3 LE CONSEIL DE SURVEILLANCE

Le Conseil de Surveillance est actuellement composé de six membres venant d'horizons différents, issus à la fois des secteurs commerciaux, industriels et financiers.

Le Conseil de Surveillance dispose d'un règlement intérieur définissant ses règles de fonctionnement et celles de ses comités. Le Conseil de Surveillance adhère à une Charte qui est décrite plus en détail dans le Rapport Annuel. Il délègue certains pouvoirs au Directoire pour assurer efficacement le contrôle de la Société.

Le Conseil de Surveillance est composé des membres suivants :

Nom	Nationalité	Age	Date de nomination	Membre du comité	Fin de mandat (a)
Didier Cherpitel (Président)	Française	62	2004	A,I,R,N	2009
Dominique Bazy	Française	55	1997	A	2009
Diethart Breipohl	Allemande	67	2005	R,N	2009
Jan P. Oosterveld	Néerlandaise	62	2004	I, R, N	2007
Vernon Sankey	Britannique	57	2005	I	2007
Michel Soublin	Française	61	2004	A	2007

A : Comité d'Audit

I : Comité des Investissements

R : Comité des Rémunérations

N : Comité de Nomination

(a) Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice.

4. LE MARCHÉ DES SERVICES INFORMATIQUES

4.1 MARCHÉ

4.1.1 Les conditions du marché

Les activités de Conseil et d'Intégration de Systèmes ont renoué avec une croissance positive, en dépit du ralentissement que connaît l'économie mondiale pour la deuxième année consécutive. La restructuration des activités, l'optimisation des systèmes existants, l'activité de fusion et d'acquisition et les nouveaux règlements communautaires entraînent une croissance lente, mais régulière, des activités de conseil et de conception de projet. L'accent est mis fortement sur la valeur ajoutée, et les clients de longue date sont prudents, préférant souvent une approche étape par étape, comportant de multiples projets, plutôt qu'un projet unique pour leurs opérations de transformation. La pénurie de compétences dans les secteurs informatiques clés (par exemple : SOA, systèmes existants) se poursuit, en particulier en Europe, qui est la principale zone d'activité du Groupe. Cela constitue un accélérateur des modèles d'exécution nearshore et offshore.

L'externalisation conserve une croissance similaire à celle de 2006. Le Royaume-Uni occupe la première place en matière de sophistication des opérations, d'utilisateurs de solutions de BPO et d'offshore, suivi par les Pays-Bas. La pression économique en Allemagne pousse les sociétés à se tourner vers l'externalisation. L'externalisation d'application dans le secteur bancaire en constitue un exemple, même si les décisions prennent plus de temps et requièrent un consensus plus important que dans d'autres parties de l'Europe. L'accès au marché allemand constitue toujours un challenge pour les fournisseurs de services qui ne sont pas allemands, et plusieurs opérations de grande envergure ont conduit nombre d'entreprises commerciales à envisager de vendre leurs propres compétences informatiques sur le marché. Les décisions récentes adoptées par de grandes sociétés françaises en vue d'entreprendre une stratégie d'externalisation souvent sélective, combinée à un nouvel effort d'externalisation d'application, est un signe de la croissance du marché français de l'externalisation, et montre un intérêt prudent pour les modèles globaux d'exécution.

Le pourcentage élevé de renouvellement de contrats d'externalisation constatés en 2006 a baissé cette année. Les renouvellements sont toutefois plus focalisés sur la stratégie de gouvernance et d'approvisionnement. L'optimisation de l'efficacité de l'externalisation devient une priorité élevée pour les équipes dirigeantes, et constitue un nouveau secteur de croissance pour les conseils en externalisation.

L'intérêt manifesté par le Private Equity pour le marché de services informatiques s'est poursuivi en 2007, mais jusqu'ici sans réalisation d'acquisitions européennes majeures. Nous commençons à voir le Private Equity exercer une influence sur l'échelle et la nature des opérations d'externalisation informatique dans le cadre de restructurations de société, et acquérir des sociétés de conseil en externalisation.

4.1.2 Environnement concurrentiel

En 2007, nous estimons que le classement des dix premiers prestataires de services informatiques européens en termes de chiffre d'affaires devrait rester inchangé par rapport à 2006. Cependant, 2007 a débuté avec des résultats mitigés pour les principaux intervenants mondiaux. A titre d'exemple, après la baisse du chiffre d'affaires de CSC en 2006, une croissance organique de +6%/+7% est maintenant prévue pour le prochain exercice. T-Systems a réalisé un chiffre d'affaires au premier trimestre 2007 en baisse de -5,1% par rapport à l'année précédente, et Fujitsu Services a vu son chiffre d'affaires progresser de +4% sur une base comparable à la fin de l'exercice précédent au 31 mars 2007. EDS a présenté une croissance de +3% au premier trimestre 2007, en baisse par rapport à 2006. LogicaCMG a vu son chiffre d'affaires augmenter d'environ 4% dans l'ensemble au cours du premier trimestre, mais en baisse de -4% au Royaume-Uni. Getronics a également obtenu une performance inférieure à celle attendue au Royaume-Uni, conduisant à une baisse globale du chiffre d'affaires au cours du premier trimestre.

Les fournisseurs de service basés aux États-Unis et en Europe ont rationalisé leurs opérations, en mettant l'accent sur la valeur ajoutée et l'innovation, en investissant dans les services et en renforçant leur présence offshore. À titre d'exemple, en juin, IBM a annoncé son intention d'acquérir Telelogic, le fournisseur, basé en Suède, de gestion du cycle de vie d'applications, et Capgemini a acquis Kanbay.

Les fournisseurs offshore, à savoir les cinq premières sociétés indiennes TCS, Wipro, Infosys, Satyam et HCL, continuent de produire des performances très importantes. La croissance de chiffre d'affaires des trois premiers intervenants indiens s'élevait à environ +40% à la fin de l'exercice au 31 mars 2007. Les marges opérationnelles étaient toujours supérieures à 20%. Wipro a connu une croissance globale de +38%, légèrement inférieure à celle d'Infosys (+44%) et de TCS (+41%) et sa marge opérationnelle est légèrement inférieure à celle d'Infosys (27,6%) et de TCS (24,9%). En Europe, Infosys et Wipro ont le même niveau de chiffre d'affaires : environ 800 millions de dollars américains, tandis que TCS se situe à un niveau beaucoup plus élevé, avec 1,2 milliard de dollars américains.

Les sociétés indiennes se diversifient de plus en plus et entrent en concurrence non seulement dans le domaine des services d'application, mais également de plus en plus dans celui de la gestion d'infrastructures informatiques, le conseil et les solutions de BPO informatique.

À l'avenir, nous attendons une consolidation et une activité de fusion-acquisition entre les fournisseurs de services en Europe occidentale, pouvant par la suite faire naître une nouvelle concurrence qui commencera à se concentrer sur le marché d'Europe occidentale.

De façon générale, la concurrence est toujours aussi intense, et les clients plus matures commencent à rechercher de nouveaux modèles d'approvisionnement et de nouvelles façons de travailler avec leurs fournisseurs de services.

4.1.3 Tendances

Dans notre rapport annuel 2006, nous avons identifié six tendances majeures qui sont en train de redessiner le marché des services informatiques aujourd'hui ; 1) *les efforts permanents de réduction des coûts*, 2) *l'industrialisation et l'émergence de standards informatiques*, 3) *les programmes de croissance des entreprises*, 4) *la mondialisation croissante*, 5) *la multiplication des contrats avec différents prestataires et l'émergence des intégrateurs*, et 6) *le développement de l'externalisation des processus (BPO)*.

Ces tendances fondamentales se poursuivront en 2007 et en 2008, comme cela est décrit dans le rapport annuel. La vitesse à laquelle ces six tendances se déploient en Europe, et dans le monde, dépendra des conditions et des cultures de chaque pays et de chaque industrie.

Le *développement de l'externalisation des processus (BPO)* est peut-être le plus difficile à prévoir, en raison de la nature immature, fragmentée et opportuniste du marché. Nous attendons toutefois en 2007 un changement consistant en l'augmentation des barrières à l'entrée dans le BPO horizontal, tel que la finance et la comptabilité. L'occasion pour les fournisseurs de services de commencer petit puis d'apprendre diminue rapidement, à mesure que la demande de services plus complets augmente.

La *mondialisation croissante* combinée à *l'industrialisation et l'émergence de standards informatiques* sont les tendances actuelles les plus susceptibles d'avoir la plus grande influence sur la forme du marché des services informatiques à plus long terme. En particulier, il existe une volonté croissante de payer pour avoir accès aux résultats technologiques et commerciaux, mais pas pour l'utilisation de la technologie. Ceci entraînera à son tour de nouvelles options et de nouveaux modèles pouvant cannibaliser ou éliminer les marchés existants.

En plus des six tendances existantes énumérées ci-dessus, nous nous attendons à ce qu'une septième tendance commence à influencer visiblement le marché des services informatiques en 2007 et en 2008 ;

Les *efforts de durabilité* : la durabilité englobe les responsabilités financières, environnementales et sociales des entreprises et des gouvernements, et est parfois surnommée les « 3P » - profit, population et planète. Les 3P vont au-delà de nombreux programmes traditionnels de responsabilité sociale de l'entreprise (CSR) et ont été plus visibles dans les domaines d'activités tels que la gestion de propriété et d'équipements. Cependant, nous avons déjà vu des entreprises commencer à mettre en avant leurs exigences 3P par l'intermédiaire de leurs organisations informatiques et leurs fournisseurs de services informatiques. En outre, il existe une prise de conscience croissante du fait que l'informatique a un impact direct sur la quantité d'émissions de CO² et peut influencer la réduction

d'émissions de CO². Un intérêt public et politique fort garantira que la durabilité de la société - les 3P - constitue une tendance importante dans l'industrie, qui affectera tous les fournisseurs, les utilisateurs et les organisations informatiques.

4.1.4 Lignes de métier

Conseil

La croissance du marché en Europe est estimée entre +5% et +6% par an jusqu'en 2010 (source : Gartner Western Europe IT Services Market Database). Dans les différents secteurs industriels, les activités de conseil en intelligence économique, sécurité et architecture (en particulier SOA) constituent les principaux moteurs de croissance. D'autres moteurs de croissance tendent à être propres à une industrie particulière. A titre d'exemple, la radio-identification (RFID) dans le secteur des biens de consommation, la fabrication et la logistique, la directive concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID) dans le secteur des services financiers. De façon générale, une distinction claire apparaît entre l'activité autonome en matière de conseil et le secteur croissant des missions de service informatique à vocation de conseil – dans lequel des fournisseurs de services utilisent des consultants afin d'établir des relations étroites avec des clients et de construire des missions centrées sur les activités et orientées vers les résultats. Le conseil centré sur l'industrie constituera de plus en plus une partie intégrante de l'obtention et de l'exécution de systèmes et d'opérations d'externalisation à long terme.

Intégration de Systèmes

Le marché de l'Intégration de Systèmes présente une croissance régulière menée par la recherche de valeur, l'optimisation des systèmes existants et les changements réglementaires. La croissance du marché en Europe est estimée entre +6% et +7% jusqu'en 2010 (source : Gartner Western Europe IT Services Market Database), l'activité de développement d'applications représentant approximativement un tiers du marché. Le marché de développement et de la gestion d'applications est sain mais les prix sont continuellement sous pression. Les tests applicatifs constituent actuellement un secteur de niche en croissance compte tenu des changements dus aux aspects réglementaires, aux besoins des clients en compétences spécifiques et aux exigences de coûts. Le marché des tests applicatifs est en constante évolution et n'a pas encore atteint la phase de maturité.

Bien que les prestations sous forme de projets en Europe retrouvent une croissance positive, le marché s'est modifié depuis la dernière période principale de croissance. Les efforts portent désormais sur les mesures de performance et de création de valeur qui se traduisent par un recours croissant des clients aux contrats à montant forfaitaire, basés sur le niveau de service.

À plus long terme, nous nous attendons à ce que le marché se polarise sur des fournisseurs de services qui se concentreront sur des services à la fois fonctionnels et à prix réduit, ou fourniront des services plus approfondis, à valeur ajoutée plus élevée, basés sur la connaissance des différents marchés. Les fournisseurs de services plus importants pourront potentiellement exercer les deux activités.

Infogérance

Le marché des services d'externalisation et de gestion des infrastructures informatiques est relativement mature, dans la mesure où les analystes indiquent que la part de marché des dix premiers fournisseurs reste stable à 43% du marché mondial et à 57% du marché européen. La croissance européenne est estimée à +8,1% jusqu'en 2010 (source : Gartner Western Europe IT Services Market Database). L'externalisation des centres de traitement des données connaît la croissance prévue la plus lente, à +7,4%, et l'externalisation de réseau celle la plus élevée à +8,9%. Avec la poursuite de la croissance, les prix à l'unité diminueront, obligeant les fournisseurs de services à réduire les coûts par l'industrialisation croissante et l'exécution offshore.

La réduction des coûts et la pénurie de compétences demeurent les moteurs principaux de l'externalisation ; toutefois les contrats deviennent plus complexes et un intérêt accru se manifeste en

faveur de la flexibilité, de l'accompagnement au changement d'activités et de l'atteinte des exigences des activités.

Le déclin des principales opérations d'externalisation, qui a été rapporté par certains analystes et conseils aux États-Unis, n'a pas été ressenti au même degré en Europe. Les valeurs et les conditions moyennes des contrats étaient en hausse en 2006, mais la tendance à long terme est à la baisse, tandis que le marché évolue lentement, de l'état de marché de transfert d'actifs et de gestion à celui de services. Aujourd'hui la durée des contrats se situe en général entre 3 et 5 ans et la valeur moyenne des contrats est au moins égale à 100 millions d'euros.

Les stratégies multi-fournisseurs sont fréquentes et une récente enquête de Gartner a montré que plus d'un tiers des entreprises prévoyait d'augmenter le nombre de leurs fournisseurs de services principaux – la moyenne actuelle est de 3,9.

Services de Paiement : Le marché de l'externalisation des processus (BPO) liés aux services de paiement est extrêmement diversifié : il comprend une combinaison de fournisseurs disposant de l'expérience nécessaire dans divers processus propres à certaines industries, qui sont à la fois des spécialistes technologiques et des fournisseurs de services informatiques. Le marché est presque mature et nous nous attendons à une continuation du phénomène de consolidation entre fournisseurs de services. Ses principaux moteurs de croissance sont les modifications de la réglementation en vigueur (exemple : ouverture prochaine de l'espace unique de paiement européen SEPA), la multiplication des moyens de paiement (exemple : paiement au moyen du téléphone portable) et la sécurité (exemples : puce et code au Royaume-Uni, utilisation des hologrammes).

4.2 PART DE MARCHÉ ET CONCURRENTS

Selon Gartner, Atos Origin se classe au sixième 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'affaire 2006 (a)	Europe occidentale Part de marché
1	IBM	10 581	8,0%
2	Capgemini	6 270	4,7%
3	Accenture	5 865	4,4%
4	T-Systems	5 211	3,9%
5	EDS	5 086	3,8%
6	Atos Origin	5 044	3,8%
7	BT	4 459	3,4%
8	LogicaCMG	3 550	2,7%
9	Fujitsu	3 271	2,5%
10	Computer Sciences Corporation (CSC)	3 117	2,3%
Taille du marché de l'Europe Occidentale		132 782	39,5%

Source : Information de la Société et étude Garner – IT Services Europe preliminary Market Share April 2007 en USD avec 1 USD = 0,79716 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 en 2006 des dépenses externes en services professionnels informatiques, les parts de marché par pays s'établissent comme suit :

Pays	Taille du marché (en millions d'euros)	Poids	Atos Origin Part de marché	Atos Origin Classement	Leader du marché
Royaume-Uni	46 635	35%	2,2%	10	British Telecom
Allemagne	26 776	20%	2,2%	12	T-systems
France	16 834	13%	9,9%	2	Cap Gemini
Italie	9 487	7%	3,1%	7	IBM
Pays-Bas	8 868	7%	11,9%	1	Atos Origin
Espagne	7 493	6%	4,0%	7	INDRA
Reste de l'Europe	16 689	13%	0,7%		
Europe occidentale	132 782	100%	3,8%	6	

Source : Information de la Société et étude Garner – IT Services Europe preliminary Market Share April 2007 en USD avec 1 USD = 0,79716 EUR

5. RAPPORT D'ACTIVITE

5.1 PERFORMANCE OPERATIONNELLE

La performance opérationnelle des activités courantes est présentée sur la ligne marge opérationnelle, tandis que les produits ou charges inhabituels, anormaux et peu fréquents (autres produits / 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 2007	% de rentabilité	Semestre clos le 30 Juin 2006 (*)	% de rentabilité	% de variation	% de variation organique (**)
Chiffre d'affaires	2 890		2 696		+7,2%	+2,7%
Marge opérationnelle	117,7	4,1%	133,0	4,9%	-12%	
Autres produits (charges) opérationnelles	-10,0		-74,5			
Résultat opérationnel	107,7	3,7%	58,5	2,2%	+84%	

(*) Le compte de résultat au 30 juin 2006 a été retraité de façon à présenter, conformément aux comptes de résultat au 31 décembre 2006 et au 30 juin 2007, les options de souscription d'actions et assimilées en charges de personnel et non plus en autres produits et charges opérationnels.

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

Le Groupe a enregistré une marge opérationnelle de 117,7 millions d'euros (4,1% du chiffre d'affaires) au premier semestre 2007, contre 133 millions d'euros (4,9% du chiffre d'affaires) au premier semestre 2006.

Le détail des éléments inclus entre la marge opérationnelle et le résultat opérationnel figure au chapitre 8, Revue Financière.

5.2 CHIFFRE D'AFFAIRES

5.2.1 Croissance organique

Le chiffre d'affaires du premier semestre clos le 30 juin 2007 s'élève à 2 890 millions d'euros, en hausse de +7,2% par rapport aux 2 696 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 Actis en Allemagne, Twinsoft en Espagne et les opérations du Chili – soit un impact de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires sur la période comparative 2006.

Les sociétés Banksys et BCC acquises en décembre 2006 ont contribué à hauteur de 136 millions d'euros au chiffre d'affaires du Groupe durant le premier semestre 2007.

Les autres éléments de retraitements incluent les variations de change pour 0,5 million d'euros et 3,7 millions d'euros liés aux impacts de changement de méthode comptable.

Après ajustement des cessions et à taux de change constants, la base du chiffre d'affaires du premier semestre 2006 s'établit ainsi à 2 681 millions d'euros.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 Juin 2007	Semestre clos le 30 Juin 2006	% de variation
Chiffre d'affaires publié	2 890	2 696	+7,2%
Cessions		-10	
Acquisitions	+136		
Variation des taux de change et autres		-4	
Chiffre d'affaires organique (*)	2 754	2 681	+2,7%

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

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2007 enregistre une croissance organique de +2,7%, dont +2,5% au premier trimestre et une légère accélération au deuxième trimestre à +2,9%.

(en millions d'euros)	1er trimestre 2007	2ème trimestre 2007	1er semestre 2007
Chiffre d'affaires	1 435	1 455	2 890
% de variation publiée	+6,9%	+7,5%	+7,2%
% de variation organique(*)	+2,5%	+2,9%	+2,7%

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

5.2.2 Evolution du chiffre d'affaires par nature

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	% Total	Semestre clos le 30 juin 2006	% total	% variation	% variation organique (*)
Services	2 792	97%	2 537	94%	+10,1%	+6,0%
Achats pour reventes	98	3%	158	6%	-38,1%	
Total	2 890	100%	2 696	100%	+7,2%	+2,7%

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

Le chiffre d'affaires de services a représenté durant le premier semestre de l'année 97% du chiffre d'affaires total à comparer à 94% l'année dernière, illustrant ainsi la stratégie du Groupe de concentrer la réalisation de son chiffre d'affaires sur des prestations à valeur ajoutée avec de meilleures marges. Le chiffre d'affaires de services a enregistré sur la période une croissance totale de +10,1% et une croissance organique de +6,0%.

5.2.3 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 2007	Semestre clos le 30 juin 2006	% de variation	% variation organique (*)	Part du chiffre d'affaires 2007
France	807	809	-0,3%	+0,3%	28%
Royaume-Uni	528	541	-2,3%	-4,2%	18%
Pays-Bas	548	519	+5,6%	+5,6%	19%
Allemagne + Europe Centrale	293	289	+1,2%	+3,2%	10%
Autres EMEA	523	375	+39,6%	+4,4%	18%
Amériques	118	98	+20,2%	+29,7%	4%
Asie-Pacifique	74	65	+13,9%	+19,8%	3%
Total	2 890	2 696	+7,2%	+2,7%	100%

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

La croissance organique du chiffre d'affaires par zone géographique montre que toutes les zones ont contribué positivement à cette croissance, mis à part le Royaume-Uni et en Italie.

Dans ces deux pays, les opérations ont été impactées par un programme de réorganisation et de restructuration mis en place dès le second semestre de 2006 pour assurer un retour rapide à la rentabilité. Il s'en est suivi une réduction de la taille des opérations. Par conséquent, la comparaison entre le premier semestre 2007 et le premier semestre 2006 est impactée par ce redimensionnement.

En **France**, le chiffre d'affaires montre une légère croissance organique de +0,3% qui se répartit entre :

- Une décroissance de -5,5% pour AEMS France
- Une baisse de -19,9% de l'activité Conseil
- Les unités Atos Worldline France et Infogérance France ont crû respectivement de +4,2% et +6,4% pendant qu'Intégration de Systèmes montrait une très légère décroissance.

La baisse de -19,9% du Conseil représente -6 millions d'euros et provient principalement de la baisse de deux contrats qui avaient fortement contribué à cette activité l'an dernier, l'un pour une compagnie d'assurances et l'autre pour le Ministère des Finances dans le cadre du projet Copernic. L'effet de ces deux contrats a été de -4,5 millions d'euros sur les -6 millions, le montant résiduel provenant d'un manque de ressources dans le secteur financier. Une campagne de recrutement a été lancée de manière à accroître le nombre d'embauches et l'effet sur le chiffre d'affaires est attendu dès le second semestre 2007.

Atos Euronext Market Solutions en France a connu une décroissance de son chiffre d'affaires de -5,5% par rapport au premier semestre 2006. Cette activité avait bénéficié de projets exceptionnels facturés à Euronext dans le cadre de la transformation et de l'intégration de la plate-forme informatique Euronext.Liffe.

L'activité Intégration de Systèmes en France a vu son chiffre d'affaires légèrement diminuer de -0,5% malgré des indicateurs de performance qui montrent un solide taux d'activité à 83% et un taux de facturation journalier en augmentation de plus de 7% entre janvier et juin 2007. Malgré un taux de départ volontaire de 10,6% sur cette activité, inférieur au taux moyen du Groupe, l'attention reste principalement portée sur le niveau d'effectifs. Dans l'Intégration de Systèmes, le premier semestre 2007 a été focalisé sur les plans d'actions permettant d'atteindre l'objectif de 50% de l'effectif total en close-shore (effectif en province). Un autre plan a été lancé au second trimestre 2007 pour accroître les volumes d'effectifs dans la deuxième partie de l'année. Ce plan est organisé autour d'actions nationales de campagnes de recrutement, d'actions spécifiques sur des effectifs ciblés et des actions de fidélisation. Des actions ont également été mises en place pour accroître la demande offshore vers l'Inde avec des contrats tels que Renault, et la demande near-shore au Maroc avec des clients dans le secteur financier.

Infogérance France, en excluant AEMS, a réalisé une croissance +6,4%. Ce chiffre comprend les montées en charge de contrats qui ont démarré au début de l'année et un bon niveau de foisonnement sur la base de la clientèle existante.

Au **Royaume-Uni**, le chiffre d'affaires a décliné de -4,2% principalement impacté par le Conseil en baisse -16,7% et de l'Infogérance en baisse -2,7%. Dans le même temps, l'Intégration de Systèmes a limité sa baisse à -1,7%.

Comme déjà mentionné, le programme de restructuration mis en place au cours du second semestre 2006 et au début de l'année 2007 a réduit la taille des opérations et a un effet lorsque l'on compare la performance du premier semestre 2007 à la même période de 2006.

En Infogérance, la fin du contrat Metropolitan Police qui était intervenue en juin 2006 a impacté négativement la croissance du premier semestre 2007. Excluant cet impact, la croissance de cette activité au Royaume-Uni a été de +8,4%.

Les contrats signés à la fin 2006 ont été dans une phase de transition qui est pratiquement terminée à fin juin 2007. Ces contrats n'ont donc pas produit le niveau normatif de chiffre d'affaires de services pendant la période. A l'exception du contrat NHS Diagnostics, tous ces contrats atteindront dès le troisième trimestre 2007 leur niveau de chiffre d'affaires récurrent. Le 25 juillet 2007, le Ministère de la

Santé britannique a décidé de mettre fin au contrat NHS Diagnostics ce qui affectera légèrement la croissance escomptée au second semestre 2007 mais sera partiellement compensée par du chiffre d'affaires additionnel sur d'autres contrats.

Les **Pays-Bas** continuent de générer une bonne croissance organique avec +5,6% malgré des conditions de marché difficiles dans le Conseil. Cette dernière activité est restée stable malgré un taux de départ volontaire élevé qui reflète des tensions sur les conditions d'emploi des consultants. La croissance atteinte a été possible grâce à une augmentation du taux d'activité de près de +10 points entre janvier et juin 2007, ce qui a permis de compenser le taux élevé de départ volontaire.

En Intégration de Systèmes, la croissance organique a été de +6,3% et reflète une forte activité, là aussi, malgré un taux de départ volontaire élevé. L'accès à une base de sous-traitance flexible et une augmentation de la capacité offshore ont également contribué à générer la croissance organique.

En Infogérance, les Pays-Bas ont généré +6,5% de croissance organique. En plus de la montée progressive des nouveaux contrats signés avec ING, Delta et Telegraaf, cette croissance organique a été possible grâce au foisonnement sur la base de clientèle existante tel que Nuon et la montée en charge des contrats signés début 2006 tel que Heijmans. Cette performance a pu être atteinte malgré la décroissance régulière des grands clients comme Philips et KPN.

Le 18 juillet 2007, KPN et Atos Origin ont annoncé la signature d'un accord afin de redéfinir leur coopération aux Pays-Bas pour mieux prendre en compte l'évolution stratégique de KPN. La majorité des services actuellement délivrés par Atos Origin à KPN seront reconduits et les contrats vont être étendus pour une durée de trois ans minimum. Atos Origin rétrocèdera trois de ses six centres de traitement aux Pays-Bas à KPN. Ce transfert s'inscrit dans la stratégie d'Atos Origin de diminuer le nombre de ses centres informatiques et de conserver quelques centres à fort taux de disponibilité tant aux Pays-Bas que dans les autres pays du Groupe. Atos Origin continuera de produire les services de maintenance applicative et des services associés pour KPN conformément aux contrats en cours sur les parties applicatives et centres informatiques. KPN a choisi Atos Origin comme son seul intégrateur dans le domaine de l'EAI et de la maîtrise d'ouvrage.

En **Allemagne et Europe Centrale** la croissance organique a été de +3,2%. Après deux années d'optimisation des plates-formes informatiques pour les deux principaux clients KarstadtQuelle et E-Plus, la zone Allemagne et Europe Centrale a généré de fortes économies pour ses clients conformément aux engagements contractuels à long terme. La consolidation des centres de grands systèmes informatiques en Allemagne et la mise en place d'une plate-forme pour gérer des contrats de tierce-maintenance applicative ont permis de générer du chiffre d'affaires additionnel sur la base de clientèle existante. Ceci a particulièrement été le cas en Intégration de Systèmes qui a connu une croissance de +6,4%. Ceci a également permis d'accroître la capacité à gérer de grands contrats d'infrastructure en Allemagne et piloter depuis l'Allemagne les centres de grands systèmes européens.

Dans le reste de la zone **EMEA** (Europe Méditerranée Afrique), la croissance totale a été de +39,6% et provient principalement de l'intégration depuis janvier 2007 de Banksys qui a contribué pour 136 millions d'euros au chiffre d'affaires des six premiers mois de 2007.

La croissance organique a été de +4,4% avec des zones où la croissance a été de deux chiffres et des pays comme l'Italie où le chiffre d'affaires a été en décroissance de -5,5%, ceci était anticipé dans le cadre du plan de restructuration. La croissance se répartit comme suit :

- L'Espagne en forte croissance organique de +12,2%, qui continue de se développer fortement dans le secteur financier, avec dans le secteur bancaire des clients tels que BBVA, Caja Madrid, Bankinter, La Caixa et dans le secteur public des clients comme Renfe (Chemin de fer national)
- Les pays méditerranéens ont crû de +46,3% et l'Afrique de +97,9%, avec plusieurs nouveaux contrats en particulier dans le secteur des télécommunications avec Digitel, Swisscom, Avea ou Maroc Telecom. Des contrats avec les opérateurs télécoms ont été transférés de l'Italie vers la Turquie.
- La Belgique avec une croissance organique de +12,9%

En Italie, la baisse de chiffre d'affaires de -5,5% est la conséquence principalement d'actions drastiques, pour restructurer les opérations, mais aussi de contrats de faible taille qui n'ont pas été renouvelés à l'initiative de la Société, et de la réorganisation des unités opérationnelles. Cependant, cette baisse de chiffre d'affaires qui avait été de -9,5% au premier trimestre a été réduite à -1,4% au second trimestre. Malgré une activité dynamique dans le secteur des télécoms et des contrats additionnels signés avec la région de Sicile, l'environnement de marché reste difficile et la pression sur les prix ne s'est pas estompée. Le secteur industriel reste difficile, en particulier dans la tierce-maintenance applicative et dans l'ERP. Depuis le quatrième trimestre 2006, les opérations italiennes ont effectué un important plan de restructuration qui est bien avancé à fin juin 2007 avec 310 départs notifiés qui se répartissent en 80 sur le deuxième semestre 2006 et 230 en 2007, en ligne avec le plan initial. Parmi ces effectifs, 215 personnes ont déjà quitté la société à fin juin 2007. En conséquence, et aussi grâce à un plus fort contrôle du management, le taux d'activité a crû de 78% en janvier à 80% en juin 2007.

La zone **Amériques** a connu une croissance de +29,7% provenant principalement de l'Amérique du Sud avec l'effet du contrat des Jeux Panaméricains à Rio qui se terminera dans le courant du quatrième trimestre de l'année.

La zone **Asie-Pacifique** est revenue vers une forte croissance en 2007 avec +19,8%, l'activité d'Intégration de Systèmes ayant pour sa part crû de +40,5%. L'activité offshore faite en Inde et en Malaisie n'a pas contribué à cette forte croissance dans la mesure où le chiffre d'affaires est reconnu dans les pays clients et correspond à un chiffre d'affaires interne pour ces deux pays.

5.2.4 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 2007	Semestre clos le 30 juin 2006	% de variation	% variation organique (*)	Part du chiffre d'affaires 2007
Conseil	189	206	-8,4%	-6,5%	7%
Intégration de Systèmes	1 168	1 131	+3,3%	+3,9%	40%
Infogérance	1 533	1 359	+12,8%	+3,1%	53%
Total	2 890	2 696	+7,2%	+2,7%	100%

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

Au premier semestre 2007, le **Conseil** a connu une décroissance de son chiffre d'affaires de -6,5% à 189 millions d'euros comparés à 202 millions d'euros au premier semestre 2006 à périmètre et taux de change constants. En excluant le Royaume-Uni où la forte décroissance de -16,7% était attendue en raison de la base de référence du premier semestre 2006, la décroissance organique a été limitée à -1,1%. La performance totale du Conseil au premier semestre a été affectée par la fin progressive des contrats avec des clients tels que le Ministère des Finances et une grande compagnie d'assurances en France, et le Ministère de la Défense au Royaume-Uni qui contribuaient de manière significative au chiffre d'affaires du premier semestre 2006. Si l'on exclut ces trois contrats, le Conseil a connu une croissance organique de +1% au premier semestre 2007 par rapport à la même période de 2006.

L'effectif interne moyen productif exprimé en nombre d'équivalents temps plein a baissé de -2% passant de 2 293 à 2 238 entre le premier semestre 2006 et le premier semestre 2007. Dans le même temps, le nombre de sous-traitants a baissé de -16% de 306 à 259, en particulier, sur la baisse progressive du contrat avec le Ministère de la Défense au Royaume-Uni.

Par conséquent, le chiffre d'affaires par employé a baissé de -5% pendant la période. Le taux de départ volontaire en Conseil au premier semestre 2007 a atteint 26,7% en mode annuel après un second semestre 2006 à 25,3% qui avait suivi un premier semestre 2006 à 22,2%. Dans les trois principaux pays où le Groupe a ses activités de Conseil, à savoir les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la France, des tensions significatives sur le marché de l'emploi des consultants ont rendu plus difficiles les recrutements et la fidélisation des profils les plus recherchés.

Le taux d'activité a été de 62% au premier semestre 2007, après avoir atteint 66% au second semestre 2006 et 65% au premier semestre 2006. D'une part le Royaume-Uni a connu une amélioration qui a été de +4 points entre le second semestre 2006 et le premier semestre 2007 mais dans le même temps la France a connu une baisse de un point et les Pays-Bas une baisse de -4 points. De manière à revenir aux performances réalisées dans les toutes dernières années, de fortes actions ont été lancées et sont en ordre de marche aux Pays-Bas, en France et au Royaume-Uni.

En France, un nouveau dirigeant a été recruté en externe, et a pris ses responsabilités sur cette activité en mai 2007. Des campagnes de recrutement ont été renforcées dans ces trois pays pour accroître le volume d'effectifs et revenir à une croissance organique. De plus, le management s'est focalisé sur des actions spécifiques de manière à fidéliser les meilleurs collaborateurs et faire décroître le taux de départ volontaire. Le management s'est également focalisé sur l'augmentation du taux d'activité de manière, là aussi, à revenir sur les taux qui avaient été atteints dans les toutes dernières années.

A titre d'exemple, le taux d'activité s'est déjà amélioré en France, passant de 66% à 71% entre le premier et le second trimestre 2007 et de 58% à 62% aux Pays-Bas sur la même période.

L'Espagne et la Belgique ont continué de contribuer au chiffre d'affaires du Conseil avec respectivement 28 et 8 millions d'euros. Dans ces deux pays, le taux d'activité a atteint 74% fin juin 2007.

Le chiffre d'affaires en **Intégration de Systèmes** a connu une croissance organique de +3,9% au premier semestre 2007 à 1 168 millions d'euros comparés à 1 124 millions d'euros au premier semestre 2006 à périmètre et taux de change constants. En excluant le Royaume-Uni et l'Italie qui ont connu une décroissance respectivement de -1,7% et -6,8%, la croissance organique du Groupe s'est établie à +6,3%.

Cette croissance provient principalement :

- des Pays-Bas qui continuent d'améliorer leur activité,
- de l'Espagne, grâce à son développement dans les secteurs financier, public, et aux contrats avec les principaux clients internationaux du Groupe implantés dans ce pays,
- de l'Amérique du Sud avec l'impact positif des Jeux Panaméricains de Rio,
- des pays méditerranéens et de l'Afrique avec plusieurs nouveaux contrats, en particulier dans le secteur des télécommunications.

L'effectif interne moyen productif a augmenté de +1,9% sur la période passant de 20 795 à 21 197. Dans le même temps, le nombre de sous-traitants a augmenté de +11,4% de 1 698 à 1 892 pour représenter 8% de l'effectif direct total. En conséquence, le chiffre d'affaires par personne a légèrement augmenté de +0,6% entre le premier semestre 2006 et le premier semestre 2007. Le taux de départ volontaire dans l'Intégration de Systèmes a atteint au premier semestre 2007 15,9% après avoir été à 14,7% au second semestre 2006 et 12,2% au premier semestre 2006. La France et le Royaume-Uni sont restés en-dessous de la moyenne du Groupe au contraire des Pays-Bas qui ont souffert d'un accroissement des départs volontaires.

Le taux d'activité moyen a été de 80% au premier semestre 2007, proche des 81% aux premier et second semestres 2006. Entre janvier et juin 2007, le taux d'activité a augmenté de deux points pour le Groupe dont un point en France et au Royaume-Uni qui ont atteint respectivement 83% et 78%.

La croissance organique en **Infogérance** a été de +3,1% avec un chiffre d'affaires de 1 533 millions d'euros contre 1 355 millions dans les six premiers mois 2006 à périmètre et taux de change constants.

En excluant le Royaume-Uni et l'Italie qui ont connu une décroissance prévue de -2,7% et -1,6% compte tenu de la baisse de la taille des opérations, la croissance organique s'est élevée à +5,1%.

Cette croissance de +3,1% résulte d'une augmentation de +3,3% dans l'Infogérance informatique proprement dite, de +5,1% dans les systèmes de paiements, alors que l'activité de BPO médical (externalisation des processus administratifs) a baissé de -2,6% compte tenu du décalage dans le contrat de diagnostic pour le NHS au Royaume-Uni.

La croissance des activités d'Infogérance au premier semestre a été affectée d'une part par l'arrêt du contrat Metropolitan Police en juin 2006 et l'absence de chiffre d'affaires avec ce client, et la baisse

attendue avec les trois grands clients KPN, Philips et Euronext. Ces deux effets ont pesé négativement pour -4,7% dans le taux de croissance organique.

Les six principaux nouveaux contrats signés en 2006 à savoir DCA, NFUM, ING, Delta, Telegraaf et les Jeux Panaméricains, ont représenté l'équivalent de +5,4% de croissance organique alors que d'autres contrats étaient en phase de montée en charge au cours du premier semestre 2007 et n'ont donc pas produit la totalité du chiffre d'affaires récurrent dans la période. Ces contrats sont NHS Scotland dont la phase de transition s'est achevée en avril 2007, NFUM début juillet 2007, le portail pour le gouvernement du Royaume-Uni en juin 2007, et le Département des Affaires Constitutionnelles pour sa première phase en juin 2007, la seconde étant prévue pour septembre 2007.

La croissance organique de +3,1% en Infogérance provient également de signatures faites début 2007 et d'un plus grand foisonnement sur les clients existants.

Atos Worldline a réalisé un chiffre d'affaires plus élevé que celui attendu, grâce à de meilleurs volumes chez Banksys qui a contribué au chiffre d'affaires d'Atos Worldline pour 136 millions d'euros au premier semestre 2007.

5.2.5 Prises de commandes

Le rapport prises de commandes sur facturation du premier semestre 2007 était de 88%, contre 93% à la même période l'année dernière.

Sur une base annuelle, couvrant une période allant du 1^{er} juillet 2006 au 30 juin 2007, le rapport prises de commandes sur facturation s'élève à 114% avec 6 353 millions d'euros de prises de commandes.

Les principaux renouvellements et principaux contrats remportés au premier semestre ont été signés avec des clients tels que : Alstom, EDF et LCH Clearnet en France, ING Nationale, Nuons, et Equens aux Pays-Bas, Incenti, Alcatel Lucent et E-Plus en Allemagne, Department for Environment Food and Rural Affairs, NHS Scotland, Euronext et Network Rail au Royaume-Uni, Caja Madrid en Espagne, BCC Vita en Italie et Tai Fook en Asie Pacifique.

Le carnet de commandes total à fin juin 2007 a augmenté à hauteur de 8,1 milliards d'euros, en croissance de +0,9 milliard d'euros par rapport au 30 juin 2006, soit 1,4 année de chiffre d'affaires, avant l'impact lié à fin du contrat avec NHS Diagnostics.

Le total des propositions commerciales qualifiées en cours est de 2,5 milliards d'euros à la fin juin 2007, soit 0,4 milliard d'euros de moins par rapport à l'année dernière à la même période suite aux signatures de contrats importants remportés durant le second semestre 2006 dont plus de 1,5 milliards d'euros au Royaume-Uni et aux Pays-Bas.

5.2.6 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 2007	Semestre clos le 30 juin 2006	% de variation	% de variation organique (*)	Part du chiffre d'affaires 2007
Secteur et services publics	771	714	+7,9%	+7,3%	27%
Services financiers	645	549	+17,5%	+9,7%	22%
Industries de composants et manufactures	528	533	-1,0%	-2,1%	18%
Télécoms et médias	454	483	-6,0%	-5,2%	16%
Distribution	310	250	+23,8%	-6,0%	11%
Transport	111	112	-0,4%	-1,1%	4%
Autres	71	54	+31,8%	+38,8%	2%
Total	2 890	2 696	+7,2%	+2,7%	100%

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

Le Groupe est organisé autour de cinq secteurs industriels principaux, qui représentent 94% 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 hausse organique de +7,3%) avec les ministères français, néerlandais et britanniques, ainsi que le secteur de la santé et des services publics. Les six premiers mois de l'année 2007 ont bénéficié des nouvelles signatures ainsi que des renouvellements de contrats remportés à la fin de l'année 2006 au Royaume-Uni avec DCA ou NHS Scotland ainsi que Delta dans les services publics aux Pays-Bas.

Le secteur des **services financiers** (22% du chiffre d'affaires total du Groupe, en hausse organique de +9,7%) a bénéficié de l'intégration des sociétés Banksys et BCC, et de nouveaux contrats tels que NFUM au Royaume-Uni et ING aux Pays-Bas.

Le **secteur manufacturier** (18% du chiffre d'affaires total du Groupe), qui rassemble les anciens secteurs Industries de composants et manufactures, a légèrement baissé sur la période (-2,1% décroissance organique) malgré les signatures de nouveaux contrats en France, ce qui compense une baisse d'ensemble dans le secteur de la haute technologie directement liée à une baisse de l'activité Philips par rapport à l'année dernière.

Le secteur **des télécommunications et des médias** qui représente 16% du chiffre d'affaires total du Groupe est en décroissance (-5,2% variation organique) suite à un moindre chiffre d'affaires généré avec des clients comme France Télécom – Orange et Vodafone et les gains de productivité partagés avec des clients tels que KPN. Le bon niveau de fertilisation des clients et les nouveaux contrats signés, entre autres avec Telecom Italia, ont permis de compenser la tendance.

Le secteur de la **distribution** qui représente 11% du chiffre d'affaires total du Groupe a fortement crû pendant la période (+24%) suite à l'intégration de Banksys chez Worldline (marché de masse lié à l'acquisition d'activités et de terminaux de paiement) et des nouveaux contrats tel Delhaize en Belgique.

Les **autres secteurs** ont affiché une croissance organique de +38,8% principalement liée à l'effet des Jeux Panaméricains de Rio qui s'achèveront au cours du troisième trimestre 2007. Le secteur des **transports** est resté stable sur la période.

5.3 MARGE OPERATIONNELLE ET TAUX DE MARGE

5.3.1 Performance de la marge opérationnelle

La performance de la marge opérationnelle s'analyse comme suit :

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	Semestre clos le 30 juin 2006	% de variation
Chiffre d'affaires	2 890	2 696	7,2%
Marge opérationnelle avant coûts 3O3	129,3	133,0	-2,8%
Taux de marge opérationnelle	4,5%	4,9%	-0,4 pt
Coûts Plan de Transformation 3O3	-11,6		
Marge opérationnelle	117,7	133,0	-12%
Taux de marge opérationnelle	4,1%	4,9%	-0,8 pt

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 +3% en 2007, ce qui a eu un impact négatif de -1,6 point sur le taux de marge.

La performance de la marge opérationnelle au cours du premier semestre 2007 a été de 117,7 millions d'euros, soit 4,1% du chiffre d'affaires. Le taux de marge opérationnelle au cours du second trimestre 2007 a été meilleur que celui du premier trimestre de plus d'un point de marge, passant de 3,5% à 4,6%.

(en millions d'euros)	1 ^{er} trimestre 2007	% rentabilité	2 ^{eme} trimestre 2007	% rentabilité	1 ^{er} semestre 2007	% rentabilité
Chiffre d'affaires	1 435		1 455		2 890	
Marge opérationnelle	50,5	3,5%	67,2	4,6%	117,7	4,1%

La marge opérationnelle comprend le coût des rémunérations en actions et assimilés (stock options, plans d'incitation à long terme LTI et plan d'attributions gratuites d'actions MIP) pour un montant de 4,9 millions d'euros, le coût de certaines restructurations pour 5,5 millions d'euros ainsi que les coûts opérationnels liés au Plan de Transformation pour 11,6 millions d'euros.

5.3.2 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 2007 (*)	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2006 (*)	% de rentabilité	% de variation
Conseil	11,5	6,1%	25,6	12,4%	-55%
Intégration de Systèmes	39,4	3,4%	35,9	3,2%	10%
Infogérance	104,4	6,8%	105,6	7,8%	-1%
Structures Groupe	-37,6	-1,3%	-34,1	-1,3%	10%
Total	117,7	4,1%	133,0	4,9%	-12%

(*) Les structures Groupe excluent les coûts globaux des lignes de service

La marge opérationnelle à fin Juin 2007 s'est élevée à 117,7 millions d'euros, soit 4,1% du chiffre d'affaires.

L'amélioration sensible en Intégration de Systèmes ainsi que la bonne performance en Infogérance n'ont pas suffisamment compensé le déclin en Conseil et les coûts de Transformation classés en structure Groupe pour 8,1 millions d'euros qui expliquent une baisse du taux de marge de 0,8 point par rapport aux 4,9% enregistrés au premier semestre 2006.

Le taux de marge opérationnelle de la période de 4,1% du chiffre d'affaires a bénéficié de la profitabilité des activités d'Infogérance qui comprennent l'effet lié à l'intégration de Banksys pour la première fois et à la montée en charge des contrats NHS Scotland durant le premier semestre 2007.

L'activité de **Conseil** a enregistré une baisse de sa marge opérationnelle par rapport à la même période l'année dernière passant de 25,6 millions d'euros à 11,5 millions d'euros. Cette baisse s'explique par un niveau de chiffre d'affaires ne comprenant pas cette année les contrats signés avec le Ministère de la Défense au Royaume-Uni, le Ministère des Finances et une compagnie d'assurances en France. La baisse de 4% des effectifs directs n'a pas été suffisante pour compenser la baisse du chiffre d'affaires.

L'amélioration en **Intégration de Systèmes** s'explique principalement par le Royaume-Uni qui avait été impacté par des pertes à terminaison durant le premier semestre 2006. La marge opérationnelle s'est également améliorée aux Pays-Bas ainsi qu'en Allemagne et Europe Centrale. Comme expliqué ci-après dans l'analyse par zone géographique, la ligne de service Intégration de Systèmes a été principalement pénalisée par une base de chiffre d'affaires moindre et un manque de ressources en France.

En **Infogérance**, la marge opérationnelle s'est élevée à 104,4 millions durant le premier semestre 2007 comparés aux 105,6 millions enregistrés au premier semestre 2006. Comme expliqué ci-après

dans l'analyse par zone géographique, l'Infogérance a connu des performances très différentes selon les pays concernés.

5.3.3 Marge opérationnelle par zone géographique

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

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007 (*)	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2006 (*)	% de rentabilité	% de variation
France	30,2	3,7%	52,7	6,5%	-43%
Royaume-Uni	15,2	2,9%	27,4	5,1%	-45%
Pays-Bas	56,3	10,3%	53,6	10,3%	5%
Allemagne+Europe Centrale	21,3	7,3%	18,5	6,4%	15%
Autres EMEA	30,1	5,8%	13,5	3,6%	124%
Amériques	4,7	4,0%	5,0	5,1%	-5%
Asie Pacifique	6,0	8,2%	3,7	5,7%	65%
Structures Groupe centrales	-37,6	-1,3%	-34,1	-1,3%	10%
Coûts globaux Lignes de services	-8,7	-0,3%	-7,2	-0,3%	21%
Total	117,7	4,1%	133,0	4,9%	-12%

(*) Les coûts de structures groupe centrales ainsi que les coûts globaux de lignes de services ne sont pas alloués par pays.

En **France**, la marge opérationnelle réalisée en Conseil a baissé de -2,1 millions d'euros principalement dû à la baisse du chiffre d'affaires. Le niveau d'activité insuffisant a eu pour effet d'engager davantage d'efforts de prospection de clientèle et un niveau d'inter-contrat plus élevé.

L'organisation mise en place en juin 2007 avec la nomination d'un nouveau dirigeant a pour priorité de recruter des nouveaux associés, managers et consultants confirmés accompagné d'un fort plan d'action de ventes. Une campagne de recrutement a été lancée afin d'augmenter de manière significative le nombre d'embauches durant le second semestre de l'année. Les nouveaux contrats récemment signés, notamment dans le secteur public, conforteront l'amélioration de la performance en France durant la seconde partie de l'année 2007.

Chez France Intégration de Systèmes, la marge opérationnelle du premier semestre 2007 a baissé de -9,8 millions d'euros par rapport au premier semestre 2006, dont -2,7 millions d'euros provenant de coûts d'industrialisation liés au Plan de Transformation. Le déclin de la marge opérationnelle s'explique pour le reste par le faible démarrage de l'activité en janvier et février 2007 avec un effet de -4,4 millions d'euros et un jour ouvré de moins qu'au premier semestre 2006 ayant un impact de -2,6 millions d'euros. Par ailleurs, la productivité nette s'est améliorée grâce au plan d'industrialisation et la certification des centres de services.

La priorité pour 2007 reste l'amélioration du niveau de marge dégagé sur les consultants.

Un plan défini par les Ressources Humaines a été annoncé et lancé en mai. Ce plan vise à ré-adapter les profils et compétences du personnel développement informatique sur Paris et de transférer une partie de ces effectifs de la région parisienne vers la province. L'accélération de l'off-shoring vers l'Inde et du near-shoring vers le Maroc contribuera également à la baisse du coût journalier moyen.

Chez France Infogérance, la marge opérationnelle a baissé de -3,4 millions d'euros par rapport à l'année dernière, dont -0,6 million d'euros du Plan de Transformation pour améliorer la productivité et baisser la base de coûts. La croissance du chiffre d'affaires provenant des nouveaux contrats qui ont débuté et qui étaient encore en phase de transition n'a pas encore eu d'effet sur la marge opérationnelle.

Au **Royaume-Uni**, la marge en Conseil a été impactée par le ralentissement progressif et la fin des contrats avec le Ministère de la Défense et le Ministère du Travail avec une baisse de marge de respectivement -2,1 et -1,4 millions d'euros au premier semestre 2007 par rapport à l'année dernière.

La baisse de la marge provient également d'une baisse du chiffre d'affaires suite au plan de restructuration initié au second semestre de l'année 2006 et qui a eu pour effet de réduire la taille des opérations de Conseil au Royaume-Uni.

En Intégration de Systèmes, la marge opérationnelle a augmenté de 13 millions d'euros entre le premier semestre 2006 et le premier semestre 2007. Cette augmentation s'explique par la résolution des contrats difficiles, à l'exception d'un seul.

En Infogérance, la baisse de la marge par rapport au premier semestre 2006 est due au ralentissement progressif et à la fin du contrat Metropolitan Police terminé au deuxième trimestre 2006, à une baisse des volumes avec le Ministère du Commerce et de l'Industrie et au retard du projet NHS Diagnostics.

Au **Pays-Bas**, la marge opérationnelle a augmenté de +2,8 millions d'euros. Cette amélioration provient principalement de l'activité Intégration de Systèmes où la profitabilité a progressé de +4 millions d'euros grâce à une meilleure marge, ainsi qu'à une forte augmentation de la productivité dans les projets de maintenance et de développement de logiciels et une accélération de l'offshoring. En Infogérance, les Pays-Bas ont maintenu leur niveau de marge malgré de plus faibles volumes avec KPN et Philips et des coûts de transition sur les nouveaux contrats.

En **Allemagne et Europe Centrale**, la marge du premier semestre 2007 est en hausse de +2,8 millions d'euros par rapport au premier semestre 2006. L'Intégration de Systèmes a enregistré une amélioration de +1,5 millions d'euros grâce à un meilleur taux d'utilisation à 82% en juin 2007 ainsi qu'une performance plus forte en Autriche et en Pologne de respectivement 0,5 et 0,3 million d'euros. En Infogérance, la marge a augmenté de +1,3 million d'euros par rapport à l'année dernière grâce à des coûts plus faibles en achats et aux synergies générées par l'optimisation des centres de données informatiques. En même temps, un contrat signé en 2006 a produit ses effets en 2007 et a compensé les engagements à long-terme de réduction de prix conclus avec les grands clients.

Les **autres pays EMEA** ont amélioré leur marge de +13,5 millions d'euros l'année dernière à 30,1 millions d'euros au premier semestre 2007. Selon les pays concernés, la tendance est différente.

En Italie, suite au plan de restructuration et à la réduction de taille des opérations, et dans un contexte de marché toujours difficile, l'exercice a enregistré une perte de 5,3 millions d'euros. Cependant, les mois de mai et juin 2007 ont été proches du point d'équilibre ce qui est encourageant pour le second semestre de l'année 2007.

L'Espagne a augmenté sa marge opérationnelle et atteint 8,6 millions d'euros grâce à une meilleure performance en Intégration de Systèmes où l'attention est portée sur la profitabilité et la baisse des dépassements des projets.

La performance des autres pays EMEA a été stimulée par la contribution de Banksys où l'intégration avec Atos Worldline est en ordre de marche et permettra d'améliorer sa profitabilité globale.

La zone **Amériques** a connu une légère baisse de sa marge opérationnelle due à un chiffre d'affaires moins élevé en Amérique du Nord compensé par la contribution des Jeux Panaméricains.

En **Asie-Pacifique**, la marge a augmenté de +2,3 millions d'euros pour atteindre 6 millions d'euros grâce à une forte hausse du chiffre d'affaires en Intégration de Systèmes générant quelques 2 millions d'euros de résultat supplémentaires par rapport au premier semestre 2006.

6. PLAN DE TRANSFORMATION

Concentrer nos efforts et conduire le changement

Un plan de transformation comportant 3 objectifs sur 3 ans a été lancé afin de dynamiser la croissance organique, d'améliorer l'efficacité opérationnelle et mondialiser le fonctionnement. Les objectifs financiers sont de doubler en valeur absolue la marge opérationnelle entre 2006 et 2009, et de produire un fort cash flow libre correspondant.

Le plan de transformation est centré sur 7 initiatives, divisées en plus de 70 projets et touche tous les pays d'Atos Origin.

Les 7 initiatives sont les suivantes :

1. **Ventes** - Optimisation de l'efficacité des ventes et augmentation de la croissance organique,
2. **Industrialisation** – Par la standardisation des processus et des outils,
3. **Offshoring** – Avec un objectif de 20% en offshore et nearshore d'ici fin 2009 en Intégration de Systèmes,
4. **Création d'une « Global Factory » en Infogérance**– Afin d'assurer une exécution globale standardisée et consolidée,
5. **Talents** – Un programme fort de ressources humaines afin d'attirer, de développer et de fidéliser les individus les plus compétents,
6. **Fonctions finance, ressources humaines et informatique interne** – Fonctions clés plus fortes et plus efficaces,
7. **Achats** - Achats mondiaux centralisés afin de réduire les coûts.

Résultats au cours du premier semestre 2007

Au cours du premier semestre de 2007, le plan de transformation a déjà permis d'obtenir un certain nombre de résultats globaux mesurables. Ceux-ci incluent :

- L'ouverture d'une université des ventes d'Atos Origin, avec pour objectif de former et de perfectionner la force de vente et de définir un plan de carrière
- Le choix d'outils d'industrialisation, de processus et d'organisation communs à tous les pays dans l'Intégration de Systèmes
- La mise en place d'un nouveau modèle de gouvernance en Inde avec la marge dans les pays demandeurs
- Lancement d'une forte campagne de recrutement en Inde ayant permis de doubler l'accroissement net mensuel de nouveau personnel dès mai 2007
- Le lancement d'un plan d'adaptation du personnel pour 700 employés en France
- L'accélération de la consolidation des grands systèmes dans un seul centre en Allemagne et la fermeture de ces activités en Italie
- La consolidation des centres de traitement des données. La fermeture de deux centres de traitement des données au Royaume-Uni et en Allemagne, 3 autres fermetures de centres en cours
- Le lancement de projets spécifiques d'appels d'offres globaux sur 5 catégories prioritaires pouvant générer des économies rapidement

Les différents résultats du premier semestre ainsi que les étapes importantes à venir des sept initiatives de projet sont détaillées ci-dessous.

6.1 VENTES

6.1.1 Objectifs de l'initiative de ventes

L'augmentation de la croissance organique est le premier objectif du programme 303. Dans ce cadre, la Société a décidé d'augmenter l'investissement réalisé dans la force de vente et dans les offres. Par rapport aux objectifs du Plan de Transformation, le but de l'initiative de ventes consiste à :

- **Accélérer la croissance organique par :**
 - La création d'une forte culture commerciale et l'accroissement des compétences et de la motivation de la force de vente
 - L'apport de davantage de valeur ajoutée pour le client par l'introduction de Marchés Globaux et d'innovation, qui sont des dimensions supplémentaires pour les pays et les lignes de services
 - L'augmentation des ventes complémentaires (ventes multi-métiers et foisonnement) de solutions et exploitation de solutions existantes en utilisant une approche « *push* » au niveau du Groupe
- **Augmenter l'efficacité opérationnelle grâce à :**
 - une homogénéisation et un alignement des structures commerciales, des processus, des outils et des règles de gouvernance, afin d'optimiser l'efficacité entre les ventes et l'exécution des projets
- **Améliorer la capacité d'opérer en tant que société mondiale en présentant :**
 - Un point d'entrée principal pour les clients
 - Des standards compatibles pour la force de vente et l'exécution des contrats dans le Groupe

6.1.2 Résultats de l'initiative de ventes

Au cours du premier semestre 2007, cette initiative a fourni les résultats suivants :

- **Renforcement de la fonction Marchés Globaux** – Dans la mesure où les clients exigent que leurs fournisseurs technologiques soient de véritables partenaires, plutôt que de simples fournisseurs de services, la connaissance précise du client et de son secteur est devenue vitale.

La Société a donc décidé de renforcer la fonction Marchés Globaux, dimension complémentaire aux pays et aux lignes de services globales. Dorénavant, les Marchés Globaux joueront un rôle essentiel dans la conception de la stratégie de ventes et le développement des activités internationales. Ils exerceront également des fonctions plus opérationnelles telles que :

- Mener et maintenir les offres clés vers les clients (ex.: MMT-Maximising Manufacturing Together et NGIN - Next Generation Intelligent Networks).
- Gérer et actualiser le portefeuille d'offres en commun avec les lignes de service.
- Fournir le support dans les grandes affaires internationales et multi-métiers.

La mise en place permettant aux Marchés Globaux de jouer son rôle sur les marchés existants (services financiers, télécommunications et médias, fabrication, détail) a été lancée avec un objectif d'être achevée au cours du quatrième trimestre 2007.

- **Efficacité accrue du cycle des ventes** - Une organisation plus homogène des ventes a été mise en place, suit les mêmes règles et processus, et utilise les mêmes outils. Ceci permet de créer les meilleures conditions pour acquérir de nouveaux clients, de mettre en application des plans de comptes uniformes pour les clients nationaux et multinationaux existants, et d'aligner les acteurs impliqués dans des ventes par des objectifs communs. De plus, cela aidera Atos Origin à apparaître plus « global » vis-à-vis de ses clients. Ces derniers tireront eux-mêmes bénéfice à leur tour d'être en contact avec la même organisation qui agit selon les mêmes modalités opérationnelles et les mêmes standards au sein du Groupe.

- **Création de l'université des ventes d'Atos Origin** – Au cours du premier semestre 2007, la Société a lancé l'université des ventes Atos Origin. Ce service est essentiel pour le développement d'une culture commerciale forte et durable au sein du Groupe. Son programme de formation fortement professionnalisé est principalement destiné à la force de vente, et les directeurs opérationnels, dont l'activité implique un contact avec les clients, peuvent également bénéficier de cette importante initiative de formation.

Reposant sur trois piliers – compétences stratégiques de vente, connaissance de l'industrie et connaissance des services informatiques – l'université des ventes d'Atos Origin reprend les initiatives existantes en matière de formation. Ces initiatives sont focalisées sur un pays ou une ligne de services, et sont enrichies vers un niveau de cours à l'état de l'art ou sur mesure.

Les modules d'une semaine sont fortement interactifs et extrêmement pratiques. En plus de l'apprentissage en classe, les participants travaillent sur des projets qui sont très semblables aux situations réelles, et qu'ils doivent défendre devant un jury composé des clients réels d'Atos Origin.

Toute cette expérience favorise l'esprit d'équipe et crée des occasions favorables pour l'échange d'expérience et d'expertise, en stimulant une culture de création de réseau à l'échelle internationale. À la fin d'une série de modules, les meilleurs éléments sont encouragés à poursuivre leur formation en s'inscrivant à un programme de gestion pour cadre dirigeant.

- **Plan de carrière des ventes** - La Société a décidé de classer la force de vente sous des profils de types «chasseur» plutôt qu'«éleveur». Il est en effet essentiel que la Société augmente le nombre de commerciaux ayant un profil «chasseur», pour remporter de nouvelles références. En ce qui concerne les profils de types «éleveur», la Société veut renforcer les compétences de ventes et de conseil ainsi que la compréhension et l'expérience dans la production. La Société a donc lancé un plan de carrière, en amenant des pratiques déjà existantes pour les porter à un nouveau niveau.

En traçant ce plan de carrière des ventes dans le « modèle global de compétence » interne de la Société, les cadres commerciaux auront une connaissance précise de leur positionnement dans l'organisation et des perspectives de carrière tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des ventes, par exemple dans le conseil ou la production.

Ceci permettra de trouver le meilleur équilibre entre l'ensemble des compétences dédiées aux ventes et le portefeuille de clients, avec la possibilité de réallouer les ressources commerciales pour produire une plus forte croissance profitable.

6.1.3 Prochaines étapes de l'initiative de ventes

Les prochaines étapes majeures de l'initiative de vente pour le deuxième semestre 2007 sont :

- **Marchés Globaux:**
 - Lancement de Marchés Globaux supplémentaires (santé, services publics, énergie et *utilities*) avec nomination et mise en place des responsables pour chacun des sept marchés (quatrième trimestre 2007).
 - **Accompagnement du changement dans le domaine des ventes :**
A la fin de l'année 2007, l'uniformisation des organisations, des processus et plans de comptes des ventes sera mise en place partout. Elle sera opérationnelle en 2008.
- **Université des ventes Atos Origin :**
L'université compte former 260 commerciaux d'ici la fin de l'année 2007 et 750 en 2008. Ce processus s'accéléra jusqu'à toucher toute la force de vente de la Société sur une en 2009.

- **Plan de carrière des ventes :**

La vision de toutes les perspectives de carrière pour la force de vente sera disponible au début du quatrième trimestre 2007. Ceci permettra à la Société d'optimiser et de réaffecter le personnel dédié aux ventes et d'atteindre une meilleure productivité.

6.2 INDUSTRIALISATION

6.2.1 Objectif de l'initiative d'industrialisation

Dans le cadre des objectifs du plan de transformation, le but de l'initiative d'industrialisation consiste à :

- **Accélérer la croissance organique par:**
 - La mise à disposition de ressources afin d'alimenter la croissance organique
 - L'accroissement de nos avantages compétitifs et du ratio de contrats signés
- **Augmenter l'efficacité opérationnelle en :**
 - Diminuant le coût de production des glissements de projets de plus d'1% du chiffre d'affaires
 - Diminuant le nombre et l'importance des incidents dans l'exécution des contrats
 - Augmentant la productivité de l'ingénierie par point de fonction
 - Facilitant et en permettant le closeshoring, le nearshoring et l'offshoring
- **Améliorer la capacité d'opérer en tant que société mondiale en :**
 - Partageant les meilleures pratiques
 - Permettant la production globale : mêmes processus et mêmes outils
 - Améliorant les mesures et les tests de performance des indicateurs clés dans les différents pays.

L'industrialisation est également un facilitateur très important pour le closeshoring, le nearshoring et l'offshoring, puisqu'elle fournira des processus standardisés avec des prestations contractuelles transférables à tous les centres de développement.

6.2.2 Résultats de l'initiative d'industrialisation

Au cours du premier semestre 2007, cette initiative a fourni les résultats suivants :

- Les projets suivants ont été lancés :
 - Besoins organisationnels / Opérationnels
 - Chaîne de production de logiciels
 - Site de production test
 - Gestion de productivité
 - Gestion de projet
 - Extraction d'application
 - Gestion de configuration

Le projet « **besoins opérationnels** » vise à développer et à gérer des spécifications ayant des exigences de qualité élevée qui rendent le processus d'ingénierie logicielle plus productif et plus prévisible. Une approche standard vis-à-vis des exigences en matière d'ingénierie fournit une base solide pour le développement et la maintenance des logiciels et constitue également un facilitateur important pour l'offshoring (Front-Office / Back-Office). Enfin, les exigences de haute qualité en résultant contribuent à réduire les volumes de tests.

Le projet « **chaîne de production de logiciels** » couvre l'amélioration globale de l'efficacité de tout le cycle de vie du logiciel en créant des « usines de logiciels », dans lesquelles le développement et la maintenance d'applications sont exécutés sur un mode industriel, et en travaillant à prix de revient au niveau CMM3.

Les autres projets sont liés à des « solutions ponctuelles » couvrant un domaine d'amélioration spécifique, où des gains significatifs peuvent être réalisés.

La réalisation d'un **site de « production test »** vise à industrialiser les tests de logiciels pour les diminuer de 20%, améliorer la qualité et réduire les délais en testant 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

L'objectif majeur du projet « **gestion de productivité** » est de la mesurer au moyen d'une méthode et des outils standardisés. Dans ce cadre, la fonction analyse ponctuelle (Function Point Analysis) est déployée comme mesure standard de la productivité.

Les efforts d'amélioration dans la « **gestion de projet** » portent sur la réduction des dépassements et la réduction de la charge administrative pour les chefs de projet. De plus, la mise en place d'outils de gestion multi-projets et de gestion des ressources réduira également le coût administratif.

Grâce au projet « **extraction d'application** », un meilleur support sera assuré dans le domaine de la gestion des applications tout au long de leur cycle de vie en :

- Fournissant automatiquement des techniques standardisées et la documentation (ingénierie inverse),
- Accélérant la fourniture d'application de référence (temps) et en améliorant la qualité des estimations préalables (argent),
- Augmentant la précision des évaluations et en optimisant les risques d'erreur en cas de changements significatifs dans les programmes existants,
- Accélérant l'acquisition et le partage de la connaissance et par conséquent en optimisant le support au front office et au back office, en intégrant les nouveaux arrivants et en facilitant la mobilité dans les équipes,
- Mesurant la qualité des applications dans le domaine de la maintenance, de la transférabilité, de la performance et de la sécurité.

L'objectif du projet « **gestion de configuration** » est de mettre en œuvre des meilleurs standards pour gérer tous les éléments de configuration utilisés, développés et maintenus. Le périmètre du projet comprend tous les éléments relatifs au développement et à la gestion des applications.

Pour chacun des projets mentionnés ci-dessus, des équipes impliquant des experts des principaux pays ont conçu des solutions types sur la base des meilleures pratiques du Groupe et du marché. Ces solutions types intègrent les processus, les organisations, les outils et les facteurs humains

En outre, une stratégie commune d'utilisation des outils, basée sur une approche de centres de services partagés a été définie et convenue. Ceci optimisera l'efficacité et assurera des processus et des prestations contractuelles communes. Les préparations concernant le centre de services partagé ont commencé dans l'intervalle pour une mise en service du centre au troisième trimestre 2007.

Le 4 juillet 2007, tous les directeurs pays Intégration de Systèmes se sont engagés sur ces solutions. Une feuille de route présentant le plan d'amélioration avec des étapes claires pour y parvenir a été définie.

- La certification CMM3 a été accélérée dans plusieurs pays. Récemment, le 6^{ème} centre de développement en France a été certifié CMM3. D'autres suivront prochainement en Europe.

6.2.3 Prochaines étapes de l'initiative d'industrialisation

Les prochaines étapes majeures de l'initiative d'industrialisation sont :

- Achèvement de l'achat des outils : fin du troisième trimestre 2007
- Début du déploiement par pays : fin du troisième trimestre 2007
- Mise en service du centre de services partagés pour les outils : fin du troisième trimestre 2007

6.3 OFFSHORING

6.3.1 Objectifs de l'initiative d'offshoring

Dans le cadre des objectifs du Plan de Transformation, le but de l'initiative d'offshoring consiste à :

Accélérer la croissance organique par :

- L'amélioration de la compétitivité afin d'augmenter le caractère attractif des propositions et d'acquérir de nouveaux clients
- L'accès à un ensemble plus large de ressources, afin de mieux répondre aux besoins de nos clients
- Une croissance plus élevée grâce à l'augmentation de la capacité de recrutement onshore et offshore

Augmenter l'efficacité opérationnelle par :

- La réalisation « d'activités sur place », en offrant la meilleure combinaison entre prix, proximité du client, et compétences
- Le travail conjoint des activités offshore et de l'industrialisation, l'industrialisation étant une condition préalable à l'offshore

Améliorer la capacité à fonctionner en tant que société mondiale par :

- La compensation du manque de ressources informatiques en Europe
- Une gouvernance et des standards d'exécution des services identiques, indépendamment de l'endroit où ils sont produits

Ces objectifs seront atteints en augmentant le volume réalisé en Intégration de Systèmes depuis les sites offshore et nearshore, de 6% en 2006 à plus de 20% en 2009. L'objectif de répartition pour 2009 est :

- 40% de services fournis onshore
- 40% de services fournis close-shore (province)
- 20% de services fournis sur des sites offshore et nearshore

	Objectif annoncé en Février 2007	Objectif annoncé en Mai 2007
	6 100	8 000
Intégration de systèmes	4 500	6 100
Infogérance	1 600	1 900

Offshoring au sein de Atos Origin – Forces et différentiateurs

- La présence en offshore d'Atos Origin dans l'infogérance constitue un fort différentiateur. À la fin de l'année 2006, plus de 600 employés travaillaient déjà en offshore / nearshore pour des clients à Mumbai (serveurs), Kuala Lumpur (postes de travail), Maroc (postes de travail actuellement, puis réalisation de gestion de serveurs), et en Pologne.

- En Intégration de Systèmes, le portefeuille de propositions commerciales est fort dans le nearshore francophone au Maroc, particulièrement dans le secteur bancaire et des télécommunications.
- En Inde, l'organisation orientée par pays, mise en place pour satisfaire les exigences européennes locales, a été très bien reçue par les clients, grâce à une prise en charge facilitée, en tenant compte des aspects linguistiques.
- Plus de 70% du travail est exécuté sur une base forfaitaire avec des conventions de services. Cela représente un avantage concurrentiel par rapport aux opérateurs locaux.

6.3.2 Résultats de l'initiative d'offshoring

Au cours du premier semestre 2007, cette initiative a fourni les résultats suivants :

- Afin d'équilibrer ses capacités d'approvisionnement globales, Atos Origin a lancé des projets afin de renforcer les sites d'offshore, de nearshore et de closeshore existants, dans les pays suivants :
 - Inde (offshore)
 - Brésil (offshore)
 - Maroc (nearshore)
 - Espagne (nearshore + closeshore)
 - Italie (closeshore)
 - Allemagne (closeshore)

En outre, la Société a mis en place des phases pilote dans de nouveaux centres offshore et nearshore dans d'autres pays. Néanmoins, la cible principale reste pour le moment l'Inde.

1. Inde

Les opérations indiennes ont été transformées en une organisation de centre de services partagés, travaillant sur une base prix de revient, et les autres implantations offshore existantes ont adopté le même mode de fonctionnement (prochainement le Brésil et le Maroc). Par conséquent, la marge restant dans les pays demandeurs, avec pour conséquence un fort différentiel de prix, une incitation significative a été créée dans les pays européens afin de déplacer leurs volumes vers les centres offshore et nearshore. Tous les pays ont donc réussi à atteindre ou même dépasser leurs prévisions d'effectifs devant être sous-traités en Inde. Aux États-Unis, 40% de l'activité est offshore.

En Allemagne en particulier, Atos Origin est en train d'acquérir des positions fortes et prometteuses en offshoring (l'Inde représente déjà 10% du personnel Intégration de systèmes) malgré une maturité globale limitée du marché allemand en ce qui concerne l'offshoring.

Le processus de recrutement en Inde est bien en place, et produit approximativement 100 nouvelles recrues nettes par mois dès mai 2007, et les départs volontaires ont légèrement diminué.

La Société a ouvert à Bangalore un établissement secondaire en plus de Mumbai sur la base d'un contrat signé en utilisant 80 employés et elle envisage d'étendre sa présence jusqu'à 400 personnes. En outre, la création d'un campus Atos Origin à Pune est programmée pour 2008.

Pour les projets internes, tels que le perfectionnement et le support du système interne d'ERP, l'Inde est également une implantation offshore clé, où toute la maintenance technique et d'application a été déjà transférée.

2. Brésil

Au Brésil, la Société est déjà présente à Sao Paulo (1 500 employés travaillant la plupart pour des filiales d'importants clients européens). L'ouverture du centre de services est programmée pour le début du troisième trimestre 2007 à Curitiba, qui est environ 20% plus compétitive que Sao Paulo. Le centre situé à Curitiba fournira le marché intérieur (closeshore) et d'autres pays occidentaux (offshore).

3. Maroc

Grâce à l'implantation du « Casanearshore » initiée par le gouvernement à Casablanca, le Maroc est devenu un pays clé de nearshore pour le marché français en particulier grâce à une demande forte dans le secteur de services financiers et des télécommunications.

Le développement du centre de nearshore de la Société au Maroc a gagné en vitesse et en taille grâce à deux facteurs :

- L'accélération de la réalisation (infrastructure) de l'infogérance : Atos Origin fournit déjà l'infogérance des systèmes distribués et s'élargit à la gestion de serveurs
- La conclusion d'une opération stratégique avec un établissement de services financiers

Les objectifs en termes d'effectifs pour le Maroc sont les suivantes : 50 équivalents plein-temps en 2007, 250 en 2008 et 400 en 2009.

4. Arménie

Une initiative portant spécialement sur les technologies grands systèmes a été engagée en Arménie. Pour ces technologies existantes, les profils sont devenus coûteux et difficiles à trouver dans des implantations d'offshore traditionnel. Cette approche a été initiée avec un partenaire local avec pour objectif un volume d'activité d'environ 200 personnes en 2009.

6.3.3 Prochaines étapes d'offshoring

Les prochaines étapes majeures de l'initiative d'offshoring sont les suivantes :

- Accélération supplémentaire du recrutement en Inde et préparation de l'ouverture d'un centre de campus à Pune
- Finalisation du centre de nearshore en Arménie (troisième trimestre 2007)
- Création d'un modèle de gouvernance au Brésil, aligné sur le modèle existant en Inde (troisième trimestre 2007)
- Certification CMM3 du centre de nearshore in Brésil (troisième trimestre 2007)

6.4 PRODUCTION GLOBALE DE L'INFOGÉRANCE

6.4.1 Objectifs de l'initiative de production globale de l'infogérance

Dans le cadre des objectifs du plan de transformation, le but de l'initiative de production globale de l'infogérance consiste à :

Accélérer la croissance organique par :

- L'amélioration de la structure des coûts et les gains de productivité afin de compenser l'érosion structurelle des prix du marché
- L'augmentation de la compétitivité et de la flexibilité pour remporter davantage d'appels d'offres

Augmenter l'efficacité opérationnelle par :

- L'amélioration de la marge grâce à :
 - La standardisation et la simplification des offres et des processus
 - La consolidation des structures
 - L'offshoring
 - L'optimisation de l'organisation

Améliorer la capacité à opérer en tant que société mondiale par :

- L'industrialisation: unification et systématisation des outils et des processus
- Le modèle global de production mis en place dans tous les pays

6.4.2 Résultats de l'initiative de production globale de l'infogérance

Neuf projets ont été lancés dans le monde avec une attention particulière portée à 4 pays clés : la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Royaume-Uni. Pour tous les projets techniques, un plan à 3 ans a été défini et l'exécution de ces projets a commencé. D'une façon générale, l'économie recherchée dans cette initiative est de 50 millions d'euros par an.

Au cours du premier semestre 2007, cette initiative a fourni les résultats suivants :

- **Consolidation des grands systèmes** - Pour l'Europe, la Société a décidé de consolider toutes les activités grands systèmes d'IBM en un seul centre situé en Allemagne. La consolidation augmentera la compétitivité de ces activités. En outre, la Société a lancé la création de centres de compétences européens avec une réduction de l'effectif dans les opérations.

Le projet de consolidation des grands systèmes est bien avancé :

- Les activités ont été transférées d'Italie en Allemagne au mois de juin 2007,
 - 50% des clients aux Pays-Bas ont déjà été transférés en Allemagne, et le transfert des clients restants sera achevé en octobre 2007,
 - Le transfert de la France et du Royaume-Uni a été initié et sera finalisé au cours de l'année 2008.
- **Optimisation de l'infogérance des postes de travail** - Les activités de support sur site sont en cours d'optimisation et leur rapport coût / efficacité sera amélioré grâce à :
 - Des outils de support indépendant (appels vers des serveurs vocaux et utilisation de portails de service),
 - L'augmentation de la productivité et une résolution plus élevée au premier appel, avec pour conséquence une diminution de l'effectif par appel
 - Augmentation des volumes traités dans des pays offshore sélectionnés (Pologne, Malaisie, Maroc et Surinam).
 - **Optimisation de la gestion de serveurs** - L'objectif de ce projet est de créer une architecture globale de production des services pour la gestion de serveurs permettant d'obtenir le meilleur coût par l'utilisation efficace des ressources humaines, de l'infrastructure, du processus et des outils. En particulier, les équipes d'infogérance utilisent la virtualisation des serveurs et l'archivage à la demande, réalisant ainsi des économies par l'amélioration de productivité et l'offshoring.
 - **Offshoring** - L'offshoring de l'Infogérance passera de 600 personnes (fin 2006) à 1 900 en 2009, dans les activités de centres de services, de gestion de serveurs et de surveillance en Inde, Malaisie, Pologne et Maroc. Des implantations offshore ont été évaluées et des plans d'action ont été établis afin de garantir la capacité à augmenter l'activité.
 - **Rationalisation** - Le plan de rationalisation de l'organisation a été lancé au cours du premier semestre 2007 conformément aux prévisions initiales. L'objectif est de diminuer les effectifs de 100 personnes à la fin de l'année 2007.
 - **Effectifs indirects** - Des mesures ont été prises afin de réduire le personnel indirect.
 - **Consolidation des centres de traitement** - Le plan d'optimisation des centres informatiques a déjà été lancé et aboutira en 2007 à une réduction de 5 centres (sur 37 existants actuellement en Europe). L'objectif est de diviser par deux le nombre de centres d'ici la fin de l'année 2009. Le but est également d'offrir des centres informatiques jumelés dans chaque pays principal.

- **Optimisation AOSN/AOVN** - Le réseau global de services sera optimisé pour fournir une solution compétitive pour les activités transfrontalières des centres de compétence offshore et européens. L'objectif est d'optimiser notre réseau global de services clients avec notre réseau informatique interne.
- **Amélioration de la gestion de services** - Le processus et les outils de gestion de services seront harmonisés entre les pays. Cette amélioration fournira principalement l'infrastructure nécessaire pour la production globale des services et contribuera à l'amélioration de la profitabilité opérationnelle.

6.4.3 Prochaines étapes de l'initiative de production globale de l'infogérance

Les prochaines étapes majeures de l'initiative de production globale de l'infogérance sont :

- Fin de l'année 2007:
 - Finalisation du transfert des grands systèmes des Pays-Bas (en plus de l'Italie)
 - Fermeture de 5 centres de traitement des données,
 - Augmentation de la capacité offshore en passant d'un personnel de 400 personnes à 1 000 personnes
 - 80% du plan total des sureffectifs réalisé
 - Rationalisation de l'organisation.
- Milieu de l'année 2008:
 - Nouveau réseau global opérationnel (AOSN/AOVN)
- Fin de l'année 2008
 - Consolidation des grands systèmes : Transfert de la France et du Royaume-Uni achevé, grands systèmes intégralement consolidés en Allemagne.

6.5 TALENTS

6.5.1 Objectifs de l'initiative talents

Dans le cadre des objectifs du Plan de Transformation, le but de l'initiative de recrutement de talents consiste à :

Accélérer la croissance organique en :

- Développant un groupe de collaborateurs hautement performants pour occuper des positions clés, pour se préparer au changement des modèles d'activité et à un environnement de travail globalisé,
- Augmentant la capacité de développer et de fidéliser les individus les plus compétents

Augmenter l'efficacité opérationnelle par :

- Des processus, des outils et des solutions de ressources humaines standardisés et homogènes permettant de supporter de façon efficace la gestion des talents et de permettre aux effectifs des ressources humaines de se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée

Améliorer la capacité à opérer en tant que société mondiale en:

- Stimulant un état d'esprit global et international par une mobilité accrue.

Au cours des trois années à venir, le but de l'initiative est de faire de la gestion de talents un avantage concurrentiel sur le marché, afin de pouvoir attirer, développer et fidéliser les salariés les plus talentueux pour Atos Origin.

Le Programme de Transformation comprend des investissements en personnel, pour développer leurs compétences et leurs qualifications, et conserver un avantage concurrentiel.

Tandis qu'Atos Origin développe son image en tant qu'employeur de choix dans le secteur informatique, la Société doit attirer les candidats possédant les meilleures compétences, pour se transformer en une organisation hautement qualifiée, efficace, et globale. En outre, elle doit définir des

fonctions et des perspectives de carrière afin d'entretenir la motivation des personnes, de développer une culture véritablement globale et de positionner les futurs dirigeants de la Société.

La pyramide des talents ci-dessous prend en compte l'initiative de gestion des talents :



* Système d'information des ressources humaines

6.5.2 Résultats de l'initiative talents

Au cours du premier semestre, cette initiative a fourni les résultats suivants :

- La Société a commencé à améliorer les principaux processus liés au développement de talents, en se concentrant sur trois projets clés :
 - La mise en œuvre d'un nouveau système de gestion globale des performances en ligne, pour l'établissement d'objectifs de performance clairs et mesurables,
 - Le renforcement de l'université Atos Origin, avec la poursuite du programme de développement de leadership global GOLD,
 - La mise en œuvre d'un nouveau programme de développement international (RELAY) et l'augmentation de la mobilité entre les fonctions.
- Un directeur des talents expérimenté a été affecté à la réalisation de ces missions.
- Un réel progrès a été constaté en ce qui concerne l'exécution du plan de développement individuel et le développement et la mise en œuvre des plans de carrière.

6.5.3 Prochaines étapes de l'initiative talents

Les prochaines étapes majeures de l'initiative talents sont :

- **La revue annuelle des ressources humaines et identification des talents :**
 - La revue réalisée par le Comité Exécutif des postes clés et des titulaires de postes dans l'organisation et l'identification d'un groupe d'individus les plus compétents.
 - Nomination des participants au programme de développement de leadership global (GOLD) et des participants au programme de développement international (RELAY) :
 - De juin 2007 à septembre 2007: revue annuelle des ressources humaines et identifications des talents
 - Troisième trimestre 2007: mise en œuvre d'un programme de mobilité appelé « RELAY ».
- **Gestion des performances des plans de développement individuel:** la conception et la mise en œuvre d'un nouveau système en ligne de gestion des performances pour le Groupe en 2007, et le développement et la mise en œuvre d'un plan de développement individuel en ligne au quatrième trimestre 2007.

- **Formation et développement** : la mise en œuvre d'initiatives spécifiques de formation destinée au développement et à l'amélioration des compétences pour des groupes spécifiques de personnes dans l'organisation. Un développement complémentaire des plans de carrière basée sur le cadre de compétence existant ; le modèle global de capacité :
 - Mise en œuvre du cadre de formation et de carrière des architectes techniques et de gestion de projet (quatrième trimestre 2007)
 - Mise en œuvre d'une nouvelle version de GOLD (premier trimestre 2008)
 - Développement et mise en œuvre de plans de carrière (en cours)
- **Planification des successions** : afin de garantir que les initiatives de gestion des talents aboutiront à une prise en considération réelle des talents pour des affectations et des positions clés au sein du Groupe.
 - Gestion active de l'exécution du plan de développement individuel (en cours)
- **Développement d'une nouvelle stratégie de recrutement** : l'objectif est d'établir une nouvelle stratégie de recrutement basée sur des analyses des activités et du marché.
 - Diagnostic des exigences des activités et des tendances du marché (juillet 2007)
 - Mise en œuvre d'un seul système de support de recrutement (2008)

6.6 OBJECTIFS DE L'INITIATIVE FINANCE, RESSOURCES HUMAINES ET INFORMATIQUE INTERNE

6.6.1 Objectifs de l'initiative finance, ressources humaines et informatique interne

Dans le cadre des objectifs du Plan de Transformation, l'objectif global de l'initiative finance, ressources humaines et informatique consiste à :

Accélérer la croissance organique par :

- Une capacité accrue à fournir des services à forte valeur ajoutée :
 - Optimiser la rentabilité de la croissance organique
 - Renforcer la prévisibilité
 - Garantir une fiabilité complète de l'information

Augmenter l'efficacité opérationnelle en :

- Accélération et augmentation de l'efficacité du support destiné aux activités et aux collaborateurs :
 - Renforcement de l'efficacité financière et gestion des coûts
 - Efficacité des systèmes des ressources humaines avec des services dédiés pour les employés et la direction
 - Consolidation de fonctions back-office dans un centre de services partagés

Améliorer la capacité à opérer en tant que société globale par :

- Un support effectif pour la conception et la mise en œuvre de la stratégie du Groupe.
- Une surveillance proactive de l'évolution des offres et du prix de vente des services, de la rentabilité par client et du marché de l'emploi.
- L'aide apportée à Atos Origin pour opérer globalement à partir de solutions locales personnalisées vers des applications globales uniques.

La priorité spécifique de l'initiative finance est accordée à :

- La mise en œuvre d'une nouvelle organisation et gouvernance financières dans lesquelles les directeurs financiers de tous les pays rapportent directement au Directeur Financier du Groupe,
- La standardisation des processus et des systèmes,
- La mise en œuvre d'un centre des services partagés.

La priorité spécifique de l'initiative Ressources Humaines est accordée à :

- L'administration du personnel et au processus de paie, dont les coûts doivent être réduits et dont le niveau de service doit être amélioré
- Le processus de formation qui demande:
 - une approche plus globale conduite conjointement par les ressources humaines et les opérations,
 - une implication plus étroite des achats,
- Le processus de recrutement, pour lequel un meilleur équilibre entre personnels provenant du recrutement interne et fournisseurs externes de services de recrutement doit être obtenu.

La priorité spécifique de l'initiative informatique interne est accordée à :

- La réalisation de la standardisation, de la simplification et d'économies d'échelle de la fonction informatique, afin d'améliorer le support aux activités, de renforcer le contrôle et d'augmenter le niveau de marge,
- Le développement des outils informatiques internes et l'infrastructure d'Atos Origin comme vitrine pour ses clients,
- Inverser le modèle actuel de gestion informatique interne vers un modèle 70% central – 30% local.

La transformation de la fonction informatique interne est concentrée sur 3 projets principaux :

- Etablir un modèle de gouvernance afin d'offrir un meilleur support aux opérations (organisation informatique interne centralisée, Comités Consultatifs Clients),
- Aider les lignes de services et les fonctions support à définir des processus opérationnels cibles et à développer un ERP en ligne avec le futur modèle d'activité Atos Origin,
- Optimiser les coûts d'infrastructure par l'intermédiaire de solutions communes déployées globalement (centre d'assistance, hébergement).

6.6.2 Résultats de l'initiative finance, ressources humaines et informatique interne

L'initiative **Finance** a fourni les résultats suivants :

- Mise en œuvre d'une nouvelle organisation de Contrôle de gestion du Groupe, afin de renforcer le contrôle des opérations et d'apporter un meilleur support aux activités,
- Centralisation des fonctions d'expertise (trésorerie, taxes et audit interne) afin d'optimiser la base des coûts et d'améliorer l'efficacité,
- Rationalisation des processus financiers du Groupe afin de mettre en œuvre les fondations du nouvel ERP Groupe,

L'initiative **Ressources Humaines** a fourni les résultats suivants :

- La rationalisation et la réingénierie des quatre principaux processus ressources humaines vers un modèle unique interfacé avec les pays :
 - Administration du personnel et paie
 - Formation
 - Recrutement
 - Achats dans le domaine des ressources humaines en coordination avec l'initiative d'achats
- Améliorations de l'efficacité de la fonction ressources humaines :
 - Amélioration de la cartographie des postes et compétences requises
 - Actions associées de gestion du changement (en cours)

L'initiative **informatique interne** a fourni les résultats suivants :

- Après le recrutement d'un nouveau Directeur Informatique du Groupe en mai 2007, Atos Origin a mis en œuvre un processus centralisé et une organisation informatique sous un seul management.
- Afin de garantir une amélioration continue des processus, des ressources internes dédiées sont en cours de nomination. Ces ressources contribueront au changement pour que les processus transversaux couvrent toutes les entités organisationnelles.

6.6.3 Prochaines étapes de l'initiative finance, ressources humaines et informatique interne

Les prochaines étapes majeures de l'initiative **Finance** sont :

- L'amélioration des processus financiers clés et des systèmes informatiques associés pour la fin de l'année
- Le modèle de gestion pour la mise en œuvre du centre de services partagés sera achevé en octobre. La phase pilote et le début du déploiement auront lieu en 2008.

Les prochaines étapes majeures de l'initiative **Ressources Humaines** sont :

- La rationalisation et la réingénierie de la gestion et de la planification du personnel (lancement prévu en 2008)
- La conception, la mise en œuvre et le suivi d'indicateurs clés de performance pour les fonctions et les processus principaux (fin de la conception : 1er septembre 2007, mise en service : premier trimestre 2008).
- Le renforcement de l'efficacité de la fonction Ressources Humaines : La conception, la mise en œuvre et le déploiement progressif d'une organisation de services partagés pour les fonctions ressources humaines à faible valeur ajoutée (démarrage au premier trimestre 2008)
- La conception, la mise en œuvre et le suivi des indicateurs clés de performance pour les fonctions et les processus principaux (fin de la conception : 1er septembre 2007, mise en service : premier trimestre 2008).

Les prochaines étapes majeures de l'initiative **informatique interne** sont :

- Un modèle de processus pour toute la société et une architecture de support informatique seront établis en 2008.

6.7 ACHATS

6.7.1 Objectifs de l'initiative d'achats

Dans le cadre des objectifs du Plan de Transformation, le but de l'initiative d'achat consiste à :

Accélérer la croissance organique par :

- L'implication en amont des achats dans le processus avant-vente pour optimiser la compétitivité des offres
- La mise en œuvre d'un système de suivi des économies réalisées et de leur impact dans le compte de résultat.

Augmenter l'efficacité opérationnelle par :

- L'amélioration de la profitabilité opérationnelle grâce aux économies d'achats
- L'homogénéisation des structures d'information dans les différents pays
- La garantie que tous les achats sont bien effectués par les responsables achats
- L'implication des achats dans le processus budgétaire.

Améliorer la capacité à opérer en tant qu'une société globale par :

- L'implication en amont et plus forte des achats dans les décisions stratégiques et dans la définition des spécifications

6.7.2 Résultats de l'initiative d'achats

Au cours du premier semestre, cette initiative a fourni les résultats suivants :

- La Société a mis en œuvre une organisation plus efficace caractérisée par :
 - Des équipes d'achats centralisés regroupés sous une seule direction, permettant de bénéficier de la taille du Groupe et d'harmoniser les pratiques.
 - La concentration des actions d'achat du Groupe.
 - Le partage effectif de l'information et la gestion par catégorie d'achat tant au niveau du Groupe qu'au niveau local.
 - Une amélioration de l'efficacité avec un contrôle de la totalité des achats par l'organisation, implication en amont et proactive de la fonction achats, validation et approbation systématiques des demandes des lignes de services, enregistrement de toutes les commandes dans les systèmes d'information.
- En outre, la Société a décidé d'introduire de nouvelles méthodes d'achat (par exemple : enchères inversées) et de lancer des projets sur cinq catégories prioritaires qui représentent approximativement 20% de la dépense totale :
 - Ordinateurs individuels et serveurs
 - Sous-traitants
 - Archivage
 - Maintenance des serveurs
 - Télécommunications vocales
- D'autres actions à court terme ont été identifiées, associées à des catégories globales ou à des initiatives locales par pays.
- L'objectif global d'économie pour toutes ces mesures s'élève à 59 millions d'euros. L'évaluation préliminaire donnerait des économies potentielles supplémentaires de plus de 10 millions d'euros pour les catégories prioritaires dès 2007. Afin de réaliser ces économies, des plans d'action détaillés ont été mis en place.

Dans les catégories qui suivent, les progrès suivants ont été réalisés :

- **Sous-traitants:**
Pays-Bas : lancement de l'appel d'offres en mai, négociations en cours
Royaume-Uni : négociation des prix avec le principal fournisseur en juin, ayant abouti à une réduction de frais de 11 %
France: lancement de l'appel d'offres effectué
- **Télécommunications:**
Etude de prix pour tout le Groupe pour la téléphonie fixe et mobile
- **Maintenance intermédiaire :**
Lancement d'un appel d'offres effectué
- **Ordinateurs individuels et serveurs :**
Demande d'information lancée, appel d'offres par Internet et enchères électroniques en juillet 2007.

6.7.3 Prochaines étapes de l'initiative d'achats

Les prochaines étapes majeures de l'initiative d'achat sont :

- L'arrivée d'un nouveau Directeur des Achats de la Société, qui prendra ses fonctions en septembre 2007
- **Sous-traitants:** Pays-Bas, France: finaliser les négociations à réception des réponses aux appels d'offres.
- **Télécommunications:** finaliser les négociations pour la téléphonie fixe et mobile suite à l'appel d'offres
- Finaliser la feuille de route pour la téléphonie vocale par Internet (VoIP), effet du déploiement attendu en 2008.
- **Ordinateurs individuels et serveurs:** finaliser les négociations suivant l'enchère électronique.

7. RESSOURCES HUMAINES

7.1 EVOLUTION DES EFFECTIFS DU GROUPE

	30 juin 2007	30 juin 2006
Effectif d'ouverture	49 841	47 684
Variation de périmètre	-201	-436
Recrutements (*)	+5 171	+4 617
Départs (*)	-3 990	-3 731
Restructuration	-511	-373
Effectif de clôture	50 310	47 761

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

Les changements de périmètre sont liés aux cessions d'activités sur la période, parmi lesquelles Actis en Allemagne (158 personnes), le Chili (81 personnes), la société Marben Product en France (34 personnes) et à l'acquisition de la société Unimédecine chez Atos Worldline (73 personnes).

Le niveau de recrutement a été soutenu durant le premier semestre 2007 avec 5 171 personnes, en augmentation de +12% par rapport à la même période en 2006 ; démontrant ainsi la capacité du Groupe à attirer de nouveaux salariés.

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. Le nombre de départs enregistrés au premier semestre 2007 est, à 3 990, en augmentation de seulement +6% par rapport à l'année dernière. En ligne avec la croissance de l'activité, le taux de départ volontaire du personnel a augmenté pour atteindre 14,8% contre 12,7% en 2006, confirmant les tensions observées sur le marché du travail en Europe.

Au total, 511 salariés ont quitté la société au premier semestre 2007 dans le cadre de programmes spécifiques et de programmes de réorganisation localisés qui ont été mis en place avec la transformation de l'activité. Ces départs ont principalement été localisés au Royaume-Uni, en Italie et en France.

7.2 MOUVEMENTS DU PERSONNEL PAR LIGNE DE SERVICES ET PAR PAYS

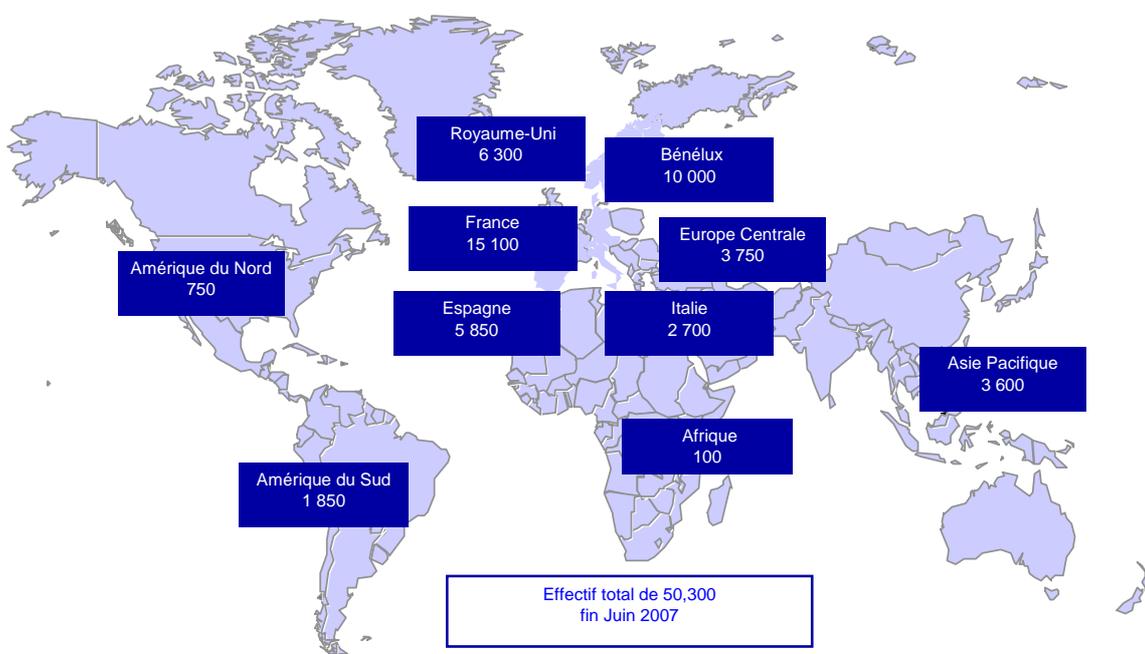
Effectifs				Moyenne	Moyenne	Variation
	30 juin 2007	31 déc. 2006	Variation	1er semestre 2007	1er semestre 2006	
Conseil	2 625	2 698	-2,7%	2 638	2 740	-3,7%
Intégration de Systèmes	24 514	24 836	-1,3%	24 506	23 988	+2,2%
Infogérance	22 936	22 132	+3,6%	22 732	20 724	+9,7%
Structures Groupe	235	181	+29,8%	199	190	+4,7%
Total	50 310	49 847	+0,9%	50 075	47 642	+5,1%
France	14 973	14 887	+0,6%	14 959	14 158	+5,7%
Royaume-Uni	6 304	6 322	-0,3%	6 282	6 689	-6,1%
Pays-Bas	8 420	8 248	+2,1%	8 380	8 314	+0,8%
Allemagne + Europe Centrale	3 752	3 882	-3,3%	3 772	3 841	-1,8%
Autres EMEA	10 494	10 443	+0,5%	10 511	9 286	+13,2%
Amériques	2 618	2 774	-5,6%	2 637	2 494	+5,7%
Asie-Pacifique	3 565	3 110	+14,6%	3 334	2 671	+24,8%
Structures Groupe	184	181	+1,7%	199	190	+4,7%
Total	50 310	49 847	+0,9%	50 075	47 642	+5,1%

La moyenne des effectifs productifs internes et externes mesurés en équivalents temps-plein a augmenté entre le premier semestre 2007 et le premier semestre 2006, passant de 44 233 à 46 797, soit une augmentation de +5,8%. Cette hausse est à comparer avec celle du chiffre d'affaires total de +7,2% et +10,1% pour le chiffre d'affaires de services (hors achats pour reventes).

L'Asie-Pacifique est la zone pour laquelle la croissance des effectifs, fin de période ou moyens, est la plus forte, ce qui illustre la stratégie du Groupe d'augmenter la part de ses effectifs offshore dans des pays tels que l'Inde et la Malaisie.

Par ailleurs, les effectifs indirects mesurés en équivalents temps-plein ont été en croissance, passant de 5 540 à 5 758 soit une variation de +4% à comparer à une augmentation du chiffre d'affaires de +7,2%. Cette hausse inclut l'effet lié à l'intégration de Banksys pour 322 effectifs indirects. Hors Banksys, les effectifs indirects ont baissé de 104 soit une baisse de -1,8% tandis que la croissance organique du chiffre d'affaires est de +2,7%. Cela illustre les efforts engagés en 2007 par la Société visant à contenir l'évolution des effectifs indirects alors que les centres de services partagés des fonctions support n'ont pas été mis en place.

7.3 EFFECTIFS PAR REGION AU 30 JUIN 2007



7.4 ACTIONNARIAT DES EMPLOYÉS ET DE LA DIRECTION

En 2006, le Directoire a proposé au Conseil de Surveillance de changer la structure de l'actionnariat des employés et de la Direction par la mise en place d'un plan d'achat d'actions des salariés et des plans d'incitation et d'investissement pour les managers.

Cette proposition a été présentée et approuvée lors de l'Assemblée Générale des actionnaires 2006 le 23 mai 2006 et a été progressivement mise en place.

Au troisième trimestre 2006, la Société a lancé un nouveau plan d'actionnariat salarial au niveau mondial ouvert à 40 000 collaborateurs à travers 10 pays. 2% du capital social a été souscrit à fin décembre 2006. L'augmentation de capital réservée à ce plan avec une décote de 20% sur le prix de marché de l'action et avec la possibilité d'un effet de levier ont amené 3 900 collaborateurs à participer à ce plan. Cette opération sera renouvelée en 2007 avec une augmentation de capital de 1%.

En mars 2007, le Conseil de Surveillance a approuvé le lancement d'un plan d'incitation à long terme appelé « Long Term Incentive plan (LTI) » ainsi qu'un plan d'attribution d'actions gratuites appelé « Management Investment Plan (MIP) » tous deux réservés aux 400 premiers managers du Groupe.

Le plan LTI est un plan d'attribution d'actions gratuites et peut représenter entre 25% et 50% de la valeur nominale de la rémunération variable annuelle. Ce plan est conditionné à la présence au sein du Groupe tout au long de la période d'acquisition des droits soit deux ans ainsi qu'à l'atteinte par le Groupe de certains objectifs financiers.

L'indicateur financier est le flux de trésorerie opérationnel cumulé sur deux ans (années fiscales 2007 et 2008) avant restructuration et après investissements opérationnels.

La mise en place de ce plan a été suspendue jusqu'au 14 mai 2007, date à laquelle ont pris fin les processus spécifiques de discussions initiées dès mars 2007 avec des investisseurs potentiels.

Ce plan a pu alors être exécuté avec l'attribution à 372 managers de 168 658 actions gratuites à un cours de marché de 43,98 euros. Le plan LTI n'est pas dilutif pour les actionnaires car en mai 2007 Atos Origin a acheté sur le marché 214 500 actions afin de couvrir l'engagement.

Le plan MIP est un plan de fidélisation réservé également aux 400 premiers managers de la Société. Ce plan est conditionné à un achat de titres Atos Origin. En juin 2007, les 400 premiers managers de la Société ont été invités à acheter des actions Atos Origin sur le marché boursier et ont, en contrepartie, reçu une action gratuite pour une action achetée. L'attribution des actions pendant au moins deux ans est conditionnée à la présence au sein du Groupe et à la détention des actions Atos Origin acquises tout au long de la période d'acquisition des droits.

Au terme de la période de souscription, 168 managers ont investi dans 217 110 titres Atos Origin et 218 185 actions gratuites leur ont été attribuées à un cours de marché de 45,64 euros.

Ce plan n'est également pas dilutif pour les actionnaires car en juin 2007, Atos Origin a acheté sur le marché 225 500 actions afin de couvrir l'engagement. Au terme de la période d'acquisition des droits de deux ans, les actions gratuites attribuées dans le cadre du LTI et du MIP sont sujettes à une période d'incessibilité de deux ans.

Ces deux nouveaux plans remplacent le plan annuel d'attribution d'option de souscription d'actions avec une valeur équivalente au compte de résultat. Ils bénéficient cependant davantage aux actionnaires car ils n'ont pas d'impact dilutif contrairement aux plans annuels d'option de souscription d'actions qui ont un effet dilutif de 1,75% du capital social.

8. REVUE FINANCIERE

8.1 COMPTE DE RÉSULTAT

Le Groupe a reporté un résultat net (part du Groupe) de 57,3 millions d'euros pour les six premiers mois de l'année 2007, soit 2,0% du chiffre d'affaires du Groupe sur la période.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois) (a)	% de rentabilité
Marge opérationnelle (*)	117,7	4,1%	133,0	4,9%
Autres produits et charges opérationnels	-10,0	-0,3%	-74,5	2,8%
Résultat opérationnel	107,7	3,7%	58,5	2,2%
Résultat financier	-7,3		-5,4	
Charge d'impôt	-37,6		-35,0	
Part des minoritaires et associés	-5,5		-7,7	
Résultat net – part du Groupe	57,3	2,0%	10,4	0,4%
Résultat net retraité – part du Groupe (*)	68,4	2,4%	86,1	3,2%

(*) Défini ci-après

(a) Le compte de résultat au 30 juin 2006 a été retraité de façon à présenter, conformément aux comptes de résultat au 31 décembre 2006 et au 30 juin 2007, les options de souscriptions d'actions et assimilés en charges de personnel et non plus en autres produits et charges opérationnels.

8.1.1 Marge opérationnelle

La marge opérationnelle représente la performance opérationnelle des activités courantes. Elle correspond à 4,1% du chiffre d'affaires du Groupe sur la période.

8.1.2 Résultat opérationnel

Les montants les plus significatifs des Autres produits/charges opérationnels correspondent à 29 millions d'euros de coûts de réorganisation et de rationalisation, principalement en Italie et au Royaume-Uni, ainsi qu'une plus-value nette de 22 millions d'euros sur les cessions d'actifs, composée principalement de la cession de l'activité Actis en Allemagne.

De ce fait, le résultat opérationnel des six premiers mois de l'année 2007 atteint 107,7 millions d'euros, représentant 3,7% du chiffre d'affaires du Groupe sur la période.

8.1.3 Résultat financier

Les charges financières nettes s'élèvent à 7 millions d'euros sur la période, incluant le coût de l'endettement financier net et les charges financières hors exploitation.

Le coût de l'endettement financier net s'élève à 13 millions d'euros sur la base d'un endettement net moyen de 479 millions d'euros au cours de la période. Le coût moyen de l'endettement est de 5,23% sur la période avant swaps de taux d'intérêt (5,55% après). Le coût de l'endettement financier net est couvert 9 fois par la marge opérationnelle, les termes de la nouvelle facilité de crédit exigeant une couverture au moins égale à quatre fois ce coût.

Le résultat financier hors exploitation correspond à un produit net de 5 millions d'euros, et concerne principalement des produits liés à de meilleures conditions sur les rendements des actifs des plans de retraite.

8.1.4 Charge d'impôt

La charge d'impôt a été calculée en appliquant le taux effectif moyen estimé pour la période annuelle, en accord avec la norme comptable internationale *IAS 34 Information financière intermédiaire*.

Le taux d'imposition effectif moyen estimé du Groupe s'élève à 37,5%. Ce taux élevé est impacté par l'Italie, où l'impôt est basé sur la valeur ajoutée, alors que les opérations italiennes génèrent des pertes, à la fois opérationnelles et liées aux coûts de restructuration. Si l'on exclut ces effets, le taux d'imposition effectif moyen estimé est inférieur à 30%. Sur le long terme, à périmètre constant, le taux s'élève à 32,5%.

8.1.5 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%).

8.1.6 Résultat net retraité

Le résultat net - Part du Groupe - avant éléments anormaux et peu fréquents (nets d'impôt) s'élève à 68,4 millions d'euros, soit 2,4% du chiffre d'affaires.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	Semestre clos le 30 juin 2006
Résultat net Part du Groupe	57,3	10,4
Restructurations et rationalisations	-29,4	-7,8
Dotation nette aux provisions/reprise de provisions	-2,2	-5,6
Plus-values (moins-values)	21,6	-1,0
Base des autres produits (charges) opérationnels	-10,0	-14,5
Somme des éléments inhabituels nets d'impôt	-6,2	-10,0
Perte de valeurs d'actifs à long terme		-60,0
Stock options (non déductibles)	-4,9	-5,7
Somme des autres éléments inhabituels non imposables	-4,9	-65,7
Résultat net retraité Part du Groupe	68,4	86,1

8.2 RESULTAT NET PAR ACTION

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	% de rentabilité	Semestre clos le 30 juin 2006	% de rentabilité
Résultat net – Part du Groupe	57,3	2,0%	10,4	0,4%
Résultat net retraité – Part du Groupe	68,4	2,4%	86,1	3,2%
Nombre moyen pondéré d'actions	68 898 338		67 424 238	
Nombre moyen pondéré dilué d'actions (*)	69 136 128		68 022 727	
RNPA	0,83		0,15	
RNPA dilué	0,83		0,15	
RNPA normalisé	0,99		1,28	
RNPA dilué normalisé	0,99		1,27	

(*) Avec impact de la dilution uniquement

Sur la base d'un nombre moyen pondéré d'actions de 68 898 338 au cours des six premiers mois de l'année 2007, le résultat par action en part du Groupe ressort à 0,83 euro et, sur la base d'un nombre moyen pondéré dilué d'actions de 69 136 128 au cours de la période, le résultat par action en part du Groupe ressort également à 0,83 euro.

Sur la base du résultat net retraité de 68,4 millions d'euros, le résultat par action en part du Groupe atteint 0,99 euro.

8.3 FLUX DE TRESORERIE ET ENDETTEMENT NET

Le Groupe a démarré l'exercice avec un endettement net d'ouverture de 360 millions d'euros. Le flux de trésorerie issu des opérations d'exploitation atteint 144,8 millions d'euros, soit 5,0% du chiffre d'affaires total, dont 53,1 millions d'euros de frais de réorganisation du personnel et de rationalisation des centres de production.

Cette performance a été temporairement affectée par une augmentation du besoin en fonds de roulement de 103,3 millions d'euros sur la période en raison de facteurs saisonniers. Toutefois, l'impact de ces facteurs saisonniers a été deux fois moindre que l'année dernière par l'effet conjugué d'une gestion rigoureuse de notre position de trésorerie, ainsi que par l'instauration d'objectifs trimestriels d'endettement net. 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.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	Semestre clos le 30 juin 2006
Variation de trésorerie issue des opérations d'exploitation	144,8	188,9
Impôts payés	-17,1	-9,1
Variation du besoin en fonds de roulement	-103,3	-197,2
Variation de trésorerie nette issue des opérations d'exploitation	24,4	-17,4
Variation de trésorerie liée aux investissements opérationnels	-169,1	-95,5
Produit des cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	1,3	1,2
Flux de trésorerie net des opérations courantes	-143,4	-111,7
Autres variations	-27,8	-25,2
Flux de trésorerie net avant investissements financiers	-171,2	-136,9
Investissements financiers	2,9	-15,4
Produit des cessions financières	20,0	6,9
Investissements financiers nets	22,9	-8,5
Flux de trésorerie net	-148,3	-145,5
Endettement net en début de période	-360,3	-180,5
Endettement net en fin de période	-508,6	-325,9

8.3.1 Variation du besoin en fonds de roulement

La variation négative du besoin en fonds de roulement de 103,3 millions d'euros sur la période 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 68 jours au 31 décembre 2006 à 74 jours au 30 juin 2007.

8.3.2 Investissements d'exploitation

Les dépenses d'investissement s'élèvent à 169 millions d'euros sur la période, soit 5,8% du chiffre d'affaires du Groupe, ce qui est comme prévu supérieur aux périodes précédentes, du fait d'importants investissements liés à de nouveaux contrats d'Infogérance signés en fin d'année 2006 pour plus de 50 millions d'euros, à la consolidation des centres de production pour 20 millions d'euros, à Banksys pour 10 millions d'euros, ainsi qu'à notre effort constant visant à favoriser l'acquisition plutôt que la location d'actifs. Cette nouvelle politique de financement a été mise en place en 2005 afin de mieux contrôler la durée d'utilité de nos actifs.

En conséquence, les engagements hors bilan concernant des contrats de location simple de matériel informatique ont continué de baisser passant de 97,2 millions d'euros fin 2006 à 76,3 millions d'euros fin juin 2007.

8.3.3 Autres variations

Les autres variations incluent l'achat d'actions d'autocontrôle (21 millions d'euros) liées au pré-financement des « Management Investment and Long-Term Incentive Plans » et le paiement d'intérêts financiers (7 millions d'euros).

8.3.4 Investissements financiers nets

Les investissements financiers nets concernent principalement l'ajustement positif du prix d'acquisition de Banksys pour 6,6 millions d'euros, l'acquisition du groupe Uni-Medecine (2,4 millions d'euros) ainsi que des nouveaux dépôts et cautionnements. La cession d'actifs financiers concerne la vente de l'activité Actis en Allemagne.

8.3.5 Convenances bancaires

Le Groupe se situe nettement dans le cadre de ses convenances bancaires avec un ratio de levier financier (endettement net divisé par OMDA) de 1,3 à la fin juin 2007. Le ratio de levier financier consolidé ne doit pas être supérieur à 2,5 selon les termes de la facilité de crédit renouvelable multidevises du crédit syndiqué en vigueur.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	Semestre clos le 30 juin 2006	Convenances 2007
Marge opérationnelle	117,7	133,0	
Amortissement des immobilisations	101,5	87,8	
Dotation nette aux provisions d'exploitation pour actif circulant	5,1	-0,5	
Dotation nette aux provisions d'exploitation	-9,6	-6,9	
Dotation nette aux charges de personnel	-11,5		
Dotation nette aux provisions pour retraites	-8,7	2,6	
Valeur nette comptable des actifs cédés/dépréciés	1,5		
Options de souscription d'actions et assimilées	4,9	5,7	
OMDA = Marge opérationnelle avant amortissements et dépréciation	200,9	221,7	
Endettement net de fin de période	508,6	325,9	
Ratio de levier financier (Endettement net / OMDA)	1,27	0,74	< 2,5

Le ratio de couverture des intérêts consolidé (marge opérationnelle divisée par le coût de l'endettement financier net) était de 9 à fin juin 2007, et ne doit pas être inférieur à 4 jusqu'à l'échéance de la facilité de crédit renouvelable multidevises.

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	Semestre clos le 30 juin 2006	Convenances 2007
Marge opérationnelle	117,7	133,0	
Coût de l'endettement financier net	-12,5	-11,1	
Ratio de couverture du coût de l'endettement financier net par la marge opérationnelle	9	12	> 4,0

8.4 RESULTAT DE LA SOCIETE MERE

Le résultat avant impôts de la société mère s'élève à -25 millions d'euros au premier semestre 2007, à comparer avec 173 millions d'euros au premier semestre 2006.

9. RESULTATS FINANCIERS

9.1 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR L'INFORMATION FINANCIERE SEMESTRIELLE 2007

9.2 Etats financiers consolidés resumés

- 9.2.1 Compte de résultat consolidé
- 9.2.2 Bilan consolidé
- 9.2.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés
- 9.2.4 Variation des capitaux propres consolidés
- 9.2.5 Notes annexes aux états financiers consolidés resumés au 30 juin 2007 [7](#)

Préambule

Bases de préparation et principes comptables significatifs

Gestion des risques financiers

Notes annexes aux comptes consolidés resumés

9.1 Démarrer Internet Explorer.Ink

RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR L'INFORMATION FINANCIÈRE SEMESTRIELLE 2007

Aux actionnaires

En notre qualité de commissaires aux comptes et en application de l'article L. 232-7 du Code de commerce, nous avons procédé à :

- L'examen limité des comptes semestriels consolidés résumés de la société Atos Origin, relatifs à la période du 1^{er} janvier au 30 juin 2007, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- La vérification des informations données dans le rapport semestriel.

Ces comptes semestriels consolidés résumés ont été établis sous la responsabilité du Directoire. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes professionnelles applicables en France. Un examen limité de comptes intermédiaires consiste à obtenir les informations estimées nécessaires, principalement auprès des personnes responsables des aspects comptables et financiers, et à mettre en œuvre des procédures analytiques ainsi que toute autre procédure appropriée. Un examen de cette nature ne comprend pas tous les contrôles propres à un audit effectué selon les normes professionnelles applicables en France. Il ne permet donc pas d'obtenir l'assurance d'avoir identifié tous les points significatifs qui auraient pu l'être dans le cadre d'un audit et, de ce fait, nous n'exprimons pas une opinion d'audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité, dans tous leurs aspects significatifs, des comptes semestriels consolidés résumés avec la norme IAS 34 – norme du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne relative à l'information financière intermédiaire.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 20 qui expose les événements postérieurs à la clôture dans laquelle la société Atos Origin décrit l'incertitude liée à la résiliation unilatérale d'un contrat au Royaume-Uni postérieurement au 30 juin 2007.

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations données dans le rapport semestriel commentant les comptes semestriels consolidés résumés sur lesquels a porté notre examen limité.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes semestriels consolidés résumés.

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 28 août 2007
Les Commissaires aux comptes,

Grant Thornton

Membre français de Grant Thornton International

Daniel Kurdjian

Vincent Papazian

Deloitte & Associés

Jean-Paul Picard

Jean-Marc Lumet

9.2 ETATS FINANCIERS CONSOLIDÉS RESUMÉS

9.2.1 Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Notes	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois) (a)	Exercice clos le 31 décembre 2006 (12 mois)
Chiffre d'affaires		2 890,0	2 695,8	5 396,9
Charges de personnel	Note 3	-1 601,1	-1 516,1	-2 995,9
Charges opérationnelles	Note 4	-1 171,2	-1 046,7	-2 154,3
Marge opérationnelle		117,7	133,0	246,7
En % du chiffre d'affaires		4,1%	4,9%	4,6%
Autres produits et charges opérationnels	Note 5	-10,0	-74,5	-406,7
Résultat opérationnel		107,7	58,5	-160,0
En % du chiffre d'affaires		3,7%	2,2%	-3%
Coût de l'endettement financier net		-12,5	-11,1	-22,7
Autres produits et charges financiers		5,2	5,7	11,5
Résultat financier	Note 6	-7,3	-5,4	-11,2
Charge d'impôt	Note 7	-37,6	-35,0	-76,6
Quote-part du résultat net des entreprises associées		0,0	-0,1	0,1
Résultat net		62,8	18,0	-247,7
Dont:				
- Part du Groupe		57,3	10,4	-264,4
- Intérêts minoritaires	Note 8	5,5	7,6	16,7

(en euros et en nombre d'actions)

Résultat net par action - Part du Groupe	Note 9			
Nombre moyen pondéré d'actions		68 898 338	67 424 238	67 614 323
Résultat net par action - Part du Groupe		0,83	0,15	-3,91
Nombre moyen pondéré dilué d'actions		69 136 128	68 022 727	67 614 323
Résultat net dilué par action - Part du Groupe		0,83	0,15	-3,91

(a) Le compte de résultat au 30 juin 2006 a été retraité de façon à présenter, conformément aux comptes de résultat au 31 décembre 2006 et au 30 juin 2007, les options de souscriptions d'actions et assimilés en charges de personnel et non plus en autres produits et charges opérationnels.

9.2.2 Bilan consolidé

(en millions d'euros)	ACTIF	Notes	30 juin 2007	31 décembre 2006
Goodwill		Note 10	2 042,3	2 045,6
Immobilisations incorporelles			121,6	118,3
Immobilisations corporelles			442,1	382,4
Actifs financiers non courants			52,1	45,0
Instruments financiers non courants		Note 16	0,6	
Impôts différés actifs			266,7	258,0
Total des actifs non courants			2 925,4	2 849,3
Clients et comptes rattachés		Note 11	1 753,1	1 599,9
Impôts courants			35,0	46,7
Autres actifs courants			273,0	226,3
Instruments financiers courants		Note 16	1,1	1,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie		Note 12	184,3	453,9
Total des actifs courants			2 246,5	2 328,0
TOTAL DE L'ACTIF			5 171,9	5 177,3

(en millions d'euros)	PASSIF		30 juin 2007	31 décembre 2006
Capital social			69,0	68,9
Primes			1 306,8	1 304,2
Réserves consolidées			264,9	536,6
Ecart de conversion			27,1	29,6
Résultat de l'exercice			57,3	-264,4
Capitaux propres – Part du Groupe			1 725,1	1 674,9
Intérêts minoritaires			169,1	165,5
Total capitaux propres			1 894,2	1 840,4
Provisions retraites et assimilées		Note 13	446,2	458,6
Provisions non courantes		Note 14	117,8	131,9
Passifs financiers		Note 15	463,7	589,2
Impôts différés passifs			53,0	54,9
Instruments financiers non courants		Note 16		1,2
Autres passifs non courants			1,1	0,5
Total des passifs non courants			1 081,8	1 236,3
Fournisseurs et comptes rattachés		Note 17	669,3	609,1
Impôts courants			86,9	69,6
Provisions courantes		Note 14	103,4	132,1
Instruments financiers courants		Note 16	1,9	1,9
Part à moins d'un an des passifs financiers		Note 15	229,2	225,0
Autres passifs courants		Note 18	1 105,2	1 062,9
Total des passifs courants			2 195,9	2 100,6
TOTAL DU PASSIF			5 171,9	5 177,3

9.2.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés

(en millions d'euros)	Notes (*)	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2006 (12 mois)
Résultat net part du Groupe		57,3	10,4	-264,4
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles		101,5	87,8	176,3
Dotations nettes aux provisions d'exploitation		-24,7	-4,8	-2,0
Dotations nettes aux provisions financières		-8,1	-6,8	-20,6
Dotations nettes aux autres provisions opérationnelles		-13,9	44,3	-25,1
Pertes de valeur des actifs long-termes				377,6
Plus et moins-values de cessions d'immobilisations		-23,0	0,9	-11,7
Charges nettes liées aux options de souscription d'actions et assimilées		4,9	5,7	23,2
Intérêts minoritaires et entreprises associées		5,5	7,7	16,7
Instruments financiers		0,3	-4,7	1,2
Intérêts financiers		7,3	13,5	22,7
Charge d'impôt (y compris impôts différés)		37,7	35,0	76,6
Flux de trésorerie avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts financiers et impôt	a	144,8	188,9	370,5
Impôts payés	b	-17,1	-9,1	-39,3
Variation du besoin en fonds de roulement	c	-103,3	-197,2	-42,5
Flux net de trésorerie généré par l'activité		24,4	-17,4	288,7
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	d	-169,1	-95,5	-207,7
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	e	1,3	1,2	2,1
Investissement d'exploitation net		-167,8	-94,3	-205,6
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières	f	2,7	-15,4	-345,2
Trésorerie des sociétés acquises durant l'exercice	g	0,2		52,7
Encaissements liés aux cessions financières	h	25,2	6,9	45,4
Trésorerie des sociétés cédées durant l'exercice	i	-5,3		-2,7
Investissements financiers nets		22,8	-8,5	-249,8
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement		-145,0	-102,8	-455,4
Augmentation de capital	j			
Augmentation de capital liée à l'exercice d'options de souscription d'actions	k	2,1	6,5	52,9
Rachats et reventes d'actions propres	l	-20,6	-12,6	-14,6
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	m	-2,1	-2,0	-2,2
Souscription de nouveaux emprunts**	n	31,2	27,3	287,9
Remboursement d'emprunts à long et à moyen terme**	o	-152,3	-139,2	-204,0
Intérêts financiers nets versés (y compris le crédit-bail)	p	-7,3	-12,0	-22,4
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement		-149,0	-131,9	97,8
Variation de trésorerie	q	-269,6	-252,1	-68,9
Trésorerie à l'ouverture		453,9	533,5	533,5
Variation de trésorerie	q	-269,6	-252,1	-68,9
Incidence des variations de cours de monnaies étrangères sur la trésorerie			-10,5	-10,7
Trésorerie à la clôture		184,3	270,9	453,9

(*) Pour réconciliation avec la variation de l'endettement net et le flux de trésorerie par destination présentés dans la note 15.

(**) Les flux liés à la titrisation sont présentés nets en 2006 dans un souci d'homogénéité avec la présentation retenue en 2007.

9.2.4 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
Situation au 31 décembre 2005	67 363	67,4	1 252,8	293,5	28,3	-3,8	235,4	1 873,4	153,2	2 026,5
* 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	0,0		0,0
* Options de souscription d'actions				5,7				5,7		5,7
* Première application IAS 32/39						-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
Situation au 30 juin 2006	67 539	67,6	1 259,0	534,4	8,5	-13,9	10,4	1 865,8	158,1	2 023,9
* Augmentation de capital	1 342	1,3	45,2					46,5		46,5
* Ecart de conversion					21,1			21,1	1,6	22,7
* Affectation du résultat net de l'exercice précédent				-212,2				23,2		23,2
* Options de souscription d'actions				-20,3				-20,3		-20,3
* Première application IAS 32/39				235,4		12,6		12,6		12,6
* Variations de juste valeur des instruments financiers						-0,2		-0,2		-0,2
* Résultat net de la période							-274,8	-274,8	9,1	-265,7
* Autres				1,0				1,0	-3,3	-2,2
Situation au 31 décembre 2006	68 881	68,9	1 304,2	538,1	29,6	-1,5	-264,4	1 674,9	165,5	1 840,4
* Augmentation de capital	103	0,1	2,6					2,7		2,7
* Ecart de conversion					-2,5			-2,5	-0,2	-2,7
* Affectation du résultat net de l'exercice précédent				-264,4			264,4	0,0		0,0
* Options de souscription d'actions				4,9				4,9		4,9
* Achat d'actions propres				-19,5		5,9		-13,6		-13,6
* Variations de juste valeur des instruments financiers						1,4		1,4		1,4
* Résultat net de la période							57,3	57,3	5,5	62,8
* Autres									-1,7	-1,7
Situation au 30 juin 2007	68 984	69,0	1 306,8	259,1	27,1	5,8	57,3	1 725,1	169,1	1 894,2

9.2.5 Notes annexes aux états financiers consolidés résumés au 30 juin 2007

9.2.5.1 Préambule

Les états financiers semestriels consolidés résumés de la Société au 30 juin 2007 (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 31 juillet 2007.

9.2.5.2 Bases de préparation et principes comptables significatifs

Bases de préparation

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés au 30 juin 2007 (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 2007 sont donc à lire de manière conjointe avec les états financiers consolidés du Groupe au 31 décembre 2006.

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 2007 sont identiques à ceux appliqués dans les états financiers consolidés publiés au 31 décembre 2006, à l'exception de l'adoption des changements concernant les principes comptables, interprétations et amendements des normes suivantes obligatoires à compter de l'exercice ouvert le 1^{er} janvier 2007 :

- *IFRS 7 Instruments financiers : informations à fournir*
- *Amendement à IAS 1 Présentation des états financiers-Information à fournir sur le capital*
- *IFRIC 7 Application de l'approche du retraitement dans le cadre d'IAS 29 Information financière dans les économies hyper inflationnistes*
- *IFRIC 8 Champ d'application d'IFRS 2*
- *IFRIC 9 Réévaluation des dérivés incorporés*
- *IFRIC 10 Information financière intermédiaire et perte de valeur*

L'adoption de ces nouvelles normes, interprétations et amendements de normes existantes n'a pas eu d'impact matériel sur les états financiers intermédiaires consolidés résumés.

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés ne tiennent pas compte :

- des nouvelles normes, interprétations et amendements de normes existantes non encore approuvées par l'Union Européenne, notamment :
 - *Amendement à IAS 23 Coûts d'emprunt*
 - *IFRS 8 Segments opérationnels*
 - *IFRIC 12 Accords de concessions de services*
 - *IFRIC 13 Programmes de fidélisation des clients*
- des projets de normes à l'état d'exposé-sondage au niveau de l'International Accounting Standards Board (IASB)
- des normes publiées par l'IASB, adoptées par l'Union Européenne mais applicables aux exercices ouverts postérieurement au 1^{er} janvier 2007, notamment :
 - *IFRIC 11 Actions propres et transactions intra-groupes*

A la date d'arrêt des comptes, l'impact potentiel sur les états financiers intermédiaires consolidés résumés de l'application de cette interprétation n'est pas disponible.

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 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 d'arrêté. Les estimations, les hypothèses et les jugements qui pourraient entraîner un ajustement significatif de la valeur comptable d'actifs et de passifs au cours du prochain exercice sont essentiellement liés à :

La perte de valeur du goodwill : Le goodwill fait au minimum annuellement l'objet de tests de perte de valeur, 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. Ces calculs nécessitent l'utilisation d'estimés.

La reconnaissance 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 fondés 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 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 gestion 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 services

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 abandonnées : 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.

Les actifs et les passifs non-courants sont classés comme « détenus en vue de la vente » si leur valeur comptable est susceptible d'être recouverte 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'entreprises 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 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'entreprises.

Le goodwill représente l'excédent du coût du regroupement d'entreprises, coûts directement attribuables au regroupement selon IFRS 3 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, et dès qu'il existe un 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 à long terme de l'unité.

Immobilisations incorporelles autres que le goodwill

Les immobilisations incorporelles autres que le goodwill sont principalement constituées de logiciels et de licences d'utilisation acquis directement par le Groupe, de logiciels et de relations commerciales acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, ainsi que des coûts de développement de logiciels, dans la mesure où ils satisfont aux conditions suivantes :

- les coûts peuvent être attribués aux logiciels identifiés 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.

Une fois les conditions ci-dessus réunies, la majorité des coûts de développement de logiciels ont déjà été encourus. Par conséquent, la plupart des coûts de développement de logiciels sont comptabilisés en charges opérationnelles dès qu'ils sont supportés. Dans le cadre des activités de BPO (Business Process Outsourcing) les coûts de développement et d'adaptation de logiciels sont capitalisés en immobilisations incorporelles lorsqu'ils sont engagés après la signature du contrat avec le client. Ils sont généralement amortis sur la durée du contrat.

Les immobilisations incorporelles sont amorties linéairement sur leur durée d'utilité attendue qui en général ne dépasse pas 5 à 7 ans pour les logiciels, et 10 ans pour les relations commerciales acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises; l'amortissement correspondant est comptabilisé en charges opérationnelles.

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 son caractère durable. 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^{er} janvier 2006, certains contrats de services 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 déconsolidation. 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 inscrits 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 capitaux propres 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 inscrites 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 retraite et leur niveau réel 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 aux taux d'actualisation devant être utilisés. De manière à refléter plus fidèlement les évolutions significatives du 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, en cas d'évolutions significatives des taux d'intérêt à long terme.

Le coût des régimes d'avantages sociaux sont reconnus dans la marge opérationnelle du Groupe, à l'exception des charges liées à la désactualisation des provisions, nettes des rendements financiers attendus des actifs de préfinancement, qui 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 arrêt 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'oeuvres 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, lorsque le résultat à terminaison peut être déterminé de manière fiable. 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. Lorsque le résultat d'un contrat au forfait ne peut être estimé de façon fiable, le chiffre d'affaires n'est reconnu que dans la limite des coûts du contrat encourus qui seront probablement recouvrables.

Le chiffre d'affaires des contrats long-terme d'Infogérance est reconnu lorsque le service est rendu.

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 services, 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 font 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.

Les paiements reçus des clients à la signature de contrats sont enregistrés dans les autres passifs courants et repris linéairement sur la durée du contrat en augmentation du chiffre d'affaires.

Coûts de transition

Les coûts relatifs aux prestations d'Infogérance sont généralement comptabilisés en charge lorsqu'ils surviennent. 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 » et leur amortissement au compte de résultat en « charges opérationnelles ».

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 après 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 coûts de restructuration directement liés aux activités opérationnelles sont classés dans la marge opérationnelle;
- Les coûts de restructuration liés aux regroupements d'entreprises ou considérés comme des plans de grande échelle et anormaux sont classés 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 reprises de provisions inutilisées correspondant à des changements d'estimations sont comptabilisées dans le compte de résultat en « Autres produits et charges opérationnels ».

Les « Autres produits et charges opérationnels » incluent également les litiges majeurs, les plus et moins-values de cessions non récurrentes sur immobilisations corporelles et incorporelles et les pertes de valeur des actifs non financiers, et tout autre produit ou charge considéré comme inhabituel, anormal, et peu fréquent.

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 « Charges de personnel » 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.

Les Plans d'actionnariat salarié permettent aux employés de souscrire à des actions du Groupe à un prix incluant une décote. Les actions sont soumises à une période d'incessibilité de cinq ans. La méthode d'évaluation de la charge de ces plans prend en compte :

- le prix d'exercice correspondant à la moyenne des 20 derniers cours d'ouverture de Bourse précédant la date d'attribution ;

- la décote de 20% octroyée aux salariés ;
- l'incessibilité des actions attribuées aux salariés pendant une période de cinq ans dans la mesure où cela affecte le prix que paierait un intervenant du marché bien informé et consentant pour ces actions ;
- la date d'attribution des droits qui est la date d'annonce du plan et de ses termes et conditions (y compris le prix d'exercice) aux salariés.

La charge de ces plans est constatée en totalité en « Charges de personnel », à la clôture de la période de souscription.

Le Groupe a également mis en place des plans d'attribution d'actions gratuites au bénéfice de ses dirigeants et de certains de ses employés. La juste valeur de ces plans est égale à la valeur des actions gratuites à la date d'attribution, en tenant compte du taux de rotation du personnel sur la période d'acquisition des droits et de la valorisation de la restriction durant la période d'incessibilité éventuelle. Ces plans donnent lieu à la constatation d'une charge de personnel étalée sur la période d'acquisition des droits.

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.

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, sous déduction du nombre moyen pondéré d'actions auto-détenues par des sociétés consolidées.

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.

9.2.5.3 Notes annexes aux comptes consolidés résumés

Note 1 Variations du périmètre de consolidation

Acquisition :

En février 2007, le Groupe a annoncé l'acquisition de 100% du capital du groupe Uni-Medecine, au travers de sa filiale Atos Worldline pour un montant de 2,4 millions d'euros. Cette société a été consolidée dans les comptes du Groupe à partir du 1^{er} février 2007 et représente un chiffre d'affaires de 0,6 million d'euros sur la période.

Cessions :

En février 2007, le Groupe a finalisé la vente de son activité de logiciels B2B à Axway, une filiale de Sopra. L'activité représentait un chiffre d'affaires annuel de 15 millions d'euros en 2006 avec 162 employés et a été déconsolidée au 31 Janvier 2007.

Le Groupe a également vendu sa filiale du Chili en février. L'activité représentait un chiffre d'affaires annuel de 4,9 millions d'euros en 2006 avec 81 employés et a été déconsolidée au 1^{er} janvier 2007.

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

- France
- Pays-Bas
- Royaume-Uni
- Allemagne et Europe Centrale
- Autres pays européens, Moyen-Orient et Afrique
- Amériques
- Asie-Pacifique

Pays

France
Pays-Bas
Royaume-Uni
Allemagne, Suisse, Pologne, Autriche
Belgique, Luxembourg, Italie, Espagne, Portugal, Andorre, Grèce, Turquie, Maroc, Afrique du Sud, Suède
Etats-Unis, Mexique, Argentine, Brésil, Chili, Pérou, Colombie
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 2007 :

(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	806,8	528,3	547,5	292,6	523,1	118,1	73,6			2 890,0
%	27,9%	18,3%	18,9%	10,1%	18,1%	4,1%	2,6%			100%
Chiffre d'affaires intra-secteurs	17,4	32,8	15,3	8,3	32,5	5,5	20,6		-132,4	
Total Chiffre d'affaires	824,2	561,1	562,8	300,9	555,6	123,6	94,2		-132,4	2 890,0
Marge opérationnelle avant affectation des frais de structure	30,2	15,2	56,4	21,3	30,1	4,7	6,1	-46,3		117,7
%	1,0%	0,5%	1,9%	0,7%	1,0%	0,2%	0,2%			4,1%
Affectation des frais de structure	-15,8	-9,4	-11,7	-4,6	-3,2	-1,7	-1,2	47,6		
%	-0,5%	-0,3%	-0,4%	-0,2%	-0,1%	-0,1%	0,0%			
Marge opérationnelle après affectation des frais de structure	14,4	5,8	44,6	16,8	26,9	3,0	4,9	1,3		117,7
%	0,5%	0,2%	1,5%	0,6%	0,9%	0,1%	0,2%			4,1%
Résultat opérationnel avant affectation des frais de structure	31,0	18,3	56,6	39,2	7,2	5,5	6,0	-56,1		107,7
%	1,1%	0,7%	2,0%	1,4%	0,3%	0,2%	0,2%			3,7%
Résultat avant impôts										100,4
Charge d'impôt										-37,6
Résultat net										62,8

(1) Frais de structure non alloués par secteur géographique

- 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		-144,0	
Total Chiffre d'affaires	832,3	599,2	533,3	296,9	394,2	103,9	79,9		-144,0	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	-41,3		133,0
%	6,5%	5,1%	10,3%	6,4%	3,6%	5,1%	5,7%			4,9%
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	-13,0		133,0
%	5,4%	3,9%	9,0%	5,2%	1,9%	3,7%	12,9%			4,9%
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

(1) Frais de structure non alloués par secteur géographique

* incluant la charge de perte de valeur de 60 millions d'euros

- Semestre clos le 30 juin 2007 :

(en millions d'euros)	Conseil	Intégration de Systèmes	Infogérance	Non affecté (1)	Total Groupe
Chiffre d'affaires	189,2	1 167,8	1 533,0		2 890,0
Marge opérationnelle avant affectation des frais de structure	11,5	39,4	104,4	-37,6	117,7
Marge en %	6,1%	3,4%	6,8%	-1,3%	4,1%

(1) Frais de structure non alloués 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	1 130,6	1 358,8		2 695,8
Marge opérationnelle avant affectation des frais de structure	25,6	35,9	105,6	-34,1	133,0
Marge en %	12,4%	3,2%	7,8%	-1,3%	4,9%

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

Note 3 Charges de personnel

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	% du chiffre d'affaires	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois) (a)	% du chiffre d'affaires	Exercice clos le 31 décembre 2006 (12 mois)	% du chiffre d'affaires
Salaires	-1 229,7	-42,6%	-1 159,1	-43,0%	-2 288,5	-42,4%
Charges sociales	-357,5	-12,4%	-319,5	-11,8%	-647,8	-12,0%
Taxes, formation, intéressement et participation	-29,2	-1,0%	-29,2	-1,1%	-62,3	-1,2%
Options de souscription d'actions et assimilées	-4,9	-0,2%	-5,7	-0,2%	-23,2	-0,4%
Dotations nettes aux provisions pour charges de personnel	11,5	0,4%			-11,3	-0,2%
Dotation nette aux provisions pour retraite	8,7	0,3%	-2,6	-0,1%	37,2	0,7%
Total	-1 601,1	-55,4%	-1 516,1	-56,0%	-2 995,9	-55,5%

(a) Le compte de résultat au 30 juin 2006 a été retraité de façon à présenter, conformément aux comptes de résultat au 31 décembre 2006 et au 30 juin 2007, les options de souscriptions d'actions et assimilés en charges de personnel et non plus en autres produits et charges opérationnels.

Les options de souscription d'actions et assimilés sont constituées de 4,4 millions d'euros liés aux plans d'options de souscriptions d'actions octroyés les années précédentes, ainsi que 0,5 million d'euros liés aux « Management Investment Plan et Long-Term Incentive plan » mis en place sur la période.

« Long-Term Incentive Plan »

Le Groupe a mis en place le 17 mai 2007 un plan d'incitation à long terme appelé « Long-Term Incentive Plan ». 168 658 actions ont ainsi été attribuées. Le cours à la date d'attribution de ces actions était de 43,98 euros.

Le but de ce plan est de motiver les salariés et de renforcer la capacité du Groupe à atteindre des objectifs financiers ambitieux, en ligne avec la création de valeur pour les actionnaires.

La période d'acquisition des droits est de :

- 2 ans suivi par une période d'incessibilité des actions de 2 ans, ou ;
- 4 années sans période d'incessibilité ultérieure.

L'attribution des actions est sujette aux conditions suivantes :

- l'atteinte par le Groupe de certains objectifs financiers ;
- l'atteinte d'objectifs individuels ;
- la présence du bénéficiaire au sein du Groupe tout au long de la période d'acquisition des droits.

Le nombre d'actions attribuées pourra varier sur une échelle de 0 à 3 selon le niveau de performance atteint.

Le Groupe a enregistré une charge de 367,7 milliers d'euros au titre de ce plan au cours du premier semestre 2007. Le coût estimé pour l'année 2007 est de 1,8 million d'euros. Sur une base annuelle, le coût de ce plan a été estimé à 2,9 millions d'euros.

« Management Investment Plan »

Le Groupe a mis en place le 18 juin 2007 un plan d'attribution d'actions gratuites appelé « Management Investment Plan », par lequel des actions gratuites seront attribuées sous condition d'achat d'un nombre équivalent d'actions. L'objectif de ce plan est de promouvoir l'actionnariat salarié et de faciliter la fidélisation du personnel.

218 185 actions ont ainsi été attribuées. Le cours à la date d'attribution de ces actions était de 45,64 euros.

La période d'acquisition des droits est de:

- 2 ans suivi par une période d'incessibilité des actions de 2 ans, ou ;
- 4 années sans période d'incessibilité ultérieure.

L'attribution des actions est sujette à une condition de présence au sein du Groupe et à la détention des actions Atos Origin tout au long de la période d'acquisition des droits.

L'investissement initial du salarié est bloqué pendant deux ans.

Le Groupe a enregistré une charge de 161,8 milliers d'euros au titre de ce plan au cours du premier semestre 2007. Le coût estimé pour l'année 2007 est de 2,1 millions d'euros. Sur une base annuelle, le coût de ce plan a été estimé à 3,9 millions d'euros.

Méthodologie utilisée

En accord avec le communiqué publié par le CNC (Conseil National de la Comptabilité), le calcul de la charge relative aux plans MIP et LTI prend en compte le cas échéant le coût pour le salarié de l'incessibilité des actions pendant deux ans, calculé en fonction des paramètres suivants :

- Taux d'intérêt sans risque: 4,47%
- Spread de crédit: 1,00%
- Coût du prêt-emprunt: 1,5%
- Taux de rotation du personnel: 4%

Note 4 Charges opérationnelles

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007		Semestre clos le 30 juin 2006		Exercice clos le 31 décembre 2006	
	(6 mois)	% du chiffre d'affaires	(6 mois)	% du chiffre d'affaires	(12 mois)	% du chiffre d'affaires
Achat pour revente et royalties	-141,4	-4,9%	-152,8	-5,7%	-306,3	-5,7%
Sous-traitance	-357,7	-12,4%	-283,6	-10,5%	-561,5	-10,4%
Coûts et maintenance des locaux et matériel	-123,5	-4,3%	-115,2	-4,3%	-223,0	-4,1%
Moyens de production	-206,8	-7,2%	-208,5	-7,7%	-397,3	-7,4%
Télécommunications	-56,9	-2,0%	-58,3	-2,2%	-114,4	-2,1%
Transports et déplacements	-67,6	-2,3%	-61,3	-2,3%	-130,2	-2,4%
Impôts et taxes, autres que l'impôt sur les sociétés	-8,0	-0,3%	-14,5	-0,5%	-30,6	-0,6%
Autres charges	-111,8	-3,9%	-73,8	-2,7%	-188,6	-3,5%
Sous-total charges	-1 073,7	-37,2%	-968,0	-35,9%	-1 951,9	-36,1%
Amortissement des immobilisations	-101,5	-3,5%	-87,8	-3,3%	-176,3	-3,3%
Valeur nette comptable des actifs cédés/mis au rebut	-0,5	0,0%			-2,2	-0,0%
Dotations nettes aux provisions pour actif courant	-5,1	-0,2%	0,5	0,0%	-3,2	-0,1%
Dotations nettes aux provisions	9,6	0,3%	8,6	0,3%	-20,7	-0,4%
Sous-total amortissements et provisions	-97,5	-3,4%	-78,7	-2,9%	-202,4	-3,9%
Total	-1 171,2	-40,5%	-1 046,7	-39,0%	-2 154,3	-40,0%

Note 5 Autres produits et charges opérationnels

(en millions d'euros)	Semestre clos le 30 juin 2007	Semestre clos le 30 juin 2006	Exercice clos le 31 décembre 2006
	(6 mois)	(6 mois)	(12 mois)
Charges de restructuration et de rationalisation	-29,4	-7,8	-31,2
Dotations nettes aux provisions pour litiges majeurs	-5,3	-12,1	-13,1
Reprises de provisions de bilan d'ouverture sans objet	3,1	6,4	13,7
Plus et moins-values de cessions d'actifs	21,6	-1,0	1,5
Perte de valeur d'actifs à long terme	0	-60,0	-377,6
Total	-10,0	-74,5	-406,7

Les charges de restructuration et de rationalisation concernent principalement des plans au Royaume-Uni et en Italie initiés l'année dernière.

En application du nouveau modèle de gouvernance du Groupe, le Directoire a été resserré autour de Philippe Germond, nommé par le Conseil de Surveillance comme successeur de Bernard Bourigeaud en qualité de Président du Directoire. A la lumière de cette décision du Conseil de Surveillance, Messieurs Bernard Bourigeaud, Président du Directoire, et Dominique Illien, Membre du Directoire, ont exprimé leur intention de quitter le Groupe. Cette décision a été effective au 1^{er} juin 2007 pour Dominique Illien, et le sera à compter du 31 décembre 2007 pour Bernard Bourigeaud. A ce titre, une charge a été enregistrée sur la période pour respectivement 2,5 et 4,5 millions d'euros dans les charges de restructuration.

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, au Royaume-Uni et en Suède.

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

La plus-value de cessions d'actifs correspond principalement à la vente de l'activité Actis en Allemagne.

Note 6 Résultat financier

Coût de l'endettement financier net

<i>(en millions d'euros)</i>	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2006 (12 mois)
Charges d'intérêt sur opérations de financement	-15,1	-11,3	-24,2
Résultat des cessions d'équivalents de trésorerie	1,8	2,4	4,4
Résultat des couvertures de taux sur dettes financières	0,8	-2,2	-2,9
Coût de l'endettement financier net	-12,5	-11,1	-22,7

L'endettement net moyen des six premiers mois de l'année 2007 s'élève à 479 millions d'euros, pour un coût d'endettement net moyen de 5,23% avant couverture de taux sur dettes financières, et de 5,55% après couverture de taux sur dettes financières.

Autres produits et charges financiers

<i>(en millions d'euros)</i>	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2006 (12 mois)
Produits / (Charges) de change et couvertures liées	-3,3	1,0	-4,6
Autres produits / (charges) financiers	8,6	5,0	16,8
Charges financières d'actualisation	-0,1	-0,3	-0,7
Autres produits et charges financiers	5,2	5,7	11,5

Les 8,6 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.

Note 7 Charge d'impôt

La charge d'impôt a été calculée en appliquant le taux effectif attendu sur l'année complète de 37,5%, contre 31% au premier semestre 2006 après retraitement des pertes de valeur.

Note 8 Intérêts minoritaires

<i>(en millions d'euros)</i>	31 décembre 2006	Résultat 2007	Autres	30 juin 2007
Atos Euronext Market Solutions	156,0	2,9	-0,5	158,4
Atos Worldline Processing GmbH	3,8	0,6	-	4,4
Autres	5,7	2,0	-1,4	6,3
Total	165,5	5,5	-1,9	169,1

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 :

	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)	Exercice clos le 31 décembre 2006 (12 mois)
Résultat net – Part du Groupe [a]	57,3	10,4	-264,4
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation [b]	68 898 338	67 424 238	67 614 323
Impact des instruments dilutifs [c]	237 791	598 489	0
Nombre moyen pondéré dilué d'actions [d]=[c]+[b]	69 136 128	68 022 727	67 614 323
Résultat net par action en euros [a]/ [b]	0,83	0,15	-3,91
Résultat net par action dilué en euros [a]/ [d]	0,83	0,15	-3,91

Le nombre total moyen d'options de souscription d'actions non exercées à fin juin 2007 s'élève à 6 385 657, dont 237 791 ont un effet dilutif sur le résultat par action.

Note 10 Goodwill

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	Acquisitions/ dépréciations	Cessions	Autres	Variations de change	30 juin 2007
Valeur brute	2 466,3	2,4	-	-3,1	-1,9	2 463,7
Perte de valeur	-420,7	-	-	-	-0,7	-421,4
Valeur nette	2 045,6	2,4	-	-3,1	-2,6	2 042,3

L'augmentation de 2,4 millions d'euros du goodwill correspond à l'acquisition du Groupe Uni-Medecine.

Les autres variations du goodwill, en valeur brute, pour un montant de 3,1 millions d'euros, correspondent principalement aux ajustements du bilan d'ouverture de Banksys.

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 calculs 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.

Note 11 Clients et comptes rattachés

(en millions d'euros)	30 juin 2007	31 décembre 2006
Valeur brute	1 755,4	1 612,6
Coûts de transition	33,8	22,9
Dépréciation	-36,1	-35,6
Valeur net de l'actif	1 753,1	1 599,9
Avances et acomptes reçus	-26,2	-21,0
Produits constatés d'avance TTC et clients créditeurs	-332,8	-271,5
Créances clients nettes (TTC)	1 394,1	1 307,4
Ratio clients en jours de chiffre d'affaires	74	68

Note 12 Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions d'euros)	30 juin 2007	31 décembre 2006
Disponibilités et dépôts bancaires à vue	162,8	441,5
SICAV monétaires	21,5	12,4
Total	184,3	453,9

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 Provisions retraites et assimilées

Le montant net reconnu dans les comptes du Groupe au titre des régimes de retraite et assimilés s'élève à 427,6 millions d'euros.

Les engagements du Groupe sont situés principalement au Royaume-Uni (56% des obligations totales du Groupe), 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 ont augmenté de manière significative au cours du premier semestre 2007, passant de 5% et 4,55% au 31 décembre 2006 à 5,75% et 5,25% en juin 2007 au Royaume-Uni et dans la zone euro respectivement.

En application de ses principes comptables, et de manière à refléter plus fidèlement ces évolutions de marché dans ses comptes semestriels, le Groupe a décidé de mettre à jour l'évaluation des engagements de retraite et des actifs financiers dédiés de ses principaux régimes de retraite.

La situation financière nette des régimes de retraite du Groupe s'est significativement améliorée au cours du premier semestre 2007, sous l'effet de la hausse des taux d'actualisation et de la bonne performance des portefeuilles actions détenus par ses fonds de pension. Ainsi, le niveau de financement des régimes est passé d'un déficit de 476,9 millions d'euros au 31 décembre 2006 à un déficit de 144,3 millions d'euros au 30 juin 2007, certains régimes se trouvant désormais en situation de surfinancement. En raison du mécanisme du corridor, la provision figurant au bilan du Groupe au 30 juin 2007 ne reflète pas complètement cette amélioration, la plupart des impacts étant reportés comme gains actuariels non reconnus pour 275,1 millions d'euros, contre 42,4 millions d'euros de pertes actuarielles non reconnues au 31 décembre 2006.

(en millions d'euros)	30 juin 2007	31 décembre 2006
Montants reconnus dans les états financiers		
Charges payées d'avance – régimes postérieurs à l'emploi	18,6	12,2
Charges à payer – régimes postérieurs à l'emploi	-430,1	-438,5
Charges à payer – autres régimes à long terme	-16,1	-20,1
Montant total reconnu au bilan	-427,6	-446,4
Rapprochement avec les montants reconnus dans les états financiers		
Situation financière nette – régimes postérieurs à l'emploi	-144,3	-476,9
Situation financière nette – autres régimes à long terme	-16,1	-20,1
(Gains) et pertes actuariels non reconnus	-275,1	42,4
Coûts des services passés non reconnus	7,9	8,2
Autres éléments non reconnus (plafonnement des actifs ...)	0	0
Charges payées d'avances (à payer)	-427,6	-446,4

<i>Dont immobilisations financières non courantes</i>	18,6	12,2
Variation du montant reconnu dans les états financiers		
Montant reconnu à l'ouverture	-446,4	-483,7
Charge nette périodique liée aux régimes postérieurs à l'emploi	-24,9	-33,2
Cotisations versées par l'employeur - Régimes postérieurs à l'emploi	32,6	67,2
Prestations payées par l'employeur – Régimes postérieurs à l'emploi	11,2	17,0
Regroupements d'entreprises / cessions	0	-7,4
Autre (autres régimes à long terme, effets de change...)	-0,1	-6,3
Montant reconnu à la clôture	-427,6	-446,4

Le Groupe est entré au premier semestre dans un processus de redéfinition de ses avantages au personnel au Royaume-Uni, en liaison avec les administrateurs des différents fonds. Ce processus a notamment pour objectif d'harmoniser et de sécuriser les retraites des salariés du Groupe, tout en optimisant les engagements du Groupe en la matière.

Le 23 mai 2006, l'Assemblée Générale Annuelle a approuvé dans le cadre de la 5^{ème} résolution, le principe d'un plan de retraite pour les membres du Directoire. Le 24 juillet 2007, le Conseil de Surveillance a décidé de mettre en place les règles de mise en œuvre de ce plan pour les Membres du Directoire ainsi que les dirigeants clés du Groupe, au travers d'une couverture d'assurance contractée avec un acteur majeur dans ce domaine. L'estimation actuelle de l'engagement du Groupe n'excède pas la provision enregistrée à la clôture de l'exercice précédent. La mise en œuvre de ce plan devrait être finalisée au cours de la seconde partie de l'année.

Note 14 Provisions

(en millions d'euros)	31 décembre 2006	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	Autres (a)	30 juin 2007	Courantes	Non- courantes
Réorganisations	39,2	36,8	-41,6	-12,7	5,6	27,3	27,3	
Rationalisations	33,6	1,0	-6,3	-2,9	-1,0	24,4	5,6	18,8
Engagements sur projets	81,1	7,1	-11,3	-5,5	-0,9	70,5	70,5	
Risques et litiges	110,1	11,9	-2,3	-12,6	-8,1	99,0		99,0
Total provisions	264,0	56,8	-61,5	-33,7	-4,4	221,2	103,4	117,8

(a) Les autres variations représentent principalement les écarts de conversion ainsi que l'incidence des variations du périmètre de consolidation.

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	-15,7	8,2	-7,5	28,7
Autres produits et charges opérationnels	-40,5	21,3	-19,2	32,4
Résultat financier	-0,5	0,3	-0,2	0,0
Impôt	-0,1	3,9	3,8	0,4
Impact total sur le compte de résultat	-56,8	33,7	-23,1	61,5

(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 2007			31 décembre 2006		
	Courant	Non-courant	Total	Courant	Non-courant	Total
Contrats de location-financement	-18,5	-11,5	-30,0	-23,0	-19,4	-42,4
Prêts bancaires	-1,5	-430,3	-431,8	-3,8	-550,6	-554,4
Titrisation	-159,0		-159,0	-160,8		-160,8
Autres passifs financiers	-50,2	-21,9	-72,1	-37,4	-19,2	-56,6
Total passifs financiers	-229,2	-463,7	-692,9	-225,0	-589,2	-814,2

La valeur nette des immobilisations corporelles sous contrats de location-financement s'élève à 30,7 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	-8,1	-2,4	-1,0			-11,5
Prêts bancaires	-0,7	-0,4	-0,4	-427,9	-0,9	-430,3
Autres passifs financiers	-5,3	-3,6	-6,1	-6,9		-21,9
Passifs financiers non courants au 30 juin 2007	-14,1	-6,4	-7,5	-434,8	-0,9	-463,7
Passifs financiers non courants au 31 décembre 2006	-16,2	-9,4	-5,9	-556,6	-1,1	-589,2

Variation de l'endettement net sur la période

(en millions d'euros)	Notes (*)	Semestre clos le 30 juin 2007 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)
Endettement net en début de période		-360,3	-180,5
Souscription des nouveaux emprunts	-n	-31,2	-27,3
Remboursements d'emprunts à long et moyen terme	-o	152,3	139,2
Variation de trésorerie court terme	q	-269,6	-252,1
Emprunts à long et moyen terme des sociétés acquises au cours de l'exercice	r		
Emprunts à long et moyen terme des sociétés cédées au cours de l'exercice	s	0,1	
Incidence des variations de cours des monnaies étrangères sur les emprunts à long et moyen terme	t		-10,8
Autres variations (**)	u	0,1	5,6
Endettement net en fin de période		-508,6	-325,9

(*) 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 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 2007 (6 mois)	Semestre clos le 30 juin 2006 (6 mois)
Variation de trésorerie issue des opérations d'exploitation	a	144,8	188,9
Impôts payés	b	-17,1	-9,1
Variation du besoin en fonds de roulement	c	-103,3	-197,2
Variation de trésorerie nette issue des opérations d'exploitation retraitée		24,4	-17,4
Variation de trésorerie liée aux investissements opérationnels	d	-169,1	-95,5
Produits des cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	e	1,3	1,2
Flux de trésorerie des opérations courantes		-143,4	-111,7
Autres variations	j+k+l+m+p+t+u	-27,8	-25,2
Flux de trésorerie avant investissements financiers		-171,2	-136,9
Investissements financiers (**)	f+g+r	2,9	-15,4
Produits des cessions financières	h+i+s	20,0	6,9
Investissements financiers nets		22,9	-8,5
Flux de trésorerie nets		-148,3	-145,5
Endettement net en début de période		-360,3	-180,5
Endettement net en fin de période		-508,6	-325,9

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

(**) Les investissements financiers sont positifs du fait de l'ajustement de prix sur l'acquisition Banksys pour 6,6 millions d'euros

Note 16 Juste valeur et caractéristiques des instruments financiers

(en millions d'euros)	30 juin 2007		31 décembre 2006	
	Actifs	Passifs	Actifs	Passifs
Contrats de change à terme	1,1	-1,9	1,2	-1,9
Swaps de taux d'intérêts	0,6			-1,2
S'analysant comme:				
Non-courants	0,6			-1,2
Courants	1,1	-1,9	1,2	-1,9

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

Instruments	30 juin 2007		31 décembre 2006	
	Juste valeur	Nominal	Juste valeur	Nominal
Couverture de flux de trésorerie				
Taux d'intérêt				
Swaps	0,6	250,0	-1,2	250,0
Change				
Contrats à terme en USD	-0,7	10,5	-0,7	17,8
Contrats à terme en INR	0,3	15,5		
Couverture de juste valeur – Transaction				
Change				
Contrats à terme USD	0,4	7,1	0,8	17,9
Contrats à terme GBP	0,0	5,7	-0,3	11,1
Contrats à terme BRL/ZAR	-0,7	4,4	-0,4	9,1

La couverture de flux de trésorerie s'élève à -0,3 million d'euros au 30 juin 2007, avec une variation de 0,7 million d'euros après impôt.

Note 17 Fournisseurs et comptes rattachés

(en millions d'euros)	30 juin 2007	31 décembre 2006
Dettes fournisseurs	662,9	595,7
Dettes fournisseurs d'immobilisations	6,4	13,4
Total	669,3	609,1

Note 18 Autres passifs courants

(en millions d'euros)	30 juin 2007	31 décembre 2006
Avances et acomptes reçus sur commandes client	26,2	21,0
Personnel et comptes rattachés	302,3	307,3
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	208,2	219,2
Etat – Taxe sur la valeur ajoutée	149,9	178,0
Produits constatés d'avance	263,2	198,4
Autres dettes d'exploitation	155,4	139,0
Total	1 105,2	1 062,9

Note 19 Engagements hors bilan

Engagements contractuels

(en millions d'euros)	Echéance				31 décembre 2006
	30 juin 2007	- 1 an	1 à 5 ans	A plus de 5 ans	
Emprunts à long terme (>5 ans)	431,8	1,5	429,4	0,9	554,4
Contrats de location-financement	30,0	18,5	11,5	0	42,4
Comptabilisé au bilan	461,8	20,0	440,9	0,9	596,8
Contrats de location simple: terrains, constructions, agencements	601,6	135,7	382,0	83,9	574,1
Contrats de location : matériel informatique	76,3	43,3	33,0	0	97,2
Contrats de location : autres immobilisations	114,1	47,4	66,7	0	119,8
Autres obligations à long terme (>5 ans)	17,3	11,3	5,8	0,2	12,5
Engagements	809,3	237,7	487,5	84,1	803,6
Total	1 271,1	257,7	928,4	85,0	1 400,4

Engagements commerciaux

(en millions d'euros)	30 juin 2007	31 décembre 2006
Garanties bancaires	140,7	135,7
Nantissements	0,4	1,0
Total	141,1	136,7

Pour divers contrats à long-terme, le Groupe émet des garanties financières ou de performance à ses clients. Ces garanties s'élèvent à 1 229,9 millions d'euros au 30 juin 2007, contre 1 198,3 millions d'euros au 31 décembre 2006.

Note 20 Evénements postérieurs à la clôture

➤ Le 25 juillet 2007, le Ministère de la Santé anglais (British Department of Health) a annoncé sa décision de mettre un terme au contrat de prestations de services médicaux externalisés auprès du Groupe pour les régions Nord Est et Nord Ouest du Royaume-Uni. La lettre de résiliation a été émise alors qu'Atos Origin était sur le point d'obtenir l'accord officiel pour délivrer ses services à compter du 25 août 2007.

Les contrats NHS Diagnostics ayant été arrêtés, le Groupe va engager les procédures nécessaires afin d'en limiter les impacts. A la date de publication de ses états financiers, le Groupe n'est pas en mesure d'évaluer ces impacts avec certitude. Face à cette situation inattendue, le Groupe ne dispose en effet pas de suffisamment de temps pour évaluer correctement la valeur recouvrable des actifs concernés en raison de leur spécificité et de leur complexité. Les impacts potentiels seront donc enregistrés dans les comptes du Groupe sur le second semestre.

Au 30 juin 2007, l'exposition du contrat dans le bilan du Groupe est le suivant :

(en millions d'euros)	30 juin 2007
Immobilisations incorporelles	4,4
Immobilisations corporelles	24,8
Coûts de transition	12,4
TOTAL des actifs	41,6

Par ailleurs, parmi les engagements hors bilan du Groupe figurent :

- une garantie de la maison mère pour un montant de 16,3 millions d'euros,
- des contrats de location simple souscrits pour les nombreux sites prévus dans les contrats ainsi que divers engagements, pour lesquels une évaluation est en cours.

Cet impact ne prend pas en compte les passifs et actifs éventuels liés à la perte des contrats.

Le Groupe s'efforce de trouver une solution satisfaisante pour les deux parties. En outre, il engage actuellement des actions fortes vis à vis de ses fournisseurs et acheteurs potentiels afin de limiter au maximum son risque financier, et de récupérer une partie des dépenses engagées sur le premier semestre.

➤ Le 1er août 2007, faisant suite à l'annonce effectuée le 12 juin 2007, Bernard Bourigeaud Président du Directoire d'Atos Origin annonçait, d'un commun accord avec le Conseil de Surveillance, qu'à compter du 1^{er} octobre 2007 Philippe Germond serait nommé Président du Directoire d'Atos Origin. Bernard Bourigeaud restera au sein de la Société jusqu'au 31 décembre 2007 de manière à assurer une transition en commun.

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	: 68 983 818
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 2007

Au 30 juin 2007, le capital s'élevait à 68 983 818 millions d'euros, divisé en 68 983 818 actions de 1 euro de nominal entièrement libérées.

Le capital a augmenté sur la période par la création de 102 853 actions nouvelles résultant de l'exercice d'options de souscription d'actions.

Transactions	Nombre d'actions émises	Capital	Prime d'émission	Total
		en millions d'euros	en millions d'euros	en millions d'euros
Au 31 décembre 2006	68 880 965	68,9	1 384,3	1 453,2
Levées d'options	102 853	0,1	2,5	2,6
Au 30 juin 2007	68 983 818	69,0	1 386,8	1 455,8

10.2.2 Répartition du capital

Principaux actionnaires

Les principaux changements dans la répartition du capital au cours du premier semestre 2007 ont été les suivants :

En nombre d'actions	30 juin 2007		31 décembre 2006	
	Actions	%	Actions	%
Centaurus	6 544 204	9,5%	6 544 204	9,5%
Directoire	117 180	0,2%	121 598	0,2%
Conseil de Surveillance	2 040	0,0%	2 050	0,0%
Total dirigeants	119 220	0,2%	123 648	0,2%
Salariés	1 492 972	2,2%	1 538 860	2,2%
Autocontrôle	705 293	1,0%	258 293	0,4%
Public	60 122 129	87,2%	60 415 960	87,7%
Total	68 983 818	100,0%	68 880 965	100,0%

La détention des actions du Groupe par les salariés correspond aux Fonds Communs de Placement et Plans d'Épargne Entreprise.

Franchissement de seuil

La Société n'a été informée d'aucun franchissement de seuil au cours du premier semestre 2007.

Les 5, 13 Juillet 2007, et 8 Août 2007, la Société a été informée de la notification de franchissement de seuil suivante :

	Date de déclaration	Actions	% intérêt (a)	% droit de vote (b)
Deutsche Bank (à la hausse)	05/07/2007	5 179 132	7,51%	7,58%
Deutsche Bank (à la baisse)	13/07/2007	508 911	0,74%	0,74%
Pardus Capital (à la hausse)	08/08/2007	5 050 000	7,32%	7,32%

(a) Sur la base du capital à cette date

(b) Sur la base du capital à cette date excluant les actions d'autocontrôle

Suite l'approbation en Assemblée Générale des actionnaires du 23 mai 2006, les plans d'attribution d'options ont été remplacés par les plans d'incitation et d'investissement dénommés « Long Term Incentive plan (LTI) » et « Management Investment Plan (MIP) ». Les membres du Directoire ont pu souscrire à ces plans, comme décrit dans la section 7.4 Ressources Humaines.

Comme expliqué dans les rapports annuels 2005 et 2006, ainsi que la section 7.4 Ressources Humaines, dans le cadre du plan LTI, 168 658 actions gratuites conditionnées à la présence dans la Société ainsi qu'à des objectifs de performance financière ont été attribuées à 372 managers, dont 29 958 actions gratuites aux membres du Directoire présents dans la Société à la date du 30 juin 2007.

Dans le cadre du plan MIP, comme expliqué dans la section 7.4 Ressources Humaines, 217 110 actions gratuites conditionnées à la présence dans la Société ainsi qu'à l'achat de titres Atos Origin pour une période de deux années ont été attribuées à 168 managers dont 31 968 actions gratuites aux membres du Directoire équivalent à leur investissement en actions Atos Origin.

10.2.3 Effet potentiel futur du capital

Nombre d'options de souscription d'actions au 31 décembre 2006	6 445 741
Options de souscription d'actions attribuées au 1 ^{er} semestre 2007	-
Options de souscription d'actions exercées au 1 ^{er} semestre 2007	-102 853
Options de souscription d'actions déchues au 1 ^{er} semestre 2007	53 284
Options de souscription d'actions périmées au 1 ^{er} semestre 2007	0
Nombre d'options de souscription d'actions au 30 juin 2007	6 289 604

Suite au remplacement des plans d'attributions d'options par les plans LTI et MIP, aucune option de souscription d'actions n'a été attribuée aux salariés sur la période.

Les options de souscription d'actions peuvent être attribuées de façon exceptionnelle dans le cadre de recrutements spécifiques et de rétention de personnel.

Sur le premier semestre 2007, un nombre total de 53 284 options de souscription d'actions ont été annulées et 102 853 ont été exercées.

Sur la base de 68 983 818 actions émises, le capital social pourrait être augmenté de 6 289 604 nouvelles actions, soit 8,4% du capital social après dilution. Cette dilution interviendrait uniquement par l'exercice des options de souscription d'actions attribuées aux salariés, ainsi que des bons de souscription d'actions (B.S.A.) tel que détaillé ci-dessous.

Nombre d'actions	30 juin 2007	31 déc. 2006	Variation	% dilution	Millions d'euros
Nombre d'actions existantes	68 983 818	68 880 965	102 853		
Options de souscription d'actions	6 289 604	6 445 741	-156 137	8,4%	389,3
Total salariés	6 289 604	6 445 741	-156 137	8,4%	389,3
Total du capital potentiel	75 273 422	75 326 706	-53 284		

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 389 millions d'euros et le capital social de 6,3 millions d'euros.

Cependant, 14% des options de souscription d'actions attribuées aux salariés ont des conditions d'exercice supérieures au cours de bourse de l'action Atos Origin au 30 juin 2007 (46,38 euros).

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

Au regard des résolutions votées par l'Assemblée Générale annuelle du 23 mai 2007, les autorisations d'émettre des actions et autres valeurs mobilières non utilisées sont les suivantes :

Autorisation en euros	Montant des autorisations En nominal	Utilisation des autorisations en nominal	Solde non utilisé en nominal	Date d'expiration de l'autorisation
A.G.E. 23/05/2007 9 ^{ème} résolution Options de souscription d'actions	3 440 000		3 440 000	23/07/2010
A.G.E. 23/05/2007 7 ^{ème} résolution Augmentation de capital avec droit préférentiel de souscription	20 664 000		20 664 000	23/07/2009
A.G.E. 23/05/2007 8 ^{ème} résolution Augmentation de capital en rémunération d'apports en nature	6 890 458		6 890 458	23/07/2009
A.G.E. 23/05/2007 10 ^{ème} résolution Augmentation de capital réservée aux salariés (dans le cadre d'un Plan d'Epargne Entreprise)	5 512 367		5 512 367	23/07/2009
A.G.E. 23/05/2006 11 ^{ème} résolution Augmentation de capital sans droit préférentiel de souscription (en déduction de l'autorisation de 20,6 millions décrite plus haut)	6 716 075		6 716 075	23/07/2008

Le nombre total potentiel autorisé d'émettre 36,5 millions d'actions nouvelles représente 53% du capital social actuel.

L'autorisation suivante d'annuler des actions représente 10% du capital social en juin 2005.

Autorisation en euros	Montant des autorisations En nominal	Utilisation des autorisations en nominal	Solde non utilisé en nominal	Date d'expiration de l'autorisation
A.G.E. 03/06/2005 12 ^{ème} résolution Réduction de capital	6 716 075		6 716 075	Assemblée approuvant les comptes au 31/12/2009
Capital social			6 716 075	

10.3 DIVIDENDES

L'Assemblée Générale annuelle a approuvé le 23 mai 2007 la recommandation du Conseil de Surveillance de ne distribuer aucun dividende au titre du résultat de l'exercice 2006. La société n'a distribué aucun dividende au cours des cinq derniers exercices.

La position du Groupe en matière de dividendes est ré-analysée à intervalles réguliers.

10.4 PERFORMANCE DU TITRE

10.4.1 Volumes de transactions mensuelles et trimestrielles

Au 30 juin 2007, le Groupe présentait une capitalisation boursière de 3,2 milliards d'euros, sur la base d'un cours au 30 juin 2007 de 46,38 euros et 68 983 818 actions émises.

Source : Euronext	Cours plus haut	Cours Plus bas	Cours de clôture	Cours moyen pondéré	Nombre de titres échangés	Capitaux échangés
	(en euros par action)				(en milliers d'actions)	(en milliers d'euros)
Janvier	47,0	42,5	42,9	44,8	10 640	476 436
Février	46,2	39,5	40,9	43,8	15 958	698 857
Mars	51,4	39,0	50,1	47,3	31 916	1 510 465
1^{er} Trimestre 2007					58 513	2 685 758
Avril	55,3	49,7	53,0	53,2	24 852	1 321 205
Mai	55,1	43,6	45,8	47,9	38 995	1 867 407
Juin	47,0	44,1	46,4	45,7	15 743	719 647
2^{ème} Trimestre 2007					79 590	3 908 259
% du capital échangé sur la période :			200%		138 103	6 594 017

Le nombre moyen journalier d'actions échangées sur les six premiers mois de l'exercice 2007 s'est établi à 1 100 000, en augmentation de 146% par rapport à la même période l'exercice précédent (en hausse de 71% par rapport à la moyenne annuelle 2006). Le volume moyen de transactions mensuelles sur les six premiers mois de l'exercice 2007 s'est élevé à 1,1 milliards d'euros, en augmentation de 100% par rapport à la même période l'exercice précédent (en augmentation de 70% par rapport à la moyenne annuelle 2006).

10.4.2 Evénements post-clôture

Le 5 juillet 2007, Deutsche Bank annonçait avoir franchi à la hausse le seuil des 5% de détention du capital suite à l'achat de titres Atos Origin sur le marché avec une détention de 7,51% du capital et des droits de vote.

Le 13 juillet 2007, suite à la cession sur le marché de titres Atos Origin, Deutsche Bank annonçait avoir franchi à la baisse le seuil des 5% du capital social, avec 0,74% du capital et des droits de vote.

Le 8 août 2007, Pardus Capital Management annonçait avoir franchi à la hausse le seuil des 5% de détention du capital de la société suite à l'achat de titres Atos Origin sur le marché avec une participation de 7,32% du capital et des droits de vote

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 :

Gilles Arditti
Tel. : + 33 (0) 1 55 91 28 83
E-mail : gilles.arditti@atosorigin.com

Ou en envoyant une demande d'information à 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
- 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 2007

- | | |
|--------------------------|--|
| ▪ Jeudi 15 novembre 2007 | ▪ Chiffre d'affaires du 3 ^{ème} trimestre 2007 |
| ▪ Jeudi 31 janvier 2008 | ▪ Chiffre d'affaires du 4 ^{ème} trimestre et résultats annuels 2007 |
-

11.6 ACTUALISATION DU DOCUMENT D'INFORMATION ANNUEL

En application de l'Article 221-1-1 du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), la liste suivante présente les informations financières publiées ou rendues publiques par Atos Origin depuis le 1^{er} janvier 2006.

Cette information fait partie intégrante du Rapport Semestriel 2007 en tant qu'actualisation du Document de Référence 2006 déposé auprès de l'AMF le 6 avril 2007 et enregistré sous le numéro D07-302.

Document	Date d'émission	Source
Rapports financiers		
▪ Rapport semestriel 2007	01/08/07-28/08/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Rapport annuel 2006	28/02/07-06/04/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Rapport semestriel 2006	06/09/06-30/10/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Rapport annuel 2005	08/03/06-15/05/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
Communiqués financiers		
▪ Résultats semestriels 2007	01/08/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Résultats annuels 2006	28/02/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Résultats semestriels 2006	06/09/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Résultats annuels 2005	08/03/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Chiffre d'affaires du 1 ^{er} trimestre 2007	14/05/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Chiffre d'affaires du 4 ^{ème} trimestre 2006	05/02/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Chiffre d'affaires du 3 ^{ème} trimestre 2006	31/10/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Chiffre d'affaires du 2 ^{ème} trimestre 2006	18/07/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Chiffre d'affaires du 1 ^{er} trimestre 2006	28/04/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Chiffre d'affaires du 4 ^{ème} trimestre 2005	31/01/06	Site web Atos Origin
Présentations financières		
▪ Résultats semestriels 2007	01/08/07	Site web Atos Origin
▪ Résultats annuels 2006	28/02/07	Site web Atos Origin
▪ Résultats semestriels 2006	06/09/06	Site web Atos Origin
▪ Résultats annuels 2005	08/03/06	Site web Atos Origin
Autres communications financières		
▪ Description du programme de rachat d'actions	29/05/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Déclaration de transaction	22/05/07-18/06/07	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Mise en place d'un plan d'actionnariat salarié	18/09/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
▪ Programme de rachat d'actions	08/03/06	Site web Atos Origin / Site web AMF
Assemblées générales d'actionnaires		
▪ Présentation à l'Assemblée Générale Mixte 2006	23/05/07	Site web Atos Origin
▪ Minutes de l'AGM 2006 (texte complet sur les résolutions et les résultats des votes)	23/05/07	Siège social du Groupe
▪ Présentation à l'Assemblée Générale Mixte 2005	23/05/06	Site web Atos Origin
▪ Minutes de l'AGM 2005 (texte complet sur les résolutions et les résultats des votes)	23/05/06	Siège social du Groupe
Rapports des Commissaires aux Comptes		
▪ Rapport des Commissaires aux Comptes sur l'information financière semestrielle 2007	28/08/07	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Rapport Semestriel
▪ Lettre de fin de travaux des Commissaires aux Comptes relative aux informations de l'actualisation du Document de Référence 2006	28/08/07	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Rapport Semestriel
▪ Rapport des Commissaires aux Comptes sur les	06/04/07	Siège social du Groupe / Tribunal de

Comptes Consolidés 2006		commerce / Document de Référence
▪ Rapport des Commissaires aux Comptes sur les Comptes Sociaux 2006	06/04/07	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce
▪ Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions réglementées 2006	06/04/07	Siège social du Groupe / Document de Référence
▪ Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur le rapport préparé par le Président du Conseil de Surveillance 2006	06/04/07	Siège social du Groupe / Document de Référence
▪ Lettre de fin de travaux des Commissaires aux Comptes relatives aux informations de l'actualisation du Document de Référence 2005	30/10/06	Siège social du Groupe
▪ Rapport des Commissaires aux Comptes sur l'information financière semestrielle 2006	19/09/06	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Rapport Semestriel
▪ Lettre de fin de travaux des Commissaires aux Comptes relatives aux informations du Document de Référence 2005	12/05/06	Siège social du Groupe
▪ Rapport des Commissaires aux Comptes sur les Comptes Consolidés 2005	07/03/06	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Document de Référence
▪ Rapport des Commissaires aux Comptes sur les Comptes Sociaux 2005	07/03/06	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce
▪ Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions réglementées 2005	07/03/06	Siège social du Groupe / Document de Référence
▪ Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur le rapport préparé par le Président du Conseil de Surveillance 2005	07/03/06	Siège social du Groupe / Document de Référence

Etats financiers

▪ Comptes semestriels consolidés résumés 2007	01/08/07	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Rapport Semestriel
▪ Etats financiers consolidés 2006	28/02/07	
▪ Etats financiers de la société mère (comptes sociaux) 2006	28/02/07	
▪ Comptes semestriels consolidés résumés 2006	20/10/06	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Rapport Semestriel
▪ Etats financiers consolidés 2005	07/03/06	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Document de Référence
▪ Etats financiers de la société mère (comptes sociaux) 2005	07/03/06	Siège social du Groupe / Tribunal de commerce / Document de Référence

Déclarations

▪ Honoraires des Commissaires aux Comptes 2006	28/02/07	Site web AMF / Document de Référence
▪ Déclaration d'opérations sur titres	07/02/06-17/05/06	Site web AMF
▪ Honoraires des Commissaires aux Comptes 2005	15/05/06	Site web AMF / Document de Référence
▪ Mise en œuvre d'un contrat de liquidité	27/02/06	Site web AMF

Sites internet (web) cités :

- Atos Origin www.atosorigin.com
- AMF www.amf-france.org > Décisions et informations financières > Communiqués des sociétés
- BALO www.journal-officiel.gouv.fr

12. RESPONSABLES DU DOCUMENT ET DU CONTROLE DES COMPTES

12.1 PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE ET DE SON ACTUALISATION

Bernard Bourigeaud

Président du Directoire

12.2 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE ET DE SON ACTUALISATION

Nous attestons, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans la présente actualisation du document de référence 2006 sont, à notre connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

Nous avons obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans la présente actualisation du document de référence 2006 ainsi qu'à la lecture d'ensemble de cette actualisation.

Cette lettre contient l'observation suivante faite par les contrôleurs légaux des comptes : « Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 20 qui expose les événements postérieurs à la clôture dans laquelle la société Atos Origin décrit l'incertitude liée à la résiliation unilatérale d'un contrat au Royaume-Uni postérieurement au 30 juin 2007. ».

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">▪ Date de début de mandat: 30 mai 2002 pour une durée de 6 ans▪ 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	<ul style="list-style-type: none">▪ Date de début de mandat: 30 mai 2002 pour une durée de 6 ans▪ 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
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">▪ Date de début de mandat: 23 mai 2006 pour une durée de 6 ans▪ 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	<ul style="list-style-type: none">▪ Date de début de mandat: 23 mai 2006 pour une durée de 6 ans▪ 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

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 amortissements 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) facturable 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>Afrique du Sud 204 Rivonia Road, Sandton Private Bag X136 Bryanston 2021 Tél. : +27 11 895 2000</p> <p>Allemagne Theodor-Althoff-Str. 47 D-45133 Essen Tél. : +49 (0) 20 14 3050</p> <p>Atos Worldline GmbH Hahnstraße 25 D-60528 Frankfurt/Main Tél. : +49 69 66566 0</p> <p>Argentine Vedia 3892 P.B. C1430 DAL - Buenos Aires Tél. : +54 11 4546 5500</p> <p>Autriche Technologiestraße 8 / Gebäude D A-1120 Wien Tél. : +43 1 60543 0</p> <p>Belgique Da Vincilaan 5 B-1930 Zaventem Tél. : +32 2 690 2800</p> <p>Global Conseil et Intégration de Systèmes (Global C&SI) Da Vincilaan 5 B-1930 Zaventem Tél. : +32 2 712 3777</p> <p>Brésil Rua Itapaiuna 2434 - 2° andar - Santo Amaro São Paulo – SP CEP: 05707-001 Tél. : +55 11 3779 2344</p> <p>Chine 5th Floor, Lido Commercial Center Jichang Road Beijing 100004 Tél. : +86 10 6437 6668</p>	<p>Espagne Albarracín, 25 28037 Madrid Tél. : +34 91 440 8800</p> <p>Atos Consulting Albarracín, 27 28037 Madrid Tél. : +34 91 214 9500</p> <p>Etats-Unis 5599 San Felipe Suite 300 Houston TX, 77056 Tél. : +1 713 513 3000</p> <p>France Tour les Miroirs - Bât C 18, avenue d'Alsace 92926 Paris La Défense Cedex Tél. : +33 1 55 91 2000</p> <p>Atos Worldline France Tour Manhattan 5-6 place de l'Iris 92926 Paris La Défense Cedex Tél. : +33 1 49 00 9000</p> <p>Infogérance Tour Horizon 64 Rue du 8 Mai 1945 92025 Nanterre Tél. : +33 1 70 92 1340</p> <p>Intégration de Systèmes Tour les Miroirs - Bât C 18, Avenue d'Alsace 92926 Paris La Défense Cedex Tél. : +33 1 55 91 2000</p> <p>Atos Consulting 6-8 Boulevard Haussmann 75009 Paris Tél. : +33 1 73 03 2000</p> <p>Atos Euronext Market Solutions 6-8 Boulevard Haussmann F - 75009 Paris Tél. : +33 1 73 03 0303</p> <p>AO Meda Tour les Miroirs - Bât C 18, avenue d'Alsace 92926 Paris La Défense Cedex Tél. : +33 1 55 91 2000</p> <p>Grèce 18 Kifisias Avenue 151 25 Athènes Tél. : +30 210 688 9016</p> <p>Hong Kong Suites 1701-8, Prudential Tower 21 Canton Road Tsimshatsui, Kowloon Tél. : +852 2830 0000</p>	<p>Inde SDF-IV, Units 126/127 SEEPZ, Andheri (east) Mumbai 400 096 Tél. : +91 22 28 29 0743</p> <p>Indonésie Wisma Kyoei Prince, #1707 Jalan Jenderal Sudirman Kav. 3 Jakarta, 10220 Tél. : +62 21 572 4373</p> <p>Italie Via Riccardo Morandi, 32 00050 Rome Tél. : +39 06 8307 4201</p> <p>Piazza IV Novembre, 3 20124 Milan Tél. : +39 2 66 7221</p> <p>Viale Carlo Viola, 76 11026 Pont-Saint-Martin Tel : +39 1 25 81 0201</p> <p>Japon 20/F Shinjuku Park Tower, 3-7-1 Nishi-shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 163-1020 Tél. : +81 3 3344 6631</p> <p>Luxembourg Rue Nicolas Bové 2a 1253 Luxembourg Tel.: +352 31 36 37 1</p> <p>Malaisie Suite F01, 1st Floor 2310 Century Square Jalan Usahawan 63000 Cyberjaya Selangor Darul Ehsan West Malaysia Tél. : +60 3 8318 6100</p> <p>Maroc Avenue Annakhil - Espace High tech Hall B – 5th floor HAYRYAD - Rabat Maroc Tel : +212 37 57 79 79</p> <p>Mexique Hegel 141, Piso 1 Col. Chapultepec Morales CP 11570 Tél. : +52 55 5905 3303</p> <p>Pays-Bas Papendorpseweg 93 3528 BJ Utrecht Tél. : +31 30 299 4444</p>	<p>Atos Consulting Papendorpseweg 93 3528 BJ Utrecht Tél. : +31 30 299 4444</p> <p>Pologne ul. Domaniewska 41 02-672 Varsovie (budynek Taurus) Tél. : +48 22 606 1900</p> <p>Portugal Av. 5 de Outubro, 73 - C, 1 andar Edifício Goya, Escritório 4 1050-049 Lisbonne Tél. : +351 21 359 3150</p> <p>Royaume-Uni 4 Triton Square Regent's Place Londres NW1 3HG Tél. : +44 20 7830 4444</p> <p>Singapour 8 Temasek Boulevard #07-01 Suntec Tower Three Singapour 038988 Tél. : +65 6333 8000</p> <p>Suisse Industriestrasse 19 8304 Wallisellen Tél. : +41 1 877 6969</p> <p>24, Avenue de Champel 1206 Genève Tél. : +41 22 789 3700</p> <p>Suisse (télécoms) Binzmühlestrasse 95 8050 Zürich Suisse Tél. : +41 1 308 9510</p> <p>Taiwan 9F, No 115 Sec 3 Ming Sheng E Road Taïpei Tél. : +886 2 2514 2500</p> <p>Thaïlande 200 Moo 4, 25th Floor Jasmine International Tower Room No. 2502 Chaengwattana Road Pakkret Nonthaburi 11120 Tél. : +66 2 582 0955</p> <p>Turquie Kisikli Caddesi N°37 Aksel Is Merkezi 2 Kat Altunizade 34 662 Istanbul Tél. : +90 216 531 7383</p>
---	--	---	--