
rapport annuel
2013
au cœur de la vie connectée

Sommaire

Le Groupe Atos

Profil	1
Entretien avec le Président-Directeur Général	2
Gouvernance	6
Expertise et marchés	8
Excellence opérationnelle	10
Responsabilité d'entreprise	12
Partenariats	14
Présence internationale	16
<hr/>	
Information pour les actionnaires	62
Pays et principaux sites	64

Atos, au cœur de la vie connectée 18

Nos collaborateurs	21
Conjuguer les talents pour créer des solutions innovantes	
Les Business Technologists	
Développer les Talents	22
Créer de la valeur ajoutée	23
L'ADN des Business Technologists	28

Nos activités 29

Nos succès d'aujourd'hui pour le progrès de demain	
Contrats signés en 2013	

Nos solutions technologiques 35

L'innovation au quotidien	
Canopy, le Cloud d'Atos	36
L'entreprise collaborative	40
Le Big Data	42
Notre expertise dans le sport	46

Worldline, l'expérience numérique de demain 48

Réinventer les paiements et les transactions autour de l'expérience utilisateur	50
----------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Les solutions technologiques de Worldline 54

Solutions connectées	54
Paiements	58
Connecté tout au long de votre journée	60

Profil

Atos SE est un acteur international des services informatiques avec un chiffre d'affaires annuel de 8,6 milliards d'euros et 76 300 collaborateurs dans 52 pays.

Atos SE (Société Européenne) fournit à ses clients du monde entier des services de conseil, d'intégration de systèmes, d'infogérance et des services transactionnels par l'intermédiaire de Worldline, leader européen et acteur mondial dans les services de paiement. Grâce à son expertise technologique et à la connaissance des métiers de ses clients, Atos sert ses clients dans différents secteurs : industrie, distribution et transports ; secteur public et santé ; services financiers ; télécoms, médias et services aux collectivités.

Atos déploie les technologies qui accélèrent le développement de ses clients et les aident à réaliser leur vision de l'entreprise du futur. Atos est le partenaire informatique mondial des Jeux Olympiques et Paralympiques. Le Groupe est coté sur le marché NYSE Euronext Paris et exerce ses activités sous les noms d'Atos, Worldline, Atos Consulting et Atos Worldgrid.



A+ pour le Rapport de Responsabilité d'Entreprise, en 2013

A+ est le niveau de certification le plus élevé délivré par le GRI (Global Reporting Initiative), selon des critères de transparence et de performance en matière de responsabilité d'entreprise et de vérification par un tiers externe.



MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

En 2013, Atos a intégré l'indice monde de développement durable Dow Jones ainsi que le Carbon Disclosure Project.

Entretien avec Thierry Breton

Président-Directeur Général



Quels sont les chiffres clés de la performance d'Atos en 2013 ?

Thierry Breton : En 2013, le Groupe a achevé son plan à trois ans annoncé fin 2010. À nouveau, nous avons atteint nos objectifs en démontrant notre capacité à exécuter rigoureusement nos plans de transformation et en anticipant les nouvelles tendances technologiques. Comme annoncé, la profitabilité du Groupe s'est significativement améliorée avec une marge opérationnelle en hausse, à 7,5 % du chiffre d'affaires, un flux de trésorerie disponible supérieur à 350 millions d'euros et un bénéfice par action en augmentation de 50 % par rapport à 2011. Au cours de cette période, le Groupe a généré un chiffre d'affaires de 8,6 milliards d'euros avec 76 300 employés, la plupart ingénieurs. Le Groupe s'est concentré sur la génération de liquidités, ce qui a conduit à une trésorerie nette dépassant 900 millions d'euros fin 2013.

En outre, je suis fier que nous ayons remporté plusieurs contrats particulièrement innovants. Dans le secteur des services Cloud, Canopy a remporté de nouveaux marchés d'envergure avec des entreprises déjà clientes d'Atos telles que Philips, Achmea et Telegraaf Media, ou de nouveaux clients tels qu'ACT ou City of San Diego. Dans le domaine du Big Data, Atos a signé de nouveaux contrats avec l'Agence fédérale allemande pour l'emploi et le service autrichien pour l'emploi. S'agissant de la mobilité, Worldline a développé une application mobile et web intégrant une solution de paiement électronique permettant de passer des commandes en ligne. La société accompagnera également McDonald's France dans sa nouvelle stratégie numérique. Enfin, dans le domaine de la cybersécurité, nous avons conclu des contrats avec Swiss Re ainsi qu'avec le ministère néerlandais de la Défense.

Quels sont vos objectifs pour Atos pour les trois prochaines années ?

Thierry Breton : Comme annoncé dans notre plan stratégique 2016, notre objectif pour les trois prochaines années est de devenir la référence européenne et mondiale dans la fourniture de services informatiques et de solutions de paiement. La priorité de ce plan à trois ans annoncé en novembre dernier est d'impulser une croissance profitable et d'accroître la marge opérationnelle de +100 à +200 points de base à l'horizon 2016 tout en générant un flux de trésorerie disponible compris entre 450 et 500 millions d'euros en 2016. Nos solides résultats de 2013 démontrent que le Groupe dispose aujourd'hui du savoir-faire et des moyens financiers pour réussir son plan stratégique 2016, approuvé par 99,6 % des actionnaires en décembre 2013.

Comment Atos préparera-t-il ses collaborateurs à la réalisation de ses ambitions ?

Thierry Breton : Notre programme Bien-être au travail continue à créer un environnement stimulant pour nos Business Technologists, qui peuvent collaborer et bâtir des communautés grâce à notre initiative Zéro email™. Nous comptons aujourd'hui plus de 5 000 communautés qui offrent des avantages concrets en termes de synergies et d'efficacité ainsi qu'un

meilleur environnement de travail. Toutes ces initiatives font partie de notre engagement global en matière de responsabilité d'entreprise. Depuis trois années, le GRI (Global Reporting Initiative) nous a constamment attribué la note A+, qui est la note la plus élevée. Je suis extrêmement fier de nos Business Technologists, qui ont accompli des efforts considérables pour permettre à notre entreprise d'atteindre une position de leader dans ces domaines. Pour un Groupe comme Atos, qui s'appuie sur les compétences de ses collaborateurs, ces réalisations constituent d'excellents indicateurs de nos performances futures : elles sont en effet la marque de notre engagement à attirer et fidéliser les Talents qui participent à la poursuite de notre dynamique de développement.

Quelle stratégie faut-il lire derrière la filialisation de Worldline ?

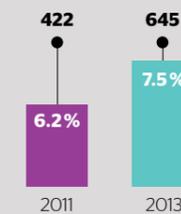
Thierry Breton : Nous nous situons aujourd'hui à un tournant du marché international des paiements. Il s'agit d'un moment de grande transformation. Dans ce contexte passionnant, la filialisation nous offre la flexibilité stratégique et financière nécessaire pour étendre les offres de Worldline à toute la chaîne de valeur. Afin de donner son plein effet

“Comme annoncé dans notre plan stratégique 2016, notre objectif pour les trois prochaines années est de devenir la référence européenne et mondiale dans la fourniture de services informatiques et de solutions de paiement.”

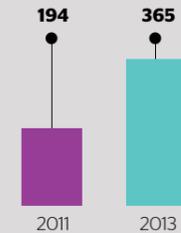
Notre plan à trois ans 2011-2013 : de l'amélioration de la marge opérationnelle à une forte génération de liquidités

Entre 2011 et 2013, Atos a atteint tous ses objectifs. Atos dispose du savoir-faire et des capacités pour tenir les nouveaux engagements que le Groupe s'est fixés dans un plan à trois ans, Ambition 2016.

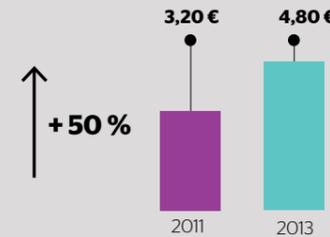
Marge opérationnelle (en millions d'euros)



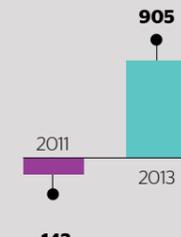
Flux de trésorerie disponible (en millions d'euros)



Bénéfice par action*

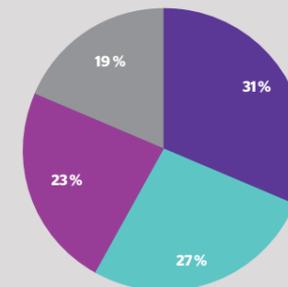


Position de trésorerie nette (en millions d'euros)



* Actions ajustées, non diluées, sur la base du nombre d'actions au 31 décembre 2011.

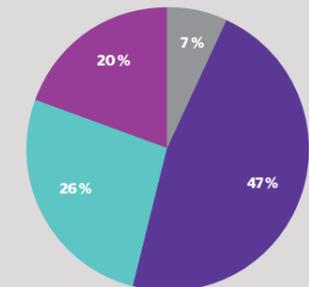
Répartition du chiffre d'affaires par marché*



EN MILLIONS D'EUROS	2013
Industrie, distribution et services	2 702
Secteur public, santé et transports	2 307
Télécoms, médias et services aux collectivités	1 992
Services financiers	1 614
TOTAL	8 615

* Taux de change et périmètre constants.

Répartition du chiffre d'affaires par ligne de service*



EN MILLIONS D'EUROS	2013
Infogérance	4 017
Intégration de systèmes	2 278
HTTS et activités spécialisées	1 706
Conseil et services technologiques	613
TOTAL	8 615

* Taux de change et périmètre constants.

Entretien avec Thierry Breton

à cette flexibilité, nous avons l'ambition d'achever l'introduction en Bourse* de Worldline en 2014 afin d'accélérer son développement et de lui permettre de jouer un rôle prédominant dans la consolidation du marché européen des paiements.

Tout cela donnera à Worldline davantage de souplesse et lui permettra ainsi de saisir de nouvelles opportunités. Nous sommes enthousiastes vis-à-vis de ces perspectives qui s'ouvrent à Worldline en 2014 et au-delà.

Vous avez mentionné des alliances visant à développer de nouvelles offres. Quelle est l'importance de l'approche d'Atos vis-à-vis des partenariats ?

Thierry Breton : Nous avons continué à développer une très solide culture de l'alliance commerciale en 2013. Nous avons renforcé notre alliance avec Siemens, notre principal partenaire industriel et premier actionnaire, via des initiatives communes et des innovations conjointes qui ont généré plus de 500 millions d'euros au cours des deux dernières années. Avec environ 280 millions d'euros de chiffre d'affaires pro forma en 2013, Canopy, la filiale qui regroupe notre alliance avec EMC² (leader mondial des technologies de stockage) et VMware (leader mondial des technologies de virtualisation), a enregistré de nouveaux contrats significatifs dans le domaine du Cloud Computing. Avec Canopy, Atos joue un rôle de leader mondial

dans l'accompagnement de la transition de ses clients vers le Cloud. Nous avons également renforcé notre relation avec Samsung, SAP, Microsoft et Yonyou via notre filiale commune Yunano en Chine. Pour les trois prochaines années, je souhaite renforcer encore davantage ces partenariats et en établir de nouveaux.

Un dernier mot pour conclure ?

Thierry Breton : Grâce au succès de l'intégration de Siemens IT Solutions & Services et à nos investissements continus en innovation, le Groupe est aujourd'hui en position idéale pour devenir la référence européenne globale dans la fourniture de services informatiques et de solutions de paiement.

Je reste convaincu qu'en respectant nos engagements, en démontrant notre capacité à exécuter parfaitement nos plans de transformation (TOP), de croissance de l'activité (eXpand) et de création d'un environnement de travail attractif pour tous nos collaborateurs (Bien-être au travail), tout en continuant à anticiper l'évolution des nouvelles technologies, cette ambition sera bientôt une réalité.

En votre nom, chers actionnaires, et en celui du Conseil d'Administration que je préside, je tiens à remercier nos 76 300 collaborateurs et tous ceux qui contribuent, avec eux, à la réalisation de nos objectifs, à notre développement et à la préparation de l'avenir, en participant ainsi à la création de valeur de votre Groupe.

« Nous sommes enthousiastes vis-à-vis des perspectives qui s'ouvrent à Worldline en 2014 et au-delà. »

* En fonction des conditions de marché et après consultation des institutions représentatives du personnel concernées.

En 2013

8 615

chiffre d'affaires, en millions d'euros

7,5 %

marge opérationnelle

365

flux de trésorerie disponible, en millions d'euros

905

position de trésorerie nette, en millions d'euros

Notre programme Zéro email™ Vers un environnement de travail plus collaboratif

En février 2011, Thierry Breton a engagé Atos dans la démarche Zéro email™. Trois ans plus tard, nous avons réduit de 60 % l'envoi d'e-mails en interne et multiplié par 20 la collaboration au sein du Groupe.

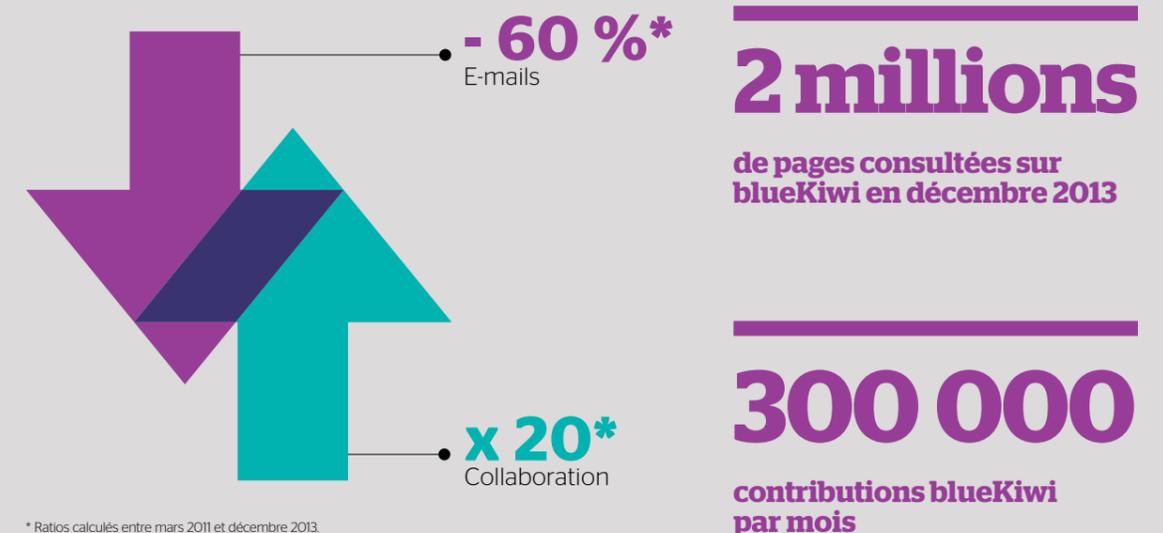
Lors du lancement du programme Zéro email™ en 2011, Atos dépendait en grande partie de l'e-mail pour communiquer et collaborer en interne : l'e-mail et le téléphone étaient réservés aux conversations, les listes de diffusion par e-mail aux communications de masse. L'e-mail était également utilisé par un vaste éventail d'applications informatiques comme un moyen d'alerte des collaborateurs, ce qui contribuait considérablement à la surdose d'informations. Pendant les trois années qui ont suivi ce lancement, le programme Zéro email™ a permis de mettre en place de nouvelles méthodes de direction et de collaboration. Il a transformé l'environnement de travail au sein d'Atos, renforcé la collaboration et a rendu le Groupe plus performant. Le programme Zéro email™ a accru la productivité en facilitant la coopération entre les collaborateurs. La clé du succès de l'initiative Zéro email™ a été le

déploiement d'une série d'outils de collaboration comme blueKiwi, qui facilite la création de communautés en ligne, ainsi que des outils de messagerie instantanée, de communication vocale et de partage de documents.

Une culture d'entreprise résolument ouverte pour gagner en efficacité

Atos a massivement investi dans le déploiement de ces outils de collaboration et dans la formation afin de promouvoir une nouvelle culture d'entreprise. Ainsi, en 2014, ces outils sont très majoritairement utilisés par tous les collaborateurs en interne, ce qui a permis de régler un certain nombre de problèmes liés à la surabondance d'informations et à la surcharge des boîtes de réception de courrier électronique. La culture d'entreprise a évolué d'une culture structurée et stratifiée vers un environnement davantage ouvert, au sein duquel les collaborateurs et les dirigeants peuvent interagir avec plus de facilité, tout en augmentant leur réactivité. Les e-mails qui dictaient les tâches à accomplir ont cédé la place

aux discussions via les communautés en ligne. Les collaborateurs sont conscients des avantages offerts par ces outils de collaboration qui favorisent l'émulation et l'innovation, les aident à préparer les appels d'offres, à échanger leurs connaissances, et leur fait gagner du temps en les mettant en relation avec tous leurs collègues et leurs managers quel que soit l'endroit où ils se trouvent. Atos récolte déjà les fruits de cette transformation. Le recours à des technologies collaboratives a amélioré les performances et la productivité des collaborateurs. Atos est désormais prêt à partager son expérience tirée de la mise en place du programme Zéro email™ avec ses clients et les acteurs du marché.



* Ratios calculés entre mars 2011 et décembre 2013.

Gouvernance

Direction Générale

Le rôle de la Direction Générale d'Atos consiste à élaborer et à appliquer la stratégie du Groupe dans l'intérêt des clients, des actionnaires, des partenaires et des collaborateurs du Groupe.



Thierry Breton

Président-Directeur Général d'Atos SE,
Président de Worldline



Charles Dehelly

Directeur Général Adjoint, en charge
des Opérations, Groupe Atos



Gilles Grapinet

Directeur Général Adjoint, en charge
des Fonctions Globales, Groupe Atos,
Directeur Général de Worldline



Michel-Alain Proch

Directeur Exécutif, Finances &
Informatique, Groupe Atos



Patrick Adiba

Directeur Exécutif, Ressources Humaines,
Jeux Olympiques et Major Events,
Groupe Atos



Philippe Mareine

Directeur Exécutif, Secrétaire Général,
Responsable du Partenariat Global Siemens,
Groupe Atos

Gouvernance d'entreprise

En 2008, la Société s'est engagée à appliquer le Code AFEP-MEDEF de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées, portant notamment sur les conditions de rémunération des dirigeants sociaux, et elle rend régulièrement compte de l'évolution du suivi des recommandations. Le Conseil d'Administration d'Atos s'est réuni le 19 décembre

2013 pour l'examen annuel du suivi de la bonne application par la Société de ces principes de gouvernance, en tenant compte cette année de la révision du Code AFEP-MEDEF publiée en juin 2013. Le Conseil s'est assuré de la bonne application par la Société de ces dispositions, s'appuyant sur la comparaison de son document de référence

2012 avec les statistiques figurant dans le 5^e rapport annuel sur l'application de ces recommandations de l'AFEP-MEDEF relatif à l'exercice 2012 en date d'octobre 2013. À l'issue de cette réunion, à laquelle ont été invités à participer des représentants élus des salariés de la Société (conformément à l'accord du 14 décembre 2012 lié à la transformation d'Atos

en Société Européenne), le Conseil d'Administration d'Atos a considéré que le dispositif mis en place par la Société sur les questions de gouvernance d'entreprise, notamment en ce qui concerne la rémunération du dirigeant mandataire social, était conforme en tout point aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

Le Conseil d'Administration

Au 31 décembre 2013, les treize membres du Conseil d'Administration étaient :

- ▶ **Thierry Breton**, Président du Conseil d'Administration,
- ▶ **Nicolas Bazire**, Président du Comité des Nominations et des Rémunérations,
- ▶ **Jean-Paul Béchat**, Président du Comité d'Audit,
- ▶ **Dr Roland Busch**, Membre du Comité d'Audit,
- ▶ **Jean Fleming**, Représentant des salariés actionnaires,
- ▶ **Bertrand Meunier**, Membre du Comité des Nominations et des Rémunérations,
- ▶ **Colette Neuville**,
- ▶ **Aminata Niane**, Membre du Comité d'Audit,
- ▶ **Michel Paris**, Membre du Comité d'Audit,
- ▶ **Lynn Sharp Paine**,
- ▶ **Pasquale Pistorio**, Membre du Comité des Nominations et des Rémunérations,
- ▶ **Vernon Sankey**, Membre du Comité d'Audit,
- ▶ **Lionel Zinsou-Derlin**.

Le Comité Exécutif

Le Comité Exécutif du Groupe Atos est composé de :

- ▶ **Thierry Breton**, Président-Directeur Général d'Atos SE, Président de Worldline,
- ▶ **Charles Dehelly**, Directeur Général Adjoint, en charge des Opérations,
- ▶ **Gilles Grapinet**, Directeur Général Adjoint, en charge des Fonctions Globales, Directeur Général de Worldline,
- ▶ **Michel-Alain Proch**, Directeur Exécutif, Finances & Informatique,
- ▶ **Patrick Adiba**, Directeur Exécutif, Ressources Humaines, Jeux Olympiques et Major Events,
- ▶ **Philippe Mareine**, Secrétaire Général du Groupe et Responsable du Partenariat Global Siemens,
- ▶ **Marc Meyer**, Directeur Exécutif, Talents & Communication,
- ▶ **Hervé Payan**, Directeur Exécutif, Ventes & Marketing, Coordination Secteur Public,
- ▶ **Bruno Fabre**, Directeur Exécutif, Télécoms, Médias et Services aux Collectivités,
- ▶ **Swen Redhers**, Directeur Exécutif, Industrie, Distribution et Transports,
- ▶ **Kari Kupila**, Directeur Exécutif, Compte Siemens,
- ▶ **Dr Ljiljana Mitic**, Directrice Exécutive, Services Financiers,

- ▶ **John Evers**, Directeur Exécutif, Amérique du Nord,
- ▶ **Alexandre Gouvêa**, Directeur Exécutif, Amérique Latine,
- ▶ **Winfried Holz**, Directeur Exécutif, Allemagne,
- ▶ **Herbie Leung**, Directeur Exécutif, Asie-Pacifique,
- ▶ **Ivan Lozano**, Directeur Exécutif, Région Ibérique,
- ▶ **Milind Kamat**, Directeur Exécutif, Inde,
- ▶ **Hanns-Thomas Kopf**, Directeur Exécutif, Europe Centrale et de l'Est,
- ▶ **Ursula Morgenstern**, Directrice Exécutive, Royaume-Uni et Irlande, Cloud & Enterprise Software,
- ▶ **Rob Pols**, Directeur Exécutif, Benelux et Pays Nordiques,
- ▶ **Jean-Marie Simon**, Directeur Exécutif, France,
- ▶ **Éric Grall**, Directeur Exécutif, Infogérance,
- ▶ **Francis Meston**, Directeur Exécutif, Conseil et Intégration de Systèmes,
- ▶ **Marc-Henri Desportes**, Directeur Général Délégué, Worldline,
- ▶ **Christophe Duquenne**, Directeur des Opérations, Worldline,
- ▶ **Olivier Cuny**, Secrétaire du Comité Exécutif.

Expertise et marchés

Leader des services technologiques

Un acteur de premier rang dans les services informatiques et les paiements

Conseil

Les technologies métier au service des clients

Atos aide ses clients à offrir des services innovants, à réduire leurs coûts, à gagner en rentabilité et en efficacité grâce aux technologies et à l'innovation. L'approche « Digital to Performance » d'Atos Consulting aide les entreprises à apprendre à tirer parti des technologies numériques et à amorcer leur transformation numérique. Atos aide ses clients à communiquer et à collaborer en interne ou en externe. Notre objectif est de veiller à ce que nos clients aient les moyens de gérer leurs ressources, de garder le contrôle de leurs processus et de leurs projets ainsi que la propriété de leurs actifs, dont les technologies numériques et les solutions de Cloud Computing.

Intégration de systèmes

Fournir des systèmes parfaitement intégrés

Atos dispose d'un important portefeuille d'offres d'intégration de systèmes, gage de valeur ajoutée pour ses clients, de croissance accrue et de rentabilité. L'amélioration de son modèle de production globale a permis de gagner en qualité, en évolutivité, en prévisibilité et en flexibilité tout en maintenant un prix compétitif. Atos continue à adapter son portefeuille d'offres afin de satisfaire la demande croissante de solutions SAP, d'informatique décisionnelle ou de Smart Mobility. La plateforme de production mondiale d'Atos s'appuie sur les bonnes pratiques en matière de gouvernance, de gestion des projets et des services de tierce maintenance applicative.

Infogérance

Faire évoluer les services informatiques d'aujourd'hui vers un environnement hybride

Atos accompagne ses clients pour créer l'entreprise du futur. Pour cela, Atos s'appuie sur son expertise en infogérance, acquise depuis de nombreuses années et renforcée par sa connaissance du marché. Le savoir-faire de Canopy dans le domaine du Cloud Computing fait d'Atos un acteur de référence dans la transformation des infrastructures. Avec son offre Adaptive Workplace, Atos a été

à plusieurs reprises récompensé par des analystes indépendants pour son rôle de prestataire de services informatiques le plus visionnaire en Europe, de leader des services publics et de l'externalisation des data-centers en Europe et en Amérique du Nord, ainsi que de l'externalisation de services de help desk en Europe.

Cloud & Enterprise Software

Ouvrir de nouveaux horizons aux services informatiques

Le Cloud Computing entraîne des changements majeurs dans la façon dont les entreprises définissent et utilisent les services informatiques. Il s'accompagne d'une évolution de la manière dont les prestataires de services technologiques s'organisent et structurent leur stratégie de commercialisation. Pour répondre aux attentes grandissantes de ses clients en matière d'informatique à la demande (IT-as-a-service), une gamme de services Cloud & Enterprise Software a été créée le 1^{er} juillet 2013. Avec plus de 280 millions d'euros de chiffre d'affaires et d'importants clients à travers le monde, Atos est le leader européen des services Cloud destinés aux entreprises et aux administrations. Associées à Canopy, les solutions Software-as-a-Service (SaaS, logiciels à la demande) d'Atos, Yunano et blueKiwi font toute la différence.

Services transactionnels et de paiement

Un maillage d'offres pour créer les expériences numériques de demain

Worldline, filiale d'Atos, est le leader européen et un acteur mondial dans les services de paiement. Worldline fournit des services de nouvelle génération permettant à ses clients d'offrir des solutions fluides et innovantes au consommateur final. Acteur clé des secteurs B2B2C, riche de quarante années d'expérience, Worldline est idéalement placé pour servir toutes les entreprises et administrations, et contribuer à leur succès dans un marché en perpétuelle évolution. Worldline offre un modèle d'entreprise flexible unique, construit autour d'un portefeuille d'offres évolutif et global permettant une prise en charge de bout en bout. Les activités de Worldline sont organisées autour de trois axes : « Merchant Services & Terminals », « Mobility & e-Transactional Services » et « Financial Processing & Software Licensing ». En 2013, les activités de Worldline, au sein du Groupe Atos, ont généré un chiffre d'affaires de 1,1 milliard d'euros. La société emploie 7 300 personnes dans le monde.

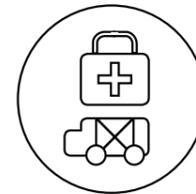


« Avec plus de 75 % de chiffre d'affaires réalisé dans le cadre de contrats pluriannuels, nous sommes au service de nos clients pendant cinq, sept et parfois dix années. Pendant toute la durée de ce contrat, nous nous efforçons de délivrer des services à la fois extrêmement robustes et innovants, à la base d'une véritable relation de confiance. »

Gilles Grapinet

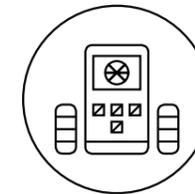
Directeur Général Adjoint, en charge des Fonctions Globales, Groupe Atos

Marchés



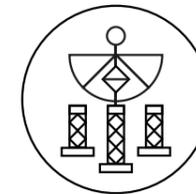
Secteur public et santé

Atos est un partenaire de choix auprès des gouvernements, des services de la défense, de la santé et de l'éducation. Pour ces administrations, il est indispensable de disposer d'un Cloud sécurisé, d'applications modernes, de réseaux partagés et de systèmes, pour s'adapter aux nouvelles normes résultant de changements culturels importants. Le Big Data et l'Open Data ont également un rôle primordial à jouer pour nos clients désireux d'améliorer leur excellence opérationnelle.



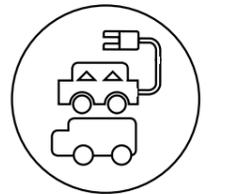
Services financiers

Atos soutient les plus grandes sociétés internationales de services financiers. Notre mission est d'améliorer leurs performances de façon significative, visible et durable. Nous proposons des services pour améliorer rapidement leur performance opérationnelle et informatique, ainsi que leur agilité sur le long terme. Nous apportons des solutions de gestion des risques et nous assurons la conformité avec les réglementations des marchés, en constante évolution, ainsi que les interactions entre les différentes régions du monde. Alors que nous évoluons dans un monde toujours plus connecté, nous fournissons des solutions de bout en bout pour les secteurs de la banque et des assurances afin d'attirer et d'engager leurs clients sur de multiples canaux, et afin de mieux les comprendre et de répondre plus rapidement à leurs attentes. Nous permettons ainsi aux banques et aux compagnies d'assurances de fidéliser leurs clients et de renforcer leur réputation auprès d'eux.



Télécoms, médias et services aux collectivités

Les acteurs de ce secteur sont confrontés à une concurrence accrue, à la déréglementation, à la consolidation et aux nouvelles technologies. Dans ce contexte, une forte pression s'exerce pour que soient mis en œuvre de nouveaux modèles économiques afin que les entreprises maintiennent leur position de leader sur le marché et puissent élargir leur part de marché. En leur proposant des technologies pour faire évoluer la gestion de leurs opérations, Atos aide les entreprises qui souhaitent accroître leur flexibilité et réduire leurs coûts. Atos fait avancer ses clients en garantissant et en sécurisant l'adoption de ses technologies de transformation, grâce à une approche centrée sur la gestion des données dans les domaines des télécommunications, des médias et des services aux collectivités par la mise en place de systèmes de réseaux intelligents.



Industrie, distribution et transports

Atos aide les entreprises à transformer et à optimiser leurs processus opérationnels et leurs infrastructures. Pour le secteur de l'industrie, nous concevons, créons et exploitons des solutions couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur. Nos solutions reposent sur la planification des ressources de l'entreprise et les systèmes d'exécution industrielle, et elles apportent des améliorations en matière de gestion des cycles de vie des applications et de la relation client. Nous permettons à nos clients de la distribution de relever les défis posés par des consommateurs de plus en plus informés. Nos solutions de paiement aident nos clients à comprendre leur clientèle et à répondre aux besoins de celle-ci en utilisant tous les canaux disponibles. Dans les secteurs de l'industrie, de la distribution et des transports, nous proposons des services de Cloud pour l'ensemble de nos solutions de mobilité.

Excellence opérationnelle

La création de valeur au cœur de nos opérations

Atos se consacre toujours à l'amélioration continue de ses opérations. Au cours des cinq dernières années, Atos a lancé plusieurs programmes visant à augmenter la productivité, la performance, et la satisfaction de ses clients. Entre 2008 et 2013, les programmes TOP (Total Operational Performance) et TOP² ont aidé Atos à conserver sa position de leader dans le domaine informatique et à mener à bien l'intégration de Siemens IT Solutions and Services. Atos a lancé en 2013 le programme Tier One, qui constitue la pierre angulaire du plan triennal de la société jusqu'en 2016. Le déploiement de ce programme permettra à Atos de conserver sa position de leader mondial des services informatiques tout en atteignant de meilleurs niveaux de satisfaction client, qui se traduiront par une croissance du chiffre d'affaires et un accroissement de la marge opérationnelle.

La satisfaction client
Dans le cadre du programme Tier One, Atos veille à établir un véritable dialogue avec ses clients. En 2013, plusieurs enquêtes ont été réalisées en vue d'évaluer régulièrement la satisfaction client. Ces enquêtes se sont accompagnées de plans d'action visant à améliorer la prestation de services et la perception des problèmes éventuellement identifiés. Atos a également mis en œuvre un programme Zéro Incident pour améliorer la qualité des services.

Une amélioration continue
Le programme End-to-End est l'une des initiatives clés du programme Tier One. Il vise à améliorer les performances des processus de l'entreprise de manière transversale. End-to-End s'inscrit dans le prolongement du programme Lean, auquel plus de 33 000 collaborateurs Atos ont participé. Tout en maintenant l'accent du programme Lean sur les coûts et les performances, le programme End-to-End élimine les étapes et les procédures superflues en plaçant le service client au cœur des processus d'Atos. Afin de garantir le plus haut niveau de qualité et les services les plus performants, Atos a également fait part de son plan d'action en termes d'excellence opérationnelle à ses partenaires et à ses fournisseurs, qui ont été invités à identifier des façons innovantes d'améliorer leurs propres bases de coûts.

Grâce à Tier One, Atos rationalise ses processus en réduisant leurs cycles de vie et en éliminant le potentiel d'erreurs dans des procédures d'une complexité inutile.



“La satisfaction client est au cœur des priorités de chacun d'entre nous. C'est pourquoi nous avons pris l'engagement de répondre aux attentes de nos clients avec rapidité et efficacité.”

Charles Dehelly
 Directeur Général Adjoint, en charge des Opérations, Groupe Atos

Nos programmes de transformation

Atos a lancé plusieurs programmes visant à augmenter la productivité, la performance et la satisfaction de ses clients.

Tier One



Lancé en 2013, le programme Tier One s'organise autour de 13 projets. Il a pour objectif d'améliorer la productivité du Groupe. Dans son plan à trois ans, Atos a réitéré son engagement de garantir le plus haut niveau de satisfaction client grâce à la mise en place de procédures allégées et

innovantes qui auront pour conséquence de gagner en réactivité.

End-to-End



Atos déploie le programme End-to-End dans ses activités d'infogérance et d'intégration de systèmes ainsi qu'au sein de certaines fonctions support, comme les ressources humaines et la finance, éliminant ainsi les silos et les goulots d'étranglement. En 2013, en appliquant le programme End-to-End au cycle de vente, Atos a pu réduire

le nombre d'étapes nécessaires entre l'identification d'une opportunité sur le marché et la signature d'un contrat. Atos a également déployé cette initiative afin de réduire le délai entre l'achèvement de la prestation auprès du client et la réception du paiement.

eXpand



Parallèlement à la mise en œuvre de l'initiative Tier One, le programme eXpand vise à améliorer les performances commerciales sur le long terme. Dans le cadre d'eXpand, Atos a révisé et amélioré la gestion de sa force de vente et mis en œuvre des mesures visant à accroître le nombre

de nouveaux contrats signés ou le renouvellement des contrats existants.

Responsabilité d'entreprise

Montrer l'exemple

Atos a été récompensé en 2013, à plusieurs reprises, pour sa politique en matière de responsabilité d'entreprise et de développement durable. Pour nos clients, nous avons élaboré des offres autour du développement durable, en proposant notamment des services d'hébergement neutres en carbone.

55%

Réduction de l'empreinte carbone globale du Groupe entre 2009 et 2013 (sur la base de 2008)

« Best-in-class » en matière de développement durable

En 2013, Atos a reçu pour la troisième année consécutive le niveau de certification le plus élevé, A+, délivré par le GRI (Global Reporting Initiative) pour son rapport de responsabilité d'entreprise. Parmi les sociétés évaluées mondialement par le GRI, seules 15 % d'entre elles ont obtenu la note A+, ce qui place Atos parmi les sociétés les plus performantes. En 2013, Atos a intégré l'indice extra-financier Dow Jones Sustainability Index (DJSI), réaffirmant ainsi sa position d'entreprise leader sur la scène internationale. Plusieurs rapports publiés en 2013 par des analystes du secteur informatique, notamment Gartner et Verdantix, ont reconnu le leadership d'Atos pour sa compréhension des enjeux du marché en matière de développement durable et son portefeuille de solutions développées pour y répondre. Atos souhaite être un employeur de référence dans le monde entier. Dans le cadre de son programme Bien-être au travail (Wellbeing@work), des initiatives Great Place to Work ont été déployées dans chaque pays du Groupe. En 2013, l'Autriche, la Pologne et la Turquie ont été distinguées par l'institut Great Place to Work® « meilleure entreprise où il fait bon travailler ».

Un engagement pour améliorer notre efficacité énergétique

La gestion optimale de l'énergie et la réduction des émissions de carbone demeurent l'une des priorités d'Atos. En 2013, Atos a rejoint l'indice du Carbon Disclosure Project, témoignant ainsi de l'efficacité de son engagement pour lutter contre le changement climatique et évoluer vers une société « zéro carbone ».

L'exemplarité d'Atos dans ce domaine est due en partie aux actions entreprises en 2013 pour rendre ses data-centers plus écologiques. Nous avons poursuivi nos démarches de réduction de l'indicateur d'efficacité énergétique jusqu'à atteindre une moyenne de 1,7. En plus d'un programme de transformation combinant consolidation et renouvellement du parc, nous avons utilisé davantage de sources d'énergie neutres en carbone, mis en place de nouveaux outils de pilotage, notamment en matière de gestion de l'infrastructure des data-centers (DCIM), en collaboration avec Siemens, et continué à compenser le reste de nos émissions de carbone en investissant dans un parc éolien en Inde. Entre 2009 et 2013, le Groupe a réduit son empreinte carbone de 55 %, sur la base des chiffres de 2008, deux ans avant la date prévue, et a même dépassé l'objectif fixé. En 2013, Atos a décidé de poursuivre ses efforts en réduisant de 50 % supplémentaires ses émissions de carbone, sur la base des chiffres de 2012. Parallèlement, la certification ISO 14001 couvre déjà plus de la moitié des 100 sites d'Atos ciblés par ce programme. Dans le cadre de son concept Smart Campus, Atos a créé un nouvel environnement de travail qui contribue à réduire son empreinte environnementale. Ce concept a été suivi par la mise en place de nouvelles méthodes de travail plus collaboratives, le développement du télétravail et l'adoption de mesures plus éco-responsables en matière de déplacements professionnels (incitations à voyager en train plutôt qu'en avion, mise à la disposition des collaborateurs d'une flotte de véhicules électriques Atos..).



Nos offres

Atos encourage ses clients à optimiser leurs performances sociales et environnementales et leur apporte son soutien.

À cet égard, Atos a développé un portefeuille complet d'offres pour les aider à relever le défi et à devenir ainsi des entreprises plus flexibles, éco-responsables et collaboratives.

Atos s'est rapproché de ses partenaires (notamment Siemens et SAP) afin de fournir à ses clients des solutions durables et innovantes, parmi lesquelles un outil de gestion des data-centers, des solutions de péage universel, d'analyse et de reporting de la performance en matière de développement durable ou encore

son concept Smart Campus. En 2013, Atos a été récompensé dans le domaine des services informatiques et a reçu le prix d'excellence en économie globale et en développement durable d'Asia Pacific IAIR.



Le développement durable est un état d'esprit chez Atos

Dans le cadre de sa politique de responsabilité sociale, Atos a pris de nouvelles mesures en 2013 pour ancrer le développement durable à tous les niveaux de l'entreprise.

Pour renforcer la mobilisation de ses dirigeants, Atos a intégré aux plans d'intéressement un certain nombre d'indicateurs de performance. Par ailleurs, afin d'informer et de mobiliser les équipes du monde entier sur les engagements et les réalisations en matière de développement durable, Atos a mis en place des

activités de sensibilisation et de formation ainsi qu'une communauté collaborative accessible à tous les collaborateurs. Souhaitant établir un dialogue social permanent, Atos a formé en 2013 un comité composé de quatre représentants du Comité d'entreprise Européen d'Atos SE afin d'évoquer les sujets stratégiques, de renforcer le programme de responsabilité d'entreprise et d'ancrer le développement durable au cœur de l'entreprise.

Partenariats

Des alliances dans le monde entier

Atos a développé un écosystème d'alliances et de partenariats avec des entreprises internationales d'Asie, d'Amérique du Nord et d'Europe. Ces alliances ouvrent à Atos de nouveaux horizons et de nouvelles perspectives de croissance.

→ **Siemens**

En juillet 2011, l'acquisition de Siemens IT Solutions and Services par Atos a donné le jour à l'alliance actuelle entre les deux groupes. La création de cette alliance s'est fondée sur la volonté d'innover ensemble grâce à la mise en place d'un fonds d'investissement commun de 100 millions d'euros. Ce fonds sert à développer des solutions uniques, notamment dans les domaines du Big Data et du Cloud, que Siemens et Atos prévoient de mettre conjointement sur le marché. Atos et Siemens coopèrent dans de nombreux domaines, de la santé à l'énergie en passant par l'automatisation et les villes intelligentes. Avec Siemens, nous avons pour ambition d'améliorer la coopération commerciale. C'est pourquoi nous avons créé un groupe de travail spécifique qui réfléchit à la mise sur le marché de nouvelles solutions et cherche à renforcer les opportunités commerciales dans un certain nombre de pays ciblés.

→ **Atos, EMC², VMware, VCE**

Ce partenariat est unique sur le marché. Dans le cadre de cette alliance, Atos travaille en étroite collaboration avec EMC², leader mondial du stockage et de la sécurité, VMware, numéro un de la virtualisation et des logiciels d'infrastructure Cloud et VCE, chef de file des

systèmes d'infrastructure Cloud convergée. Ce partenariat permet une véritable transformation des activités en combinant les technologies innovantes et les services fournis par les quatre entreprises. Il simplifie et facilite l'accès des clients aux technologies qui engendreront, sur le long terme, une croissance de leur activité. Nos clients sont le « cinquième partenaire » de l'alliance et sont au cœur de ce projet technologique stimulant.

→ **Comité International Olympique**

Atos est le partenaire informatique mondial du Comité International Olympique (CIO). Le Groupe accompagne les Jeux Olympiques depuis 2001, et le Mouvement Olympique compte sur Atos pour assurer une gestion informatique des Jeux irréprochable. Cela comprend la gestion et la sécurisation des systèmes informatiques ainsi que l'orchestration des ressources, des processus et des technologies. Depuis Salt Lake City en 2002 jusqu'à Sochi en 2014, Atos a délivré avec succès les technologies pour assurer le bon déroulement de chacun des Jeux Olympiques d'hiver et d'été. En 2013, le CIO a renouvelé le contrat avec Atos jusqu'en 2024.

→ **Comité International Paralympique**

En 2013, Atos a signé une extension de son contrat avec le Comité International Paralympique (CIP) confirmant Atos en tant que partenaire informatique mondial des Jeux Paralympiques jusqu'à la fin 2016. Les Business Technologists d'Atos continueront à offrir le même niveau d'expertise technologique et d'assistance que depuis 2002, dans plus de 20 autres grands événements sportifs handisport, notamment les Championnats du monde de natation et d'athlétisme.

→ **Microsoft**

Atos et Microsoft sont associés depuis plus de vingt ans pour aider leurs clients à tirer parti de logiciels performants fonctionnant sous Windows. En tant que partenaire « Gold », Atos offre une excellente qualité de conseil et d'intégration des technologies Microsoft. Avec plus de 5 700 certifications, Atos dispose des ressources nécessaires pour mener à bien des projets à grande échelle reposant sur les technologies Microsoft. Atos s'est associé à Microsoft pour créer Anytime Communication & Collaboration Cloud, une solution Cloud unifiée et sécurisée reposant sur Microsoft Exchange, Lync et SharePoint.



« Cette culture du partenariat, nous l'avons bâtie pas à pas au cours des cinq dernières années et nous allons continuer sur cette voie. »

Francis Meston

Directeur Exécutif, Conseil et Intégration de Systèmes, Groupe Atos

→ **Oracle**

Depuis plus de vingt ans, Atos et Oracle ont mené à bien plus de 250 projets ensemble. Cette alliance associe la force des technologies d'Oracle à l'expertise d'Atos en conseil, en intégration de systèmes et en infogérance. Atos dispose de l'expertise et de l'accréditation d'Oracle nécessaires sur toute la gamme des applications, des technologies et des services associés. En 2013, Atos et Oracle ont lancé l'initiative environnementale Extreme Performance Computing, solution informatique unique créée par Atos et dotée des systèmes d'Oracle, qui offre un traitement des données considérablement plus rapide, pour une flexibilité et une souplesse accrues.

→ **Samsung**

En juin 2013, Atos et Samsung ont conclu un accord de coopération stratégique mondial visant à développer et à commercialiser conjointement des solutions avancées de technologies de l'information pour le B2B : en particulier dans les domaines de la signalétique numérique dans les espaces de vente, des véhicules connectés, de la gestion des postes de travail et des solutions Cloud Computing pour offrir plus de mobilité. Atos veillera à ce que ses clients des secteurs de la distribution, de la banque, de l'automobile et des services aux collectivités tirent parti des technologies innovantes de Samsung. En 2013, le partenariat a été élargi pour couvrir également les secteurs de la pharmacologie et des paiements et pour développer des solutions pour les Jeux Olympiques.

→ **SAP**

Atos est un partenaire privilégié de SAP, quasiment depuis le premier jour. Depuis plus de trente ans, Atos et SAP coopèrent pour offrir des services à leurs clients du monde entier. Il s'agit donc à ce jour de l'un des partenariats les plus durables du secteur informatique. Atos fournit une assistance à plus de 1,3 million d'utilisateurs finaux de SAP et sa coopération avec SAP couvre les solutions SAP Business Process et SAP Industry. Avec SAP, Atos est à la pointe des technologies Big Data via les solutions SAP Hana.

→ **Yonyou**

Atos a également formé un partenariat avec Yonyou, leader chinois des solutions logicielles de gestion et des services Cloud d'Asie-Pacifique. Atos et Yonyou tirent parti de leurs forces et de leurs expertises complémentaires pour s'attaquer au marché du Cloud, en plein essor en Asie-Pacifique. Les partenaires axent leurs efforts sur le marché privé du Cloud en Chine et sur le marché public du Cloud pour le reste de l'Asie-Pacifique et ils développent de nouvelles solutions intégrées pour l'industrie chinoise.



« Nous pensons qu'il est essentiel d'avoir une politique d'investissement en R&D avec nos partenaires. »

Éric Grall

Directeur Exécutif, Infogérance, Groupe Atos

Présence internationale

Des perspectives de croissance

Atos est présent dans 52 pays

Répartition des effectifs par pays au 31 décembre 2013



13 200
France

10 400
Royaume-Uni
et Irlande

Irlande
Royaume-Uni

9 800
Allemagne

5 400
Région ibérique

Andorre
Espagne
Portugal



9 900
Inde, Moyen-
Orient et Afrique

Égypte
Inde
Maroc
Qatar
Arabie saoudite
Afrique du Sud
Émirats arabes
unis



3 900
Amérique
du Nord

Canada
États-Unis



3 000
Amérique
latine

Argentine
Brésil
Chili
Colombie
Mexique

8 300
Europe centrale
et orientale

Autriche
Bulgarie
Croatie
République
tchèque
Hongrie
Italie
Pologne
Roumanie
Russie
Serbie
Slovaquie
Suisse
Turquie



4 200
Asie-Pacifique

Australie
Chine
Hong Kong
Indonésie
Japon
Malaisie
Nouvelle-Zélande
Philippines
Singapour
Taiwan
Thaïlande

Une forte présence en Amérique du Nord

Atos continue à développer ses activités dans les économies en plein essor, où la demande de services technologiques est la plus forte. Au cours des trois prochaines années, Atos prévoit de doubler le volume de ses activités en Amérique du Nord par le biais d'acquisitions et d'une croissance organique. Avec la conclusion de nombreux contrats d'envergure aux États-Unis, notamment avec des entreprises de premier ordre telles que McGraw-Hill et Morgan Stanley, Atos se consacre en grande partie au développement de sa base de clients sur le plus grand marché des services

informatiques au monde. À l'heure actuelle, le chiffre d'affaires annuel généré aux États-Unis représente près de 7 % du chiffre d'affaires global d'Atos. S'appuyant sur les efforts considérables entrepris en développement commercial et tirant parti des contrats existants avec de grandes entreprises américaines, Atos compte sur une augmentation significative de ce pourcentage. D'ici à 2016, la société pense générer près de 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires aux États-Unis contre 607 millions en 2013.



« Nous renforcerons notre position aux États-Unis, et les acquisitions joueront un rôle important dans la réalisation de nos objectifs. »

John Evers
Directeur Exécutif, Amérique du Nord,
Groupe Atos

Une hausse des parts de marché en Asie-Pacifique

Atos accélère son développement sur les grands marchés émergents. La mise en place d'un partenariat stratégique avec Yonyou et l'acquisition de WindowLogic ont renforcé la position d'Atos en Asie-Pacifique. Avec ses partenaires mondiaux et régionaux, Atos a pour objectif de pénétrer le marché du Cloud en Asie-Pacifique, en ciblant en priorité le marché du Cloud privé en Chine et celui du Cloud public dans le reste de l'Asie-Pacifique. Atos prévoit d'augmenter son chiffre d'affaires en Asie-Pacifique d'au moins 10 % par an en moyenne au cours des trois prochaines années.



« Nous allons poursuivre nos efforts en nous appuyant sur nos grands comptes et cibler les marchés spécifiques où Atos pourra apporter de la valeur ajoutée à ses clients et générer des bénéfices. »

Herbie Leung
Directeur Exécutif, Asie-Pacifique, Groupe Atos

Atos, au cœur de la vie connectée

En 2013, grâce à ses solutions technologiques, Atos a joué un rôle central dans la transformation des activités commerciales de ses clients.

Les Business Technologists d'Atos aident leurs clients à devenir des entreprises du futur, grâce à leur compréhension approfondie du marché et à leur solide expertise technique.

Atos a conclu des accords commerciaux dans divers secteurs d'activité et partage avec ses clients la même passion pour le progrès.

Le Groupe les accompagne pour qu'ils gagnent en compétitivité, grâce à l'application de technologies et de solutions de pointe telles que le Cloud, la collaboration sociale et le Big Data.



Nos collaborateurs

Conjuguer les talents pour créer des solutions innovantes
Les Business Technologists

p. 21 à 28



Nos activités

Nos succès d'aujourd'hui pour le progrès de demain
Contrats signés en 2013

p. 29 à 34



Nos solutions technologiques

L'innovation au quotidien

p. 35 à 47



Nos collaborateurs

Conjuguer
les talents
pour créer
des solutions
innovantes
Les Business
Technologists

Développer les Talents

L'innovation business est facilitée par l'utilisation de nouvelles technologies.

Les Business Technologists d'Atos partagent avec les clients du Groupe la compréhension de leurs métiers, leur expertise technologique et le savoir-faire de leurs partenaires, afin d'offrir des services à forte valeur ajoutée pour le business et pour la société dans son ensemble.

Développer les Talents

La formation professionnelle et le développement personnel font partie intégrante de la culture d'Atos. Atos a défini et mis en œuvre une politique de gestion des Talents afin de développer les meilleurs experts et managers du marché pour répondre aux besoins existants et futurs des clients. La gestion des Talents fait partie des priorités hautes du management. Atos a construit et lancé des programmes dédiés aux Talents, sous l'égide du Comité Exécutif, afin de les aider à tirer le meilleur parti de leur potentiel et à construire une carrière au sein du Groupe.

Les équipes dirigeantes identifient les Talents, travaillent avec eux pour préparer leur développement et les positionnent dans les plans de succession. Les plans de succession sont examinés et discutés au niveau de la Direction Générale. Ces revues de Talents permettent aussi d'identifier les participants aux programmes de développement Talents du Groupe. Chaque année, 40 jeunes Talents rejoignent le programme Juniors Group pour former un réseau international aux compétences multiples. Ils suivent un cursus qui leur permet d'accélérer leur développement personnel et contribuent à des projets de renforcement de la performance d'Atos. En 2013, Atos a lancé le programme GOLD for Experts, qui propose un cursus de développement dédié aux Talents avec un profil d'expert. En collaboration avec les universités de Cambridge et de Paderborn, ce programme permet aux participants de proposer des solutions innovantes pour les clients qui couvrent les dimensions infrastructures, couches applicatives et systèmes fonctionnels, pour une prise en charge du besoin de bout en bout. Par ailleurs, l'ensemble des collaborateurs dispose d'un accès à plus de 6 000 cours en ligne gérés par l'Université Atos au sein de la Direction des Ressources Humaines.



Les membres du programme GOLD for Experts lors de la première session organisée en novembre 2013.

Le programme GOLD for Managers récompensé

Le programme Atos GOLD for Managers, initiative internationale de développement des hauts potentiels, en partenariat avec HEC Paris, existe maintenant depuis plus de trois ans. Il cible les managers à très fort potentiel. Depuis son lancement, plus de 50 % des participants ont été promus à des postes d'un niveau hiérarchique supérieur dans les 18 mois qui ont suivi ce programme. En 2013, le programme GOLD for Managers a remporté le prix EFMD (European for Management Development) « Excellence in Practice », dans la catégorie Talent Management.

Un environnement collaboratif

Atos tient à apporter à ses collaborateurs la flexibilité dont ils ont besoin pour renforcer leurs compétences et à les faire bénéficier d'un environnement collaboratif. Via son programme Wellbeing@work, déployé dans tous ses pays, Atos façonne le lieu de travail du futur pour ses collaborateurs et ses clients. 90 % des collaborateurs d'Atos ont participé à l'enquête de l'institut Great Place to Work® et deux pays, la Pologne et la Turquie, ont été reconnus comme des lieux de travail d'excellence.

Au sein d'Atos, des programmes de reconnaissance sont en place pour récompenser les collaborateurs et les équipes : ils permettent de développer l'esprit entrepreneurial et collaboratif. Dans le cadre du programme Wellbeing@work, les Success Story Awards 2013 ont récompensé huit équipes qui ont mené à bien des projets d'envergure pour leurs clients. Ces équipes ont été saluées lors d'une cérémonie de remise de prix, avec trophées et certificats. Le programme Accolade s'est également révélé être un instrument précieux pour identifier et récompenser les salariés aux performances exceptionnelles dans le cadre de projets clients ayant participé à la réalisation des objectifs du Groupe. En 2013, le programme Wellbeing@work s'est agrandi avec le lancement de l'initiative Home to Swap, qui permet d'échanger sa maison pour les vacances avec un collaborateur Atos.

Créer de la valeur ajoutée

Pour les clients



Les membres du Conseil Wellbeing@work et de la Communauté Scientifique

forment des groupes de réflexion actifs qui développent des idées innovantes et proposent des projets afin qu'Atos et ses clients gardent toujours une longueur d'avance sur

les mutations technologiques. Ces idées sont compilées dans nos publications Ascent, qui proposent des analyses approfondies des grandes tendances en matière de technologie.

Pour Atos



En adéquation avec le programme Zéro email™,

il existe désormais plus de 5 000 communautés actives au sein de blueKivi, le réseau social d'entreprise d'Atos, qui incite les salariés à organiser, traiter et partager les informations d'une façon

plus intelligente tout en réduisant l'utilisation des e-mails internes dans le respect du programme Zéro email™.

Pour la société



En 2013, le thème de l'IT Challenge (concours créé par Atos) était les voitures connectées. 55 équipes issues d'universités du monde entier ont développé des applications contextuelles innovantes spécifiquement conçues pour les voitures connectées.



Mélanie de Vigan Gestionnaire de portefeuilles, Infogérance, France

Je travaille dans le domaine informatique depuis près de quinze ans. Je suis la maman de deux petites filles, ce qui me demande beaucoup d'énergie, mais cela me permet aussi de prendre plus facilement du recul.

Pour les clients

« Mon objectif est de comprendre les défis de nos clients et de les aider à avoir une organisation toujours plus performante. Ainsi nos nouvelles solutions centrées utilisateur sont conçues pour coller aux nouveaux environnements de travail. Elles combinent l'informatique utilisateur avec des solutions de mobilité et répondent aux demandes de transformation de nos clients. »

Pour Atos

« Ma mission consiste à garantir la conception, le développement et l'exploitation de nos offres d'infogérance lancées en France en 2013. Cela comprend l'environnement Extreme Performance Computing, la suite Anytime et la gestion des performances applicatives. Mon objectif est de renforcer l'autonomie de chacun et de veiller à ce que nos équipes donnent le meilleur d'elles-mêmes pour nous faire avancer de façon globale. »

Pour la société

« En tant que membre de la Communauté Scientifique d'Atos, j'étudie les problèmes de confidentialité des données. Nous définissons la manière dont Atos peut évoluer et proposer de la valeur ajoutée en offrant une protection satisfaisante des données personnelles. »



Srinivas Sayani Responsable de production, Intégration de Systèmes, Inde

J'ai une expérience multisectorielle dans la gestion de grands programmes informatiques, dans le déploiement de solutions à grande échelle. J'ai travaillé sur des projets à forte criticité avec des équipes réparties dans le monde entier. Je suis, comme la plupart des Indiens, passionné de cricket !

Pour les clients

« Grâce à nos connaissances commerciales et à notre expertise technologique, nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients afin de les aider à transformer leur environnement informatique pour qu'ils bénéficient d'une architecture flexible. Cela leur permet de répondre plus rapidement à l'évolution de la demande de leurs clients et de mettre en place une structure de coûts plus compétitive. »

Pour Atos

« J'aide Atos à créer de la valeur ajoutée et à se développer en apportant des conseils à nos équipes et en organisant la mise en commun d'expertises. Je participe à la création d'un environnement de travail performant où les personnes donnent le meilleur de leurs capacités. »

Pour la société

« Chez Atos, nous comprenons l'importance de dépasser l'aspect commercial et de contribuer à une société meilleure. En Inde, Atos collabore avec de nombreuses organisations pour aider les personnes vulnérables, notamment dans les domaines de la santé, de l'éducation et du développement local. »



Mike Atkinson
Directeur Exécutif Royaume-Uni, Gestion des Connaissances et de la Collaboration

Après trente années consacrées à l'informatique, je suis toujours inspiré par ses innombrables possibilités et son innovation continue. Je suis notamment motivé par la capacité des technologies à aider les êtres humains à se connecter entre eux et à mieux réussir de manière collective.

Pour les clients

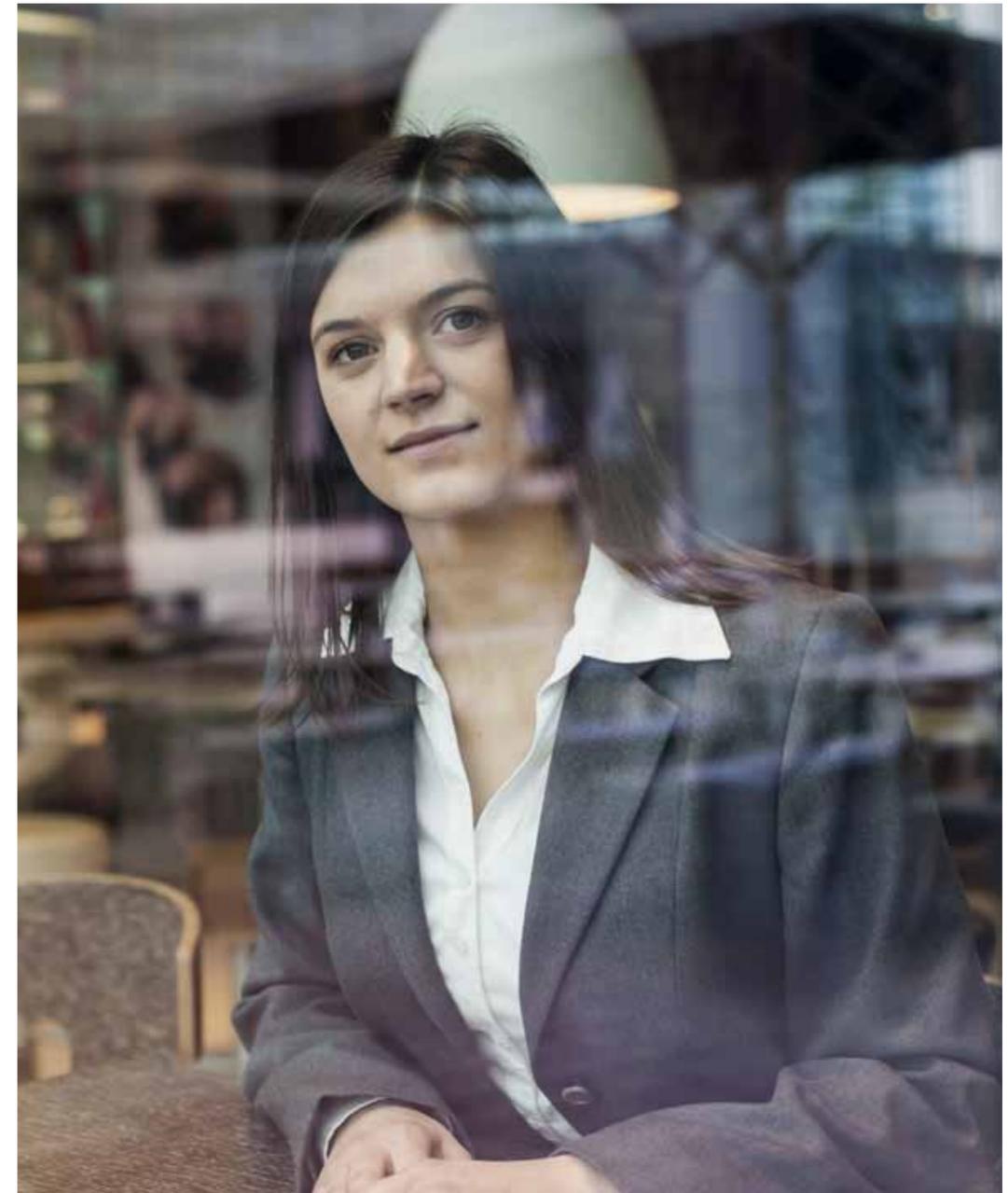
“ Dans le cadre de ma mission de responsable de la Gestion des Connaissances et de la Collaboration chez Atos, je veille à ce que toute connaissance dont nous disposons puisse être réutilisée lorsque nécessaire dans tous nos projets. Nos clients ne souhaitent pas simplement avoir affaire à des individus : ils font appel à nous pour nos compétences collectives. ”

Pour Atos

“ En tant que collaborateurs d'Atos, nous devons être en mesure de bien travailler entre nous ainsi qu'avec les personnes appartenant à des organisations extérieures. Le fait de s'entraider grâce à des technologies collaboratives contribue à augmenter notre productivité et la satisfaction de nos parties prenantes. ”

Pour la société

“ Atos fournit des services au secteur public et aide les entreprises privées à servir la société. Ici, et dans le cadre de notre politique de responsabilité sociale d'entreprise, nous veillons à ce que la collaboration soit à la base de chacune de nos prestations. ”



Mira Hofman
Consultante en management, Allemagne

Mes études de management international se sont révélées très précieuses pour mon métier actuel de consultante en management. Ma mission nécessite une collaboration étroite avec la clientèle pour développer de nouveaux modèles commerciaux et gérer des flux opérationnels stratégiques au cours de déploiements logiciels.

Pour les clients

“ Ma mission est de continuer à apporter de la valeur ajoutée à nos clients en m'appuyant sur des solutions informatiques. ”

Pour Atos

“ Être Business Technologist implique non seulement d'être performant à tout instant, mais aussi de disposer de solides connaissances. ”

Pour la société

“ Nos solutions informatiques offrent de nombreuses opportunités. Elles permettent à nos clients de transformer leurs activités et, par extension, la société dans son ensemble. ”

Discussion

L'ADN des Business Technologists



Atos utilise un terme distinctif pour parler de ses collaborateurs : les Business Technologists. Comment décrivez-vous un Business Technologist ?

Patrick Adiba (à droite) : Un Business Technologist est une personne qui possède une vision des technologies et des métiers et qui fournit des conseils et des solutions pour aider nos clients à développer des avantages concurrentiels. Nous comptons sur nos Business Technologists pour contribuer au développement des entreprises et de la société dans son ensemble.

Comment Atos prépare-t-il ses Business Technologists pour l'avenir ?

Marc Meyer (à gauche) : Nous pensons que les managers jouent un rôle essentiel dans le développement de nos Business Technologists. Nous incluons désormais dans l'évaluation de tous nos managers des objectifs de développement pour les équipes qu'ils gèrent. Nous avons mis en place l'Université Atos et des programmes de développement. Le Juniors Group d'Atos aide les jeunes Talents de l'entreprise à développer leur capacité de management et à être des ambassadeurs des valeurs et de la stratégie du Groupe. Nous conduisons avec HEC Paris un programme dédié aux Talents à haut potentiel de développement managérial, identifiés dans l'ensemble des organisations du Groupe, dont l'objectif est de les préparer à prendre des rôles de senior management. En 2013, nous avons initié, en coopération avec une entité de l'université de Cambridge (Royaume-Uni) et de l'université de Paderborn (Allemagne), un programme de développement pour les Talents avec un profil expert. Il contribue à la fois à préparer des experts à offrir des solutions intégrées au niveau des technologies et des business, et à développer des filières d'experts au sein du Groupe.

« La clé du succès d'une équipe est la diversité des cultures, des expertises et des métiers. »

Marc Meyer

Directeur Exécutif, Talents & Communication, Groupe Atos

« Un Business Technologist aide ses clients à construire et à mettre en œuvre une vision de développement de leurs activités. »

Patrick Adiba

Directeur Exécutif, Ressources Humaines, Jeux Olympiques et Major Events, Groupe Atos

De quelle façon repérez-vous les Talents ?

Marc Meyer : Nous avons pour philosophie de sélectionner nos Talents en fonction de ce qu'ils accomplissent et non de ce qu'ils sont : ce sont les résultats qui comptent. Nos Talents sont généralement des personnes ayant un potentiel de développement très élevé ou des experts reconnus capables de transmettre leur savoir.

Patrick Adiba : Oui, il s'agit d'entrepreneurs qui pensent de manière stratégique et parviennent à une excellence dans la réalisation. Ils ont fondamentalement un esprit d'équipe. Nous souhaitons qu'ils portent nos valeurs et qu'ils soient capables d'aider nos clients à se développer.

Marc Meyer : Nous avons défini des profils de Talents ainsi que des critères de sélection qui sont appliqués à l'ensemble du Groupe. Nos équipes dirigeantes utilisent ces critères dans le cadre de l'évaluation annuelle. Les Talents identifiés sont ensuite proposés dans des plans de succession pour des postes clés de l'entreprise. Ces propositions sont revues, approuvées et enrichies par la Direction Générale.

Patrick Adiba : Au cours des dernières années, Atos est devenu une entreprise de premier rang, avec de fortes ambitions de croissance, ce qui génère d'importantes opportunités de développement pour les Talents. Notre politique de gestion des Talents est positionnée comme un levier de performance opérationnelle. Cette politique est transparente pour l'ensemble des collaborateurs du Groupe, ce qui donne la possibilité à chaque individu de devenir un Talent au cours de sa carrière, en fonction de son implication et de ses résultats.

De quelle façon procède Atos pour constituer des équipes de Business Technologists les plus performantes possible ?

Patrick Adiba : Nous recherchons et développons les meilleurs professionnels afin de créer les meilleures équipes !

Marc Meyer : Les équipes qui réussissent le mieux rassemblent des individus de différents métiers, expertises et cultures. Ces équipes ont toutes les clés en main pour, ensemble, créer une vision et la mettre en œuvre pour leurs clients grâce à des solutions de bout en bout, allant de l'infrastructure aux applications et aux systèmes fonctionnels. Le succès dépend de la capacité de l'équipe à tirer parti de cette diversité, à bien communiquer et collaborer.



Nos activités

Nos succès d'aujourd'hui pour le progrès de demain

Contrats signés en 2013



CLIENT : Samsung Electronics



SUCCÈS

Samsung : l'informatique en B2B

À la suite d'un accord de coopération stratégique signé avec Samsung Electronics en 2013, Atos développe des offres avancées de technologies de l'information destinées aux grandes entreprises et au secteur public. L'accord stratégique porte sur des solutions dans les domaines de la distribution, de la signalétique numérique, des véhicules connectés, du Cloud Computing et des solutions de mobilité, s'appuyant sur les capacités d'intégration d'Atos et sur les technologies innovantes de Samsung. Atos et Samsung associeront les technologies orientées consommateur aux technologies et applications informatiques des entreprises, notamment la mobilité, la signalétique, le Big Data et la sécurité. Fort de son infrastructure internationale, Atos intégrera et fournira des solutions qui aideront les clients des secteurs de la distribution, de la banque, de l'automobile et des services publics à tirer parti des technologies innovantes de Samsung.

Pour Atos, la coopération avec Samsung soutient sa vision de la révolution informatique, selon laquelle les entreprises exploiteront et utiliseront les solutions informatiques différemment. Les services de Big Data, de mobilité et de Cloud constituent des opportunités pour les clients.

Selon Atos, la mobilité et l'électronique grand public sont en train de transformer le monde de l'informatique de manière radicale et suggèrent de nouvelles méthodes de travail et de vente en améliorant l'expérience client dans un monde toujours plus connecté. Les solutions innovantes qu'Atos prévoit de lancer seront fondées sur les compétences communes des deux sociétés et offriront ainsi aux clients le meilleur des services tout-en-un.

PROGRÈS

Des solutions de bout en bout

Le partenariat entre Atos et Samsung mettra sur le marché un portefeuille de services et de solutions complètes pour un large éventail d'entreprises de différents secteurs. Par exemple, les détaillants bénéficieront de solutions intelligentes, axées sur les données, qui offriront une expérience unique en boutique. Les concessionnaires automobiles donneront la possibilité aux consommateurs d'intégrer leurs tablettes à leurs véhicules. Les environnements de travail des grandes entreprises et des administrations publiques seront remplacés par des plateformes sécurisées dédiées aux utilisateurs finaux et des solutions BYOD (Bring Your Own Devices) facilitant l'intégration de tablettes et de bureaux mobiles dans l'infrastructure globale.



CLIENT : Renault



SUCCÈS

Innovation pour Renault dans le domaine des voitures connectées

En 2013, Worldline a mené à bien la mise en œuvre de la plateforme de services Renault R-Link Cloud, qui permet à Renault de proposer un service d'achat sécurisé directement depuis sa voiture à l'aide de la tablette R-Link, désormais disponible dans un certain nombre de modèles Renault. Renault R-Link est un système multimédia intégré et connecté, spécifiquement conçu pour une utilisation à l'intérieur d'un véhicule. La navigation est facilitée par un grand écran tactile et un kiosque d'applications ouvert à des partenaires extérieurs, ce qui lui permet d'être constamment à jour. L'ergonomie et les fonctionnalités du système ont été conçues de manière à faire de Renault R-Link le système le plus sécurisé du marché pour le conducteur et pour le véhicule. Atos est un partenaire de longue date de Renault et est fier de soutenir le développement du projet R-Link, qui vise à améliorer l'expérience du conducteur et la relation client en mettant en place de nouveaux services de mobilité contextuelle.

Avec R-Link, Renault souhaite offrir à ses clients non seulement la voiture qui leur convient, mais aussi des services de pointe, personnalisés et interactifs, au meilleur prix. Grâce à sa capacité de déploiement mondial dans le Cloud et de paiement à l'utilisation.

Worldline a fait de l'ambition de Renault une réalité, en tirant parti de son expertise dans les domaines des plateformes de services, de la mobilité contextuelle, de l'e-commerce et du paiement. Pour Atos, la mobilité est un secteur d'investissement stratégique. Atos tient à aider tous ses clients à convertir les services de mobilité contextuelle en avantages concurrentiels directs et durables.

PROGRÈS

Une reconnaissance sur le marché

Atos et Renault sont reconnus sur le marché et par les analystes spécialisés dans les investissements comme des acteurs clés dans les domaines de la mobilité et des voitures connectées, en Europe et dans le monde. En juin 2013, Worldline a reçu le trophée annuel de l'innovation décerné par la société d'achat commune Renault-Nissan pour R-Link, une innovation qui permet à Renault de rester à la pointe de l'industrie automobile. Une expérience approfondie et une connaissance pointue du marché automobile ont été des facteurs clés de la sélection de Worldline, qui a pu démontrer sa capacité à mobiliser ses compétences professionnelles et technologiques en vue de respecter le calendrier serré.

CLIENT : NS&I



Jane Platt
Directrice Exécutive, NS&I



SUCCÈS

L'infogérance au Royaume-Uni

En 2013, l'organisme d'épargne NS&I (National Savings & Investments), soutenu par le Trésor public britannique, a confié à Atos un contrat d'externalisation des services au point de vente et de back-office pour les 25 millions de clients de NS&I.

NS&I est l'un des plus importants organismes d'épargne du Royaume-Uni,

et le nouveau contrat vise à offrir de nombreux avantages aux clients de NS&I. La priorité est notamment donnée aux canaux de communication numériques, ce qui signifie que NS&I et Atos aideront la clientèle à passer au numérique. Depuis un certain nombre d'années, NS&I développe ses points de vente directs et ce nouveau contrat lui apportera des améliorations significatives. Il prévoit le développement d'un site web et d'applications optimisées accessibles depuis n'importe quel appareil mobile, ainsi que des services de discussion en ligne et de co-navigation qui guideront les clients à travers le site. Il est tout aussi important de continuer à améliorer l'expérience en ligne afin que les clients trouvent simplement et directement des

solutions pour la gestion de leur argent. Grâce à sa vaste expérience dans le domaine et à sa connaissance approfondie des besoins de l'entreprise, Atos développera des canaux numériques conviviaux qui permettront à NS&I de suivre le rythme des technologies émergentes afin d'assurer un service véritablement axé sur la clientèle.

PROGRÈS

Générer des économies

NS&I avait initialement confié l'externalisation de ses activités à Siemens Business Services en 1999, avant le rachat de ce dernier par Atos en 2011. Il est estimé que, sur une base comparable, en éliminant l'impact de la croissance et de l'inflation, ce contrat a diminué les frais d'exploitation de NS&I de 55 %, ce qui équivaut à près de 530 millions de livres d'économies. En 2011, NS&I a lancé un nouvel appel d'offres pour ce contrat et, en février 2012, il a présélectionné trois fournisseurs. À la suite d'une procédure d'appel d'offres particulièrement rigoureuse, le contrat a été confié à Atos. Au cours des sept prochaines années, le nouveau contrat prévoit de générer plus de 400 millions de livres d'économies en augmentant le recours aux canaux de vente directe aux utilisateurs, en améliorant les technologies et les processus et en accompagnant la croissance des activités stratégiques de NS&I.

CLIENT : Siemens



« Je soutiens l'alliance commerciale entre Siemens et Atos. Elle a donné naissance à un partenariat unique entre une société industrielle et une société de services numériques. »

Joe Kaeser
Président-Directeur Général, Siemens AG



SUCCÈS

Une alliance mondiale entre deux grands groupes technologiques

L'alliance entre Siemens et Atos est fondée sur une vision partagée de la culture du partenariat, qui place les nouvelles technologies et l'innovation au service de leur stratégie. Atos est non seulement le prestataire historique de Siemens pour ses services informatiques, mais aussi un partenaire stratégique de choix au sein de l'alliance mondiale qu'ils ont nouée.

Siemens s'appuie sur les compétences d'Atos pour ses prestations de services informatiques.

La meilleure façon d'apprécier l'étendue et l'ampleur du partenariat informatique avec Siemens est de considérer celui-ci par le prisme des projets critiques, en cours ou livrés. Atos, par exemple, aide Siemens à concrétiser sa vision de l'entreprise mobile, technologique, flexible et véritablement connectée, en mettant en place des services innovants dans les domaines de la virtualisation, de la mobilité, de la collaboration et des environnements de travail.

« Le partenariat catalyse la croissance des activités informatiques de Siemens »,

déclare Gerhard Fohringer, Directeur Exécutif de la coordination informatique stratégique Siemens AG. Grâce à leur alliance commerciale, Atos et Siemens identifient de nombreuses opportunités de développement pour façonner l'informatique de demain, en particulier dans les secteurs de l'industrie, de la santé, de l'énergie, du transport et des data-centers, en s'appuyant notamment sur un fonds d'investissement commun de 100 millions d'euros.

En 2013, Atos et Siemens se sont démarqués en Pologne

en fournissant un système de transport intelligent pour la ville de Poznań, ainsi qu'au Turkménistan, où, ensemble, ils ont mis en œuvre des solutions pour le Village Olympique d'Ashgabat. Atos et Siemens ont reçu également le prix de l'Économie 2013, décerné par la Chambre de Commerce franco-allemande, catégorie Coopération industrielle, pour leur solution innovante dans le domaine du transport routier.

PROGRÈS

Des projets de collaboration et d'innovation technologique

Le partenariat informatique global établi entre Siemens IT et Atos permet à chacun des groupes d'atteindre ses propres objectifs au sein d'une relation pérenne. Les deux partenaires s'efforcent en toutes circonstances de répondre durablement au plus haut degré d'exigence en termes de qualité, de transparence, de fiabilité et d'innovation. Atos, dans les projets mis en œuvre, démontre le rapport coût/efficacité de l'informatique et accompagne Siemens dans sa transition vers le Cloud et le monde du Big Data. Les deux groupes mènent une approche commerciale commune dans le monde entier, au-delà de leurs frontières européennes. Grâce à cette alliance, Atos et Siemens ont enregistré ensemble un nombre significatif de commandes dans des secteurs très différents. En outre, une part importante du fonds d'investissement initial de 100 millions d'euros est allouée à des programmes de collaboration qui favorisent des projets d'innovation technologique.



Des compteurs de gaz intelligents en France

Atos Worldgrid a signé un contrat de trois ans pour la gestion de l'intégration globale du programme de compteurs de gaz intelligents de GrDF en France. Cela constituera le plus grand déploiement de compteurs de gaz intelligents au monde. Ce déploiement commencera en 2015 et devrait s'achever d'ici à 2022. Les compteurs permettront aux clients de GrDF de connaître en temps réel leur consommation d'énergie précise afin de surveiller et de contrôler leurs factures d'énergie de manière plus efficace.



Atos signe un contrat d'externalisation de cinq ans avec Givaudan

Atos offrira une solution sur mesure pour accompagner Givaudan, numéro un mondial de la parfumerie, dans l'utilisation de ses systèmes d'information dans le cadre de sa stratégie de consolidation de sa position de leader sur le marché. Au cours des cinq prochaines années, Atos développera les infrastructures et les systèmes d'information centralisés de Givaudan, assumant la responsabilité de la supervision, de l'administration, de l'exploitation et de la maintenance des services de production informatiques. Depuis la Suisse, la France ou encore la Pologne, les Business Technologists partageront également leur expertise en matière de grands projets de transformation, d'externalisation et d'industrialisation.



Un Cloud privé pour le gouvernement de Hong Kong

Le département de l'information du gouvernement de Hong Kong a confié à Atos un contrat de sept ans prévoyant la mise en œuvre et l'administration du projet GovCloud. GovCloud est une infrastructure informatique centralisée qui hébergera les services du gouvernement. Atos offrira un éventail de services allant de la gestion de projet à la mise en œuvre et à l'intégration de systèmes en passant par la gestion des opérations et l'hébergement de ses data-centers. GovCloud est la première initiative de Cloud privé de cette envergure entreprise par le gouvernement hongkongais. Les économies financières et de temps réalisées ainsi qu'une plus grande flexibilité permettront de répondre aux attentes croissantes du public en matière de services d'administration électronique.



Un superordinateur en Espagne

L'Institut Technologique et d'Énergies Renouvelables (ITER) espagnol a confié à Atos un contrat de construction et d'exploitation durable d'un nouveau super-ordinateur, Teide HPC. Il sera le deuxième superordinateur le plus puissant installé en Espagne, avec 1 100 nœuds, 35 200 gigaoctets de mémoire RAM, avec une capacité de stockage de 700 téraoctets et une puissance maximale Rmax de 350 téraflops, le tout alimenté par de l'énergie renouvelable. Les capacités du nouveau superordinateur seront mises à la disposition de projets professionnels, éducatifs et de communautés scientifiques. Teide HPC hébergera le Helix Nebula, l'immense plateforme européenne de Cloud scientifique, et tirera parti des nombreux avantages placés sous la juridiction européenne dont bénéficie le Cloud Computing.



Un contrat d'affiliation avec Diners Club

En 2013, Diners Club International Ltd., qui appartient à Discover Financial Services, et Worldline ont annoncé la conclusion d'un nouvel accord qui permettra aux commerçants utilisant les services de paiement électronique de Worldline d'accepter les cartes Diners Club, Discover and Network, comprenant la BC Global Card en Corée du Sud, la DinaCard en Serbie et la Rupay en Inde. Discover Global Network, troisième réseau de paiement au monde, est accepté par plus de 25 millions de commerçants et compte un million de distributeurs automatiques et de lieux de retrait dans 185 pays. Dès 2014, Worldline intégrera à son offre standard de services destinés au traitement des paiements l'acceptation de toutes les cartes appartenant au Discover Global Network.



Une infrastructure informatique pour les réseaux de communication optique de Coriant

Via un contrat d'externalisation, Atos accompagnera au cours des quatre prochaines années la croissance de Coriant, fournisseur mondial de solutions de fibre optique et de veille logicielle des couches optiques à destination d'opérateurs Tier 1 de réseaux de téléphonie mobile. Atos fournira des services complets d'infrastructure informatique, dont des services pour les data-centers, les réseaux, la gestion des espaces de travail et de sécurité informatique, tout en offrant de la flexibilité et en permettant la réalisation d'économies d'échelle.



Nos solutions technologiques

L'innovation au quotidien

Canopy, le Cloud d'Atos



Canopy Consulting

Le Cloud est un puissant outil de transformation, permettant tout à la fois de réduire les coûts de l'informatique, d'optimiser les processus métier de l'entreprise et d'inventer de nouveaux modèles business ; Canopy Consulting accompagne ses clients dans cette transformation sans précédent. Nos équipes de consultants ont aidé de nombreux clients à réaliser pleinement leur transformation vers le Cloud. Nous travaillons en étroite collaboration tant avec les décideurs métier qu'avec les responsables informatiques. Notre approche méthodologique couvre toutes les étapes de la chaîne de valeur, des choix technologiques à la gestion des risques, ainsi que les impacts de l'adoption de solutions Cloud sur l'organisation.

Canopy Infrastructure

L'offre Canopy d'infrastructure à la demande (IaaS, Infrastructure-as-a-Service) met à disposition une gamme de services sécurisés et hautement redondants pour répondre aux besoins des entreprises via des plateformes de Cloud privé dédiées ou mutualisées. Tirant parti de l'expérience acquise lors des Jeux Olympiques, Canopy Infrastructure offre des solutions flexibles adaptées à l'hébergement de systèmes de production et de business critiques sans compromettre la sécurité et la conformité. Canopy dispose également d'une expérience reconnue dans la transformation vers le Cloud des processus business et opérationnels, permettant aux organisations de bénéficier pleinement de méthodologies de travail plus flexibles et plus agiles.



« Avec Canopy, nous avons créé un des leaders du Cloud Computing. Nos 1 300 collaborateurs répartis en 7 équipes dans le monde gèrent le stockage de 79 petaoctets de données, près de 400 000 utilisateurs de logiciels à la demande (SaaS) et 8 000 serveurs virtuels. »

Jacques Pommeraud
Directeur Général, Canopy

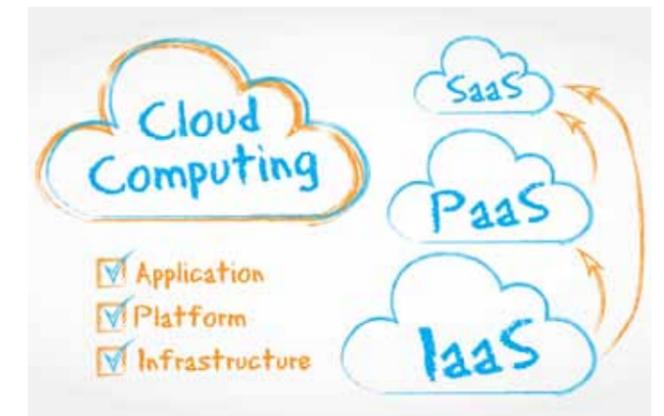


Canopy Platform-as-a-Service

L'offre « plateforme à la demande » (PaaS, Platform-as-a-Service) de Canopy assure une disponibilité, une évolutivité et une flexibilité d'un niveau supérieur comparé à une infrastructure informatique traditionnelle. Cette plateforme Cloud permet aux clients et aux développeurs d'Atos de développer, de composer, de distribuer et de fournir des applications plus rapidement et à moindre coût. Grâce à un environnement normalisé et partagé, la plateforme PaaS facilite la collaboration afin que les organisations puissent exploiter au mieux les compétences de leurs équipes, quel que soit leur lieu de travail. Avec une tarification transparente en fonction de l'usage, les réductions de coûts sont claires et faciles à réaliser grâce aux solutions PaaS.

Canopy Software-as-a-Service

L'offre « logiciels à la demande » (SaaS, Software-as-a-Service) de Canopy propose aux clients des solutions prêtes à l'emploi reposant sur les logiciels d'Atos et de fournisseurs indépendants de premier rang qui leur permettent des déploiements de capacité de façon accélérée. Les avantages du SaaS incluent également une plus grande transparence et une prédictibilité des coûts complets d'acquisition des applications (TCO), ainsi une meilleure adaptabilité face à l'évolution de l'activité de l'entreprise.



Canopy et la sécurité

Les éléments principaux d'infrastructure Cloud de Canopy sont conçus à partir de composants fournis par VMware et EMC², entreprises partenaires qui placent la sécurité au cœur de leurs produits. La sécurité des solutions Canopy, hébergées au sein de data-centers sécurisés appartenant à Atos, repose sur des normes reconnues, notamment la norme de sécurité de l'information ISO 27001 et celle de la Cloud Security Alliance. De plus, nos solutions sont protégées grâce à un contrôle de sécurité 24 h/24, 7 j/7. Nos origines européennes donnent à Canopy une plus grande sensibilité à l'égard de la protection des données ; cela est présent dans l'ensemble des développements de nos solutions.



Canopy

Adoption sur le marché

Canopy a renforcé sa position dominante sur le marché européen des infrastructures à la demande (IaaS), sur lequel il occupe déjà une place importante. Canopy étend son activité pour répondre aux demandes spécifiques de ses clients et pour supporter des charges importantes comme, par exemple, la solution de Cloud privé virtuel Helix Nebula, destinée à la communauté scientifique internationale. Canopy est en train d'industrialiser sa solution PaaS en tant qu'outil utilisé par Atos et en tant que plateforme utilisable aussi bien sur site que hors site, à partir d'environnements privés ou hybrides, compatible avec Canopy SaaS et supportant le trafic des applications clients et partenaires.

Grâce à son réseau de partenaires de premier plan et à sa connaissance approfondie du marché, Canopy s'est construit un solide portefeuille d'applications SaaS

horizontales et est en mesure d'élaborer des offres verticales attractives, notamment pour les médias et les administrations.

Canopy Consulting aide ses clients à réduire l'écart qui existe entre les offres de Cloud Computing et les retombées de cette transformation. Toutes les branches de Canopy (IaaS, PaaS, SaaS et Consulting) connaissent une forte croissance et sont foncièrement complémentaires. Elles offrent aux clients tout ce dont ils ont besoin pour réussir leur transition vers le Cloud Computing.

Enfin, Canopy travaille en étroite collaboration avec ses partenaires éditeurs de logiciels en vue de développer des filières de vente qui ont d'ores et déjà permis de remporter des succès considérables, notamment en Amérique du Nord, au Royaume-Uni et en Irlande, au Benelux et dans les pays nordiques, en France et en Allemagne.



Impact commercial

Avec près de 280 millions d'euros de chiffre d'affaires pro forma en 2013 et d'importants comptes clients à travers le monde, Canopy est l'un des leaders européens du Cloud pour les entreprises et les administrations.

En 2013, Atos a conquis 16 clients majeurs et a installé ses propres plateformes d'infrastructure dans sept pays. Canopy propose 22 offres Cloud. Les utilisateurs de Cloud se retrouvent souvent confrontés à des problèmes de sécurité, de conformité, de propriété des données, de niveaux de service, et à des problèmes d'accessibilité. Canopy apporte des solutions directes et uniques à ses clients : le conseil, le déploiement et l'exploitation de bout en bout, et une expertise en transformation. En outre, Canopy dispose, avec Atos, d'une connaissance approfondie du marché et comprend parfaitement les environnements de ses clients. Dans les faits, les clients de Canopy enregistrent une réduction à deux chiffres du coût d'hébergement et s'affranchissent d'un investissement en capital. Les offres de Canopy sont présentées sous forme de packs avec de multiples variantes qui permettent aux clients de choisir s'ils souhaitent utiliser les solutions dédiées sur site ou mutualisées hors site afin de répondre au mieux à leurs besoins business et de personnaliser certaines composantes.

Canopy est l'un des leaders européens du Cloud pour les entreprises et les administrations.

Discussion

Le Cloud rapproche le monde des affaires et de la technologie

Comment le marché du Cloud Computing a-t-il évolué en 2013 ?

Steve Chambers : Nos clients ne se contentent plus de services basiques en matière d'infrastructure Cloud. Ils souhaitent bénéficier d'une gamme complète de services qui couvrent un champ élargi de possibilités. Il existe un certain nombre de tendances qui entraînent une véritable évolution du marché et positionnent les sociétés de services informatiques dans la chaîne de valeur du Cloud. Atos, via Canopy, est idéalement positionné pour tirer parti de ces tendances.

Selon vous, quelles sont les tendances clés qui transforment le marché du Cloud Computing ?

Emmanuelle Morice : Il existe une nouvelle génération de consommateurs et de collaborateurs dont les activités nécessitent un accès permanent à leurs données (quel que soit le périphérique de connexion) et des mises à disposition instantanées. Les entreprises prennent conscience du fait qu'elles doivent devenir plus collaboratives et recourir à de nouvelles technologies pour s'adapter à cette nouvelle génération. Les services IT des entreprises sont influencés par cette nouvelle demande. Les entreprises ont recours à l'offre Cloud Canopy d'Atos pour proposer rapidement de nouveaux services business et des différenciateurs dans le monde numérique sans passer par un projet d'implémentation traditionnel. Avec Canopy, il y a une opportunité importante pour les entreprises de raccourcir leur cycle d'innovation, de gagner en flexibilité et de redéployer le capital vers d'autres branches de leurs activités.

Steve Chambers : Comme l'a dit Emmanuelle, la consommation de l'informatique ne doit pas être sous-estimée. Elle modifie la façon dont les entreprises utilisent l'informatique et, bien évidemment, le Cloud. Par exemple, grâce à l'aide de Canopy, nos clients peuvent déployer des applications de gestion de la relation client (CRM) en quelques jours seulement. Nous observons un fort intérêt sur le marché pour les applications à la demande pour des usages professionnels.



“ Nous disposons du meilleur environnement qui soit pour les développeurs.”

Emmanuelle Morice
Directrice Exécutive, SaaS,
Canopy



“ Nous observons un fort intérêt pour les applications à la demande pour des usages auprès des consommateurs.”

Steve Chambers
Directeur de la Technologie,
Canopy

Comment le Cloud peut-il changer la façon dont les entreprises développent ces applications ?

Steve Chambers : Les clients ont tous des besoins différents. Certains souhaitent développer leurs propres applications et Canopy peut les aider à le faire plus rapidement. C'est ce que nous constatons avec les développeurs, qui prennent conscience que l'utilisation d'une plateforme Cloud leur permet de réduire le délai de mise sur le marché des applications, qui passe ainsi de plusieurs semaines à quelques jours.

Emmanuelle Morice : Canopy est bien plus qu'un simple kiosque d'applications : il s'agit d'une plateforme professionnelle. Nous disposons du meilleur environnement qui soit pour les développeurs, et l'ensemble des offres autour de la plateforme séduit les développeurs indépendants, les clients et les partenaires, qui cherchent tous à développer des applications qui leur permettent de se démarquer.

Dans quelle mesure Canopy est-il bien placé pour s'adapter aux évolutions du marché ?

Emmanuelle Morice : Canopy et ses partenaires ont accès à une propriété intellectuelle différenciatrice. Nous ne sommes pas en concurrence au sein d'un écosystème banalisé (marché de commodité). Nous pouvons offrir à nos clients des solutions nouvelles à forte valeur ajoutée par le biais de notre solution Platform-as-a-Service (PaaS, plateforme à la demande) ainsi que l'accès à une sélection des meilleures applications disponibles sur notre portail d'applications d'entreprise.

Steve Chambers : L'intérêt des offres telles que Canopy PaaS et Canopy IaaS découle du fait qu'il n'existe pas de solution unique applicable à tous. Nous pouvons offrir de multiples déclinaisons des infrastructures IaaS, selon les besoins de nos clients. Canopy dispose d'un écosystème de partenaires très développé qui nous permet d'offrir un éventail complet de fonctionnalités. Enfin, la plupart de nos concurrents n'ont pas ce que nous avons : notre vaste expérience en matière de conseil et de technologie. Nous savons comment supporter les activités des entreprises aux niveaux stratégiques, gérer le processus de changement et migrer les services vers le Cloud. C'est vraiment une offre de services complète et pertinente.

L'entreprise collaborative



blueKiwi

Notre filiale blueKiwi est le premier fournisseur de réseaux sociaux d'entreprise Software-as-a-Service (SaaS, logiciels à la demande) en Europe, permettant aux petites et grandes entreprises ainsi qu'aux organisations gouvernementales d'améliorer leur productivité et d'encourager l'innovation. BlueKiwi offre un espace unique dédié à la collaboration et au partage d'idées, à même de créer ainsi des communautés entre collaborateurs, partenaires et clients, qu'ils soient sur leur lieu de travail ou en déplacement, et des applications professionnelles. BlueKiwi Zen fournit un environnement de travail collaboratif unique en son genre axé sur l'expérience et l'expertise.

Adoption sur le marché

Le recours croissant à la collaboration sociale d'entreprise (« social collaboration ») génère des gains d'efficacité et permet davantage de coopération dans une organisation, tout en éliminant une grande partie des interférences dues au

nombre d'e-mails trop important. La collaboration en ligne permet aux collaborateurs de travailler de la manière qui leur convient le mieux afin d'être plus productifs au sein de leur entreprise.

Impact commercial

90 % des entreprises utilisant des technologies collaboratives constatent des bénéfices métier significatifs concernant la productivité, l'innovation, les succès commerciaux, l'engagement des collaborateurs et le partage des connaissances. Selon les

analystes industriels (rapport McKinsey Global Institute, juillet 2012), les technologies sociales, lorsqu'elles sont utilisées à l'intérieur et entre les entreprises, ont le potentiel d'augmenter la productivité des travailleurs hautement qualifiés de 20 à 25 %.



Zéro email™

Testé et approuvé au sein même d'Atos, le programme Zéro email™ aide les entreprises à mettre en place un environnement de travail innovant. Zéro email™ vise à encourager l'innovation, apporte davantage de flexibilité au sein de l'entreprise et permet de réduire les délais de mise sur le marché de nouveaux services ou de solutions en intégrant la collaboration sociale au cœur de la technologie.

Discussion

Faire de Zéro email™ une réalité

Comment Zéro email™ a-t-il contribué à transformer Atos ?

Marc Bovens : D'une certaine façon, Atos donne l'impression d'être une entreprise bien plus petite aujourd'hui car la collaboration est désormais à portée de main de chaque collaborateur. Par exemple, nos systèmes de gestion des connaissances ont mis des millions de documents à la disposition de tous nos collaborateurs. Auparavant, pour obtenir de l'aide, il était souvent nécessaire de faire des recherches au sein d'un grand nombre de documents pas toujours pertinents, rédigés par des personnes qu'il était parfois impossible de contacter. BlueKiwi, notre plateforme de collaboration sociale, dont les profils sont créés par les collaborateurs, constitue, avec notre solution de messagerie instantanée, une nouvelle approche de la collaboration : vous pouvez facilement identifier un expert, vérifier sa disponibilité et le contacter à l'aide de l'outil d'audio/visioconférence. Vous accédez aux informations et aux expertises plus rapidement tout en encourageant l'entraide.

Compte tenu du nombre de collaborateurs Atos à travers le monde, cette démarche est plutôt intéressante. Quels conseils donneriez-vous en matière de déploiement des outils de collaboration sociale ?

Zeina Zakhour : Je crois qu'il est essentiel que les entreprises et les organisations fassent valoir les avantages de la collaboration sociale en interne, comme Atos l'a fait. Nous avons lancé blueKiwi sur tous nos campus et sur tous nos sites au cours de notre semaine Wellbeing@work, qui a eu lieu en septembre 2012. Nous avons organisé des séminaires de formation et des sessions de questions-réponses afin d'impliquer les collaborateurs. La grande majorité d'entre eux utilisent ces outils spontanément alors que d'autres auront besoin de plus de temps : il est nécessaire de s'adapter à chacun. Il est également logique de mettre en place des indicateurs clés de performance relatifs à l'utilisation des outils de collaboration sociale afin d'évaluer leur succès.



“ Les communautés fondées sur l'organisation du Groupe veillent à ce que tous les collaborateurs soient sur la même longueur d'onde.”

Marc Bovens

Directeur du Programme Global, Zéro email™, Groupe Atos



“ La grande majorité de nos collaborateurs utilise nos outils de collaboration sociale spontanément.”

Zeina Zakhour

Responsable de l'offre de sécurité, Groupe Atos

Marc Bovens : Nous recommanderons également de former les dirigeants, comme nous l'avons fait, afin que ceux-ci participent aux projets d'envergure et suivent leur progression, étape par étape. Les communautés créées veillent à ce que tous les collaborateurs soient sur la même longueur d'onde et s'entendent sur les objectifs de l'équipe, du département et de la société.

Comment les entreprises réagissent-elles face au concept Zéro email™ d'Atos ?

Zeina Zakhour : Lorsque nos clients ont pris connaissance de ce projet, ils étaient curieux et peut-être légèrement sceptiques. Toutefois, lorsque nous leur avons expliqué qu'un réseau social d'entreprise n'est pas un site comme Facebook, mais qu'il permet aux 76 300 collaborateurs d'une entreprise de travailler ensemble dans le monde entier, ils ont voulu en savoir plus !

Marc Bovens : Un an plus tard, nombreuses sont les entreprises avec lesquelles nous travaillons qui comprennent qu'elles ne peuvent plus se permettre de voir des informations essentielles rester bloquées dans des boîtes de réception individuelles. La collaboration sociale, autorisée par l'utilisation de blueKiwi et de Microsoft SharePoint pour le partage de documents, crée une structure globale de communautés qui englobe une organisation dans son ensemble.

Comment le Cloud et la mobilité contribuent-ils à renforcer l'argument en faveur de la collaboration sociale d'entreprise ?

Marc Bovens : Nous pouvons aider des centaines, voire des milliers de collaborateurs à devenir des entrepreneurs qui auront recours à la collaboration sociale pour définir une proposition et livrer des projets avec d'autres collègues motivés du monde entier.

Zeina Zakhour : En termes de mobilité, blueKiwi est déjà beaucoup utilisé au sein d'Atos sur les smartphones et les tablettes, et je crois que ce n'est que le début de la mobilité pour les logiciels de collaboration d'entreprise.

Le Big Data

Technologie : Le Big Data



Gestion de l'information et analyse des données

Jamais autant de données n'ont été générées, et depuis autant de lieux différents. Atos a une expérience approfondie des technologies Big Data et d'analyse des données. Atos aide ses clients à faire parler leurs données, à les utiliser de manière à ce qu'elles les guident dans leurs processus de prise de décision et à optimiser leurs performances. Atos transforme les données et les informations en ressources stratégiques dont ses clients tirent profit pour se démarquer.

Informatique décisionnelle

Afin de découpler la puissance du Big Data et d'apporter une compréhension des données, les solutions d'informatique décisionnelle d'Atos tirent profit du Cloud Computing et s'inspirent des dernières améliorations dans le domaine des technologies « in memory », de la virtualisation, du stockage des données et de la puissance de traitement. Ces solutions aident les clients à extraire parmi les données générées au sein des entreprises d'aujourd'hui les données pertinentes pour en faire un véritable atout.



“ Il est désormais possible d'analyser d'énormes volumes de données non structurées en se libérant des vieilles méthodes de l'informatique décisionnelle. Les analyses sur smartphones et les interfaces qui recueillent les données pertinentes pour les experts ne sont qu'une infime partie des données disponibles.”

Jordan Janeczko
Communauté Scientifique, Groupe Atos



Exploration de données

Les données sont des ressources naturelles contenues dans de vastes dépôts, qui circulent très rapidement sous de nombreux formats. Comme toute ressource, elles peuvent être difficiles à extraire et à raffiner. Le Big Data exploite de vastes sources d'information à la fois au sein et à l'extérieur de l'entreprise et offre un nouveau niveau de compréhension. En utilisant le Cloud Computing et des plateformes Open Source pour extraire, traiter et analyser de grandes quantités de données, Atos met au jour des tendances, des relations de cause à effet et des moteurs d'activité jusqu'alors inconnus.



Gestion de contenu

Grâce à ses solutions de gestion de contenu (ECM), Atos permet aux organisations de couvrir l'intégralité du cycle de vie du contenu, de la création à la fourniture en passant par l'archivage d'informations structurées et non structurées. Grâce à ces solutions, les informations sont disponibles et facilement accessibles, ce qui aide les entreprises à atteindre leurs objectifs. La gestion de contenu peut diminuer les coûts de transaction et la durée des processus opérationnels tout en permettant aux employés de collaborer de manière efficace, de partager leurs connaissances dans toute l'entreprise et de coopérer avec les partenaires et les clients.



Systèmes d'aide à la décision

Dans un contexte où les organisations prennent leurs décisions dans un environnement où la quantité de données est en croissance exponentielle, l'utilisation de systèmes avancés d'aide à la décision contribue à améliorer et accélérer la prise de décisions stratégiques, tout en atténuant les risques et en identifiant de nouvelles opportunités. Les systèmes d'aide à la décision offrent des informations précises en temps voulu, ce qui permet à la direction de faire des choix plus pertinents et plus efficaces, dans un environnement soumis à toujours plus de règles et de gouvernance.

Technologie : Le Big Data

Le Big Data

Adoption sur le marché

Le Big Data suscite de plus en plus l'intérêt des entreprises, des administrations et des consommateurs. Cela s'explique par son bas coût, découlant des progrès réalisés dans le domaine de l'informatique, du stockage des données, de la distribution et des nouveaux modèles de production.

Atos offre à ses clients des solutions pratiques et personnalisées en s'appuyant sur des analyses flexibles pour convertir les données non structurées en connaissances simples et transparentes. Gartner a augmenté la note de l'offre Big Data d'Atos, qui passe de « prometteur » à « positif », reconnaissant ainsi l'expertise et l'excellence des services fournis par Atos. En parallèle, l'acquisition en 2013 de WindowLogic, fournisseur de premier plan de solutions de gestion de contenu en Australie et en Nouvelle-Zélande, a renforcé la position d'Atos sur le marché de la gestion de l'information et du Big Data en Asie-Pacifique. Avec son offre Big Data, Atos s'adresse aux principaux marchés verticaux, notamment le secteur public, la santé, les transports et l'industrie, dans le but de mieux

répondre aux attentes de leurs clients finaux.

En 2013, l'organisme d'épargne NS&I, soutenu par le Trésor public britannique, a confié à Atos un contrat d'externalisation des services au point de vente et de back-office. Atos tire désormais parti de son expertise en informatique décisionnelle et en analyse pour élaborer et améliorer l'offre en ligne de NS&I en ajoutant de nouvelles fonctionnalités et des applications pour faciliter le passage des clients au numérique.

Atos travaille également en étroite collaboration avec des organisations gouvernementales sur des projets de recherche. Parmi les projets en cours figurent ALFRED, le « majordome virtuel » pour les personnes âgées, et le système de suivi des patients à distance Chiron, tous deux cofinancés par la Commission européenne. Pour finir, Atos prévoit, en collaboration avec Siemens, un investissement commun dans le domaine de l'analyse des données industrielles. Nous pensons définir les prochaines étapes de notre collaboration dans le domaine de l'analyse des données au cours du second trimestre de 2014.



Impact commercial

Le Big Data entraîne de considérables réductions de coûts, des gains de productivité et une croissance importante des marges opérationnelles. L'utilisation du Big Data permet une mise sur le marché plus rapide à partir de processus plus légers et automatisés, avec des systèmes informatiques et des équipements moins complexes à acheter et à entretenir. Atos fournit des services sous forme de Cloud public, privé ou hybride, en offrant des informations en temps réel, rapidement, simplement et pour un prix abordable. Atos est l'un des leaders de l'environnement du Big Data et a publié en 2013 un livre blanc sur l'analyse des données à la demande (DAaaS, Data-Analytics-as-a-Service), qui présente les arguments en faveur d'une fourniture flexible de services à la demande reposant sur un paiement à l'utilisation, applicable à un vaste éventail de secteurs industriels.

Atos fournit des services sous forme de Cloud public, privé ou hybride, en offrant des informations en temps réel, rapidement et simplement.

Discussion

Les avancées du Big Data

Pourquoi le Big Data est-il si populaire ?

Markus Brandes : On constate l'apparition d'un nouvel environnement de données, avec d'énormes volumes générés, une augmentation massive de la connectivité avec Internet (Internet des objets) et la prise de conscience de la valeur des données non structurées. Compte tenu de l'évolution constante des technologies, nous travaillons depuis plusieurs années avec nos clients en vue de maximiser les avantages tant opérationnels que commerciaux offerts par le numérique. Par exemple, l'utilisation du Big Data permet aux opérateurs mobiles d'identifier leurs clients fidèles, de détecter s'ils sont à un moment susceptibles de subir une interruption des appels en raison d'une saturation du réseau et de prendre alors des mesures correctives pour prévenir la gêne.

Darren Ratcliffe : Les entreprises qui commencent à faire appel aux services de Cloud prennent de plus en plus conscience que leurs données sont davantage éparpillées que dans le passé et qu'elles continuent de croître de manière exponentielle. Le Big Data est en mesure de transformer intégralement le modèle de fonctionnement de l'entreprise et le produit ou service fourni.

Comment le Big Data aide-t-il vos clients à améliorer leur stratégie d'entreprise ?

Markus Brandes : Le Big Data permet de s'ouvrir à de nouvelles sources de revenu. Par exemple, une entreprise de matériel agricole souhaitera utiliser le Big Data pour faire évoluer le secteur et utiliser des mesures enregistrées par ses appareils, notamment l'humidité du sol ou le taux d'engrais, afin de vendre des services qui puissent aider les agriculteurs à faire pousser leurs cultures. Néanmoins, une entreprise qui pense le Big Data et l'analyse des données uniquement du point de vue du retour sur investissement risque bien de se faire distancer par la concurrence qui a compris qu'elle pouvait attendre plus du Big Data : changer leur mode de fonctionnement et transformer leur activité.



“ Le Big Data est en mesure de transformer intégralement votre modèle de fonctionnement et le service fourni.”

Darren Ratcliffe

Directeur Exécutif, Platform-as-a-Service, Canopy



“ Le Big Data permet de changer les processus opérationnels des entreprises.”

Markus Brandes

Directeur Exécutif, en Informatique décisionnelle, Groupe Atos

Quels secteurs ont adhéré au Big Data à ce jour ?

Darren Ratcliffe : Toute entreprise, quel que soit le secteur, peut bénéficier du Big Data, même si la vitesse d'adoption varie. En effet, toute entreprise dont l'activité repose sur des systèmes de données finira par sentir peser sur elle le poids des informations.

Markus Brandes : C'est vrai. Par exemple, nous avons beaucoup de nos clients dans le domaine de l'énergie et des services publics. Ces clients bénéficient de solutions de compteurs intelligents, qui leur permettent d'optimiser leurs réseaux ; l'analyse des données les aide à améliorer véritablement leurs processus opérationnels et à réduire les vols. Nous travaillons également avec des organisations gouvernementales afin de combattre les fraudes, notamment en matière d'impôt, de douane et de sécurité sociale. Nous observons aussi un intérêt grandissant pour l'analyse des données industrielles, où nous analysons des données issues de différents composants afin de réduire les temps d'interruption des machines, des usines de fabrication ou des environnements de production. Nous mettons également en place des services de maintenance préventive. L'analyse avancée des données ouvre la voie à toute une nouvelle gamme de services dans le secteur de la santé. Nous collaborons avec des universités sur des analyses avancées qui pourraient être utilisées dans le cadre des processus de diagnostic médical. Les « patients connectés » constituent une autre déclinaison de l'utilisation des Big Data. Les patients souffrant de maladies comme le diabète disposent d'un patch cutané qui permet de mesurer leur taux d'insuline et donne des avertissements concernant leur dosage en insuline ou la prise d'autres médicaments.

Notre expertise dans le sport



👁️ 100 000

Heures de tests menées par Atos en préparation du déploiement de systèmes sur les 30 sites des Jeux Olympiques et Paralympiques de Sochi 2014.

💡 3 000

Business Technologists pour capturer chaque instant.

Le Big Data pour des résultats en temps réel

Atos s'assure que le contenu, les scores et les données critiques des Jeux Olympiques et Paralympiques soient communiqués aux médias, aux athlètes et à plus de 3 milliards de téléspectateurs en seulement 0,5 seconde.



Sécurité informatique

Aux Jeux Olympiques et Paralympiques, les systèmes de gestion des risques et de sécurité informatique d'Atos traitent des centaines de milliers d'événements concernant la sécurité chaque jour, les passant instantanément au crible afin de distinguer les anomalies bénignes des menaces potentielles.



myInfo+ à Sochi 2014

Pour la première fois, le service myInfo+, utilisé par les athlètes et les médias pour vérifier certaines informations, parmi lesquelles le calendrier des compétitions, le classement des médailles, les bulletins météo et les flux d'actualités, était disponible sur tous les appareils mobiles.



“ Tout comme les athlètes qui se sont entraînés pendant quatre ans pour être les meilleurs, nos 150 Business Technologists ont préparé et testé sans relâche les systèmes informatiques nécessaires au bon déroulement des Jeux Olympiques de Sochi 2014. Atos fera bénéficier ses clients d'autres secteurs, comme les administrations et les services financiers, de ses compétences acquises lors des Jeux.”

Marta Sanfeliu

Responsable de l'intégration pour les Jeux Olympiques et Paralympiques d'hiver de Sochi, Groupe Atos

Médaille d'or pour Atos

En tant que partenaire informatique mondial des Jeux Olympiques et Paralympiques, Atos est responsable de l'exécution et de la gestion de toute l'infrastructure informatique des Jeux.

Atos intègre, gère et sécurise les vastes systèmes informatiques qui relient les résultats, les événements et les informations relatives aux athlètes auprès des spectateurs et des médias du monde entier, jouant ainsi un rôle essentiel dans le succès continu que les Jeux remportent à l'échelle internationale.

Atos est un prestataire technologique clé des Jeux Olympiques et Paralympiques depuis plus de vingt ans et a formé des partenariats solides avec le Comité International Olympique (CIO) et le Comité International Paralympique (CIP).

Au cours de l'année 2013, Atos a créé et testé les dernières innovations qui ont été déployées lors des Jeux de Sochi 2014 et a utilisé pour la première fois la technologie du Cloud pour le site officiel des Jeux.

La gestion de l'infrastructure informatique des Jeux Olympiques et Paralympiques est un défi stimulant qui permet aux Business Technologists d'Atos de donner le meilleur d'eux-mêmes. Les préparations sont déjà en cours pour les Jeux de 2016 à Rio, et ce projet bénéficiera d'une grande visibilité fournira à Atos une occasion supplémentaire de mettre en avant son savoir-faire et de démontrer son engagement. Atos restera le responsable de l'infrastructure informatique des Jeux pour le CIO jusqu'en 2014.



Systèmes de gestion des Jeux

Atos prend en charge les opérations des Jeux avec une suite d'applications qui traitent les domaines critiques tels que les accréditations, les résultats sportifs et les qualifications, les rapports des consultations médicales, le portail des volontaires et la gestion des effectifs.



.....

Worldline
l'expérience
numérique de demain

#1

Worldline

Réinventer les paiements et les transactions autour de l'expérience utilisateur



“Worldline est le leader européen et un acteur international des services de paiement et des services transactionnels. Worldline fournit des services de nouvelle génération, permettant à ses clients d'offrir des solutions fluides et innovantes au consommateur final. Worldline est idéalement placé pour accompagner l'ensemble des entreprises et des services administratifs et contribuer à leur réussite sur un marché mondial en constante évolution. Les solutions de bout en bout de Worldline aident ses clients à anticiper les nouvelles innovations du marché et à optimiser la performance de leur paiement électronique. Notre ambition est de soutenir la croissance de nos clients et de leur permettre d'innover afin qu'ils restent compétitifs.”

Gilles Grapinet
Directeur Général, Worldline



“Le secteur des paiements est à un tournant décisif : les nouvelles technologies ont renforcé les attentes des clients en termes d'expérience utilisateur. Le temps est venu de proposer des services de paiement de nouvelle génération. Nous associons les dernières technologies à notre savoir-faire métier tout en continuant à mettre l'accent sur l'expérience utilisateur. Worldline est un partenaire unique pour l'ensemble des services de paiement et des activités transactionnelles.”

Marc-Henri Desportes
Directeur Général Délégué, Worldline



“Worldline est un prestataire de services numériques de bout en bout, qui conçoit des solutions verticales B2C et qui exploite des services personnalisés dans le domaine des paiements. Nous élaborons notre portefeuille de solutions en combinant notre expertise à l'ensemble de nos ressources. Nous nous démarquons de la concurrence grâce à notre capacité à concevoir des solutions innovantes, à anticiper les besoins de nos clients et à investir à leurs côtés.”

Christophe Duquenne
Directeur des Opérations, Worldline

Worldline

Créer et gérer les services en ligne de demain

Trois champs de compétence autour des services numériques et de paiement



Merchant Services & Terminals

Améliorer l'expérience client

Dans un monde où l'accès à l'information est instantané et où la concurrence est à portée de clic, les commerçants doivent absolument réussir à attirer des clients et à les fidéliser pour rester sur le marché. Le secteur de la grande distribution recherche un partenaire capable de comprendre ses besoins en innovation technologique destinée au grand public. Cela lui permet d'améliorer l'expérience d'achat, de générer des opportunités de ventes incitatives et d'optimiser ses processus commerciaux. Nos solutions tirent parti de l'engagement du consommateur via des services de paiement numérique destinés au commerce électronique et mobile, quel que soit le canal utilisé.

- Acquisition commerciale
- Acceptation centralisée des paiements de proximité et à distance
- Terminaux
- Cartes privatives et fidélisation
- E/m-commerce



Mobility & e-Transactional Services

Adopter une stratégie digitale

La révolution numérique réinvente les processus B2C en offrant des possibilités sans précédent pour faire plus et mieux avec moins de moyens. Cela implique cependant d'énormes enjeux en matière d'innovation. Nos clients recherchent un partenaire de bout en bout pour les accompagner dans la création de produits numériques innovants. Ils souhaitent s'appuyer sur des expériences similaires dans différents secteurs et participer à des analyses communes de rentabilité, tout en assurant une gestion fluide du changement. Nous proposons de nouveaux produits numériques contextualisés et personnalisés, au service de l'innovation commerciale et de l'efficacité opérationnelle, tels que les solutions de gestion continue des déplacements et les services connectés de la vie quotidienne.

- Connected living
- Plateformes e-gouvernement
- E-ticketing
- Relation client et services Cloud



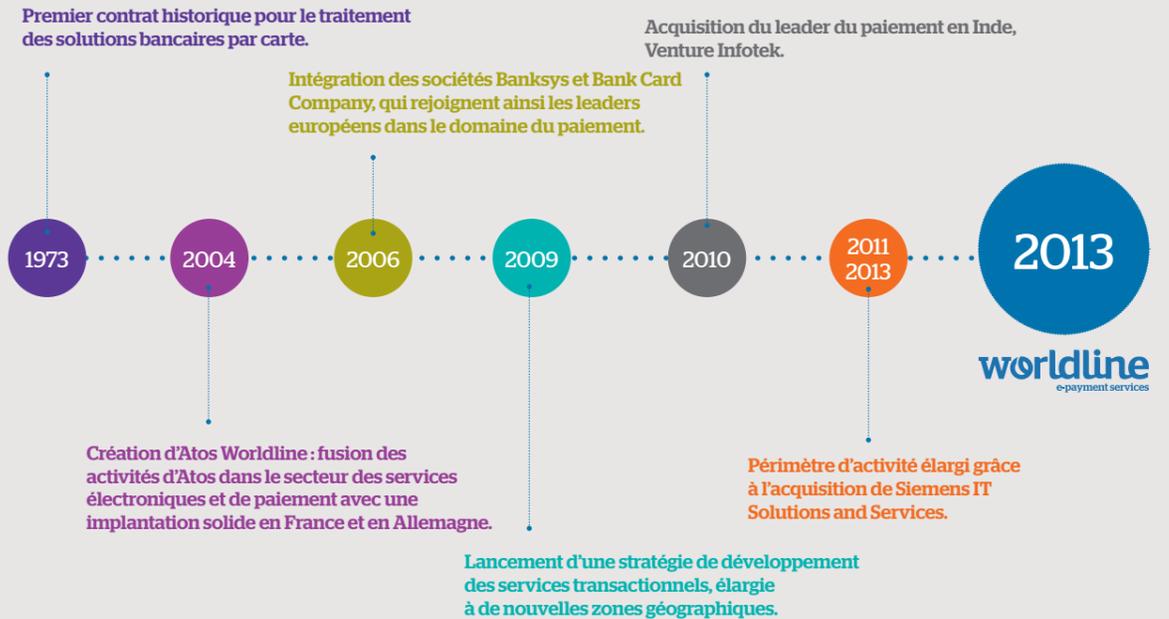
Financial Processing & Software Licensing

Traitement industriel des paiements

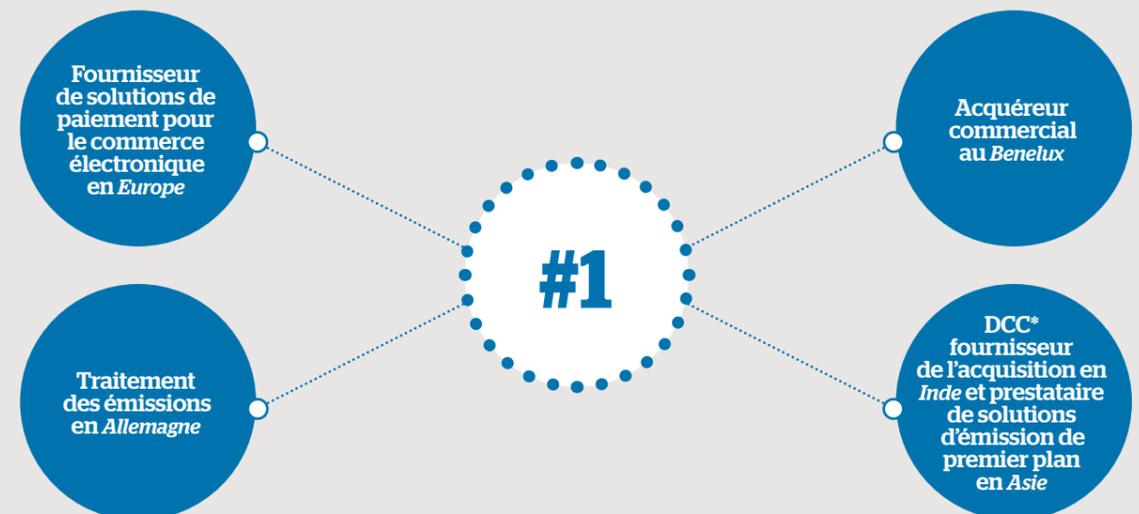
Aujourd'hui, outre l'optimisation et la sécurisation de leurs principaux services, les institutions financières recherchent des partenaires capables de concevoir des produits d'avant-garde rentables, qui leur permettent de conserver leur position de leader sur le marché et de générer de nouvelles sources de revenus. Nos capacités de traitement des paiements à grande échelle nous permettent de proposer de nouvelles formes de paiement et d'optimiser la valeur des informations, en associant par exemple un portefeuille mobile à des fonctions d'analyse.

- Traitement des acquisitions
- Traitement des émissions
- Banque (en ligne / mobile)
- Paiement électronique / mobile
- Licences

40 ans d'expérience et de croissance



Worldline est un leader dans le domaine du paiement, avec une forte présence en Europe.



* Service de conversion automatique des monnaies.

Les solutions technologiques de Worldline

Solutions connectées



E-ticketing

Le marché mondial des transports évolue très vite, en raison de l'adoption rapide des technologies mobiles et du numérique. Pour répondre aux besoins et aux attentes d'aujourd'hui, Worldline offre des services intelligents qui couvrent chaque étape de l'expérience utilisateur, en augmentant les revenus des acteurs du marché et en jouant un rôle capital dans la coordination des réseaux de transport. Worldline assure la fourniture et la gestion de solutions de billetterie électronique qui enregistrent des millions de transactions chaque jour dans le monde entier.

Services numériques pour la grande distribution

Une révolution de l'expérience d'achat est en cours. Aujourd'hui, les marques de la grande distribution investissent pour réinventer les relations commerciales et améliorer l'expérience client. Dans un monde où l'accès à l'information est instantané et où la concurrence est à portée de clic, les commerçants doivent absolument réussir à attirer des clients et à les fidéliser pour rester sur le marché. Worldline aide les clients de la distribution à générer de nouveaux revenus et à renforcer la fidélité en offrant des services personnalisés à leurs propres clients. Cela passe par la mise en place de signalétiques numériques afin d'améliorer l'expérience client.



« Pour Worldline, il est stratégique d'investir dans les solutions connectées de la vie quotidienne par lesquelles nous aidons nos clients à transformer leurs services de mobilité contextuelle en avantage compétitif direct et durable. Notre plateforme ouverte, évolutive et flexible s'adapte à tout contenu et à toute prestation de service. »

Olivier Stuckens

Directeur de la Global Business Line, Mobility & e-Transactional Services, Worldline



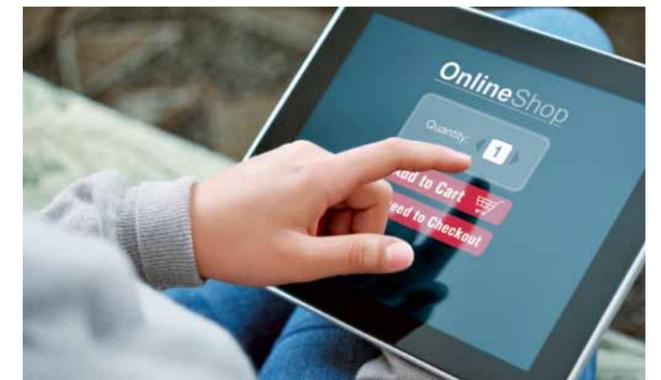
Véhicules connectés

Les véhicules connectés offrent des possibilités intéressantes, non seulement en tant que nouvelle source de revenus, mais aussi parce qu'ils nécessitent de traiter ensemble les problématiques de sécurité, de performance et de commodité. De nouveaux modèles de fonctionnement voient le jour, ce qui incite l'industrie automobile à fidéliser la clientèle, à améliorer le positionnement de la marque, à générer des revenus supérieurs et à renforcer la compétitivité et la rentabilité. Worldline est le partenaire de choix des acteurs du marché des véhicules connectés, notamment des constructeurs et des grands transporteurs, pour qui nous mettons en place très rapidement de nouveaux services B2C et B2B sur le marché.



Marchés des données

Le Big Data n'est pas seulement un terme à la mode. La génération de valeur à partir des données est l'un des principaux moteurs du développement. En analysant et en partageant toutes les données disponibles générées par les technologies mobiles et numériques, les entreprises peuvent proposer de nouvelles offres ou des services à forte valeur ajoutée quand leurs clients en ont besoin. Le partage de données entre les fournisseurs d'un même écosystème crée de la valeur ajoutée pour leurs utilisateurs cibles. En tant que partenaire de confiance, Worldline a mis en place, via ses solutions de partage des données (notamment la Data Value Factory), un modèle d'entreprise unique visant à partager et monétiser les données pour un usage contextuel, tout en garantissant à tout moment le plus haut degré de confidentialité et de sécurité des données.



Dématérialisation

À mesure que les entreprises et les organisations transforment leurs activités afin de fonctionner sans utiliser de papier, la dématérialisation crée de nouvelles opportunités. Les services de mobilité et de transaction électronique de Worldline permettent la dématérialisation du monde physique en favorisant l'efficacité opérationnelle. Ces services sont la combinaison d'une expertise, de logiciels et de ressources qui contribuent à la transformation initiée par les services numériques. La suite de services « User Trust Services » offre un traitement sans papier, un archivage numérique, une gestion du trafic des e-services et des solutions de santé.

Solutions connectées

Adoption sur le marché

La révolution numérique réinvente les processus B2B2C.

Elle offre des possibilités nouvelles de faire plus et mieux avec moins. Worldline accompagne des clients issus de secteurs variés dans la création de solutions et de services numériques innovants, tirant parti des technologies numériques, pour les aider à améliorer la relation avec leurs consommateurs et à augmenter leurs revenus.

Grâce à Worldline, les grandes chaînes alimentaires européennes peuvent offrir à leurs clients des services « click and collect » de manière à leur permettre de décider où, quand et comment ils effectuent leurs achats grâce à des solutions de paiement mobile. Worldline offre des solutions de paiement sur automate dans deux grandes chaînes hôtelières du Royaume-Uni, a déployé plus de 1 000 automates sur le réseau

de chemin de fer britannique et a mené à bien un projet global de signalisation numérique pour un grand industriel.

Dans le reste du monde, Worldline aide le secteur des transports à passer à des solutions innovantes de ticketing. Les solutions de Worldline englobent les dernières tendances technologiques et sont compatibles avec les derniers appareils mobiles. Worldline développe et fournit la première solution intelligente de bout en bout, qui associe les paiements et la gestion des déplacements par le biais de cartes intelligentes, de téléphones et de cartes sans contact.



Impact commercial

La technologie mobile a réinventé la façon dont les consommateurs achètent leurs produits et leurs services. Elle réinvente également la façon dont les entreprises, les commerçants et les sociétés de transport offrent leurs services.

Les smartphones ont entraîné une révolution durable. Parallèlement, l'apparition de maisons, de voitures et de trains intelligents commence à créer d'immenses volumes de données qui peuvent tourner en opportunités commerciales. Worldline est un partenaire de bout en bout pour ses clients qui cherchent à tirer parti de ces nouveautés et à maintenir leur positionnement au sein de la chaîne de valeur du numérique. Pour les détaillants, Worldline contribue à faire fusionner les canaux physiques et les canaux numériques afin d'obtenir une expérience d'achat connectée et continue qui soit unifiée et attractive pour tous les consommateurs. En 2013, Worldline a fourni à McDonald's France sa plateforme d'e-commerce tous canaux confondus, Worldline Omni-Commerce.

Cette même année, Worldline a également fourni des solutions connectées de la vie quotidienne aux administrations pour la perception de paiements, aux constructeurs automobiles, qui développent des méthodes d'interaction avec les conducteurs, aux compagnies de télécommunications, qui font face à une nouvelle concurrence, et aux sociétés de transport afin de leur permettre d'accepter les paiements mobiles et de passer à un système de billetterie électronique.



Worldline contribue à faire fusionner les canaux physiques et les canaux numériques afin d'obtenir une expérience d'achat connectée.

Discussion

Vers une expérience client véritablement connectée

Pourquoi les solutions connectées sont-elles devenues une telle priorité pour les entreprises ?

François Gatineau : Nous vivons une période de transformation stratégique dans laquelle les entreprises, en particulier l'industrie, passent d'une offre axée sur les produits à une offre axée sur les services. Cette transformation est favorisée par les services numériques, qui permettent aux organisations d'accéder à des publics inconnus et plus vastes, et de développer de nouveaux services ayant une valeur ajoutée apparente. Pour générer de la valeur, ces services doivent être contextuels et reposer sur la technologie mobile. C'est là que nos solutions connectées entrent en scène.

Rémi Puissant : Si vous examinez le domaine du commerce connecté, vous constatez une évolution radicale de l'expérience d'achat au cours des dernières années. Celle-ci a dépassé les magasins physiques, et l'e-commerce connaît une croissance exponentielle. Les détaillants doivent attirer et conserver leurs clients, indépendamment du canal, de l'appareil ou du processus d'achat. Leur survie dans le monde moderne en dépend car les consommateurs d'aujourd'hui dictent et contrôlent l'intégralité de leur expérience d'achat. C'est la raison pour laquelle les détaillants se tournent vers les technologies mobiles et nos services Omni-Commerce. Qu'il s'agisse de détaillants traditionnels ou d'acteurs présents uniquement en ligne, ils doivent devenir maîtres des processus pour attirer et conserver leurs clients. Les services connectés leur permettent de personnaliser et d'optimiser le parcours de leurs clients.

Le secteur de la vente au détail a manifestement adopté cette nouvelle ligne de conduite. D'autres secteurs suivent-ils également cette voie ?

François Gatineau : Outre les détaillants, nous constatons que le secteur des transports manifeste un grand intérêt pour nos solutions connectées de la vie quotidienne ; il est notamment très demandeur de services de billetterie électronique. Les voyageurs



“ Avec une bonne stratégie axée sur le client, la billetterie électronique peut offrir de nouveaux services à valeur ajoutée aux voyageurs.”

François Gatineau

Directeur de la mobilité et des solutions connectées, Worldline



“ Les consommateurs dictent et contrôlent désormais l'intégralité de l'expérience d'achat.”

Rémi Puissant

Responsable de l'offre de signalétique numérique et de l'e-commerce, Worldline

d'aujourd'hui privilégient les déplacements intelligents et connectés. Les sociétés de transport veulent offrir à leurs clients des services personnalisés de billetterie électronique pouvant gérer l'intégralité du voyage de façon homogène et enrichir l'expérience de l'utilisateur.

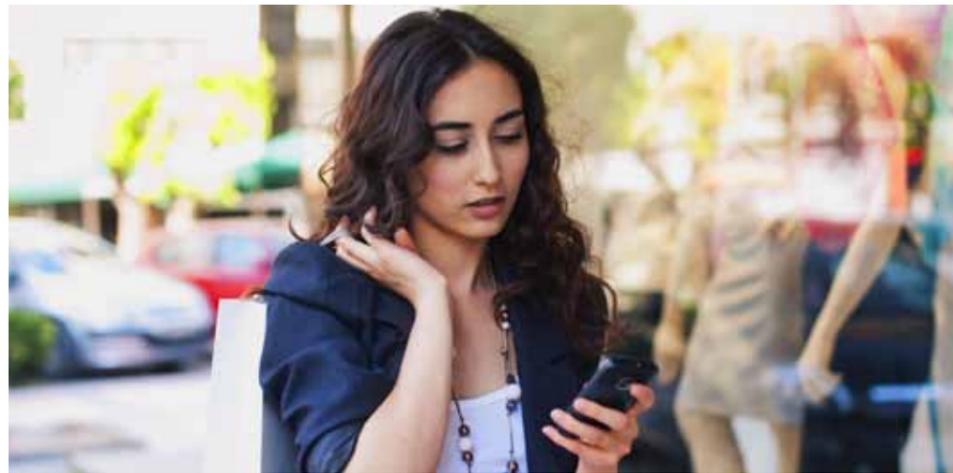
Les besoins du consommateur se trouvent précisément au cœur d'un environnement connecté. Comment Worldline fournit-il des services à valeur ajoutée à ses clients en vue de créer de nouvelles opportunités de croissance ?

François Gatineau : Nous estimons que nos clients bénéficieront d'occasions exceptionnelles grâce aux données créées par la révolution numérique. D'ici à 2020, il existera au moins 20 milliards d'appareils connectés. Il s'agit de données qui peuvent créer de la valeur pour tous les acteurs des écosystèmes de nos clients. Worldline se trouve au cœur de cette opportunité naissante. C'est tout naturellement que nous sommes partenaires du développement de nouveaux services à partir de ces données brutes. Nous disposons d'un savoir-faire et d'une expérience de haut niveau en matière de gestion des données de nos clients. Bien évidemment, la précision et la sécurité sont également essentielles dans ce domaine. Le défi consiste à analyser en temps réel des données issues de millions d'appareils et de machines, et à fournir les bons services à la bonne personne sur le bon appareil. Le tout est de s'appuyer sur le bon partenaire !

Rémi Puissant : Les interconnexions permanentes entre les clients, les détaillants et les fabricants produisent un grand nombre de données. Grâce à nos technologies Big Data, nous travaillons avec les détaillants de manière à accroître leurs ventes en créant une expérience d'achat personnalisée à partir de l'analyse de ces données. À en juger par ce que nous observons actuellement sur le marché, la demande de services connectés va continuer à augmenter très rapidement, avec une croissance globale à deux chiffres en 2014 pour les services connectés de la vie quotidienne.

Les solutions technologiques de Worldline

Paiements



Merchant Services & Terminals

Worldline offre une vaste gamme de services de paiement de bout en bout à destination de tous les commerçants, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, et accompagne leur développement en magasin, sur Internet et sur les plateformes mobiles. Worldline n'est pas uniquement un partenaire technique, c'est aussi un partenaire commercial qui peut aider les commerçants à bénéficier des dernières innovations et à générer de nouvelles opportunités.



Financial Processing & Software Licensing

Worldline propose aux banques et aux institutions financières des fonctionnalités de traitement des paiements par carte aussi bien que des paiements sans carte, de manière à traiter des millions de transactions chaque jour. Le secteur de la finance trouve là les solutions de paiement dont il a besoin pour respecter les réglementations et s'adapter à l'évolution constante du B2C. Ainsi, de nouvelles formes de paiement et d'optimisation de la valeur des données peuvent émerger.

Adoption sur le marché

Le développement de l'Internet mobile et le taux de croissance exponentiel des smartphones ont complètement métamorphosé le comportement d'achat des consommateurs. Les méthodes de paiement alternatives et les services à valeur ajoutée

font des paiements électroniques une offre grand public, qui permet aux commerçants et aux institutions financières de bénéficier de la croissance rapide du commerce mobile et électronique sécurisé.

Impact commercial

Les paiements électroniques font naître de nouvelles opportunités commerciales qui permettent aux commerçants de développer leurs modèles d'entreprise et d'accéder à de nouveaux marchés. Worldline possède une grande expertise dans ce domaine et propose des solutions globales pour des marchés aux besoins spécifiques.

En parallèle, Worldline travaille avec des institutions financières. En utilisant des technologies de pointe, elles peuvent développer des produits qui leur permettent de conserver leur avantage compétitif et de générer de nouveaux flux de revenus.

Discussion

Des services de paiement qui favorisent la croissance

Quel est le principal secteur de croissance sur le marché des paiements ?

Pascal Dehaussy : Le marché des paiements électroniques connaît un essor très important. Même au sein de zones géographiques où il est parvenu à une maturité relative (par exemple au Royaume-Uni, en France et en Allemagne), le marché global de l'e-commerce se développe rapidement. Nous pensons également pouvoir bénéficier d'opportunités d'expansion de nos activités dans des pays tels que l'Espagne, l'Europe de l'Est et les pays nordiques.

Comment Worldline aide-t-il ses clients à utiliser les données issues des paiements et des transactions afin de développer leurs activités ?

John Hemsley : Nous avons participé dès le début à des programmes de fidélité, notamment les programmes classiques de cartes co-marquées, des initiatives régionales en circuit fermé et, plus récemment, des offres liées à des cartes. L'initiative Cash Club de Worldline s'appuie spécifiquement sur la valeur de données découlant de l'usage de cartes. Notre produit réunit nos relations commerciales avec les émetteurs, les commerçants et les acquéreurs afin que les émetteurs puissent diriger les clients titulaires de cartes vers des offres commerciales ou de marques en fonction de leur profil. Cela permet de mettre en place des opérations de marketing, de publicité et de fidélité ciblées par les acquéreurs et les émetteurs, dans le respect total des exigences de confidentialité des données.

Pascal Dehaussy : Worldline utilise également les données des paiements pour la détection et la réduction des fraudes en boutique et sur Internet. Cela constitue l'une des nombreuses étapes du parcours du client, que les commerçants doivent désormais aborder. Nous disposons également de solutions spécialisées pour analyser les données en vue d'améliorer le flux des paiements et de garantir une expérience client rapide et simplifiée. Par exemple, notre solution de paiement électronique en un clic aide les commerçants à augmenter le taux de transformation de prospects en clients. Nous fournissons également des logiciels d'analyse de la clientèle



“ Nous considérons la chaîne de valeur du commerçant dans sa globalité, du site d'e-commerce à ses opérations back-office, en vue d'accroître la couverture et la valeur du commerçant dans le parcours du client.”

Pascal Dehaussy

Directeur de la Global Business Line, Financial Processing & Software Licensing, Worldline France



“ Grâce à nos compétences techniques, nous pouvons étendre les modèles de services de paiement afin de fournir les méthodes d'authentification par mobile pour des virements directs.”

John Hemsley

Directeur Paiements par carte, Worldline

en boutique, qui permettent aux commerçants d'identifier les clients et d'appliquer des programmes de fidélité au moment où ceux-ci remettent leur carte de paiement.

Comment Worldline aide-t-il les clients à aller au-delà du paiement par carte ?

John Hemsley : Nous avons remporté un franc succès en mettant en place des systèmes sécurisés de paiement mobile et par Internet. iDeal aux Pays-Bas (solution OBeP, Online Banking ePayment Solution) est le programme le plus réussi en Europe en termes de croissance, de nombre de transactions et d'usage. En France, nous avons créé l'initiative de portefeuille mobile Paylib, que nous dirigeons pour trois grandes banques françaises. Nous exploitons des programmes semblables dans d'autres parties de l'Europe. Notre stratégie consiste à travailler de concert avec nos clients et nos partenaires, de manière à rendre nos programmes interexploitables et normalisés. Grâce à notre expertise et à notre solide réputation en Europe, nous jouons un rôle capital dans le développement des futures normes.

Selon vous, quels sont les principaux avantages concurrentiels de Worldline sur ce marché en plein essor ?

Pascal Dehaussy : Nous occupons une position unique car nous pouvons proposer un système complet de bout en bout. Nous sommes en mesure de nous positionner sur n'importe quelle partie de la chaîne de valeur, qu'il s'agisse d'un gouvernement, d'un commerçant, d'une société de télécommunications ou d'un service public.

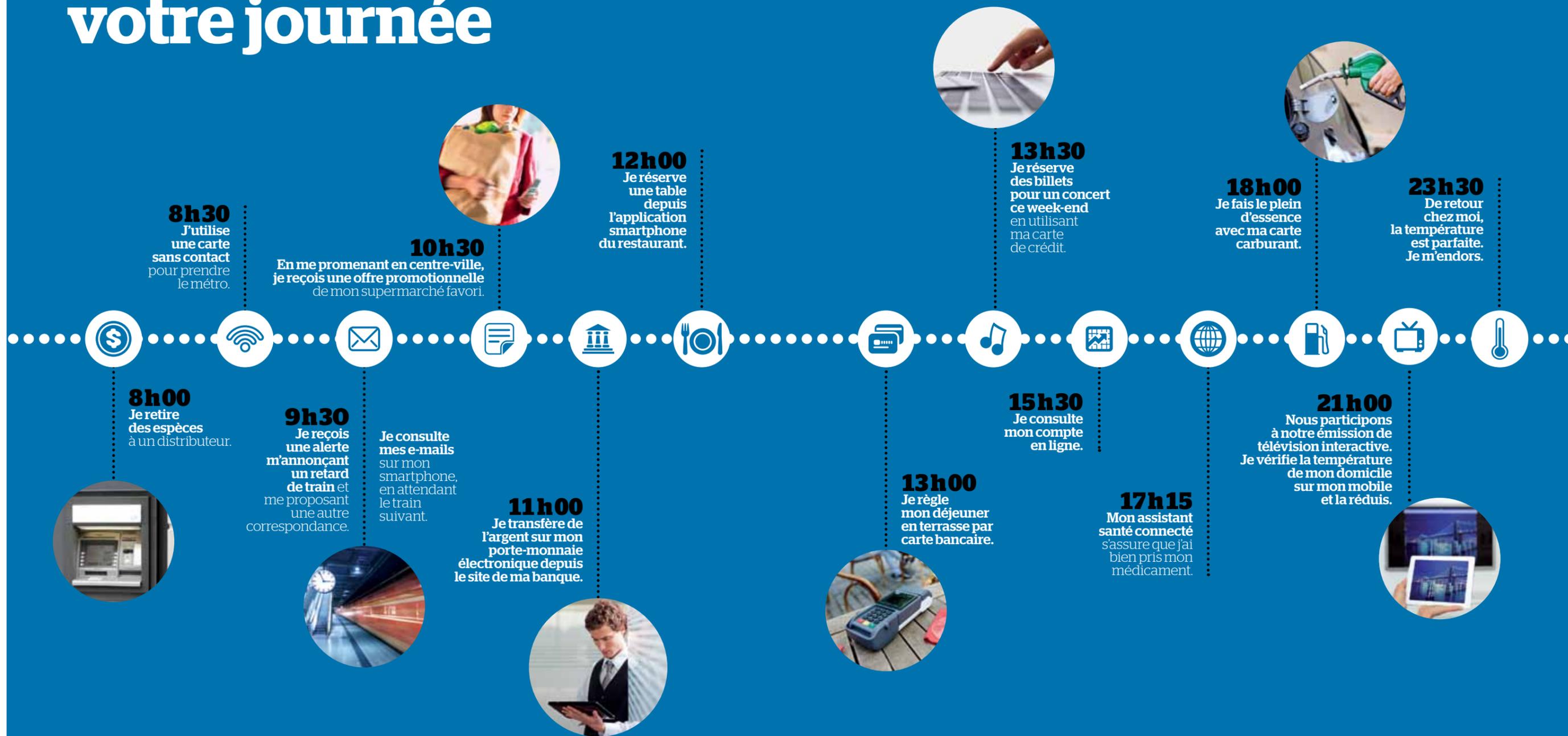
John Hemsley : Nous pouvons rendre de nouvelles idées commerciales opérationnelles grâce à nos forces dans le domaine des infrastructures informatiques et de la gestion des réseaux, et à notre capacité à transmettre des informations 24 h/24, 7 j/7. Nous pouvons favoriser les innovations et la croissance commerciale en offrant une infrastructure sécurisée et fiable. Pour qu'un nouveau programme soit couronné de succès, il doit être interexploitable sur un vaste territoire : c'est ce que Worldline offre au marché.

Worldline

Connecté tout au long de votre journée

Worldline

Worldline



Information aux actionnaires

Les actions d'Atos SE sont cotées sur le marché NYSE Euronext Paris sous le code ISIN FR0000051732. Les actions sont cotées à Paris depuis 1995, elles ne font pas l'objet de cotation sur une autre place de marché. Atos SE est la seule société cotée du Groupe.

Négociation des titres

Nombre de titres	98165 446
Classification sectorielle	Technologie de l'information
Indice principal	CAC All Shares
Autres indices	CAC IT, CAC IT20, CAC Next 20, Euronext 100, SBF 120
Marché	NYSE Euronext Paris - compartiment A
Place de cotation	Euronext Paris (France)
Code	ATO (Euronext)
Code ISIN	FR0000051732
Éligibilité PEA/SRD	Oui/oui

Les codes les plus courants sont les suivants :

Source	Code	Source	Code
Euronext	ATO	Reuters	ATOSPA
AFP	ATO	Thomson	ATOFR
Bloomberg	ATO FP		

La classification sectorielle sur Euronext est la suivante :

Euronext : classification sectorielle dans le Système de Classification Industrielle ICB
9000 AEX Technology
9530 AEX Software and Computer Services
9533 Computer Services

Calendrier financier

- 27 mai 2014 : Assemblée Générale Ordinaire
- 29 juillet 2014 : Résultats du premier semestre 2014
- 24 octobre 2014 : Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2014

Contact

Les investisseurs institutionnels, les analystes financiers et les actionnaires individuels peuvent obtenir des informations en contactant Gilles Arditti (gilles.arditti@atos.net) ou en appelant le numéro suivant : +33 (0)1 73 26 00 66. Ils peuvent aussi faire parvenir leurs demandes par e-mail à investors@atos.net.

Évolution du flottant

Le flottant des actions du Groupe exclut les participations détenues par les actionnaires de référence, à savoir les deux principaux actionnaires, PAI Partners, qui détient 9,6 % du capital au 31 décembre 2013, et Siemens, détenant une participation de 12,7 % du capital, qu'il s'est engagé à conserver jusqu'au 30 juin 2016.

Aucun autre actionnaire de référence n'a annoncé sa volonté de maintenir une participation stratégique dans le capital émis par le Groupe. Les participations détenues par les dirigeants sont également exclues du flottant.

Au 31 décembre 2013	Actions	% du capital	% des droits de vote
Autodétention	36 155	0,0 %	-
PAI Partners	9 399 376	9,6 %	9,6 %
Siemens	12 483 153	12,7 %	12,7 %
Conseil d'Administration	49 024	0,0 %	0,0 %
Salariés	1 688 640	1,7 %	1,7 %
Flottant	74 509 098	75,9 %	75,9 %
Total	98 165 446	100,0 %	100,0 %

Politique de dividendes

Réuni le 18 février 2014, le Conseil d'Administration d'Atos SE a décidé de proposer à la prochaine Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires la mise en paiement en 2014 d'un dividende de 0,70 euro par action

en 2014 au titre du résultat de 2013. Au titre des trois derniers exercices, les dividendes ont été les suivants :

Exercice	Dividende versé par action (en euros)
2012	0,60 euro
2011	0,50 euro
2010	0,50 euro

Performance de l'action Atos par rapport aux indices boursiers

En 2013, le cours de l'action Atos SE a affiché une hausse de + 24 %, en ligne avec ses pairs européens du secteur technologique (le DJ Euro Stoxx Tech + 27 %) pendant que l'indice de référence français, le CAC 40, enregistrerait une hausse de + 18 % sur la période.

Aux États-Unis, les indices boursiers ont enregistré des performances plus élevées, tels le Nasdaq, qui a augmenté de + 38 % en 2013 (+ 16 % en 2012), et le S&P 500, en hausse de + 30 % (+ 13 % en 2012).

Valeur de l'action pour la déclaration estimative des biens soumis à l'ISF

Le cours de clôture de l'action au 31 décembre 2013 s'est établi à 65,79 euros. La moyenne des cours de clôture sur les 30 derniers jours

de bourse de 2013 a été de 63,00 euros (contre 53,75 euros en 2012).

Pays et principaux sites

Siège Social

France

River Ouest
80, quai Voltaire
95877 Bezons Cedex
Tél. : +33 1 73 26 00 00

Allemagne

Otto-Hahn-Ring 6
D-81379 München
Tél. : +49 211 399 0

Afrique du Sud

Atos

Woodlands Office Park, Ground Floor, Building 32
Woodlands Drive, Woodmead
Johannesburg
Tél. : +27 87 310 2867

Allemagne

Atos

Otto-Hahn-Ring 6
D-81379 München
Tél. : +49 211 399 0

Worldline

Hahnstraße 25
D-60528 Frankfurt/Main
Tél. : +49 69 66 57 10

Andorre

Atos

Doctor Vilanova, 9 Edificio Thais 2º A
AD - 500 Andorra la Vella
Tél. : +376 82 54 47

Arabie saoudite

Atos

Olayan H.O
Tower B, 1st level
Al Malaz Area, Al Ehssa Street
P.O.Box. 8772
Riyadh 11492
Tél. : +966 14749000

Argentine

Atos

C1430CRG
Cnel. Manuel Arias 3751, 18th Floor
Cdad. Aut. de Buenos Aires
Tél. : +54 11 6315 8800

Worldline

Ruta 8 Km.
18 - Calle 122 N° 4785
ex Gral. Roca - B1653JUK
Villa Ballester
Tél. : +54 11 5193 5800

Australie

Atos

885 Mountain Highway
Bayswater
Victoria 3153
Tél. : +61 3 9721 6400

Autriche

Atos & Worldline

Siemensstrasse 92
A-1210 Vienna
Tél. : +43 51707 0

Belgique

Atos

Da Vincilaan 5
B-1935 Zaventem
Tél. : +32 2 690 28 00

Worldline

Chaussée de Haecht 1442
Haachtsesteenweg
1130 Brussels
Tél. : +32 2 727 61 11

Brésil

Atos

Rua Werner Siemens, 111
05069-900 São Paulo SP
Tél. : +55 11 3550 2000

Bulgarie

Atos

Serdika Offices
48, Sitnyakovo Blvd.
1505 Sofia
Tél. : +359 2 402 23 00

Canada

Atos

6375 Shawson Drive
Mississauga, ON L5T 1S7
Tél. : +905 461 3535

Chili

Atos & Worldline

Av. Providencia 1760 - Piso 17 - Oficina 1702
7500498 Santiago de Chile
Tél. : +56 2 477 1313

Chine

Atos & Worldline

Building B
No. 7, Wangjing Zhonghuan Nan Rd,
Chaoyang District
Beijing 100102, PRC
Tél. : +86 10 69115888

Colombie

Atos

Autopista Norte N° 108-27, Of. 1505 Torre 2
Edificio Paralelo
Bogotá
Tél. : +57 1 519 0233

Croatie

Atos

Heinzelova 69
10000 Zagreb
Tél. : +385 1 2867000

Danemark

Atos

Dybendalsvaenget 3
2630 Tasstrup
Tél. : +45 4331 1400

Égypte

Atos

50 Abbas El Akad Street
Nars City
11757 Cairo
Tél. : +202 26708806

Émirats arabes unis

Atos

The Galleries, Building 2, Level 2
Downtown Jebel Ali
Sheikh Zayed Road
PO Box 500437
Dubai
Tél. : +9714 4402300

Espagne

Atos & Worldline

Albarracín, 25
28037 Madrid
Tél. : +34 91 440 8800

Estonie

Atos

Väike-Paala 1
11415 Tallinn
Tél. : +372 6 308 649

États-Unis

Atos

2500 Westchester Avenue
Purchase, NY 10577
Tél. : +1 914 881 3000

Finlande

Atos

Kalkkipellontie 6
02650 Espoo
Tél. : +358 10 688 5000

France

Atos

River Ouest
80, quai Voltaire
95877 Bezons Cedex
Tél. : +33 1 73 26 00 00

Worldline

River Ouest
80, quai Voltaire
95877 Bezons Cedex
Tél. : +33 1 34 34 95 95

Atos Worldgrid

28, rue Gustave-Eiffel
38027 Grenoble Cedex 1
Tél. : +33 4 38 12 50 00

Hong Kong

Atos & Worldline

8/F, Octa Tower
8 Lam Chak Street
Kowloon Bay
Tél. : + 852 2280 6008

Hongrie

Atos

Gizella út 51-57
H-1143 Budapest
Tél. : +36 30 743 0

Inde

Atos

Prism Towers, "A" wing, 6th Floor, Mindspace Ob
Link Road, Goregaon West Mumbai, 400 062
Tél. : +91 22 66 45 25 00

Worldline

701, Interface 11
Malad (West)
Mumbai, 400 064
Tél. : +91 22 40 42 40 00

Indonésie

Worldline

Wisma Keiai Prince, #1707
Jl. Jend. Sudirman Kav.3
Jakarta 10220
Tél. : +62 21 572 4373

Irlande

Atos

Fitzwilliam Court
Leeson Close Dublin 2
Tél. : + 353 1 216 2000

Italie

Atos

Via Vipiteno, 4
20128 Milano
Tél. : +39 02 2431

Japon

Atos

Level 20, Shinjuku Park Tower
3-7-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku
Tokyo 163-1020
Tél. : +81 3 3344 6631

Luxembourg

Atos

Rue Nicolas-Bové-2a
L-1253 Luxembourg
Tel. : +352 31 36 37 1

Malaisie

Atos

Suite FO1, 1st Floor
2310 Century Square, Jalan Usahawan
63000 Cyberjaya - Selangor
Tél. : +60 3 8316 0288

Worldline

Suite 19.02 Level 19
Centrepont South Mid Valley City
Lingkaram Syed Putra
59200 Kuala Lumpur
Tél. : +603 2084 5418

Maroc

Atos

Casablanca Nearshore Park - Shore 7
1100, boulevard El Qods - Quartier Sidi, Maârouf
Casablanca
Tél. : +212 5 29 04 45 29

Mexique

Atos

Corporativo Santa Fe
Av. Santa Fe No. 505 piso 9
Col. Santa Cruz Manca Santa Fe
Deleg. Cuajimalpa de Morelos
05349, Mexico, D.F.
Tél. : +52 55 5081 4600

Nouvelle-Zélande

Atos

Level 1
326 Lambton
Wellington 6011
Tél. : +64 4 978 1745

Pays-Bas

Atos

Papendorpseweg 93
3528 BJ Utrecht
Tél. : +31 88 265 5555

Worldline

Wolweverstraat 18
2924 CD Ridderkerk
Tél. : +31 180 442 442

Philippines

Atos

23/F Cyber One Building
11 Eastwood Ave., Bagumbayan
Quezon City, 1110
Tél. : +63 2 982 9600

Pologne

Atos

Ul. Postępu 18
02-676 Warsaw
Tél. : +48 22 444 6500

Portugal

Atos

Edifício Europa
Av. José Malhoa, 16, 7.º andar B2
1070-159 Lisboa
Tél. : + 351 21 097 14 00

Qatar

Atos

3rd Floor, QFIB Building,
Suhaim Bin Hamad Street
Al Sadd Area, Zone #38, Building no. 89858,
P.O.Box. 202378
Doha
Tél. : +974 444 78183

République tchèque

Atos

Doudlebska 1699/5
140 00 Prague
Tél. : +420 233 034 211

Roumanie

Atos

Strada Preciziei, nr. 24, Corp H3
Bucharest 062204
Tél. : +40 21 3058603

Royaume-Uni

Atos & Worldline

4 Triton Square
Regent's Place
London NW1 3HG
Tél. : +44 20 7830 4444

Russie

Atos

1st Kozhevnichey per., 6/1
115114 Moscow
Tél. : +7 495 7372599

Serbie

Atos

Pariske komune 22
11070 Belgrade
Tél. : +381 11 3012200

Singapour

Atos & Worldline

620A Lorong 1 Toa Payoh
TP4, Building Level 5
Singapore 319762
Tél. : +65 6496 3888

Slovaquie

Atos

Einsteinova 11
851 01 Bratislava
Tél. : +421 2 68526801

Suède

Atos

Johanneslundsvägen 12-14
19487 Upplands Väsby
Tél. : +46 87306500

Suisse

Atos

Freilagerstrasse 28
8047 Zürich
Tél. : +41 58 702 11 11

Taiwan

Atos & Worldline

5F No.100, Sec 3
Min Sheng East Road
Taipei 10596
Tél. : +886 2 2514 2500

Thaïlande

Atos

2922/339, Charn Issara Tower II, 36th Floor,
New Petchburi Rd., Bangkapi, Huaykwang
Bangkok 10310
Tél. : +66 2787 9000

Turquie

Atos

Yakacik Cad. No : 111
43870 Kartal Istanbul
Tél. : +90 216 459 20 10

Réalisation : Atos, Direction de la Communication, assistée par : **AN&P** - **Impression** : Groupe Lecaux - **Rédaction** : *Analytica Media*

Illustrations : Masao Yamazaki - **Crédits photo** : Franck Juery, Bernard Huber/Capa Pictures, Frank Versteegen, Mark Turnbull, Jens Klatt, Fotolia, Getty Images, Renault Communication/Renault Marketing 3D-Commerce, médiathèque Atos, DR.

Atos, le logo Atos, Atos Consulting, Atos Sphere, Atos WorldGrid et Worldline sont des marques déposées d'Atos SE.

Pré-impresion : ce rapport a été compilé à l'aide du système « Computer to Plate » (CTP) ou « ordinateur vers plaque », ce qui entraîne l'élimination totale du film, une matière intermédiaire, au cours du processus de plaque.**Papier** : imprimé sur du papier fait d'une combinaison de fibres vierges certifiées FSC (40 %) et de fibres recyclées (60 %). Cette certification forestière garantit que la fibre du bois utilisée est issue de forêts certifiées et gérées selon des critères durables définis par le label FSC (Forest Stewardship Council). Ce papier contient de la pâte blanchie sans chlore gazeux ECF (« Elemental Chlorine Free »).

Au lieu du chlore gazeux utilisé dans le blanchiment des pâtes classiques, le blanchiment ECF utilise de l'oxygène et du dioxyde de chlore, qui ne génère pas de dioxines comme les composés organiques chlorés. **Encre** : l'encre « Vegetable Oil Ink » a été utilisée. Elle est composée de différentes huiles végétales (soja, graines de lin, tung, noix de coco et palmier). **Processus** : la colle utilisée pour la reliure est de type polyuréthane, facile à séparer et à enlever pour le recyclage du papier. En outre, 19,3 % des feuilles vierges générées à partir de la coupe de feuilles lors du traitement de ce rapport sont envoyées à une entreprise de fabrication de papier et sont utilisées comme matière première pour le papier recyclé.

Version 9 juillet 2014 : Pages 3 et 4, les titres des graphiques et la légende des chiffres clés ont été corrigés de la façon suivante: Flux de trésorerie, en millions d'euros a été remplacé par Flux de trésorerie disponible, en millions d'euros et Résultat net, en millions d'euros a été remplacé par Position de trésorerie nette, en millions d'euros.

À propos du Rapport Annuel 2013

Le Rapport Annuel d'Atos rassemble les informations clés du Groupe Atos, sa stratégie et ses opérations pour l'année 2013.

Il fait partie de notre programme de communications régulières sur l'entreprise. Ce rapport présente les alliances commerciales et les contrats signés ou mis en œuvre en 2013, mais aussi l'impact des solutions et des avancées technologiques d'Atos et de Worldline, notamment dans les domaines du Cloud Computing, de la collaboration sociale, du Big Data et de l'analyse des données, des paiements, des solutions connectées et du sport. Atos investit considérablement pour que s'épanouissent ses collaborateurs par le biais de programmes de reconnaissance, de développement et de gestion de ses nombreux Talents. Aucun des succès remportés en 2013 n'aurait été possible sans l'implication ni le savoir-faire de ses 76 300 Business Technologists présents à travers le monde.

Pour en savoir plus sur Atos,
consultez atos.net

Pour en savoir plus sur Worldline,
consultez worldline.com

The logo for Atos, featuring the word "Atos" in a bold, blue, sans-serif font. The letter 'o' is stylized with a white dot.