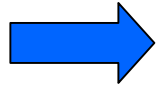


# Atos Origin

Assemblée Générale des Actionnaires  
Paris, 3 Juin 2005

Membres	Responsabilité	Coordination
Bernard Bourigeaud	Président du Directoire	
Xavier Flinois	Royaume-Uni, Amérique du Nord et Amérique du Sud, Asie-Pacifique	Secteurs de marché, Grands Comptes, Jeux Olympiques
Eric Guilhou	Directeur Administratif et Financier	
Dominique Illien	France, Allemagne et Europe Centrale	Infogérance, AtosEuronext, Atos Worldline
Wilbert Kieboom	Benelux, Scandinavie	Conseil et Intégration de Systèmes
Giovanni Linari	Italie, Espagne, Moyen-Orient et Afrique	Secteur des Télécommunications
Jans Tielman	Ressources Humaines et Communications	

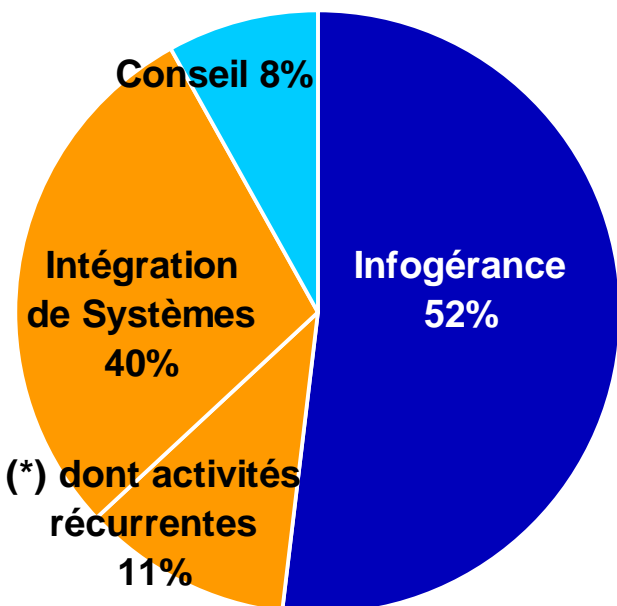


- **PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2004**
- **FUSION - INTEGRATION**
- **PERFORMANCE FINANCIERE EN 2004**
- **OBJECTIFS POUR 2005**
- **STRATEGIE**
- **SYNTHESE**
- **VOTE DES RESOLUTIONS**

## Solide performance financière dans une année de fusion

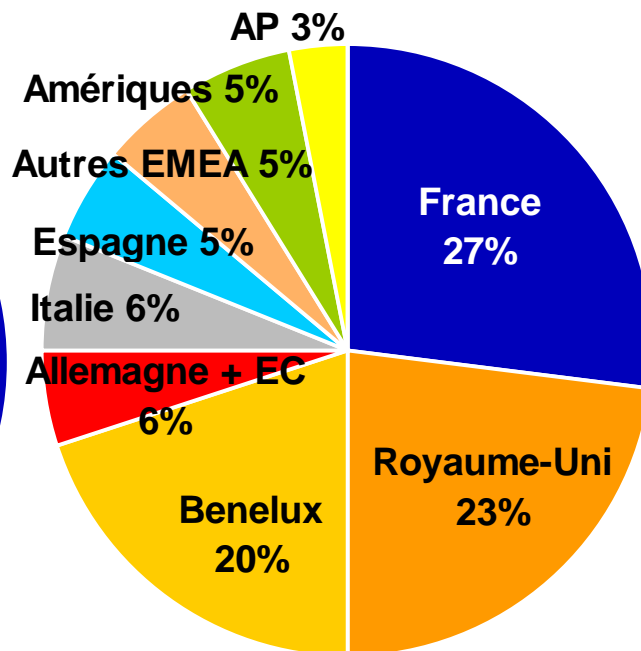
- Chiffre d'affaires légèrement supérieur aux attentes à € 5,3 Mds
- Gains commerciaux clés et ratio prises de commandes sur CA de 135%
- Résultat d'exploitation de € 385 M, soit une marge opérationnelle de 7,3%
- Amélioration de la marge de 5,0% au T1 à 10,1% au T4
- BNPA dilué en croissance de 6% à € 3,43
- Flux de trésorerie d'exploitation net de € 402 M
- Baisse de l'endettement net de € 698 M après la fusion à € 491 M (Déc-04):
  - 32% des capitaux propres (gearing ratio)
  - 1,12 fois l'excédent brut d'exploitation (leverage ratio)

## Activités

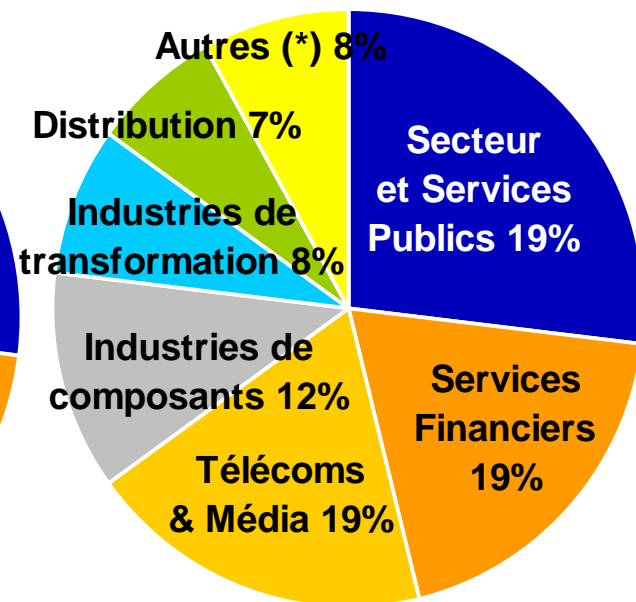


(\*) Maintenance Applicative

## Régions



## Secteurs



(\*) Incluant Transports

**Chiffre d'affaires 2004: €5,3 Mds**

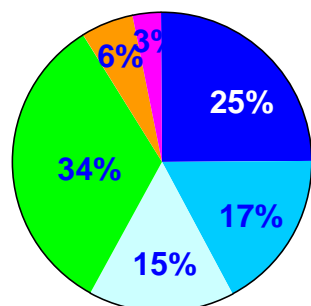
## Relations de long-terme avec nos clients

- Top 30 clients (Grands Comptes de niveau 1) représentent 48% du CA
  - Les 5 premiers clients représentent 18%
  - Les 2 premiers clients représentent chacun près de 5%
  - Excepté ces 2 clients, aucun client ne génère plus de 3%
- Top 100 clients (Grands Comptes de niveaux 1 et 2) représentent 67% du CA
- Top 100 clients sont bien équilibrés par marché et ligne de services
  - Ils représentent entre 56% et 76% de chaque secteur de marché
  - Ils représentent 64% du Conseil et de l'Intégration de Systèmes et 69% de l'Infogérance
- Base clients
  - Relations de longue durée avec les clients
  - Réduction de la concentration clients
  - Qualité du risque crédit des clients
  - Compagnies internationales

## Retour à la rentabilité

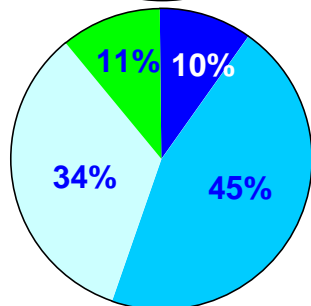
En millions d'euros	2004	2003	% Var°
Chiffre d'affaires	2 537	2 706	-4,0%
Résultat d'exploitation	192 2	160 5	+20%
% de rentabilité	7,6%	5,9%	+1,6 pt
Effectifs de clôture	24 938	26 345	-5%

- Création d'Atos Consulting regroupant l'ensemble des activités de conseil : plus de 2 000 consultants
- Création des organisations Conseil Global et Intégration de Systèmes Global
- Arrêt de la décroissance organique du chiffre d'affaires en fin de période 2004
- Rapport prises de commandes sur CA de 105% avec forte amélioration de 98% au S1 à 110% au S2
- Les activités ERP ont représenté environ 20% du CA et la maintenance applicative (long-terme) a atteint 28%
- Progression des taux d'utilisation à 75% (Conseil) et 81% (Intégration de Systèmes) à fin Décembre 2004
- Marge opérationnelle de 7,6% avec une amélioration de 3 points entre S1 (6,0%) et S2 (9,1%)



**Intégration de Systèmes**  
Chiffre d'affaires  
€2,136 M

- France
- Royaume-Uni
- Pays-Bas
- Autres EMEA
- Amérique
- Asie-Pacifique



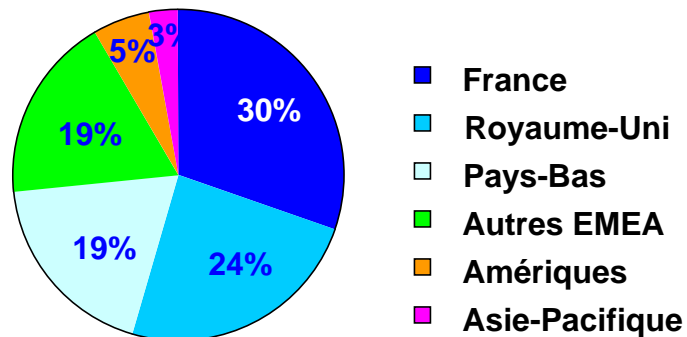
**Conseil**  
Chiffre d'affaires  
€401 M

## Flux régulier de signatures

En millions d'euros	2004	2003	% change
Chiffre d'affaires	2 765	2 699	+5,8%
Résultat d'exploitation	264,1	267,9	-1%
% de rentabilité	9,6%	9,9%	-0,4 pt
Effectifs de clôture	20 475	19 548	+10%

- Formation d'Atos Worldline (BPO technologique)
- Création d'Infogérance Global
- Croissance organique du chiffre d'affaires de 5,8%
- Rapport prises de commandes sur CA de 166%, en excluant les contrats de long-terme liés au BPO
- Secteur Public, Télécom & Distribution sont les marchés à plus forte croissance
- Marge opérationnelle de 9,6% avec une amélioration de plus de 2 points entre S1 (8,4%) et S2 (10,7%)
- Cession des activités de BPO américaines en juillet
- Principaux succès commerciaux: KarstadtQuelle, Home Office, DWP, E-Plus, Rhodia, LCH-Clearnet

Répartition du chiffre d'affaires par pays



Infogérance : Infogérance, Atos Worldline et BPO



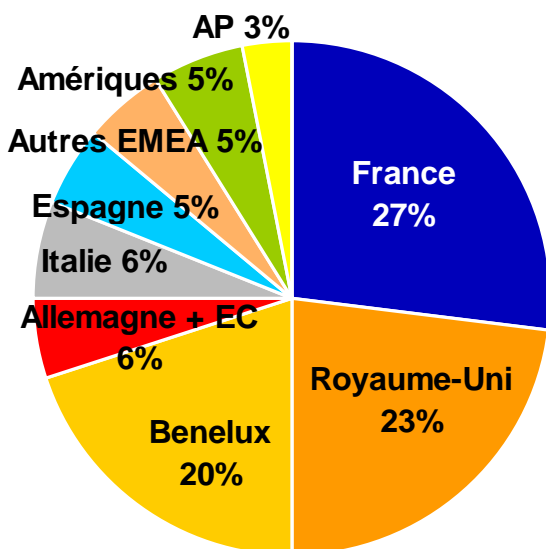
## Structures Groupe réduites à 1,3% du chiffre d'affaires consolidé

En millions d'euros	Chiffre d'affaires				Résultat d'exploitation		Effectifs
	2004	2003	% Croissance	% Organique	2004	2003	Fin Déc. 2004
Conseil et Intégration de Systèmes	2 537	2 706	-6,2%	-4,0%	7,6%	5,9%	24 938
Infogérance	2 765	2 699	+2,4%	+5,8%	9,6%	9,9%	21 447
Structures Groupe					-1,3%	-2,0%	199
<b>Total Groupe</b>	<b>5 302</b>	<b>5 405</b>	<b>-1,9%</b>	<b>+0,9%</b>	<b>7,3%</b>	<b>5,9%</b>	<b>46 584</b>

Structures Groupe présentées en % du chiffre d'affaires consolidé  
Croissance organique : à périmètre et taux de change constants  
Données pro forma combinées pour 2003

## Marge d'exploitation positive dans tous les pays

### Régions



En millions d'euros	Chiffre d'affaires 2004	% Croissance organique	Résultat d'exploitat° 2004	Effectifs fin Déc. 2004
France	1 410	+0,2%	8,6%	12 523
Royaume-Uni	1 222	+5,8%	9,6%	6 658
Pays-Bas	983	+2,1%	12,8%	8 321
Allemagne et Europe Centrale		+19,2%	5,2%	
Autres EMEA	1 266	-7,2%	6,0%	14 102
Amériques	280	-1,0%	3,4%	2 714
Asie-Pacifique	141	-14,5%	7,0%	2 067
Structures Groupe			-1,3%	199
<b>Total Groupe</b>	<b>5 302</b>	<b>+0,9%</b>	<b>7,3%</b>	<b>46 584</b>

- Les 4 principaux pays (74% du CA Groupe) ont connu une **croissance** de 3,8% en 2004
- **Amélioration de la profitabilité** dans les principales zones géographiques
- Les 3 principaux pays où Atos Origin a une **taille critique** (proche ou plus de € 1 Md) affichent une marge d'exploitation **supérieure** à la moyenne du Groupe : France, Royaume-Uni et les Pays-Bas

# Principaux succès commerciaux en 2004

France

Renault, Rhodia, CNAMTS, Crédit Lyonnais, EDF, Fortis, RTE, Auchan, Ministère des Finances, Radars, Exane, SIA, TDF

Royaume-Uni

BP, IND, MOD, DWP, NHS Scotland, DEFRA, Brake Bros, Network Rail, Schlumberger, Virgin Mobile, AT&T, LCH Clearnet, Vodafone, VOSA, ABN Amro, TNT Express, Home Office

Pays-Bas, Belgique et Scandinavie

ABN Amro, Akzo Nobel, Schenker, Sanoma, Achmea, Philips, DSM, KPN, Nuon, Artadis / Cento, Uniconsult, Ericsson, Ahold, NCC, ASML, Sara Lee

Allemagne et Europe Centrale

KarstadtQuelle, E-Plus, Commerzbank, Zumtobel, Polymerlatex

Italie, Espagne et Reste du EMEA

Banca Medolanum, Ferrero, Tele2, Alcatel, Telecom Italia Mobile, Auna, Saudi Ministry of Interior, Piaggio, Vodafone, Caja Madrid, BBVA, Iberia, Aramco, Cosmote, Telefonica

Amériques

TIM, Petrobras, AIG, Philips, Repsol, DSM Roche, Texas Medicaid Program, Akzo Nobel, Telefonica, Republic Insurance

Asie-Pacifique

Standard Chartered Bank, Manulife

# Partenaire privilégié de Renault pour la gestion de son Parc Applicatif



**RENAULT**



*Renault est la 1ère marque automobile en Europe:*

- 2,5 millions de voitures produites
- 4,1% de part de marché mondiale
- 40,7 milliards d'euros de CA

*Le groupe Renault Nissan fait partie du Top 5 des constructeurs automobiles dans le monde, avec une production cumulée de 5,7 millions de voitures.*

## Enjeux

- Transformer la gestion du parc applicatif Renault tout en réduisant les coûts
- Valoriser l'apport des systèmes d'information pour accompagner le développement international de Renault
- Passer de plus de 200 fournisseurs dans le monde à 1 partenaire global
- S'appuyer sur une excellence opérationnelle pour faciliter l'innovation et l'alignement métier

## Notre Solution

- Nouveau Organisation globale de plus de 1100 personnes s'appuyant sur:
  - Des processus et des outils industriels
  - La capacité de sourcing global d'Atos Origin
- Enterprise Architecture, la méthodologie d'Atos Origin pour réduire et optimiser le portefeuille applicatif
- Réduction des coûts de maintenance pour financer de nouveaux projets métier

## Résultats

- Plan de réduction de coûts ambitieux et transparence financière
- Cible: de plus de 2000 applications à 500 à horizon 2010
- Certification CCMI3 des activités d'intégration de systèmes à fin 2006

# KarstadtQuelle, Infogérance d'Infrastructures distribuées

## KARSTADT QUELLE AG



**KARSTADT**  
Warenhaus · Aktiengesellschaft

*KarstadtQuelle AG est le plus grand groupe de distribution et de vente par correspondance d'Europe:*

- CA de € 15.3 milliards
- Résultat d'exploitation de € 225 millions
- 100 000 employés

### Enjeux

- Réduction des coûts informatiques
- Partenaire stratégique pour le marché de la distribution en Europe
- Solutions innovantes dans la distribution
- Adaptation à la taille et à la culture du groupe

### Notre Solution

- Nouveau modèle d'organisation et transfert de 900 personnes
- Consolidation des centres de traitements de données
- Infogérance d'infrastructures distribuées de nouvelle génération (NGDT)
- Centre de compétence pour la gestion des applications
- Développement d'un portefeuille d'offres communes pour le marché de la distribution

### Résultats

- Réduction de coûts
- Reprise du personnel au sein d'Atos Origin
- Coopération avec les activités ITELLIUM
- Transition en douceur

# E-Plus – Infogérance d'exploitation

## Enjeux

- Amélioration de l'efficacité des services informatiques
- Réduction des coûts opérationnels et d'innovation
- Modernisation du paysage des services informatiques
- Processus informatiques optimisés

## Notre Solution

- Responsable de l'infrastructure informatique d'E-plus et de la gestion de ses applications
- Reprise des activités de test des nouveaux logiciels: facturation; systèmes de CRM (gestion de la relation client)
- Création d'un centre de Compétence de Télécommunications Mobiles
- Intégration réussie de 180 collaborateurs

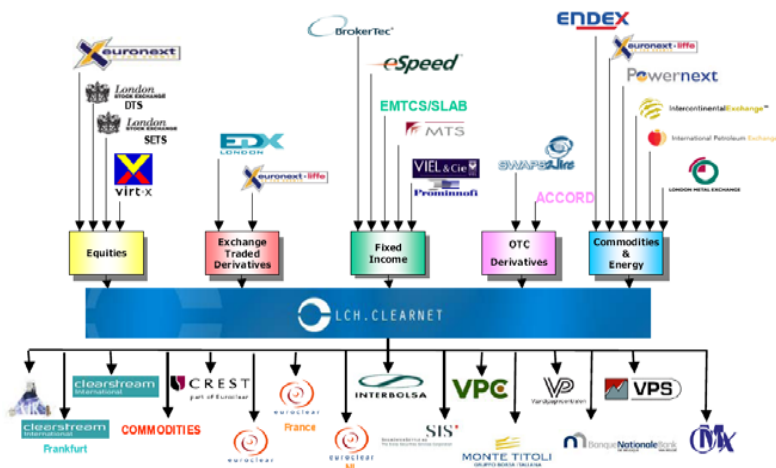
## Résultats

- Programme de réduction de coût et d'amélioration de la qualité sur 5 ans
- Processus d'innovations améliorés
- Le 1er opérateur mobile à sous-traiter la gestion de ses applications et son département de tests logiciels



*Avec près de 9,1 millions de clients (septembre 2004), E-Plus est le troisième opérateur mobile allemand. Le Groupe concentre ses efforts sur une croissance rentable et oriente systématiquement ses activités en fonction de ses résultats. L'année dernière, E-Plus a renforcé sa position sur le marché et enregistré une croissance à deux chiffres en terme de nombre de clients. E-Plus a également augmenté sa part de marché de 12,3 % fin 2002 à 13,1 % (septembre 2004).*

# Atos Origin et LCH-Clearnet entrent dans un modèle de prestation globale



*LCH.Clearnet est le groupe de contrepartie central indépendant (CCP) leader en Europe, au service des principales bourses et plateformes internationales, des marchés des actions et dérivés cotés en bourse, de l'énergie, de l'interbancaire, des taux d'intérêt et des conventions de rachats, et de la majorité des marchés de titres en Euros et en Livres.*

## Enjeux

- Intégrer un modèle de marché de compensation anglais et d'Europe continentale suite à la fusion LCH et Clearnet.
- Harmoniser les procédures d'entreprise
- Permettre à LCH.Clearnet de diminuer ses frais clients en réduisant les coûts informatiques.

## Notre solution

- Aider LCH.Clearnet à déployer Clearing 21<sup>®</sup> plus largement
- S'engager à offrir un haut niveau de service pour améliorer la qualité des opérations et la résilience
- Instaurer une association à long terme basée sur un contrat de 10 ans.

## Résultats

- Première phase de ce nouveau contrat cadre signé en décembre dernier.
- Programme d'amélioration du service lancé en novembre.

# Rhodia - Infogérance d'exploitation



**Rhodia**



*Groupe mondial de chimie de spécialités, Rhodia propose des solutions sur mesure combinant molécules et technologies originales.*

*23000 collaborateurs, Chiffre d'affaires de 5 453 milliards €.*

*113 sites industriels, 1750 chercheurs, 3,6% du CA dédiés à la R&D*

## Enjeux

- Rationaliser les processus informatiques en vue de développer la compétitivité de l'entreprise
- Réduire les coûts tout en garantissant la qualité de service
- Apporter la souplesse nécessaire aux enjeux métier de Rhodia

## Notre solution

- Intégration Infogérance d'exploitation des Serveurs / Micros / LAN sur la France, UK, Pays-Bas, Belgique, Suisse, Espagne, Portugal et Italie, soit 100 sites
- Pilotage et administration des applications
- Help Desk centralisé pour toute l'Europe
- Plus de 200 serveurs - 2500 utilisateurs SAP
- 11 000 postes de travail

## Résultats

- Un contrat signé pour 5 ans
- Signature du contrat : début Novembre
- Transfert du personnel : 01/01/2005



# Philips Global Workplace Solution Projet GLOW

## PHILIPS



*Royal Philips Electronics est l'une des plus importantes entreprises d'électronique dans le monde et en Europe, avec un chiffre d'affaires de 30.3 milliards d'euros en 2004. Avec des activités dans les trois domaines transversaux de la santé, de l'électronique grand public et de l'appareillage domestique, et 161 500 salariés dans plus de 60 pays, Philips occupe des positions de leader sur les marchés du diagnostic par imagerie médicale, du monitoring patient, des téléviseurs couleur, des rasoirs électriques, de l'éclairage et des semi-conducteurs d'application*

### Enjeux

- Passer d'une organisation par pays à des services globaux d'Infogérance pour les infrastructures bureautiques
- Optimiser et standardiser la gestion du cycle de vie de ces environnements
- Réduire les coûts de gestion de ces infrastructures tout en améliorant les services

### Notre Solution

- Atos Origin, Dell et Getronics ont conclu un partenariat en alliant le savoir-faire d'Atos Origin dans le domaine de l'Infogérance globale, le savoir-faire de Dell dans la fourniture et l'intégration de postes de travail, la capacité de Getronics d'assurer à un niveau global la maintenance des différents équipements

### Résultats

- Solution basée sur des leaders reconnus dans leur domaine respectif
- Flexibilité accrue pour Philips
- Réduction du TCO en capitalisant sur les meilleures pratiques et l'innovation

# Caractéristiques de la solution Philips

## Help Desk

- Support multilingue (> 16 langues)
- Service Global intégré (5 sites)
- Service 24h/24, 7j/7
- > 1 million d'appels / an
- Support de niveau 0 déployé

## Postes de Travail

- > 90,000 postes
- 25 applications de base
- > 3,000 applications en option
- Protection anti-virus mondiale

## Serveurs

- Services de gestion des fichiers et des imprimantes
- Services de stockage
- Services d'assistance aux applications
- > 3,500 serveurs

## Réseau LAN

- Gestion du réseau LAN
- > 5,000 Switches
- Switches gérés à distance via SNMP

## Solution

- Répartie sur les différents continents en s'appuyant sur les ressources globales d'Atos Origin aux Pays-Bas, en Pologne, en Malaisie et au Brésil
- Modèle de service global intégré (niveau 0, niveau 1 et niveau 2)
- Service assuré dans plus de 67 pays dans les régions EMEA, APAC, Amérique du Nord et Amérique du Sud

## Contrat

- Durée du contrat: 5 ans

# Contrado – KPN

## Infogérance des logiciels de relation-client



*Contrado propose des solutions et services de gestion de la relation client uniques permettant d'augmenter la satisfaction des clients tout en réalisant des économies sur les coûts de fonctionnement.*

### Enjeux

- Standardiser le système de gestion des commandes pour tous les produits et services (réduction de coûts)
- Portail web pour le client d'accès à tous les produits et services (amélioration de la satisfaction-client)
- Continuité de l'intégration de la gestion de la relation-client, de la facturation et de la gestion de réseaux (end to end provisioning)

### Notre Solution

- **Order Manager:** lien entre les contacts clients d'une entreprise (front office) et la fourniture de services à la clientèle (back office)
- Solution intégrée au paysage informatique de KPN tout en facilitant la migration vers les solutions "Commercial Off The Shelf" de KPN.
- Gestion des données pour fournir un profil client unique à KPN

### Résultats

- Mise sur le marché accélérée de nouveaux services
- Amélioration de la satisfaction client
- Possibilité d'offres groupées de produits et services
- Coûts de fonctionnement réduits

# Services d'immigration britanniques



*Les services d'immigration britanniques sont une branche du Ministère de l'Intérieur Britannique; ils emploient 16000 personnes réparties sur 60 sites. Ils sont responsables de la mise en oeuvre de la politique d'immigration britannique.*

## Enjeux

- Mise à disposition des informations nécessaires aux agents de l'immigration
- Nouveaux modes de communication proposés aux clients

## Notre solution

- Conception, intégration et exploitation de l'infrastructure technologique
- Intégrateur principal
- Optimisation des systèmes en place

## Résultats

- Réduction des coûts
- Amélioration du service mesurable
- Passage d'une gestion du quotidien à un développement du Service et de l'innovation

Standard Chartered



*What can we do  
for you - today?*

## Standard Chartered Bank

*Standard Chartered emploie 30 000 personnes sur plus de 500 sites dans 56 pays répartis dans la région Asie Pacifique, en Asie du Sud, au Moyen-Orient, en Afrique, au Royaume-Uni et en Amérique du Nord et du Sud.*

*Avec une équipe de direction composée de 70 nationalités différentes, c'est l'une des banques les plus internationales au monde.*

*La clientèle de la banque consiste en des banques de détails et de commerce.*

### Enjeux

- Meilleure exploitation de l'informatique à travers l'Asie
- Réduction du TCO pour les opérations de IT
- Améliorer la qualité de services aux clients
- Accompagner les plans de croissance des activités
- Réaliser les transformations avec un minimum de risques

### Notre solution

- Consolidation des infrastructures en deux nouveaux centres de gestion de données
- Remise à niveau des technologies
- Déploiement du modèle de services Atos Origin CSDM
- Déploiement de l'outil de gestion Atos Origin GEMS
- Intégration dans les centres de services Informatiques de la banque

### Résultats

- 50 % de réduction des coûts mainframe
- 30% de réduction des coûts d'infrastructure
- Objectifs de performance accrus avec contrats de services
- Contrat d'externalisation de 7 ans
- Economies d'échelle fonction de la croissance de l'activité prévues dans le contrat

# Renouvellement de Contrat de BPO

## Département du ministère britannique, en charge de la réforme de l'aide sociale de l'état

**DWP** Department for  
Work and Pensions



*Le client a le budget le plus important des Ministères britanniques - £112mds.*

*Son objectif, tel que défini dans son plan stratégique à 5 ans, est d'améliorer le marché de l'emploi et d'accompagner l'entrée sur le marché du travail tout en aidant ceux qui ne peuvent pas travailler.*

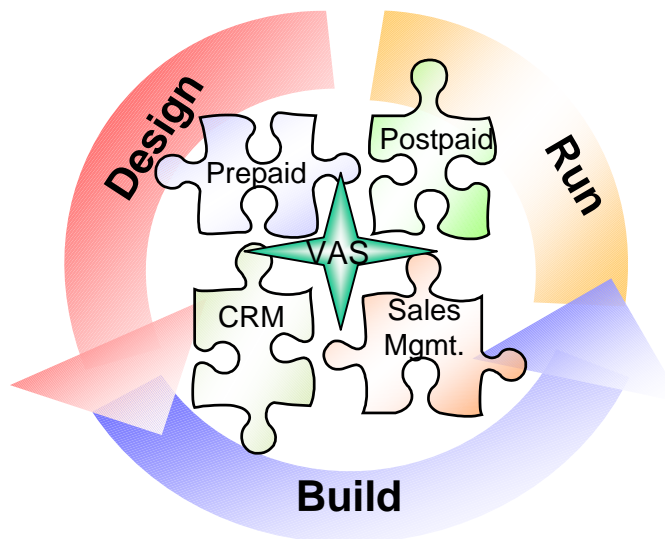
*Atos Origin offre des services de contrôles et de conseils médicaux*

### Succès

- Renouvellement du contrat après une procédure d'appel d'offres
- Contrat reconduit pour 7 ans ( extension possible de 5 ans)

### Notre solution

- Plan d'amélioration des services mesurables
- Refonte des processus et du modèle de services
- Augmentation de la capacité médicale au travers de meilleures conditions pour les médecins et le recrutement de personnels de santé
- Réduction des temps de traitement globaux
- Extension de la couverture et du déploiement du programme
- Amélioration de l'infrastructure informatique et de sa solution " Logic-Integrated Medical Assessment"



*Telecom Italia fait partie des principaux opérateurs mondiaux. Telecom Italia développe ses activités dans des secteurs stratégiques des télécommunications fixes et mobiles, de l'internet, des services de données et du haut débit, fondés sur une politique d'innovation continue.*

*En 2003 : 31 Milliards d'euros de chiffre d'affaires  
93 000 collaborateurs dans le monde  
Investissements annuels de 5 milliards d'€*

*80 Millions de clients font confiance à Telecom Italia à travers le monde*

## Enjeux

- Accompagner le groupe Telecom Italia dans sa croissance en apportant des solutions en terme d'innovation, de développement et d'efficacité dans un marché des Télécoms complexe en constante évolution

## Notre solution

- Tant au niveau du groupe que des filiales fournir une solution Design, Build & Run:
  - BSS et Systèmes d'entreprises
  - Services de télécommunications et d'informatique convergent incluant VAS, la sécurité et la gestion de la relation-client
  - Nouveaux services basés sur la technologie UMTS GPRS pour adresser les opportunités du haut débit dans des marchés porteurs

## Résultats

- Relation sur le long terme
- Améliorations des opérations par la fourniture d'applications critiques
- Association au développement de l'entreprise

## Mundivia



SSII basée à Santander, 260 employés, CA 2004: 14 M€

66% Infogérance et 34% Intégration de Systèmes .

Marchés: 60% Energie ,40% Télécoms

Clients principaux: ENDESA,AUNA,Gobierno de Cantabria,Viesgo.

### Enjeux

- Acquisition d'une participation de 85% dans Mundivia, une filiale informatique d'Endesa
- Société ayant de bonnes liquidités et un bon niveau de capitaux propres qui assure des contrats de longue durée
- Les 15% restant restent propriété de Sodercan, société détenue par le gouvernement régional de Cantabrie, Caja Cantabria (une banque de dépôt) et de la Chambre de Commerce de la Cantabrie; tous ont assuré de leur soutien au développement futur de la société

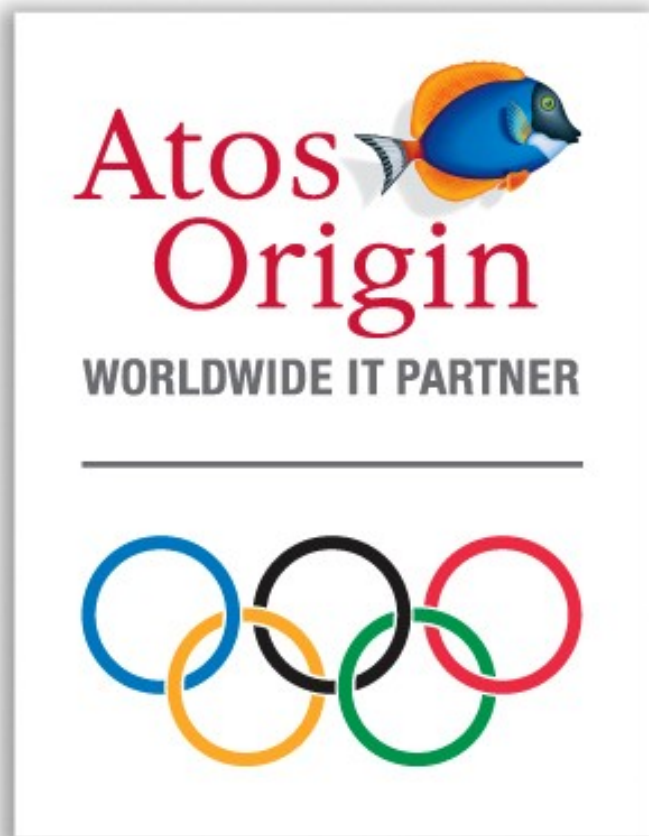
### Notre solution

- Intégration de Systèmes et Infogérance pour des clients dans les secteurs de l'Énergie, du Secteur Public, des Services Financiers et des Télécommunications
- Fourniture de solutions pour les grands comptes Espagnols

### Résultats

- Synergies de marchés permettant à Endesa de se recentrer sur son cœur de métier
- Présence accrue dans le Secteur Public et les Services Financiers
- Amélioration du portefeuille sur le marché de l'électricité





## Enjeux

- Respect des délais et du budget
- Fonctionnement continu du système en temps réel
- Gestion de la sécurité et des risques
- Gestion des résultats
- Gestion et coordination des sites

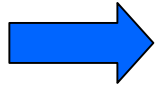
## Notre Solution

- Développement et intégration globale de logiciels clés:
  - Games Management System
  - Security Information Management
  - Information Diffusion Systems/ Commentator System
- Coordination et gestion du consortium regroupant une douzaine de partenaires technologiques
- Disaster Recovery

## Résultats

- Succès des Jeux d'Athènes
- Extension du contrat jusqu'en 2012

- **PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2004**



- **FUSION - INTEGRATION**

- **PERFORMANCE FINANCIERE EN 2004**

- **OBJECTIFS POUR 2005**

- **STRATEGIE**

- **SYNTHESE**

- **VOTE DES RESOLUTIONS**

## Points clés

***“Atos peut continuer de s’afficher comme le champion toutes catégories des acquisitions réussies” La Tribune- 17 mars 2005***

- Grande complémentarité: métiers, secteurs, géographie
- Stratégie claire accompagnée d’un plan de cession des actifs non stratégiques
- Structures de gouvernement d’entreprises mises en place rapidement, sans compromis
- Communication intensive en interne sur le nouveau groupe et ses objectifs
- Plan de communication externe auprès des clients, des media et des marchés
- Rapidité de décision et d’exécution
- Plan de financement prudent
  - Pour le Groupe Sema: deux-tiers en actions – un tiers en numéraire

## Chaque fusion est source de progrès

- Dynamique de changement lors d'une fusion
- Chaque fusion a fait progresser le Groupe:
  - 1997: Atos apporte la culture du résultat
  - 2001: Origin confère une dimension internationale au groupe
  - 2002: Le développement de l'activité de Conseil du groupe permet une meilleure connaissance des clients
  - 2004: Sema apporte son expertise dans la réalisation de grands projets

## Comment mesurer la réussite d'une fusion

- Se fixer des objectifs financiers ambitieux et les atteindre
- Fidéliser ses clients pendant et après la fusion
- Réaliser de nouveaux succès commerciaux
- Fidéliser ses collaborateurs clés

- PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2004
- FUSION - INTEGRATION
- ➔ • PERFORMANCE FINANCIERE EN 2004
- OBJECTIFS POUR 2005
- STRATEGIE
- SYNTHESE
- VOTE DES RESOLUTIONS

# Compte de résultat 2004

En millions d'euros	2004	2003	Commentaires
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>5 302</b>	<b>3 035</b>	
Excédent brut d'exploitation	440	345	+28%, 8% du chiffre d'affaires
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>385</b>	<b>248</b>	<b>+55%</b>
Résultat financier	-49	-27	Taux moyen 5,0% vs 4,6%
Impôt	-52	-41	Taux effectif d'impôt 31% vs 29%
Intérêts minoritaires	-7	-11	
<b>Résultat net avant écarts d'acquisition et éléments exceptionnels</b>	<b>277</b>	<b>169</b>	<b>+64%, 5% du chiffre d'affaires</b>
Résultat exceptionnel	-150	-55	Resctructuration liée à la fusion
Amortissement des écarts d'acquisition	-117	-283	Impact Groupe Sema €70M
<b>Résultat net (part du Groupe)</b>	<b>11</b>	<b>-169</b>	
Nombre moyen pondéré d'actions (en millions)	65,8	45,5	+45%
<b>BNPA avant écart d'acquisition et éléments exceptionnels (€)</b>	<b>3,51</b>	<b>3,36</b>	<b>Relution de 4%</b>
Nombre moyen pondéré d'actions, dilué (en millions)	67,5	48,4	+39%
<b>BNPA dilué avant écart d'acquisition et éléments exceptionnels (€)</b>	<b>3,43</b>	<b>3,24</b>	<b>Relution de 6%</b>

En millions d'euros	2004	2003	Commentaires
Variation de trésorerie issue des opérations d'exploitation	327	268	6,2% du chiffre d'affaires
Variation du besoin en fonds de roulement	74	80	décali de règlement clients 64 jours
<b>Variation de trésorerie nette issue des opérations d'exploitation</b>	<b>402</b>	<b>347</b>	<b>7,6% du chiffre d'affaires</b>
Variation de trésorerie liée aux investissements opérationnels	-137	-70	2,6% du chiffre d'affaires
<b>Flux de trésorerie des opérations courantes</b>	<b>264</b>	<b>277</b>	<b>5,0% du chiffre d'affaires</b>
Réorganisation et restructuration	-142	-96	€96M restructuration d'effectifs
Bilan d'ouverture	-15	-9	Engagement sur licences de logiciel
Cessions d'actifs	216	30	Corporels €37M et activités €179M
Autres variations	-28	-14	Participation et taux de change
<b>Flux de trésorerie avant investissements financiers</b>	<b>296</b>	<b>188</b>	<b>5.6% du chiffre d'affaires</b>
Investissements financiers	-521	-14	Goupe Sema et contrats d'infogérance
<b>Flux de trésorerie net</b>	<b>-225</b>	<b>174</b>	
<b>Endettement net d'ouverture</b>	<b>266</b>	<b>440</b>	
<b>Endettement net de clôture</b>	<b>491</b>	<b>266</b>	<b>32% des capitaux propres</b>



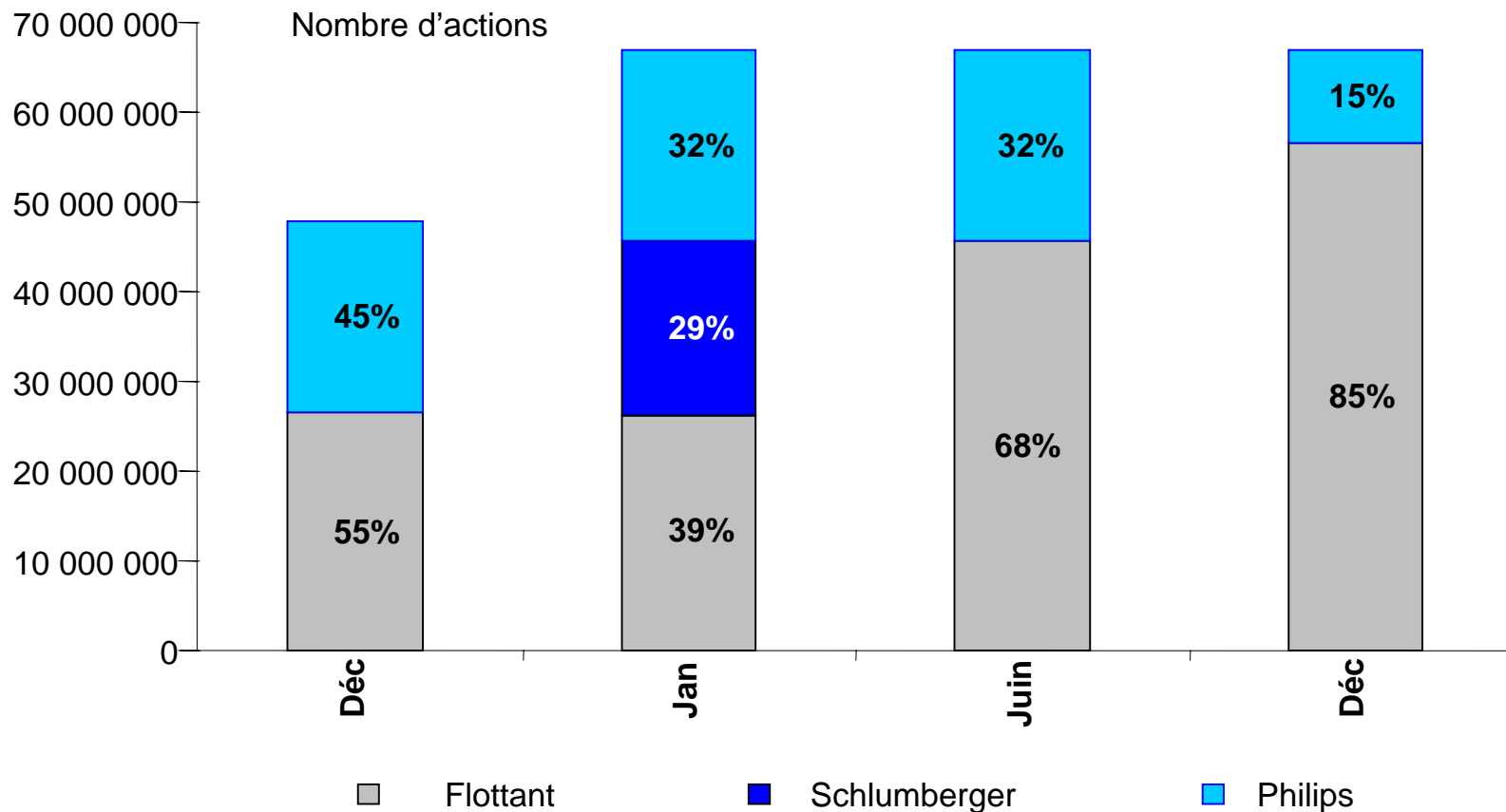
## Plus de 80% du plan de cessions finalisé à fin mai 2005

En millions d'euros	Date de déconsolidation	Chiffre d'affaires		Prix de cession	Prix / CA (*)	Montant reçu en 2004
		2003	2004			
Cellnet (USA)	01/08/2004	156	75	157	1,1	157
Convergent (USA)	01/07/2004	13	4	4	0,4	3
Priority Call Managt (USA)	01/08/2004	11	6	5	0,5	1
Australie	01/10/2004	24	12	1	0,1	1
Pérou	01/01/2005	0	2	0		0
Autres cessions (intérêts minoritaires)						17
<b>Impact en 2004</b>		<b>204</b>	<b>99</b>	<b>167</b>	<b>1,0</b>	<b>179</b>
PA-Konsult (Suède)	01/02/2005	10	11	18	1,6	
Scandinavie (**)	01/01/2005	192	184	145	0,8	
<b>Impact en 2005</b>		<b>202</b>	<b>195</b>	<b>163</b>	<b>0,8</b>	
<b>Total des cessions à ce jour</b>		<b>406</b>		<b>330</b>	<b>0,9</b>	

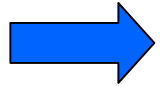
(\*) Sur la base du chiffre d'affaires de l'année de cession en base annuelle

(\*\*) Date de déconsolidation attendue - chiffre d'affaires budgété annuel 2005 €175M

## Augmentation de 116% du flottant en un an



- PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2004
- FUSION - INTEGRATION
- PERFORMANCE FINANCIERE EN 2004
- **OBJECTIFS POUR 2005**
- STRATEGIE
- SYNTHESE
- VOTE DES RESOLUTIONS



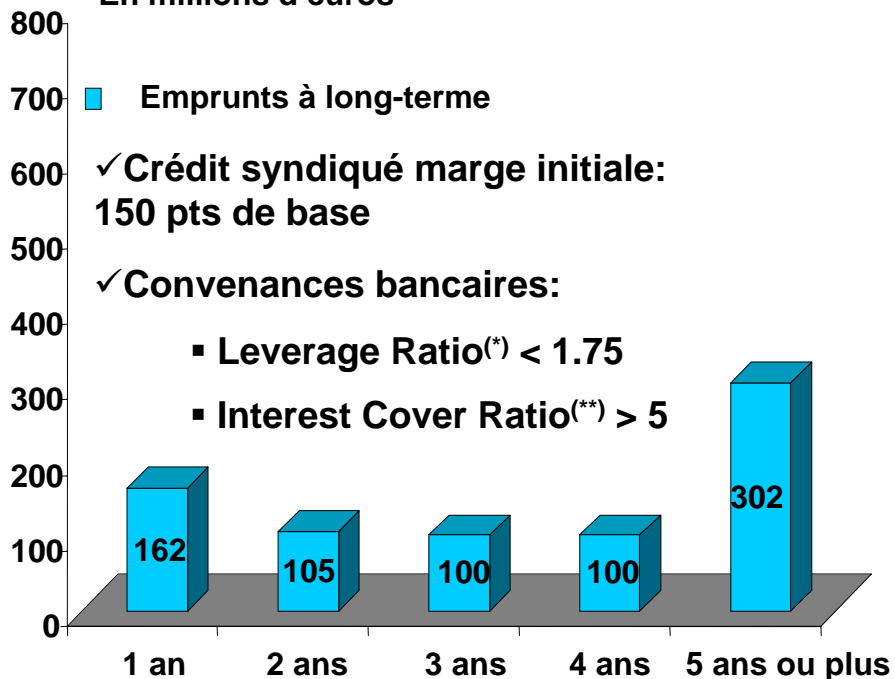
- Croissance organique du chiffre d'affaires de 9,1%
  - Bon équilibre de la croissance organique par ligne de services
  - Haut niveau de signatures avec €2,3 Mds, représentant un ratio prises de commandes sur chiffre d'affaires de 167%
  - Chiffre d'affaires annuel 2005 couvert à plus des 2 tiers par le carnet de commandes à fin mars 2005
- Endettement net de €518 M au 31 mars 2005 (incluant €14 M liés aux IAS 32/39)
- Impact du passage aux IFRS : application des IFRS aux comptes 2004
  - Augmentation du résultat net – part du Groupe de €10 M à €110 M
  - Augmentation des capitaux propres – part du Groupe de €1 466 M à €1 585 M

## Amélioration de la maturité à coût réduit

### Maturité

(avant le refinancement du crédit syndiqué)

En millions d'euros



(\*) Leverage Ratio : Dette nette / EBE

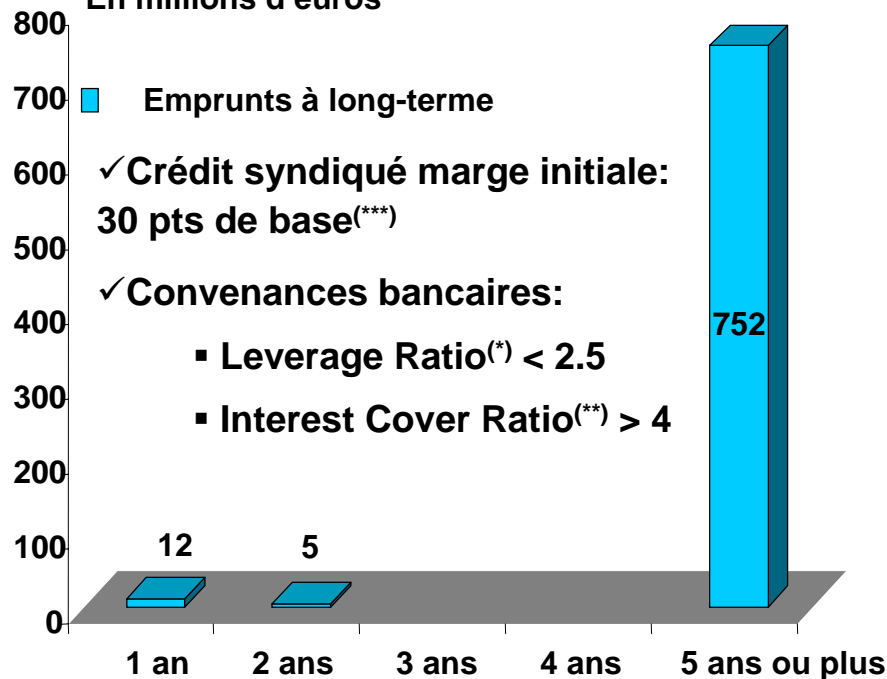
(\*\*) Interest Cover Ratio : Rt d'exploitation / Intérêt net

(\*\*\*) Pour certains niveaux d'utilisation

### Maturité

(après le refinancement du crédit syndiqué)

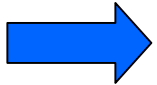
En millions d'euros



▪ Nouveau crédit syndiqué : €1.2Mds, 5 ans avec une option d'extension de 2 ans

- Concentration sur la croissance organique
  - Reprise du secteur
  - Sur la base du flux régulier de signatures en 2004 et de l'augmentation du nombre d'opportunités commerciales
  - Croissance organique du chiffre d'affaires d'au moins 5%
- Marge opérationnelle comprise entre 7,5% et 8,0%
- Endettement net : €350 M au 31 décembre 2005 (avant cessions)
  - Grâce à l'amélioration du niveau de marge
  - A la réduction du coût des restructurations
  - Sans prise en compte de nouvelles cessions d'actifs
  - Incluant l'investissement d'une plate-forme globale de production
- Finaliser le programme de cessions d'activités non-stratégiques
  - Cession des activités scandinaves en mai 2005 : prix de cession €145 M

- **PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2004**
- **FUSION - INTEGRATION**
- **PERFORMANCE FINANCIERE EN 2004**
- **OBJECTIFS POUR 2005**
- **STRATEGIE**
- **SYNTHESE**
- **VOTE DES RESOLUTIONS**



# Structure du marché européen en 2004

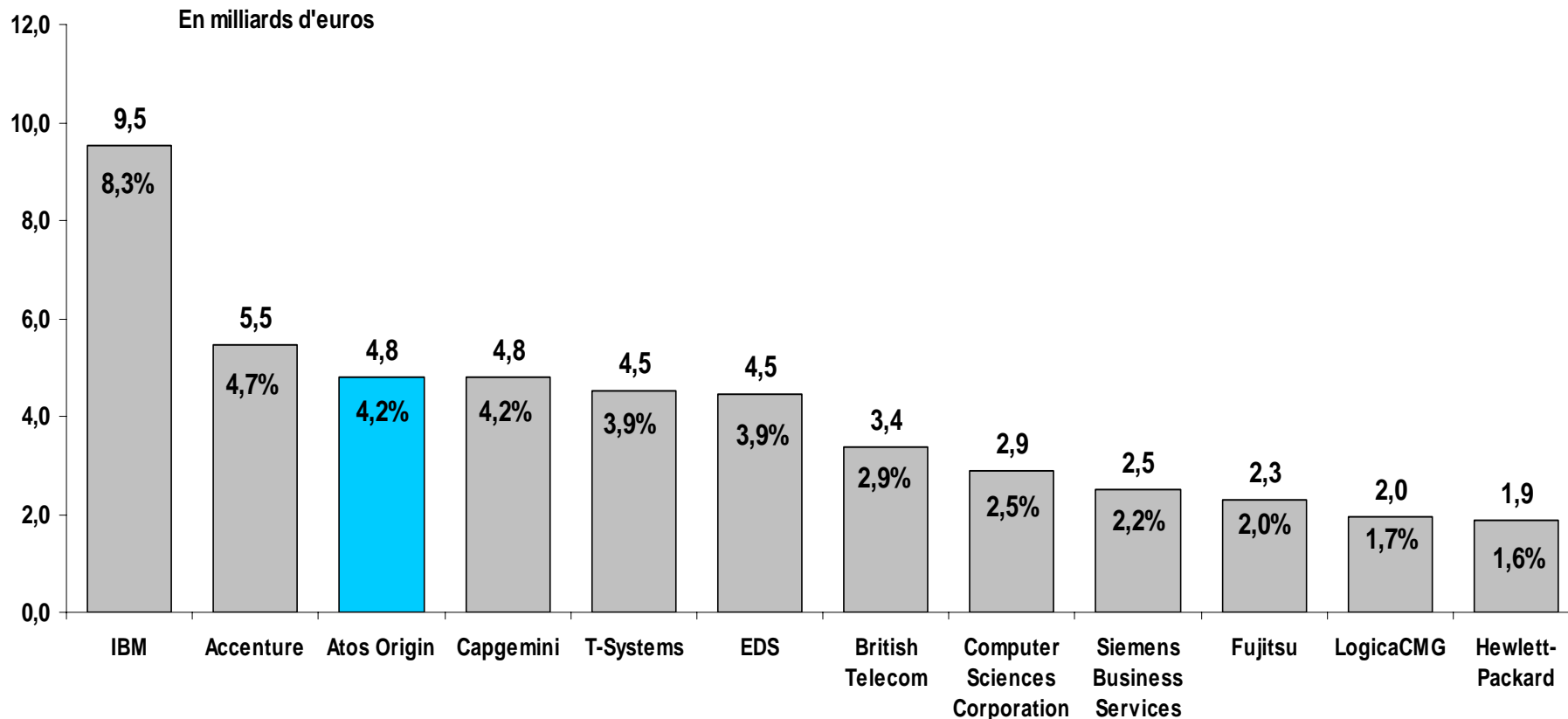
En millions d'euros	Taille du marché Gartner		Atos Origin	
	M€	% 2004	% CA	Part de marché
Conseil et Intégration de Systèmes (*)	60 197	52%	37%	2,9%
Infogérance (**)	55 378	48%	63%	5,5%
<b>Taille du marché Europe</b>	<b>115 575</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>4,2%</b>
Royaume-Uni	37 938	33%	25%	3,2%
Allemagne + Europe Centrale	25 824	22%	7%	1,3%
France	14 820	13%	29%	9,5%
Benelux	10 847	9%	23%	10,0%
<b>Sous-total principaux pays</b>	<b>89 428</b>	<b>77%</b>	<b>84%</b>	<b>4,5%</b>
Secteur et Services Publics	29 775	26%	28%	4,5%
Services Financiers	23 888	21%	18%	3,7%
Industries de composants	17 098	15%	12%	3,4%
Communications	17 012	15%	19%	5,4%
<b>Sous-total principaux secteurs</b>	<b>87 772</b>	<b>76%</b>	<b>77%</b>	<b>4,2%</b>

(\*) excluant la Maintenance Applicative  
 (\*\*) incluant la Maintenance Applicative

Chiffre d'affaires : services en Europe seulement  
 Source 2004: Gartner survey avril-2005, données Atos Origin



## Atos Origin est le 3ème fournisseur de services informatiques en Europe



Chiffre d'affaires : services en Europe seulement

Source 2004: Gartner, Nelson Hall, Ovum, US Govt SEC, sites web des sociétés

- Commercialisation d'un ensemble intégré de services – conception, intégration et exploitation
- Concentration clients / relations de long-terme et partenariats
- Capitaliser sur la connaissance des secteurs de marché
- Capitaliser sur l'innovation et la technologie

# Objectifs de développement pour Atos origin

## Europe

- Devenir un des trois principaux acteurs dans les six premiers marchés européens
  - Royaume-Uni
  - Allemagne
  - France
  - Italie
  - Pays-Bas
  - Espagne

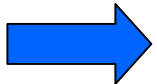
## Asie Pacifique

- Atteindre une taille critique dans la région
- L'Inde est le point central de support des opérations offshore
- Stratégie de développement opportuniste en Chine

# Capacité de ressources internationales

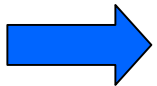


- **PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2004**
- **FUSION - INTEGRATION**
- **PERFORMANCE FINANCIERE EN 2004**
- **OBJECTIFS POUR 2005**
- **STRATEGIE**
- **SYNTHESE**
- **VOTE DES RESOLUTIONS**



- Intégration rapide du Groupe Sema
- Bon démarrage de l'exercice 2005
- Confirmation des objectifs 2005
  - Croissance organique du chiffre d'affaires d'au moins 5%
  - Marge opérationnelle comprise entre 7,5% et 8,0%
  - Baisse de l'endettement net à € 350 M à fin 2005 (avant cessions)
- Renforcement du partenariat avec Euronext
- Le groupe Atos Origin est en ordre de marche et peut s'appuyer sur :
  - Une solide base clients
  - Un chiffre d'affaires récurrent à plus de 60%
  - Une forte présence dans des marchés porteurs
  - Une équipe managériale internationale

- **PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2004**
- **FUSION - INTEGRATION**
- **PERFORMANCE FINANCIERE EN 2004**
- **OBJECTIFS POUR 2005**
- **STRATEGIE**
- **SYNTHESE**
- **VOTE DES RESOLUTIONS**



## Approbation des comptes de l'exercice

- Il vous est demandé, **dans la première résolution**, d'approuver les comptes sociaux et consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2004, et en particulier le bilan, le compte de résultat et l'annexe tels que présentés dans le rapport annuel.



### Réserve spéciale des plus-values à long terme

- Il vous est demandé, **dans la deuxième résolution**, d'affecter le montant de la réserve spéciale des plus-values à long terme au poste « autres réserves » conformément à la loi de finances rectificative pour 2004.
- Sur ce montant sera prélevée une somme correspondant à la taxe exceptionnelle de 2,5 % prévue par la loi de finances.

## Affectation du résultat

- Il vous est demandé, **dans la troisième résolution**, d'affecter le bénéfice de l'exercice s'élevant à **28 982 302,29 euros** à concurrence de :

**1 449 115,11 euros** à la réserve légale

**27 533 187,18 euros** au report à nouveau.

## Conventions réglementées

- Il vous est demandé, **dans la quatrième résolution**, d'approuver chacune des conventions réglementées relatées dans le rapport spécial établi par les Commissaires aux Comptes.

## Renouvellement de l'autorisation d'achat par la Société de ses propres actions

- Il vous est demandé, **dans la cinquième résolution**, de renouveler l'autorisation donnée précédemment lors de l'Assemblée Générale du 4 juin 2004, d'achat par la Société de ses propres actions.
- Les actions pourront être achetées à concurrence d'une somme maximale de 547 306 112 Euros et d'un prix maximal d'achat par action de 81,5 Euros.
- Conformément à la loi, le nombre d'actions pouvant être détenues par la société en vertu de l'autorisation donnée au Directoire sera au plus égal à 10 % du capital social à la date de tenue de l'Assemblée Générale, soit un maximum de 6 716 075 actions.
- Cette autorisation a pour but de permettre notamment au Directoire d'améliorer la liquidité de l'action ou de céder les actions soit en règlement d'une croissance externe, soit aux salariés et dirigeants du Groupe dans le cadre des options d'achat d'actions.
- Bien entendu, comme la précédente, toute utilisation éventuelle fera l'objet d'un visa préalable de la part de l'A.M.F.

## Renouvellement des mandats de membres du Conseil de Surveillance

- Il vous est demandé, **dans les 6<sup>ème</sup> à 9<sup>ème</sup> résolutions**, de renouveler les mandats de membres du Conseil de Surveillance de Messieurs
  - Didier Cherpitel,
  - Dominique Bazy,
  - Philippe Germond et
  - Jean-François Théodore pour une durée de cinq ans.

## Nomination d'un membre du Conseil de Surveillance

- Il vous est demandé, **dans la dixième résolution**, de nommer

- Monsieur Diethart Breipohl

en qualité de nouveau membre du Conseil de Surveillance,  
pour une durée de cinq ans.

## Modification du montant des jetons de présence

- Il vous est demandé, **dans la onzième résolution**, de porter le montant des jetons de présence de 150.000 € à 300.000 €
- Cette augmentation permettra de rémunérer la participation des membres du Conseil aux réunions des différents comités (ce qui n'est pas le cas aujourd'hui).
  - C'est la 1ère révision depuis 1998, alors que le chiffre d'affaires du Groupe a été multiplié par 5 sur la période et que le Groupe est désormais plus complexe et plus international.
  - Cette augmentation permettra également de rémunérer spécifiquement la participation des membres du Conseil aux différents comités (Rémunération / Comptes / Investissements). En 2004, il y a eu 10 réunions du Comité des Comptes, 4 réunions du Comité des Investissements, 5 réunions du Comité des Rémunérations, 2 réunions du Comité de Nomination.
  - La rémunération proposée correspond à environ 50% de la rémunération moyenne des administrateurs des sociétés cotées du CAC 40, d'après une étude récente réalisée par un cabinet de conseil.

## Réduction du capital

- Corrélativement à l'autorisation donnée dans la 5<sup>ème</sup> résolution de racheter les actions de la Société en Bourse, il vous est demandé, **dans la 12ème résolution**, d'autoriser le Directoire à annuler les actions auto-détenues de la Société dans la limite de 10 % du capital par période de 24 mois.
- Cette autorisation annule et remplace la précédente votée le 24 février 2000 et qui vient à expiration cette année. Elle est donnée pour une durée de cinq ans.



## Augmentations de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription

- Il vous est demandé dans ces deux résolutions d'autoriser le Directoire à augmenter en tout ou en partie, avec ou sans droit préférentiel de souscription, le capital de la Société dans la limite de 33 % du capital.
- Comparatif de pourcentages autorisés par des sociétés du CAC 40

– Total	62 %
– BNP Paribas	55 %
– Société Générale	165 %
– Saint-Gobain	50 %
– Peugeot	64 %
– Cap Gemini	43 %
- La délégation de compétence consentie au Directoire remplace une précédente autorisation donnée sur le même objet. Elle sera valable pour une durée de **vingt-six mois à compter de la présente Assemblée.**

## Augmentation de capital en vue de rémunérer des apports en nature

- Il vous est demandé dans cette résolution d'autoriser le Directoire à augmenter le capital, en une ou plusieurs fois, dans la limite de 10 % du capital en vue de rémunérer des apports en nature.
- Cette autorisation est nouvelle et permet de bénéficier des assouplissements introduits par l'ordonnance du 24 juin 2004.
- La délégation consentie au Directoire sera valable pour une durée de **vingt-six mois à compter de la présente Assemblée.**

## Augmentation de capital réservée aux salariés dans le cadre d'un P.E.E. ou d'un produit d'épargne collectif

- La **16<sup>ème</sup> résolution** a pour objet d'autoriser le Directoire à **augmenter le capital social** dans la limite de 10 % du capital à la date de l'Assemblée par l'émission d'actions et, le cas échéant, l'attribution d'actions gratuites réservées aux adhérents à un Plan d'Epargne d'Entreprise ou de Groupe.
- Le prix des actions ne pourra être ni inférieur de plus de 20 % (ou 30 % pour les cas prévus par la loi) à la moyenne des cours cotés de l'action de la société lors des vingt séances précédant le jour de la décision du Directoire fixant la date d'ouverture de la souscription, ni supérieur à cette moyenne.
- La durée de la délégation que vous consentirez au titre de la 16<sup>ème</sup> résolution sera de **vingt-six mois** à compter de la présente Assemblée.
- Elle complète la délégation existante sur le même objet qui vient à échéance cette année.

## Augmentation de capital réservée au profit du fonds “Atos Origin Employee Investment Fund”

- La **18<sup>ème</sup> résolution** s’inscrit en parallèle à la **16<sup>ème</sup> résolution**.
- Elle a pour objet d’autoriser le Directoire à **augmenter le capital** social dans la limite de 10 % de son capital à la date de l’Assemblée pour permettre aux salariés non résidents français, pour lesquels la mise en œuvre d’une augmentation de capital dans le cadre d’un P.E.E. pourrait s’avérer difficile, de bénéficier d’une solution économiquement équivalente.
- Le prix des actions sera identique à celui consenti dans le cadre d’un P.E.E. et le nombre d’actions souscrites dans ce cadre s’imputera sur le plafond défini à la **16<sup>ème</sup> résolution**.
- La durée de la délégation que vous consentirez sera de **un an** à compter de la présente Assemblée.

## Modifications statutaires

- Concernant l'article 19.4 des statuts :  
Compte-tenu de la nouvelle taille du Groupe, la limite de 30 M€ pour autorisation préalable du Conseil de Surveillance est augmentée et portée à 100 M€.
- Concernant l'article 15.2 :  
Pour simplifier la gestion administrative, les procès-verbaux du Directoire ne seront plus signés par tous les membres du Directoire.
- Concernant l'article 21 :  
Compte-tenu de la modification du texte du Code du Commerce, l'article 21 sur les conventions réglementées est modifié quant au pourcentage des droits de vote qui passe de 5 % à 10 % du capital social.

## Pouvoirs pour formalités



# Agenda

 • ANNEXES

# Table de réconciliation aux IFRS : Compte de résultat 2004

	2004
<b>Résultat d'exploitation - Principes français</b>	<b>385</b>
Coûts de transition	-1
Twinsoft (intégration globale à intégration proportionnelle)	0
<b>Marge opérationnelle - Normes IFRS</b>	<b>384</b>
Coûts de restructuration et de réorganisation	-125
Autres (*)	-13
Options de souscription d'actions (IFRS 2)	-25
<b>Résultat d'exploitation - Normes IFRS</b>	<b>221</b>
Frais financiers - Principes français	-49
Actualisation des provisions à long terme (IAS 37)	-2
<b>Résultat financier - Normes IFRS</b>	<b>-50</b>
Impôts sur le résultat - Principes français	-52
Impôts sur les retraitements	0
<b>Impôts sur le résultat - Normes IFRS</b>	<b>-52</b>
Intérêts minoritaires - Principes français	-8
Impact IAS	-1
<b>Intérêts minoritaires - Normes IFRS</b>	<b>-8</b>
Amortissement des écarts d'acquisition - Principes français	-117
Impact IAS (IFRS 3)	117
<b>Amortissement des écarts d'acquisition - Normes IFRS</b>	<b>0</b>
Résultat net - Part du Groupe - Principes français	10
Retraitements IAS	100
<b>Résultat net - Part du Groupe - Normes IFRS</b>	<b>110</b>

(\*) plus et moins values de cession, coûts d'intégration, reprise de provisions de bilan d'ouverture



# Table de réconciliation aux IFRS : Capitaux propres au 31/12/04

	Capitaux propres - Part du Groupe au 31/12/03	Capital social, primes et réserves	Résultat net Part du Groupe	Capitaux propres - Part du Groupe au 31/12/04
<b>Capitaux propres - Part du Groupe Principes français</b>	<b>536</b>	<b>920</b>	<b>10</b>	<b>1 466</b>
Avantages accordés au personnel (IAS 19)	-95	95		
Actualisation des provisions à long terme (IAS 37)	1	0	-2	
Écarts de conversion (IFRS 1)	0			
Options de souscriptions d'actions (IFRS 2)		25	-25	
Amortissement des écarts d'acquisition (IFRS 3)		-1	127	126
Coûts de transition et de transformation	-10	0	-1	-10
Impact des IFRS sur le bilan d'ouverture de Sema	2			2
<b>Total des ajustements avant impôts</b>	<b>-101</b>	<b>119</b>	<b>100</b>	<b>118</b>
Impôts sur le résultat liés aux ajustements IFRS ci-dessus	33	-31		3
Impôts sur le résultat liés à l'impact des IFRS sur le bilan d'ouverture de Sema	-1			-1
<b>Capitaux propres - Part du Groupe Normes IFRS</b>	<b>467</b>	<b>1 008</b>	<b>110</b>	<b>1 585</b>