



Atos ™
Origin

Assemblée Générale des Actionnaires »

Bezons, 1^{er} juillet 2011

Atos, Atos and fish symbol, Atos Origin and fish symbol, Atos Consulting, and the fish itself are registered trademarks of Atos Origin SA. January 2011
© 2011 Atos Origin. Confidential information owned by Atos Origin, to be used by the recipient only. This document or any part of it, may not be reproduced,
copied, circulated and/or distributed nor quoted without prior written approval from Atos Origin.

Atos ™
Origin

**1. Création d'un champion
des services informatiques**

**2. Une transaction
structurante**

3. Une nouvelle dynamique

La création d'un champion des services informatiques

Nouvelle Société : 8,7 milliards d'euros – 78 500 employés – 42 pays

Une nouvelle ère des technologies de l'information

La première ère des technologies de l'information se termine :

- » Les processus de gestion sont automatisés
- » De nombreuses transactions sont désormais effectuées en ligne par les clients et citoyens

Informatique transactionnelle

- » HTTS : des solutions pour un monde de transactions
- » Solutions informatiques spécialisées : Santé, Transport, Réseaux

Informatique cloud

- » Demande forte des clients pour une industrialisation des outils informatiques (consolidation, industrialisation, standardisation)
- » Virtualisation



Atos
Origin

#1 en Europe en HTTS



SIEMENS

Un nouveau leader européen

L'accord de partenariat annoncé en décembre 2010 avec Siemens permet l'émergence d'un nouvel acteur majeur des services informatiques



- A** » Nous créons un **nouveau champion** sur deux axes technologiques majeurs (les services IT fondamentaux, les services critiques)
- B** » Nous devenons **leader** sur notre marché domestique (l'Europe), avec la capacité d'accompagner nos clients dans le monde entier
- C** » Nous renforçons notre **base clients**
- D** » Nous plaçons l'**innovation** au cœur de notre métier, nos 62.000 ingénieurs ont une expertise inégalée
- E** » Nous formons un **partenariat stratégique** global avec Siemens

A

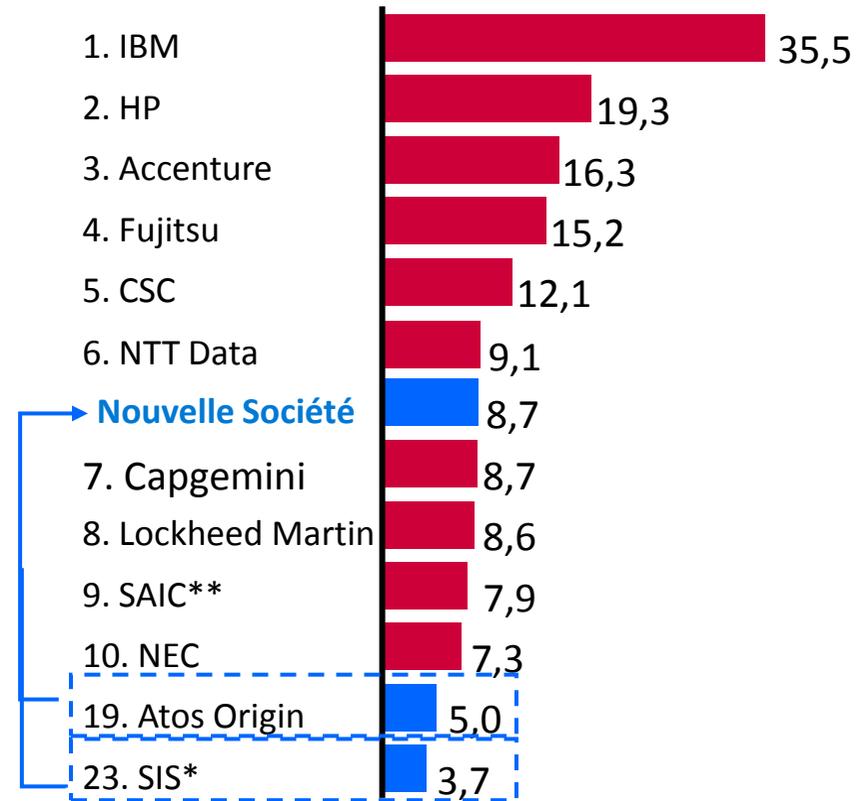
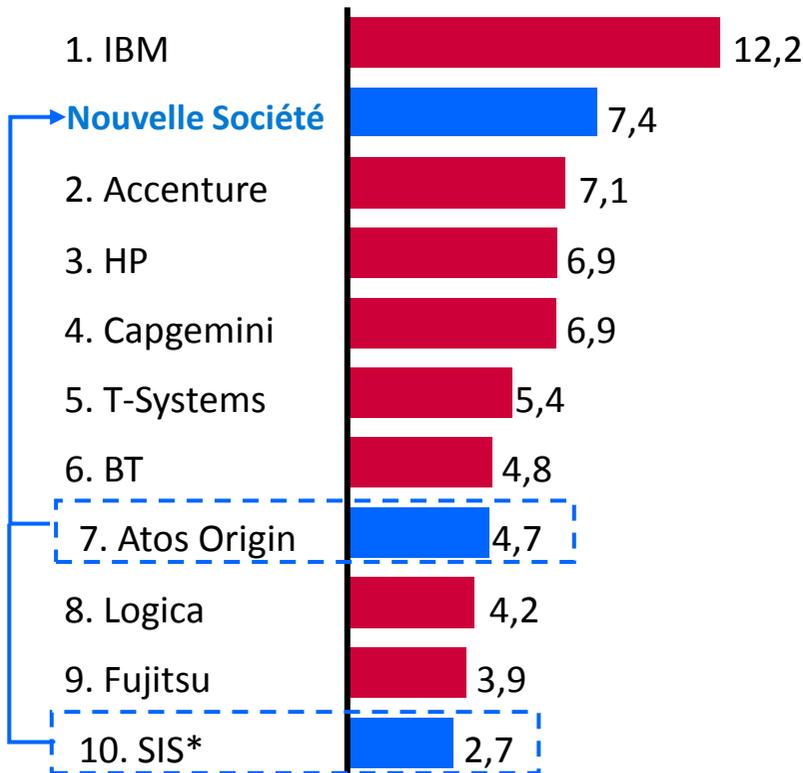
La création du n°1 en Europe des sociétés de technologies informatiques européennes et n°7 dans le monde



2010 chiffre d'affaires en Europe
(en milliards d'euros)



2010 chiffre d'affaires mondial
(en milliards d'euros)

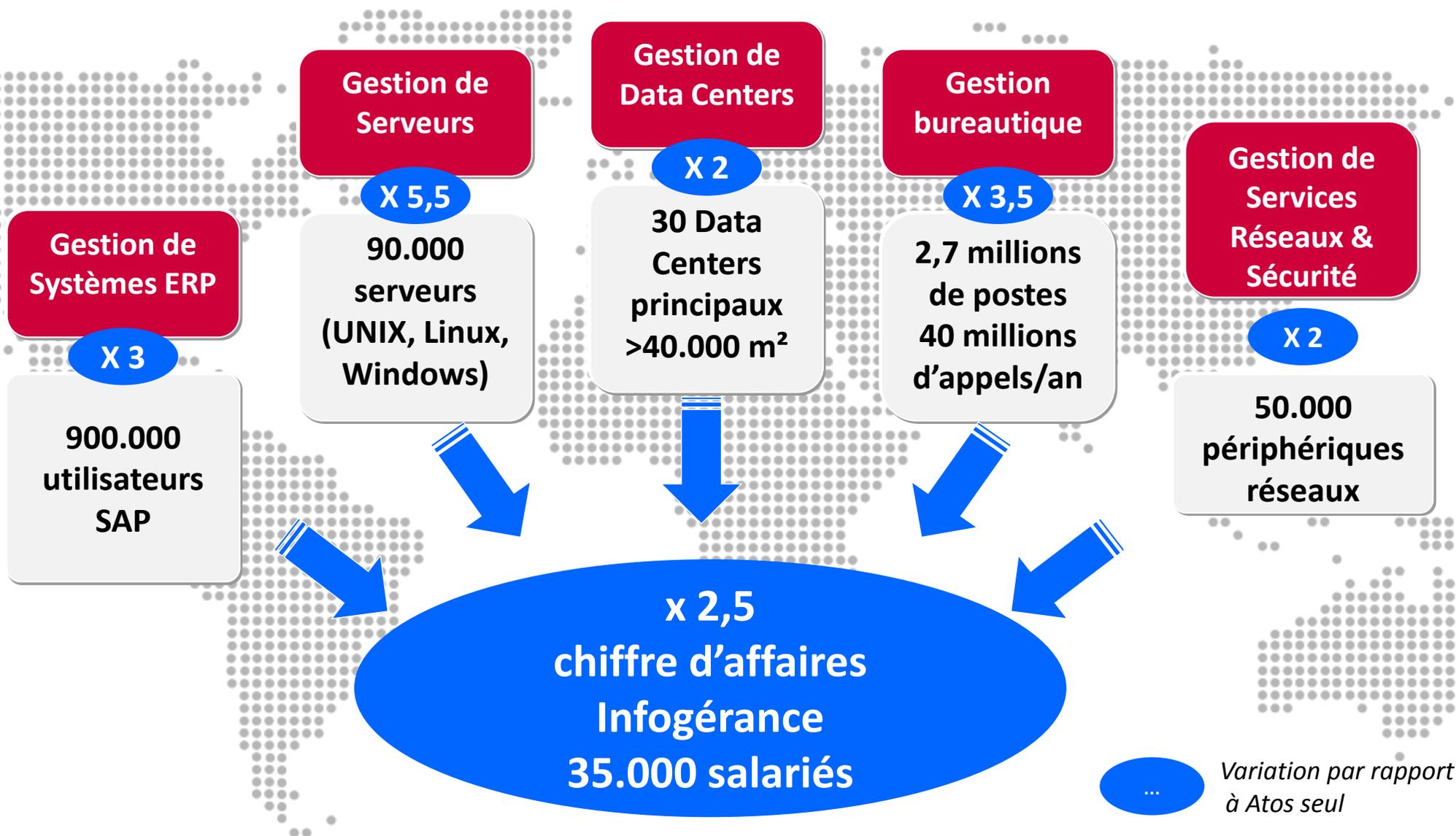


* Périmètre de transaction ** Science Application International Corporation

Source: Gartner, chiffres uniquement pour Professional services. Taux de change utilisé : 1USD = 0,75 EUR

A

Un nouveau Groupe, avec de fortes potentialités dans l'informatique Cloud grâce à un positionnement exceptionnel en Infogérance



Un nouveau Groupe Leader dans les services informatiques critiques

Les services transactionnels de haute technologie : un nouveau mode de gestion des services informatiques

- » 15% + EBIT, fort potentiel de croissance
- » Une position de leader en Europe
- » Déjà plus de 20% du chiffre d'affaires d'Atos Origin
- » Avec l'ambition de doubler le chiffre d'affaires de HTTS à moyen terme

Ajouter de la valeur aux services informatiques classiques

Paiements électroniques

12 millions de cartes de débit
12 millions de cartes de crédit
5 millions de cartes pétrolières
400.000 terminaux

#2 en Europe
Top 3 en paiements Internet & Mobile en Europe
Top 5 des distributeurs de cartes cadeau ou prépayées en Europe

Marchés financiers

250 millions échangés
400 milliards d'euros d'actifs
10 plateformes RTGS

#1 procédures informatiques d'échanges sécurisés en Europe
#1 gestion informatisée d'ordres boursiers en Europe

Services en ligne

41 millions de cartes de fidélité traitées
40 millions de boîtes courriel
850 millions d'e-documents

#1 gestion des boîtes courriel en Europe
1 gestion multicanal sécurisée de services bancaires en ligne en France
Gestion informatisée des dossiers médicaux personnalisés

Partenariat client

Modèle de tarification spécifique

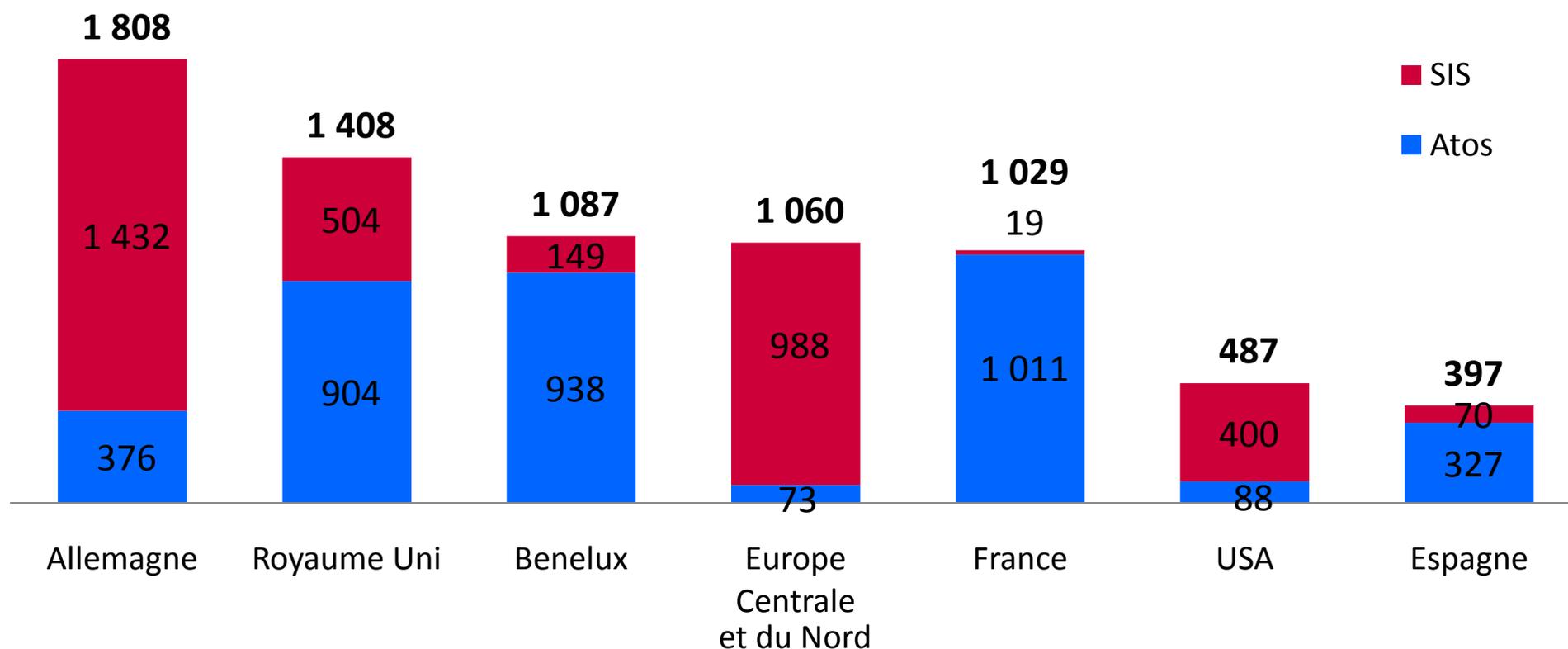
Solutions réutilisables

Centres de données mutualisés

Propriété intellectuelle

B Une forte complémentarité géographique

» Chiffre d'affaires 2010 pour les principales zones géographiques* (millions d'euros)



* Atos Origin: du 1^{er} janvier 2010 au 31 décembre 2010

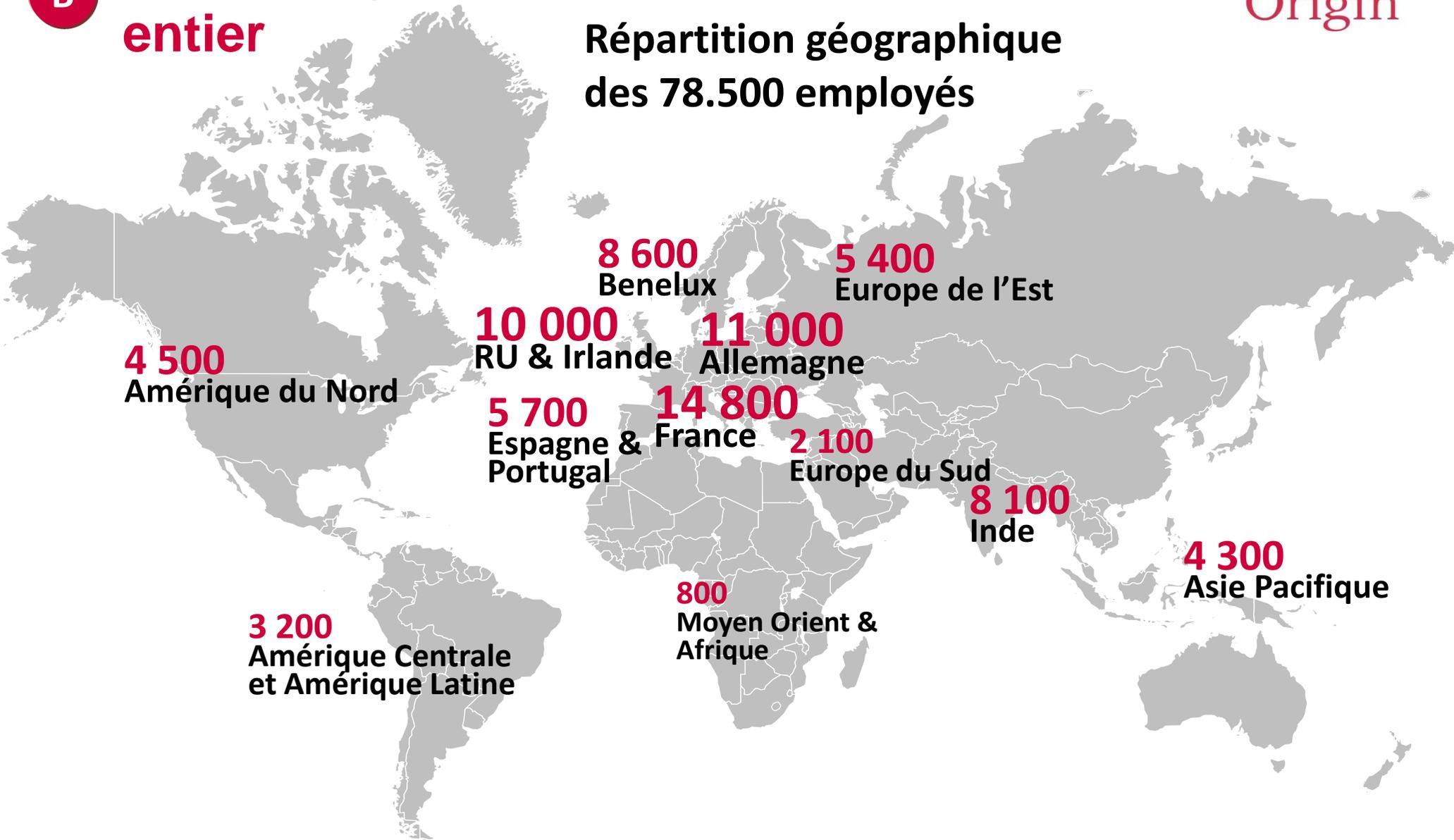
SIS: du 1^{er} octobre 2009 au 30 septembre 2010

B

Accompagner nos clients dans le monde entier



Répartition géographique des 78.500 employés



» Plus de 25% des collaborateurs sont dans des pays en développement

Source: Atos Origin et Siemens SIS

C

Deux bases clients parfaitement complémentaires : de fortes opportunités de ventes croisées en perspective

Services Financiers

Secteur Public et Santé

Secteur Energie / Services Publics

Industrie

High tech & Telecom

Principaux clients Atos

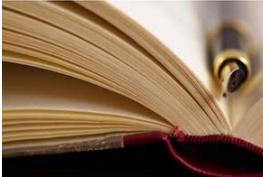
Principaux clients SIS

D L'innovation au cœur de notre métier

Des offres différenciantes pour nos clients



- « Ambition Zéro Carbone » et Solutions de développement durable



- Gestion de contenu (ECM)



- Solutions de sécurité civile et nationale



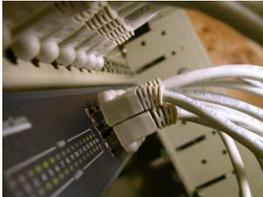
- Atos Sphere, notre offre de services Cloud



- Consolidation et harmonisation des ERP



- Gestion des identités, de la sécurité et des risques (ISRM)
- Manufacturing Execution Systems (MES)



- Réseaux intelligents de nouvelle génération (NGIN)



- Instruments et contrôle nucléaires



- Cycle de vie du produit (PLM)



- Réseaux électriques / compteurs intelligents (Smart Grid & Metering)



- Services de mobilité intelligente (Smart Mobility)



- Réseaux sociaux (Social Business Solutions)



- Gestion des tests et des validations (TAM)

D L'innovation au cœur de notre métier

Investissements R&D :

Atos et Siemens, ont décidé d'allouer 50 millions d'euros chacun à la R&D, avec l'ambition d'accélérer l'innovation et notamment de développer conjointement de nouvelles offres différenciantes.

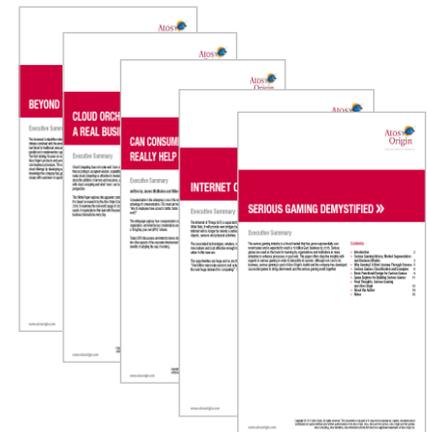
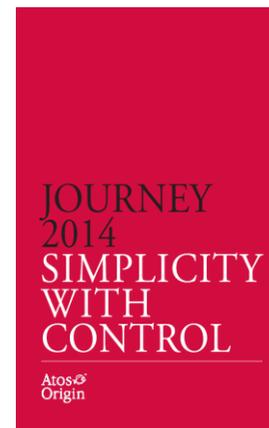
- » 10 projets ont déjà été identifiés pour décision par le comité d'investissement Atos / Siemens



SIEMENS

Communauté Scientifique :

Soixante membres représentant tous les talents et expertises en provenance des pays où Atos Origin est présent. Sa mission est d'aider Atos Origin à **anticiper** et à **créer** sa propre vision sur les changements technologiques et les nouveaux défis de son industrie.



E Un partenariat global avec Siemens

Les bases du partenariat...

15% du capital d'Atos Origin détenu par Siemens, avec un lock up de 5 ans

Obligation convertible en actions pour partager les résultats des synergies attendues

Participation au Conseil d'Administration d'Atos Origin

Contrat de services informatiques à long terme avec Atos Origin (7 ans – 5,5 Mds d'€)

Partenariat global Siemens / Atos Origin

... et les effets concrets sur nos activités

Stratégie de développement des activités HTTS

Partenariats commerciaux ciblés

Investissements communs en R&D (100M€ sur 3 ans)

Politiques marketing communes



**1. Création d'un champion
des services informatiques**

**2. Une transaction
structurante**

3. Une nouvelle dynamique

Une transaction structurée pour augmenter à court terme la valeur pour nos actionnaires

» Structure de la transaction

**840
millions
d'euros**

Montant	Structure	Commentaires
» 590 millions d'euros	<ul style="list-style-type: none">» 12,5 millions d'actions (15% du futur capital d'Atos)» 176 millions d'euros en numéraire	<ul style="list-style-type: none">» Basé sur le prix moyen de l'action Atos sur les 6 derniers mois» Engagement à long terme de Siemens pour une intégration réussie de SIS» Période de conservation des titres par Siemens de 5 ans» 1 représentant de Siemens au Conseil d'Administration
» 250 millions d'euros	<ul style="list-style-type: none">» Obligations convertibles exclusivement souscrites par Siemens» Prime de conversion : +40%» Taux d'intérêt : 1,5%	<ul style="list-style-type: none">» Pas de remboursement anticipé les 2 premières années» Possibilité de remboursement anticipé si l'action Atos dépasse 130 % de la valeur nominale de l'obligation» Partage des synergies

Une transaction structurée pour augmenter à court terme la valeur pour nos actionnaires



» Protection de la trésorerie et de structure financière d'Atos Origin :

- » Très important processus de **carve-outs** et de **restructuration** entièrement **financé par Siemens** et finalisé avant le transfert à Atos Origin
- » Bilan de SIS et besoin en fonds de roulement normatif **financé**
- » Siemens prend en charge après la clôture de la transaction, certains engagements, notamment les risques sur projets identifiés à la clôture
- » Plusieurs mécanismes spécifiques convenus par Siemens :
 - » **Accès aux offres internes d'emplois** du groupe Siemens pour les employés de SIS concernés par le plan de restructuration
 - » **250 millions d'euros** de coûts liés à la restructuration et de l'intégration **financés par Siemens**
- » **Pas de déficit** lié aux engagements de retraite transférés par Siemens

Faible impact du plan d'intégration de SIS sur la génération de cash



Atos ™
Origin

Rapport des commissaires aux comptes »

Assemblée générale des actionnaires, Bezons, 1^{er} juillet 2011

Atos, Atos and fish symbol, Atos Origin and fish symbol, Atos Consulting, and the fish itself are registered trademarks of Atos Origin SA. January 2011
© 2011 Atos Origin. Confidential information owned by Atos Origin, to be used by the recipient only. This document or any part of it, may not be reproduced,
copied, circulated and/or distributed nor quoted without prior written approval from Atos Origin.

Atos ™
Origin

**1. Création d'un champion
des services informatiques**

**2. Une transaction
structurante**

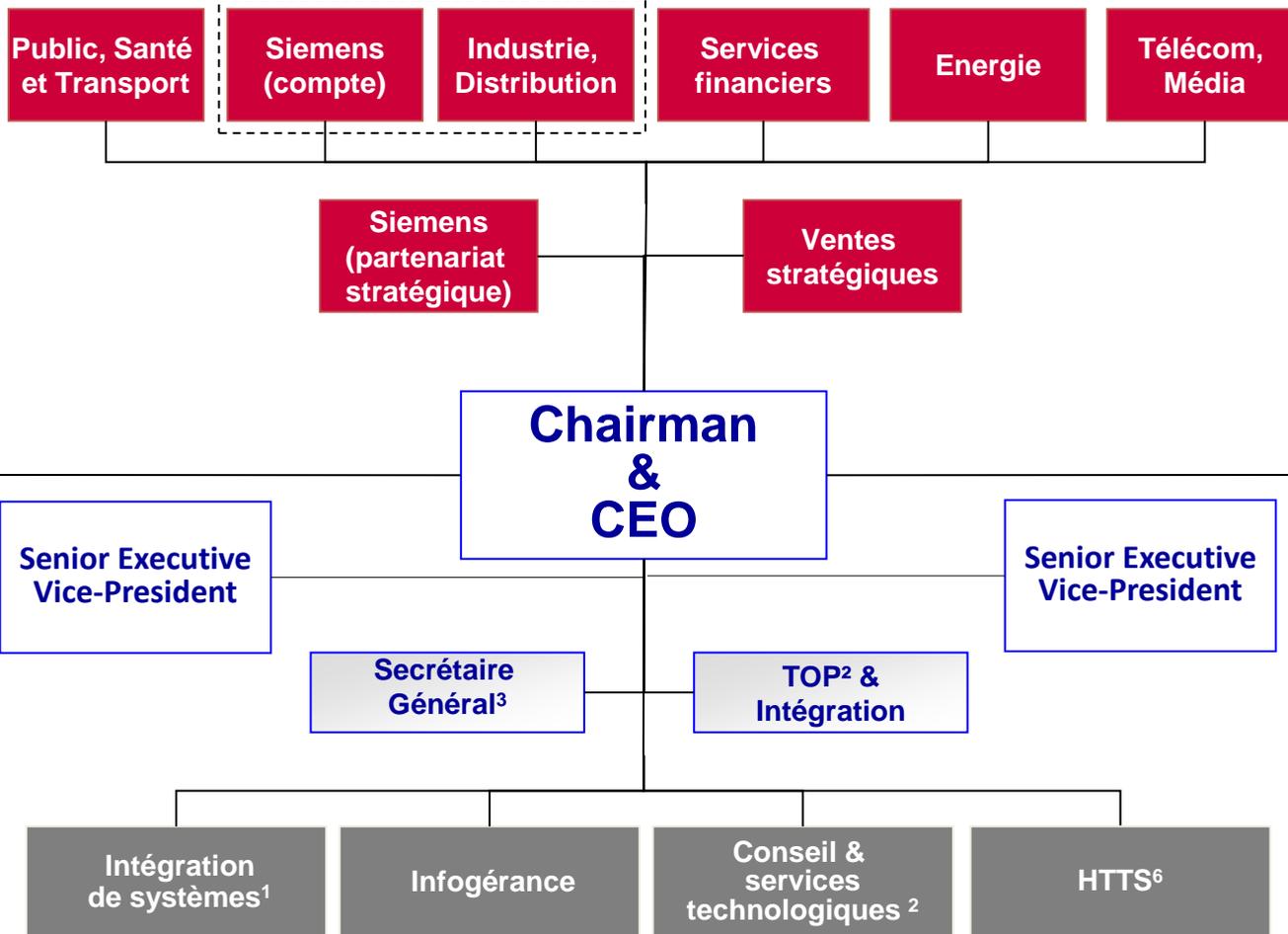
3. Une nouvelle dynamique

Une nouvelle organisation

Marchés mondiaux

GBU and SBU

Fonctions Groupe



GBU Allemagne

GBU France

GBU R-U / IR

GBU Benelux

GBU Amér. Nord

GBU Espagne⁴

GBU Eur. NSO

GBU Eur CE

GBU Inde – MO - Af

GBU Asie Pacifique

GBU Amér. Sud

SBU Worldline

SBU Worldgrid

Lignes de services

1 Inclut Application Management and SAP Global Practice

2 Inclut Professional Services

3 Responsable aussi des fonctions Juridique & Compliance et Audit interne

4 Inclut "Major Events"

5 Inclut la logistique et l'immobilier

6 Inclut BPO (Business Process Outsourcing)

Une nouvelle dynamique de croissance

- » Un accélérateur de la stratégie de développement de HTTS

Actuels leviers de croissance de HTTS

- » Croissance organique d'Atos Worldline
- » Déploiement d'Atos Worldline dans de nouvelles zones géographiques et auprès de nouveaux clients
- » Acquisitions ciblées

Leviers additionnels

- » Actifs existants dans le périmètres de transactions de SIS
- » Elargissement des offres HTTS à la base de clients SIS
- » Partenariat avec Siemens pour vendre HTTS aux clients des divisions de Siemens
- » Investissement conjoint : 100 millions d'euros en R&D



Capacités supplémentaires pour de nouvelles acquisitions

- » Renforcement de la capacité d'acquisition
- » Plus forte structure financière

Une nouvelle dynamique de croissance profitable

A

Focus sur les marchés en croissance

- Concentration sur les géographies et les offres à forte croissance
- Priorité sur les cibles en croissance : Clients existants et nouvelles références
- Accroissement de la part de marché chez les clients existants par des ventes croisées Atos / SIS

B

Compétitivité du portefeuille d'offres

- Accroissement de l'emphase sur la compétitivité des offres de la nouvelle société
- Renforcement sur le cœur de métiers avec un effet d'échelle sur la production
- Augmentation du win ratio par une refonte des offres les moins compétitives : expansion des capacités marchés et portefeuille d'offres

C

Efficacité commerciale

- Une force de vente plus efficace:
 - Présence chez les clients, pro activité
 - Une plus forte efficacité dans les gains de contrats
 - Un meilleur équilibre entre avant-vente et vente
- Un leadership et des talents de premier plan en avant-vente, marketing et commercial

X

X

=

Un ensemble cohérent pour une croissance profitable

Une nouvelle dynamique de profitabilité

» Les éléments clés du plan de redressement : Le Programme TOP²

225 millions d'euros estimés de marge opérationnelle additionnelle en 2013, par un plan de redressement basé sur la combinaison de :

- 1 **Déploiement du Programme TOP² chez SIS**
- 2 **Mise en place des synergies sur les coûts du nouveau Groupe**

Impact sur la
marge
opérationnelle
≈ 100 millions
d'euros



Impact sur la
marge
opérationnelle
≈ 125 millions
d'euros

**Sans prise en compte des
synergies de revenus**

Une nouvelle dynamique de profitabilité

» Les éléments clés du plan de redressement : Le Programme TOP²

Les projets du Programme TOP²

TOP² Ventes

- T1 • Plan de Comptes Globaux
- T2 • Amélioration de la marge

TOP² Efficacité opérationnelle

- T3 • Industrialisation SI
- T4 • Industrialisation MS
- T5 • Industrialisation Régie
- T6 • Optimisation du taux d'utilisation

TOP² Frais indirects

- T7 • Optimisation de la Finance
- T8 • Optimisation des Ressources Humaines
- T9 • Optimisation des autres fonctions support
- T10 • Optimisation de l'immobilier
- T11 • Optimisation des dépenses courantes

TOP² Trésorerie

- T12 • BFR et trésorerie

» Un plan de transformation auquel viendront s'ajouter de nouveaux projets

Bien être au travail (« Well Being @ Work ») :

» 7 initiatives mondiales pour être reconnu comme un employeur de référence :



Compétition « Great Place to Work »: 3 pays du Groupe engagés en 2011 (Royaume-Uni, Inde, Brésil)

Objectif zéro email interne à l'entreprise en 2013

Livelink »
Knowledge Management
AOWiki »

WbW1. Organisation du travail

WbW3. Conditions de travail

L'environnement de travail du futur: « Atos Campus pack »



WbW2. Management 2.0



Nouveau nom, nouvelle marque, nouveau logo, nouvelle identité, nouvelles valeurs partagées

Atos

WbW6. Communication & Lien social

WbW7. Responsabilité d'entreprise

WbW4. Reconnaître et récompenser

WbW5. Compétences

Nouveaux mécanismes de partage de la valeur avec le management et tous les collaborateurs



Développement de la formation à distance



Rapport RSE 2010 certifié A+ selon les standards internationaux GRI



7 valeurs pour la nouvelle société

- » La responsabilité
- » La confiance
- » La compétitivité opérationnelle
- » Le service client
- » L'innovation
- » Le bien-être social
- » L'excellence



Atos

Objectifs de la Nouvelle Société à moyen terme

2013

» **Chiffre d'affaires**

» 9 à 10 milliards d'euros

» **Marge Opérationnelle**

» 7% à 8%

» **Bénéfice par Action**

» Augmentation de plus de 50% par rapport au BPA 2011 de la Nouvelle Société

» **Un flux de trésorerie disponible compris entre 350 et 400 millions d'euros**

Dynamique de la stratégie

2009

2010

2011

2012

2013

2014

TRANSFORMATION DU GROUPE

Objectif de marge
opérationnelle :
7% à 8% pour rattraper
les concurrents

Marge
Opérationnelle :
7% à 8%

- DEPLOIEMENT DE HTTS
- DEVELOPPEMENT DES SERVICES INFORMATIQUES CRITIQUES

Objectif:
X 2
HTTS

- INNOVATION
- NOUVELLES OFFRES DIFFERENCIANTES
- CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET RENFORCEMENT DES PARTS DE MARCHE
- SOUTENU PAR DES ACQUISITIONS

De nouvelles
acquisitions pour
renforcer la
position de leader



Atos ™
Origin

Assemblée Générale des Actionnaires »

Bezons, 1^{er} juillet 2011

Atos, Atos and fish symbol, Atos Origin and fish symbol, Atos Consulting, and the fish itself are registered trademarks of Atos Origin SA. January 2011
© 2011 Atos Origin. Confidential information owned by Atos Origin, to be used by the recipient only. This document or any part of it, may not be reproduced,
copied, circulated and/or distributed nor quoted without prior written approval from Atos Origin.

Atos ™
Origin