

## **Atos crée 2 *pure players* mondiaux cotés en bourse en distribuant 23,4% du capital social de Worldline à ses actionnaires**

## **Lancement d'ADVANCE 2021, le nouveau plan à 3 ans d'Atos capitalisant sur sa dimension mondiale renforcée dans les services digitaux**

## **Résultats annuels 2018\* : accélération de la croissance organique au T4**

**Paris, le 30 janvier 2019** – Atos présente aujourd'hui son projet de distribuer 23,4% du capital social de Worldline aux actionnaires d'Atos, donnant ainsi naissance à 2 *pure players* mondiaux cotés en bourse. En conséquence, tout en poursuivant leur partenariat industriel et commercial, Atos concentrera ses activités en tant que *pure player* leader dans le secteur du digital tandis que Worldline bénéficiera d'un profil de liquidité optimisé et d'une capacité renforcée pour saisir les opportunités dans le cadre de la consolidation de son marché.

Au cours de l'année 2018, le Groupe Atos a finalisé deux acquisitions transformantes, avec d'une part Syntel – représentant un chiffre d'affaires de 0,9 milliard d'euros dans le marché des services informatiques – et de l'autre SIX Payment Services, avec un chiffre d'affaires dans le secteur des paiements électroniques s'élevant à 0,5 milliard d'euros. Les évolutions relatives à la fois à la taille du Groupe et à la répartition de ses activités ont conduit Atos à élaborer un nouveau plan à trois ans à l'horizon 2021 prenant en compte sa nouvelle structure.

À l'occasion d'une Journée Investisseurs se tenant aujourd'hui à son siège de Bezons, en France, le Groupe Atos lance « ADVANCE 2021 », son nouveau plan à trois ans capitalisant sur son profil mondial renforcé dans les services digitaux.

**Thierry Breton**, Président-directeur général d'Atos, a déclaré : « En 2018, Atos a renforcé son profil mondial et ses capacités dans les services digitaux avec l'acquisition de Syntel, tout en renforçant la position de Worldline comme leader incontesté des paiements en Europe via l'acquisition de SIX Payment Services. À travers le projet d'attribution de 23,4% du capital social de Worldline aux actionnaires d'Atos, nous créons deux *pure players* mondiaux à la flexibilité stratégique et financière accrue.

*Avec ADVANCE 21, notre nouveau plan à 3 ans, Atos sera parfaitement positionné pour accompagner ses clients face à la disruption générée par les ondes de choc digitales. Nous les aiderons à maîtriser les défis pour gérer et valoriser leurs données de manière sécurisée afin de se créer de nouvelles opportunités commerciales.*

*Pour cela, Atos va renforcer son approche sur les clients à travers une stratégie de commercialisation sectorielle renforcée, s'appuyant sur l'intégralité de ses capacités et mobilisant l'ensemble des compétences de ses salariés et de ses talents-clés.*

*Après déconsolidation de Worldline, le plan à 3 ans d'Atos entend créer une valeur substantielle pour l'ensemble de ses parties prenantes, avec un taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires compris entre +2% et 3%, un taux de marge opérationnelle compris entre 11% et 11,5% en 2021 et un flux de trésorerie disponible compris entre 0,8 à 0,9 milliard d'euros. Avec une flexibilité financière accrue, Atos sera très bien positionné pour continuer à participer à la consolidation du secteur informatique afin d'élargir son portefeuille de clients et de renforcer ses capacités technologiques.*

*Sans déconsolidation de Worldline, le plan correspond à une croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires comprise entre 3% et 4% sur les trois ans, un taux de marge opérationnelle de l'ordre de 13% en 2021 et un flux de trésorerie disponible compris entre 1,2 et 1,3 milliard d'euros. »*

---

\* Chiffres non audités, qualifiés de prévisions selon la position-recommandation AMF 2004-04

## Projet de distribuer 23,4% du capital social de Worldline aux actionnaires d'Atos

- **Création de 2 *pure players* mondiaux cotés en bourse**
- **Atos renforcera sa position de d'acteur de premier plan dans le domaine des services digitaux**
- **Worldline bénéficiera d'un meilleur profil de liquidité sur les marchés action et d'une capacité renforcée à participer à la consolidation de l'industrie européenne des paiements**
- **Atos et Worldline poursuivront leur partenariat industriel et commercial**

À l'issue d'un processus de gouvernance dédié, le Conseil d'Administration de Atos a proposé le 29 janvier 2019 de soumettre à ses actionnaires un projet de distribution en nature d'environ 23,4% du capital social de Worldline, sachant que le Groupe en détient actuellement 50,8%. Suite à cette transaction, Atos conserverait environ 27,4% du capital social de Worldline, le flottant de Worldline augmenterait de 22,3% à environ 45,7%. Au terme de cette distribution partielle, Worldline devrait être déconsolidé des états financiers du Groupe, et la participation restante de Atos devrait être comptabilisée comme un actif financier.

Un processus spécifique de gouvernance a été mis en place par le Conseil d'Administration de Atos afin d'évaluer la faisabilité de ce projet ainsi que d'autres options stratégiques. Un comité ad-hoc constitué des directeurs indépendants et du Président du Conseil d'Administration a été mis en place à cet effet et s'est réuni plusieurs fois, assisté par ses conseils financiers Goldman Sachs Paris Inc. et Cie et d'Angelin & Co. Ce comité ad-hoc a formulé des recommandations au Conseil d'Administration en faveur de ce projet.

Le Conseil d'Administration de Worldline s'est réuni le 29 janvier 2019 et s'est prononcé à l'unanimité en faveur de cette proposition d'évolution de la structure actionnariale de Worldline.

Ce projet fait suite à l'acquisition de Syntel qui a permis à Atos de compléter son portefeuille mondial d'activités et de compétences et d'étendre son empreinte géographique. En cohérence avec les priorités mises en avant dans le plan stratégique 2019-2021, la proposition de distribution en nature des actions de Worldline permettrait notamment de repositionner le Groupe en tant qu'acteur de premier plan dans le domaine des services digitaux et d'améliorer sa flexibilité stratégique. Ce projet permettrait en outre à Atos de poursuivre sa stratégie de croissance et de création de valeur dans un contexte d'accélération de la transformation digitale à l'échelle mondiale. Les actionnaires d'Atos bénéficieraient également directement du potentiel de création de valeur des actions Worldline reçues à travers cette distribution.

En parallèle, Worldline a également accéléré son développement au cours de l'année 2018. Grâce à l'acquisition de SIX Payment Services, Worldline peut désormais poursuivre une stratégie indépendante et confirmer son statut d'acteur de premier plan des paiements en Europe. Worldline a en effet démontré sa capacité à délivrer une croissance soutenue de son chiffre d'affaires ainsi qu'une rentabilité et des flux de trésorerie robustes. Dans le cadre de la consolidation du marché européen des paiements, la transaction proposée devrait renforcer la flexibilité stratégique de Worldline. Worldline devrait également bénéficier d'un profil sur les marchés actions amélioré grâce à l'élargissement de son flottant et une liquidité accrue.

Une relation forte subsistera entre les deux groupes. Atos proposerait un renforcement du partenariat industriel et commercial conclu avec Worldline et maintiendrait les partenariats existants aux conditions de marché dans le cadre de la nouvelle alliance Atos-Worldline. Cette Alliance mettrait en commun le savoir-faire des deux groupes en matière d'innovation dans le domaine du digital et des services de paiements, ainsi que le talent des collaborateurs et les réseaux de coopération.

Atos continuerait de participer à la gouvernance de Worldline, avec toutefois une diminution du nombre de représentants d'Atos (passant de 5 à 3 membres) au sein du Conseil d'Administration, en cohérence avec la réduction de sa participation au capital. Le Conseil d'Administration de Worldline a également annoncé que Thierry Breton conserverait son statut de Président non-exécutif du Conseil d'Administration de Worldline et Gilles Grapinet, son statut de Directeur Général de Worldline. Il a été décidé que Gilles Grapinet n'exercerait plus aucune fonction au sein d'Atos à partir du 1er février 2019. Le pacte d'actionnaires entre Atos et SIX sera modifié afin de refléter le partenariat renouvelé entre les deux groupes une fois la distribution effectuée, et les deux parties devraient s'engager à respecter une période d'incessibilité (« lock-up ») de 6 mois sur leurs participations respectives au capital de Worldline une fois la distribution effectuée.

En ce qui concerne la structure de la distribution proposée, les actionnaires d'Atos recevront 2 actions Worldline pour 5 actions Atos détenues. Les modalités techniques de la transaction proposée sont actuellement en cours d'examen et seront soumises au vote des actionnaires d'Atos lors de l'Assemblée Générale Annuelle 2018 qui se

tiendra le 30 avril 2019. Du fait de la date prévue pour l'Assemblée Générale Annuelle, il est anticipé que les dates de détachement et de mise en paiement de la distribution en nature projetée et de tout dividende ordinaire qui pourrait être proposé par le Conseil d'Administration et approuvé par l'Assemblée Générale seraient dans la première moitié de mai. Au cours de bourse actuel des actions Worldline, de l'ordre de la moitié de la valeur distribuée aux actionnaires de Atos s'analyserait, d'un point de vue fiscal français, comme un remboursement d'apport non taxable pour les actionnaires résidents fiscalement en France et non soumis à retenue à la source pour les actionnaires résidents fiscalement hors de France.

Atos initiera immédiatement les démarches requises auprès des instances représentatives du personnel ayant autorité en conformité avec les lois en vigueur.

D'autres informations seront communiquées à un stade ultérieur.

## ADVANCE 2021: Le nouveau plan à 3 ans d'Atos capitalise sur sa dimension mondiale renforcée dans les services numériques

### Ambition 2021

Le Groupe a pour ambition d'atteindre :

- Une croissance organique du chiffre d'affaires : entre +3% et +4% de taux de croissance annuel moyen sur la période 2019-2021 ;
- Une marge opérationnelle : de l'ordre de 13% du chiffre d'affaires en 2021 ;
- Un flux de trésorerie disponible : entre 1.2 et 1.3 milliards d'Euros en 2021

Pour atteindre ces objectifs, le plan ADVANCE 2021 va se concentrer sur 8 leviers :

- Acheter la transition vers le Cloud/Cloud Hybride de ses principaux clients et accélérer la transformation de ses activités de Gestion des Infrastructures et des Données vers de nouveaux relais de croissance : Gestion Intelligente des Données, Internet des Objets, Ecosystèmes d'Infrastructures, Digital Workplace, Automatisation, Intelligence Artificielle et Machine Learning ;
- Accélérer la transformation digitale spécifique aux secteurs de ses clients en réalisant avec succès l'intégration de Syntel et en générant les synergies pour atteindre un niveau de rentabilité supérieur à 13% pour son entité *Business & Platform Solutions* ;
- Fournir toute la puissance de calcul pour les algorithmes *Big Data*, la Cybersécurité et les technologies de missions critiques afin d'aider les clients à réussir face aux gigantesques volumes de données, et maintenir une solide croissance à deux chiffres pour les trois années à venir ;
- Lancer la prochaine phase de transformation digitale en mettant l'accent sur les verticaux et solutions de l'industrie, en approfondissant l'expertise et la connaissance client, en tirant parti de tous les services et capacités d'Atos ;
- R.A.C.E. : un programme robuste, associant les leviers de productivité numérique et la collaboration agile, pour soutenir la création de valeur ajoutée compétitive du Groupe ;
- Maintenir son excellence en Ressources Humaines et en RSE ;
- Poursuivre sa participation à la consolidation de l'industrie informatique pour accroître sa base de clientèle et renforcer ses capacités technologiques ;
- Soutenir Worldline afin de conserver sa position de leader européen incontesté dans l'industrie des paiements.

### Achever la transition vers le Cloud/Cloud Hybride de ses principaux clients et accélérer la transformation de ses activités de Gestion des Infrastructures et des Données

Alors que 68% de ses 100 premiers clients ont déjà migré vers son offre de Cloud et Cloud Hybride, le Groupe estime que la transition de ses clients sera **très largement** avancée d'ici à fin 2021. Durant la période de trois ans de ce plan, au-delà du levier d'extension des migrations vers le Cloud et le Cloud Hybride, un nouveau levier de croissance contribuera au chiffre d'affaires : l'Internet des Objets et **l'Edge Computing** pour les activités de Gestion des Infrastructures et des Données. Il devrait représenter 3% en 2021 et **plus de 10%** d'ici à 2025 avec l'explosion attendue d'objets connectés plus intelligents et de *l'Edge computing*. Selon Gartner, d'ici à 2022, plus de 70% de la donnée générée par l'entreprise sera créée et traitée à l'extérieur des centres de données ou du Cloud, contre 10% à 20% aujourd'hui. Au-delà de la croissance accélérée de ces nouvelles infrastructures qui

devront être gérées et exploitées, les données en croissance exponentielle devront être collectées, traitées, sécurisées, intégrées et éventuellement stockées. Ce sont ces services qui sont au cœur de l'activité de Gestion des Infrastructures et des Données d'Atos.

Dans ce contexte, la Gestion des Infrastructures et des Données **devrait renouer avec un taux de marge opérationnelle à deux chiffres dès 2019 pour une croissance moyenne annuelle positive du chiffre d'affaires au cours des trois prochaines années et d'environ 1% en 2021.**

### **Accélérer la transformation digitale de ses clients spécifique aux secteurs en réalisant avec succès l'intégration de Syntel dans son entité *Business & Platform Solutions***

Suite à l'acquisition de Syntel, l'entité *Business & Platform Solutions* ambitionne de doubler sa taille dans le Digital (Intelligence Artificielle, Analytiques, Internet des Objets, Automatisation, Expérience Client, Mobilité, Cloud) dans les trois prochaines années pour atteindre 2,4 milliards d'Euros, c'est-à-dire 50% du chiffre d'affaires de *Business & Platforms Solutions* en 2021. Alors que le taux de rétention des clients de Syntel s'élève à 100% depuis l'annonce de son acquisition par Atos, le Groupe procède à une mise en œuvre rapide des synergies de chiffre d'affaires avec de premières signatures déjà réalisées et des propositions commerciales de ventes croisées d'une valeur d'un demi-milliard en cours de réalisation.

*Business & Platform Solutions* s'est fixé comme objectif de porter son taux d'offshore et de nearshore sur l'effectif total de 48% en 2018 à 60% en 2021.

En conséquence, ***Business & Platform Solutions* ambitionne d'accélérer sa croissance organique à environ 5% de taux de croissance annuel moyen sur les trois prochaines années, et d'atteindre un taux de marge opérationnelle moyen entre 13 et 14% en 2021.**

### **Fournir toute la puissance de calcul pour les algorithmes *Big Data*, la Cybersécurité et les technologies de missions critiques afin d'aider les clients à réussir face aux gigantesques volumes de données, et maintenir une solide croissance à deux chiffres pour les trois années à venir**

Cette approche de bout en bout doit permettre à l'entité *Big Data & Cybersecurity* de mener à bien la consolidation de plateformes intelligentes de confiance à l'aide de produits et de services de cybersécurité pour le nouvel âge des machines, pour être le leader des solutions de sécurité « Infra d'Infras ».

Pour réussir dans un environnement de concurrence numérique féroce, les clients devront rapidement capitaliser sur ces nouvelles technologies pour générer de la donnée commerciale, exploiter l'intelligence instantanément pour transformer les données en actions automatisées, tout en protégeant les informations numériques toujours plus importantes et exposées de ses utilisateurs finaux. Dans tous ses secteurs d'activité et en renforçant son expansion sectorielle et internationale, ***Big Data & Cybersecurity* offre ce nouvel équilibre entre efficacité numérique et confiance. L'entité devrait connaître un taux de croissance annuel moyen à deux chiffres sur la période 2019-2021 tout en conservant son niveau de marge opérationnelle autour de 15%.**

### **Lancer la prochaine phase de transformation digitale en mettant l'accent sur les verticaux et les solutions sectorielles, en capitalisant sur l'expertise et la connaissance client et en tirant parti de tous les solutions et capacités d'Atos**

Les besoins des clients d'Atos changent, ils doivent de plus en plus faire évoluer leurs *business models* pour offrir de nouvelles expériences ou interagir avec leurs clients de façon différente. Avec la prochaine vague de données intelligentes, la technologie joue un rôle encore plus important dans ces nouveaux business models. Fournir des solutions numériques doit se doubler d'une expertise industrielle et d'une connaissance client pour assurer le bon résultat pour le client final, d'une manière sûre et conforme. Atos renforce son approche centrée sur le client grâce à une stratégie de commercialisation verticale renforcée, tirant parti de toutes les capacités d'Atos, de la Gestion des Infrastructures et des Données, à *Business & Platforms Solutions*, *Big data & Cybersecurity*, jusqu'aux partenaires d'Atos.

Cette nouvelle approche repose sur un engagement solide de l'industrie et un centrage fort sur la gestion des grands comptes, avec :

- Un focus accru sur 7 marchés verticaux : Manufacturing, Services Financiers, Santé, Secteur Public, Distribution & Logistique, Energie & Services Publics, et Télécommunications Médias & Technologie ;
- Des centres d'excellence qui s'appuient sur des compétences sectorielles, par exemple *Life & Pensions* à Edimbourg, *Manufacturing innovation* en Autriche ;
- Le recrutement de 200 commerciaux spécialisés, experts sectoriels et consultants supplémentaires ;
- Des responsables de clientèle senior habilités, évalués et développés de manière à correspondre au top quartile de l'industrie ;
- Des responsables dédiés à la prestation de service aux clients représentant toutes les Divisions ;
- Des spécialistes cyber dédiés ;
- De nouveaux accords mondiaux de distribution et des partenariats spécifiques à l'industrie pour les technologies et produits d'Atos.

Afin d'accélérer le déploiement de cette approche verticale, le Groupe prépare ses salariés à la prochaine vague de disruption technologique. De nouveaux programmes de formation ont été mis en place, reposant sur les bonnes pratiques du Groupe et permettant à chacun d'aider les clients à tirer profit de cette prochaine vague.

### **R.A.C.E.: un programme robuste, associant les leviers de productivité numérique et la collaboration agile, pour soutenir la création de valeur ajoutée compétitive du Groupe**

Avec R.A.C.E. (« Route pour l'Agilité Compétitive et l'Excellence »), un nouveau programme de productivité et d'efficacité du Groupe a été lancé pour soutenir la trajectoire visée pour la marge opérationnelle du Groupe. Atos bénéficie ainsi d'améliorations opérationnelles concrètes, tirant pleinement parti de l'automatisation, présent dans tous ses leviers de productivités, comme avec l'initiative G.O.A.L. (« Global Optimization through Automation & Lean » ; Optimisation Globale via l'Automatisation et le Lean) où le Groupe associe ses experts en robotique à ses bibliothèques de processus afin d'amplifier l'impact de ses vagues de Lean.

Egalement, le Groupe continue de produire des améliorations significatives au travers de l'intégration du numérique et de l'automatisation à ses leviers traditionnels, tels que les Achats, la Gestion des Contrats, les Fonctions Supports et la gestion des ressources.

Atos va poursuivre la transformation de sa main d'œuvre grâce à plus de collaboration agile et en capitalisant sur ses programmes de jeunes diplômés, talents et experts, qui comprend l'apport de nouveaux talents provenant de Syntel afin d'améliorer son mix d'effectifs sur-site et hors-site, ce qui permettra le déploiement plus large des services numérique et des offres du Groupe.

### **Maintenir son excellence en Ressources Humaines et en RSE**

Afin de réaliser son plan à trois ans, le Groupe s'appuie sur des valeurs fortes et des bonnes pratiques en matière de Responsabilité Sociale et Environnementale. Ces valeurs sont pleinement intégrées dans ses opérations.

Pour nourrir son ambition, Atos vise à améliorer l'expérience client grâce à la meilleure expérience digitale qui soit pour ses employés.

A cet égard, la stratégie de ressources Humaines 2021 s'appuiera sur cinq programmes majeurs :

- *My future* : conjuguer les forces d'Atos en *Campus Management 2.0* et les programmes d'experts et de talents, créant une proposition de valeur unique pour ses employés ;
- *Be digital* : munir les employés d'Atos de compétences numériques certifiées d'ici à 2021 ;
- *MyExperience* : au travers du programme "We are Atos", s'appuie sur le succès du programme Wellbeing@work, en mettant l'accent sur la valeur sociale, la diversité et l'inclusion. En ce qui concerne la diversité des genres, l'objectif d'Atos est de doubler le pourcentage des femmes au sein de l'équipe dirigeante dans les trois prochaines années tout en réduisant l'écart de rémunération de 3% par an ;
- *Value Sharing* : impliquer davantage – en plus des plans d'intéressement déjà existants pour les managers – tous les employés au succès de l'entreprise ;
- *Entrepreneurship* : explorer de nouvelles façons de collaborer avec Atos, en tirant davantage parti de l'écosystème de start-ups et de travailleurs occasionnels ;



Atos s'est fixé des objectifs extra-financiers à moyen terme portant notamment sur :

- Une attention particulière sur la satisfaction client au travers de solutions durables et innovantes ;
- En tant qu'acteur responsable, Atos a l'objectif de réduire son impact environnemental par une réduction de -7% à -20% des émissions de CO2 par unité de revenu (tonne de CO2 par million d'euros de chiffre d'affaires) d'ici à 2021.

### **Poursuivre sa participation à la consolidation de l'industrie informatique pour accroître sa base de clientèle et renforcer ses capacités technologiques**

Après une première phase d'acquisitions pour obtenir une taille critique, une seconde phase qui a pris fin l'année dernière visait à acquérir les bonnes compétences et ressources. La politique d'acquisition des prochaines années visera des verticaux spécifiques afin d'acquérir de nouveaux clients et des compétences technologiques, et le domaine de la cybersécurité dans lequel le Groupe entend être un acteur majeur de la consolidation à venir. Les acquisitions se feront avec la même rigueur financière que les années précédentes.

### **Soutenir Worldline afin de conserver sa position de leader européen incontesté des paiements**

Worldline annonce aujourd'hui son ambition pour 2021, reflétant l'expansion de son périmètre après les dernières acquisitions dont celle de SIX Payment Services. Les ambitions de Worldline pour 2019-2021 sont :

- Une croissance organique du chiffre d'affaires entre 7 et 8% de taux de croissance annuel moyen sur la période 2019-2021 ;
- Une augmentation de l'Excédent Brut Opérationnel comprise entre +400 points de base et +500 points de base par rapport au pro forma 2018 de l'ordre de 21% ;
- 370 millions d'euros à 410 millions d'euros de flux de trésorerie disponible en 2021, représentant entre +75% à 95% d'augmentation par rapport à 2018.

Pour les trois prochaines années, Worldline entend tirer pleinement profit de son leadership paneuropéen afin de maintenir une forte orientation commerciale sur les nouvelles grandes opérations d'externalisation, les alliances bancaires, et d'assurer la fourniture la plus rapide possible des plans de synergies d'equensWorldline et de SIX Payment Services.

Sur la base de sa stratégie bancaire, Worldline se concentre plus que jamais sur la prochaine vague de consolidation du paiement en Europe.

### **Ambition 2021 dans les services numériques (Atos hors Worldline)**

Dans ses activités de services numériques, Atos ambitionne d'atteindre :

- **Une croissance organique du chiffre d'affaires** : entre +2% et +3% de taux de croissance annuel moyen sur la période 2019-2021 ;
- **Une marge opérationnelle** : de 11% à 11,5% du chiffre d'affaires en 2021 ;
- **Un flux de trésorerie disponible** : entre 0,8 milliard et 0,9 milliard en 2021

### **Politique de distribution de dividendes**

Le Groupe entend poursuivre sa politique de distribution de dividendes en ligne avec le versement d'un montant compris entre 25% et 30% du résultat net part du Groupe.

## Résultats annuels 2018\*

- Forte accélération dans le Cloud hybride orchestré
- Rapide intégration de Syntel et de SIX Payment Services
- Chiffre d'affaires de 12,258 millions d'euros, à +1,2% de croissance organique sur l'année et +1,2% de croissance organique au quatrième trimestre
- Marge opérationnelle de 1,260 millions d'euros, s'élevant à 10,3% du chiffre d'affaires
- Flux de trésorerie disponible de 720 millions d'euros, soit un taux de conversion de 57,1% (hors 62 millions d'euros de coûts d'acquisition et de frais d'émission d'emprunts le financement de Syntel et SIX Payment Services)
- Tous les objectifs 2019 communiqués en octobre 2018 sont confirmés

Atos, leader international des services digitaux, annonce aujourd'hui ses résultats annuels pour l'année 2018, qualifiés de prévisions selon la position-recommandation AMF 2004-04.

|                                  | Chiffre d'affaires |        |             | Marge opérationnelle |       | Mar |
|----------------------------------|--------------------|--------|-------------|----------------------|-------|-----|
|                                  | 2018               | 2017*  | % organique | 2018                 | 2017* |     |
| En millions d'euros              |                    |        |             |                      |       |     |
| Infrastructure & Data Management | 6 326              | 6 513  | -2,9%       | 602                  | 730   |     |
| Business & Platform Solutions    | 3 356              | 3 227  | 4,0%        | 300                  | 283   |     |
| Big Data & Cybersecurity         | 901                | 799    | 12,8%       | 140                  | 104   |     |
| Coûts centraux                   |                    |        |             | - 74                 | - 72  |     |
| Worldline                        | 1 674              | 1 576  | 6,3%        | 293                  | 263   |     |
| Total                            | 12 258             | 12 114 | 1,2%        | 1 260                | 1 308 |     |

\* A périmètre et taux de change constants

Le **chiffre d'affaires** s'est élevé à **12,258 millions d'euros**, à **+4,2% à taux de change constant** et **+1,2% en croissance organique**, tiré en particulier par **Atos Digital Transformation Factory** qui a représenté 30% du chiffre d'affaires en 2018 (23% en 2017), bénéficiant de la forte demande des grandes organisations pour la mise en place de leur transformation digitale.

La **marge opérationnelle** s'est élevée à **1,260 millions d'euros**, représentant **10,3% du chiffre d'affaires**, comparé à 10,8% en 2017 à périmètre et taux de change constants.

### Performance 2018 par Division

Le **chiffre d'affaires de la Division Infrastructure & Data Management** s'est élevé à 6,326 millions d'euros, en baisse de -2,9%. La migration vers le Cloud hybride s'est accélérée de manière significative au cours de l'année et l'activité Digital Workplace a continué de croître. La Division a poursuivi la transformation digitale de ses principaux clients à travers l'automatisation et la robotisation. En 2018, le chiffre d'affaires a été impacté par le non-renouvellement de deux contrats importants en Amérique du Nord, Marriott International et Standard & Poorts, ainsi que par un contentieux contractuel en Allemagne avec un opérateur de télécommunications. Au quatrième trimestre, le chiffre d'affaires a baissé de -3,5% (-4,6% au T3).

La **marge opérationnelle** s'est élevée à 602 millions d'euros, représentant 9,5% du chiffre d'affaires, en baisse de -170 points de base en comparaison avec l'année dernière, en raison des points précédemment mentionnés en Amérique du Nord et en Allemagne. Ces deux géographies ont mis en place tout au long de l'année des réductions de coûts afin d'atténuer les effets sur la rentabilité. La Division a bénéficié d'une amélioration e résultats améliorés au Royaume-Uni et dans les « Autres Entités Opérationnelles ».

\* Chiffres non audités, qualifiés de prévisions selon la position-recommandation AMF 2004-04

**Le chiffre d'affaires de la Division Business & Platform Solutions** a atteint 3,356 millions d'euros, à +4,0% à périmètre et taux de change constants, confirmant la tendance positive observée depuis le début de l'année. La croissance a été portée par toutes les grandes géographies : Royaume-Uni & Irlande, Allemagne, France et Amérique du Nord. La Division a bénéficié du dynamisme des projets digitaux et de l'automatisation dans la plupart des géographies.

**La marge opérationnelle** s'est élevée à 300 millions d'euros, représentant 8,9% du chiffre d'affaires. La Division Business & Platform Solutions a maintenu ses investissements dans l'innovation et les nouvelles offres Codex et SAP HANA.

**Le chiffre d'affaires de la Division Big Data & Cybersecurity** s'est élevé à 901 millions d'euros, avec une croissance organique de +12,8%, affichant une forte performance tout au long de l'année, portée par l'expansion des marchés de la Division, à la fois en termes de secteurs et de géographies. L'activité Cybersécurité a connu une forte croissance en raison des investissements accrus réalisés par les clients afin de se prémunir de cyberattaques de plus en plus sophistiquées. La performance a également été portée par une forte activité commerciale dans le Big Data, la vente de serveurs Bullion notamment en Amérique du Nord, les logiciels et produits ainsi que des projets en nombre croissant en France. Enfin, l'activité Supercalculateurs a bénéficié de nouveaux contrats remportés dans plusieurs géographies.

**La marge opérationnelle** s'est élevée à 140 millions d'euros, avec une amélioration significative de +250 points de base sur une base comparable, représentant 15,5% du chiffre d'affaires. Cette solide performance résulte d'une forte contribution à la croissance et d'un contrôle de la base de coûts, de la poursuite des investissements dans des solutions et produits innovants, ainsi que de l'intégration des activités de CVC.

D'un point de vue contributif, **le chiffre d'affaires de Worldline** s'est élevé à 1,674 millions d'euros, en hausse de +6,3% à périmètre et taux de change constants, représentant 13,7% du chiffre d'affaires du Groupe. La croissance a été portée par les trois segments d'activités :

- L'activité Services aux Commerçants a atteint 621 millions d'euros de chiffre d'affaires, en croissance organique de +4,2%. La hausse provient principalement de l'augmentation des volumes de transactions, à travers notamment une forte dynamique en Inde et des tendances commerciales positives en Europe continentale ;
- L'activité Services Financiers a atteint 773 millions d'euros de chiffre d'affaires, en croissance organique de +7,6% grâce à l'augmentation de volumes dans les transactions SEPA, la forte croissance dans le *Traitement Acquéreurs* ainsi que dans le *Traitement Emetteurs* dans les paiements sur Internet ;
- L'activité Mobilité & Services Web Transactionnels a atteint 280 millions d'euros de chiffre d'affaires, en croissance organique de +7,4%, portée par les *Services Numériques de Confiance*, la croissance en *e-Consommateur & Mobilité*, couplée à une hausse de volumes dans les activités *Contact & Cloud consommateur*.

**La marge opérationnelle** s'est élevée à 293 millions d'euros soit 17,5% du chiffre d'affaires, avec une amélioration de +80 points de base portée par la forte performance des Services Financiers, grâce au chiffre d'affaires et la mise en place du plan de synergies de coûts d'équensWorldline. Les Services aux Commerçants ont bénéficié d'une hausse des volumes de transactions, d'une amélioration continue de la productivité et des premiers résultats de synergies avec MRL Postnet. Enfin, la marge opérationnelle de l'activité Mobilité & Services Web a été impactée par l'effet de base des retraites enregistré l'année dernière ainsi que par un litige commercial au premier semestre de l'année.



## Performance 2018 par Unité opérationnelle

|                                 | Chiffre d'affaires |        |             | Marge opérationnelle |       | Mar |
|---------------------------------|--------------------|--------|-------------|----------------------|-------|-----|
|                                 | 2018               | 2017*  | % organique | 2018                 | 2017* |     |
| En millions d'euros             |                    |        |             |                      |       |     |
| Allemagne                       | 2 158              | 2 158  | 0,0%        | 137                  | 195   |     |
| Amérique du Nord                | 2 022              | 2 136  | -5,3%       | 202                  | 268   |     |
| France                          | 1 714              | 1 665  | 3,0%        | 151                  | 159   |     |
| Royaume-Uni & Irlande           | 1 612              | 1 600  | 0,7%        | 193                  | 180   |     |
| Benelux & Pays Nordiques        | 1 017              | 1 018  | -0,1%       | 76                   | 94    |     |
| Autres Entités Opérationnelles  | 2 059              | 1 961  | 5,0%        | 275                  | 228   |     |
| Coûts des structures globales** |                    |        |             | - 66                 | - 79  |     |
| Worldline                       | 1674               | 1576   | 6,3%        | 293                  | 263   |     |
| Total                           | 12 258             | 12 114 | 1,2%        | 1 260                | 1 308 |     |

\* A périmètre et taux de change constants

\*\* Les coûts des structures globales comprennent les coûts de directions des divisions ITS et les coûts centraux ITS non alloués aux Entités. Worldline porte ses propres coûts centraux

En 2018, le chiffre d'affaires de toutes les géographies a été en croissance ou stable, à l'exception de l'Amérique du Nord, comme expliqué ci-dessus en raison de l'impact sur l'activité du non-renouvellement de deux importants contrats.

La **marge opérationnelle** s'est maintenue à un niveau à deux chiffres, à 10,3% en comparaison des 10,8% en 2017. En raison des éléments relatifs à l'Amérique du Nord et à l'Allemagne évoqués plus haut, la marge opérationnelle a baissé dans ces deux zones géographiques en dépit d'un strict contrôle des coûts. Toutefois, l'Amérique du Nord a su conserver une marge opérationnelle de 10,0%. La zone Royaume Uni & Irlande a quant à elle réussi à améliorer sa rentabilité opérationnelle à 11,9%. Enfin, Worldline a atteint l'ensemble de ses objectifs 2018 avec une croissance organique de +6,3% et une marge opérationnelle de 17,5%.

## Activité commerciale

Le dynamisme commercial du Groupe a été particulièrement élevé en 2018 avec une **prise de commandes** atteignant **13,7 milliards d'euros**, représentant un ratio de **prises de commandes sur facturation** de **112%** en 2018, comparé à 109% en 2017 à taux de change constant. Au cours du quatrième trimestre, le ratio de prises de commandes sur facturation a atteint **124%**. Le carnet de commandes est passé de 22,7 milliards d'euros fin 2017 à **24,5 milliards d'euros**, représentant près **1,8 année de chiffre d'affaires**. Le **montant total pondéré des propositions commerciales** a atteint **8,1 milliards d'euros**, contre 7,4 milliards d'euros publiés à la fin 2017.

## Resultat net part du Groupe

**Le résultat net part du Groupe** est estimé entre 625-650 millions d'euros. Cela comprend la reconnaissance accélérée d'impôts différés actifs pour 90 millions d'euros, les coûts relatifs aux acquisitions de Syntel et SIX Payment Services et les frais d'émission d'emprunts pour Syntel pour -25 millions d'euros. Cela ne prend pas en compte environ -15 millions d'euros de changements de législation pour les retraites et avantages durables (traitement comptable en cours) ainsi que tout changement dans l'évaluation du prix complémentaire relatif à l'acquisition de SIX Payment Services (évaluation finale en cours, impact inférieur à -10 millions d'euros).

## Flux de trésorerie disponible

**Le flux de trésorerie disponible a atteint 720 millions d'euros en 2018**, hors 62 millions d'euros de coûts initiaux d'acquisition et de frais d'émission d'emprunts de Syntel et SIX Payment Services, représentant un taux de conversion de **57%**. La **dette nette** s'est élevée à 2,9 milliards d'euros à la fin de l'année 2018, du montant payé pour l'acquisition de Syntel au cours de l'année ainsi que la composante numéraire de l'acquisition de SIX Payment Services.

## Ressources humaines

L'**effectif total** du Groupe s'est élevée fin 2018 à **122,109** employés, par rapport à 97,267 à la fin 2017.

En excluant l'effet de périmètre des acquisitions de 2018 (comprenant 22,103 salariés de Syntel et 1,120 salariés de SIX Payment Services), cela représente une diminution de -2,1% par rapport à la fin 2017 qui traduit les recrutements adaptés du Groupe anticipant la mise en place de l'automatisation et la focalisation sur les

compétences de transformation digitale. Le Groupe a poursuivi la formation digitale et la montée en compétence de ses salariés.

Suite à l'intégration de Syntel, les effectifs offshore et nearshore fin 2018 représentait 41% du total de l'effectif total du Groupe.

### Objectifs 2019

Pour 2019, le Groupe vise les objectifs suivants pour ses 3 critères financiers clés, en ligne avec les objectifs communiqués le 23 octobre 2018 lors de sa publication T3 :

- **Croissance organique du chiffre d'affaires** : +2% à +3%
- **Marge opérationnelle** : de 11,5% à 12% du chiffre d'affaires
- **Flux de trésorerie disponible** : de 0,9 à 1 milliard d'euros

### Objectifs 2019 dans les services numériques (Atos hors Worldline)

Pour 2019, Atos vise les objectifs suivants pour ses 3 critères financiers clés :

- **Croissance organique du chiffre d'affaires** : +1% à +2%
- **Marge opérationnelle** : de l'ordre de 10,5% du chiffre d'affaires
- **Flux de trésorerie disponible** : de 0,6 à 0,7 milliard d'euros

## Annexes

### Réconciliation du chiffre d'affaires et de la marge opérationnelle à taux de change et périmètre constants

| <i>En millions d'euros</i>  | 2018          | 2017<br>après<br>prise en<br>compte<br>d'IFRS<br>15 | variation %  | 2017<br>publi |
|---|---------------|---|--------------|---------------|
| Chiffre d'affaires statutaire                                       | 12 258        | 11 996  | 2,2%         | 12 69         |
| Effet de change   |               | -234  |              | -24           |
| <b>Chiffre d'affaires à taux de change constants</b>                | <b>12 258</b> | <b>11 762</b>                                       | <b>4,2%</b>  | <b>12 44</b>  |
| Effet des changements de périmètre                                  |               | 359   |              | 35            |
| Effet de change sur les périmètres acquis ou cédés                  |               | -8  |              | -             |
| <b>Chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants</b>   | <b>12 258</b> | <b>12 114</b>                                       | <b>1,2%</b>  | <b>12 79</b>  |
| Marge opérationnelle statutaire                                     | 1 260         | 1 292   | -2,5%        | 1 29          |
| Effet des changements de périmètre                                  |               | 52  |              | 5             |
| Effet de change   |               | -37   |              | -3            |
| <b>Marge opérationnelle à taux de change et périmètre constants</b> | <b>1 260</b>  | <b>1 308</b>  | <b>-3,6%</b> | <b>1 30</b>   |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i>                                   | <i>10,3%</i>  | <i>10,8%</i>  |              | <i>10,2%</i>  |

L'effet de périmètre s'est élevé à 359 millions d'euros pour le chiffre d'affaires. Celui-ci est principalement lié aux acquisitions de Syntel (2 mois pour 142 millions d'euros), SIX Payment Services (1 mois pour 50 millions d'euros), et de CVC (12 mois pour 73 millions d'euros). Les autres effets sont liés aux acquisitions des sociétés de conseil dans le domaine de la santé en Amérique du nord, d'Imakumo, d'Air Lynx, et des sociétés de paiement par Worldline d'une part, et à la cession de certaines activités de Unified Communication & Collaboration, de Chèque Services et de Paysquare Belgium d'autre part.

L'effet de périmètre s'est élevé à 52 millions d'euros pour la marge opérationnelle. La plus grande partie provient des acquisitions de Syntel (2 mois pour +43 millions d'euros), SIX Payment Services (1 mois pour +6 millions d'euros), et CVC (12 mois pour -8 millions d'euros).

Les transferts internes suivants ont eu lieu au 1<sup>er</sup> janvier 2018 : (i) les activités Diamis de Business & Platform Solutions en France vers Worldline, (ii) les activités des Autres Entités Opérationnelles vers l'Allemagne et (iii) les activités en Israël qui étaient consolidées en Amérique du Nord dans le cadre de l'acquisition de Xerox ITO vers les Autres Entités Opérationnelles.

L'ajustement d'IFRS 15 sur les comptes de 2017 a conduit à un retraitement de -695 millions d'euros.

L'effet de change est principalement dû à la dépréciation du dollar américain, du peso argentin, du real brésilien, de la lire turque et de la livre anglaise par rapport à l'euro et qui ont négativement contribué au chiffre d'affaires pour -242 millions d'euros et à la marge opérationnelle pour -37 millions d'euros.

### Performance du chiffre d'affaires 2018 par marché

|   | Chiffre d'affaires |               |             |
|---|--------------------|---------------|-------------|
| <i>En millions d'euros</i>                    | 2018               | 2017*         | % organique |
| Industrie, Distribution & Transports          | 4 489              | 4 501         | -0,3%       |
| Public & Santé                                | 3 394              | 3 372         | 0,6%        |
| Services financiers                           | 2 449              | 2 313         | 5,9%        |
| Télécoms, Médias & Services aux collectivités | 1 926              | 1 928         | -0,1%       |
| <b>Total</b>                                  | <b>12 258</b>      | <b>12 114</b> | <b>1,2%</b> |

\* A périmètre et taux de change constants

## Performance du chiffre d'affaires T4 2018 par Division, Unité opérationnelle et marché

| <i>En millions d'euros</i>       | <b>T4 2018</b> | <b>T4 2017*</b> | <b>%<br/>organique</b> |
|----------------------------------|----------------|-----------------|------------------------|
| Infrastructure & Data Management | 1 637          | 1 696           | -3,5%                  |
| Business & Platform Solutions    | 972            | 937             | 3,7%                   |
| Big Data & Cybersecurity         | 281            | 249             | 13,1%                  |
| Worldline                        | 478            | 447             | 6,9%                   |
| <b>Total</b>                     | <b>3 369</b>   | <b>3 329</b>    | <b>1,2%</b>            |

\* A périmètre et taux de change constants

| <i>En millions d'euros</i>     | <b>T4 2018</b> | <b>T4 2017*</b> | <b>%<br/>organique</b> |
|--------------------------------|----------------|-----------------|------------------------|
| Allemagne                      | 584            | 580             | 0,7%                   |
| Amérique du Nord               | 590            | 636             | -7,2%                  |
| France                         | 492            | 469             | 4,9%                   |
| Royaume-Uni & Irlande          | 404            | 410             | -1,4%                  |
| Benelux & Pays Nordiques       | 265            | 262             | 1,3%                   |
| Autres Entités Opérationnelles | 555            | 525             | 5,6%                   |
| Worldline                      | 478            | 447             | 6,9%                   |
| <b>Total</b>                   | <b>3 369</b>   | <b>3 329</b>    | <b>1,2%</b>            |

\* A périmètre et taux de change constants

| <i>En millions d'euros</i>                    | <b>T4 2018</b> | <b>T4 2017*</b> | <b>%<br/>organique</b> |
|---|----------------|-----------------|------------------------|
| Industrie, Distribution & Transports          | 1 254          | 1 224           | 2,5%                   |
| Public & Santé                                | 880            | 916             | -3,9%                  |
| Services financiers                           | 714            | 685             | 4,2%                   |
| Télécoms, Médias & Services aux collectivités | 520            | 504             | 3,2%                   |
| <b>Total</b>                                  | <b>3 369</b>   | <b>3 329</b>    | <b>1,2%</b>            |

\* A périmètre et taux de change constants

## Webcast

Plusieurs présentations de la Journée Investisseurs seront diffusées en direct par **webcast** sur le site Internet d'Atos, notamment la partie "Performance, vision & stratégie " présentée par Thierry Breton, PDG d'Atos, ainsi que la partie "Performances financières et objectifs" présentée par Elie Girard, directeur financier d'Atos entre 8 heures et 10 heures CET. La présentation de Gilles Grapinet, Directeur Général de Worldline « Worldline : Plan à trois ans » sera retransmise en direct sur les sites Internet d'Atos et de Worldline, rubrique Investisseurs à 15 heures CET.

Vous pouvez vous connecter au **webcast** des présentations sur [atos.net](https://atos.net), dans la rubrique Investisseurs.

## Prochains événements

21 février 2019 : résultats annuels 2018  
30 avril 2019 : Assemblée Générale Annuelle Mixte

## Contacts

|                            |                |   |
|----------------------------|----------------|---|
| <b>Media:</b>              | Terence Zakka  | +33 1 73 26 40 76<br><a href="mailto:terence.zakka@atos.net">terence.zakka@atos.net</a>   |
| <b>Investor Relations:</b> | Gilles Arditti | +33 1 73 26 00 66<br><a href="mailto:gilles.arditti@atos.net">gilles.arditti@atos.net</a> |

## À propos d'Atos

Atos est un leader international de la transformation digitale avec 120 000 collaborateurs dans 73 pays et un chiffre d'affaires annuel de 13 milliards d'euros. Numéro un européen du Cloud, de la Cybersécurité et des supercalculateurs, le Groupe fournit à travers sa Digital Transformation Factory des solutions intégrées de Cloud Hybride Orchestré, Big Data, Applications Métiers et Environnement de Travail Connecté, ainsi que des services transactionnels par l'intermédiaire de Worldline, le leader européen des services de paiement. Grâce à ses technologies de pointe et son expertise marché, Atos accompagne la transformation digitale de ses clients dans tous leurs secteurs d'activités. Partenaire informatique mondial des Jeux Olympiques et Paralympiques, le Groupe exerce ses activités sous les marques Atos, Atos Syntel, Unify et Worldline. Atos est une entreprise cotée sur Euronext Paris et fait partie de l'indice CAC 40.

Pour plus d'informations, visitez: [atos.net](https://atos.net).

## Avertissements

Le présent document contient des informations de nature prévisionnelle auxquelles sont associés des risques et des incertitudes, y compris les informations incluses ou incorporées par référence, concernant la croissance et la rentabilité du Groupe dans le futur qui peuvent impliquer que les résultats attendus diffèrent significativement de ceux indiqués dans les informations de nature prévisionnelle. Ces risques et incertitudes sont liés à des facteurs que les sociétés ne peuvent ni contrôler, ni estimer de façon précise, tels que les conditions de marché futures ou le comportement d'autres acteurs sur le marché. Les informations de nature prévisionnelle contenues dans ce document constituent des anticipations sur une situation future et doivent être considérés comme tels. Ces déclarations peuvent se référer aux plans, objectifs et stratégies d'Atos, de même qu'à des événements futurs, des revenus à venir ou encore des synergies ou des résultats qui ne constituent pas une information factuelle à caractère historique. La suite des événements ou les résultats réels peuvent différer de ceux qui sont décrits dans le Document de Référence 2017 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 26 février 2018 sous le numéro d'enregistrement D.18-074 et de son Actualisation déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 27 juillet 2018 sous le numéro d'enregistrement D.18-0074-A01.

Les informations financières du Groupe relatives à l'exercice clos le 31 décembre 2018 figurant dans le présent document ont été élaborées selon le processus retenu pour l'établissement des comptes consolidés mais ne sont pas encore audités. En conséquence, Atos n'a pas encore obtenu de ses commissaires aux comptes l'assurance que les états financiers seront certifiés sans réserve. Réuni le 29 janvier 2019, le Conseil d'administration d'Atos SE a examiné ces informations financières pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 et autorisé la communication de celles-ci. Les comptes consolidés qui seront arrêtés par le Conseil d'administration, prévu le 20 février 2019, tiendront compte, le cas échéant, des éléments significatifs découverts ou survenus postérieurement au 30 janvier 2019 et feront l'objet d'une publication ultérieure. Les données financières présentées doivent donc être, en application de la recommandation AMF 2004-04, qualifiées de données financières estimées.

La croissance organique du chiffre d'affaires est présentée à périmètre et taux de change constants après prise en compte des impacts d'IFRS 15. La marge opérationnelle est présentée telle que définit dans le document de référence 2017. Depuis le 1er janvier 2019, les dividendes payés aux minoritaires ne constituent plus un élément du flux de trésorerie disponible mais sont désormais indiqués sur la ligne "dividendes versés".

Les Entités Opérationnelles (Business Units) sont composées de l'Allemagne, l'Amérique du Nord (Etats-Unis, Canada et Mexique), le Royaume-Uni & Irlande, la France, le Benelux & Pays Nordiques (Belgique, Danemark, Estonie, Lituanie, Finlande, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Russie et Suède), Worldline, les Autres Entités Opérationnelles comprenant l'Europe Centrale & de l'Est (Autriche, Bulgarie, Croatie, Grèce, Hongrie, Italie, Israël, République Tchèque, Roumanie, Serbie, Slovaquie, et Suisse), la Zone Ibérique (Espagne et Portugal), Asie Pacifique (Australie, Chine, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour, Taïwan et Thaïlande), Amérique Latine (Argentine, Brésil, Colombie, et Uruguay), Moyen Orient & Afrique (Afrique du Sud, Algérie, Arabie Saoudite, Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Egypte, Emirats Arabes Unis, Gabon, Liban, Madagascar, Mali, Maroc, Ile Maurice, Qatar, Tunisie, Turquie et Sénégal), Major Events, Global Cloud Hub, et Global Delivery Centers.

Atos ne prend aucun engagement et n'assume aucune responsabilité s'agissant de la mise à jour de l'information contenue dans le présent document au-delà de ce qui est prescrit par la réglementation en vigueur.

Ce communiqué ne constitue ni ne contient une offre de vente des actions Atos ou Worldline ou une quelconque sollicitation d'achat ou de souscription d'actions Atos ou Worldline en France, aux Etats-Unis d'Amérique ou dans aucun autre pays.