

Etude de cas Atos

Secteur des services informatique

Réalisé par

Mohamed Amine EL AFRIT

Encadré par

Miriam ZOUARI

www.mohamedelafr.it.com/ept203

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. [Diagnostic externe](#)
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteur clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. [Diagnostic interne](#)
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

Sommaire

1. **Présentation de l'entreprise**
2. Diagnostic externe
 - a) Segmentation du marché
 - b) Dynamique du secteur
 - c) Les facteur clés de succès
 - d) Perspectives du marché
 - e) Positionnement sur le marché
3. Diagnostic interne
 - a) Organisation
 - b) Avantage concurrentiel
 - c) Potentiel financier
 - d) Fusions, acquisitions et alliances
4. Synthèse SWOT
5. Bibliographie

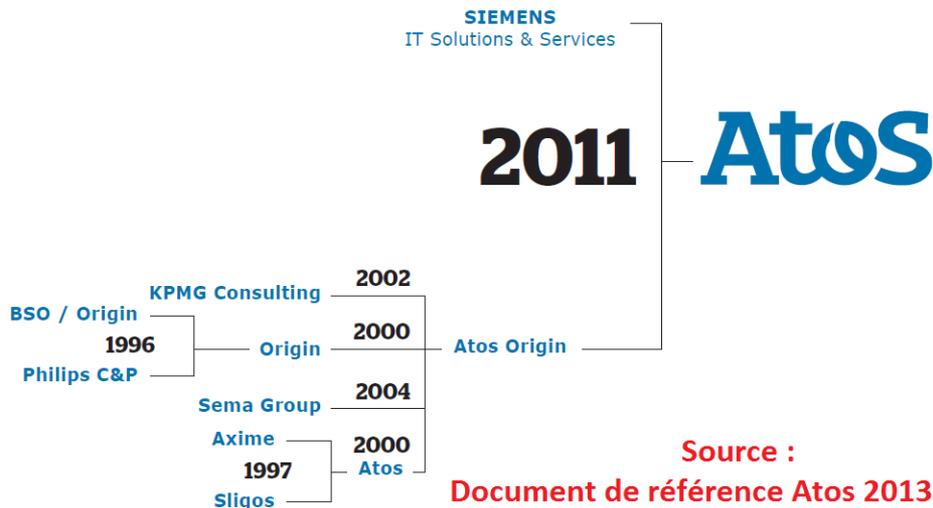
Atos SE (Atos or "the company") is an information technology (IT) services vendor engaged in offering managed services, business process outsourcing (BPO), consulting, and systems integration services. Atos primarily operates in Europe. It is headquartered in Bezons, France and employed 76,320 people as of December 31, 2013.

The company recorded revenues of E8,614.6 million (\$11,440.2 million) during the financial year ended December 2013 (FY2013), a decrease of 2.6% compared to FY2012. The operating profit of the company was E645.2 million (\$856.8 million) in FY2013, an increase of 11.2% over FY2012. The net profit of the company was E261.6 million (\$347.4 million) in FY2013, an increase of 16.9% over FY2012.

Source : MarketLine

Formation du Groupe

Atos s'est développé à partir de fusions et acquisitions majeures réalisées depuis 1997.

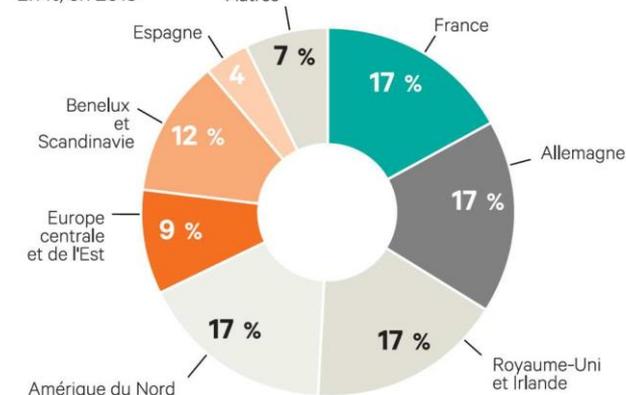


Source :
Document de référence Atos 2013

Les chiffres clefs d'Atos

Répartition géographique des ventes

En %, en 2013



PLUS DE DONNÉES SUR DATA.LESECHOS.FR

«LES ÉCHOS» / SOURCE : SOCIÉTÉ

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. **Diagnostic externe**
 - a) **Segmentation du marché**
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteurs clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. [Diagnostic interne](#)
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

- **Segmentation par activité**

- **L'infogérance (IT Outsourcing)**
 - Tierce Maintenance Applicative (TMA) (Application Management)
 - Gestion de l'infrastructure (Infrastructure Management)
 - Externalisation des processus métier (Business Process Outsourcing (BPO))
- **L'intégration de systèmes (Systems Integration)**
- **Le conseil en informatique (IT Consulting)**

→ Statistiquement réparties entre les Codes NAF : 62.01 ; 62.02 ; 62.03 et 62.09

- **Segmentation par zone géographique**

- **Les principaux marchés sont :**
 - **Amérique du nord**
 - **L'Europe**
- **La segmentation de BNP PARIBAS [6] est :**
 - **EMEA (Europe Middle-East & Africa)**
 - **Americas**
 - **AsiaPacific**

(Plus de détails dans le rapport joint à cette étude)

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. **Diagnostic externe**
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) **Dynamique du secteur**
 - c) [Les facteurs clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. [Diagnostic interne](#)
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

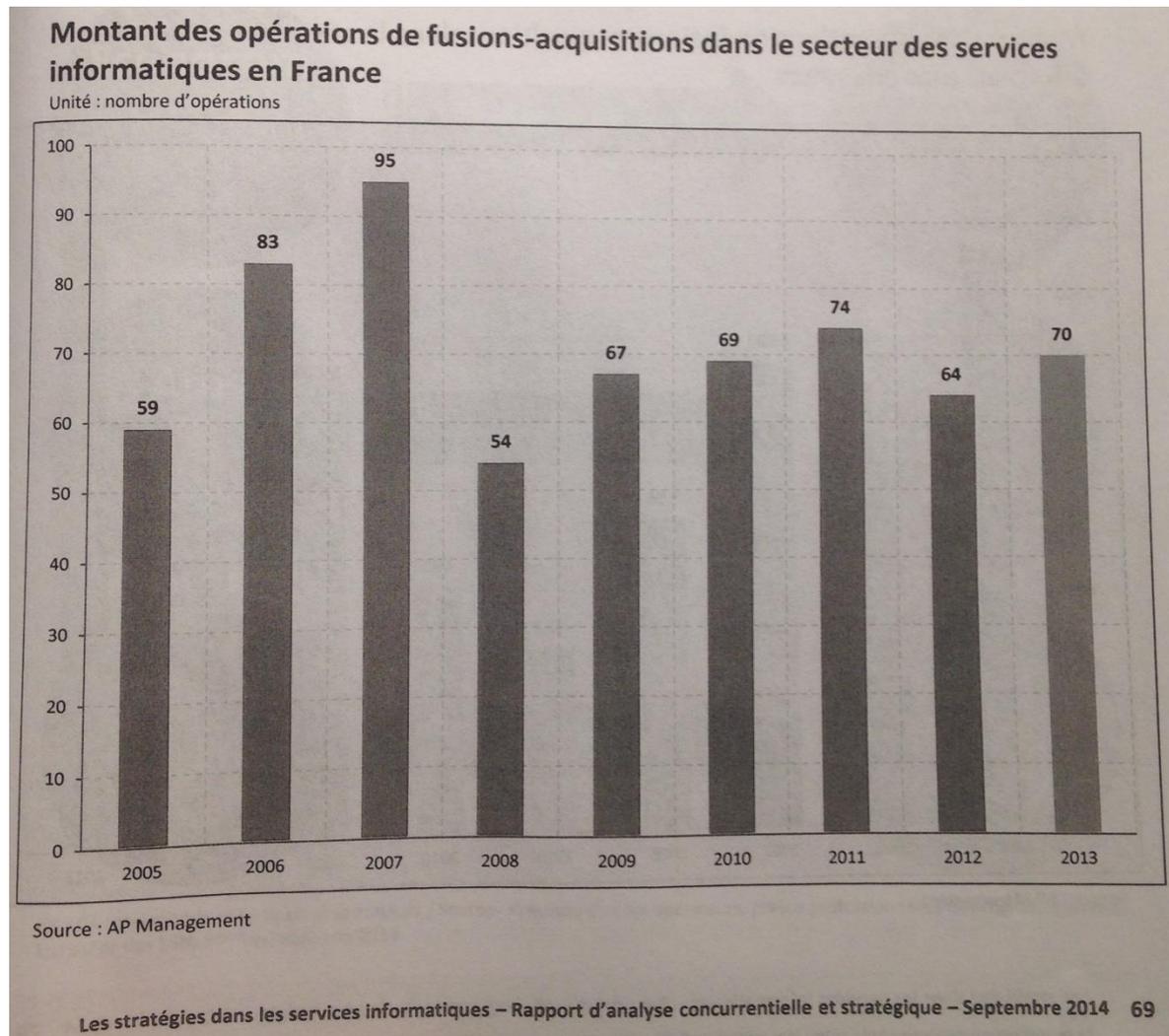
- La concentration est faible dans le secteur
- L'intensité concurrentielle est forte à cause de grande variété des concurrents : ingénieurs indépendants, SSII classiques, filiales de grands groupes, concurrents indiens.
- Les 20 premiers acteurs en France partagent 60% des parts de marché **[3]**.
- Les 10 premiers acteurs partagent 24% des parts de marché **[6]**.
- L'industrie des services informatique est arrivée au stade de maturité, avec prix en baisse, une croissance qui se ralentit et une tendance à la concentration **[8]**.
- L'indicateur de performance du secteur (IPI) est stable en 2015 **[6]**.
- La sensibilité du secteur au PIB (DGP*) et au RSE (CSR**) est faible **[6]**.
- La structure des coûts est essentiellement composée de frais de main d'œuvre. Chez Atos le ratio CA/effectif est entre 110000 et 115000 (faible par rapport au secteur) **[8]**.
- Jeux concurrentiel essentiellement dominée par les coûts salariaux **[5]**.

*RSE = Responsabilité Sociétale des Entreprises

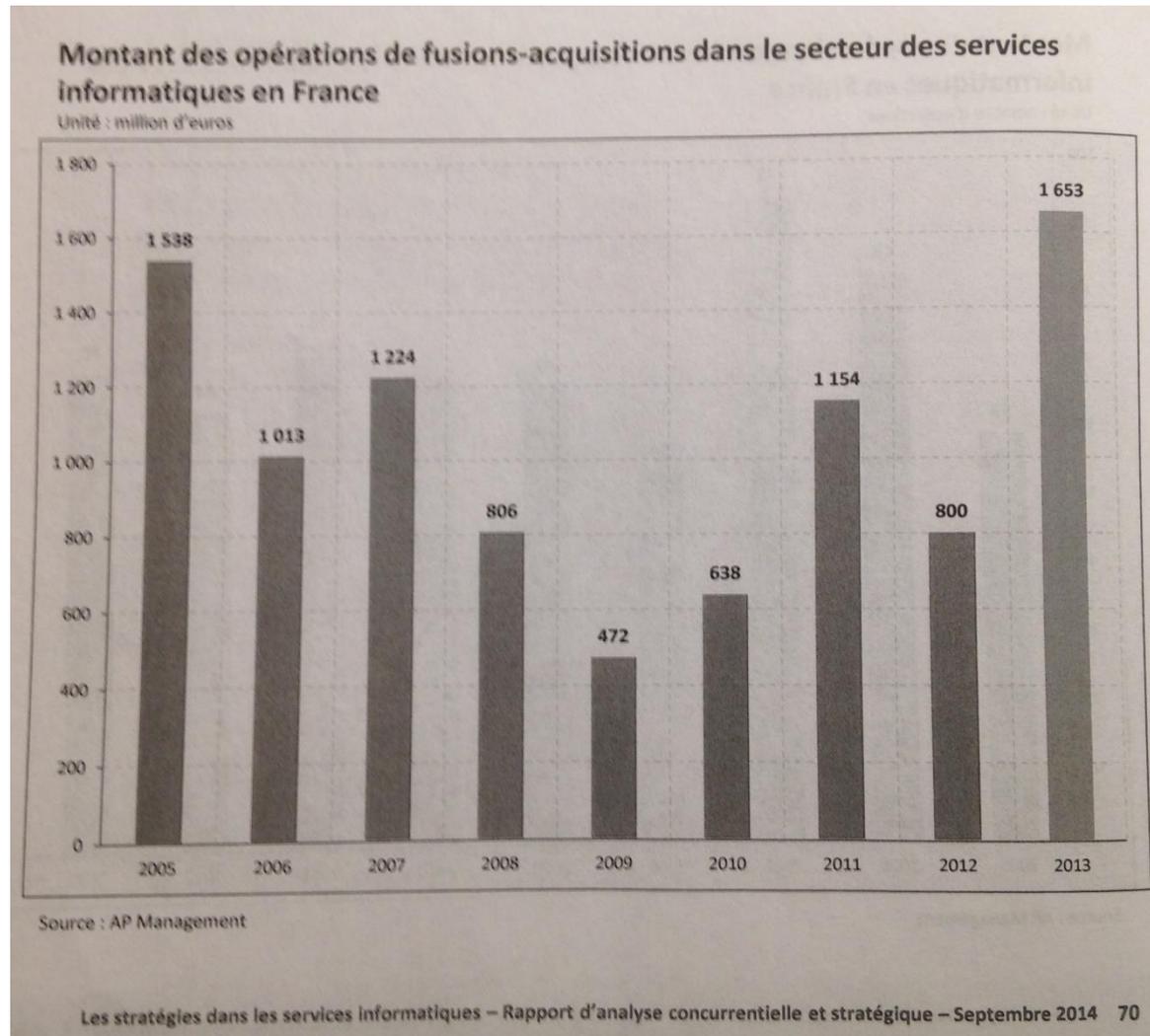
**CSR = Corporate Social Responsibility

- Le rendement d'échelle est croissant dans ce secteur.
- Les effets d'échelles sont sensibles dans l'infogérance.
- L'intégration de systèmes fonctionne par projets et l'effet d'échelle est donc moins fort.
- En infogérance, le coût de changement de prestataire est élevé pour le client **[4]**.

- Barrière à l'entrée faible **[8]**
 - Des ingénieurs indépendants peuvent se lancer facilement **[8]**
 - Par contre les petites entreprises n'ont pas accès aux grands comptes **[6]**
- Les concurrents les plus puissants sont les américains (IBM, HP, Accenture) qui détiennent les meilleures technologies et qui ont commencé à délocaliser avant les européens **[8]**.
- Il est stratégique de délocaliser pour réduire les charges salariales dans les pays à bas coût comme l'Inde mais aussi les pays de l'Afrique de nord (Tunisie, Maroc) **[3]**.



Source : PERCEPTA [5].



Source : PERCEPTA [5].

- Objectifs des consolidations dans le secteur **[5]**.
 - Effet de taille \Rightarrow meilleur référencement et pouvoir de négociation auprès des clients
 - Complémentarité des ressources et des services (type de services informatique et de solution)
 - Le nom de la marque est important dans ce domaine (exemple Atos conserve la marque Bull pour les activités Big-Data)
 - Economie d'échelle : meilleure couverture des frais fixes, création de synergies, nouvelles capacités commerciales.
- Les limites des consolidations dans le secteur **[5]**.
 - Mariage entre des cultures d'entreprises différentes.
 - Nécessité de modes de rémunération des associés
- La logique financière de court terme peut prendre le pas sur la logique industrielle de long terme.

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. **Diagnostic externe**
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) **Les facteurs clés de succès**
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. [Diagnostic interne](#)
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

MAIN KEY SUCCESS FACTORS

- Size
- Balanced portfolio (e.g. in terms of services, verticals, geographies)
- Management of Human Resources (turnover, training, utilisation rate and billing rate)
- Management of working capital
- Balance sheet adequacy (to support acquisitions)

Source : BNP Paribas [6].

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. **Diagnostic externe**
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteur clés de succès](#)
 - d) **Perspectives du marché**
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. [Diagnostic interne](#)
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

- Mots clés pour étudier la tendance sur l'économie numérique :

- Cloud computing

- Big Data

- Cybersécurité

- Objets connectés (Internet of Things IoT)

- Mobile (Smartphone & Tablette)

- Intelligence artificielle, robotisation et biotechnologie

- Impression 3D

Atos mets l'accent sur ces trois domaines en ce moment. Ce sont les trois éléments clés de la transformation numérique.

[Les échos]

- Plus de détail dans l'étude de l'APCE **[4]**.

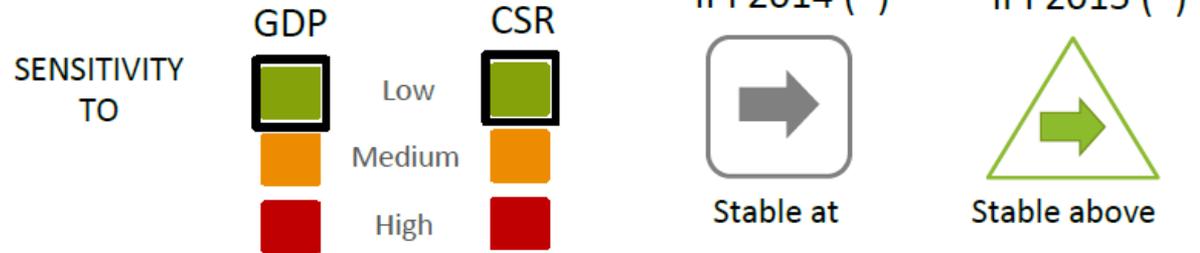
EXPERT OPINION

The USD 930bn IT services market proves fairly resilient overall. In detail, we nonetheless note current weak demand in the public sector (in particular in Europe).

Barriers to entry are low but small players generally have a limited reach (services portfolio, geography) which prevent them from taking part into large bids. Pressure on margins is strong due to customers willingness to reduce their IT costs, and tougher competition from emerging country-based players, mainly Indian.

The development of new IT architectures and concepts (cloud computing, mobility, analytics, social) is a growth driver for the sector and a factor of market consolidation.

SECTOR INDICATORS

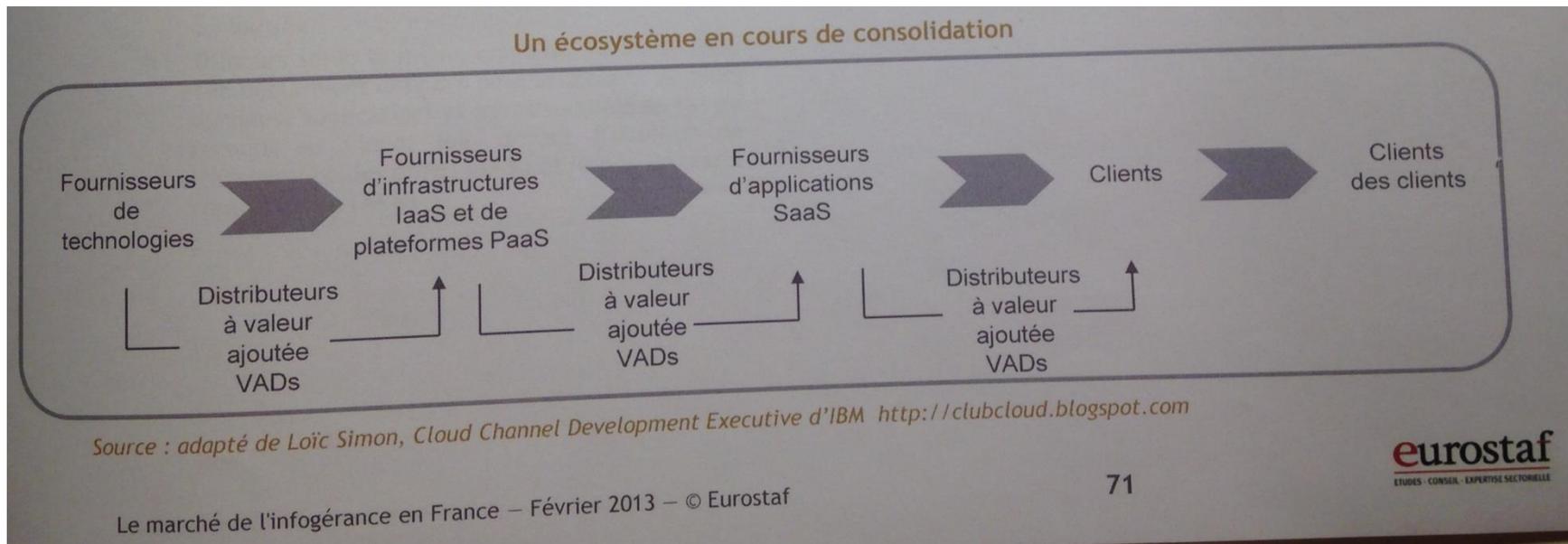


(* IPI IT services and Software)

source : BNP PARIBAS IPI (*) history



Source : BNP Paribas [6].



Source : EUROSTAF [3].

Sommaire

1. **Présentation de l'entreprise**

2. Diagnostic externe

- a) Segmentation du marché
- b) Dynamique du secteur
- c) Les facteurs clés de succès
- d) Perspectives du marché
- e) **Positionnement sur le marché**

3. Diagnostic interne

- a) Organisation
- b) Avantage concurrentiel
- c) Potentiel financier
- d) Fusions, acquisitions et alliances

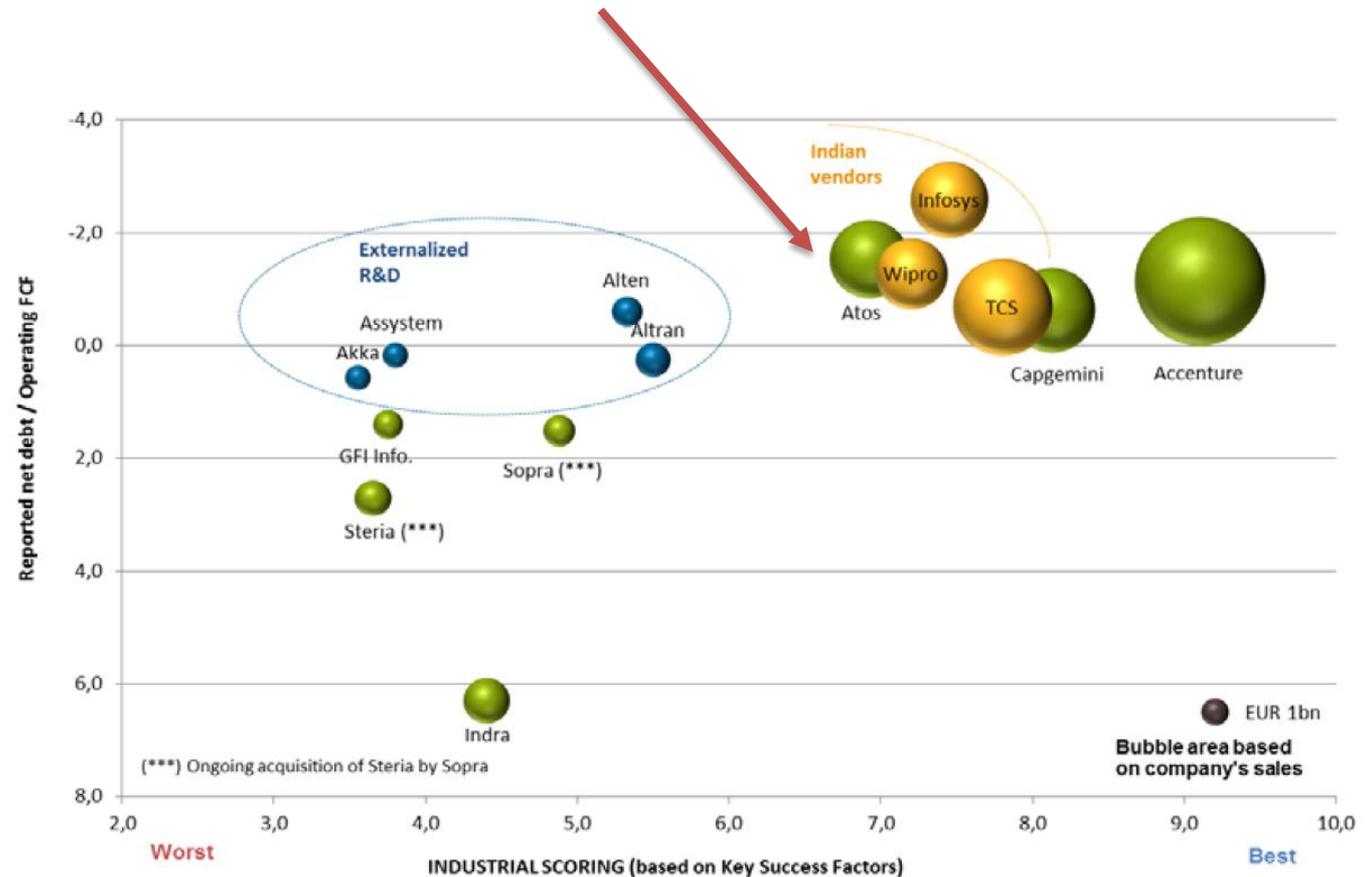
4. Synthèse SWOT

5. Bibliographie

COMPANIES POSITION

The IT services market is **fragmented**: the top 10 players account for 24% of the sector. Despite being strong IT services vendors, neither IBM (diversified business mix) nor hardware manufacturers (e.g. HP, Fujitsu, Xerox, Dell) are represented in the graph opposite.

Leading industry players tend to have a positive cash position; the situation for smaller players is more diverse as they may be burdened by the debt taken to support acquisitions.



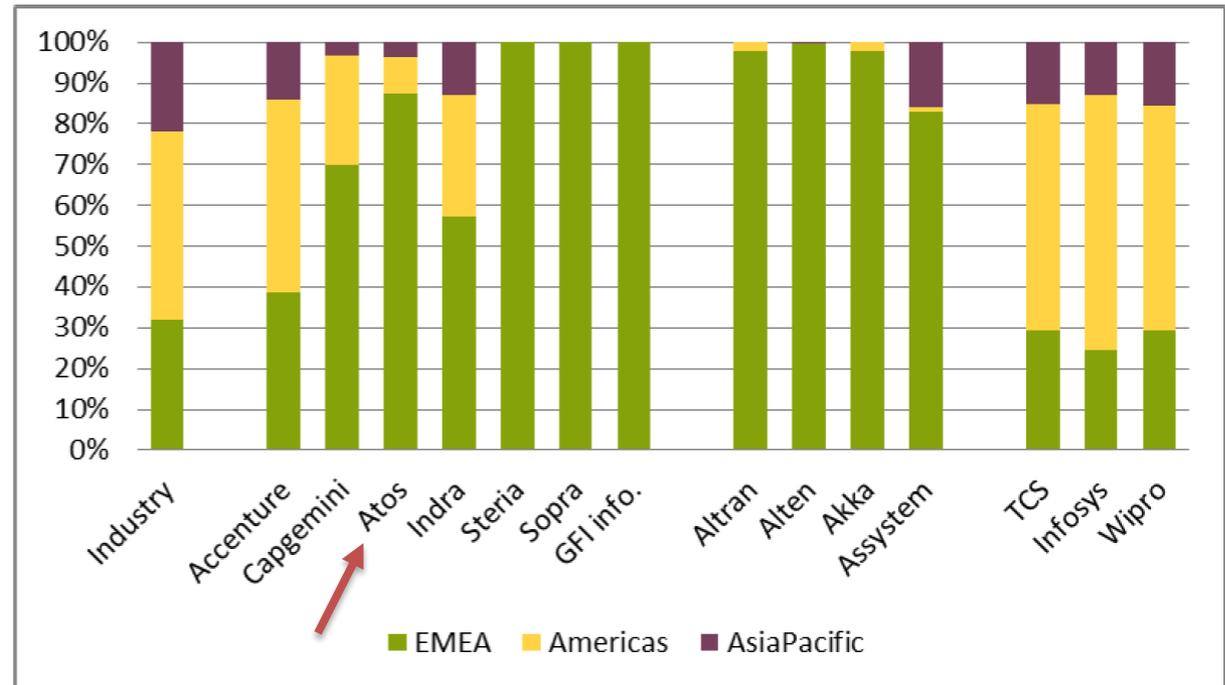
Source : BNP Paribas [6].

Mature markets contribute to almost 90% of the worldwide IT services market: 42% for North America, 29% for Western Europe and 18% for mature Asia Pacific. Emerging countries nonetheless should outgrow them going forward: +9% CAGR13-18 (vs. +4% for mature markets).

The IT services market is fragmented with small, local/regional players competing with global players, whose product portfolios are better-diversified.

Of importance, **Indian players are expanding**, with stronger presence in English-speaking countries (MS of 9% in the UK and 8% in the US vs. 2% in Germany, 1% in France, less than 1% in Spain and Italy).

Sales breakdown by country

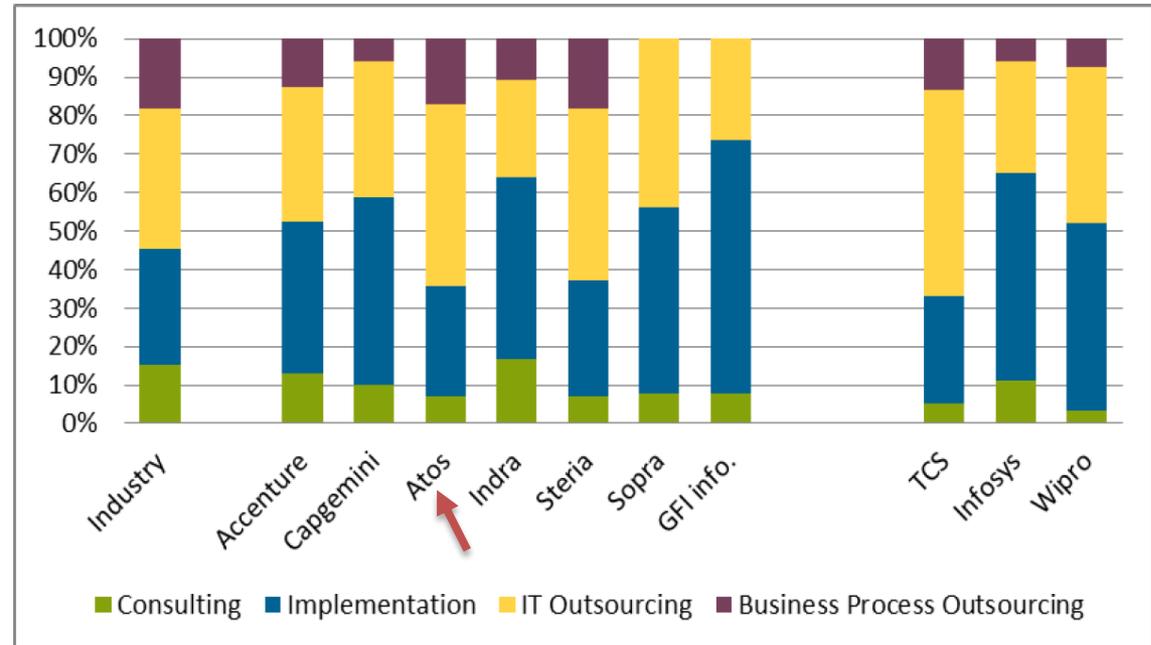


Source : BNP Paribas [6].

According to Gartner's segmentation, the global IT services market breaks down into Consulting (15% of revenues), Implementation / Systems Integration (30%), IT Outsourcing (36%), and BPO (19%) :

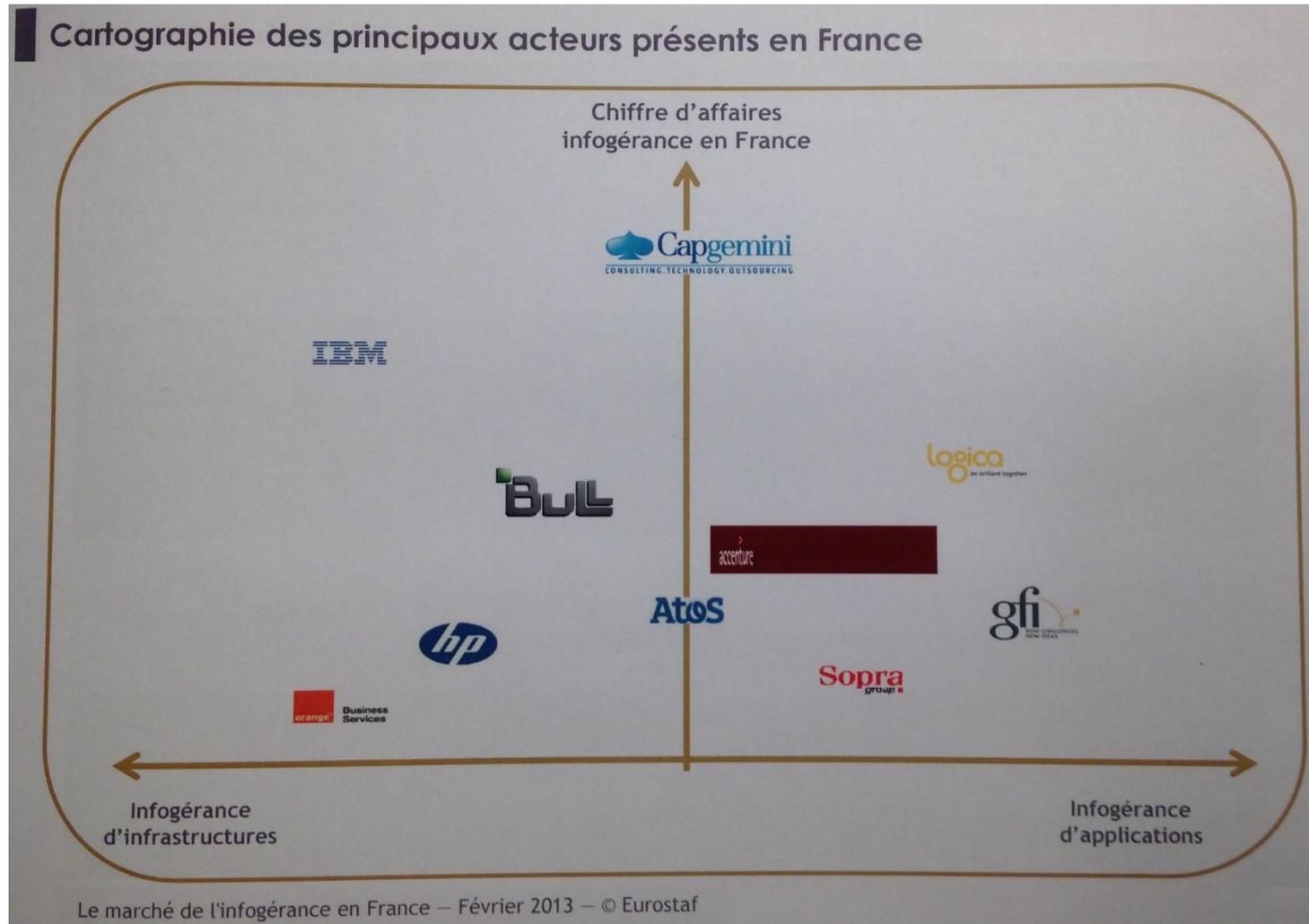
- Consulting commands the highest margins, but revenues prove more volatile.
- Outsourcing is less volatile (multi-year contracts; outsourcing is also regarded as a way to reduce IT costs in times of downturn) but margins tend to be the lowest amongst the IT services sub-segments.
- Implementation is somewhere in-between in terms of revenue volatility and margins.

Sales breakdown by type of services



Externalised R&D companies Altran, Alten, Akka and Assystem are not presented in the graph above due to their specific business models

Source : BNP Paribas [6].



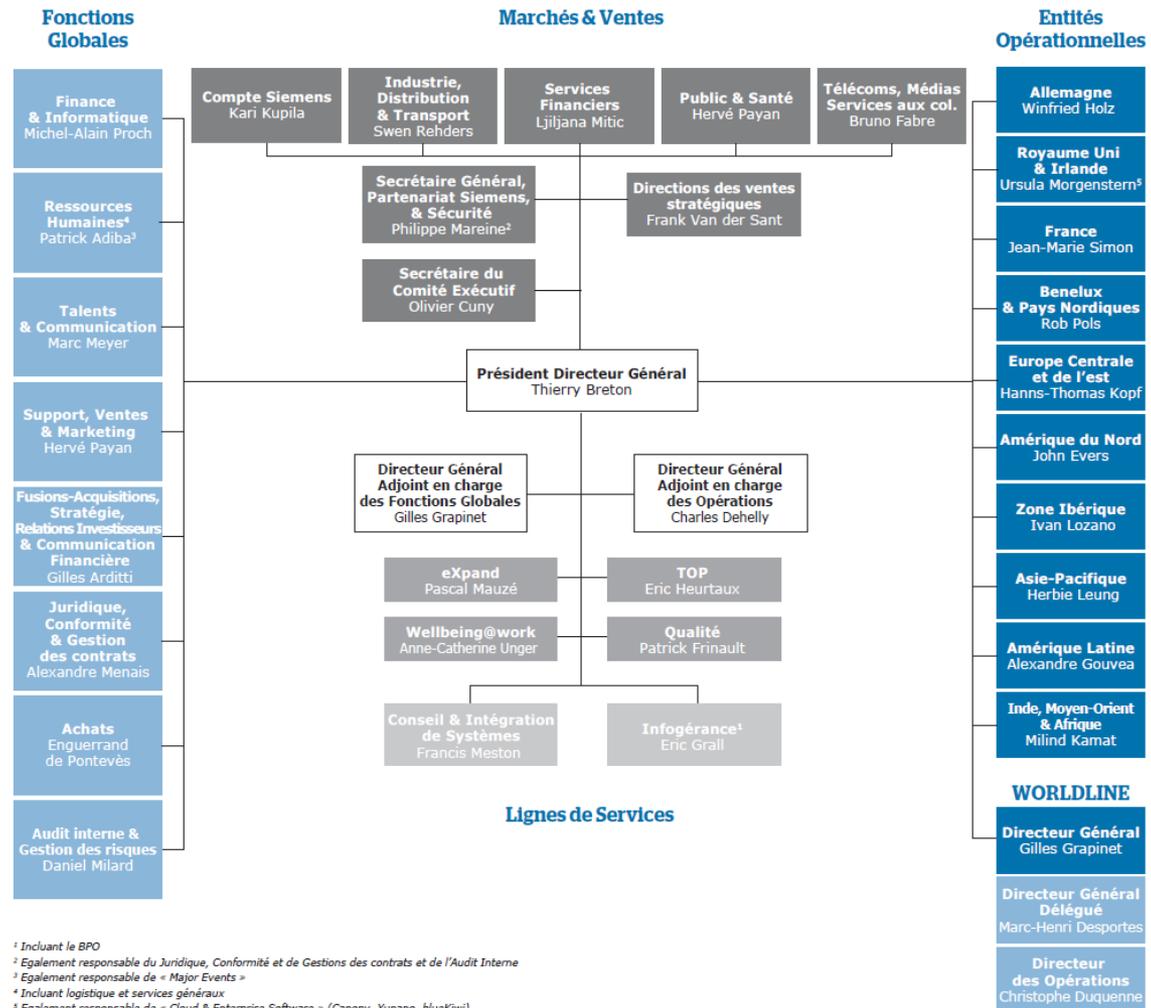
Source : EUROSTAF [3].

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. [Diagnostic externe](#)
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteur clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. **Diagnostic interne**
 - a) **Organisation**
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

Organigramme

La société est dirigée par un ancien ministre de l'économie qui a aussi dirigé France Télécom.



Source : Atos document de référence [1].

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. [Diagnostic externe](#)
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteur clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. **Diagnostic interne**
 - a) [Organisation](#)
 - b) **Avantage concurrentiel**
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

- **Atos a un avantage dans le BPO Bancaire** (Business Process Outsourcing)
 - C'est une activité d'infogérance pour les banques.
- **Cet avantage provient de sa filiale Worldline**
 - (leader mondial des services pour les transactions électroniques).
- **Atos risque de ne pas pouvoir conserver cet avantage concurrentiel car c'est une spécialité des indiens qui sont en train de pénétrer sur le marché européen et qui sont déjà sur le marché américain [8].**

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. [Diagnostic externe](#)
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteur clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. **Diagnostic interne**
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) **Potentiel financier**
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

Le tableau qui suit présente l'impact sur la marge opérationnelle de 2012 des variations de taux de change, et des acquisitions et cessions internes reflétant la nouvelle organisation du Groupe :

Performance
par segment
de marché

(en millions d'euros)	Marge opérationnelle										
	2012 Publié	Transferts internes	Périmètre	Taux de changes**	2012 précédente organisation		Atos Worldgrid	Atos Worldline FM	N&SWE	2012 nouvelle organisation	
Infogérance	324,8	-1,9	0,0	-5,2	317,7	7,8%				317,7	7,8%
Intégration de Systèmes	104,1	-1,0	-0,1	-4,0	99,0	4,8%	4,5	3,1		106,6	4,6%
HTTS & Activités Spécialisées	232,7	0,4	0,0	-3,7	229,4	11,9%	-4,5	-3,1		221,8	13,1%
Conseil & Services Technologiques	24,0	2,4	-0,1	0,0	26,4	4,1%				26,4	4,1%
Coûts de structure*	-105,6				-105,6	-1,2%				-105,6	-1,2%
TOTAL DU GROUPE	580,0	0,0	-0,2	-12,9	566,9	6,5%	0,0	0,0	0,0	566,9	6,5%

* Les coûts de structure excluent les coûts de production mondiaux non alloués aux Lignes de Services.

** Taux de changes à décembre 2013.

Performance
par zone
géographique

(en millions d'euros)	Marge opérationnelle										
	2012 Publié	Transferts internes	Périmètre	Taux de changes**	2012 précédente organisation		Atos Worldgrid	Atos Worldline FM	N&SWE	2012 nouvelle organisation	
Allemagne	138,7			0,0	138,7	8,2%	5,3			144,0	8,4%
Royaume-Uni & Irlande	116,7			-5,3	111,4	7,0%				111,4	7,0%
France	14,8		-0,1	0,0	14,7	1,5%	-4,8	3,1		13,0	1,2%
Benelux & Pays Nordiques	78,4			0,0	78,4	8,0%			7,8	86,2	7,7%
Atos Worldline	162,1		-0,6	-0,4	161,1	17,6%		-3,1		158,0	18,2%
Europe Centrale & de l'Est	60,4		-0,1	-1,0	59,3	10,6%	4,5		24,8	88,5	10,2%
Amérique du Nord	47,2			-1,6	45,6	8,0%				45,6	8,0%
Europe du Nord, du Sud & de l'Ouest	32,2		0,4	0,0	32,6	8,1%			-32,6	0,0	
Zone Ibérique	8,8			0,0	8,8	2,7%	1,6			10,4	3,0%
Autres Entités Opérationnelles	45,9		-0,4	-4,7	40,8	6,0%	-4,4			36,3	7,3%
Coûts de structure globaux*	-125,0		0,6		-124,4	-1,4%	-2,2			-126,6	-1,5%
TOTAL DU GROUPE	580,0	0,0	-0,2	-12,9	566,9	6,5%	0,0	0,0	0,0	566,9	6,5%

* Coûts de structure globaux incluent les coûts des centres de productions mondiaux non alloués aux Entités Opérationnelles et les coûts de structure.

** Taux de changes à décembre 2013.

Source : Atos document de référence [1].

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. [Diagnostic externe](#)
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteur clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. **Diagnostic interne**
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) **Fusions, acquisitions et alliances**
4. [Synthèse SWOT](#)
5. [Bibliographie](#)

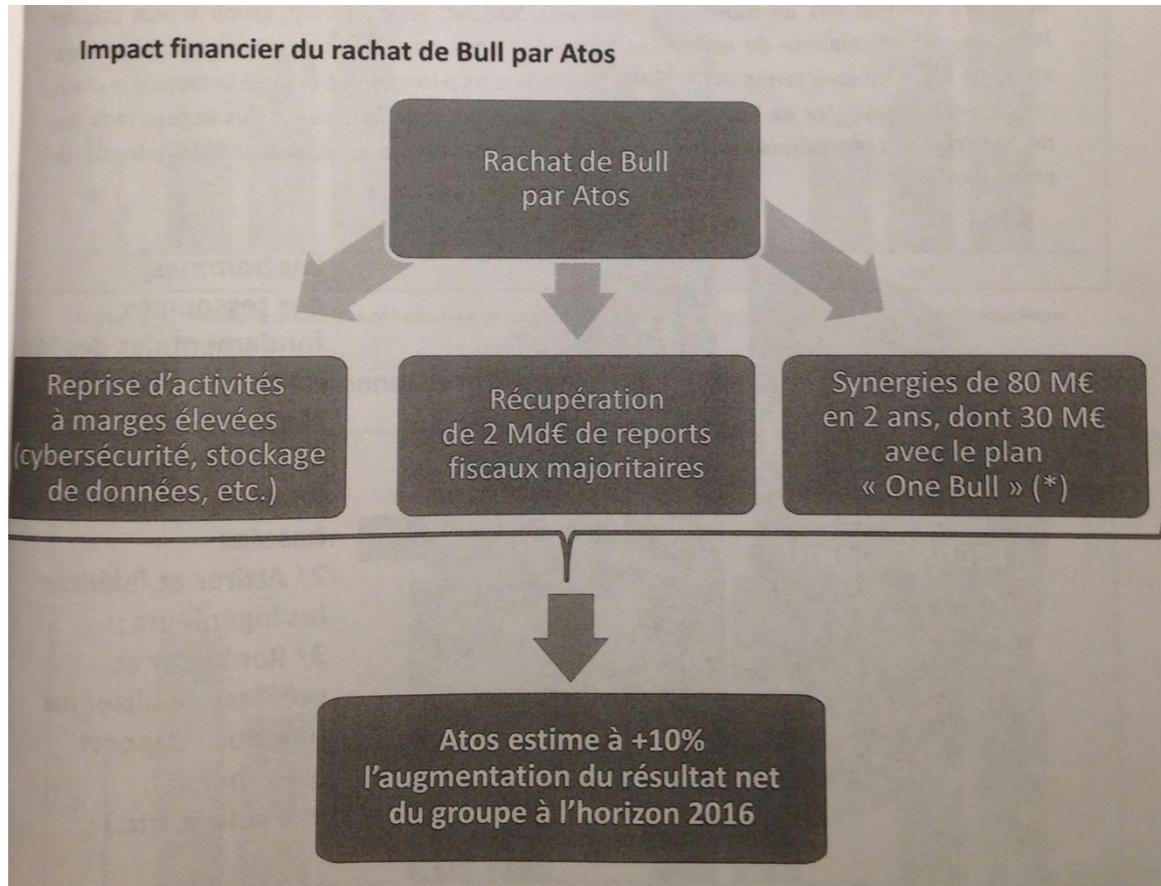
- Le groupe a doublé de taille en 6 ans [d'après Les Echos].
- Fusion avec Origin en 2001
- Acquisition de KPMG consulting en 2002 ⇒ Renforcement sur le segment IT consulting
- Acquisition de Sema
 - Sema appartenait avant à Schlumberger un groupe pétrolier, pour qui cette activité était une diversification conglomérale.
 - Sema avait des difficultés financières donc Atos semblait mieux placé que Schlumberger pour la redresser.
 - Après l'acquisition, la marge d'exploitation de Sema s'améliore et passe de 1.5% à 3% **[8]**.
 - En revanche, l'intégration de Sema dans Atos était très douloureuse et a conduit à une série de crise entre 2006 et 2007 **[8]**.
- Acquisition de Bull en juin 2014
 - Avec le rachat de Bull, Atos se renforce sur les activités porteuses : « Cloud computing », « Big data », « Supercalculateurs » et « Cybersécurité ».
- Ouverture sur le marché américain ⇒ Projet d'acquisition de Xerox **[12]**.
- Alliance avec Siemens et ensuite acquisition de sa branche informatique en 2011 ⇒ Ouverture sur le marché des pays émergents ⇒ Investir dans le Big Data, le Cloud et la sécurité **[1]**.

En rachetant Bull, Atos se renforce sur des segments porteurs : *cloud*, *big data*, les supercalculateurs et la cybersécurité

Source : PERCEPTA

Focus sur les complémentarités d'Atos - Bull

Fusion - acquisition	Activité	Clientèle	Zone géographique
Atos – Bull	Par le rachat de Bull, Atos se renforce dans 4 domaines à fort potentiel de croissance : le <i>cloud</i> , la cybersécurité, le <i>big data</i> et les supercalculateurs (HPC). Bull apporte en particulier des actifs en matière de propriété intellectuelle. Enfin, Atos se renforce dans l'infogérance et l'intégration	Bull est très bien positionnée dans le secteur public, la défense et la banque-assurance	En acquérant Bull, Atos reprend un portefeuille de 1 900 brevets dont 600 déposés aux Etats-Unis. En outre, la reprise de Bull permet à Atos de renforcer son pouvoir de marché en France, pays où il est en difficulté, ainsi qu'en Espagne, Pologne, Afrique et Brésil



Source : PERCEPTA [5].

Le Groupe a pour ambition sur la période 2014/2016 :

- une croissance organique du chiffre d'affaires entre +2% et +3% de taux de croissance annuel moyen sur la période 2014-2016 ;
- une marge opérationnelle en amélioration de +100 pb à +200 pb en 2016 par rapport à 2013 ;
- un flux de trésorerie disponible compris entre 450 millions d'euros à 500 millions d'euros en 2016.

Cette ambition dans les services informatiques (Atos hors Worldline) doit se matérialiser par :

- environ +5% de taux de croissance annuel moyen de chiffre d'affaires sur la période 2014-2016 dont plus de la moitié provenant d'opérations de croissance externe ;
- +100 à +200 pb d'amélioration de la marge opérationnelle en 2016 par rapport à 2013.

Atos - Document de Référence 2013

Sommaire

1. [Présentation de l'entreprise](#)
2. [Diagnostic externe](#)
 - a) [Segmentation du marché](#)
 - b) [Dynamique du secteur](#)
 - c) [Les facteur clés de succès](#)
 - d) [Perspectives du marché](#)
 - e) [Positionnement sur le marché](#)
3. [Diagnostic interne](#)
 - a) [Organisation](#)
 - b) [Avantage concurrentiel](#)
 - c) [Potentiel financier](#)
 - d) [Fusions, acquisitions et alliances](#)
4. Synthèse SWOT
5. [Bibliographie](#)

Points forts

- Le secteur bénéficie de fondamentaux très solides, l'informatique est partout et envahit sans cesse de nouveaux territoires
- Secteur régulièrement chahuté par des crises mais structurellement en croissance
- Le secteur public est un client de taille

Points faibles

- Un marché de l'emploi parfois tendu sur certains profils, il est difficile de recruter puis de retenir les meilleurs profils dans un univers aussi concurrentiel
- Les prix baissent
- Il faudrait une stratégie industrielle au niveau européen, en tous cas de nombreuses start-up informatiques se font racheter par des entreprises étrangères pour rester dans la course de l'innovation

Opportunités

- De très nombreuses opportunités, car des marchés sans cesse nouveaux alimentés par les avancées technologiques, les ventes de logiciels et services associés accessibles par Internet, les réglementations...
- Par créneau, on note les croissances très soutenues du cloud computing et du logiciel libre
- Le soutien des pouvoirs publics à travers les investissements d'avenir/le Grand Emprunt

Menaces

- Concurrence internationale accentuée (notamment indienne) mais des TPE sur des niches peuvent faire valoir leur réactivité et valeur ajoutée

Source : APCE

Strengths	Weaknesses
Significant market position in the European IT services market Strategic alliances with the leading IT players Diversified revenue streams Significant order backlogs	Lack of scale
Opportunities	Threats
Strategic acquisitions Robust outlook for cloud computing Positive outlook for smartphone and tablets market Strong growth in the payments market	Intense competition Economic slowdown in Europe

Source : MarketLine

Bibliographie

- [1] **Atos document de référence 2013** ([lien du pdf](#))
- [2] **Atos rapport annuel 2013** ([lien du pdf](#))
- [3] **Etude EUROSTAF** février 2013 : Le marché de l'infogérance en France. Référence BNF : BANQUE - PRISME 084.62 3 - A25.
- [4] **Etude APCE** février 2014 : Les fiches professionnelles. SSII Edition de logiciels, sociétés de conseil en informatique. Référence APCE : SER 29. Référence BNF : 084.1 APCE SER 29 - A25.
- [5] **Etude PRECEPTA** du groupe **XERF** : Les stratégies dans les services informatiques. Septembre 2014. Code étude : 4SAE24. Référence BNF : PRISME 084.62 3 A25.
- [6] **Etude EIS de BNP PARIBAS** - Industry Research septembre 2014. IT Services world.
- [7] **Cours EPT203** Stratégie et marché - 2015 de Miriam Zouari.
- [8] **STRATEGOR** 5ème édition 2009.
- [9] **MARKETLINE** data base - Accès CNAM - Atos SWOT analysis - Référence : 71EE079A-8DA5-49C7-BB1A-FEADD8FB92E5 - Date de publication : 31 / 12 / 2014 www.marketline.com
- [10] **DATAMONITOR** data base - Accès CNAM - Software Industry profile in France – Référence 0164-0381. www.datamonitor.com
- [11] **Article de presse** - Les Echos 19/12/2014 - [Interview avec Thierry Breton PDG d'Atos](#).
- [12] **Article de presse** - Les Echos 19/12/2014 - [Atos s'ouvre sur le marché américain en rachetant la filiale informatique de Xerox](#).
- [13] **Article de presse** - Les Echos 18/02/2015 - [Atos poursuit l'amélioration de sa rentabilité](#).