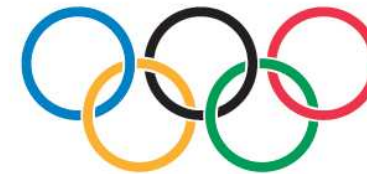


- » BOOST PERFORMANCE
- » REDUCE COST
- » INCREASE AGILITY
- » ENHANCE CRM
- » SHORTEN TIME TO MARKET
- » DRIVE INNOVATION
- » IMPROVE EFFICIENCY
- » INCREASE ADAPTIVITY
- » ENABLE BUSINESS TRANSPARENCY
- » ENSURE REGULATORY COMPLIANCE

Atos 
Origin

WORLDWIDE IT PARTNER



Assemblée Générale des Actionnaires

Paris, 23 mai 2006



Jeux Olympiques d'hiver Turin 2006

« Nous sommes particulièrement satisfaits d'avoir étendu notre partenariat informatique mondial avec Atos Origin pour deux éditions olympiques supplémentaires.

Aujourd'hui, l'informatique joue un rôle essentiel dans l'organisation des Jeux. Atos Origin a considérablement contribué à la réussite de la diffusion des Jeux d'Athènes 2004 et de Turin 2006.

Nous sommes convaincus qu'Atos Origin fera un travail exceptionnel pour les Jeux Olympiques de Pékin 2008, Vancouver 2010 et Londres 2012 »

Jacques Rogge, Président du Comité International Olympique (CIO)

Prochaines étapes...



Un acteur majeur dans des solutions critiques et technologiques



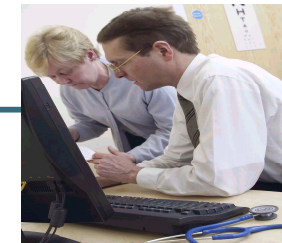
Jeux Olympiques

Nous gérons l'ensemble de l'**Informatique des Jeux Olympiques** et d'autres évènements sportifs



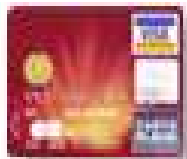
Santé

Tous les ans, nous faisons **1M de bilans médicaux** et supervisons la santé général de 500,000 employés



Cartes de crédit

Nous gérons par an **7M de cartes de crédit**, **9,5M de cartes de fidélité**, et **20M de paiements par internet**



Carte VISA BUSINESS

Bourses

Nous sommes responsables de l'informatique de quelques unes des plus **grands bourses actions et dérivés** et **chambres de compensation** dans le monde



Trafic ferroviaire

Nous gérons le **système de compensation** des principales voies ferrées au Royaume-Uni



Capacité de gérer des systèmes critiques : facteur clef de succès

Centrales nucléaires

Nous avons la charge des systèmes de **contrôle-commande** de toutes les centrales nucléaires françaises et certaines à l'international



Agenda



- » **FAITS MARQUANTS EN 2005**
- » PROFIL DU GROUPE
- » PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2005
- » PERFORMANCE FINANCIERE EN 2005
- » PERSPECTIVES POUR 2006
- » STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT
- » VOTE DES RESOLUTIONS

Faits marquants financiers en 2005



Tous les objectifs financiers atteints

- » **Chiffre d'affaires : € 5 459 M, croissance organique + 8,0%**
- » **Marge opérationnelle: croissance organique + 14% (7,6% de taux de marge)**
- » **Résultat net - part du Groupe : € 235 M (4,3% du chiffre d'affaires)**
- » **Résultat net par action : € 3,50, + 104%**
- » **Endettement net : € 180 M à fin décembre 2005, contre € 492 M à fin décembre 2004**
- » **Finalisation du programme de cessions d'actifs non stratégiques**
- » **Nouvelle facilité de crédit renouvelable multi-devises de € 1,2 Md, à termes plus flexibles et conditions plus avantageuses**
- » **Flottant à 100% après la cession en juillet 2005 des actions détenues par Philips**

Faits marquants commerciaux en 2005



- » **Renouvellements de contrats importants sécurisés (Department for Work and Pensions, Network Rail, etc)**
- » **Signature des nouveaux contrats majeurs (Renault, LCH-Clearnet, Premiere, Britannic, Région Sicile, Base, etc)**
- » **Extension du partenariat avec Euronext, pour former Atos Euronext Market Solutions**
- » **Extension du partenariat avec Philips jusqu'en 2008**
- » **Extension du contrat avec le Comité Olympique International jusqu'en 2012**

Agenda



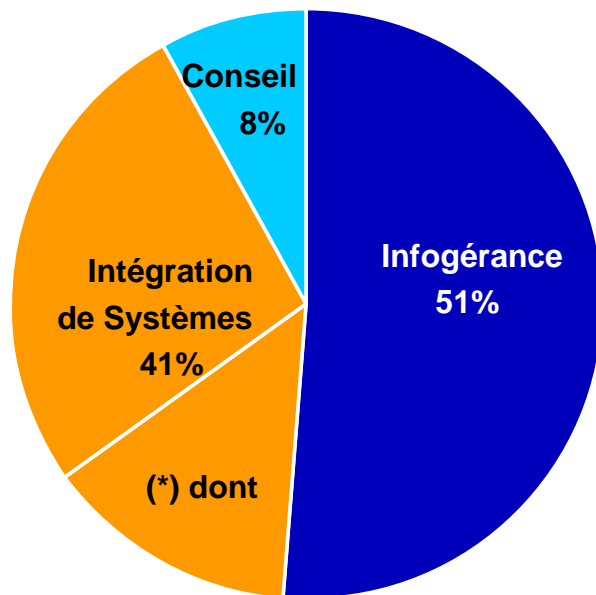
- » FAITS MARQUANTS EN 2005
- » **PROFIL DU GROUPE**
- » PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2005
- » PERFORMANCE FINANCIERE EN 2005
- » PERSPECTIVES POUR 2006
- » STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT
- » VOTE DES RESOLUTIONS

Profil du Groupe



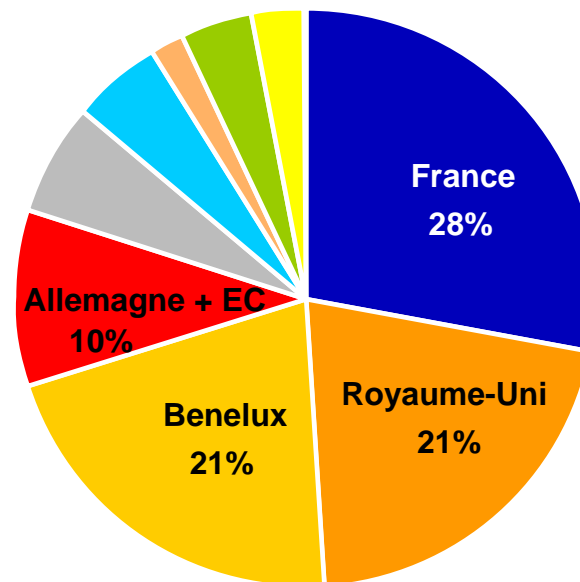
Chiffre d'affaires 2005: € 5,5 Mds

ACTIVITES



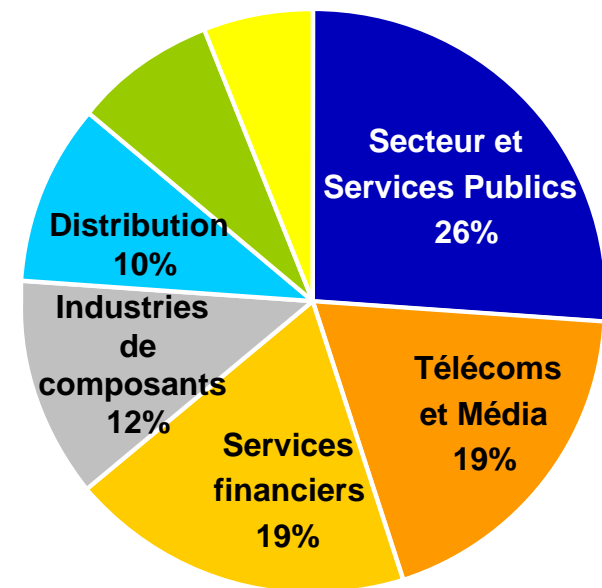
(*) activités récurrentes dans la maintenance applicative 14%

REGIONS



■ Italie 6% ■ Espagne 5%
 ■ Autres EMEA 2% ■ Amériques 4%
 ■ Asie-Pacifique 3%

SECTEURS



■ Industries de transformation 8%
 ■ Autres (incluant Transport) 6%

5^{ème} fournisseur de services informatiques en Europe



	Part de marché 2005	Classement
France	10,2%	2
Royaume-Uni	2,8%	9
Pays-Bas	13,2%	1
Allemagne et Europe Centrale	2,2%	7
Italie et Grèce	3,4%	6
Espagne	4,1%	4
Reste de l'Europe	1,4%	
Europe Occidentale	4,2%	5

Sources : Information Atos Origin 2005 et étude Gartner " IT Services Europe Final Fall Forecast" de septembre 2005

Une base clients exceptionnelle



Une base clients exceptionnelle



- » **Top 30 clients (Grands Comptes de niveau 1) représentent 53% du CA et affichent une croissance de 12%**
 - Résultats positifs : plus d'1/3 des comptes de niveau 1 affiche une croissance de plus de 15%
 - Potentiel de développement : pour 40% de nos comptes de niveau 1, Atos Origin possède moins de 10% de part de marché des dépenses informatiques du client
 - 13 clients clés génèrent un chiffre d'affaires annuel de plus de € 100 M

- » **Top 100 clients (Grands Comptes de niveaux 1 et 2) représentent 73% du CA**

- » **Carnet de commandes à fin décembre 2005 : € 7,4 Mds, représentant 1,4 année de chiffre d'affaires**

- » **Propositions commerciales en cours à fin décembre 2005 : € 2,6 Mds, représentant 0,5 année de chiffre d'affaires**

- » **Rapport prises de commandes sur facturation en 2005 : 122%**
 - Conseil et Intégration de Systèmes 115%
 - Infogérance (excluant le BPO) 106%
 - BPO 372%

Principaux succès commerciaux en 2005



France	SNCF, Barclays Bank, Renault, ANPE, PSA Peugeot, Citroën, Colas, AG2R-ISICA Fund, Bouygues, Telecom, Total, Société Générale, EDF, SFR
Royaume-Uni	Transport Direct, United Biscuits, Central Trains, Lewisham Council, Britannic, Network Rail, British Energy, Department for Work & Pensions
Pays-Bas, Belgique	Energidataföreningen, Vitens, Akzo Nobel, BelgianSME, Be TV, Efteling, Bluegarden, Philips, P&G, ING, Ahold, Nuon, Base, Heijmans, Gasunie
Allemagne et Europe Centrale	PolymerLatex, T-Mobile Austria, Deutsche BP, Karstadt Warenhaus, Volkswagen Bank, Premiere, Symrise
Italie, Espagne et autres EMEA	Telefonica Moviles, Banco Sabadell, Vodafone Spain, Kingdom of Morocco, Correo Gallego, Piaggio, Spanish Official State Journal, Telecom Italia, Tehran-Dubai-Oman Stock Exchanges, Regione Sicilia, BBVA, Endesa, Fiat, Societa Italiana per Condotte d'Acqua
Amériques	BANSEFI, DIFX, Montreal Stock Exchange, Horizon Lines, TIM Brazil
Asie-Pacifique	Silo Pec Silhuen Factory, Manulife, Hong Kong Government



Etudes de cas : sélection 2005

- » **BASE** Externalisation de la gestion de l'infrastructure et des applications
- » **BNP Paribas** Contrat de service pour 185 000 équipements
- » **Premiere** Infogérance globale d'exploitation
- » **Symrise** Externalisation mondiale
- » **Région Sicile** Plan stratégique IT et création d'une société commune
- » **Network Rail** Contrat Cadre de 5 ans
- » **AEMS** Renforcement du partenariat stratégique avec Euronext
- » **IOC** Extension de notre partenariat avec le Comité International Olympique jusqu'en 2012

Externalisation BASE - IT



freedom of speech



Avec 2 040 000 abonnés (Q1 2006), **BASE** est l'opérateur mobile qui affiche la croissance la plus rapide sur le marché belge. En 2004, plus de 400 000 utilisateurs de GSM ont migré sur BASE. BASE est une filiale à 100% de l'entreprise néerlandaise Koninklijke KPN, un des principaux opérateurs télécoms sur le marché européen, et a établi son siège central à Bruxelles.

Enjeux

- Se recentrer sur son cœur de métier
- Assurer une flexibilité nécessaire dans un environnement informatique pour s'adapter à la demande client
- Augmenter la transparence financière des opérations informatiques
- Améliorer la qualité de service et réduire le coût de production
- Partager les risques: segmentation et partenariat

Solutions

- Externalisation complète: services de Data Center, Help Desk, Gestion des applications, développement et tests d'applications et support opérationnel
- Prix à l'acte en application du SLA
- Mesure et reporting des services informatiques
- Services dispensés par notre centre de compétence Telecom de Belgique

Résultats

- Réduction des risques et amélioration de la qualité
- Meilleure flexibilité grâce à des processus définis et standardisés
- Transparence des coûts informatiques du TCO
- Atos Origin est un fournisseur stratégique et le 1er prestataire

BNP Paribas : contrat de service pour 185 000 équipements



BNP Paribas est l'un des acteurs majeurs dans le domaine des services bancaires et financiers. BNP Paribas fournit ses services à des millions de particuliers et d'entreprises en France, Europe, Pays Méditerranéens et Africains : crédit, leasing, courtage, assurance, gestion du parc automobile. BNP Paribas possède l'un des plus importants réseaux d'agences dans 87 pays.

Enjeux

- Engagements du contrat de service atteints pour : 185 000 équipements dont 50 000+ postes de travail, 3 500 serveurs et 3 200 DAB/GAB
- 545 000 appels téléphoniques/an
- 75 000 interventions de maintenance/an

Solutions

- Déploiement, assistance & interventions de proximité pour toute l'infrastructure distribuée : postes de travail, LAN, serveurs, applications bureautique et métier, monétique (DAB/GAB)
- Helpdesk Niveaux 1 et 2

Résultats

- Excellence du service par la spécialisation et un renfort de compétences
- Gestion des incidents/problèmes "proactive"
- Management demande/offre clair et rôles & responsabilités redéfinis
- Approche intégrée, orientée processus pour abaisser le coût total de possession dans la durée
- Modèle de prix prévisible et flexible selon les variations de volume

Premiere : Infogérance globale d'exploitation



Premiere Opérateur de TV payante leader en Allemagne et Autriche avec 3,3 millions de foyers abonnés.

CA: € 985 M

EBITA: € 83 M

1 595 employés (chiffres 2004)

Enjeux

- Devenir un partenaire stratégique en IT, notamment pour la gestion de la relation client (CRM) avec la possibilité de développer une nouvelle plate-forme
- Externaliser la partie de business non-stratégique
- Réduire les coûts informatiques
- Gérer la fermeture du site d'Hambourg

Solutions

- Relation basée sur un partenariat de long-terme
- Projet d'évaluation d'une nouvelle plate-forme CRM
- Reprise de 100 personnes sur Hambourg et Munich
- Reprise des contrats-tiers pour harmoniser et réduire les coûts

Résultats

- Contrat d'externalisation de 10 ans en Infogérance et Conseil et Intégration de Systèmes
- Contrat basé sur un réel partenariat
- Modèle financier attractif avec une réduction de coûts de 20%
- Visibilité accrue sur le marché Allemand

Symrise : Externalisation mondiale



Symrise est une des 1ers producteurs mondiaux de parfums avec 5 400 employés et un Chiffres d'Affaires de € 1 138 M en 2004.

Présence dans plus de 30 pays.

Siège social à Holzminden/Allemagne.

Enjeux

- Manque de masse critique pour les services IT globaux
- Manque de perspectives pour améliorer la qualité de services et les coûts IT
- Réduction de coût rapide pour améliorer les services financiers
- Supports complexes et processus commerciaux et de production critiques

Solutions

- Externalisation complète au niveau mondial et reprise de 98 employés
- Transfert des services, processus, contrats et organisation pour optimiser le futur mode d'opération
- Amélioration des compétences et développement d'un centre de services sur la Chimie
- Migration de systèmes anciens ERP sur SAP

Résultats

- Services à coût raisonné et création d'une nouvelle base propice à de futur développements IT
- Réduction de coûts immédiate
- Cultures complémentaires et intégration réussie du personnel
- Qualité de service améliorée, protégée par SLA

Région Sicile – plan stratégique IT et création d'une société commune



La Région de Sicile compte parmi les plus grandes régions en Italie et affiche la croissance des dépenses informatiques la plus rapide. Elle devrait faire l'objet, dans les années à venir, de subventions à hauteur de plusieurs centaines de millions d'euros qui seront investies dans le développement technologique.

Enjeux

- Créer une véritable "communauté informatique" autour d'un partenariat avec Accenture
- Fournir des services informatiques à des instances publiques locales
- Utiliser l'informatique comme levier pour améliorer le service public local destiné aux citoyens

Solutions

- Mise à disposition de l'ensemble des produits et services demandés
- Présentation d'un business plan et d'une feuille de route opérationnelle pour la nouvelle société
- Participation, pendant cinq ans, dans la nouvelle société (gestion opérationnelle, mise à disposition de ressources et de savoir-faire)

Résultats

- Approche intégrée et unique pour la mise en œuvre des services
- Démarrage fluide de la nouvelle société
- Émergence de la Région de Sicile comme pivot de la communication entre l'Europe et d'autres pays du bassin méditerranéen

Network Rail : Contrat cadre de 5 ans



Network Rail est propriétaire du réseau ferré, des trains, tunnels, ponts, viaducs, passages à niveau et stations du réseau ferré britannique et en assure la maintenance. La société est responsable de l'accès au réseau ferré et aux stations des trains de passagers et de fret, de la programmation des trains ainsi que de la signalisation.

Enjeux

- Fournir les services visant à améliorer la performance du système de réglage des trains

Solutions

- En complément du contrat existant, programme d'amélioration du service pour le système de gestion et de programmation des trains:
- Revue des systèmes et alignement avec les objectifs business
 - Mise à jour technique de la connectivité
 - Mise en place d'une nouvelle interface basée sur internet
 - Pilotage et gestion opérationnelle de la paie et des systèmes financiers
 - Pilotage et gestion opérationnelle du parc de serveur « midrange »
 - Services techniques: détection de l'intrusion, scanning des zones de faiblesse, recouvrement post-catastrophe

Résultats

- Amélioration des services destinés aux sociétés assurant la gestion opérationnelle des trains
- Systèmes plus faciles et agréables à utiliser

Atos Euronext Market Solutions

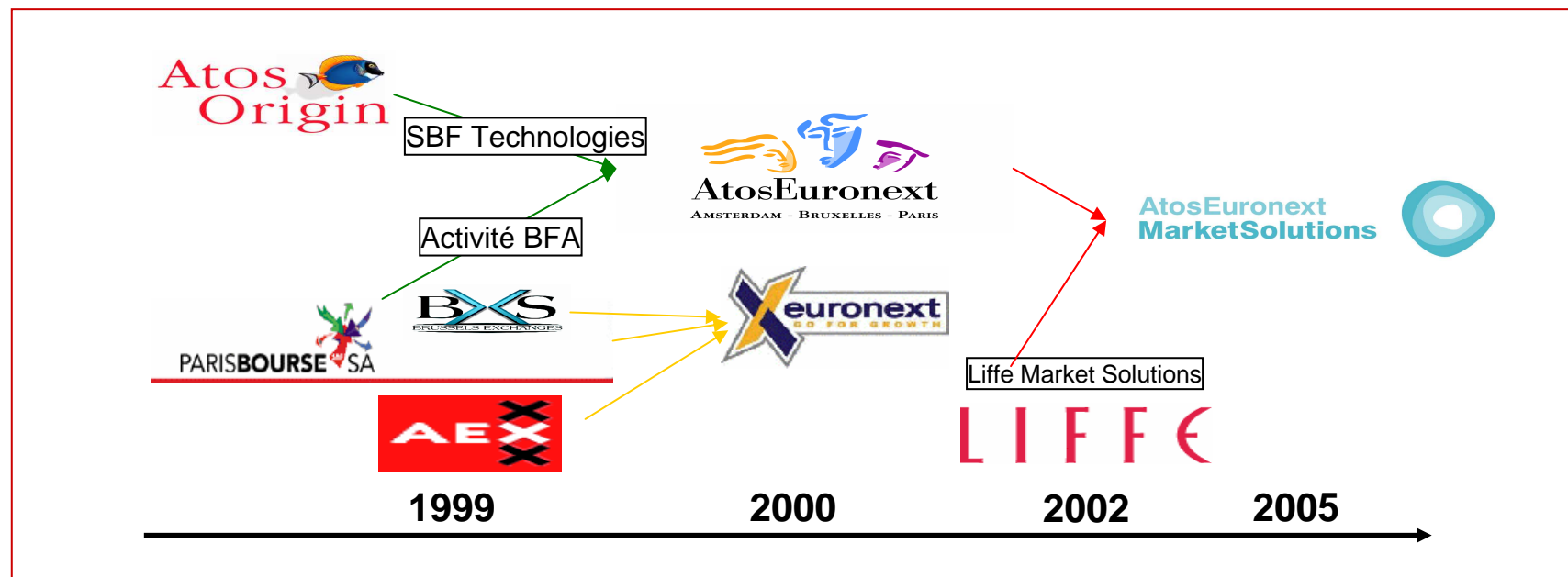


Enjeux de la création d'AEMS

- Chiffre d'affaires d'environ € 350 M
- 1 300 Salariés
- Contrats avec plus de 20 bourses dans le monde entier (Euronext, CBOT, TFX, DIFX, Bovespa, BM&F, Bursa Malaysia, ...)
- Développement très actif en Europe, Asie et dans les Amériques

Les bases du succès d'une JV

- Contribution substantielle des deux parties
- Mode de fonctionnement du partenariat claire, réglé par un Shareholder Agreement
- "Partnership for profit"
- Engagement, des deux côtés, pour une coopération de longue date



Comité International Olympique (CIO)

Extension du partenariat 2010-2012



Enjeux

- Besoin d'un partenaire de confiance pour l'événement le plus médiatique au monde: les Jeux d'Hiver de Vancouver en 2010 et les Jeux d'Eté de Londres 2012.

Solutions

- En tant que Partenaire Mondial de la technologie, Atos Origin est responsable du développement, de l'intégration et de la sécurité des logiciels clés qui comprennent:
- **Games Management System:** management des accréditations, des services médicaux, des sports et des qualifications des athlètes
 - **Information Diffusion Systems:** collecte des résultats des compétitions et diffusion sur l'Intranet, l'Internet, aux agences de presse et aux commentateurs
 - Management des opérations en préparation des Jeux, du Centre d'opérations technologique, coordination des sites et help-desk, sécurité de l'infrastructure des Jeux
 - Coordination et gestion du consortium regroupant une douzaine de partenaires technologiques

Le **Comité International Olympique (CIO)** assure la promotion de l'Olympisme et la bonne marche des Jeux conformément à la Charte Olympique.

Il est propriétaire de tous les droits marketing: symboles olympiques, drapeau, slogan, hymnes.

Il est responsable de l'organisation des Jeux d'Eté et d'Hiver.

Jeux Olympiques de Turin



Enjeux

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

Solutions

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

Résultats

- Une équipe de 2 500 experts
- 86 000 accréditations
- 6 million de demandes gérées sur 806 terminaux info2006
- + de 6 million de pages vues sur le site Torino 2006
- 85 700 résultats en temps réel relayés aux médias en - de 0.3s pour 15 disciplines sur 929 terminaux CIS déployés sur 18 sites
- Production et distribution de 4 500 rapports imprimés (3,5 millions de pages)

Agenda



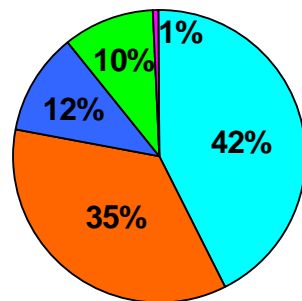
- » FAITS MARQUANTS EN 2005
- » PROFIL DU GROUPE
- » **PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2005**
- » PERFORMANCE FINANCIERE EN 2005
- » PERSPECTIVES POUR 2006
- » STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT
- » VOTE DES RESOLUTIONS



Forte croissance du chiffre d'affaires et de la profitabilité

en millions d'euros	2005	2004	% de croissance	% de croissance organique
Chiffre d'affaires	449	401	+12,1%	+12,8%
Marge opérationnelle	66,5	38,4	+73%	+73%
% de rentabilité	14,8%	9,6%	+5,2 pts	+5,2 pts
Effectif de clôture	2 734	2 138	+28%	

Marge opérationnelle avant allocation des coûts centraux



- Royaume-Uni
- Benelux
- France
- Espagne
- Autres EMEA

- » **Croissance organique de +12,8% résultant des effets positifs de volume, de prix et de bonus sur les projets**
- » **Progression constante de la marge opérationnelle qui atteint 14,8% en 2005**
- » **Taux d'utilisation de 68% à fin décembre 2005**



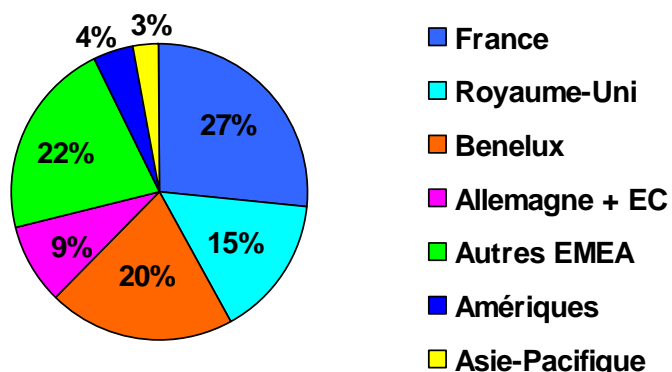
Forte reprise de l'activité

en millions d'euros	2005	2004	% de croissance	% de croissance organique
Chiffre d'affaires	2 254	2 132	+5,7%	+8,7%
Marge opérationnelle	139,4	153,6	-9%	-7%
% de rentabilité	6,2%	7,2%	-1,0 pts	-1,0 pts
Effectif de clôture	23 721	22 800	+4%	

» Confirmation de la tendance positive observée en 2004

» Croissance organique du chiffre d'affaires de +8,7% grâce aux volumes, les prix restant stables

Marge opérationnelle avant allocation des coûts centraux



» Fort rapport prises de commandes sur facturation, principalement dans la maintenance applicative (représentant 33% de l'activité)

» Recul de la marge opérationnelle en raison de coûts de transition et de démarrage enregistrés en compte de résultat liés aux nouveaux contrats

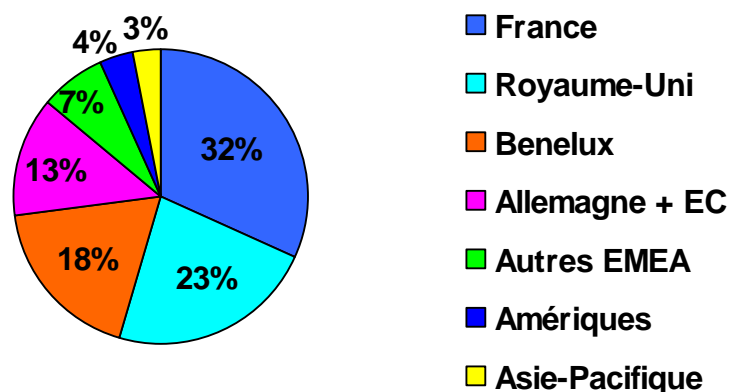
» Taux d'utilisation toujours élevé à 81% à fin décembre 2005



Visibilité et profitabilité soutenues

en millions d'euros	2005	2004	% de croissance	% de croissance organique
Chiffre d'affaires	2 756	2 716	+1,5%	+6,8%
Marge opérationnelle	275,8	262,8	+5%	+12%
% de rentabilité	10,0%	9,7%	+0,3 pts	+0,5 pts
Effectif de clôture	21 036	21 447	-2%	

Marge opérationnelle avant allocation des coûts centraux



- » Poursuite du développement du marché européen de l'infogérance
- » Croissance organique de +6,8% bénéficiant du flux continu de signatures au cours de l'année dernière
- » Hausse de la marge opérationnelle tout en intégrant de nouveaux contrats et des renouvellements, ainsi que la cession du BPO aux Etats-Unis sur 2004
- » Rationalisation des capacités de production et utilisation de plateformes globales

Performance par zone géographique



Bonne rentabilité dans toutes les principales régions

en millions d'euros	Chiffre d'affaires		Taux de marge opérationnelle	
	2005	% de croissance organique (*)	2005	Δ en point de marge
France	1 526	+11,6%	7,3%	-1,6
Royaume-Uni	1 164	-4,0%	9,9%	+0,3
Pays-Bas	1 025	+4,9%	14,7%	+1,9
Allemagne + Europe Centrale	562	+68,4%	7,6%	+2,4
Autres EMEA	839	+1,5%	5,2%	-0,2
Amériques	197	-4,5%	1,1%	+2,0
Asie-Pacifique	146	+12,5%	10,5%	+2,9
Structures Groupe			-1,3%	+0,1
Total Groupe	5 459	+8,0%	7,6%	+0,3

Structures Groupe en % du chiffre d'affaires Groupe (*) Croissance organique: à taux de change et périmètre constants
Marge opérationnelle par zone géographique avant allocation des coûts centraux

Agenda



- » FAITS MARQUANTS EN 2005
- » PROFIL DU GROUPE
- » PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2005
- » **PERFORMANCE FINANCIERE EN 2005**
- » PERSPECTIVES POUR 2006
- » STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT
- » VOTE DES RESOLUTIONS

Performance financière en 2005



Atteinte de tous les objectifs financiers

- » **Croissance organique du chiffre d'affaires : +8,0%**
- » **Croissance organique de la marge opérationnelle : +14% (7,6% de taux de marge)**
- » **Résultat net - part du Groupe multiplié par deux**
- » **Flux net de trésorerie : € 311 M**
- » **Retour sur capitaux employés hors goodwill de 40% (vs 20% en 2004)**
- » **Endettement net sur capitaux propres (gearing) : 9% (vs 30% en 2004)**

Compte de résultat



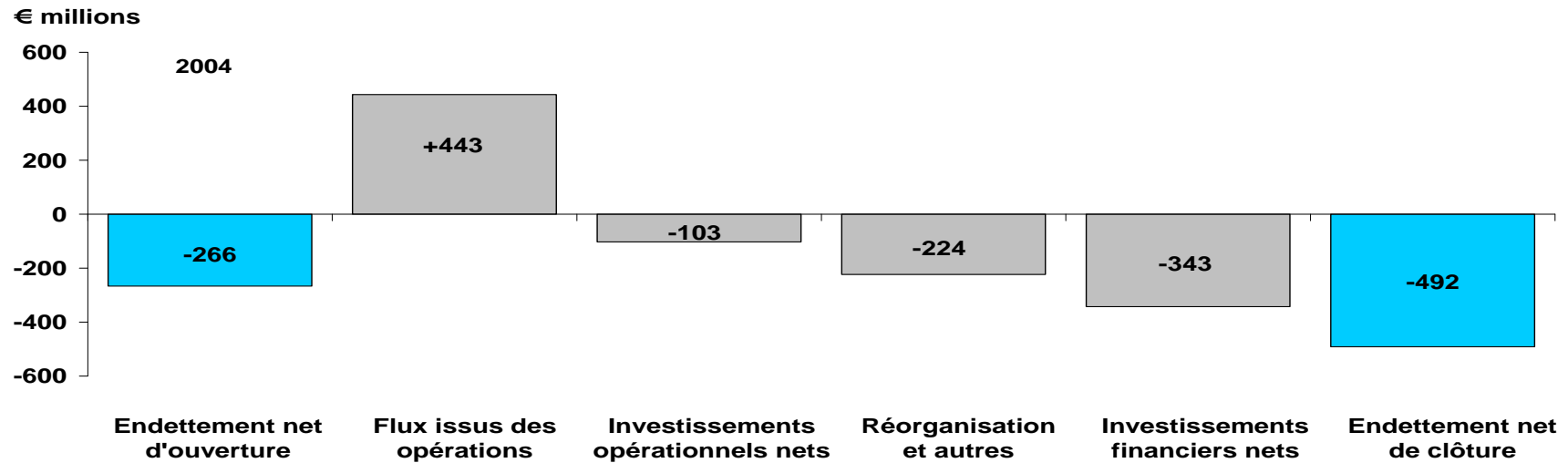
Croissance substantielle du résultat net

en millions d'euros	2005	2004	Variation
Chiffre d'affaires	5 459	5 249	+8% organique
Marge opérationnelle	413	383	+14% organique
Taux de marge	7,6%	7,3%	
Résultat opérationnel	388	220	+76%
Taux de marge	7,1%	4,2%	
Résultat net Part du Groupe	235	113	+108%
Nombre moyen pondéré d'actions (millions)	67,17	65,82	
Résultat net par action (euros)	3,50	1,72	+104%

Flux de trésorerie



Endettement net réduit à 180 millions d'euros

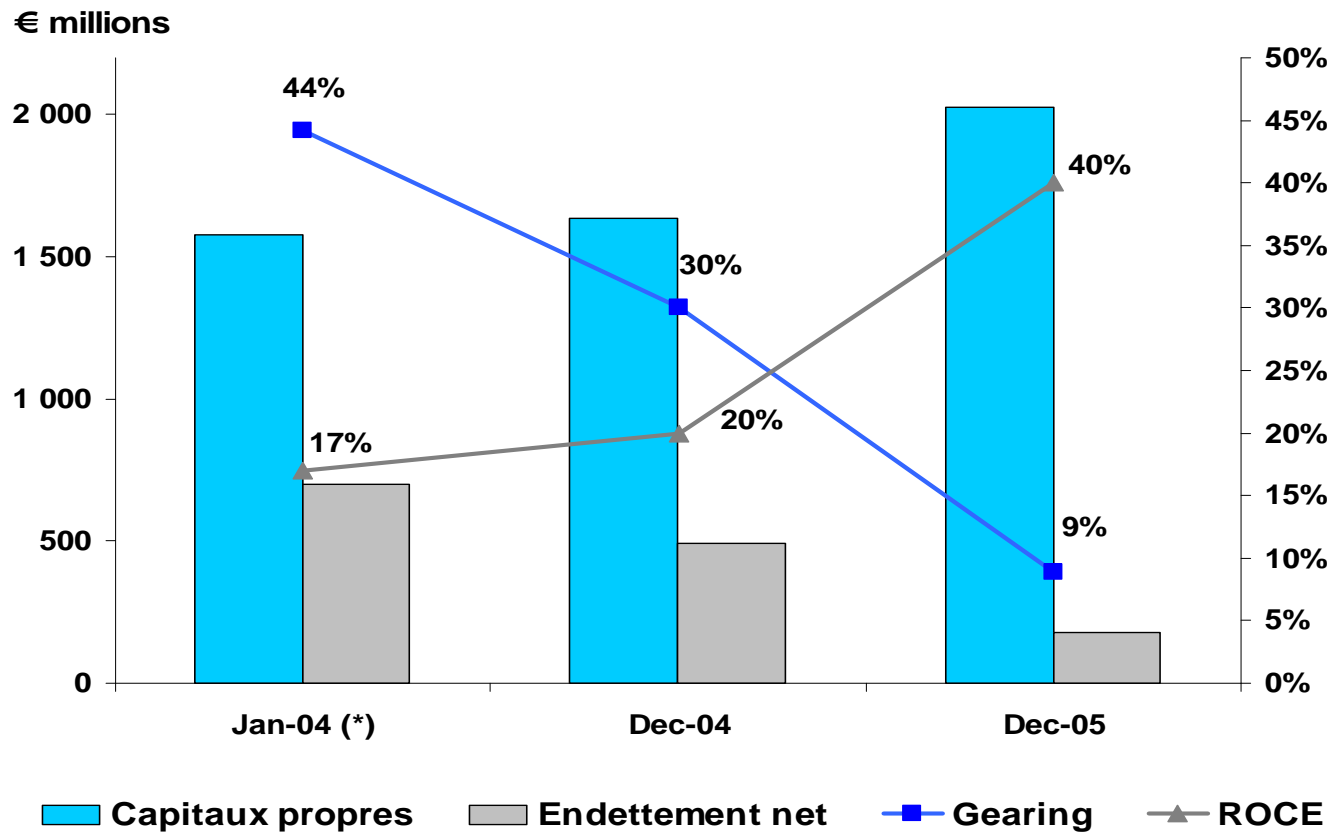


Indicateurs bilanciaux



Gearing réduit à 9% et ROCE augmenté à 40%

- » Ratio de levier financier (Endettement net / EBO) Fin 2005: 0,4 convenance < 2,5
- » Ratio de couverture d'intérêt Fin 2005: 17x convenance > 4x

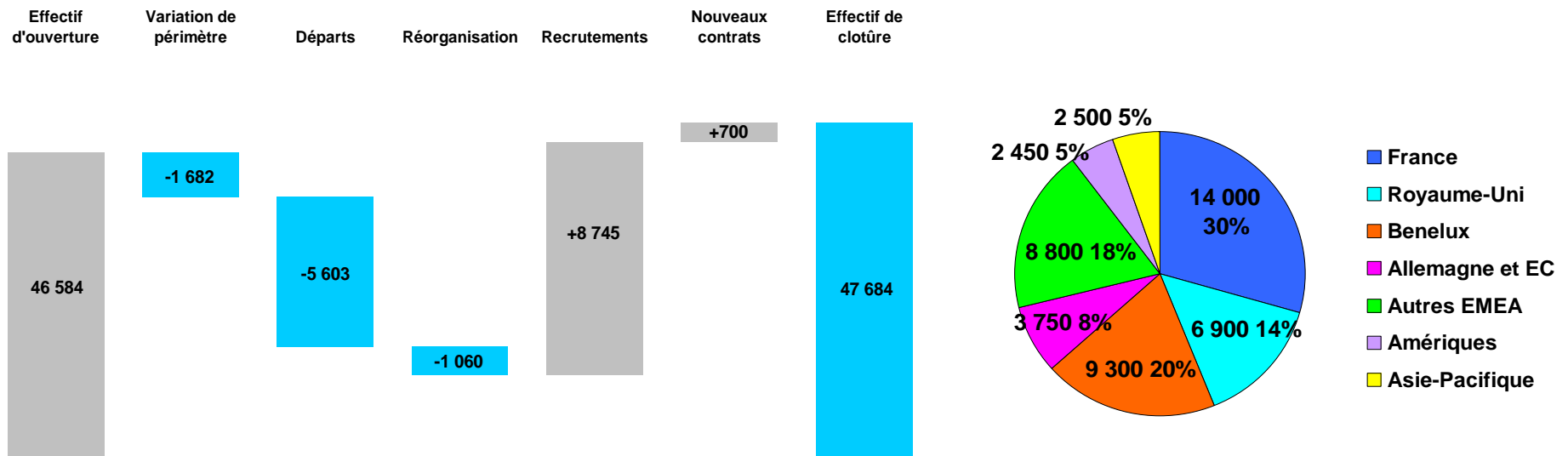


(*) données pro forma combinées non auditées

Evolution de l'effectif



- » Hausse nette des effectifs de 2% inférieure à l'augmentation du chiffre d'affaires de 4%
- » Nouveaux collaborateurs : 9 500 en 2005 comparés à 6 600 en 2004
- » Dont 700 nouveaux effectifs liées aux nouveaux contrats
- » Taux de rotation du personnel de 10,5% en 2005 comparé à 8,7% en 2004
- » Augmentation des sous-traitants à 7% de l'effectif productif, liée aux nouveaux contrats



Projet d'actionnariat-salarié



- » **Aligner les intérêts des actionnaires avec les objectifs des collaborateurs et des dirigeants pour :**
 - Réaliser une croissance rentable et régulière
 - Développer la culture entrepreneuriale
 - Motiver l'ensemble des acteurs au succès de la Société

- » **Encourager les employés et les dirigeants à devenir actionnaires de la Société avec un objectif de 5% dans 5 ans par rapport à 0,5% aujourd'hui**

- » **Le flottant d'Atos Origin est de 100% depuis juin 2005**

- » **Aucun nouveau plan d'actionnariat-salarié n'a été lancé depuis 2002**

Projet d'actionnariat-salarié



En 2006, mise en place* de 3 plans d'investissement en actions

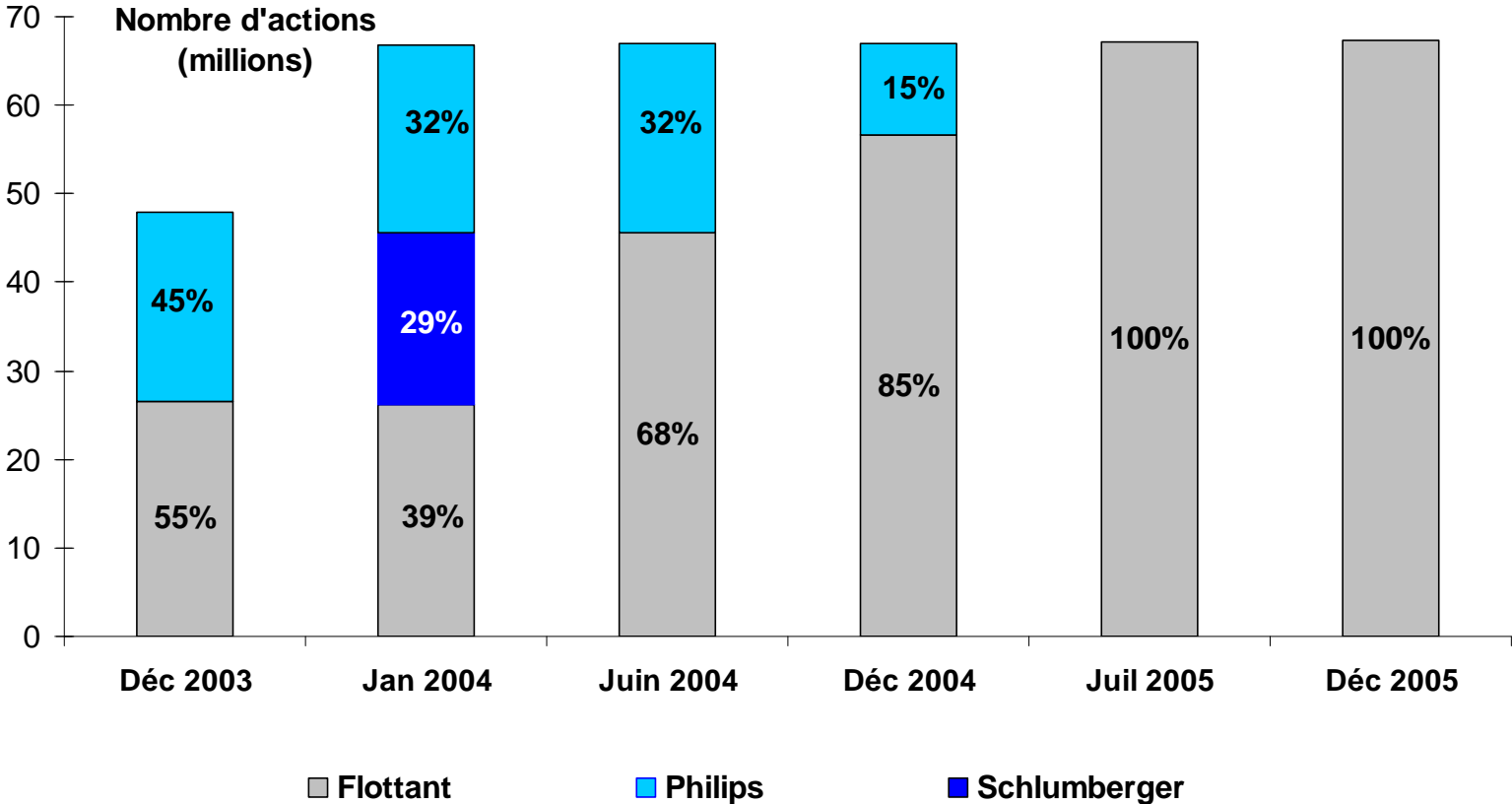
	Ensemble des collaborateurs	Managers	Directoire
Eligibilité	10 pays / 40 000 employés	Top 600 managers	Directoire
Investissement	Jusqu'à 25% du salaire de base Prix de marché avec décôte de 20%	Max. € 100 K Prix de marché Deux plans (2006 et 2007)	Max. 2 ans du salaire fixe Prix de marché
Conditions	Plan classique et plan à effet de levier	* 1 action gratuite pour chaque action achetée * Sous conditions de performance (CA cumulé et flux de trésorerie sur 2 ans) au maximum 2 actions supplémentaires	* 1 action gratuite pour chaque action achetée * Sous conditions de performance (CA cumulé et flux de trésorerie sur 2 ans) au maximum 4 actions supplémentaires
Blocage	5 ans	4 ans	4 à 6 ans
Dilution	Augmentation de capital de 2% en 2006 1% par an en 2007 et 2008	Nulle, les actions seront achetées sur le marché	Nulle, les actions seront achetées sur le marché

* Sous condition d'approbation par les actionnaires des résolutions 12 et 14 de l'Assemblée Générale de ce jour

Evolution de l'actionnariat



100% de flottant



Agenda



- » FAITS MARQUANTS EN 2005
- » PROFIL DU GROUPE
- » PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2005
- » PERFORMANCE FINANCIERE EN 2005
- » **PERSPECTIVES POUR 2006**
- » STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT
- » VOTE DES RESOLUTIONS



» Concentration sur la croissance organique

- Sur la base du carnet de commandes et des propositions commerciales en cours
- Du maintien de la croissance du marché européen des services informatiques au taux annuel de 4%
- Anticipation d'une croissance organique du chiffre d'affaires d'Atos Origin de l'ordre de 5%

» Nouvelle amélioration de la marge opérationnelle attendue

- Progression des marges sur les nouveaux contrats de longue durée
- Réalisation de gains d'efficacité opérationnelle supplémentaires
- Orientation de nos offres vers des solutions technologiques à forte valeur ajoutée

» Solide génération de trésorerie issue des opérations attendue



- » **Croissance organique du CA au T1 de +2,7% soutenue par l'activité d'Intégration de Systèmes**
 - Le Conseil accuse une légère baisse mais reste en ligne avec le budget
 - L'Intégration de Systèmes a généré une solide croissance organique de +6,0%
 - La croissance organique de l'Infogérance s'est élevée à +0,7%

- » **Bon rapport prises de commandes sur facturation**
 - Le ratio est resté soutenu au T1 à 117% (excluant les activités de long-terme de BPO), grâce à un programme de renouvellement de contrats particulièrement actif et à plusieurs nouvelles extensions d'activité signées sur la période

- » **Croissance du carnet de commandes et des propositions commerciales**
 - Le carnet de commandes à fin mars 2006 représentait plus de € 7,5 Mds, soit 1,4 fois le chiffre d'affaires annuel
 - Le volume de propositions commerciales qualifiées atteignait € 2,7 Mds à la même date, en hausse de +21 % sur un an et de +5 % depuis le début de l'année

Succès commerciaux du 1^{er} trimestre 2006



- » **Nuon (Belgique)**
- » **Gasunie (Allemagne)**
- » **Hong-Kong Gouvernement**
- » **SFR (France)**
- » **Symrise (Allemagne)**
- » **UK Crown Prosecution Services (Royaume-Uni)**
- » **Heijmans (Pays-Bas)**
- » **Huntsman (Pays-Bas)**
- » **South Wales Police (Royaume-Uni)**

Agenda

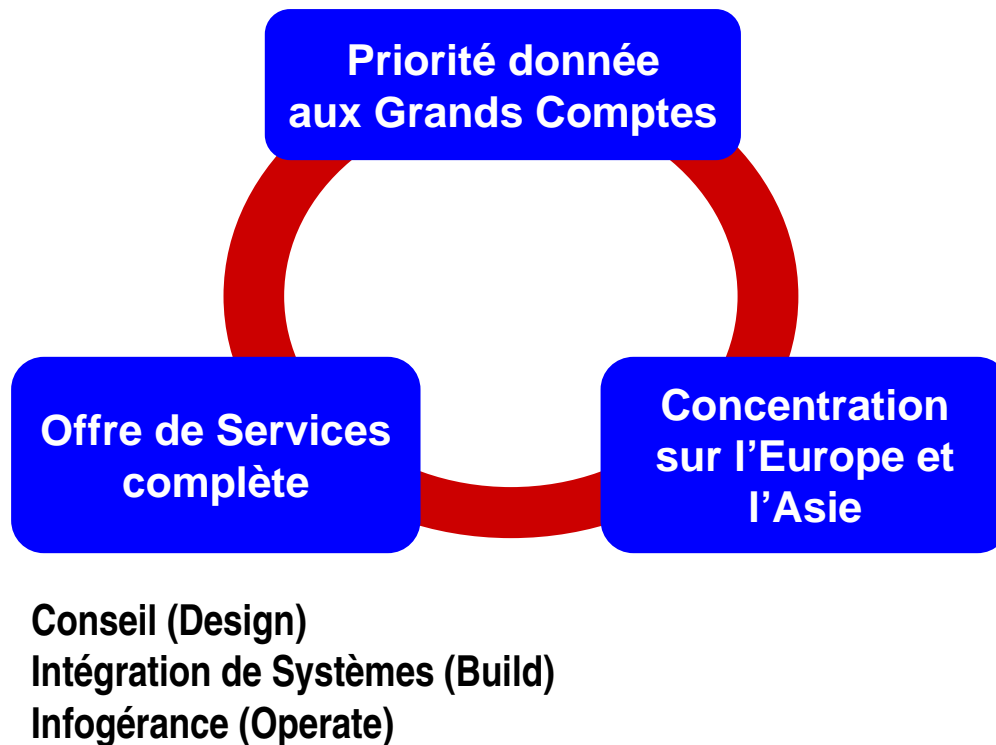


- » FAITS MARQUANTS EN 2005
- » PROFIL DU GROUPE
- » PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2005
- » PERFORMANCE FINANCIERE EN 2005
- » PERSPECTIVES POUR 2006
- » **STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT**
- » VOTE DES RESOLUTIONS

Une stratégie autour de 3 fondements



Stratégie



Axes de Développement

Stratégie Offshore

Efficacité Opérationnelle
Suivi des Besoins Clients
Développer notre présence en Asie

Activités Spécialisées

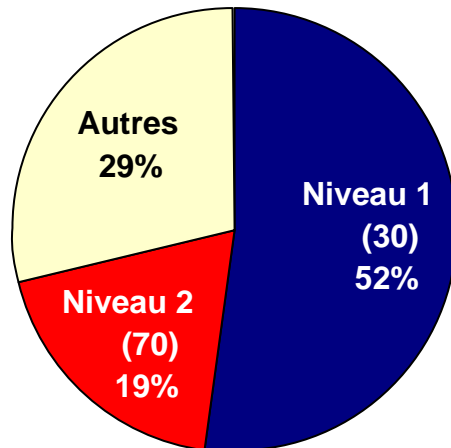
Marchés de Capitaux & Bourses
Paiements
Santé

Clients : Création de relations de long-terme et de partenariats



- » Se concentrer sur la croissance des Grands Comptes Clients
- » Accompagner nos clients dans leur stratégie de globalisation
- » Mettre l'accent sur des relations de long-terme
- » Capitaliser sur notre connaissance des secteurs de marché

Répartition du CA par Comptes Clients



Grille des capacités de production





Création d'un des premiers fournisseurs de services technologiques sur les marchés mondiaux de capitaux

- » **Extension majeure de notre partenariat avec Euronext et création d'une nouvelle entité, Atos Euronext Market Solutions (AEMS), en juillet 2005**
- » **Atos Origin et Euronext ont contribué conjointement à la nouvelle JV par apport de ressources et d'activités**
 - La principale contribution d'Euronext couvre les activités de LIFFE Market Solutions (LMS), la division informatique de Euronext.liffe
 - La principale contribution d'Atos Origin couvre les activités boursières, avec des solutions intermédiaires et de back office, et sa participation de 50 % dans Bourse Connect
- » **Chiffre d'affaires annuel de € 350 M avec moins de la moitié du chiffre d'affaires provenant des services directement fournis à Euronext**
- » **Large base clients internationale incluant des bourses d'échange, des chambres de compensation, des banques et des maisons de courtage, ...**
 - Des bourses de dérivés de premier rang (CBOT, LIFFE, TIFFE)
 - Seize bourses d'échange utilisant le système NSC (Chicago, Montréal, Boston, Tokyo, Téhéran, Varsovie,...)



Caractéristiques principales

- » **Fournisseur majeur de services informatiques en Europe : France, Royaume-Uni, Allemagne, Autriche**
- » **Services et solutions dédiées aux paiements et aux flux d'information, à travers :**
 - Traitement des cartes de paiement et services liés
 - Services autour de la gestion de la relation clients
 - Contacts multi-canaux (services internet et voix)
- » **Plus de 20 ans d'expérience**
- » **2 500 employés**
- » **Chiffre d'affaires annuel d'environ € 350 M**
- » **Rentabilité supérieure à la moyenne du groupe**
- » **Opportunités de croissances majeures liées à la mise en place de SEPA**



Accroître notre présence dans le domaine de la Santé

- » **Renouvellement d'un important contrat de BPO au Royaume-Uni avec le Ministère du Travail et des Retraites (Department for Work and Pensions)**
- » **Signatures de contrats de BPO similaires avec le Ministère du Commerce et le Système de Justice anglais**
- » **Opportunités significatives avec le NHS (National Health Service) au Royaume-Uni**
- » **Appel d'offre important en préparation avec le NHS en Ecosse**
- » **Participation aux pilotes du DMP et d'autres grands projets du secteur public en France**
- » **Développement d'une relation de partenariat de long-terme avec Philips Medical Systems**
- » **Mise en place de partenariats essentiels au succès sur ce marché (Cerner, Oracle)**
- » **Des équipes de consultants reconnues en Espagne et Italie**

Agenda



- » FAITS MARQUANTS EN 2005
- » PROFIL DU GROUPE
- » PERFORMANCE OPERATIONNELLE EN 2005
- » PERFORMANCE FINANCIERE EN 2005
- » PERSPECTIVES POUR 2006
- » STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT
- » **VOTE DES RESOLUTIONS**

Résolution 1



Approbation des comptes de l'exercice

- » Il vous est demandé, **dans la première résolution**, d'approuver les comptes sociaux et consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2005, et en particulier le bilan, le compte de résultat et l'annexe tels que présentés dans le rapport annuel.

Résolution 2



Affectation du résultat

- » Il vous est demandé, **dans la deuxième résolution**, d'affecter la perte de l'exercice de la société-mère Atos Origin SA s'élevant à 912 585,65 euros en totalité au report à nouveau.

Résolution 3



Convention réglementée

- » Il vous est demandé, **dans la troisième résolution**, d'approuver une convention réglementée se rapportant à des opérations de titrisation de créances se poursuivant depuis 2004.

Résolution 4



Convention réglementée

- » Il vous est demandé, **dans la quatrième résolution**, d'approuver une convention réglementée se rapportant à la cessation de fonction de M. Jans Tielman.

Résolution 5



Convention réglementée

- » Il vous est demandé, **dans la cinquième résolution**, d'approuver une convention réglementée se rapportant à l'indemnité à verser à tout membre du Directoire en cas de révocation sans cause et cessation de son contrat de travail ou de son mandat rémunéré, ainsi qu'au principe de versement d'une retraite supplémentaire à prestation définie.

Résolution 6



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

- » Il vous est demandé, **dans la sixième résolution**, de renouveler l'autorisation donnée précédemment lors de l'Assemblée Générale du 3 juin 2005, d'achat par la Société de ses propres actions.
- » Les actions pourront être achetées à concurrence d'une somme maximale de 594 065 886 euros (soit 10% du capital actuel) et d'un prix maximal d'achat par action de 88 euros.
- » Le nombre d'actions pouvant être détenues par la société en vertu de l'autorisation donnée au Directoire sera au plus égal à 10% du capital social à la date de tenue de l'Assemblée Générale, soit un maximum de 6 750 749 actions.
- » Cette autorisation a pour but de permettre notamment au Directoire d'améliorer la liquidité de l'action ou de céder les actions aux salariés et dirigeants du Groupe dans le cadre d'attributions gratuites d'actions.

Résolution 7



Autorisation d'achat par la Société
de ses propres actions
en période d'offre publique d'achat et/ou d'échange

- » La 7^{ème} **résolution** a pour but de réaliser les mêmes objectifs que la 6^{ème} résolution, mais en période d'OPA ou d'OPE.

Résolution 8



Ratification de la cooptation d'un membre du Conseil de Surveillance

- » Il vous est demandé, **dans la huitième résolution**, de ratifier la nomination de M. Vernon Sankey en qualité de membre du Conseil de Surveillance. M. Sankey a été nommé lors du Conseil de Surveillance du 16 décembre 2005.
- Mandats:
 - ✓ Administrateur de Pearson plc, Zurich Financial Services AG, Cofra AG (Suisse), Taylor Woodrow plc, Vividas Group Plc.
 - ✓ Membre consultatif du Conseil de Proudfoot UK, MCC Inc and Korn Ferry International
 - ✓ Président du Conseil de Photo-me International plc et de Really Effective Development Company Ltd
- Agé de 62 ans, de nationalité britannique

Résolution 9



Renouvellement du mandat d'un des deux Commissaires aux Comptes titulaires

- » Il vous est demandé, **dans la 9ème résolution**, de renouveler le mandat de Commissaire aux Comptes suppléant du Cabinet Deloitte et Associés pour une durée de six exercices.

Résolution 10



Renouvellement du mandat d'un des deux Commissaires aux Comptes suppléants

- » Il vous est demandé, **dans la 10ème résolution**, de renouveler le mandat de Commissaire aux Comptes suppléant du Cabinet B.E.A.S. pour une durée de six exercices.



Augmentation de capital sans droit préférentiel de souscription

- » Il vous est demandé, **dans la 11ème résolution**, d'autoriser le Directoire à augmenter en tout ou en partie, sans droit préférentiel de souscription et sous réserve de l'accord préalable du Conseil de Surveillance, le capital de la Société dans la limite de 10% du capital, qui s'imputera sur le montant maximum de 33% défini pour les augmentations de capital avec droit préférentiel de souscription lors de l'Assemblée Générale du 3 juin 2005.
- » La délégation de compétence consentie au Directoire sera valable pour une durée de **vingt-six mois** à compter de la présente Assemblée.

Résolution 12



Attribution gratuite d'actions aux salariés et aux mandataires sociaux

- » Cette résolution est proposée afin de pouvoir bénéficier des nouvelles possibilités incitatives offertes par la loi, à un coût fiscal réduit pour l'entreprise.
- » Elle permet d'attribuer des actions aux salariés sur la base de la réalisation de certains critères de performance, d'investissement financier personnel et de présence dans le groupe.
- » Elle participe ainsi à une meilleure motivation des salariés dans le cadre des plans d'investissement en actions dits MIP et BIP.
- » Cette résolution permettra au Directoire d'attribuer aux salariés des actions gratuites dans la limite de 3% du capital actuel, sans pour autant diluer l'actionnaire car les actions seront rachetées en bourse.
- » La durée de la délégation que vous consentirez au titre de la **12ème résolution** sera de **trente-huit mois** à compter de la présente Assemblée.

Résolution 13



Attribution gratuite d'actions aux salariés et aux mandataires sociaux

- » Cette résolution est proposée dans le cadre du plan d'incitation à long terme (LTI) pour permettre d'attribuer des actions gratuites aux membres du Directoire dans la limite de 0,45% du capital (à répartir sur trois ans) et sur la base de la réalisation de critères de performance.
- » Elle participe ainsi à une meilleure motivation du Directoire.
- » Elle ne diluera pas l'actionnaire car les actions seront rachetées en bourse
- » La durée de la délégation que vous consentirez au titre de la **13ème résolution** sera de **trente-huit mois** à compter de la présente Assemblée.

Résolution 14



Augmentation de capital réservée aux salariés dans le cadre d'un Plan d'Épargne d'Entreprise

- » La **14^{ème} résolution** a pour objet d'autoriser le Directoire à augmenter le capital social dans la limite de 10% du capital à la date de l'Assemblée par l'émission d'actions réservées aux adhérents à un Plan d'Épargne d'Entreprise ou de Groupe.
- » Le prix des actions ne pourra être ni inférieur de plus de 20% à la moyenne des cours cotés de l'action de la société lors des vingt séances précédant le jour de la décision du Directoire fixant la date d'ouverture de la souscription, ni supérieur à cette moyenne.
- » La durée de la délégation que vous consentirez au titre de la 14^{ème} résolution sera de **vingt-six mois** à compter de la présente Assemblée.
- » Elle annule et remplace la 16^{ème} résolution de l'Assemblée Générale du 3 juin 2005.

Résolution 15



Actionnariat des salariés – Délégation à donner au Directoire à l'effet de procéder à des augmentations de capital réservées à Atos Origin Employee Investment Fund

- » La **15^{ème} résolution** s'inscrit en parallèle à la 14^{ème} résolution.
- » Elle a pour objet d'autoriser le Directoire à augmenter le capital social dans la limite de 10% de son capital à la date de l'Assemblée pour permettre aux salariés non résidents français, pour lesquels la mise en œuvre d'une augmentation de capital dans le cadre d'un P.E.E. pourrait s'avérer difficile, de bénéficier d'une solution économiquement équivalente.
- » Le prix des actions sera identique à celui consenti dans le cadre d'un P.E.E. et le nombre d'actions souscrites dans ce cadre s'imputera sur le plafond défini à la 14^{ème} résolution.
- » La durée de la délégation que vous consentirez sera de **un an** à compter de la présente Assemblée.

Résolution 16



Modification de l'article 18-2 des statuts

- » Il vous est demandé, **dans la 16ème résolution**, de modifier les statuts selon la possibilité offerte par la loi du 26 juillet 2005 de tenir les réunions du Conseil de Surveillance par des moyens de télécommunication autres que la visioconférence.

Résolution 17



Modification de l'article 25.1 des statuts

- » La **17ème résolution** a pour but de mettre les statuts en conformité avec la loi du 26 juillet 2005 concernant les conditions de quorum et de majorité des Assemblées Générales ordinaires :
 - Quorum de 1/5 sur première convocation
 - Pas de quorum sur deuxième convocation

Résolution 18



Modification de l'article 26.1 des statuts

- » **La 18ème résolution** a pour but de mettre les statuts en conformité avec la loi du 26 juillet 2005 concernant les conditions de quorum et de majorité des Assemblées Générales extraordinaires :
 - Quorum de 1/4 sur première convocation
 - Quorum de 1/5 sur deuxième convocation

Résolution 19



Modification de l'article 13.3 des statuts

- » Il vous est demandé, **dans la 19ème résolution**, de permettre d'intégrer dans les statuts la possibilité de révoquer les membres du Directoire par le Conseil de Surveillance ainsi que cela est possible selon l'article L 225-61 du Code du Commerce.

Résolution 20

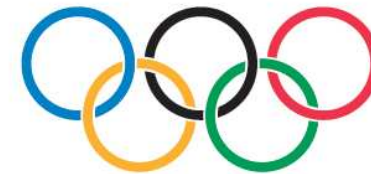


Pouvoirs

- » BOOST PERFORMANCE
- » REDUCE COST
- » INCREASE AGILITY
- » ENHANCE CRM
- » SHORTEN TIME TO MARKET
- » DRIVE INNOVATION
- » IMPROVE EFFICIENCY
- » INCREASE ADAPTIVITY
- » ENABLE BUSINESS TRANSPARENCY
- » ENSURE REGULATORY COMPLIANCE

Atos 
Origin

WORLDWIDE IT PARTNER



Assemblée Générale des Actionnaires

Paris, 23 mai 2006

Performance Boursière



Sous-performance récente,
mais sur-performance sur le long-terme

22/05/2006 (en %)	vs 31/12/05	vs 31/12/04	vs 31/12/02	vs 31/12/01	Cours de bourse
En Europe					(€/p)
ATOS ORIGIN	-6,65	+3,96	+123,92	-27,85	52,0
CAPGEMINI	+18,46	+70,50	+84,44	-50,41	40,2
LOGICACMG	-6,21	-1,92	+26,07	-71,73	166,3
Aux EU					(\$)
ACCENTURE	-7,52	-1,11	+48,42	+1,87	26,7
EDS	+2,50	+6,67	+33,70	-63,36	24,6
IBM	-2,99	-19,11	+2,89	-34,37	79,7
Indices Tech					
IT CAC 20	-4,67	+7,74	+45,40	-41,60	4 362,0
AO vs IT CAC 20	-1,97	-3,78	+78,52	+13,75	
Autres Indices					
CAC 40	+2,08	+25,97	+57,10	+5,09	4 813,5
AO vs CAC 40	-8,73	-22,01	+66,82	-32,94	
DJ Eurostoxx 50	-1,09	+19,94	+40,34	-5,64	3 539,8
AO vs DJ Eurostoxx 50	-5,55	-15,98	+83,58	-22,21	

Performance Boursière

Sur-performance sur le long-terme

