

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES

novembre 2007 – n° 11

# NEURONES



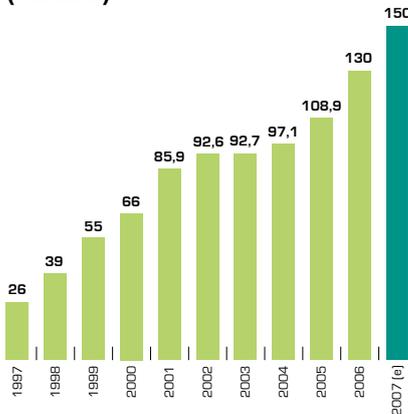
## Croissance du chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2007

# +22,4%

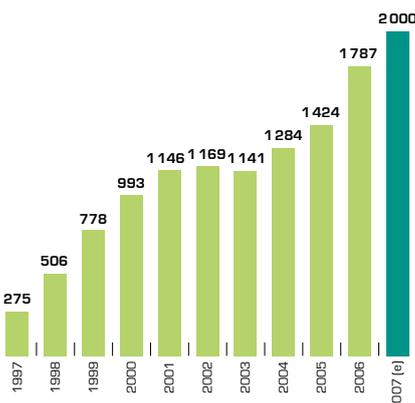
## Taux de résultat opérationnel 1<sup>er</sup> semestre 2007

# 7,4%

## Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



## Évolution des effectifs



Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Voici comment peut être caractérisé l'état d'esprit de la société qui s'adresse à vous à l'occasion de ses résultats à mi-parcours de l'année 2007 :

**Dynamisme.** C'est probablement ce qui qualifie une hausse du chiffre d'affaires de +22 % sur le semestre (avec 16 % de croissance organique). Ces chiffres sont à comparer avec l'évolution du PIB (de l'ordre de 2 %), du marché des Sociétés de Service Informatique (de l'ordre de 6 à 7 %) ou encore de NEURONES en 2006 (+19,3 %, dont +12,5 % en croissance interne).

**Optimisme.** Comment ne pas l'être en constatant une telle accélération et l'accroissement du résultat opérationnel ? Il se rapproche ainsi des meilleurs de la profession. Sur un plan plus général, la globalisation et les exigences contemporaines de traçabilité, de transparence, d'immédiateté, de sécurité... de l'information resteront, quant à eux, d'excellents moteurs pour nos métiers.

**Réalisme.** Même si votre société a augmenté de 50 % environ ses effectifs en deux ans, le réalisme incite à :

- constater que le temps est compté dans le capitalisme mondial ;
- remarquer que, même s'ils sont très peu nombreux, quelques confrères vont encore plus vite que NEURONES ;
- noter que la croissance externe de votre société est, faute de partenaires en nombre et qualité jugés suffisants, inférieure à ce que ses moyens lui permettraient.

**Volontarisme.** Dans ce contexte, NEURONES continuera à :

- défendre ses marges, en ayant le courage de dire que l'obsession des prix faciaux, ou des situations déséquilibrées, induit, par construction, un service médiocre ;
- créer de nouvelles activités correspondant aux attentes du marché, latentes ou exprimées ;
- se renforcer par croissance interne et externe dans ses cœurs de métier : dans les Infrastructures comme dans le domaine des Applications, dans l'Intégration et l'Infogérance comme dans le Conseil.

**Pragmatisme.** L'expérience montre que, dans les services, c'est souvent la personnalité des hommes et des femmes qui fait la différence. Le pragmatisme consiste à adapter, lorsque c'est possible, le cadre de travail au potentiel des salariés (et non l'inverse, plus habituel). Ainsi, le meilleur d'eux-mêmes est sollicité au bénéfice des clients. Il consiste aussi à associer au capital et à faire évoluer dans des rôles de plus en plus responsabilisants les personnes les plus impliquées.

Spécialisations technologiques, expérience et savoir-faire éprouvés par plus de vingt ans de pratique, solidité financière, association au capital de nos patrons et managers, ambition, pragmatisme..., voilà quelques fondamentaux, vecteurs d'une ambition légitime et donc, logiquement, créateurs de nouvelles richesses.

Merci de votre confiance.

**Luc de CHAMMARD**  
Président-directeur général  
Actionnaire  
luc.dechamard@neurones.net

« Le pessimisme est d'humeur et l'optimisme est de volonté. »  
**Alain**



Le Comité de Direction

### INFRASTRUCTURES

(80% du chiffre d'affaires 2006)

■ **Pour un leader des solutions d'information pour les professionnels** : conseil pour la réalisation d'un plan de secours informatique, définition de la stratégie de continuité de service, assistance à la mise en œuvre du site de secours (cellule de crise, organisation de la remise en service, test complet de la solution avec engagements de résultat).

■ **Pour le n°2 mondial des vins et spiritueux** : campagne internationale de tests d'intrusion externes sur plus de 50 filiales pour valider la sécurité des interconnexions réseaux (plus de 100 jours de prestation).



■ **Pour un grand groupe alimentaire** : mise en œuvre d'un projet permettant à la DSI, en cas d'audit, de prouver la validation des attributions des 2 500 accès annuels à une application critique. 500 jours de prestations. Mise en œuvre de la gestion de parc et des contrats de financement, de la gestion des demandes informatiques et du portail web pour le catalogue des demandes.

■ **Pour un important établissement bancaire français** : support service desk avec la participation de 13 000 collaborateurs pour huit



directions générales, deux centres industriels et trois centres administratifs et informatiques implantés en région parisienne et en province, qui supportent un réseau actuel de 96 succursales, regroupées en 22 régions administratives.

■ **Pour un groupe agro-alimentaire majeur** : infogérance du service desk et des supports des 6 000 utilisateurs en France (siège, filiales et force de vente). Contrat de cinq ans soumis à engagements de résultat.

■ **Pour une entreprise de la grande distribution** : infogérance globale des infrastructures réseau, serveurs et applicatives.

### APPLICATIONS

(20% du chiffre d'affaires 2006)

■ **Pour un GIE en charge de l'informatique de grands organismes bancaires** : mission de conseil dans l'évolution de son patrimoine applicatif : cartographie de l'existant, état de l'art sur les produits et solutions du marché et recommandations. Environnement AS/400 et mise en place notamment de Microsoft Host Integration Server 2006.

■ **Pour le leader français du façonnage pharmaceutique** : assistance à l'implémentation du progiciel SAP et gestion de la Tierce Maintenance Applicative (TMA) corrective et évolutive pour 450 utilisateurs.

■ **Pour un GIE dans le domaine de l'épargne salariale** : plan d'accompagnement du changement et de formation de 400 personnes sur un nouveau progiciel "métier".

■ **Pour une administration centrale au sein d'un Ministère** : assistance et migration vers OpenOffice.org bureautique d'environ 3 000 personnes.

■ **Pour un leader de l'agro-alimentaire** : mise en œuvre d'un portail intranet spécialement destiné à l'ensemble du personnel (1 800 collaborateurs). Ce portail "métier" offre des services de communication qui facilitent la dynamique de l'information interne.

■ **Pour un groupe bancaire** : mission de conseil pour l'industrialisation des développements. Audit architecture applicative, audit des processus et outils de travail, recommandation d'architecture technique. Environnement J2EE et passerelles IBM CICS.



## ENTRETIEN AVEC...

... **Bertrand DUCURTIL, Directeur général de NEURONES, qui nous parle de l'évolution du pôle Applications**

■ **Quelles sont les activités du pôle Applications chez NEURONES ?**

Il s'agit de répondre à l'essentiel des besoins des entreprises : du conseil, très en amont, à la maintenance applicative (adapter ou faire évoluer des logiciels existants), en passant par les phases de développements spécifiques ou d'in-

tégration de progiciels. Sans oublier la formation et l'accompagnement du changement, souvent indispensables à la réussite d'un projet. L'offre est complète et couvre les domaines suivants :  
- SAP : intégration, support et TMA ;  
- applications Web et intranet (Java, .Net, PHP, Web 2.0) ;

- portails et BPM (WPS, MOSS, Exo, Weblogic, Jahia, Domino, WP Forms) ;  
- décisionnel (BO, BI Microsoft, Datastage, Informatica).

Pour l'instant, environ 250 personnes concourent au succès de ce pôle pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 30 M€.

### Quelques clients du 1<sup>er</sup> semestre 2007



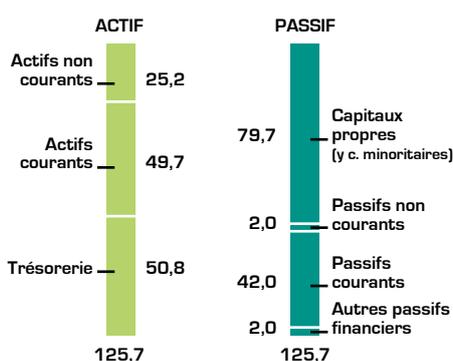
### Compte de résultat

(en millions d'euros)	S1 2007 IFRS	S1 2006 IFRS	2006 IFRS
Chiffre d'affaires	75,1	61,4	130,0
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5,6</b>	<b>3,4</b>	<b>9,0</b>
% CA	7,4 %	5,5 %	6,9 %
Produits financiers	0,8	0,5	1,1
Impôts sur les résultats	(2,3)	(1,3)	(3,5)
Résultat net de la période	4,1	2,6	6,6
% CA	5,4 %	4,2 %	5,1 %

### Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	S1 2007	S1 2006	2006
Résultat net	4,1	2,6	6,6
Éléments non monétaires	1,5	0,7	3,0
Variation du BFR (augmentation)/diminution	(0,2)	(3,5)	(5,4)
Investissements industriels nets	(1,1)	(1,1)	(2,2)
<b>Cash-flow libre</b>	<b>4,3</b>	<b>(1,3)</b>	<b>2</b>
Investissements financiers nets	(2,1)	(2,7)	(2,9)
Augmentation de capital nette	0,3	-	0,3
Autres (divid., remb. emprunt...)	(1,5)	(1,5)	(1,5)
Variation de trésorerie	+1	(5,5)	(2,1)
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>48,8</b>	<b>44,4</b>	<b>47,8</b>

### Bilan au 30 juin 2007



## 48,8 M€

Trésorerie nette au 30 juin 2007

## 77,1 M€

Capitaux propres, part du groupe, au 30 juin 2007

### ■ Quelle est votre stratégie pour ce pôle ?

Intervenant de plus en plus sur des contrats globaux (logiciels + infrastructures), l'objectif est de faire croître cette activité, au moins au même rythme que les métiers d'infrastructures, expertise d'origine de NEURONES. Pour y parvenir, la fusion des entités du

groupe spécialisées en développement Web et BI est en projet. En complément, la croissance externe est un élément de réponse adapté. C'est ainsi que le groupe a fait l'acquisition en avril 2007 d'une structure de 40 personnes avec des compétences qui complètent les offres portails (Web

sphere Portal Server et MOSS) existantes. "Le succès attirant le succès", le groupe va se renforcer et ainsi gagner la bataille du recrutement et de la fidélisation, tout en optimisant l'exploitation de ses centres de services de Tierce Maintenance Applicative.

# FAITS MARQUANTS S1 2007

## Janvier

■ L'acteur majeur français en matière de R&D et d'innovation confie l'infogérance de son système d'information à NEURONES pour les quatre prochaines années.

■ L'entité ERP du groupe  obtient la certification SAP PartnerEdge. Ce programme lui permet de proposer de nouvelles offres.

■ L'entité de conception, intégration & exploitation de systèmes et réseaux du groupe reçoit l'accréditation "VAC" (VMware Authorized Consultant) qui lui permet de conseiller les clients et de les accompagner dans la réalisation de leurs projets de virtualisation (intégration, management, support...).

## Février

■ En partenariat avec Microsoft, l'entité de conception, intégration & exploitation de systèmes et réseaux du groupe anime le séminaire "Pourquoi et comment migrer vos postes de travail vers Windows Vista?".

■ Une entité du groupe  obtient et deux autres  renouvellent la certification Microsoft Gold Certified Partner. Ce programme constitue le plus haut niveau de partenariat avec Microsoft. Il confère une crédibilité et une reconnaissance de savoir-faire.

## Mars

■ Depuis mars, l'entité de formation informatique & accompagnement du changement du groupe  organise des séminaires afin de présenter

différentes technologies à ses clients et prospects. Déjà trois rencontres ont permis aux participants de découvrir la norme ITIL, ainsi que d'approfondir leurs connaissances sur Citrix et la sécurité.

## Mai

■ L'entité de conseil, développement & maintenance d'applications du groupe a réuni un grand nombre de responsables des nouvelles technologies de mairies à l'Hôtel de Crillon sur le thème "Comment simplifier et améliorer la gestion de l'information au sein de votre Mairie?".

## Juin

■ NEURONES décroche un important contrat national d'Infogérance de service desk pour le leader du courtage d'assurances en France.

## CARNET DE L'ACTIONNAIRE

### L'ACTION NEURONES

Cours (au 15 octobre 2007) : **6,20 €**

Progression depuis :

01.01.2007 : + **27 %**

1 an : + **24 %**

3 ans : + **40 %**

5 ans : + **153 %**

Capitalisation boursière

(au 15 octobre 2007) : **145 M€**

Volumes journaliers moyens

pour S1 2007 : **10 900 titres par jour**

Code ISIN : FR0004050250 (NRO)

### CALENDRIER

■ **C.A. T3 2007** : 08.11.2007

■ **C.A. annuel 2007** : 07.02.2008

■ **Résultats annuels 2007** : 20.02.2008

■ **C.A. T1 2008** : 06.05.2008

■ **Assemblée Générale** : 12.06.2008

■ **C.A. S1 2008** : 24.07.2008

■ **Résultats S1 2008** : 25.09.2008

■ **C.A. T3 2008** : 13.11.2008

### ON EN PARLE... (extraits)

#### Les actionnaires

«Je vous remercie pour votre lettre aux actionnaires très claire qui permet de mieux comprendre votre positionnement au sein des SSII (...).» **Eric F.**

«Merci, des objectifs ambitieux et des résultats solides, félicitations. Les croissances à deux chiffres sont de plus en plus rares, la rareté devrait se payer plus cher.» **Olivier B.**

«Belated congratulations to you and your company on a solid set of financial results.» **David N.**

## CONTACTS

### ■ Relations Investisseurs

Olivier JOLLY

Directeur administratif et financier

Tél. : 01 41 37 41 37

e-mail : investisseurs@neurones.net

### ■ Informations complémentaires

Matthieu VAUTIER

Directeur marketing & communication

### ■ Société

NEURONES

Immeuble "Le Clemenceau 1"

205, avenue Georges Clemenceau

92024 Nanterre Cedex

Tél. : 01 41 37 41 37

Fax : 01 47 24 40 46

Web : [www.neurones.net](http://www.neurones.net)

