

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES

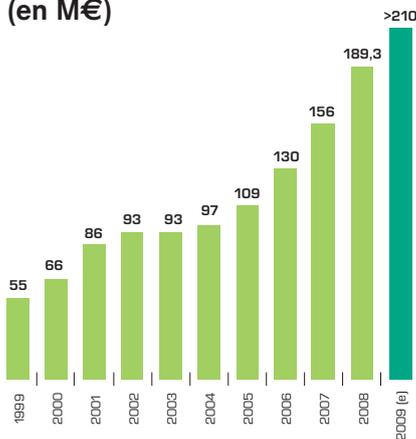
septembre 2009 - n° 15



## Croissance du chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2009

# +20,5%

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

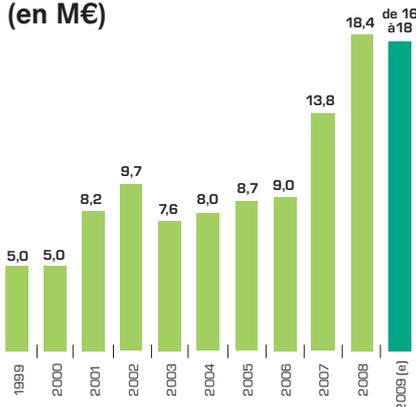


## Taux de résultat opérationnel d'activité(\*) 1<sup>er</sup> semestre 2009

# 8,6%

(\*) avant coût des stocks options, actions gratuites et dépréciations d'actifs.

### Résultat opérationnel (en M€)



Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Voici, mis en perspective, les résultats commentés du premier semestre 2009 :

- **Facturation** : le chiffre d'affaires s'est accru de +20,5% (dont +5,6% en organique) ;
- **Accélération** : la plus importante société du groupe a réalisé une croissance purement interne de 16,6% ; les activités de Conseil ont progressé, elles, de 20% sur la même période ;
- **Compétition** : dans des marchés temporairement en régression, ces progressions à deux chiffres traduisent une augmentation significative de la part de marché de NEURONES ;
- **Gestion** : malgré le contexte économique, le taux de résultat d'exploitation s'est pratiquement maintenu au niveau élevé atteint au 1<sup>er</sup> semestre 2008 ;
- **Différenciation** : la clé du succès - on ne se le répétera jamais assez - est dans la différence perçue par les clients. C'est elle qui permet de s'extraire des pressions déflationnistes ;
- **Conviction** : les besoins dans l'Informatique et le Conseil restent immenses. Dans certains domaines (tri dans les informations, capitalisation de la connaissance, « progicalisation », homogénéisation des architectures, applicatifs et processus), tout ou presque reste à faire ;
- **Détermination** : entreprendre dans ces activités n'est pas « prendre un risque » ou « tenter sa chance ». C'est s'engouffrer dans des gisements de croissance quasi inépuisables ;
- **Extension** : sans bruit, les implantations, lignes d'activités et le nombre de managers de votre société s'étendent et préparent demain, après-demain et le long terme ;
- **Décentralisation** : une organisation faite pour réussir avec des entités à taille humaine, autonomes (pour innover et libérer les énergies) et réactives (pour s'adapter rapidement à l'évolution des souhaits des clients) ;
- **Motivation** : en interne, la volonté de « se battre » est d'autant plus forte que les entrepreneurs, dirigeants et managers des sociétés du groupe sont, de manière croissante, associés au capital ;
- **Ambition** : parti de rien, ayant fait le plus dur (se constituer un fonds de commerce, une équipe de dirigeants et un nom), qu'est-ce qui pourrait limiter aujourd'hui le développement de votre groupe ?
- **Appréciation** : depuis ses premiers pas en Bourse (en mai 2000, au milieu de la « bulle »), le cours de l'action NEURONES a surperformé non seulement le CAC 40, mais aussi toutes les autres sociétés de Conseil et de Services Informatiques plus importantes, sociétés de R & D externalisée comprises ;
- **Conclusion** : en 9 ans, depuis la cotation sur Euronext, les effectifs ont été multipliés par 2,5, le chiffre d'affaires par 3 et le résultat opérationnel par 3,5. Le cours de votre action a nettement progressé (depuis 6 mois, 1 an, 3, 5, 7 ou 9 ans), malgré l'adversité des marchés financiers. En attendant de satisfaire les actionnaires de la première heure, merci de votre confiance !

« Nous sommes nous mêmes les artisans de notre propre chance. »  
Auguste Pavie

Luc de CHAMMARD  
Président-directeur général  
luc.dechammard@neurones.net



Le Comité de Direction

# ACTIVITÉS

## RÉALISATIONS S1 2009

### CONSEIL

(10% du chiffre d'affaires 2008)

■ **Pour la filiale de vente et fabrication de produits d'aménagement durable de la maison d'un groupe du CAC 40 :** reengineering du processus de gestion des installations, le principal relai de croissance de l'entreprise. Industrialisation, simplification et optimisation d'une partie des



tâches, introduction de règles destinées à homogénéiser le fonctionnement du réseau autour des best practices, avec un objectif fort de démultiplier l'activité (de 150 à 3 000 personnes). Cadrage du projet transversal de système d'informations pour mettre en place les outils permettant de soutenir ce déploiement.

■ **Pour un groupe bancaire africain, présent dans 7 pays de l'Afrique de l'Ouest :** schéma Directeur Informatique, examen des axes stratégiques de développement retenus, analyse du SI existant (infrastructures et applications), proposition de projets et de variantes de mises en œuvre, évaluation des coûts et de leur retour sur investissement, définition de la trajectoire de mise en œuvre du SI cible à 3-5 ans.

### INFRASTRUCTURES

(71% du chiffre d'affaires 2008)

■ **Pour un leader mondial de gestion de la paye :** fourniture et mise en œuvre de la solution d'automatisation réseau HP Network Automation, pour la gestion des configurations, de la confor-



mité et de la mise en production des équipements réseau.

■ **Pour une société du service public français du secteur des médias :** infogérance des infrastructures de sécurité permettant d'assurer à distance l'exploitation courante et le suivi du système de défense, en assurant la veille sécurité, la gestion des vulnérabilités, ainsi que les tests d'intrusion.

■ **Pour un groupe international leader des produits de beauté :** dans le cadre d'un projet de rationalisation des systèmes d'information, contrat d'Infogérance de service desk sur tout le périmètre français, soit plus de 12 000 postes de travail concernés.

■ **Pour un Ministère :** signature d'un marché de 4 ans pour assurer la Tierce Maintenance Applicative des solutions HP de gestion d'infrastructures (plus de 2 millions de biens gérés dont 65 000 postes de travail). Cette prestation comprend le support de la solution utilisée par plus de 1 000 collaborateurs, la réalisation d'évolutions fonctionnelles ainsi que la fourniture de licences logicielles complémentaires.



### APPLICATIONS

(19% du chiffre d'affaires 2008)

■ **Pour un GIE de mutuelles de la fonction publique :** dans le cadre d'un portail Web de dématérialisation des décomptes, mise en place d'une chaîne d'intégration continue, industrialisation des développements et préconisations méthodologiques et techniques. Amélioration de la qualité des applications Web Java par application des best practices. Support aux équipes de développement et audit de code.



■ **Pour un acteur mondial du freinage aéronautique :** Tierce Maintenance Applicative sur tous les modules SAP depuis notre centre de service de Nanterre. Projet de refonte du système de la filiale américaine.

■ **Pour une grande banque d'investissement parisienne :** en interface avec les équipes Trading, Middle Office et IT, maîtrise d'ouvrage pour le projet de plate-forme de suivi des événements de la vie d'un "deal". Expressions des besoins, spécifications détaillées, suivi de projet, recette, et formation des utilisateurs.

■ **Pour une organisation de coopération :** mission de formation bureautique (Pack Office, PAO...) et technique (Windows Server, SQL Server, Exchange Server...) de 2 500 agents d'un organisme international en français et en anglais.

## ENTRETIEN AVEC...

... Bertrand DUCURTIL, Directeur général de NEURONES, qui nous parle de la politique sociale du groupe NEURONES

### ■ Comment pourrait-on qualifier la politique RH de NEURONES ?

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : plus de 98,5% de salariés en Contrat à Durée Indéterminée (CDI), 36 nationalités représentées, 5 000 jours de formation par an pour donner à chacun sa chance, 70 jeunes en alternance, moins de 10 procédures

prud'homales par an, pas un seul plan social depuis la création du groupe en 1985, un objectif de doublement du nombre de travailleurs handicapés dans les 3 ans, 9 plans d'actions gratuites et de stock options, un recrutement centré sur les bassins d'emploi pour limiter les déplacements domicile lieu de travail...

### ■ Oui mais votre taux d'emploi de seniors et votre taux de féminisation sont faibles ?

Le nombre de « seniors » parmi nos 2 600 collaborateurs est bas parce que le groupe est jeune. Il y a 15 ans nous étions à peine 100. Le nombre important de recrutements (de l'ordre de 600 cette année), en particu-

### Quelques clients du 1<sup>er</sup> semestre 2009

#### Banque - Assurance



#### Distribution - Services - Biens de consommation



#### Énergie - Utilities - Santé



#### Industrie



#### Secteur Public



#### Télécoms



### Compte de résultat

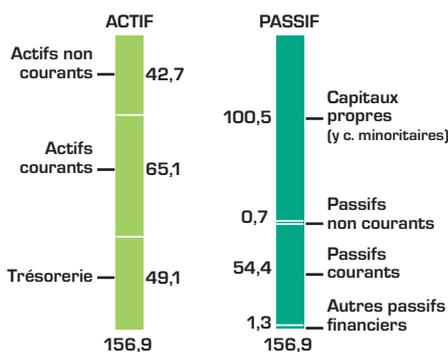
(en millions d'euros)	S1 2009	S1 2008	2008
Chiffre d'affaires	107,7	89,4	189,3
<b>Résultat opérationnel d'activité (*)</b>	<b>9,3</b>	<b>7,9</b>	<b>19,5</b>
% CA	8,6%	8,8%	10,3%
Résultat opérationnel	8,6	7,3	18,4
% CA	8,0%	8,2%	9,7%
Produits financiers nets	0,3	0,8	1,8
Charge d'impôt sur les résultats	(3,3)	(2,9)	(7,2)
<b>Résultat net</b>	<b>5,6</b>	<b>5,2</b>	<b>13</b>
% CA	5,2%	5,8%	6,9%

(\*) avant coût des stocks options, actions gratuites et dépréciations d'actifs.

### Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	S1 2009	S1 2008	2008
Résultat net	5,6	5,2	13
Éléments non monétaires	2,6	1,4	3,1
Variation du BFR (augmentation)/diminution	(6,1)	(5,9)	0,6
Investissements industriels nets	(1,1)	(1,0)	(2,3)
<b>Cash-flow libre</b>	<b>1,0</b>	<b>(0,3)</b>	<b>14,4</b>
Investissements financiers nets	(3,6)	(3,8)	(14,2)
Augmentation de capital nette	0,1	0,1	0,1
Autres (divid., remb. emprunt...)	(2,3)	(1,9)	(4,4)
Variation de trésorerie	(4,8)	(5,9)	(4,1)
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>47,8</b>	<b>50,8</b>	<b>52,6</b>

### Bilan au 30 juin 2009



### Trésorerie nette au 30 juin 2009

**47,8 M€**

**Capitaux propres, part du groupe, au 30 juin 2009**

**95,0 M€**

## CONCLUSIONS

Un lien de jeunes diplômés, aboutit à une moyenne d'âge de 32 ans. Les seniors sont mathématiquement plus nombreux chaque année. Ils sont naturellement appréciés dans les activités pour lesquelles l'expérience est primordiale : direction de projets, responsabilité de sites en Infogérance, management d'équipes...

S'il est vrai que la magistrature ou l'enseignement attirent volontiers les femmes, cela est beaucoup moins vrai pour l'informatique. Avec 20% de taux de femmes, NEURONES fait probablement partie des « bons élèves » et le groupe veille à ce qu'à fonctions et anciennetés égales les rémunérations soient identiques.

### ■ Un dernier mot ?

Oui, nous aimerions pouvoir trouver plus de cadres ambitieux à qui confier la direction autonome de sociétés du groupe en les associant au capital, en leur permettant d'entreprendre à leur tour, d'être « propriétaires » de leur vie professionnelle...

# FAITS MARQUANTS S1 2009

## Février



■ Après un audit rigoureux, l'entité de formation informatique a obtenu la certification ISO 9001 version 2008 pour ses activités de développement, mise en œuvre et réalisation de prestations de formation.

## Avril

■ L'entité dédiée à l'accompagnement du changement a réuni ses clients et prospects lors d'un séminaire, sur le thème "Comment maintenir les compétences de vos utilisateurs face aux évolutions de votre ERP?". Ce rendez-vous fut l'occasion de présenter la nouvelle "brique" de Tierce Maintenance Formation intégrée à l'offre PROXIMA®.



## Mai

■ L'entité dédiée à la télé-exploitation de serveurs, hébergement & sécurité a remporté le prestigieux prix de "Colt Partner of the year 2008", catégorie Innovation, en imaginant et en concevant un espace d'hébergement virtuel (private cloud), fédérant les ressources de plusieurs data centers en interaction forte.



## Juin

■ Pour la cinquième année consécutive, NEURONES a accueilli ses principaux clients sur le parcours du Paris International Golf Club à Baillet-en France pour une nouvelle édition de la NEURONES Golf Cup. En compagnie du joueur de golf français le plus titré, Thomas LEVET, les participants ont partagé et échangé dans un cadre convivial et sportif. Cette

journée golfigue s'est achevée autour d'un cocktail suivi de la remise de prix généreusement dotée par des sponsors de plus en plus nombreux !



■ L'entité spécialiste SAP du groupe a participé au SAP World Tour qui s'est déroulé les 2 et 3 juin 2009. Ce salon organisé par l'éditeur, permet le ciblage de prospects et réunit l'ensemble de l'écosystème SAP en



France. Une véritable occasion de faire connaître son offre, mais aussi de développer sa notoriété auprès des autres acteurs du secteur.

## CARNET DE L'ACTIONNAIRE

### L'ACTION NEURONES

- Volumes journaliers moyens (S1 2009): **8 200 titres par jour**
- Cours (au 15 septembre 2009): **6,30 €**
- Capitalisation boursière (au 15 septembre 2009): **147,8 M€**
- **23 457 770 actions** (au 15 septembre 2009)
- NYSE Euronext (Compartiment C)
- Code ISIN: FR0004050250 (NRO)
- Bloomberg: NEUR FP
- Reuters: NEUR.LN

### CALENDRIER

- **C.A. T3 2009**: 05.11.2009
- **C.A. annuel 2009**: 18.02.2010
- **Résultats annuels 2009**: 11.03.2010
- **C.A. T1 2010**: 06.05.2010
- **Assemblée Générale**: 10.06.2010
- **C.A. S1 2010**: 29.07.2010
- **Résultats S1 2010**: 23.09.2010
- **C.A. T3 2010**: 10.11.2010

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

#### La Presse

LE JOURNAL DES FINANCES

10.04.2009

"NEURONES dispose d'un modèle économique robuste".

Le Particulier

La Lettre des Placements

13.03.2009

"NEURONES : Résultats record. Conservez en fond de portefeuille".

Le Revenu

06.03.2009

"NEURONES : excellent trimestre".

#### Un actionnaire

« NEURONES - voilà la plus belle ! »  
(ndlr : en rapport aux résultats du 1<sup>er</sup> trimestre 2009). Gilbert F

## CONTACTS

### ■ Relations Investisseurs

Cyrille VU  
Directeur administratif et financier  
Tél. : 01 41 37 41 37  
e-mail : investisseurs@neurones.net

### ■ Informations complémentaires

Matthieu VAUTIER  
Directeur marketing & communication

### ■ Editeur

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)

