

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES

octobre 2010 - n° 17

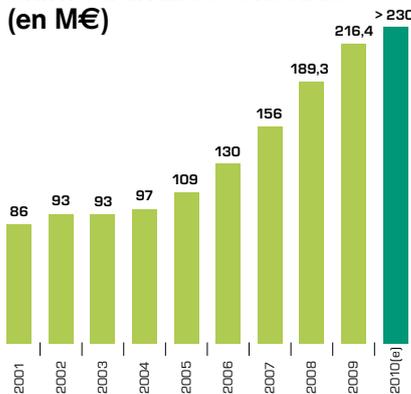
**NEURONES**  
Aussi loin que vous voudrez®



## Croissance du chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2010

# +7,2%

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

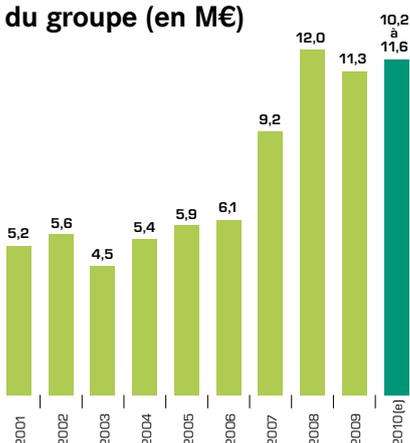


## Taux de résultat opérationnel d'activité(\*) 1<sup>er</sup> semestre 2010

# 8%

(\*) Avant coût des stocks options, actions gratuites et dépréciations d'actifs et après CET non reclassée en impôt.

## Résultat net part du groupe (en M€)



Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

7,2 % de progression au 1<sup>er</sup> semestre 2010 et 9,2 % de croissance organique au 2<sup>e</sup> trimestre.

1 - Comment interpréter ces taux de croissance situés entre ceux de l'économie chinoise (+ 11,1 % au 1<sup>er</sup> semestre) et la croissance du PIB français ou du marché du Conseil et des Services Informatiques (entre 0 et 2 %) ? Par quelques convictions :

- une exigence de **compétitivité**, sur un marché très concurrentiel mais au potentiel quasi sans limite;
- une **ambition partagée** par les entrepreneurs du groupe représentés ci-dessous : celle d'occuper la place méritée sur l'échiquier français des sociétés de Conseil et de Services Informatiques;
- une **culture de décentralisation** : le pouvoir de décision, d'initiative, d'adaptation, d'innovation est entre les mains de ceux qui sont face aux réalités du terrain;
- un **rapport au temps** normal : les croissances externes (telles celle d'un spécialiste SAP en février) durablement créatrices de valeur sont une norme plus fiable que l'horizon du trimestre ou la réaction des marchés.

« En vérité, le chemin importe peu, la volonté d'arriver suffit à tout !  
Albert Camus »

2 - Comment réaliser des performances durables ? Entre autres en se rappelant que :

- **rien n'est jamais acquis** : les offres doivent donc être régulièrement enrichies. Ainsi s'explique par exemple la toute récente ouverture d'un centre de services à Tunis;
- **le temps est compté** pour réussir et l'exécution doit, à tout instant, viser l'excellence opérationnelle;
- la volonté de **conquérir des parts de marché** est plus certaine qu'une hypothétique reprise économique : ainsi plusieurs activités du groupe - et non des moindres ! - ont connu une croissance organique comprise entre 10 et 20 % sur le semestre;
- des activités diversifiées et complémentaires assurent une **performance régulière et soutenue**.

3 - Comment interpréter la nouvelle signature de votre société « Aussi loin que vous voudrez »® en haut à droite de la présente lettre ? C'est la synthèse :

- de l'engagement d'accompagner les clients dans **toute la mesure de leurs exigences** (en termes technologiques comme en termes de souplesse);
- d'un rappel aux **salariés** (bientôt 3000 !) et **entrepreneurs** que leur avenir et celui du groupe dépendent de leur ambition;
- d'une invitation à rejoindre NEURONES adressée à ceux qui ont envie de « **faire quelque chose** » de leur vie professionnelle;
- et... de la **suggestion à nos actionnaires** de suivre la recommandation de Warren Buffet (« **ma période de détention favorite est pour toujours** ») !

Quant à ceux qui ne sont pas encore actionnaires, ils auront noté que les entrepreneurs du groupe NEURONES ont faite leur l'affirmation d'Albert Camus ci-dessus en exergue !

**Luc de CHAMMARD**

Président-directeur général  
Luc.deChammard@neurones.net



Le Comité de Direction

# ACTIVITÉS

## RÉALISATIONS S1 2010

### INFRASTRUCTURES

(72% du chiffre d'affaires)

■ **Pour les collèges d'un département français** : infogérance des infrastructures et du support de l'Environnement Numérique des Collèges publics, industrialisation des postes de travail, mise en place d'un système de télé-distribution des applications facilitant l'installation de nouveaux postes et leur mise à jour. Gestion du parc informatique et du cycle de vie des matériels, gestion complète du support et de l'assistance utilisateurs, administration des réseaux locaux et supervision du réseau global des établissements.

■ **Pour un nouvel acteur européen de l'Asset Management** : contrat pluriannuel multi-domaines. Maîtrise d'œuvre, mise en place du helpdesk, gestion des interventions sur les postes de travail pour les différents sites en Ile-de-France, gestion du parc informatique. Refonte des masters et de l'optimisation de la stabilité du poste de travail, maintenance et administration régulière de l'outil de gestion d'incidents (Asset Center).

■ **Pour un leader mondial de la confiserie** : gestion des vulnérabilités des Systèmes d'Information (SI) sur le périmètre mondial. Fourniture des supports techniques à la gestion des risques liés au SI d'un pays ou d'un continent, mise en place de tests et d'actions correctives, administration du niveau de sécurité dans le temps et optimisation des performances.



### ■ Pour un leader européen de l'hôtellerie :

dans un contexte d'externalisation de l'outil de gestion des demandes de support aux utilisateurs internes et des incidents informatiques, mise en place d'un service global d'accès à l'outil Heat, incluant l'exploitation de l'environnement, son administration courante, sa maintenance applicative corrective et évolutive ainsi que la poursuite du déploiement de l'application pour des équipes support.

### APPLICATIONS

(20% du chiffre d'affaires)



■ **Pour le leader des brasseurs** : contrat forfaitaire de remplacement de la technologie de prise de commandes via un interfaçage entre l'outil existant et SAP, modification du programme standard Abap pour diminuer les délais, sécuriser les commandes de la PLV et ajuster les besoins clients.

■ **Pour un leader de l'énergie** : mise en place d'une solution informatique autour des produits Tibco permettant d'outiller les différents processus de mobilité à partir d'un navigateur web. Fourniture d'un système qui s'intègre aux applications correspondantes du SI : il permet une montée en charge rapide et aisée et garantit des temps de réponse performants.

■ **Pour la filiale d'une grande banque française** : mise en place d'un centre de compétences dédié à la performance des systèmes en mode ATG (Assistance Technique Globale), prise en main de la recherche de profils et du recrutement avec le service de l'entreprise, maintien des compétences rares, suivi et pilotage à long terme.

### ■ Pour un laboratoire pharmaceutique :

réalisation d'une solution de planification des sessions de formation permettant de réduire les délais de programmation et de gestion administrative. Le projet a consisté à réaliser une plateforme de formation à distance dédiée et personnalisée, à développer une solution d'apprentissage et à concevoir des ateliers bureautiques thématiques évolutifs et ciblés.

### CONSEIL

(8% du chiffre d'affaires)

■ **Pour l'une des plus grandes écoles françaises** : dans le cadre d'une campagne de levée de fonds en direction des diplômés, accompagnement du projet par la mise en place d'une méthode "Agile" pour répondre au besoin de prospection et de fidélisation. Démarche consistant à découper le périmètre fonctionnel en processus métier et à créer des ateliers de conception avec les représentants des utilisateurs de chaque processus. (Identification des données manipulées, règles de gestion, processus antérieurs implémentés...).

■ **Pour un grand opérateur télécom** : dans le cadre d'un projet de conseil en Système d'Information, assistance à la maîtrise d'ouvrage pour la définition de l'architecture de livraison des services IP, définition du catalogue des services de configuration du réseau : cœur IMS (IP Multimedia Subsystem) et AS (Autonomous System) de téléphonie (réseaux autonomes de routeurs internet).



## RÉFÉRENCES (extraits)

### Quelques clients du premier semestre 2010

#### Banque - Assurance



#### Industrie



#### Distribution - Services - Biens de consommation



#### Énergie - Utilities - Santé



#### Secteur Public



#### Technologies - Média - Télécommunications



# ENTRETIEN AVEC...

... Bertrand DUCURTIL, Directeur général, évoque le poste de travail informatique du bureau de demain

## ■ Quelle évolution pour les postes de travail des entreprises ?

Les serveurs et centres de données informatiques connaissent une évolution qui n'aura jamais été aussi rapide. Serveurs virtuels, stockage et sauvegarde mutualisés, construction de "clouds privés", sont les ingrédients d'une meilleure utilisation de la puissance disponible et l'adaptation des ressources aux besoins réels.

Mais le poste de travail de l'utilisateur, lui aussi, va connaître des évolutions structurelles importantes. De plus en plus de programmes sont accessibles via un navigateur Web et ne sont donc plus présents sur le micro-ordinateur de chaque utilisateur (applications avec "client lourd"). La tendance est de mettre en place des postes de travail "clients légers" ou "virtualisés", le "terminal" ne servant plus qu'à assurer essentiellement l'affichage.

En attendant un hypothétique poste de travail virtualisé, unique dans toute l'entreprise, de nombreux projets concernent déjà des groupes d'utilisateurs aux besoins communs : salles de formation, postes de développeurs, etc. C'est

la nouvelle génération d'outils (Citrix, VMware) qui a favorisé cette évolution.



## ■ Quant aux smartphones, comment les intégrer ?

Largement utilisés pour la messagerie, l'agenda, les contacts ou encore pour des applications spécifiques de "nomades" (logisticiens, agents de maintenance...), les smartphones (iPhone, BlackBerry, smartphone avec OS Microsoft ou Android) sont un véritable casse-tête pour les Directions Informatiques : modèles, marques, système d'exploitation non homogènes et acquisition parfois à titre personnel. Aujourd'hui, le plus souvent, la gestion assurée par la DSI est la synchronisation de tous les types de

smartphones avec la messagerie d'entreprise ainsi que la sécurité. En revanche, les DSI ne gèrent pas les autres applications et données sur ces outils.

## ■ Quel impact pour l'offre et les services de NEURONES ?

Malgré le bruit médiatique qui les accompagne, ces évolutions de fond se déroulent moins vite qu'espéré. Mais elles engendrent quand même une forme de "destruction créatrice" : recul de certains métiers, émergence de nouvelles formes de services et de nouveaux acteurs. Sur une longue période, l'augmentation des fonctionnalités offertes par les Systèmes d'Information est indiscutable et s'accompagne d'un recours croissant aux SSII et aux cabinets de Conseil.

Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que le gros du marché reste consacré aux mouvements de fond : migrations vers Windows 7, migration d'Office 2003 vers Office 2007 et 2010, mise en place de nouvelles générations d'outils de mastering et de packaging, nouveaux outils de télédistribution type SCCM, etc.

# RÉSULTATS FINANCIERS

## CHIFFRES CLÉS AU 30 JUIN 2010

### Compte de résultat

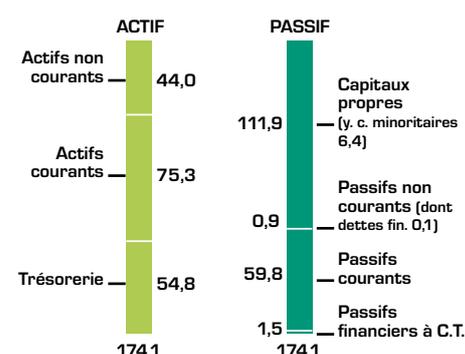
(en millions d'euros)	S1 2010	S1 2009	2009
Chiffre d'affaires	115,5	107,7	216,4
<b>Résultat opérationnel d'activité (*)</b>	<b>9,3</b>	<b>9,3</b>	<b>20,1</b>
% CA	8,0 %	8,6 %	9,3 %
Résultat opérationnel	8,9	8,6	19,1
% CA	7,7 %	8,0 %	8,8 %
Produits financiers nets	0,2	0,3	0,7
Charge d'impôts sur les résultats	(3,3)	(3,3)	(7,0)
<b>Résultat net</b>	<b>5,8</b>	<b>5,6</b>	<b>12,8</b>
% CA	5,1 %	5,2 %	5,9 %

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

### Cash flow simplifié

(en millions d'euros)	S1 2010	S1 2009	2009
Résultat net	5,9	5,6	12,8
Éléments non monétaires	1,7	2,6	4,1
Variation du BFR (augmentation)/diminution	(9,7)	(6,1)	(1,3)
Investissements industriels nets	(1,2)	(1,1)	(2,2)
<b>Cash flow libre</b>	<b>(3,3)</b>	<b>1,0</b>	<b>13,4</b>
Investissements financiers nets	(1,4)	(3,6)	(3,9)
Augmentation de capital nette	0,1	0,1	0,3
Autres (divid, remb. emprunt...)	(2,0)	(2,3)	(2,6)
Variation de trésorerie	(6,5)	(4,8)	7,2
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>53,4</b>	<b>47,8</b>	<b>59,8</b>

### Bilan 30 juin 2010



### Trésorerie nette au 30 juin 2010

# 53,4 M€

Capitaux propres, part du groupe, au 30 juin 2010

# 105,5 M€

# FAITS MARQUANTS S1 2010

## Janvier

■ Partenariat avec le leader (Computer Associates) des offres « ITSM » (c'est-à-dire gestion des Services Informatiques ou encore « Information Technology Service Management ») et « PMO » (gestion des projets ou encore « Project Management Office »).

## Février

■ Un autre spécialiste (Eliance) des ERP (Progiciels de Gestion Intégrée) rejoint le groupe dont il renforce la division SAP et auquel il apporte ses compétences pointues sur les nouvelles technologies et les métiers de la logistique et de la finance. Depuis l'absorption de Business Object, les Intégrateurs SAP cherchent à développer leurs compétences en Business Intelligence.



## Avril

■ « Le support des applications métiers : comment concilier enjeux business et optimisation des coûts ? ». Tel est le thème d'actualité développé, avec le témoignage étayé de la Direction Informatique d'un grand groupe hôtelier, par l'entité spécialiste de la gestion des postes de travail, lors d'un petit déjeuner de travail à l'hôtel Meurice.



## Mai

■ Intervention lors de plusieurs conférences et présence sur le stand de l'entrée du salon Solutions Data Center – Cloud Computing au CNIT de La Défense pour l'entité du groupe spécialisée dans la télé-exploitation de

serveurs. Elle renforce ainsi son image de spécialiste de « l'Informatique dans les nuages ».

## Juin

■ Fin juin, NEURONES a réuni ses principaux clients sur le parcours du Paris International Golf Club à Baillet-en-France (95), pour la sixième édition de la NEURONES Golf Cup. En compagnie de Thomas Levet, le joueur le plus titré du golf français, les participants ont pu échanger et partager un moment convivial et sportif. Cette journée golfigue s'est achevée autour d'un cocktail et de la remise des prix de nombreux et généreux sponsors.



## CARNET DE L'ACTIONNAIRE

### L'ACTION NEURONES

- Volumes journaliers moyens (S1 2010): **10 100 titres par jour**
- Cours (au 17 septembre 2010): **7 €**
- Capitalisation boursière (au 17 septembre 2010): **164 M€**
- **23 474 388 actions** (au 17 septembre 2010)
- NYSE Euronext Compartiment B
- SBF 250 - CAC Small 90 - CAC IT
- ISIN: FR0004050250 (NRO)
- Bloomberg: NEUR FP
- Reuters: NEUR.LN

### CALENDRIER

- **CA T3 2010**: 10.11.2010
- **CA annuel 2010**: 10.02.2011
- **Résultats annuel 2010**: 03.03.2011
- **CA T1 2011**: 05.05.2011
- **Assemblée Générale**: 09.06.2011
- **CA S1 2011**: 28.07.2011
- **Résultats S1 2011**: 22.09.2011
- **CA T3 2011**: 10.11.2011

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

#### La Presse

**BOURSIER.COM** 17.08.2010  
« NEURONES : fondamentaux de premier ordre. »

**L'Entreprise.com** 01.07.2010  
« Les 100 plus belles PME indépendantes. »

**LE JOURNAL DES FINANCES** 03.04.2010  
« NEURONES : un bon compromis entre croissance et rentabilité. »

#### Un actionnaire

« Merci et bravo pour ces résultats solides. Bonne continuation. » Olivier B.

## CONTACTS

### ■ Relations Investisseurs

Bertrand DUCURTIL  
Directeur général  
Tél. : 01 41 37 41 37  
e-mail : investisseurs@neurones.net

### ■ Informations complémentaires

Matthieu VAUTIER  
Directeur marketing & communication

### ■ Éditeur

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)

