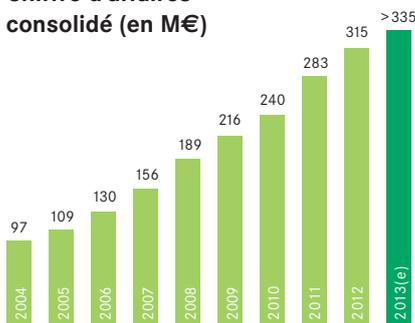




Chiffres clés

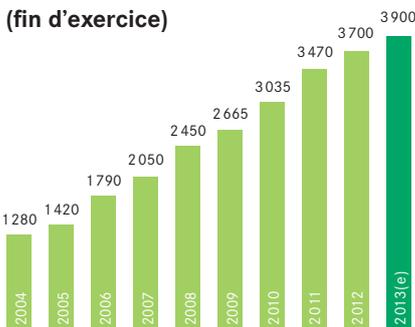
Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



+8,4%

Croissance organique
du chiffre d'affaires S1 2013

Effectifs (fin d'exercice)



8,8%

Taux de résultat opérationnel
S1 2013

Édito

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

À + 8,4 % au 1^{er} semestre, loin de l'encéphalogramme plat de son marché ou du PIB français, la croissance **organique** de NEURONES est celle... d'un pays émergent ! Elle est soutenue par les caractéristiques structurelles et convictions suivantes :

- 1 - diversité : loin du mirage du « pure player », les activités de Conseil et de Services Informatiques de NEURONES ont des **cycles complémentaires**, assurant une **croissance** globale toujours **très supérieure** à celle du marché ;
- 2 - souplesse : l'heure est aux entités spécialisées comme celles qui ont réalisé ce **8,8% de résultat opérationnel** sur le semestre. Réactives, aux circuits courts, avec elles les clients peuvent vite **se transformer** et intégrer les **« mini révolutions » technologiques** en cours ;
- 3 - décentralisation : la **confiance dans les hommes** et dans leurs futures bonnes décisions est **plus efficace** qu'un lourd dirigisme inhérent à ces « tailles critiques »... de plus en plus critiquées !
- 4 - écoute : les clients en veulent « plus pour moins (de budget) ». Ils ont toujours raison. Surtout lorsqu'ils font **différemment** et recherchent des **expertises** telles qu'exposées dans les pages suivantes ;
- 5 - lucidité : la **valeur** d'une offre c'est son **prix de vente** effectif. Le résultat opérationnel de votre groupe, un des meilleurs de la profession, est donc un indicateur de **satisfaction des clients** ;
- 6 - transparence : « habillage » des chiffres et excuses de conjoncture n'ont pas leur place dans une ETI. Seuls comptent : le chiffre d'affaires, le résultat net (avant Crédit Impôt Recherche et Crédit Impôt Compétitivité Emploi) et la génération de cash (passé de **69 M€ à 85 M€** d'un 30 juin à l'autre) ;
- 7 - exigence : croissance externe, recrutements (520 sur le semestre), tarif des prestations : un rapport qualité/prix **indiscutable** produit un futur **solide** ;
- 8 - humilité : certains clients mériteraient d'être mieux servis. Par ailleurs toutes les activités du groupe ne sont pas encore au bon niveau de **croissance** et **rentabilité**. Ces **marges de progression** invitent donc à la discrétion ;
- 9 - régularité : la **stabilité** des dirigeants, de l'actionnariat, du personnel (turn over en forte baisse à 10 %) produisent des **résultats** aussi **réguliers**... que le rythme de parution de cette 23^e Lettre aux Actionnaires !
- 10 - ambition : c'est celle, légitime, de 150 dirigeants et salariés impliqués, ayant **investi leurs économies** dans leur **outil de travail** ou détenteurs d'actions ou d'options du groupe.

“Ne mettez pas
votre confiance
dans l'argent, mais
mettez votre argent
en confiance.”

Oliver Wendell Holmes

Gageons que l'amélioration persévérante de la **mécanique du succès** et, plus que jamais, **l'envie d'entreprendre**, produiront les **avancées marquantes** de demain !

Luc de CHAMMARD
Président-directeur général
Luc.deChammard@neurones.net

La vie du groupe

Réalisations S1 2013 (extraits)

INFRASTRUCTURES

Pour le leader mondial des spiritueux : prise en charge du support informatique de quatre de ses filiales avec des besoins spécifiques : infogérance pour l'une, assistance technique pour l'autre ou encore environnement VIP pour la holding, avec des localisations à Paris, Marseille ou Cognac.

Pour un acteur majeur de la banque privée : transformation globale de l'environnement utilisateur avec des migrations multiples : Windows 7, Active Directory et Citrix. Démarré en janvier par la mise en place du socle technique, ce projet rassemblera in fine plus de quarante experts jusqu'en



novembre 2013 et des positions sont déjà prises pour une future infogérance.

Pour le deuxième transporteur aérien européen : dans le cadre de la fusion des processus entre deux de ses compagnies aériennes et de la réorganisation de la Direction des Systèmes d'Information qui s'en est suivie, migration de l'outil de gestion HP Asset Manager et mise en place d'un portail utilisateurs commun. Projet de 600 jours/homme avec une livraison début 2014.

APPLICATIONS

Pour un acteur financier italien établi en France : conception d'un outil de « cash management » à destination des clients professionnels, où qu'ils soient dans le monde, dans le but de simplifier la gestion de leur flux d'encaissements. Mission de 600 jours/homme, en trois langues (français, italien, anglais). Projet complété par un contrat de Tierce-Maintenance Appllicative (TMA).

Pour une chaîne de télévision franco-phonie internationale : refonte de la plateforme de gestion de ses nombreux contenus audiovisuels diffusés en mode multicanal (10 chaînes francophones partenaires et autant de programmes variés acquis via 8 signaux différents, transmis à travers 18 satellites pour une diffusion de 34 bouquets numériques), avec planification des flux en termes d'acquisition et de diffusion. Une dizaine d'experts mobilisés



pour relever ce challenge en un an, contre un délai de réalisation usuel du double pour ce type de projet.

Pour une société de restauration dédiée aux compagnies aériennes : accompagnement des 2 200 utilisateurs dans le cadre de migrations de Windows Seven, Office 2010, Lync et GoToMeeting, avec encadrement par un dispositif de communication dédié (identité visuelle, vidéos, « e-letters »...), afin de sensibiliser et d'impliquer les utilisateurs avant et pendant la migration et d'établir un terrain favorable à l'apprentissage. Missions réalisées dans des zones aéroportuaires, en France et à l'étranger.

CONSEIL

Pour un acteur de l'industrie navale : accompagnement à la conduite d'un pro-

Références clients (extraits)

Banque - Assurance



Services - Distribution - Transports



Secteur public



Energie - Utilities - Santé



Industrie - BTP



Technologies - Media - Télécoms



gramme de sécurisation d'un parc informatique, incluant l'appui au pilotage stratégique par les enjeux, la phase opérationnelle et le conseil en méthodologie de gestion de projet complexe.



Pour une agence nationale de santé : dans le cadre du suivi et l'accompagnement de projets pilotes en matière de télémédecine, accompagnement de l'Agence pour préciser la connaissance existante et proposer des documents opérationnels décrivant et comparant les projets identiques matures.

Pour un groupe bancaire : dans le cadre du programme d'amélioration de l'organisation (mis en œuvre au niveau groupe), conseil auprès de la direction centrale de l'informatique pour la définition d'un plan d'actions de simplification du suivi financier de ses projets.

NEURONES Golf Cup : la preuve par 9 !

Pour la 9^e édition de sa NEURONES Golf Cup, le groupe a invité ses principaux clients à « swinguer » sur le parcours du prestigieux Golf de La Boulie à Versailles.

Une manifestation très attendue chaque année par les Directeurs des Systèmes d'Information et leur proches collaborateurs, qui ont bénéficié des conseils personnalisés du joueur le plus titré du golf moderne français : Thomas Levet. Sa présence fidèle, comme celle de sponsors de plus en plus prestigieux, a animé cette riche journée - leçon collective (« clinic ») de notre champion national, déjeuner, compétition et initiation - qui s'est couronnée par une remise des prix générale !



NEURONES met les voiles !

Au cours du dernier semestre, le logo du groupe a été aperçu en rade de Brest à l'occasion de la 44^e édition de la « Course croisière Edhec » (rassemblement sportif étudiant).

C'est en tant que sponsor de l'équipage de l'INSA Strasbourg, grande école d'ingénieurs, que NEURONES a pris part à la compétition. À bord d'un monocoque de onze mètres, les six étudiants en course ont su faire honneur au slogan du groupe « Aussi loin que vous voudrez...[®] ».

Une bien belle opération qui a réuni plus de trois mille étudiants, dont l'essentiel des Grandes Écoles !



Quelques chiffres

9,2%

Taux de résultat opérationnel
d'activité S1 2013

+12%

Croissance annuelle moyenne
du chiffre d'affaires sur cinq ans

3 850

collaborateurs
au 30 juin 2013

Résultats financiers

Le recrutement hors des sentiers battus

Pour attirer de nouveaux talents, le groupe prend part à des opérations de recrutement atypiques. Ainsi, une entité va « débusquer » ses futurs ingénieurs commerciaux via l'opération « Phénix », qui permet aux étudiants de Master 2 en Lettres et Sciences Humaines de rejoindre le monde du travail à l'issue d'un Master professionnel « métiers de l'entreprise » délivré par Paris-Sorbonne.

NEURONES participe également à des soirées originales, comme les « Plug & Work », à la rencontre d'étudiants et de jeunes diplômés autour d'un cocktail dînatoire. Des approches inédites qui vont de pair avec la philosophie de NEURONES : donner sa chance à chacun.

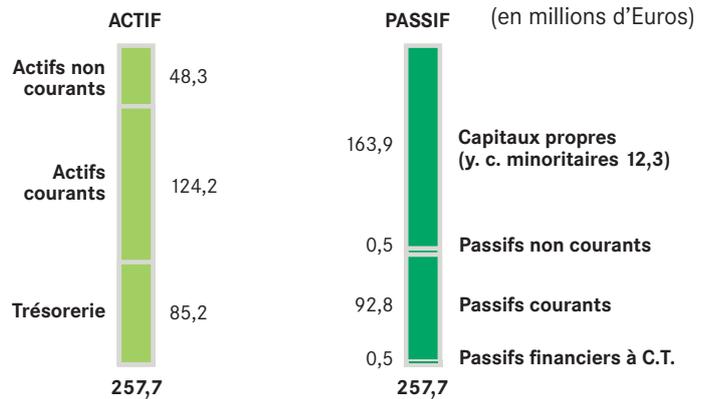


Compte de résultat

(en millions d'euros)	S1 2013	S1 2012	2012
Chiffre d'affaires	168,5	155,4	315,4
Résultat opérationnel d'activité (*)	15,4	13,4	29,2
% CA	9,2 %	8,7 %	9,3 %
Résultat opérationnel	14,8	12,7	28,1
% CA	8,8 %	8,2 %	8,9 %
Produits financiers nets	1,0	0,7	1,4
Charge d'impôts sur les résultats	(6,1)	(6,0)	(12,3)
Résultat net	9,7	7,4	17,2
% CA	5,8 %	4,8 %	5,4 %

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

Bilan au 30 juin 2013



On en parle ! (actionnaires, presse)

“Je me félicite d’être actionnaire de NEURONES. Et si jamais la Bourse souffrait un coup de « blues » comme cela lui arrive parfois, j’en profiterais pour augmenter ma position.” **Pierre N.**

BOURSIER.COM

31 juillet 2013
“NEURONES : rehausse sa guidance annuelle.”

“Je suis actionnaire de NEURONES depuis quelques années, à ma grande satisfaction, et je vous remercie pour vos très bons résultats.” **Michel W.**

Globedia

12 septembre 2013
“NEURONES... au plus haut historique !”

“Félicitations pour une telle progression du résultat net... et de la marge opérationnelle.” **Lilian P.**

AFP

12 septembre 2013
“NEURONES grimpe après de solides résultats au 1^{er} semestre.”

Décryptage

MDM/MAM... la mobilité, évolution inéluctable de nos usages informatiques

Les analystes avaient raison : en 2013, la mobilité et la gestion des smartphones se trouvent au cœur des préoccupations des DSI. Deux chiffres mettent en évidence l'importance du sujet. Entre 2010 et 2013, le marché des Smartphones a été multiplié par 4 en volume et a dépassé celui des mobiles classiques. Et en 2013, il se vendra plus de tablettes que de PC.



Il y a quelques années, seule une poignée de VIP disposait d'un téléphone connecté à la messagerie d'entreprise. Depuis, les particuliers se sont équipés pour leurs usages privés. Conquis par la facilité d'usage et la puissance de ces outils, les utilisateurs demandent désormais à les employer à titre professionnel (ce qu'on appelle le BYOD – Bring Your Own Device). Et la pression est forte. Or, ces appareils efficaces et pratiques créent aussi des risques pour la sécurité du Système d'Information de l'entreprise. Ils se volent et se perdent. Ils n'ont pas toujours de mot de passe bien géré. Ils se prêtent facilement aux enfants. Ils sont connectés à des « stores » qui peuvent abriter des applications malveillantes ou des virus. Recher-

chant toujours plus de facilité d'usage, des utilisateurs stockent parfois des données d'entreprise dans le « Cloud », avec des services de type « Dropbox », pour y accéder depuis leurs différents terminaux. Plus question pourtant de contester l'intérêt de ces équipements mobiles dans les entreprises. Ils donnent plus de souplesse et de réactivité, et plus de proximité avec les clients pour les commerciaux. La messagerie, l'accès aux calendriers partagés et aux carnets d'adresses ne sont plus les seuls usages. Les utilisateurs plébiscitent la consultation de documents à la volée, le GPS, l'envoi de photos pour enrichir un dossier et même l'utilisation d'applications spécifiques (transport, actualités, productivité personnelle...), à tel point que nombre d'entreprises adaptent ou souhaitent adapter certaines applications métiers à l'usage mobile.

Pour accompagner cette évolution des terminaux mobiles, les deux éléments clé sont :

- **faire « monter en maturité » les utilisateurs**, principaux responsables de ces pratiques à risques pour l'entreprise. Il faut communiquer, éduquer, faire comprendre les règles simples de protection des données (« Do's and Dont's »), et rénover la charte d'usage informatique ;
- **outiller le Système d'Information** pour mieux prendre en charge ces nouveaux types de terminaux, qu'ils appartiennent à l'entreprise ou non.

C'est là qu'intervient le **MDM (ou Mobile Device Management)** qui rassemble les

outils capables de gérer et sécuriser les terminaux mobiles. Ils permettent en particulier de forcer l'adoption de règles de sécurité (mots de passe renforcés, gestion des mises à jours, interdiction de certaines applications...) et de garantir la confidentialité des données (VPN, chiffrement, sauvegarde, effacement en cas de perte...).

Le **MAM (ou Mobile Application Management)** concerne moins les terminaux que les applications et données qui y résident. Cette classe de logiciels contrôle l'installation et l'usage des applications sur les terminaux. Elle permet de créer une sorte de container sécurisé dans le terminal pour l'exécution des applications d'entreprise et le stockage des données qui restent visibles, mais ne peuvent sortir de ce container. On crée ainsi un « appstore » (littéralement : magasin applicatif) privé, où l'utilisateur va chercher les applications validées et sécurisées par l'entreprise.

MDM et MAM sont des marchés neufs, en forte croissance (500 millions de dollars de ventes en 2012 contre 150 millions en 2010 selon Gartner). Si personne ne remet en cause les gains de productivité personnels liés au développement des smartphones et des tablettes dans les entreprises, ni l'impératif de sécurisation de ceux-ci, il ne faut pas oublier qu'ils s'accompagnent aussi de coûts supplémentaires, car il s'agit de terminaux fragiles, rapidement obsolètes et chers à l'achat. Pour de nombreux clients, NEURONES travaille à la bonne intégration de ces nouveaux terminaux.

Faits marquants S1 2013

JANVIER L'entité Service desk du groupe a signé un partenariat avec un de ses confrères néerlandais : cette association permettra aux clients français ayant des activités aux Pays-Bas de bénéficier d'un service répondant aux mêmes standards de qualité.

FÉVRIER Labelisée « Microsoft Gold », l'activité dédiée à la formation informatique a participé aux « Microsoft Techdays », événement lui permettant d'assurer une plus grande visibilité de ses offres de formation, de certification et d'accompagnement sur

les projets de migration, liées aux technologies de l'éditeur, auprès des quelques 18 200 visiteurs et 44 000 « Web spectateurs » potentiels.

AVRIL En partenariat avec Citrix, la filiale spécialisée dans les infrastructures informatiques a organisé un petit-déjeuner sur le thème de « la virtualisation du Poste de travail » avec, en point d'orgue, le témoignage du DSI d'un de ses clients pour lequel elle a optimisé la performance de son système d'information, notamment par la mise en place de bureaux virtualisés (2 000 utilisateurs).

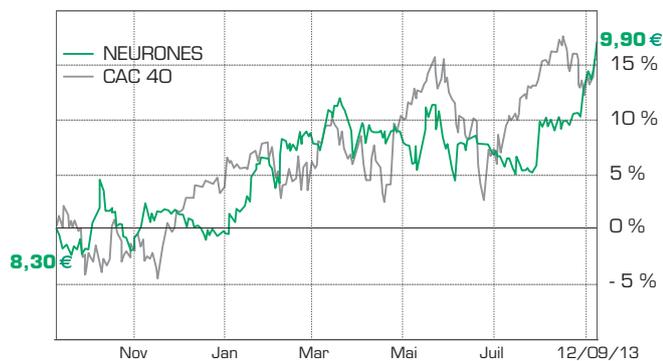
MAI La structure dédiée au développement applicatif Web et BI sponsorise l'association Agile. Net France, qui promeut les méthodes dites « agiles » dans le monde Microsoft et participe à une série de conférences, en la présence notable de Jeff Sutherland, fondateur de la méthodologie Agile Scrum.

JUIN L'entité de NEURONES spécialisée dans les infrastructures informatiques participe, en tant que sponsor, à la convention annuelle du Club des Responsables d'Infrastructure et Production (CRIP) réunissant plus de 2 000 professionnels et décideurs.

Carnet de l'actionnaire

L'action NEURONES

Évolution du cours sur un an (du 13/09/2012 au 12/09/2013)



- Volumes journaliers moyens (S1 2013) : 8 100 titres
- Cours (au 12/09/2013) : 9,90 €
- Capitalisation boursière (au 12/09/2013) : 235 M€
- 23 764 092 actions (au 12/09/2013)
- Codes :
 - ISIN : FR0004050250 (NRO)
 - Bloomberg : NEUR FP
 - Reuters : NEUR.LN
- Indices :
 - NYSE Euronext Compartiment B
 - SBF 250 - CAC Small 90 - CAC IT

Calendrier

Mercredi 13 novembre 2013

- Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2013

Mercredi 5 février 2014

- Chiffre d'affaires annuel 2013

Mercredi 5 mars 2014

- Résultats annuels 2013

Mercredi 14 mai 2014

- Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2014

Judi 5 juin 2014 (à 12h00)

- Assemblée Générale Mixte

Mercredi 30 juillet 2014

- Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2014

Mercredi 10 septembre 2014

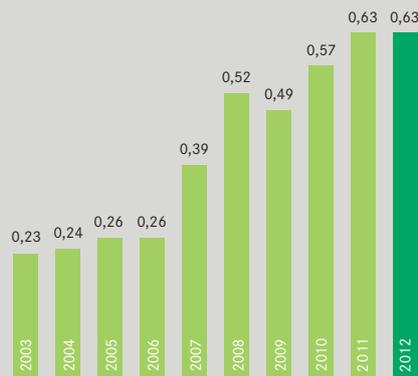
- Résultats 1^{er} semestre 2014

Mercredi 12 novembre 2014

- Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2014

Diffusion le soir (après Bourse)

BNPA (Bénéfice Net Par Action)



(en Euro)

Capitaux propres consolidés part du groupe



(en millions d'Euros)

Contacts

Relations Investisseurs :

Paul-César BONNEL
Directeur administratif et financier
e-mail : investisseurs@neurones.net
Tél. : 01 41 37 41 37

Informations complémentaires :

Matthieu VAUTIER
Directeur marketing & communication
e-mail : infos@neurones.net

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

Suivez NEURONES !



Cherchez "NEURONES"

Et toujours : www.neurones.net

