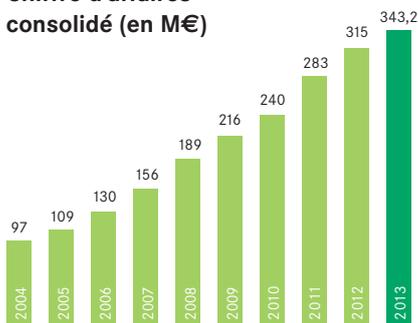




## Chiffres clés

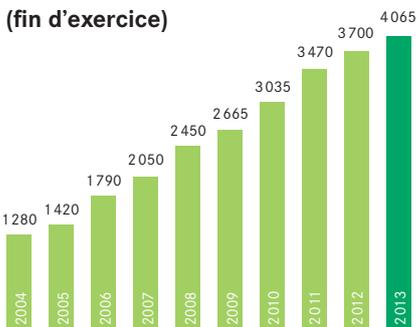
### Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



**+8,8%**

Croissance organique  
du chiffre d'affaires 2013

### Effectifs (fin d'exercice)



**9,6%**

Taux de résultat opérationnel 2013

## Édito

### Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Dans les télécoms la migration est en cours vers la 4G. Et la 5G se prépare pour demain. Chez NEURONES, dans le Conseil et les Services Informatiques, on pense 10G. Depuis et pour toujours.

- 1 – le 1<sup>er</sup> **G** est celui de **GRANDIR** : à 8,8 %, la progression 2013 – purement organique – de NEURONES est la concrétisation de l'ambition de ceux qui veulent aller « *Aussi loin que vous voudrez...®* » (signature du groupe), quels que soient le marché, les charges ou les entraves réglementaires.
  - 2 – le 2<sup>e</sup> **G** est celui de **GISEMENT** : le constat est unanime de cette véritable révolution numérique qui nourrit la croissance soutenue de votre groupe.
  - 3 – le 3<sup>e</sup> **G** est celui de **GUETTER** : toutes les opportunités, en restant concentré sur les attentes des clients, afin de se renforcer en réinventant les offres régulièrement (cloud computing, media sociaux et mobilité aujourd'hui, traitement des big data demain...). Voilà des sources continues de nouvelles affaires !
  - 4 – le 4<sup>e</sup> **G** est celui de **GOUVERNER** : en faisant confiance aux dirigeants et managers associés, aux femmes et hommes proches des clients et en préférant le bon sens au « politiquement correct ».
  - 5 – le 5<sup>e</sup> **G** est celui de **GRAINES** : croître c'est d'abord semer, en investissant en permanence dans N projets, sans savoir lesquels germeront ni à quel horizon.
  - 6 – le 6<sup>e</sup> **G** est celui de **GÉRER** : avec le sens du détail de propriétaires impliqués qui ont envie de rester sur le podium : à 9,6 %, le résultat opérationnel est, à nouveau, un des meilleurs de la profession.
  - 7 – le 7<sup>e</sup> **G** est celui de **GARANTIE** : seule une équipe stable de dirigeants actionnaires construit ce long terme, garant de ces résultats récurrents et profitables.
  - 8 – le 8<sup>e</sup> **G** est celui de **GLOBAL** : de Tunis à Singapour en passant par Timisoara, la mondialisation a commencé à tirer votre groupe, au rythme souhaité par les grands clients. Cela ne fait que commencer.
  - 9 – le 9<sup>e</sup> **G** est celui de **GÉNÉRATION** du profit : à la fois hommage des clients satisfaits, signe de bonne santé et carburant des investissements en croissance interne ou externe.
- Et, au final, vient alors le 10<sup>e</sup> **G**, rendu possible par les neuf autres :
- 10 – **GAGNER** la compétition, comme y invite la paraphrase en exergue (des mots souvent attribués à Pierre de Coubertin).

“L'important  
est de participer  
mais l'essentiel  
est de gagner”

Anonyme

La récente hausse du cours de Bourse est la juste récompense des actionnaires ayant fait confiance en NEURONES, directement ou via des FCP (français et étrangers, pour une part de plus en plus significative).

Qu'ils en soient remerciés... et rejoints par beaucoup d'autres... avant les résultats 2014 !

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

# La vie du groupe

## Réalisations S2 2013

### INFRASTRUCTURES

**Pour un laboratoire pharmaceutique leader :** dans le cadre de la refonte de son système d'informations, mise en place d'un dispositif global d'infogérance (contrat de 3 ans) : gestion de l'ensemble des opérations d'infrastructures (pilotage et ingénierie de production, support niveau 2...) sur un périmètre de 2 000 serveurs et mobilisant plus de 40 collaborateurs NEURONES.

**Pour un acteur majeur de la protection juridique :** afin de renforcer la solidité de son système d'informations, et dans le cadre de son « Plan de Reprise d'Activité », mise en

œuvre d'un projet de transformation (modification et amélioration) et d'externalisation complète en mode Cloud computing.

**Pour une grande structure intercommunale en région :** projet de migration de 1 200 postes de travail sous Windows 7, allant du design des postes jusqu'à la mise en œuvre par des techniques de virtualisation.

### APPLICATIONS

**Pour un grand groupe bancaire français :** dans le cadre du développement de la stratégie numérique du groupe, accompagnement dans la transformation banque en ligne, à la fois en back-office, en front-office, sur la MOE et la MOA. Objectif : améliorer la fluidité et l'adaptation des processus métier.



**Pour un groupe pétrochimique d'envergure internationale :** conception d'un outil de gestion des litiges pour le service juridique, afin de suivre les contentieux majeurs (supérieurs à 1 million d'euros et/ou à fort impact médiatique), et permettant de générer des rapports annuels et économétriques. Projet de 360 jours/homme en deux langues (français/anglais).

**Pour un leader mondial pharmaceutique :** dans le cadre de la migration PC vers tablette tactile de 950 visiteurs médicaux : mise en place d'une équipe spécifique dédiée de 50 formateurs (France métropolitaine et Outre-Mer) à la prise en mains du nouvel outil, complété par la suite d'une formation au nouveau CRM, désormais accessible via cette tablette.



## Références clients (extraits)

### Banque - Assurance



### Services - Distribution - Transports



### Secteur public



### Energie - Utilities - Santé



### Industrie - BTP



### Technologies - Media - Télécoms



## CONSEIL

**Pour un organisme public de santé :** élaboration d'un dispositif d'accompagnement national pour assister les établissements de santé dans leur passage au numérique (programme « Hôpital Numérique ») : mise en œuvre d'un site internet communautaire, d'une base de connaissances à destination des établissements, développement d'un réseau d'experts et d'« ambassadeurs » porteurs du projet sur toute la France, élaboration d'outils (retours d'expérience, formations, éléments de méthodologie) pour aider les établissements à mettre en œuvre le programme. Durée du contrat : 4 ans.

**Pour un grand groupe bancaire :** mission d'accompagnement des Directeurs financiers, afin de leur permettre d'apporter leur contribution à la réforme en cours des normes comptables IAS.



## NEURONES a accueilli son 4000<sup>e</sup> collaborateur

NEURONES enregistre depuis plusieurs années l'une des plus fortes croissances du secteur du Conseil et des Services Informatiques, ayant notamment pour conséquence une accélération du recrutement depuis 2010, puisque ce sont entre 300 à 400 emplois nets qui ont été créés chaque année.

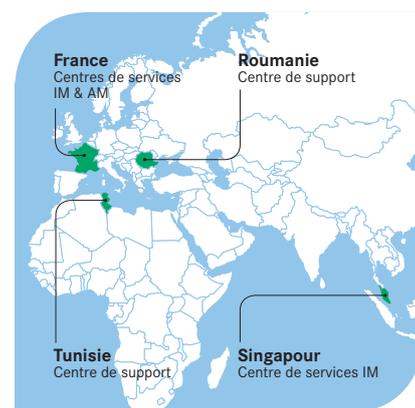
C'est dans ce contexte que la fin 2013 aura été notamment marquée par la création du 4000<sup>e</sup> emploi pérenne au sein du groupe ! NEURONES annonce d'ailleurs pour 2014 le recrutement de 1 100 personnes. Les postes à pourvoir sont visibles comme toujours sur [www.neurones.net](http://www.neurones.net) ou la page **Facebook** du groupe (chercher « NEURONES »).



## Les centres de service NEURONES

La recherche d'industrialisation constante amène à développer les centres de services mutualisés du groupe :

- 5 centres de support (service desk) à Nanterre, Ivry-sur-Seine, Angers, Tunis et Timisoara ;
- 2 plates-formes de gestion du poste de travail à distance : mastering, packaging, télédistribution ;
- 2 centres de télé-exploitation de serveurs et applications ;
- 6 centres d'hébergement en mode « private cloud », dont Nanterre et Lyon en propre, ainsi que chez 4 partenaires hébergeurs labellisés « Tier 3+ » ;
- 1 centre de service de support applicatif et de TMA.



## Quelques chiffres

**9,9%**

Taux de résultat opérationnel d'activité 2013

**+13%**

Croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires sur cinq ans

**4 065**

collaborateurs au 31 décembre 2013

# Résultats financiers

## NEURONES dans le top 5 du Gaïa Index

Le Gaïa Index, l'indice de développement durable dédié aux valeurs moyennes, évalue depuis 5 années les PME et ETI françaises sur leurs données extra financières. S'appuyant sur un référentiel de plus de 100 critères, un comité indépendant analyse puis établit la performance ESG (Environnement - Social/ sociétal - Gouvernance) des sociétés étudiées. Au final, cet indice permet aux gérants et analystes d'intégrer ces enjeux dans leur processus d'analyse et leurs décisions d'investissement.

Ainsi chaque année, en s'appuyant sur ces critères, un classement est proposé et NEURONES s'est hissé dans le Top 5 (de sa catégorie) du palmarès 2013 !



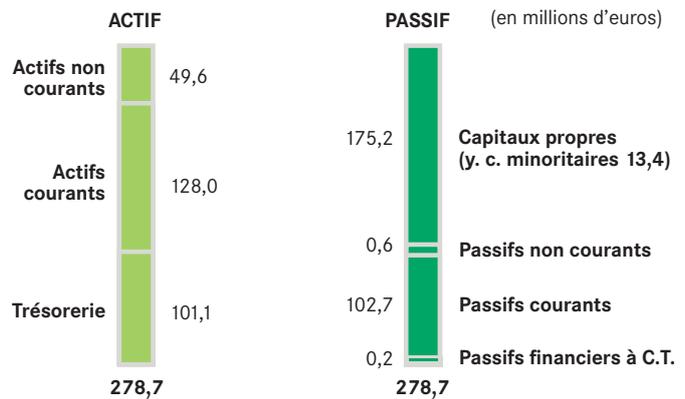
## Compte de résultat

(en millions d'euros)	2013	2012
Chiffre d'affaires	343,2	315,4
<b>Résultat opérationnel d'activité (*)</b>	<b>34,1</b>	<b>29,2</b>
% CA	9,9 %	9,3 %
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>32,9</b>	<b>28,1</b>
% CA	9,6 %	8,9 %
Produits financiers nets	1,9	1,4
Charge d'impôts sur les résultats	(13,4)	(12,3)
<b>Résultat net</b>	<b>21,4</b>	<b>17,2</b>
% CA	6,2 %	5,4 %
- dont résultat net part du groupe	18,6	14,9
- dont minoritaires	2,8	2,3

Résultats 2013 après CICE (0,8 % du CA).

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

## Bilan au 31 décembre 2013



## On en parle !

"Sincères félicitations... Ça délivre et avec du bon sens en prime." **B. J.**

"Bravo, vous brillez de tous les feux... 30 pour cent en six mois." **L. P.**

"Toutes mes félicitations pour ces très bonnes nouvelles publiées aujourd'hui concernant NEURONES !... Il y a de quoi être fier." **P. R.**

"Actionnaire depuis de nombreuses années, je tiens à vous féliciter pour l'excellente marche de la Société." **R. M.**

"Thanks for doing so well for our clients over these four and half years." **R. G.**

"Congratulations on another incredible year." **B. W.**

# Décryptage

## Big Data : quelles opportunités pour NEURONES ?

**Le Big Data (« grosses données ») constitue l'un des principaux enjeux informatiques de la décennie à venir. Ce concept recouvre le stockage, l'analyse et l'interprétation de données hétérogènes (c'est-à-dire de différentes natures – textes, images, chiffres... – structurées et non structurées et issues de différentes sources) devenues trop volumineuses et protéiformes pour être gérées dans des bases de données classiques.**

Depuis la fin 2012, plusieurs clients de NEURONES ont été accompagnés dans les phases d'étude amont, de formation aux nouveaux concepts Big Data et de conseil dans les choix technologiques (Hadoop, MapReduce, MongoDB, NoSQL...), mais également dans la réalisation de premiers prototypes (Proof Of Concept ou « POC ») dans le but de favoriser l'adoption et faciliter le passage de la phase de recherche conceptuelle au projet industriel.

Les contraintes techniques concernent d'abord le redimensionnement de l'infrastructure (pour supporter la charge des énormes volumes de données) et répondre aux légitimes exigences de performance. Ensuite vient l'architecture applicative qui doit être adaptée pour pouvoir exploiter pleinement la nouvelle infrastructure et ce, grâce à de nouvelles « briques technologiques » compatibles et innovantes.

**Le secteur bancaire**, qui brasse de très larges volumes de données, avec un besoin de réactivité en temps-réel pour la prise instantanée de décisions d'arbitrage sur

les marchés financiers, est un candidat naturel au Big Data. Il en est de même pour la gestion des risques dans **le secteur des assurances**.

**Le secteur public** est lui aussi porteur du fait de la taille de la population et également des vastes programmes scientifiques (santé, spatial, météorologie...) qui utilisent depuis longtemps des supercalculateurs pour le calcul algorithmique, statistique ou encore prédictif. Le déploiement des compteurs électriques dit « intelligents » dans **le secteur de l'énergie** (consistant à automatiser le relevé à distance des consommations à l'échelle nationale pour facturation) sera suivi d'un volet analyse qui relève, lui-aussi, du Big Data.



**Le secteur de la distribution** est aussi prometteur, la connaissance des clients étant devenue un atout compétitif essentiel. Le Big Data permet alors de généraliser l'analyse des transactions en caisse afin de déterminer les habitudes de consommation, de mieux prédire les ventes et d'ajuster les stocks en conséquence. Savoir exploiter quantitativement

les informations des réseaux sociaux tels que Facebook, sur lesquels les internautes parlent aussi des marques, constitue également un moyen complémentaire d'analyse et de ciblage marketing et correspond à une forte croissance de la demande actuelle (Digital Marketing).

**D'autres grands acteurs du Web & Media ont la particularité de proposer leurs services via différents canaux de communication (TV, tablettes, smartphones, montres connectées...).** Cette diversité de supports induit une analyse des usages et comportements du consommateur (Web Analytics) plus complexe. NEURONES met actuellement au point des solutions à moindre coût (en utilisant notamment des technologies open source) pour gérer cette complexité de flux massifs de données multicanaux. Un exemple de meilleur ciblage et d'une meilleure efficacité des campagnes marketing ? Le développement d'une application spécifique de guide « personnalisé » des programmes TV dont l'objectif est d'adapter en permanence les suggestions de programmes en se basant sur une analyse de l'historique de consommation des téléspectateurs sur leurs différents écrans.

Le stade du premier intérêt pour ces nouvelles technologies est maintenant franchi, de nombreuses maquettes ou projets ont émergé fin 2013 et, pour des sociétés de Conseil et de Services Informatiques comme NEURONES, le Big Data constituera, sans aucun doute, un nouveau moteur de croissance.

## Faits marquants S2 2013

**JUILLET** Journée golfique désormais « incontournable » pour les principaux clients du groupe, la NEURONES Golf Cup a connu son neuvième succès consécutif sur le prestigieux golf de La Boulie à Versailles, toujours en présence fidèle du champion Thomas Levet.

**AOÛT** Pour l'activité spécialiste de l'infogérance en mode Cloud computing, cet été aura été marqué par la commercialisation d'une nouvelle offre : « Cloud Temple ». Résultat, en moins de 6 mois, pas moins de 800 serveurs ont été pris en charge pour le compte de grands groupes !

**SEPTEMBRE** Pour la seconde année consécutive, la structure dédiée à l'ECM/BPM/GED a participé à l'IBC, grand salon international de la télévision numérique à Amsterdam, une opportunité pour elle de présenter son expertise dans l'intégration d'applications métier spécifiques au domaine des média.

**OCTOBRE** Les spécialistes SAP du groupe et ceux en Accompagnement du changement ont participé à la convention annuelle du Club des utilisateurs SAP francophones (USF). Ils ont exposé et animé des ateliers valorisant leur expertise avec l'éditeur leader mondial des ERP.

**NOVEMBRE** Mise en place d'un partenariat dans le domaine du Service desk avec le groupe Bechtle, principal fournisseur et intégrateur d'infrastructures IT en Allemagne, Suisse et Autriche. Cette nouvelle alliance permet au groupe de poursuivre l'extension de son réseau de partenaires européens.

**DÉCEMBRE** Obtention de la certification ISAE 3402 de type 1 pour l'offre de Private cloud, faisant de NEURONES la première société de Conseil et Services Informatiques à faire auditer son offre Cloud en France.

# Carnet de l'actionnaire

## L'action NEURONES

### Évolution du cours sur un an (du 22/02/2013 au 21/02/2014)



- Volume journalier moyen (2013) : 8 000 titres échangés
- Cours (au 21/02/2014) : 14,81 €
- Capitalisation boursière (au 21/02/2014) : 355 M€
- 23 961 283 actions (au 21/02/2014)
- Codes:
  - ISIN : FR0004050250 (NRO)
  - Bloomberg : NEUR FP
  - Reuters : NEUR.LN
- Indices:
  - NYSE Euronext Compartiment B
  - SBF 250 - CAC Small 90 - CAC IT

## Calendrier

### Mercredi 14 mai 2014

- Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> trimestre 2014

### Judi 5 juin 2014

- Assemblée Générale

### Mercredi 30 juillet 2014

- Chiffre d'affaires 2<sup>e</sup> trimestre 2014

### Mercredi 10 septembre 2014

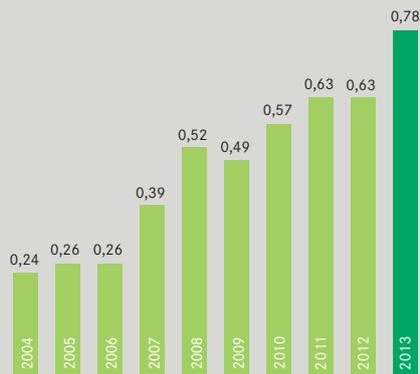
- Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2014

### Mercredi 12 novembre 2014

- Chiffre d'affaires 3<sup>e</sup> trimestre 2014

Communiqués 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](mailto:investisseurs@neurones.net)  
Tél. : 01 41 37 41 37

### Informations complémentaires :

Matthieu VAUTIER  
Directeur marketing & communication  
e-mail : [infos@neurones.net](mailto: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](http://www.neurones.net)

