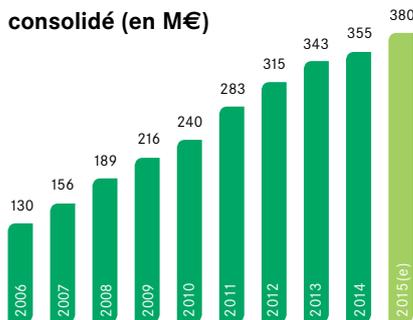




Chiffres clés

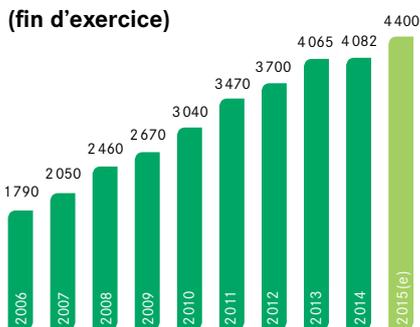
Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



+9,6%

Croissance organique
du chiffre d'affaires au 1^{er} sem. 2015

Effectifs (fin d'exercice)



8,6%

Taux de résultat opérationnel
au 1^{er} sem. 2015

Édito

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Faire **appel public à la confiance** (clients, collaborateurs, candidats, investisseurs...), c'est d'abord afficher les convictions essentielles de la quinzaine de dirigeants-associés de NEURONES. Détenant 75 % du capital, ils peuvent **s'engager**, au moins pour les 10 ans à venir, sur les affirmations suivantes :

1 – Le dynamisme durable des métiers de Conseil et de Services informatiques est indiscutable

La croissance de votre société (+ **10,4 %** sur le semestre) est la preuve que les données et leur gestion sont l'« **oxygène** » des acteurs économiques à la recherche d'avantages concurrentiels, dans une compétition toujours plus exigeante. L'adaptation au changement, au numérique et le renouvellement incessant des technologies sont autant d'**opportunités de business sans limites**. Et l'avenir avance vite !

« Pourquoi pas ? »

Devise de
Gilbert du Motier,
marquis de La Fayette.

2 – Le succès est globalement aisé dans les métiers de votre groupe

Les activités de services et de technologie, transverses par nature, sont **sans risques exogènes** (matières premières, brevets, rupture technologique, obsolescence, environnement, mode, secteurs économiques...). **Ambition**, innovation, expertise, culture d'initiative et de responsabilité individuelles, bon sens, intuition, process et stabilité du management y garantissent l'**efficacité durable**.

3 – Les bonnes nouvelles de demain se préparent aujourd'hui

Pour les nouveaux métiers (plusieurs dans le digital), les implantations à l'étranger (nouveau projet en cours), la croissance externe (dossiers à l'étude), les recrutements (**1 300** en 2015), il faut **construire sur du solide**. Un relâchement dans l'**exigence**, par exemple de **rentabilité** (au moins **9 %** en 2015), multiplierait les opportunités, ferait l'actualité, mais annoncerait des lendemains improbables.

4 – On s'enrichit en partageant

Dans les métiers de femmes et d'hommes, **chacun doit trouver son compte**. Association au capital pour ceux qui investissent leurs économies et distribution d'actions sont les moteurs d'un **engagement à long terme**, dans l'intérêt même de ceux qui acceptent de **partager**.

5 – Le droit à la réussite pour tous

Personne n'a demandé expressément à venir sur cette Terre où **le temps de chacun** pour se réaliser **est limité** (le « game over » vient plus vite qu'on ne l'imagine !). Alors les dirigeants et managers du groupe ont pour mission prioritaire l'aménagement des trajectoires vers le **succès** professionnel que **chacun mérite**.

En bref, pour réussir, au-delà d'un zeste de chance et d'un solide bon sens, il suffit probablement d'observer et aussi d'être persuadé que **tout ou presque est possible**. C'est ce que conseillait un poète et homme de théâtre : « Pour réussir dans ce monde, retenez bien ces trois maximes : voir c'est savoir, vouloir c'est pouvoir, oser c'est avoir ».

Voilà donc les fondements du **programme** de la fin de l'année... et des **années à venir !**

Merci de votre confiance... Aussi loin que vous voudrez...® !

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

La vie du groupe

Réalisations S1 2015

INFRASTRUCTURES

Le leader de la vente de coffrets cadeaux voulait accroître l'agilité et la disponibilité de son Système d'Information pour mieux intégrer les pics de charge saisonniers. Solution : migration de l'intégralité de son Système d'Information sur un Cloud privé (avec virtualisation des serveurs). Bénéfices pour ce client : gains de productivité, sécurisation et stabilisation de sa production. Contrat 140 jours/hommes pour plus de 3 ans.



Pour le centre français d'art et de culture de référence : gestion d'un contrat d'infogérance pour moderniser son Système d'Information : supervision, exploitation, administration des infrastructures et des applications informatiques mais également prise en charge du support de proximité et du support utilisateurs. Prise en charge de

plus de 140 serveurs et des postes de travail des 1 100 utilisateurs. Contrat de 4 ans.

Une grande enseigne de distribution voulait développer ses services informatiques à l'international. Solution ? Mise en place d'HP Service Anywhere (en SaaS - Software as a Service). Résultat : de nouveaux services IT innovants et performants mis à la disposition des filiales, comme la création d'un portail de déclarations et de suivi des commandes, un catalogue de services ou la gestion des configurations. Projet 250 jours/hommes.

APPLICATIONS

Pour un acteur en charge du réseau public de transport d'électricité : création d'un « Centre de Services Partagés » (CSP) dans le cadre de son projet de massification SAP. Ce Centre prend en charge notamment le support SAP, la Tierce-Maintenance Appliquative, les développements, la Business Intelligence et l'administration SAP. Équipe de plus de 60 collaborateurs au service de 9 000 utilisateurs. Contrat de 5 ans.

Un grand groupe français de distribution de matériel électrique voulait déployer de manière très rapide, au sein de ses 224 filiales réparties sur 41 pays, des outils métiers dans le Cloud Microsoft. Objectif : améliorer l'expérience utilisateur, aligner le « service intranet » et le portefeuille d'applications collaboratives avec la politique informatique du groupe et mettre à disposition un catalogue de services pour les filiales. Solution : mise en place d'un



intranet et d'un réseau social d'entreprise performant.

Pour un grand groupe bancaire : accompagnement dans le cadre d'un projet de migration d'Office 2003 vers Office 2013 (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Access, OneNote). Les 45 000 collaborateurs se sont vu proposer un dispositif de formation complet : conception d'outils pédagogiques de types mémos, modules de formation e-learning et mise en place d'ateliers thématiques pour les profils experts et dispositifs de communication (réalisation d'une vidéo de présentation du projet et e-letter d'information).

CONSEIL

Pour un grand groupe bancaire : accompagnement et pilotage du projet de déménagement concernant 5 000 employés. Objectif : créer un écosystème favorisant l'innovation en utilisant le déménagement comme opportunité pour revoir les modes

Références clients (extraits)

Banque - Assurance



Services - Distribution - Transports



Secteur public



Energie - Utilities - Santé



Industrie - BTP



Technologies - Media - Télécoms



de travail et de management. L'accompagnement a été axé sur les parties prenantes du projet afin de satisfaire pleinement les ambitions de la direction générale.

Un leader du leasing automobile avait décidé de refondre son mode opérationnel. Prestation : accompagnement dans la cartographie des ressources et dans la recherche de leviers d'amélioration du résultat opérationnel sur l'ensemble des métiers, y compris les 4 principales filiales internationales.

Pour un groupe industriel : mise en place de services associés à la mobilité électrique : étude des opportunités et impacts attendus du déploiement d'une flotte de véhicules électriques dans deux domaines. D'abord pour les activités opérationnelles, incluant des tournées d'intervention : business plan, modèle de décision véhicule thermique/électrique, évolutions des processus et SI. Ensuite dans le déploiement des bornes de recharge sur le réseau électrique français (modèle économique, services associés, relations avec les collectivités et parties prenantes...).



NEURONES aux Techdays de Microsoft !

Microsoft a organisé son plus grand salon les 10, 11 et 12 février derniers à la porte Maillot et a pu compter sur la présence de NEURONES parmi ses partenaires. Un rendez-vous incontournable des professionnels de l'informatique, des développeurs et des décideurs techniques. Et pour cette édition de Techdays, la mobilité, le Cloud, le big data et les objets connectés étaient à l'honneur. L'occasion pour le groupe de présenter son offre globale de solutions Cloud... à 365° et d'animer une session plénière « Cloud : les nouveaux usages » basée sur le cas d'un grand client avec le retour d'expérience de son Directeur des Systèmes d'Information. Un beau bilan avec plus de 12 000 visiteurs sur les 3 jours.



11^e édition pour la NEURONES Golf Cup !



« *Parcours comble* » encore cette année à l'occasion de la 11^e édition de la célèbre NEURONES Golf Cup ! Le 30 juin dernier, les principaux clients du groupe ont été conviés pour une journée golfique, désormais incontournable, sur le renommé parcours de La Boulie à Versailles. Un événement toujours très attendu pour partager un moment convivial et sportif en compagnie de Thomas Levet, le joueur le plus titré du golf français et un invité d'honneur, Franck Leboeuf, vainqueur de la coupe du monde de football, qui a pu prouver ses talents dans cette autre discipline ! Sous un soleil de plomb, les participants ont pu assister à une leçon collective donnée par notre champion. Après un copieux déjeuner, départ vers le fairway pour les compétiteurs et vers le green pour les débutants. La remise des prix vient couronner cet après-midi swingante, grâce au soutien toujours plus nombreux de prestigieux sponsors. Retour sur cette journée en vidéo sur la chaîne YouTube de NEURONES (recherchez « NEURONES Golf Cup 2015 »).

Quelques chiffres

8,8%

Taux de résultat opérationnel d'activité au 1^{er} sem. 2015

+10,5%

Croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires sur 5 ans

4 377

collaborateurs au 30 juin 2015

Résultats financiers

NEURONES met les gommes aux «24h du Mans Rollers»!

Nouvelle participation pour le groupe aux « 24 h du Mans Rollers ». Pour la seconde fois, une dizaine de « neuroniens » ont enfilé leurs rollers, parmi plus de 6 000 compétiteurs, et glissé sur plus de 400 kilomètres. C'est avec des conditions météorologiques excellentes que nos challengers ont pris le départ sur le circuit Bugatti, les 26 et 27 juin derniers ! Au programme : quelques chutes mais surtout beaucoup de fous rires. Une très belle expérience sportive et une mise en application concrète de la devise du Groupe « Aussi loin que vous voudrez...® » !



Paroles d'actionnaires !

“Je suis impressionné par la régularité du développement de votre groupe.”
A. L.

“As always I came away (re)thinking that you've got a delightfully strong company driven by an A+ corporate culture. So of course it would be our privilege to own a bit more of Neuron.”
B. W.

“Avec la qualité des publications de Neuron, c'est l'agrément permanent...”
W.-N. C.

“Sans surprise toujours aussi impressionnant ! Bravo.”
B. M.-B.

“Quels beaux chiffres ! Et de bien belles missions...”
P. C.

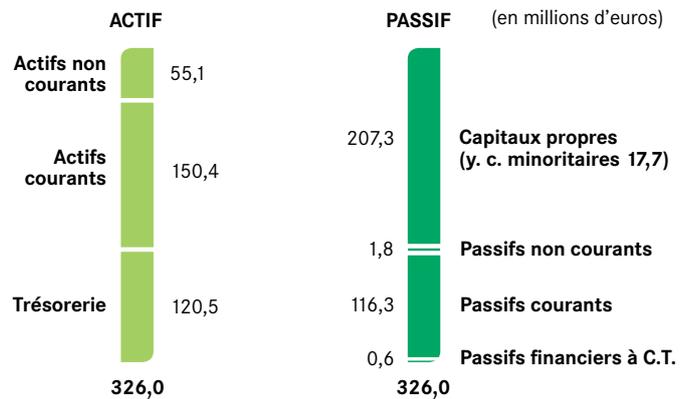
“I like Neuron track record versus peers... and the continued dynamism in IT services which should ensure further nice growth in the future.”
S.C.

Compte de résultat

(en millions d'euros)	S1 2015	S1 2014	2014
Chiffre d'affaires	195,5	177,1	355,2
Résultat opérationnel d'activité (*)	17,2	16,5	36,2
% CA	8,8 %	9,3 %	10,2 %
Résultat opérationnel	16,8	16,1	35,5
% CA	8,6 %	9,1 %	10,0 %
Produits financiers nets	0,9	1,1	1,7
Charge d'impôts sur les résultats	(6,5)	(6,4)	(13,6)
Résultat net	11,2	10,8	23,6
% CA	5,7 %	6,1 %	6,6 %

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

Bilan au 30 juin 2015



Décryptage

Objets connectés : la révolution digitale accélère la cadence

L'histoire du numérique s'accélère indéniablement. Après les ordinateurs, représentant aujourd'hui globalement une énorme capacité de calcul répartie, sont arrivés Internet, avec consultation et partage mondial d'informations, puis les smartphones et leurs multiples fonctionnalités (dont la géolocalisation), suivis du Cloud pour stocker et fournir flexibilité et concentré de puissance. Aujourd'hui les objets connectés (l'univers de l'« Internet

évoluer les modèles économiques des entreprises.

D'autant que plusieurs éléments accélèrent les expérimentations comme le bas coût des capteurs, l'explosion de la connectivité ou le développement du Cloud. Comme souvent la technologie crée de nouveaux usages et business models. Sur le plan comportemental, l'essor des smartphones, « hub » potentiel de l'ensemble de nos

usages et services, autant de relais de croissance pour demain.

Et ce, même si aujourd'hui les entreprises ont du mal à se repérer sur un marché dont les standards n'existent pas encore. Par exemple, les réseaux de communication sont le futur terrain d'affrontement entre les nouveaux opérateurs connectés sur des basses fréquences (exemple : Sigfox, société qui offre une connectivité cellulaire mondiale pour l'Internet des objets, entièrement dédiée aux communications à bas débit) et les opérateurs traditionnels.

NEURONES a pris de l'avance pour accompagner au mieux les clients. Avec notamment des projets sur les usines connectées, l'« Ubérisation » des services pour un important acteur de l'énergie et de nouveaux concepts technologiques pour un acteur industriel européen. Le groupe montre que, quand une nouvelle ère s'annonce, ses métiers s'adaptent déjà au changement : en amont par le Conseil dans différentes structures pour aider les entreprises à s'approprier les nouvelles opportunités et à se réorganiser et, en aval, en se préparant à intégrer les conséquences de la diffusion des objets connectés en matière d'infrastructures (Robotisation de la supervision, Cloud, ...), de Développement applicatif et de Sécurité.

La technologie, plus précisément la digitalisation, modèle assurément l'économie, bouleverse les modèles d'affaires, s'auto-alimente, en bref est une source inépuisable d'activités pour les sociétés de Conseil et de Services Numériques.



des objets»), de plus en plus miniaturisés, collectent des données au plus près des utilisateurs. Le but ? Analyser ces informations, prendre des décisions, mener des actions individualisées (donc optimiser la qualité de service et les budgets de communication), limiter les risques et faire de la prédiction.

C'est déjà une réalité grand public (les analystes de Gartner évaluent à 4,9 milliards le nombre d'objets connectés en 2015 et estiment que ce nombre devrait atteindre les 25 milliards d'ici 2020) mais ces nouveaux liens permanents entre fabricants et utilisateurs vont, d'évidence, maintenant faire

connexions, favorise cette capacité extraordinaire à collecter des données, ultra-qualifiées, sur le comportement de chacun.

Aussi un grand nombre de sociétés investissent déjà dans l'Internet des objets, en mettant en place des directions innovations, digitales, et pour certaines d'entre elles, des FabLab (contraction de « fabrication/laboratory », en français « laboratoire de fabrication »), lieux ouverts au public où sont mis à disposition toutes sortes d'outils, notamment des machines pilotées par ordinateur, pour la conception et la réalisation d'objets. Objectif ? Dans le cadre de projets très différents créer de nouveaux

Faits marquants S1 2015

JANVIER L'activité Accompagnement au changement du groupe a ajouté deux nouvelles spécialités à son catalogue de formations : Salesforce (solution de Customer Relation Management sur cloud computing) et Veeva (logiciels Cloud CRM dédiés à l'industrie pharmaceutique).

FÉVRIER La structure dédiée au développement applicatif Web et BI a signé, avec United Planet, un accord de commercialisation et d'intégration de sa plateforme Intrex, un portail d'entreprise dédié au travail collaboratif.

MARS Pour consolider les liens avec son éditeur HP Software, la société du groupe spécialisée en Service Management a fait preuve d'originalité en orchestrant avec lui une « murder party ». Le principe : résoudre une enquête policière en équipe.

AVRIL Petit-déjeuner organisé par Netixia, nouvelle entité d'Infogérance de Messagerie Collaborative (Zimbra), pour 35 prospects et clients. L'occasion de présenter quelques projets et montrer les bénéfices de la collaboration, au-delà des avantages de l'open source.

JUIN L'activité de NEURONES dédiée aux infrastructures informatiques a sponsorisé la convention annuelle du Club des Responsables d'Infrastructure et Production (CRIP) réunissant plus de 2000 acteurs dans le domaine.

Le spécialiste de la dématérialisation du groupe a proposé aux principaux acteurs de mutuelles une table ronde sur la dématérialisation de la relation avec leurs adhérents. En débat : les enjeux et les transformations qu'opère le numérique dans la relation des mutuelles avec leurs clients.

Carnet de l'actionnaire

L'action NEURONES

Évolution du cours sur un an (du 01/09/2014 au 31/08/2015)



- Volume journalier moyen (S1 2015) : 6 500 titres échangés
- Cours (au 31/08/2015) : 16,00 €
- Capitalisation boursière (au 31/08/2015) : 388 M€
- 24 230 078 actions (au 31/08/2015)
- Codes :
 - ISIN : FR0004050250 (NRO)
 - Bloomberg : NEUR FP
 - Reuters : NEUR.LN
- Indices :
 - Euronext Paris Compartiment B
 - Enternext Tech 40 - Eligible PEA-PME - SRD valeurs moyennes

Calendrier

Mercredi 4 novembre 2015

- Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2015

Mercredi 10 février 2016

- Chiffre d'affaires annuel 2015

Mercredi 9 mars 2016

- Résultats annuels 2015

Mercredi 11 mai 2016

- Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2016

Judi 9 juin 2016 à 12 h

- Assemblée Générale

Mercredi 2 août 2016

- Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2016

Mercredi 7 septembre 2016

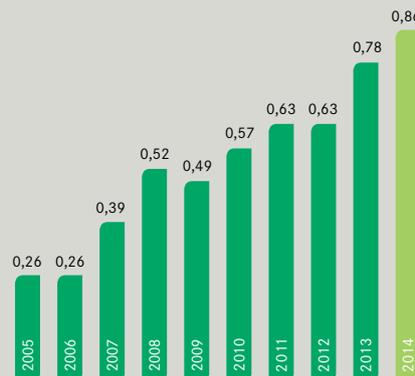
- Résultats 1^{er} semestre 2016

Mercredi 9 novembre 2016

- Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2016

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

Suivez NEURONES !

Cherchez "NEURONES" :



Et toujours : www.neurones.net

