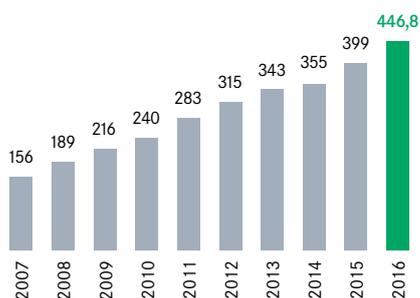


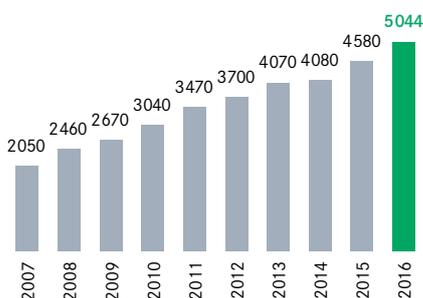
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ (en M€)



+8%

CROISSANCE ORGANIQUE
DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2016

EFFECTIFS (fin d'exercice)



9,5%

TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL
2016

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

« Rien n'est permanent sauf le changement » constatait déjà Héraclite bien avant notre ère. Et il est certain que... :

... l'histoire s'accélère :

1. Aujourd'hui **mutations, mouvements et incertitudes** sont la **norme** (taux, pétrole et matières premières, devises, parts de marché, régulations, gouvernants, géopolitique...);
2. D'évidence le numérique **transforme en profondeur** la vie économique et sociale, attise la concurrence, raccourcit les temps et modifie le cadre même des relations entre les hommes ;
3. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : chacun regarderait un écran en moyenne... **150 fois par jour !** Et il y aurait déjà plus de **6 milliards** d'objets connectés et **3 milliards** de smartphones en circulation... (pour 7,4 milliards d'habitants dans le monde) ;
4. On comprend (machines apprenant et dialoguant, intelligence artificielle...) instinctivement que ne **s'arrêtera pas** cette **fascinante course** pour faire plus, mieux, plus vite, moins cher, plus naturellement et opportunément, voire plus intelligemment ;
5. En bref, si, avant même la naissance (1985) de votre groupe, le **potentiel de la technologie** (dont il se nourrit !) apparaissait déjà **illimité**, que devrait-on dire aujourd'hui ?!

... **mais les fondamentaux demeurent** :

6. Croissance (**11,9 %** pour NEURONES en 2016), rentabilité (**9,5 %** de résultat opérationnel) et génération de cash (**+10,8 M€**) sont les **sobres et indiscutables** signes de **bonne santé** qui font **progresser le cours** d'une action ;
7. L'**exécution** est la clé de la **prospérité** depuis que les sociétés commerciales existent : offre adaptée, **insertion simple et naturelle** dans le « business model » des clients et **démultiplication** de ce qui marche ;
8. Les **conditions du succès** durable sont **intemporelles** : choix des hommes, capitalisme entrepreneurial, entités à taille humaine, spécialisées et agiles dans lesquelles chacun, au plus près du terrain, **sert** ainsi **mieux** les clients ;
9. Les entreprises (de Conseil et de Services Informatiques) qui réussissent, au final font comme toute épicerie : en adaptant en continu leur offre avec **souplesse** et en ajustant leur **prix de revient** ;
10. Le marché **s'auto-alimente** : gestion des risques (entité **Scaled Risk**), **cybersécurité** (activité née dès 1995 !), développement de la mobilité (offre **MobiApps**), conseil en **transformation digitale...** ont été ainsi quelques-uns des **nouveaux succès** de l'an passé, aux côtés des « **best sellers** » habituels.

“De tous les actes,
le plus complet est celui
de construire.”

Paul Valéry

Alors, puisque « *la réussite est un voyage et non une destination* », merci aux confrères spécialisés qui ont renforcé le groupe l'an dernier : ensemble on sera mutuellement **plus forts** pour écrire la **suite de l'aventure** en 2017 et... « *Aussi loin que vous voudrez... !* ».

Luc de CHAMMARD

Président-directeur général
Luc.deChammard@neurones.net

La vie du groupe

EXTRAITS DES RÉALISATIONS DU S2 2016



INFRASTRUCTURES

Une grande chaîne de télévision nationale souhaitait réorganiser le support de ses 7500 utilisateurs français et internationaux : déploiement d'un portail intégrant une plateforme self-help où l'utilisateur peut régler son problème grâce à des arbres de résolution, un catalogue de services en ligne, ainsi qu'une cellule « call back » le rappelant si son incident n'a pu être résolu.

Pour un leader mondial de l'hôtellerie : accompagnement de la DSI dans son repositionnement vis-à-vis des franchisés. La mission a consisté à définir des indicateurs clés de la performance (KPI) du service fourni aux hôteliers du réseau, à harmoniser les processus, mettre en place un catalogue de services, diffuser les bonnes pratiques relatives aux outils informatiques métiers et à conduire une étude de satisfaction.

Une grande chaîne de restauration rapide voulait, pour faciliter l'intégration de



son système d'information par sa nouvelle maison-mère, externaliser ses 300 serveurs en mode Cloud. Ainsi a-t-elle fait migrer dans le nuage principalement les fonctions back-office, c'est-à-dire ses outils logistiques et décisionnels (gestion de commande des matières premières, analyses des opérations marketing...).



APPLICATIONS

Un fabricant de levures, filiale d'un important groupe agroalimentaire, désirait améliorer la gestion de ses stocks de pièces détachées, pour assurer la continuité de sa production. L'intégration, à partir de terminaux mobiles, des flux logistiques au sein du système SAP a permis une meilleure traçabilité des flux de données et une mise à jour en temps réel des différents mouvements de matériel.

Le premier bailleur social de la capitale souhaitait dématérialiser et automatiser son système de facturation. La mise en place d'une solution applicative, gérant automatiquement et rapidement les factures et leur cycle de vie, a répondu à l'objectif. Leur gestion et validation sont sécurisées, l'interaction avec l'outil interne de gestion financière est assurée et des interlocuteurs externes ont pu être intégrés dans le processus de validation.

Un acteur majeur de la recherche, du développement et de l'innovation a fait



accompagner par le groupe ses 4 500 utilisateurs dans le déploiement d'un nouvel outil dédié aux achats. La prestation a consisté à concevoir et réaliser des formations en salle et à distance, créer des modules e-learning et à mettre en place, pour évaluer les formations, un outil en ligne et une assistance post formation (réponses aux questions les plus fréquentes).



CONSEIL

Pour un leader des services à l'environnement : appui à la création d'une nouvelle gamme de services pour ses clients de l'immobilier tertiaire. Construction de l'argumentaire à partir d'études sur les attentes, renforcées par des interviews et une réflexion débouchant sur l'approfondissement des bénéfices de la nouvelle offre. Mise en place d'actions de communication (rédaction d'un dossier de réponse à appel d'offres, réservation d'encarts publici-

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Banque - Assurance



Services - Distribution - Transports



Secteur public



Energie - Utilities - Santé



Industrie - BTP



Technologies - Media - Télécoms



taires, création d'une newsletter et de brochures commerciales).

Un groupe d'assurance et de protection sociale souhaitait déployer une offre digitale communautaire et promouvoir l'innovation, ainsi que de nouveaux modes de travail collaboratif. La mission a consisté à accompagner la direction métier dans le lancement d'un laboratoire d'innovations (suivi d'ateliers et du déploiement de l'offre de services) et dans la mise en place d'un Réseau Social d'Entreprise.



Pour un acteur du secteur énergétique : accompagnement de sa Drh dans la refonte des parcours de professionnalisation et la création d'une « école des métiers ». Elaboration d'une cartographie des compétences et des connaissances requises dans les domaines ciblés, construction des parcours de professionnalisation pour chaque métier, définition de la gouvernance, conception du manuel de présentation et formation d'experts pour la création de supports pédagogiques.

RECRUTEMENTS 2017 : UN NOUVEAU BON MILLÉSIME !

Dans les métiers de services, la croissance des effectifs précède celle du chiffre d'affaires. Ce sont donc plus de 1700 nouveaux salariés qui ont rejoint le groupe en 2016. Et, pour 2017, le challenge reste élevé puisque NEURONES prévoit de recruter à nouveau 1700 collaborateurs. Prêtes à relever le défi, les équipes RH multiplient déjà les actions pour aller à la rencontre de spécialistes en Big Data, Analytics, Collaboratif, Réseaux sociaux, Mobilité, IoT, Cloud, DevOps, Sécurité, Marketing digital, Aide à l'Innovation (idéation, Labs...), Commercial et Avant-vente.



N'hésitez donc pas à dire à vos proches d'envoyer leur candidature (y compris débutants) à rh@neurones.net : le groupe est toujours à la recherche de nouveaux talents qui partagent son ambition. Les postes sont détaillés sur www.neurones.net (rubrique emploi) ou sur les pages NEURONES des Réseaux Sociaux !

LA TRANSFORMATION DIGITALE : UNE VAGUE DE FOND DURABLE

Comme les précédentes vagues (Internet, e-commerce, cloud computing...) la transformation digitale irrigue l'ensemble des métiers du groupe. Ainsi ont émergé tout récemment chez les clients du groupe des projets variés et ambitieux, parmi lesquels on peut citer :

- la mise en place d'une chaîne « devops » complète permettant à une banque de réduire à quelques jours ses temps de développement pour lutter contre les « Fintech » ;
- la construction d'une stratégie de valorisation des données pour un groupe pharmaceutique (smart data) ;
- la conception d'une nouvelle génération d'applications de surveillance des marchés bancaires (big data) ;
- la mise en route à distance d'éoliennes ou le suivi en temps réel du débit de distributeurs automatiques de produits alimentaires (Internet des Objets).



En somme, des projets pour aller... « *Aussi loin que vous voudrez...®* » !

QUELQUES CHIFFRES



9,7%

TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL
D'ACTIVITÉ 2016



+ 10,9%

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE
SUR 6 ANS (2010-2016)



5 044

COLLABORATEURS
AU 31 DÉCEMBRE 2016

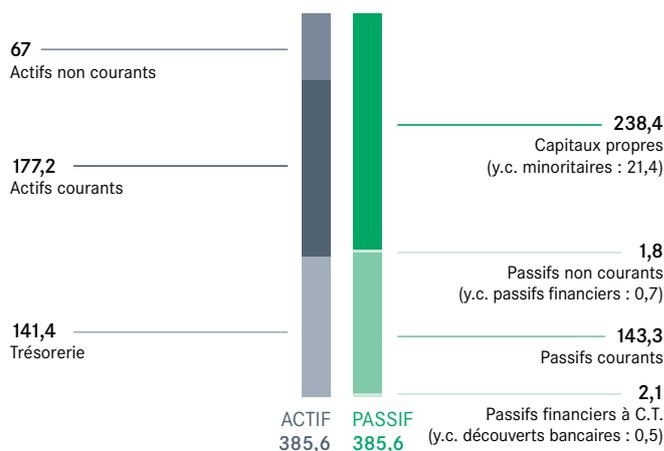
Résultats financiers

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ (en M€)

	2015	2016
Chiffre d'affaires	399,4	446,7
Résultat opérationnel d'activité*	37,6	43,5
% CA	9,4%	9,7%
Résultat opérationnel	37,1	42,5
% CA	9,3%	9,5%
Produits financiers nets	1,4	2,4
Impôt sur les résultats	(14,0)	(15,9)
Résultat net de la période	24,5	29,0
% CA	6,1%	6,5%
– dont résultat net part du groupe	21,3	25,2
– dont minoritaires	3,2	3,8

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

BILAN CONSOLIDÉ AU 31/12/2016 (en M€)



UNE CROISSANCE EXTERNE PROMETTEUSE

Depuis sa création, le groupe a pris l'option de grandir de manière sélective plutôt que grossir. C'est ainsi que des confrères spécialisés, et de taille souvent modeste, en unissant leurs forces à celles de NEURONES, sont passés, en quelques années, de la dizaine d'experts à plusieurs centaines de collaborateurs aujourd'hui.

Ce pari gagnant-gagnant a été renouvelé au cours de ces deux dernières années avec différentes équipes (200 personnes au total) spécialisées dans des domaines prometteurs et complémentaires : hébergement de messageries en mode SaaS, expertise en cloud hybride, développement rapide d'applications mobiles, SAP pour les mobiles, ergonomie autour de SAP... Gageons que ces entrepreneurs ambitieux, rentables et en croissance, partageant les mêmes valeurs que leurs prédécesseurs, connaîtront le même succès et accéléreront ainsi le développement du groupe.



PAROLES D'ACTIONNAIRES !

"This is a fine margin, congratulations."
S.C.

"Exemplaire ! Bravo !"
B.M.-B.

"Quo non ascendam..."
L.P.

"Surtout merci pour votre excellent travail..."
J.-A.L.

"Impressionnant vos chiffres... Bravo pour ces belles performances..."
J.B.

"Chaque année une nouvelle performance... encore bravo !"
P.R.

Décryptage

« DATA MARKETING » : LA NOUVELLE DONNE

Qu'est-ce que le « data marketing » ?

Le data (ou data-driven) marketing se nourrit des traces laissées par les internautes lors de leur navigation web. Il va souvent de pair avec le marketing « temps réel » (ou « user centric »), c'est-à-dire l'enregistrement automatique du comportement de l'internaute (pages visitées, clics, téléchargements, saisies d'information...). Une telle approche permet notamment un meilleur ciblage des investissements en médias digitaux et une amélioration du passage à l'achat sur les sites de e-commerce.

Quel rôle pour les Entreprises de Services Numérique (ESN) comme NEURONES ?

Elles savent évaluer l'intérêt de mettre en place ce type de solutions au potentiel avéré mais dont la pertinence est propre à chaque entreprise. Tout dépend des investissements publicitaires digitaux, de la stratégie e-commerce, l'existant informatique, la maturité globale (principalement sur les technologies liées à la publicité digitale - Adtech - et au marketing téléphonique - Martech). Ensuite, NEURONES accompagne les choix d'outils, leur mise en place et leur intégration avec les dispositifs existants (CRM, web analytics...), aide à optimiser l'apport de ces nouveaux instruments et guide les équipes dans leur appropriation.

Quel impact au sein des entreprises ?

L'adoption du data marketing entraîne des changements radicaux à plusieurs niveaux :

- passage d'un mode « silo » (où chaque direction a ses propres stratégies et actions marketing) à un mode « transversal » (centralisation de la pression commerciale et médiatique exercée sur les clients ou prospects) ;
- mise en place d'outils technologiques à destination des métiers (data management platform, outils de personnalisation...) ;



- rapprochement progressif des univers digitaux/CRM pour aller vers des approches omnicanal ;
- reprise en main par les entreprises de leurs propres données et amélioration de leur capacité à piloter les prestataires ;
- progrès dans la connaissance des clients et optimisation des indicateurs de performance (retour sur investissement des campagnes, transformation des contacts en achats réels...).

Quelles répercussions pour l'internaute ?

Le data marketing a pour effet de :

- l'exposer à des actions marketing ciblées,
- le réexposer en cas de non achat,
- personnaliser ses interactions avec l'entreprise.

Il peut y trouver un avantage réel : être sollicité à bon escient, en fonction de ses centres d'intérêts et bénéficier d'un parcours client simplifié. A contrario, un mauvais ciblage génère de la saturation, voire le rejet, et peut ainsi rendre contre-productifs les investissements en data marketing.

Quelles sont les opportunités ?

Ces solutions vont se développer au cœur des stratégies marketing. Une démarche personnalisée tiendra compte du montant des investissements dans le digital, de la surexposition des internautes et de la multiplicité des interfaces digitales. L'accompagnement par une ESN permet de prévenir le risque de saturation des internautes et de ralentir la progression de leur activation d'outils de blocage (aujourd'hui à la portée de chacun). D'autant que les autorités européennes évoquent une réglementation plus stricte en matière d'exploitation des cookies. Pour une relation « gagnante-gagnante » et pérenne, l'entreprise à tout intérêt à mettre en place des outils de mesure de l'efficacité dans le temps de ses actions de data marketing et surtout à... laisser à l'internaute la possibilité de désactiver ces dispositifs !

EXTRAITS DES FAITS MARQUANTS S2 2016

Certification PCoE (Partner Center of Expertise) obtenue pour l'entité SAP permettant ainsi de valider ses compétences sur les outils de l'éditeur et de confirmer sur le marché son positionnement de spécialiste !

Accréditation OPQF (Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation) pour l'activité du groupe dédiée à la formation informatique. Cette norme impose que la qualité des prestations et l'information fournie aux clients soient mesurées afin d'être toujours dans un objectif d'amélioration continue.

Le spécialiste en infrastructures informatiques du groupe a signé un **partenariat avec Zerto** lui permettant d'inclure dans son offre un des logiciels de réplication virtuelle parmi les plus innovants et rapides du marché.

Participation au **plus grand salon français organisé par Microsoft** permettant de présenter les dernières offres innovantes principalement dans les domaines : collaboratif, social, mobilité, IoT, cloud, devOps et Ingénierie autour du poste de travail.

Caphyon, éditeur d'une solution de packaging innovante, a choisi comme **partenaire exclusif en France**, l'entité du groupe spécialiste de l'ingénierie autour du poste de travail.

Matinée « UserGroup » animée par le spécialiste de la Gestion Electronique de Documents (GED) du groupe. Au programme : retour d'expérience, présentation de la dernière version de la solution **Arrender** de visualisation de documents et remontées des besoins utilisateurs pour d'éventuelles améliorations.

Le carnet de l'actionnaire



24,35 €

COURS DE L'ACTION
(AU 17/03/2017)



590 M€

CAPITALISATION BOURSIÈRE
(AU 17/03/2017)

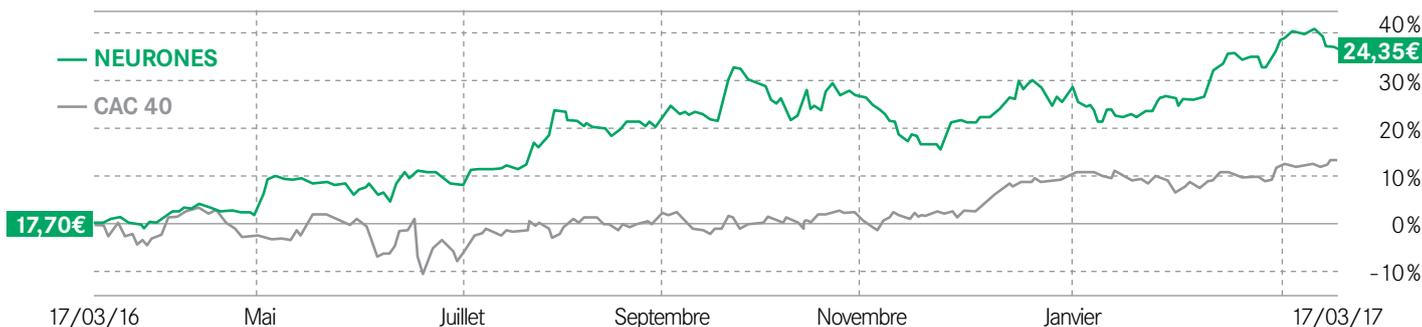


238 M€

CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS
(AU 31/12/2016)

L'ACTION NEURONES

Évolution du cours sur un an (du 17/03/2016 au 17/03/2017) :

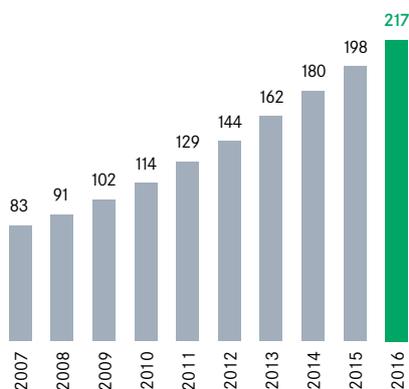


Code : ISIN : FR0004050250 (NRO) - Indices : Euronext Paris Compartiment B - Enternext Tech 40 - SRD valeurs moyennes

BÉNÉFICE NET PART DU GROUPE PAR ACTION (€)



CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS PART DU GROUPE (M€)



CALENDRIER (EXERCICE 2017)

Mercredi 10 mai 2017

Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2017

Judi 8 juin 2017

Assemblée Générale

Mercredi 2 août 2017

Chiffre d'affaires 2^e trimestre 2017

Mercredi 6 septembre 2017

Résultats 1^{er} semestre 2017

Mercredi 8 novembre 2017

Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2017

Diffusion le soir (après Bourse).

Les dates ultérieures seront communiquées dans la prochaine Lettre aux actionnaires.

CONTACTS

Relations Investisseurs

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

Informations

Matthieu VAUTIER
Directeur marketing et 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

