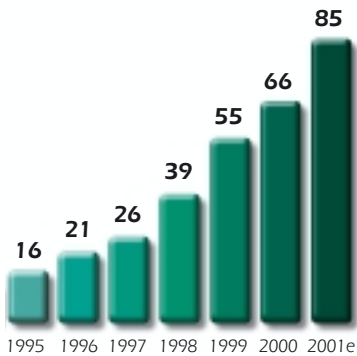


# Lettre aux actionnaires

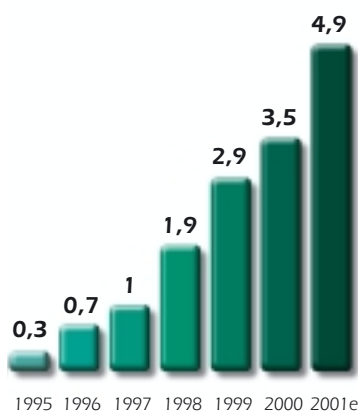
Septembre 2001 - Pour plus d'informations : [www.neurones.net](http://www.neurones.net)



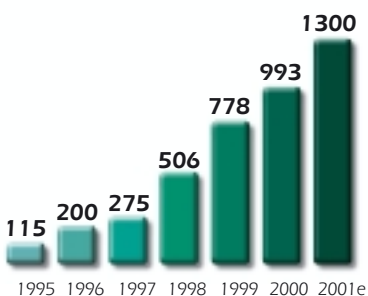
C.A. consolidé (en M€)



Résultat Net part du groupe (en M€)



Effectif fin d'exercice



C.A. récurrent en 2000 : **52%**

Age moyen des collaborateurs : **29 ans**

Chiffre d'Affaires 2000 : **+20%**

Résultat net part du groupe 2000 : **+21%**

Chers actionnaires,

Vous avez souscrit au capital de notre société et je tiens à vous en remercier personnellement.

Dans son livre plein de bon sens ("Et si vous en saviez assez pour gagner en Bourse" - Valor Editions) Peter Lynch, gérant vedette du fonds Fidelity Magellan, donne un certain nombre de conseils à ceux qui investissent en Bourse.

En voici quelques-uns que nous interprétons comme autant d'obligations pour notre société :

- page 54 : "Ce sont les bénéfiques qui font flamber les cours". Au-delà de nos 15 années de profits, la rentabilité nette de NEURONES a un réel potentiel d'amélioration : à nous de l'exploiter ;
- page 63 : "Les sociétés ne lésinent pas sur les dividendes quand elles ne peuvent imaginer d'autres moyens d'utiliser leur argent pour développer leurs affaires". Si nous sommes venus en Bourse c'est pour changer de dimension et non pour nous (à la fois dirigeants et actionnaires majoritaires) distribuer des dividendes ;
- pages 122 et suivantes : "Lisez les rapports annuels et téléphonez à la société". En dernière page, nos coordonnées (en plus de [www.neurones.net](http://www.neurones.net)) vous permettent d'en savoir autant que vous le souhaitez sur la société au succès de laquelle vous êtes désormais associé(e).

"Dans la vie il n'y a pas de solution.  
Il y a des forces à mettre en marche.  
Il faut les créer et les solutions suivent".

Antoine de SAINT-EXUPERY

Grâce à vous, nous allons poursuivre avec nos bientôt 1300 collaborateurs une croissance jusqu'à présent élevée (en moyenne +30% par an depuis 1985), essentiellement interne, 2 à 3 fois plus rapide que celle du marché et profitable.

L'arrivée permanente sur le marché de Nouvelles Technologies (détrônant celles qui, hier, étaient déjà "Nouvelles") et la recherche d'un traitement de plus en plus rapide, intelligent et précis de l'information, garantissent aux SSII comme la nôtre, et quels que soient les à-coups conjoncturels, des perspectives dont on ne voit pas les limites.

Les fondamentaux de NEURONES, et votre confiance, sont d'irremplaçables points d'appui pour occuper la place que nous méritons sur ce secteur d'avenir.

**Luc de CHAMMARD**  
Président-directeur général



Le Comité de Direction est composé de dirigeants des sociétés du groupe, ainsi que des responsables des fonctions transversales.

## Des entités par métiers...

### INTEGRATION

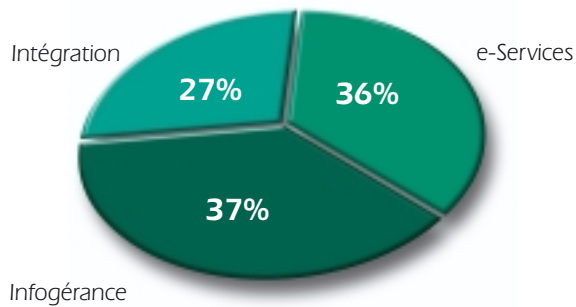
- Intégration de Systèmes & Réseaux

### INFOGERANCE

- Conseil et exploitation sur site  
- Ingénierie de Production UNIX, SGBD

### E-SERVICES

- Help-desk et Centres d'Appels  
- Sécurité sur Internet  
- Développement Applicatif Internet  
- Assistance et optimisation ERP  
- Formation aux Nouvelles Technologies



## ... au service de deux offres globales

### L'infogérance d'environnements distribués :

NEURONES dispose d'une offre unique d'infogérance faisant appel aux ressources des entités spécialisées par métier : Help-desk, exploitation serveurs et postes, production Unix et bases de données, expertise systèmes et réseaux.

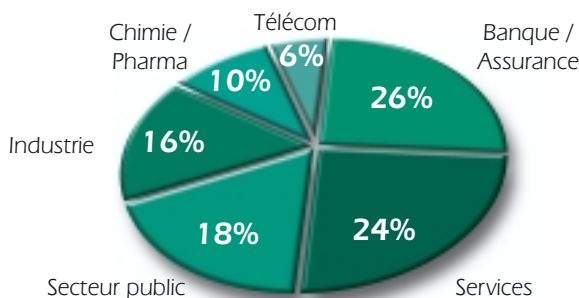
Lors de la montée en charge ou au cours du contrat, le responsable de compte fait appel ponctuellement aux expertises complémentaires : sécurité, optimisation ERP, développements applicatifs, formation.

### Les projets de Web Intégration :

Sur les projets de développement applicatif, NEURONES accompagne ses clients sur l'ensemble des phases du projet design/build/run. NEURONES traite aussi l'ensemble des volets d'un projet : conception d'une architecture technique solide et sécurisée, gestion de la pré-production, du basculement et du déploiement, gestion du changement et formation des utilisateurs. NEURONES s'engage ainsi aux côtés de ses clients sur la mise en production effective des nouvelles applications et la qualité de l'intégration de ces dernières dans leur environnement.

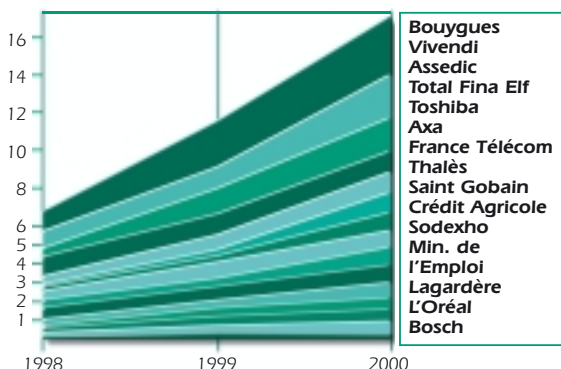
# Clients

## Répartition du C.A. par métier client



## Une clientèle fidélisée

Progression des clients historiques...



... et de nouveaux grands clients en 2000 : Société Générale, BNP, Crédit Lyonnais, Crédit Agricole, Suez-Lyonnaise, Sanofi-Synthelabo, ...

## Exemples de missions et projets réalisés en 2000

### INTEGRATION

**Pour Infovista :** mise en place d'une solution de stockage de type SAN permettant aux développeurs des labos R&D de stocker les différentes versions de logiciels dans tous types d'environnements. Budget : 2,5 MF

### INFOGERANCE

**Pour une filiale du CEA (IPSN) :** infogérance de toute l'exploitation et l'administration des systèmes distribués en environnement Microsoft (2000 postes de travail et 110 serveurs). Contrat de 2 ans et demi.

**Société Générale et BNP Paribas :** administration de systèmes (Unix NT réseaux VMS), administration de bases de données (Oracle, Sybase, Ingres) sur les sites principaux de production informatique.

### E-SERVICES

**France Télécom Mobiles :** Maîtrise d'œuvre et exploitation du Help-desk dédié pour les 7 sites parisiens de FTM (2400 utilisateurs).

**Greffé du Tribunal de commerce de Paris :** Mise en place d'une infrastructure de clés publiques (PKI) et développement d'applications d'authentification des mandataires sociaux parisiens.

**L'Oréal :** Réalisation d'un intranet multi-langues de gestion des produits finis, gérant les articles de conditionnement, pour les filiales d'Europe et d'Amérique Latine.

**Grohe :** Audit de l'appropriation du système SAP par les utilisateurs, audit qualité de la documentation projet et utilisateur, formation des utilisateurs finaux à la solution SAP R/3 paramétrée et rédaction de procédures d'utilisation du système.

**Canon :** Tests d'évaluation des connaissances, définition de parcours individuels de formation et Carte "Canon Pass" (assistance téléphonique professionnelle, formation interactive à distance et conférences en ligne).

## Principaux axes de la politique RH

- un effort de formation très développé : 8 jours par an et par personne,
- les "Masters" : une formation qualifiante théorique et pratique,
- des plans de participation et de stock options généralisés,
- des passerelles internes,
- des "laboratoires" et plate-formes techniques de test de dernière génération,
- des procédures de recrutement sélectives et sous assurance qualité (12859 CV traités en 2000),
- une campagne de communication institutionnelle RH ambitieuse,
- des budgets de communication interne significatifs.

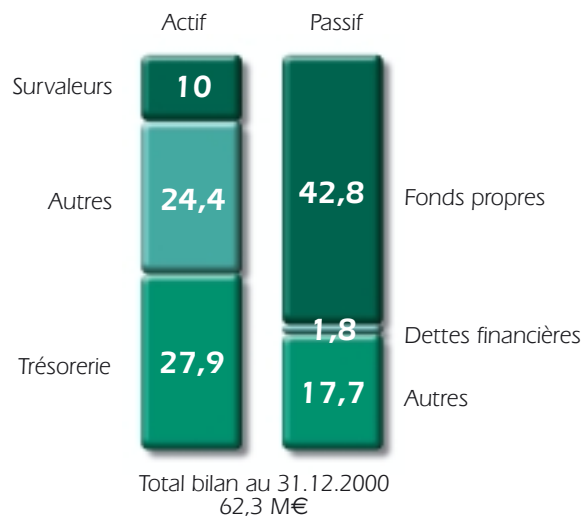


## Résultats

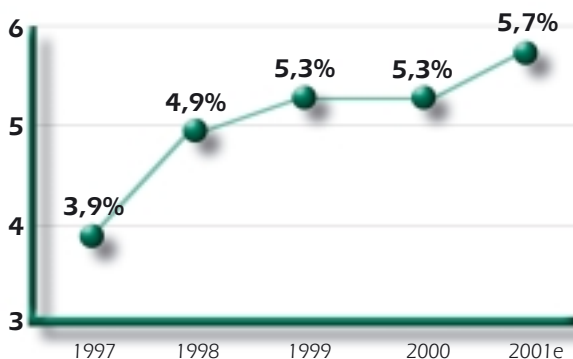
Compte de résultat 2000 simplifié (en M€)

(en millions d'€)	2001(e)	2000	1999
Chiffre d'Affaires	85,0	66,0	55,0
Résultat d'exploitation	9,0	5,4	5,7
<b>% Chiffre d'Affaires</b>	<b>10,6 %</b>	<b>8,2 %</b>	<b>10,4 %</b>
Résultat avant amortissement des écarts d'acquisition	5,6	3,8	3,0
RNPG	4,9	3,5	2,9
<b>% Chiffre d'Affaires</b>	<b>5,7 %</b>	<b>5,3 %</b>	<b>5,3 %</b>

Bilan simplifié au 31.12.2000 (en M€)



Croissance continue du taux de marge nette



## Les faits marquants 2000

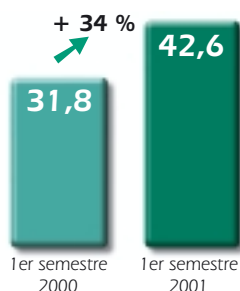
- Janvier : Lancement de Knowledge (support et optimisation d'ERP).
- Avril : Cession d'un logiciel de paiement sécurisé sur Internet (SSL).
- Mai : Introduction en Bourse du groupe.
- Octobre : Spécialisée en ingénierie de production Unix et administration de bases de données, AS International, 130 collaborateurs, rejoint le groupe NEURONES. Cette opération est stratégique pour nos offres d'Infogérance d'environnements distribués.
- Décembre : Rachat de l'activité Télécom de Label Systèmes, permettant au groupe de se positionner en vue des déploiements de la troisième génération de réseaux de téléphonie mobile.

# Perspectives 2001

## Objectifs de croissance organique...

- Renforcer la valeur ajoutée de nos services (Conseil, Sécurité, AMO,...)
- Accroître notre taux de récurrent (Infogérance, Assistance technique)
- Augmenter notre taux de rentabilité (Industrialisation des process, concentration dans les grands comptes,...)

## Une activité dynamique au 1<sup>er</sup> semestre 2001 (en M€)

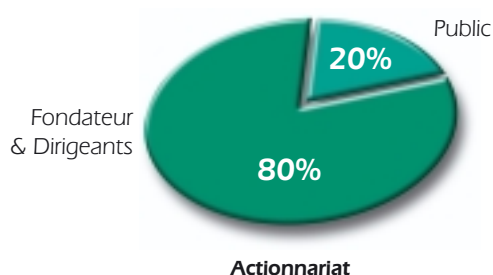


# L'action NEURONES

## Données boursières

- 22 771 050 actions
- Cours au 16/08/01 : **3,88 €**
- Capitalisation Boursière au 16/08/01 : **88,4 M€**
- Volume journalier moyen (du 01/06/00 au 31/05/01) : **20 000 titres**

## Répartition du Capital



## Divers

- Introduction au Nouveau Marché : **23 mai 2000**
- EUROCLEAR : **7597**
- REUTERS : **NEUR.LN**
- BLOOMBERG : **NEUR FP**
- Entre dans la composition de l'indice Nexteconomy (IT CAC)

# Contacts

## Dirigeants et Relations Investisseurs

Luc de CHAMMARD      Président-directeur général  
Bertrand DUCURTIL    Directeur général  
Olivier JOLLY          Directeur Adm. et Financier

## Informations complémentaires

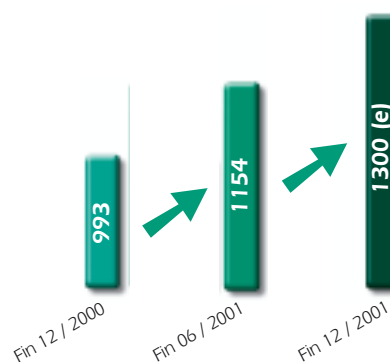
Matthieu VAUTIER      Responsable Marketing



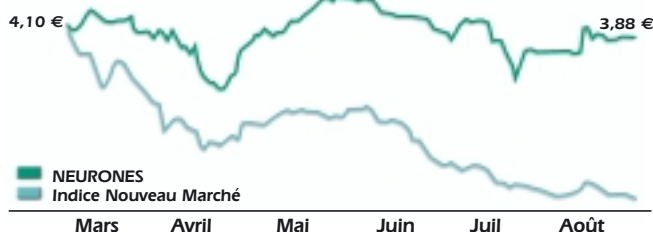
## ... et de croissance externe

- Renforcer nos savoir-faire et compétences
- Augmenter les masses dans nos métiers porteurs
- Nous étendre au-delà de l'informatique de gestion
- Critères d'acquisition :
  - sociétés rentables
  - maintien du management
  - opérations relatives pour le Bnpa

## Un plan de recrutement respecté



## Cours de Bourse (en €) des 6 derniers mois (au 16/08/01)



Le cours de l'action NEURONES a peu varié depuis le 01/01/01 (cours au 01/01/01 : 4,18 €). Cette évolution contraste avec un indice Nouveau Marché en baisse (au 16/08/01) de plus de 60% (et même un CAC 40 qui a perdu 20%) depuis le début de l'année.

## Forte croissance du B.P.A. attendue en 2001 hors acquisitions

Données par actions	2000	2001 (e)	
BPA avant survaleurs	0,17	0,24	+41%
PER au 16/08/01	<b>23</b>	<b>16</b>	
BNPA	0,15	0,21	+40%

## Agenda de l'actionnaire

26 septembre 2001	Résultat 1 <sup>er</sup> semestre 2001
24 octobre 2001	C.A. 3 <sup>ème</sup> trimestre 2001
14 février 2002	C.A. et résultat annuels 2001

## Coordonnées

Immeuble "Le Clemenceau 1"  
205, avenue Georges Clemenceau  
92024 Nanterre Cedex

Tél. : 01 41 37 41 37  
Fax : 01 47 24 40 46

e-Mail : [infos@neurones.fr](mailto:infos@neurones.fr)  
Web : [www.neurones.net](http://www.neurones.net)

