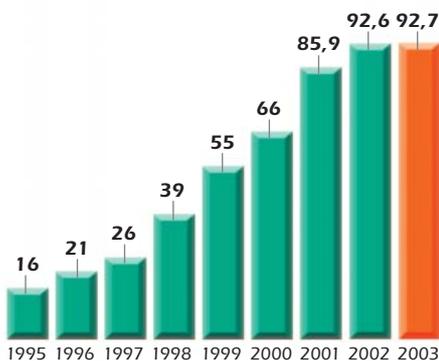




Les chiffres

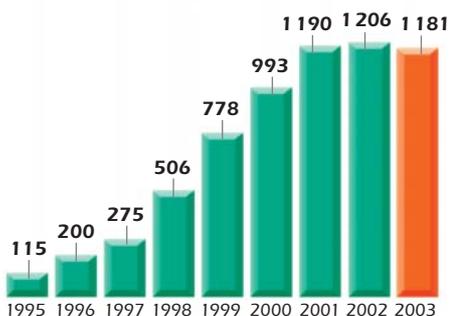
Chiffre d'affaires consolidé

(en M€)



CA récurrent en 2003 entre 50 % et 60 %

Evolution des effectifs



Des effectifs multipliés par 10 en 8 ans

Marge d'exploitation 2003

8,2 %

4,5 M€

RNpg (après survaleurs)

Chers Actionnaires, chers futurs Actionnaires,

Voulez-vous gagner de l'argent en Bourse ? En page 411 du livre de Robert G. Hagstrom, Warren Buffett, lui, se pose d'abord les deux questions de bon sens suivantes :

1) L'entreprise est-elle simple, compréhensible, possède-t-elle une performance historique constante et des perspectives favorables à long terme ?

Nos métiers de services informatiques ont un bel avenir parce que les technologies deviennent omniprésentes et que, du coup, les entreprises, pour des raisons d'efficacité, de souplesse et d'économie ont et auront de plus en plus recours à l'externalisation. C'est vrai pour la recherche médicale, comme pour les services informatiques et bien d'autres secteurs...

Dès lors les clés du succès sont :

- la notoriété, la taille, l'image : en 2003 de nouveaux succès ont permis d'accroître le nombre de nos références et la crédibilité qui en découle pour de nouvelles conquêtes en 2004 ;

- les prix de revient : une moyenne d'âge faible par rapport à nos confrères et un « train de vie » surveillé de près donnent l'avantage de coûts de production compétitifs ;

- l'anticipation de la banalisation : de nouveaux services, permettant de justifier des marges élevées, prennent le relais des savoir-faire qui se répandent trop ou de prestations réalisées à terme dans des pays à faible coût de main d'œuvre.

Voilà, en quelques mots, pour les perspectives long terme et la compréhension de notre société.

Quant à la performance historique, même si la conjoncture a été difficile dans nos métiers, 2003 représente la 18^e année de croissance profitable pour NEURONES.

2) Le management est-il rationnel, honnête avec ses actionnaires et résiste-t-il à l'impératif institutionnel ?

Le poids des managers dans l'actionnariat de NEURONES (80 %) et une solidité financière indiscutable (40 M€ de cash) sont vos garanties que le management cherche, honnêtement et sans artifices, à valoriser l'entreprise. L'utilisation du cash est une affaire d'opportunités. Beaucoup ont été passées au crible en 2003, peu étaient créatrices de valeur. Mais le rapprochement avec ceux de nos confrères qui possèdent un savoir-faire et un management de qualité et qui ont envie, comme nous, de « voir grand », est inscrit dans notre avenir.

Quant à la « rationalité » de la démarche d'entrepreneurs et à la résistance à l'« impératif institutionnel », il n'y a pas de raison pour le futur de se départir de ce qui a fait le succès de notre groupe : associer dans le capital ou sous forme de stock-options les meilleurs, servir avec implication les clients et résister aux pressions extérieures étrangères à l'intérêt des actionnaires.

C'est gênant à écrire, mais les autres pages du livre sus-nommé justifieraient presque de se priver de 4 actions NEURONES pour se procurer l'ouvrage !

Merci de votre confiance.

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

“ Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir, mais de le rendre possible. ”

Antoine de Saint-Exupéry



Intégration

■ **Pour un institut de recherche biologique**, conseil et assistance pour la refonte de la nouvelle architecture groupware Domino (messagerie et applications). 50 serveurs Windows 2000 et Unix, 6 serveurs Domino, 1 000 postes.

■ **Pour un grand convoyeur de fonds**, étude et migration vers Windows 2000 Active Directory. 67 serveurs, 460 postes de travail, 1 200 utilisateurs dans la France entière.



■ **Pour un distributeur de produits chimiques**, projet de mise en œuvre d'une solution « clients légers » Citrix pour centraliser l'administration du système d'information, d'un stockage centralisé et sécurisé des données utilisateurs (cluster) et d'un second contrôleur Active Directory sous Windows 2003. 150 utilisateurs, ferme de 5 serveurs (Windows 2003/Citrix) + 1 serveur de fichiers (Windows 2003).

■ **Pour une société de sécurité**, migration des 6 serveurs Domino version 5.x vers la nouvelle version 6.0. 1 400 utilisateurs Notes répartis sur l'ensemble du territoire national.

■ **Pour une fondation aidant à l'insertion de jeunes en difficulté**, assistance à maîtrise d'ouvrage pour la refonte de l'architecture du système d'information.

Infogérance

■ **Pour un groupe pétrolier mondial**, mise en œuvre et exploitation du service desk (assistance utilisateurs). 2 000 postes de travail dans un environnement Windows NT4 et Office 2000.

■ **Pour une banque française**, Infogérance du help-desk et du support des postes de travail. 1 500 utilisateurs dont 70% de VIP, 5 sites à Paris dans un environnement Windows 2000/NT4.

■ **Pour un organisme de réassurance**, pilotage 24 h/24 h de l'exploitation des serveurs de production et du réseau international « CORPNET » du lundi 7 h au samedi 7 h (1 ES9000, 100 serveurs).

■ **Pour un fabricant et un distributeur d'électroménager**, mise en œuvre et Infogérance du help-desk. 1 000 postes de travail.



■ **Pour une banque de dimension européenne**, maîtrise d'œuvre globale de l'exploitation dans le cadre d'un contrat avec engagement de service du support bureautique. 500 utilisateurs, 500 postes de travail, 50 serveurs, Windows NT/2000.

■ **Pour le leader mondial des systèmes de freinage pour l'aéronautique**, Infogérance globale des systèmes distribués dans le cadre d'un contrat de 5 ans avec engagement de résultat. 1 500 utilisateurs, 50 serveurs répartis sur 4 sites dans toute la France.

e-Services

■ **Pour un acteur majeur du marché du gaz en France**, mise en place d'une interface de consultation de fréquentation web (internet/intranet) avec la mise en œuvre d'un datawarehouse complété d'un outil de reporting en environnement Oracle, Unix et Windows NT.



■ **Pour un leader mondial dans le secteur de la chimie**, refonte globale d'un outil de suivi et d'analyse des investissements. Transformation d'une interface Client/Serveur en application intranet avec client léger. Utilisation de Business Objects pour l'extraction des données.

■ **Pour un groupe pétrolier international**, mise en place du « template » Europe SAP: conception détaillée, paramétrage, tests, assistance utilisateurs, transfert de compétences. Environnement SAP R/3 et modules PS et IM.

■ **Pour un constructeur naval**, formation des 22 administrateurs de la DSI répartis sur toute la France dans le cadre de la migration des serveurs de Lotus V4.x vers la version 5.x.



Références (extrait)

Durant l'année 2003, NEURONES a notamment réalisé des projets pour les clients suivants :

Industrie



PSA PEUGEOT CITROËN



Secteur public



ceci



Telecom



Brugges Telecom



Energie, Utilities, Santé



VEOLIA



Banque, Assurance



CA



Distribution, Services



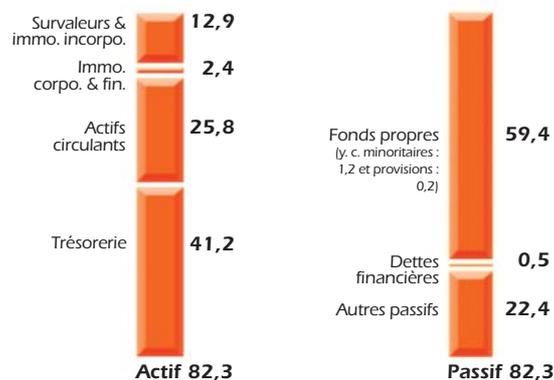
LVMH



Et également pour : ACCOR, ALCATEL, AVIVA, BNP PARIBAS, CARIF, CDC, ENI, GEFCO, GENERALI, GLAXOSMITHKLINE, HSBC, IRSN, LAFARGE, MAIRIE DE BOULOGNE, MCI, MEDEF, MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE, NOOS, PHOTOSTATION, RADIO FRANCE, SAINT-GOBAIN, SODEXHO, SUEZ, SANOFI-SYNTHELABO, THALES, VINCI...

Résultats financiers

Bilan au 31.12.2003 (en M€)



Des fonds propres nets de surveleurs très solides et une trésorerie nette excédentaire élevée.

Résultats au 31.12.2003 (en M€)

	2003	2002	2001
Chiffre d'affaires	92,7	92,6	85,9
- dont services	83,7	80,2	76,3
- dont licences et équipements	9,0	12,4	9,6
Résultat d'exploitation	7,6 (8,2%)	9,7 (10,5 %)	8,2(9,6 %)
Résultat exceptionnel	0,0	0,0	(0,1)
Résultat net avant surveleurs	5,5	7,0	5,9
Amortissement des surveleurs	(0,7)	(1,0)	(0,6)
Part des minoritaires	(0,3)	(0,4)	(0,1)
Résultat net part du groupe	4,5 (4,9 %)	5,6 (6,1 %)	5,2 (6,1 %)
Bénéfice par action en € (avant surveleurs)	0,23	0,29	0,25
Trésorerie nette de dettes financières au 31.12	40,7	35,8	34,4

Faits marquants 2003

Février

■ NEURONES est retenue par le Crédit Lyonnais (Direction marché de Capitaux) pour assurer la mise en œuvre et l'exploitation de l'Infogérance dédiée sur site – 6 sites – 1 500 utilisateurs.

Mars

■ Messier-Bugatti, entité du groupe Snecma, décide de confier l'Infogérance de son système d'information à NEURONES en copartenance. La prestation couvre l'ensemble du périmètre – 4 sites – 1 550 utilisateurs – 65 serveurs – contrat de 5 ans.

Avril

■ L'entité Formation de NEURONES inaugure le 1^{er} centre de formation exclusivement dédié aux technologies Microsoft. Le nouveau centre parisien, situé à La Défense, accueille plus de 70 personnes (8 salles), et propose plus de 70 formations différentes adaptées aux besoins de chaque client (techniques et bureautiques).

Juillet

■ Le groupe obtient la certification ISO 9001 version 2000 pour ses activités d'assistance technique. Ce label, très apprécié des « Grands Comptes » donneurs d'ordre, a pu être obtenu en 9 mois.

Septembre

■ L'entité Sécurité de NEURONES développe un outil de supervision des systèmes, des réseaux et de la sécurité en mode ASP : « Citadelle RTMS », qui sera utilisé dans nos centres de supervision.

Octobre

■ Le club utilisateurs Microsoft Sharepoint Portal Server, coordonné par l'entité Développement applicatif de NEURONES, compte désormais plus de 300 membres, issus de 110 sociétés francophones (France, Suisse, Belgique, Côte-d'Ivoire, Canada...), dont de nombreux Grands Comptes.

Novembre

■ NEURONES est 76^e au classement 2003 « Europe's 500 », des 500 entreprises les plus créatrices d'emplois dans l'Union Européenne.

Décembre

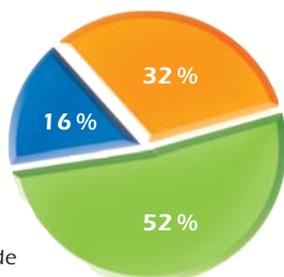
■ L'entité Développement applicatif de NEURONES organise les « 1^{ers} Trophées Internet des Fédérations ». Sous la tutelle du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, cette manifestation, qui a rassemblé plus de 100 fédérations représentant tous les secteurs clés de l'économie française, a récompensé celles qui ont fait le meilleur usage des technologies Internet en 2003.

■ Gain d'un contrat au forfait de production informatique (ingénieurs systèmes & réseaux et administrateurs de base de données) dans une grande banque française. Equipe de 10 personnes avec augmentation de périmètre pour NEURONES.

Métiers

Intégration

■ L'Intégration de systèmes et réseaux (16 % du CA 2003) : métier historique du groupe, longtemps exercé exclusivement « clés en main », a permis à NEURONES de développer une culture d'engagement et un foyer de compétences techniques.



Infogérance

■ L'Infogérance d'environnements distribués NT, Unix et SGBD (32 % du CA 2003) : une activité à forte récurrence, qui apporte la réponse aux clients soucieux d'une administration et d'une gestion efficaces de leurs systèmes distribués.

e-Services

■ Les « e-Services » (52 % du CA 2003) : Help-Desk, Sécurité informatique, Développement applicatif, Intégration et support SAP, Formation aux Nouvelles Technologies.

Les actionnaires

■ « Si c'est au pied du mur que l'on voit le maçon, c'est dans un marché en décroissance (-3 % en S1 selon le Syntec) que l'on apprécie la performance d'une SSII partie de rien comme vous nous le répétez à juste titre et qui dégage un résultat d'exploitation positif avec un CA en légère croissance, bravo ! »
Signé : un actionnaire heureux.
Didier R.

■ « (...) mes bien vives félicitations pour les chiffres annoncés ce soir. »
Christine F.

■ « (...) tous mes vœux pour la poursuite du développement de vos activités. »
Misha K.

■ « Heureusement que j'ai mis des NEURONES dans le PEA de ma femme. Grâce à votre dynamisme et à votre réussite, elle est toujours de bonne humeur ! »
Jean-Michel P.

■ « Merci et félicitations au Président pour la qualité des informations qui sont diffusées aux actionnaires. (...) les informations que je prends sur le marché incitent à garder la confiance. »
Un actionnaire ultra minoritaire mais attentif.
Charles T.

■ « Je garde bien entendu mes actions NEURONES. Je ne les ai pas lâchées par mauvais temps : il serait insensé (...), de le faire durant cette période un peu plus clémente... »
Antoine G.

■ « En vous félicitant pour votre capacité à traverser la tempête en maintenant le cap. »
Marie-Jeanne M.

■ « J'ai vu les chiffres, ce n'est pas si mal dans un environnement atone. Gardez le moral, l'éclaircie pointe son nez ! »
Maurice P.

Les extraits ci-dessus sont strictement authentiques, informatifs, mais ne sauraient engager la responsabilité de NEURONES ou des supports et auteurs cités.

La Presse

Le journal des **finances** 21.02.2004

« NEURONES. Le bon élève des SSII. »

investir 14.02.2004

« NEURONES. Une trésorerie pléthorique, en attente d'utilisation. »

L'AGEFI 13.02.2004

« NEURONES prêt à utiliser son cash pour procéder à une série de rachats. »

BOURSIER.COM 12.02.2004

« NEURONES : rentabilité d'exploitation confirmée à plus de 8 % sur 2003. »

Le Revenu 26.09.2003

« Cinq pépites à surveiller parmi les valeurs moyennes. »

la Vie financière 26.09.2003

« NEURONES résiste bien. »

Cours de Bourse

Du 11 février 2003 au 10 février 2004



ISIN : FR0004050250 - SBF250 - 8^e SSII cotée à Paris - NextEconomy



Agenda

- **12 février 2004** (pour mémoire)
CA et Résultat annuels 2003
- **29 avril 2004**
CA 1^{er} trimestre 2004
- **25 juin 2004**
Assemblée Générale
- **29 juillet 2004**
CA 2^e trimestre 2004
- **30 septembre 2004**
Résultat 1^{er} semestre 2004
- **28 octobre 2004**
CA 3^e trimestre 2004

Contacts

■ Relations Investisseurs

Luc de CHAMMARD – Président-directeur général
Bertrand DUCURTIL – Directeur général
Olivier JOLLY – Directeur administratif et financier

■ Informations complémentaires

Matthieu VAUTIER – Resp. Marketing & Communication

■ 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 : investisseurs@neurones.net
Web : www.neurones.net

