

Lettre aux actionnaires

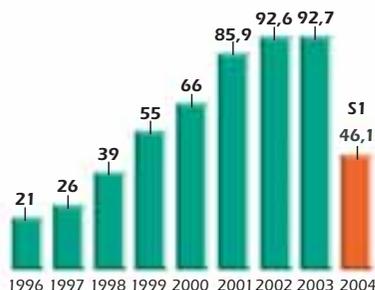
décembre 2004

NEURONES

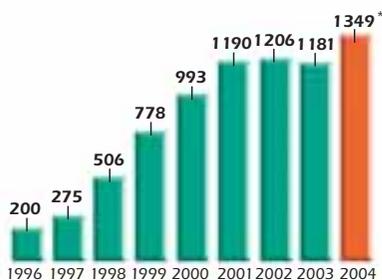


Les chiffres

Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



Evolution des effectifs



* Effectif au 01.11.2004.

Croissance des effectifs depuis le 01.01.2004

14%

7 M€

Prévision de résultat
d'exploitation 2004

Chers Actionnaires, chers futurs Actionnaires,

En page 135 d' « Actions ordinaires, profits extraordinaires » (auteur : Philip Fisher, une des « figures » de l'investissement outre-Atlantique), on peut lire : « L'entreprise [...] est conçue pour être un véhicule d'investissement destiné à ceux qui veulent participer à sa croissance sur le long terme plutôt qu'un véhicule de trading à court terme. »

Vous faire bien connaître, au fil du temps, l'entreprise NEURONES dans laquelle vous avez investi ou vous allez investir, son marché, sa politique de croissance externe et de dividendes, c'est le but de cette lettre et des précédentes.

1) Marché

Les années 2002, 2003 et le début 2004 sont considérés par les observateurs comme les pires moments depuis que notre profession existe.

Même si votre société a été qualifiée d'une « remarquable résistance » pendant ces « années noires », les trimestres passés ont été l'occasion de nous poser à nouveau les 15 questions basiques du chapitre III du livre de Philip Fisher.

La même conclusion s'impose plus que jamais : c'est le client qui décide de notre avenir. A nous d'anticiper, d'adapter nos structures, de rechercher de nouvelles valeurs ajoutées pour maintenir notre compétitivité.

Et ceci sur un marché des services informatiques qui restera très porteur à moyen et long terme pour d'évidentes raisons.

2) Croissance externe

Comme tout bien, les actifs de qualité, ceux qui ont renforcé et renforceront objectivement nos expertises et notre base de clients rémunérateurs, sont évidemment rares. Soyez assurés que nous travaillons activement dans ce sens.

Avec 42 M€ de trésorerie nette, ce n'est évidemment pas les **prix** d'acquisition qui nous freinent, mais c'est plutôt la **valeur** qui manque souvent. Le recul permet de constater que, si beaucoup d'actifs douteux ont fini quand même par trouver preneurs, ils ont dilué immanquablement la valeur de l'action de l'acquéreur (au même titre que les effets de « l'éclatement de la bulle »).

Enfin, le temps que prennent les rapprochements d'entreprises est différent du temps de ceux qui vivent des « événements » autour de la Bourse ou de l'Actualité. La page 16 du livre de Philip Fisher nous conforte : « L'important est de s'armer de patience quand on veut tirer de ses placements des gains généreux. »

3) Dividendes

La question de la distribution de dividendes, au regard des confortables disponibilités de votre société et de son endettement nul, est débattue à chaque Assemblée Générale.

Le chapitre VII (intitulé « Tout le cinéma sur les dividendes ») de l'ouvrage cité ci-dessus ne vient pas renforcer le camp de ceux qui incitent notre Conseil d'Administration à mettre en œuvre une politique de distribution, une possibilité perturbée par les récentes mesures fiscales.

Bonne(s) lecture(s) et merci de votre confiance.

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

« Comprendre, c'est se sentir capable de faire. »

André Gide



Réalisations S1 2004 (extrait)

Intégration

(15% du CA S1 2004)

■ **Pour une organisation mondiale de coopération entre les entreprises ferroviaires**, mise en place d'une infrastructure de mobilité pour les 10 utilisateurs VIP. Intégration de 2 serveurs Exchange 2003 et 1 serveur ISA 2000 et maquetage des profils utilisateurs sur les 10 pockets PC en partenariat avec un acteur majeur de la téléphonie mobile.



■ **Pour un équipementier automobile**, migration des serveurs vers Netware 6.5 et des postes vers ZENworks for Desktops 4.0.1, mise en place d'un cluster NetWare, puis intégration dans un SAN IBM et migration de la base Oracle vers un serveur Windows 2003. 500 postes de travail répartis sur 20 bâtiments, 1500 utilisateurs.

■ **Pour une mutuelle française**, migration de l'infrastructure du domaine Windows NT4 vers Windows 2000 Server/Active Directory, migration de l'infrastructure Citrix existante (20 serveurs) vers Windows 2000 - Citrix Metaframe XP, migration de l'environnement des progiciels vers une solution basée sur Windows 2000 Server et modélisation de l'annuaire Active Directory. 1200 utilisateurs.

Infogérance

(34% du CA S1 2004)

■ **Pour un acteur mondial du luxe et des cosmétiques**, contrat d'Infogérance du support de 6 000 utilisateurs (sédentaires et nomades) : mise en place et exploitation du service de support et d'assistance (help-desk bureautique, ERP et décisionnel) dédiée sur site NEURONES et site client (dont support de proximité VIP). 30 collaborateurs dédiés.

■ **Pour une maison d'édition, Infogérance globale** : help-desk et support de proximité, exploitation des serveurs bureautiques et exploitation des réseaux locaux. 150 Mac (sous Mac OS 9), 150 portables, 400 postes fixes et 20 serveurs sous Windows 2000/Active Directory, 15 sites (dont 2 en province et 1 en Belgique).



■ **Pour un acteur mondial de la propreté**, externalisation du support de ses applications. Mise en place d'une équipe dédiée, 9 techniciens help-desk et 1 responsable d'exploitation. 75 % des demandes des utilisateurs sont résolues dès le premier appel dans le périmètre du help-desk. 4 500 utilisateurs.

■ **Pour un fabricant mondial de produits de beauté et de soins**, help-desk sur site et support aux postes de travail, gestion de parcs et des demandes de changement. 1 750 utilisateurs.

e-Services

(51% du CA S1 2004)

■ **Pour un constructeur naval**, accompagnement du changement des 3 000 utilisateurs sur un ERP Oracle e-business. Mise en place d'un dispositif pédagogique spécifique mariant ingénierie documentaire et ingénierie pédagogique.

■ **Pour un répartiteur pharmaceutique**, fusion de 2 environnements SAP avec conservation de l'historique, puis montée de version SAP. Changement de système transparent pour les utilisateurs, puis intégration des dernières fonctionnalités de la version SAP 4.7 (FI & MM).

■ **Pour un acteur majeur du secteur pétrolier français**, réalisation du site Internet corporate et de l'infrastructure pour la gestion de la publication de celui-ci. Développement Open Source (Jakarta) sur serveurs Apache Tomcat et Sun Solaris, avec framework Cofax et SGBD Oracle 8i. 9 000 visiteurs uniques par jour.

■ **Pour un Conseil Général**, conseil et accompagnement sur la sécurité du système d'information. Rédaction de procédures, politique de sécurité, analyse de risque, formation, mise à niveau, installation de PKI, supervision, mise en place de VPN, veille technologique.



Références (extrait)

Industrie

Secteur public

Telecom

Energie, Utilities, Santé

Banque, Assurance

Distribution, Services



Microsoft



L'ORÉAL



LVM H

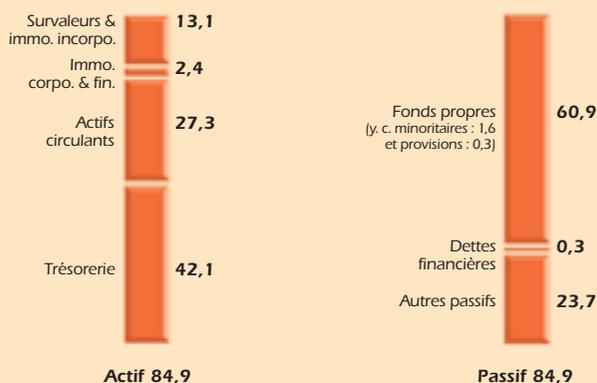


Predica



Résultats financiers

Bilan premier semestre 2004 (en M€)



■ Une structure financière solide

Une des plus solides de l'univers des SSII :

- aucun endettement financier, une trésorerie nette positive de 41,8 millions d'euros au 30 juin 2004, qui ouvrent à NEURONES de vastes possibilités pour financer un plan de développement ambitieux,
- une gestion quotidienne rigoureuse du besoin en fonds de roulement et des investissements productifs, qui permet d'afficher un free cash flow supérieur au résultat net sur les 4 dernières années.

Résultats premier semestre 2004 (en M€)

	S1 2004	S1 2003	2003
Chiffre d'affaires	46,1	46,8	92,7
Résultat d'exploitation (après participation)	2,9	3,6	7,6
% du chiffre d'affaires	6,3 %	7,6 %	8,2 %
Résultat financier	0,4	0,4	0,7
Résultat exceptionnel	0,1	0,0	0,0
IS	(1,2)	(1,3)	(2,8)
Résultat avant survaleurs	2,2	2,7	5,5
Amortissement des survaleurs	(0,4)	(0,3)	(0,7)
Minoritaires	(0,1)	(0,2)	(0,3)
RNPG	1,7	2,2	4,5
% du chiffre d'affaires	3,7 %	4,6 %	4,9 %

■ Un des meilleurs résultats d'exploitation parmi les SSII

Grâce à ses structures de coûts flexibles et à une organisation en centres de profits autonomes, NEURONES a su s'adapter à une conjoncture particulièrement difficile.

Sur les 4 dernières années, le taux de résultat d'exploitation (sans élément inscrit en résultat exceptionnel) rapporté au chiffre d'affaires dépasse 8 %.

Dernière minute : chiffre d'affaires du troisième trimestre 2004

(en M€)	T3 2004	T3 2003	%	cumul fin sept. 04	cumul fin sept. 03	%
Chiffre d'affaires	23,3	22,4	+4,3 %	69,4	69,1	+0,4 %*
- dont services	21,7	20,2	+7,3 %	63,9	62,4	+2,3 %
- dont licences et équipements	1,6	2,2	-24 %	5,5	6,7	-18 %

* dont organique : + 0,1 %.

■ Perspectives

Compte tenu de l'amélioration des volumes à partir du deuxième trimestre, le niveau de résultat d'exploitation (sans exceptionnel) attendu pour 2004 est rehaussé à environ 7 millions d'euros (contre 6 précédemment estimés).

Olivier JOLLY - Directeur financier

Cours de Bourse

Évolution du cours de Bourse depuis deux ans du 6 novembre 2002 au 5 novembre 2004



100 % 22 771 050 actions
 Actionnariat : 80 % fondateur et dirigeants / 20 % public
 Volume journalier moyen S1 2004 : 10 150 titres par jour
 Introduction au Nouveau Marché de la Bourse de Paris : 23 mai 2000
 4,21 € 10^e SSII cotée
 SBF250
 Code ISIN : FR0004050250 (NRO)
 Reuters : NEUR.LN
 Bloomberg : NEUR FP



Faits marquants S1 2004

Janvier

■ Lancement d'une nouvelle activité par l'entité Formation de NEURONES : l'accompagnement du changement. Un choix stratégique pertinent, puisqu'un contrat très important a été aussitôt remporté : 800 jours de formation sur 8 mois.

Un grand éditeur décide de confier l'Infogérance globale de son exploitation à NEURONES. Helpdesk et support de proximité, exploitation des serveurs bureautiques et exploitation des réseaux locaux. 700 postes et 20 serveurs sous Windows 2000/Active Directory, 15 sites (dont 2 en province et 1 en Belgique).

Février

■ L'entité Sécurité de NEURONES lance une offre d'hébergement sécurisée en salle blanche avec accès Internet en haute disponibilité. Plus d'une dizaine de clients Grands Comptes lui font déjà confiance.

Mars

■ Le club utilisateurs Microsoft SharePoint Portal Server (déjà 400 membres !), fondé à l'initiative de l'entité Développement applicatif de NEURONES, est officiellement reconnu par Microsoft. Par ailleurs, 3 collaborateurs de cette entité – dont 1 a été nommé MVP (Most Valuable Professional, certification la plus élevée chez Microsoft) – ont participé à la rédaction du premier ouvrage de référence sur ce sujet.

Avril

■ Après de nombreux grands acteurs de l'économie française (AT&T, Bull, Citroën, HP, Schlumberger, Sopra, Steria, Unilog...), NEURONES parraine la promotion 2005 des étudiants de l'ESIEA.

Le GIE informatique d'un grand groupe industriel français choisit NEURONES pour l'Infogérance de l'exploitation de ses postes de travail. Helpdesk, support aux postes de travail, gestion de parc et intégration. Couverture du service d'assistance : 24 h / 24, 7 j / 7. 2 800 utilisateurs.

Mai

■ L'entité Intégration de systèmes et réseaux de NEURONES parie sur la mobilité. Souhaitant devenir un acteur majeur sur ce marché, cette entité met à contribution l'expertise technique reconnue de ses équipes en gérant actuellement pas moins de 6 projets mobilité, dont 4 signés très récemment.

Juin

■ NEURONES organise, en partenariat avec Peregrine, LVMH et Pierre Audouin Consultants, un séminaire Infogérance pour mettre en valeur le rôle de l'infogérance comme levier de rationalisation des services IT au sein des grandes entreprises.

L'entité Assistance technique de NEURONES développe une expertise dans l'Informatique Scientifique et Technique. Ses nouvelles compétences vont lui permettre de travailler aux côtés de grands industriels dans des secteurs tels que l'aéronautique, l'automobile...

On en parle

Le Monde 15/10/2004
« Grand Prix du Rapport Annuel – 24 sociétés sélectionnées (dont NEURONES) »

Le Monde 09/10/2004
« 11 valeurs riches et solides qui méritent de figurer dans un portefeuille (NEURONES inclus) »

« 20 sociétés à forte trésorerie (dont NEURONES) »

Investir 09/10/2004
« 5 valeurs délaissées à tort au crible (y compris NEURONES) »

Opportunités 04/10/2004
« NEURONES, la petite SSII qui monte »

Investir 02/10/2004
« NEURONES revoit ses prévisions à la hausse »

L'AGEFI 01/10/2004
« NEURONES revoit en hausse ses objectifs 2004 »

Investir 25/09/2004
« Le portefeuille "Opportunités" fait entrer NEURONES »

Agenda

- **15 février 2005**
CA et Résultats annuels 2004
- **28 avril 2005**
CA 1^{er} trimestre 2005
- **24 juin 2005**
Assemblée Générale
- **28 juillet 2005**
CA 2^e trimestre 2005
- **29 septembre 2005**
Résultats 1^{er} semestre 2005
- **27 octobre 2005**
CA 3^e trimestre 2005

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

