

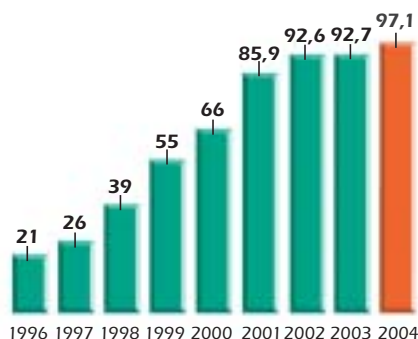
Lettre aux actionnaires

mai 2005

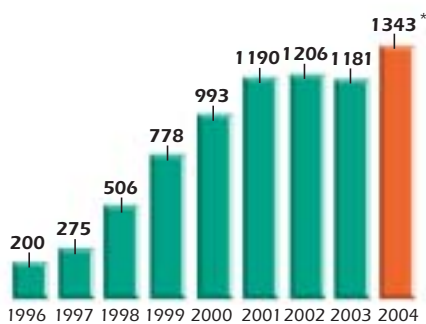


Les chiffres

Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



Evolution des effectifs



* Effectif au 01.01.2005.

Marge d'exploitation

8,4%

4,7 M€

RNpg (après survaleurs)

Chers Actionnaires, chers futurs Actionnaires,

Vous permettre de mieux connaître les réalisations de la société dans laquelle vous avez investi ou allez investir et la philosophie qui conduit son action est l'objectif de cette 6^{ème} « Lettre aux Actionnaires ».

Réalisations

Elles sont détaillées en page 2 et 3. La croissance organique du chiffre d'affaires démontre que les offres de NEURONES correspondent bien au marché. Le retour sur capitaux employés ("Roce") s'améliore encore à 25,3 %. Par ailleurs, avec presque 5% de résultat net après impôts (au taux normal), le groupe fait mieux, cette année encore, que l'immense majorité de ses confrères.

“ On peut toujours plus que ce que l'on croit pouvoir. ”

Joseph Kessel

Contexte

Votre société continue d'entreprendre, c'est-à-dire de chercher de nouvelles sources de profit, de déceler les hommes-clés de demain et les meilleurs entrepreneurs. Elle poursuit ses efforts de rapprochement avec des confrères ambitieux et profitables, en ne retenant que les schémas – peu nombreux – dans lesquels la création de valeur (durable) est visible. L'abondance actuelle de liquidités sur les marchés et l'incroyable valorisation de certains actifs n'auront qu'un temps : la croissance « financière » fait l'actualité mais détruit souvent de la valeur. Même si la vie est courte, la patience est souvent récompensée.

Stratégie

Augmenter la taille des métiers dans lesquels le groupe a des avantages structurels (Infogérance d'environnements distribués) et renforcer la palette et la valeur ajoutée de sa gamme de services ont été les guides de votre société depuis 20 ans. Pourquoi changerait-on une stratégie qui a transformé en 20 ans 120 000 euros de capital social en 120 millions d'euros de capitalisation boursière ?

Mise en œuvre

Votre société estime que l'itinéraire qu'elle va emprunter pour exécuter sa stratégie de croissance relève du secret des affaires. Leurs avancées médiatiques, avec des engagements chiffrés et datés, ont incité certains confrères, pour ne pas se déjuger, à emprunter, coûte que coûte, des chemins qui en ont fragilisé plus d'un. Etre entrepreneur, n'est-ce pas se fixer une ligne d'action, mais aussi saisir les opportunités quand elles se présentent, c'est-à-dire à des moments pas toujours prévisibles dans un monde qui change vite ?

Finalement pour investir il faut avoir la foi : nos patrons (ci-contre) l'ont en étant pour la plupart d'entre eux actionnaires de la société qu'ils dirigent. Les dirigeants de NEURONES l'ont également puisqu'ils détiennent à ce jour le même nombre d'actions qu'au lendemain de notre introduction en Bourse il y a 5 ans.

Merci de votre confiance.

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



Intégration

(18% du CA 2004)

■ Pour une société financière régionale favorisant l'emploi, déploiement d'une architecture client léger Citrix pour 7 sites distants. Un serveur applicatif Citrix Metaframe XPS, un serveur web en DMZ pour la partie Citrix web access, un firewall/ antivirus Linux afin de protéger les données.



■ Pour un groupe de presse international, étude et migration Novell NetWare 6.0 vers NetWare 6.5 sur un SAN HP. Mise en place de 2 clusters NetWare (2 et 4 nœuds). Migration ZENworks 3.2 vers ZENworks 4.0.1. 100 jours, 1300 postes de travail, 8 sites (Siège social + 7 sites distants).

■ Pour la mairie d'une ville-préfecture, audit sécurité et mise en place d'un reverse proxy SSO, lancement d'une consultation pour la mise en place d'une PKI.

Infogérance

(62% du CA 2004)



■ Pour un promoteur immobilier, filiale d'une grande banque française, projet de mise en place d'un système d'information et exploitation dans le cadre d'un contrat d'Infogérance de 3 ans : help-desk, administration du site et TMA.

■ Pour un constructeur automobile de renommée internationale, help-desk métier pour un réseau de 74 établissements, 4000 utilisateurs. Prestation assurée de 7h30 à 19h du lundi au vendredi.

■ Pour un établissement public administratif, Infogérance globale avec rachat de parc. Contrat de 4 ans avec engagements de résultats.

■ Pour un organisme public de recherche, reconduction de contrat d'Infogérance pour 5 ans avec extension de périmètre. 1 000 postes de travail, 25 serveurs sous Windows.

Applications

(20% du CA 2004)

■ Pour une société de fabrication de systèmes de pulvérisation, prise en charge de la TMA corrective et évolutive de leur application SAP avec engagements de résultats, pour les processus financiers, achats, ventes, stocks et gestion de production. Environnement SAP R/3 modules FI, CO, MM, SD, PP, WM et HUM.

■ Pour un leader mondial des services de communication, projet décisionnel CRM analytics. Mise en place de DataMarts orientés Marketing dans plusieurs pays (FR, NL, DE, UK, ...), mise en place d'une base consolidée européenne, amélioration de la qualité des données, mise en place d'une interface de données universelle vers Siebel 2000 (OLTP) et Siebel Analytics (OLAP) et mise en place de Siebel Analytics (OLAP, nQuires, Informatica).



Références

Quelques uns des nouveaux clients 2004

Intégration



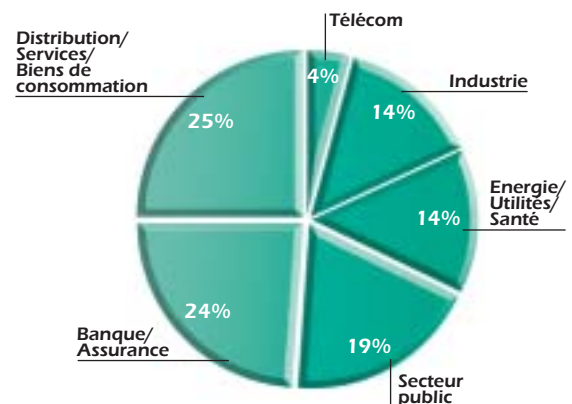
Infogérance



Applications



Une clientèle diversifiée dans tous les secteurs d'activité



33 clients appartiennent au CAC 40

200 clients appartiennent au "Top 600"

Résultats financiers

Compte de résultat

(en M€)	2004	2003	2002	2001	2000
CA	97,1	92,7	92,6	85,9	66,0
Rés. Exploitation (après participation)	8,1	7,6	9,7	8,2	5,0
% CA	8,4 %	8,2 %	10,5 %	9,6 %	7,6 %
Rés. financier	0,8	0,8	1,0	1,1	0,8
Rés. Exceptionnel	0,0	0,0	0,0	(0,1)	0,0
IS	(3,1)	(2,9)	(3,7)	(3,3)	(2,1)
Rés. avant survaleurs	5,8	5,5	7,0	5,9	3,9
Amort. des survaleurs	(0,8)	(0,7)	(1,0)	(0,6)	(0,2)
Minoritaires	(0,3)	(0,3)	(0,4)	(0,1)	(0,2)
RNPG	4,7	4,5	5,6	5,2	3,5
% CA	4,9 %	4,9 %	6,1 %	6,1 %	5,3 %

- En 2004, le résultat d'exploitation a été amélioré, tant en valeur qu'en pourcentage (8,4 %), et ce, dans un contexte de marché toujours difficile. NEURONES, parmi les premières SSII à annoncer ses résultats, devrait afficher en 2004 un des taux de rentabilité les meilleurs des SSII cotées.

Cash-flow

(en M€)	2004	2003	2002	2001	2000
Résultat net	5,0	4,9	5,9	5,4	3,7
Cash-flow	6,6	6,8	7,8	6,7	4,8
Cash-flow libre	6,5	7,0	5,2	8,0	2,4
Variation de trésorerie	+5,9	+4,9	+1,4	+7,8	+23,4
Trésorerie de fin d'exercice	46,6	40,7	35,8	34,4	26,6

- Pour la quatrième année consécutive, le free cash-flow de NEURONES a été supérieur au résultat net, signe d'une gestion rigoureuse du besoin en fonds de roulement. Ce dernier est resté globalement stable, malgré une croissance soutenue au quatrième trimestre (+ 15% de croissance organique).

62,4 M€

Capitaux propres,
part du groupe

46,6 M€

Trésorerie

0

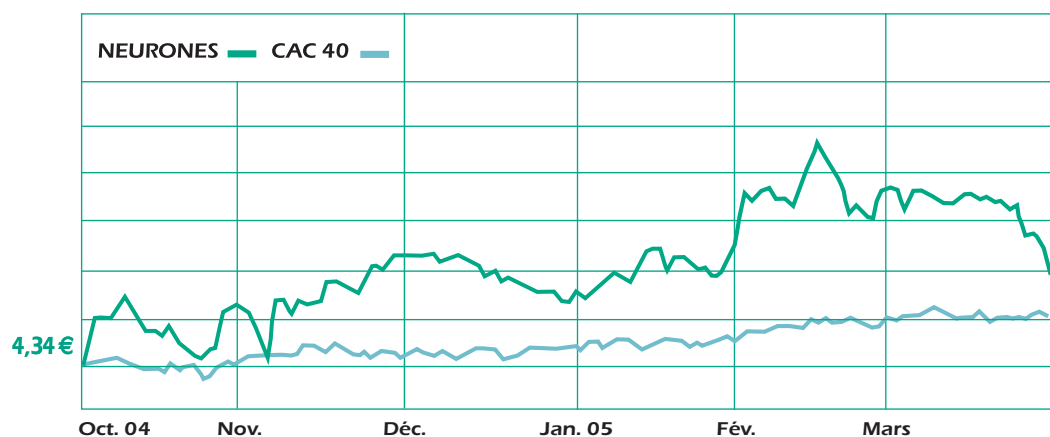
Dettes financières

6,5 M€

Cash-flow libre

Cours de Bourse

Evolution du cours de bourse depuis 6 mois du 1er octobre 2004 au 30 mars 2005



22 877 045 actions

Actionnariat : 80 % fondateur
et dirigeants / 20 % public

Volume journalier moyen S2 2004 :
14 700 titres par jour

Introduction au Nouveau Marché
de la Bourse de Paris : 23 mai 2000

10^e SSII cotée

SBF250 - CAC Small 90

Code ISIN : FR0004050250 (NRO)

Reuters : NEUR.LN

Bloomberg : NEUR FP



Août

- Contrat de 3 ans pour un acteur majeur de la santé publique, prise en charge de la formation bureautique du personnel de 39 établissements. **4 400 utilisateurs** à former chaque année sur toutes les thématiques actuelles. 350 jours homme par an.

Septembre

- **Séminaire sur le thème de la gestion des changements et d'ITIL** (Information Technology Infrastructure Library). Une occasion de mettre en valeur l'offre de conseil et d'intégration sur les technologies ITSM Remedy et le savoir-faire du groupe dans les best practices ITIL.



- **NEURONES fait partie des 8 sociétés sélectionnées** dans la catégorie « Hors SBF 120 » pour la 50^{ème} édition du Grand Prix du Rapport Annuel organisée par La Vie Financière.

Octobre

- **L'entité Help-desk de NEURONES s'agrandit.** Deux nouvelles sociétés spécialisées dans le conseil et l'intégration d'outils de gestion d'infrastructures et de prestations help-desk.
- Organisation avec Remedy d'un **séminaire sur les apports concrets d'ITIL** pour faire évoluer le système d'informations.




Novembre

- Organisation avec Novell d'un **séminaire sur les solutions d'administration multi-environnements et de déploiement des applications.** Cette manifestation, également source d'enjeux pour nos clients et prospects, a rassemblé plus de 50 participants.



- Dans un "grand compte" bancaire, **contrat d'Infogérance avec engagements de résultat.** Support de proximité de 1 700 utilisateurs en environnement Microsoft.

Décembre

- Après les activités de « Assistance Technique » en 2003, **NEURONES obtient une nouvelle certification ISO 9001** pour ses activités de « help-desk et d'Infogérance d'infrastructures ».
- 
- **Des clients historiques renouvellent leur confiance à NEURONES** en reconduisant leur contrat d'Infogérance. Notamment, l'un de ceux-ci a fait l'objet d'une extension de périmètre, un deuxième a souhaité passer d'un Contrat d'Assistance Réseau à une Infogérance globale et un dernier a renouvelé son contrat de service global de la maîtrise d'œuvre et de l'exploitation courante.
 - **Développement off-shore** pour le premier centre d'appels français d'une application de gestion des incentives commerciales. Une équipe en France assure la gestion de projet, la spécification fonctionnelle et l'architecture et un sous-traitant assure localement le développement de l'application.

On en parle

investir 19/02/2005
« NEURONES - Belle fin d'année 2004 »

LE MONDE 18/02/2005
« NEURONES + 6,3 % »

Les Echos 16/02/2005
« La reprise s'accélère dans les services informatiques en France (dont NEURONES) »

BOURSES TV 16/02/2005
« Le message est enfin passé ! »

NEURONES 15/02/2005
« NEURONES : accélération de la croissance au 4^e trimestre »

NEURONES 15/02/2005
« Hausse de la marge d'exploitation de NEURONES en 2004 »

L'AGEFI 14/02/2005
« NEURONES a revu à la hausse son objectif de résultat d'exploitation à 7 millions d'euros (contre 6 précédemment) »

BOURSES TV 4/02/2005
« NEURONES : la croissance externe soutient l'activité au T4 »

Agenda

- **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

