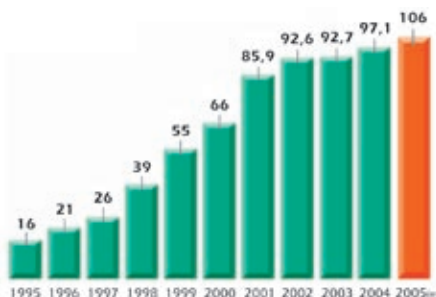


Lettre aux actionnaires

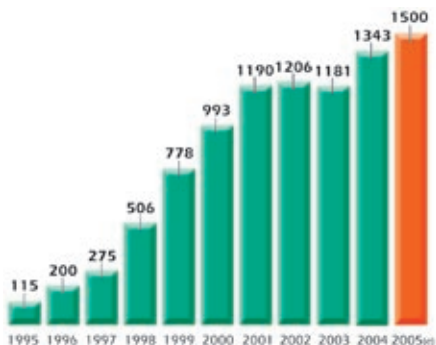
novembre 2005 – n° 7



Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



Évolution des effectifs



Croissance du CA S1 2005

+ 17 %

Résultat opérationnel S1 2005

+ 40 %

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Investir dans une entreprise, c'est croire en son futur et donc comprendre son métier, ses données financières et ses objectifs.

Le métier

Selon les observateurs autorisés, encore aujourd'hui « 80% des informations existant dans les entreprises ne sont ni structurées, ni gérées, ni stockées... ».

Les métiers de NEURONES consistent justement à :

- concevoir et installer les réseaux sur lesquels transitent ou sont stockées ces informations ;
- intégrer ou développer des applications spécifiques qui permettent d'utiliser efficacement les données d'une entreprise ;
- infogérer les infrastructures sur lesquelles elles sont transportées et accompagner les utilisateurs d'informatique.

“ Là où il y a une volonté, il y a un chemin. ”

Wladimir Ilitch Oulianov

Qu'y a-t-il de plus à rajouter pour comprendre l'immensité du marché ouvert aux SSII comme NEURONES ?

Les chiffres

Ce rendez-vous épistolaire correspond à la publication des chiffres de votre société pour le premier semestre.

Ils ont été synthétisés dans cette Lettre et peuvent se résumer par les mots de « croissance rentable » et « croissance organique » à deux chiffres qui sont nos guides depuis vingt ans.

Dans nos métiers aux investissements quasi uniquement humains, le cash-flow libre est le véritable indicateur des profits.

Le niveau élevé de notre trésorerie (malgré une acquisition récente de taille modeste) n'est évidemment pas une fin en soi. Il traduit la rareté des « cibles » de qualité. Cela ne devrait pas durer. Même si la patience est, paraît-il, une vertu cardinale de l'investisseur avisé, nous sentons bien que le temps qui passe n'est pas notre allié.

Le futur

Votre société le construit et le construira en :

- agréant des sociétés saines dont la rentabilité et la dynamique sont l'illustration de l'acceptation de leurs offres par le marché ;
- adaptant et élargissant sa gamme de services et sa structure de coûts en fonction des attentes des clients ;
- observant les meilleures pratiques de nos grands confrères qui ont su, largement avant la création de NEURONES, trouver leur voie.

Chaque SSII, petite ou moyenne, a ses propres spécialités qui lui permettent de grandir de manière rentable, pour peu qu'elle ne cherche pas à concourir frontalement avec les plus grandes et ait le courage de chercher de nouveaux métiers et privilégier les segments rentables.

Au nom de nos 1 450 collaborateurs et de notre Comité de Direction, merci de votre confiance.

Luc de CHAMMARD

Président-directeur général,
Actionnaire
luc_de_chammard@neurones.net



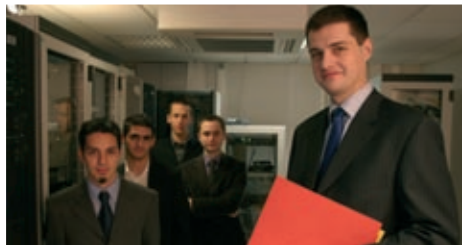
Intégration

(20 % du CA S1 2005)

■ Pour un Conseil Général, assistance à maîtrise d'œuvre sur tous les sujets touchant aux serveurs. 5 000 postes de travail, 100 serveurs Microsoft, 100 serveurs gros systèmes. 251 jours de prestation.

■ Pour un leader du transport de fonds, mise en place d'un projet de mobilité Exchange 2003. Migration de la messagerie vers une nouvelle version pour inclure de nouvelles fonctionnalités (webmail et lecture des mails via un PDA). 50 PDA en utilisation à terme.

■ Pour un Conseil Général, virtualisation d'une trentaine de serveurs d'interconnexion.



Infogérance

(62 % du CA S1 2005)

■ Pour un organisme de soutien au développement international des entreprises, mise en place de la solution RTMS afin de soutenir, normaliser et rationaliser l'exploitation sur le site. Mission de conseil pour l'évolution de l'architecture. 50 serveurs (Windows 2003, base Oracle...).

■ Pour un organisme de gestion des déchets radioactifs, contrat d'Infogérance globale distribué pour 500 utilisateurs. 47 serveurs sous Linux, Sun Solaris, Oracle, SAP...



■ Pour un acteur européen de la construction, mise en place d'un help-desk unique pour toutes les filiales de France. 10 000 utilisateurs à terme.

Applications

(18 % du CA S1 2005)

■ Pour un des leaders mondiaux des produits ultrafruits, mise en place d'un intranet. Espace de communication permettant d'accéder à un ensemble de documents des ressources humaines : règlement intérieur, politique et procédures de recrutement, formations...

■ Pour une chaîne de magasins de bricolage, mise en place du suivi centralisé des stocks et des inventaires des 80 magasins. SAP Version 4.0B module FI, CO, MM, SD et Retail. Forte volumétrie : 80 magasins, 450 000 articles, 3 200 000 lignes de stocks à suivre.



Janvier Certification de 100 MCDST de l'entité help-desk. Le programme assuré par l'entité formation est dédié au poste de travail et conçu pour valider les compétences fondamentales des métiers du support technique dans le secteur de l'informatique.

Mars Lancement de l'offre d'Infogérance Hors Site OSMOSE® (Off Site Managed Operational Services). (Voir l'entretien ci-dessous avec Bertrand DUCURTIL.)

Avril L'entité SAP « repousse les frontières + » en concluant un partenariat avec une SSII américaine pour prendre en charge la TMA SAP d'un de ses clients internationaux.



Juin Organisation d'un premier trophée de golf orienté client, la « NEURONES Golf Cup », avec la participation exceptionnelle du numéro un français, Thomas Levet !

Le partenariat entre la filiale help-desk de NEURONES et l'éditeur américain Altiris (spécialiste des questions de gestion et de sécurisation des postes de travail) s'est officialisé lors d'un séminaire sur l'industrialisation du poste de travail.

Juillet Reconduction du contrat d'Infogérance avec engagements de service de l'exploitation globale des moyens informatiques pour un institut de recherche international. 70 serveurs. 5 sites en France.

Entretien avec...

... Bertrand DUCURTIL, Directeur général de NEURONES, qui nous parle de la nouvelle offre OSMOSE®.

■ Qu'est-ce que l'offre OSMOSE® ?

OSMOSE® (Off Site Managed Operational Services) est l'offre d'Infogérance de serveurs à distance de NEURONES. Elle couvre la supervision et l'administration de serveurs à partir de notre centre de supervision à Nanterre. Les serveurs applicatifs sont gérés, ainsi que les serveurs Internet, les serveurs liés à la sécurité, et enfin les éléments actifs réseaux.

L'accès à des compétences techniques pointues mutualisées, les engagements de service et de résultat, l'extension possible des plages de service, permettent une optimisation des coûts d'exploitation.

■ Quel est l'intérêt de cette offre pour vos clients ?

En profitant de la baisse des coûts télécoms et Internet, NEURONES a développé ses propres sondes que nous installons chez nos clients sans coût de mise en place pour eux, ni de lignes télécoms dédiées à louer. Ces sondes remontent automatiquement par Internet des informations aussi nombreuses qu'essentiels.

De plus, elles permettent de réaliser la gestion des serveurs à distance.

Dans beaucoup de cas, notamment pour les clients multisites, la gestion à distance par un

pôle mutualisé d'administration est plus économique que les solutions antérieures consistant à répartir des exploitants et administrateurs.

■ Que représente l'offre OSMOSE® aujourd'hui ?

OSMOSE®, c'est une équipe de 38 personnes, 1 500 serveurs et actifs supervisés, 850 serveurs gérés, plus de 1 300 « tickets » serveurs traités par mois (demandes, incidents, tâches planifiées). L'activité est en forte croissance. OSMOSE® est aussi une brique de services de plus en plus souvent proposée dans le cadre de nos offres d'Infogérance plus globales.

Résultats financiers

Chiffres clés S1 2005

Compte de résultat

(en milliers d'euros)	S1 2005 IFRS	S1 2004 IFRS	2004 IFRS
Chiffre d'affaires	53 801	46 063	97 098
Résultat opérationnel	4 135	2 963	8 041
% CA	7,7 %	6,4 %	8,3 %
Produits financiers	432	364	795
Charge d'impôt sur les résultats	(1 569)	(1 166)	(3 108)
Résultat net de la période	2 997	2 162	5 728
dont résultat net, part du groupe	2 819	2 060	5 423

NEURONES a décidé de communiquer sur la notion de résultat opérationnel, qui correspond à l'ancien résultat d'exploitation (incluant les coûts

à caractère non récurrent), augmenté/diminué des plus-values/moins-values nettes de cession sur actif immobilisé.

Cash-flow simplifié

(en milliers d'euros)	S1 2005 IFRS	S1 2004 IFRS	2004 IFRS
Résultat net de l'ensemble consolidé	2 997	2 162	5 728
Trésorerie générée par l'activité	225	2 242	7 514
Cash-flow libre	(141)	1 691	6 470
Variation de trésorerie	(1 547)	1 082	5 866
Trésorerie à l'ouverture	46 608	40 742	40 742
Trésorerie à la clôture	45 061	41 824	46 608

Le cash-flow libre est en retrait au 30 juin 2005, impacté notamment par un effet conjoncturel de légère décreue des encaissements. Traditionnellement, le cash-flow libre de NEURONES

est équivalent au résultat net et nous attendons un meilleur second semestre 2005 en terme de génération de trésorerie.

64,7 M€

Capitaux propres, part du groupe, au 30 juin 2005

45,1 M€

Trésorerie au 30 juin 2005

Bilan



La structure financière du groupe reste toujours aussi solide : pas d'endettement financier et une trésorerie de 45 millions d'euros pour financer le développement de NEURONES.

Passage aux normes IFRS

(en milliers d'euros)	Compte de résultat 2004 Normes françaises	Ajustements IFRS	Compte de résultat 2004 IFRS
Chiffre d'affaires	97 098	-	97 098
Résultat opérationnel	8 181	(140)	8 041
% CA	8,4 %		8,3 %
Résultat net, part du groupe	4 739	684	5 423

(en milliers d'euros)	31/12/2004 Normes françaises	Ajustements IFRS	31/12/2004 IFRS
Capitaux propres, part du groupe	62 381	+ 564	62 945

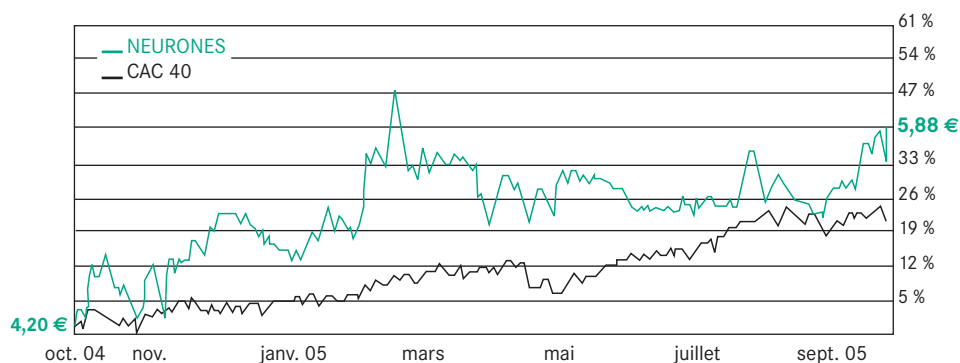
A l'exception de la suppression de l'amortissement mécanique des écarts d'acquisition, le passage aux normes IFRS ne présente pas d'impact majeur, tant au niveau de la performance financière (diminution du taux de résultat opérationnel de 0,1 point) qu'au niveau de la structure patrimoniale du groupe (augmentation des capitaux propres, part du groupe de 1 %).

La trésorerie n'est pas impactée par le passage aux normes IFRS. Les principaux impacts sur les agrégats des comptes 2004, retraités en normes IFRS, sont présentés ci-contre.

Carnet de l'actionnaire

Le cours de Bourse

Évolution du cours de Bourse sur un an,
du 28 septembre 2004 au 27 septembre 2005



L'action NEURONES

Volumes journaliers moyens S1 2005 :
13 600 titres par jour

Cours au 27 septembre 2005 :
5,88 €

Capitalisation boursière
(au 27 septembre 2005) : 135 M€

23 014 325 actions
(au 27 septembre 2005)

Euronext - NextEconomy - Compartiment C

Membre des indices : SBF250, CAC Small 90

Code ISIN : FR0004050250 (NRO)

Bloomberg : NEUR FP

Reuters : NEUR.LN



On en parle...

Les actionnaires

« (...) je suis séduit par les résultats que vous avez obtenus au cours des dernières années et, plus généralement, par le projet d'entreprise que vous portez... »

Henri R.

« (...) et encore bravo pour vos excellents résultats. »

André R.

« Merci pour votre lettre, et bravo pour son contenu (...) »

Bruno B.

« Merci encore et félicitations pour ces excellents résultats. »

Augusto P.

« (...) nos félicitations pour vos très beaux résultats sur la qualité desquels nous n'avions d'ailleurs aucun doute. »

Bertrand R.

La presse

financier 30/09/2005
« NEURONES a amélioré sa rentabilité au premier semestre 2005. »

LEFIGARO 28/09/2005
« NEURONES : bond de la rentabilité, prévision de CA relevée. »

YUBOO! FINANCE 28/09/2005
« NEURONES relève ses prévisions, après de bons semestriels. »

LesEchos 29/07/2005
« SSII : fortes croissances des revenus trimestriels, dont NEURONES. »

investir 29/07/2005
« NEURONES : un bon deuxième trimestre. »

Calendrier

- 27 octobre 2005 : CA 3^e trimestre 2005
- 26 janvier 2006 : CA annuel 2005
- 23 février 2006 : Résultat annuel 2005
- 27 avril 2006 : CA 1^{er} trimestre 2006
- 13 juin 2006 : Assemblée générale
- 27 juillet 2006 : CA 2^e trimestre 2006
- 28 septembre 2006 : Résultat 1^{er} semestre 2006
- 26 octobre 2006 : CA 3^e trimestre 2006

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

