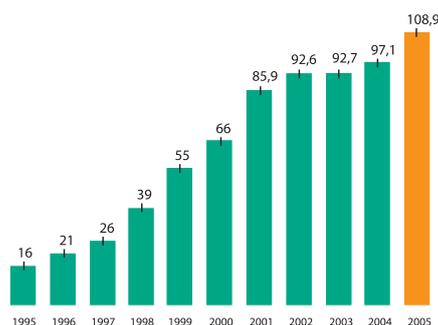


Lettre aux actionnaires

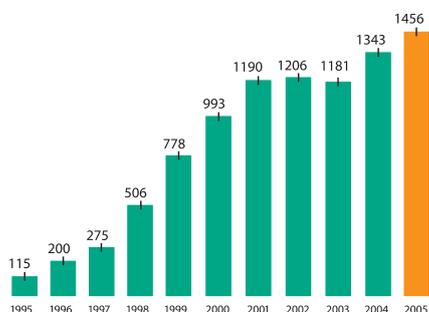
avril 2006 - n° 8



Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



Évolution des effectifs



Croissance du CA 2005

+12,2%

Taux Résultat Opérationnel 2005

8%

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Comment faire de bons investissements ?

Peut-être en lisant quelques livres sur le sujet, dont le truculent « Analyste » (Edouard Tétreau, éditions Grasset) qui, dans sa conclusion, incite les sociétés cotées, non pas à rechercher « les paillettes fugaces de la renommée dans les salles de marché », mais plutôt à « fortifier jour après jour, année après année, leurs parts de marché, la relation clients, la qualité de service. C'est ainsi que se fabriquent les prospérités durables et pas autrement ».

“ Il faut que la volonté imagine trop pour réaliser assez. ”

Gaston Bachelard

Très probablement gagner de l'argent en Bourse passe aussi par une bonne information sur les avantages distinctifs d'une société, sa structure financière, son comportement passé et sur quelques critères essentiels : croissance, rentabilité, métier, acquisitions, trésorerie...

Croissance : même si on peut toujours mieux faire, avec une croissance interne presque à deux chiffres en 2005 et une progression globale de 12,2 %, votre société affiche de ces croissances à deux chiffres qui ne concernent qu'une petite minorité de sociétés cotées.

Rentabilité : toute entreprise arbitre en permanence entre la croissance – qui fait l'actualité – et la rentabilité – qui fait la pérennité. Votre société est persuadée que la recherche d'une bonne rentabilité régulière fait partie de ses priorités.

Métier : pour maintenir ses marges, une SSII doit investir en permanence, « raffiner » le mix des services offerts pour pratiquer des prix de vente en rapport avec ses avantages concurrentiels. C'est ainsi que les activités nouvelles de services managés à distance (OSMOSE®), d'hébergement et de Tierce Maintenance Applicative (PROXIMA®) renforcent notre pôle Infogérance.

Acquisitions : les rapprochements ciblés et de qualité, avec une chance raisonnable de création de valeur, sont notre objectif. Le prix est moins important qu'on ne le dit. La valeur, la pérennité des marges et du management manquent souvent. Avec environ 1 000 confrères de plus de 50 salariés (et des créations tous les jours !), le dynamique secteur des SSII françaises recèle encore de nombreuses opportunités de regroupement.

Trésorerie : c'est le carburant des sociétés ambitieuses. NEURONES n'en manque pas (50 M€ net, après avoir investi 16 M€ en diverses croissances externes depuis 2000). Avec des idées claires, du bon sens, de l'ambition et des moyens, l'argent des actionnaires trouvera son emploi et la politique de distribution amorcée en 2005 sera poursuivie.

Merci de votre confiance.

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

Le Comité
de direction



Intégration

(21 % du CA 2005)

■ Pour un gestionnaire ferroviaire français, migration Windows NT vers Windows Server 2003, 1 300 utilisateurs et migration de Microsoft Exchange v5.5 vers un cluster Exchange. 2 serveurs et 800 postes de travail (962 boîtes aux lettres).

■ Pour un organisme de retraite et prévoyance, projet de Gestion Électronique des Documents. Intégration d'une infrastructure de serveurs Wintel, d'une baie SAN CX 700 et d'une librairie de sauvegarde pour permettre la consolidation, l'archivage et la sécurisation des dossiers. 10 Tera-octets en stockage et 25 en sauvegarde.

■ Pour un acteur majeur dans le domaine naval militaire européen, refonte de la stratégie et des moyens de sauvegarde d'une dizaine de serveurs et d'une centaine de postes clients.



Infogérance

(60 % du CA 2005)

■ Pour un établissement de santé, signature pour 5 ans d'un contrat d'Infogérance globale des infrastructures. 800 postes de travail, 60 serveurs.

■ Pour un établissement bancaire français, help-desk de premier niveau pour plus de 2 000 utilisateurs répartis sur 2 sites et opérations



d'assistance de niveau 2 et de télédépannage pour les utilisateurs. 25 000 postes de travail répartis sur le territoire national.

Applications

(19 % du CA 2005)

■ Pour une société de distribution de parfums en pleine croissance, mise en place de la comptabilité analytique et de l'analyse des marges sur SAP CO-PA.

■ Pour un leader européen de la mesure électrique et thermique, développement d'un progiciel J2EE permettant l'accès en temps réel aux données issues de centrales de mesures. Des fonctionnalités de reporting évoluées permettent des décisions fiables et rapides pour aboutir à une plus grande maîtrise énergétique et budgétaire.

■ Pour un ministère, mission d'aide d'accompagnement du changement dans le cadre de la migration de la suite MS Office 97 vers la suite libre OpenOffice.org. 150 utilisateurs.



Principaux clients en 2005

Banque – Assurance



Distribution – Services – Biens de consommation



Énergie – Utilities – Santé



Industrie



Secteur public



Télécoms



Entretien avec...

... Bertrand DUCURTIL, directeur général de NEURONES, qui nous parle de la nouvelle offre PROXIMA®.

■ Qu'est-ce que l'offre PROXIMA® ?

Issue du regroupement de ses compétences et moyens en la matière, PROXIMA® est l'offre unifiée d'Infogérance d'applications de NEURONES (applicatifs spécifiques et ERP). Elle couvre le support applicatif technique et fonctionnel ainsi que la TMA (Tierce Maintenance Applicative) corrective et évolutive. Le groupe NEURONES fournit également des services qui peuvent être associés à PROXIMA®, tels que : en amont le Help-Desk, en aval la

partie Projets, et en compléments éventuels l'Hébergement et l'Infogérance d'infrastructures (supervision et administration).

■ Quels sont les bénéfices apportés par cette offre pour vos Clients ?

Ils sont multiples : obtenir une mesure de l'activité et une meilleure visibilité sur les coûts de maintenance, décharger les équipes études pour les concentrer sur les nouveaux développements et projets, bénéficier d'une continuité de services avec engagement de résultats,

améliorer le niveau de documentation et augmenter son adaptabilité aux variations de charge.

■ Quels sont les points forts de cette offre ?

150 personnes dédiées, des méthodes industrielles éprouvées, des références et 10 années d'expérience en TMA, une forte compétence en Conseil et Intégration SAP, une souplesse dans la contractualisation, une culture d'engagements de résultat (60 % du CA au forfait).

Résultats financiers

Chiffres clés 2005

Compte de résultat

(en millions d'euros)	2005 IFRS	2004 IFRS
Chiffre d'affaires	108,9	97,1
Résultat opérationnel	8,7	8,0
% CA	8,0 %	8,3 %
Produits financiers	0,9	0,8
Impôts sur les résultats	(3,3)	(3,1)
Résultat net de la période	6,3	5,7
Minoritaires	(0,4)	(0,3)
RNPG	5,9	5,4
% CA	5,4 %	5,6 %

Les phénomènes persistants de pression sur les prix ont eu pour effet d'éroder légèrement la rentabilité opérationnelle de NEURONES en 2005, mais qui se situe néanmoins dans le haut de la fourchette de la profession.

Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	2005 IFRS	2004 IFRS
Résultat net	6,3	5,7
Éléments non monétaires	1,1	0,9
Variation du BFR (augmentation)/diminution	(1,9)	0,9
Investissements industriels nets	(0,9)	(1,0)
Cash-flow libre	4,6	6,5
Investissements financiers nets	(1,0)	(0,8)
Augmentation de capital nette	0,8	0,2
Autres (divid., remb. emprunt...)	(1,2)	-
Variation de trésorerie	+ 3,2	+ 5,9
Trésorerie de fin de période	49,8	46,6

Le niveau de cash-flow libre généré en 2005 a été globalement satisfaisant et a renforcé la structure financière du groupe.

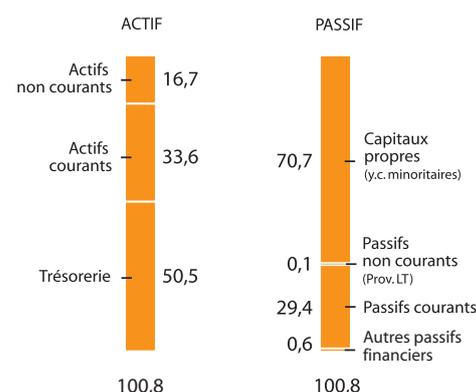
68,6 M€

Capitaux propres, part du groupe,
au 31 décembre 2005

49,8 M€

Trésorerie au 31 décembre 2005

Bilan



Faits marquants

Septembre

■ Une société spécialisée dans la formation et l'assistance rejoint NEURONES. Le pôle Formation de NEURONES est dorénavant l'un des plus importants acteurs du métier, dans le top 5 des partenaires formation de Microsoft (CPLS Gold).

■ NEURONES ouvre un second centre d'hébergement de 240 m² (photo ci-jointe). Il peut contenir 85 baies, soit 1 000 serveurs ! Cette structure va désormais permettre de traiter l'ensemble des besoins d'hébergement de nos clients.

Octobre

■ NEURONES classée dans le TOP 300 des « champions d'Europe de la croissance ». Ce classement a été effectué sur la base de la croissance du chiffre d'affaires et du nombre

d'emplois créés (classement «Europe's 500», réalisé par Growth Plus).

■ Reconstitution d'un contrat d'Infogérance globale des infrastructures pour 5 ans, avec extension de périmètre, pour un gestionnaire ferroviaire français. 750 postes, 120 serveurs, 10 sites en province.



Novembre

■ L'entité Intégration de NEURONES participe

au Novell Tour 2005 en tant que partenaire privilégié ! Cette journée a mis en avant les enjeux de Linux et de l'Open Source.

■ L'entité Help-desk de NEURONES organise un séminaire sur le thème du support des applicatifs métiers dont les principaux enjeux pour les entreprises sont : la satisfaction des utilisateurs, l'optimisation de la chaîne de soutien, et la maîtrise et la réduction des coûts de support. Point fort, le témoignage d'un des leaders de la restauration collective, Sodexho Alliance, qui a fait partager aux participants son retour d'expérience.

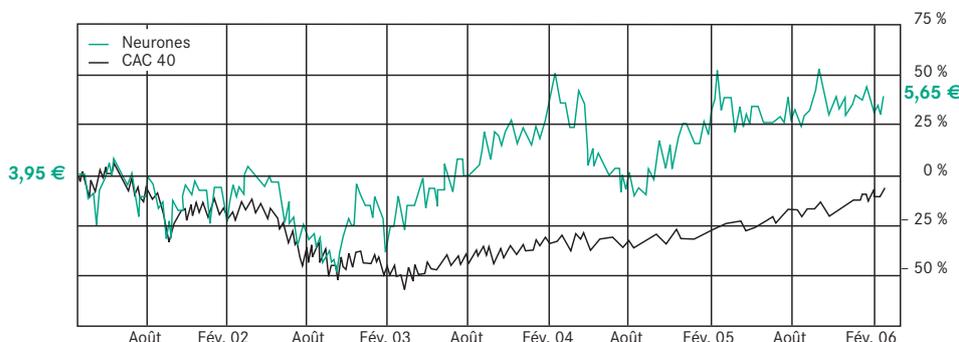
Décembre

■ Lancement de l'offre d'Infogérance d'applications PROXIMA® (voir l'entretien ci-contre avec Bertrand DUCURTIL).

Carnet de l'actionnaire

Le cours de Bourse

Évolution du cours de Bourse sur cinq ans,
du 26 février 2001 au 23 février 2006



L'action NEURONES

Volumes journaliers moyens 2005 :
16 600 titres par jour

Cours (au 23 février 2006) :
5,65 €

Capitalisation boursière
(au 23 février 2006) : 128 M€

23 164 920 actions
(au 23 février 2006)

Euronext - NextEconomy - Compartiment C

Membre des indices : SBF250, CAC Small 90

Code ISIN : FR0004050250 (NRO)

Bloomberg : NEUR FP

Reuters : NEUR.LN

On en parle...

Presse économique et financière

BOURSIER.COM

26/10/05 :
« NEURONES : nouvelle hausse
soutenue de l'activité »

investir

07/01/06 :
« Encore une excellente
année pour nos cinq
sélections, dont NEURONES »

ProBourse

25/01/06 :
« NEURONES : progression
de 12,2 % du chiffre
d'affaires »

Presse informatique

DISTRIBUTIQUE

05/10/05 :
« SSII (dont NEURONES) :
la tendance à la hausse
se confirme »

SI&C Services
Informatiques
& Conseil

15/02/06 :
« Croissance à la hauteur
des attentes en 2005 pour
les SSII (dont NEURONES) »

LeMondelInformatique.fr

03/03/06 :
« NEURONES : la barre
des 100 millions franchie »

Calendrier

- 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

e-mail : investisseurs@neurones.net

Web : www.neurones.net

■ 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

