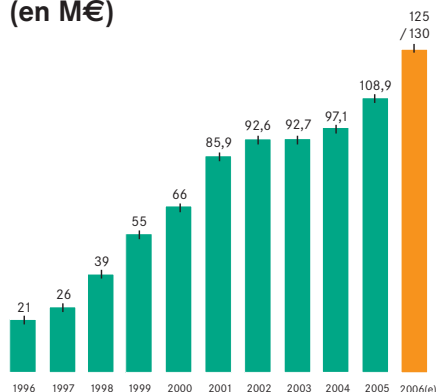


# Lettre aux actionnaires

novembre 2006 – n° 9



## Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Expliquer sans relâche et sans détour qui est, et où va, la société à laquelle vous êtes, associé(e)s, telle est l'intention de cette 9<sup>e</sup> Lettre aux actionnaires :

**Gouvernance** : la plupart des dirigeants de la photo en bas de cette page ont investi une part significative de leurs économies dans leur entreprise. Ce ne sont pas des « managers de passage », mais des « patrons » garants de nos résultats futurs. Ils ont assuré un continuum de 20 ans de croissance profitable et la *multiplication de nos effectifs par 10 en 10 ans* (comme illustré à gauche de cette page,) et il y a encore fort à faire, au-delà de la croissance de 14 % de ce semestre.

“ *Celui qui ne progresse pas chaque jour, recule chaque jour.* ”  
Confucius

**Croissance externe** : l'objectif est d'agréger à notre groupe des entreprises de services dont la rentabilité est si possible meilleure que la nôtre, avec une chance raisonnable que 1 € investi rapporte *durablement* plus que 1 € d'accroissement de valeur boursière, *quelle que soit l'évolution des marchés financiers*.

**Timing** : avec le fondateur de la dernière SSII qui nous a rejoints en juin dernier (165 collaborateurs), nous parlons « fiançailles » depuis de nombreuses années. Les 45 M€ de cash net de votre société ne font pas tout ! Il faut aussi du temps – et c'est normal – à certains confrères pour décider du bon mouvement pour leur société.

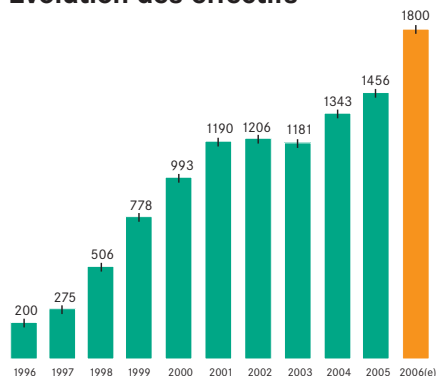
**Prévisions** : à quoi servirait-il d'annoncer son chiffre d'affaires dans le cadre de « plans triennaux » ou d'un « objectif 2010 », alors que nous dépendons du paragraphe précédent ? Et puis, s'engager sur un chiffre de moyen terme, n'est-ce pas s'obliger à emprunter des chemins parfois contre nature ?

**Participation au capital** : les nouvelles normes comptables portent un coup sévère aux distributions de stock-options ou d'actions gratuites. Tant pis : les dirigeants les plus impliqués de notre groupe continueront à être conviés et associés au capital. En partageant le gâteau, la part de chacun (y compris celle des « anciens » convives) grossit, surtout quand on augmente le nombre de « pâtisseries » !

**Rentabilité** : votre société a longtemps figuré dans le peloton de tête des SSII en termes de résultat opérationnel. Elle n'oublie pas que la rentabilité n'est pas un acquis, mais la résultante d'un combat quotidien... Le combat va donc reprendre, stimulé par la santé de nos confrères qui s'améliore.

**Transparence** : ce document n'est pas soumis à une agence de communication financière. Il exprime « en direct » et en toute simplicité les règles de conduite de la société dans laquelle vous avez investi ou allez investir.

## Évolution des effectifs



## Croissance du CA 1<sup>er</sup> semestre (S1) 2006

14%

## Taux de Résultat Opérationnel S1 2006

5,5%

Merci de votre confiance.

**Luc de CHAMMARD**  
Président-directeur général  
Actionnaire  
luc\_de\_chammard@neurones.net



Le Comité de Direction

### Intégration

(20 % du CA S1 2006)

■ Pour le leader mondial des matériaux de construction, étude, puis migration de 60 serveurs Windows répartis sur 2 sites nationaux et de 1 300 utilisateurs vers une nouvelle architecture Microsoft Active Directory 2003/DNS. Consolidation de 6 domaines hétérogènes Microsoft vers un domaine Active Directory dans une arborescence nationale.



■ Pour une société de traitement des déchets industriels, migration de l'annuaire Novell vers l'annuaire Windows 2003 Active Directory avec Branch Office par l'installation de Brocade WAFS (outil permettant aux sites distants de travailler sur des données consolidées sur le site central). 35 serveurs Microsoft, un SAN de 5 To, 800 utilisateurs et 27 sites en France.

■ Pour un acteur majeur du conseil stratégique et opérationnel, refonte du système d'information, Infogérance complète, intégralement externalisée. Hébergement dans le Data Center de NEURONES d'une quinzaine de serveurs virtuels sur ESX Server délivrant plus de 20 services d'infrastructure.

### Infogérance

(59 % du CA S1 2006)

■ Pour le GIE d'un grand groupe industriel aéronautique, contrat d'Infogérance globale (help-desk, proximité, serveurs Windows). Infogérance d'exploitation (sauvegarde, production de serveurs applicatifs, MVS, Unix, Intel) et mise en production applicative.

■ Reprise de l'activité Data Center d'un éditeur de logiciels français leader mondial sur son marché.



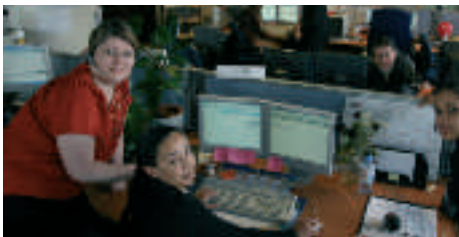
Supervision du système d'information, serveurs de messagerie et applicatifs, infrastructure. Remontée des niveaux d'alerte. Installation de serveurs et tâches d'exploitation quotidienne. De 6 h à 22 h.

### Applications

(21 % du CA S1 2006)

■ Pour un opérateur télécom, mise en place d'un extranet afin de gérer et paramétrer le routage de numéros « 0 800 » achetés par des milliers de clients professionnels. Mise à disposition d'un appareillage, paramétrage du routage des numéros via une interface conviviale. 900 jours de développement.

■ Pour une enseigne alimentaire française de maxi discount, assistance à la mise en place du module de contrôle de gestion (SAP CO). Formation des équipes sur les nouvelles fonctionnalités (investissement, construction budgétaire...).



■ Pour une association à but non lucratif, conception et mise en œuvre, à l'occasion de la migration vers Office 2003, d'un dispositif de formation pour les utilisateurs, l'objectif étant d'augmenter le niveau de culture bureautique des utilisateurs sur les logiciels du pack Office. 1 000 utilisateurs et 120 délégations et antennes réparties sur tout le territoire français.

### NEURONES renforce son pôle Infogérance d'infrastructures

Lors de cette opération finalisée en mai dernier, NEURONES a repris à un de ses confrères deux activités :

■ le Conseil et l'Intégration de solutions de gestion des Services et des Assets Informatiques ;

■ l'Infogérance et le Service Desk, qui correspondent à des activités spécialisées, bien connues du groupe NEURONES.

Elles seront intégrées dans une organisation unifiée et renforceront une position de leader français sur ces marchés.



Avec cette opération, NEURONES augmente significativement la taille de son pôle Infogérance d'infrastructures, à l'heure où les directions informatiques cherchent à rationaliser leurs activités de services, internes ou externalisées, en utilisant notamment le référentiel ITIL (Information Technology Infrastructure Library).

Le périmètre acquis représente un chiffre d'affaires annuel estimé à 9 M€ avec environ 160 personnes et une rentabilité opérationnelle prévisionnelle estimée à 0,5 M€ en année pleine.

## Entretien avec...

... Bertrand DUCURTIL, Directeur général de NEURONES, qui nous parle du Data Center NEURONES.

### ■ Qu'est-ce qu'un Data Center ?

C'est un centre sécurisé d'hébergement de serveurs. Outre les baies de serveurs, le centre s'appuie sur des liens télécoms puissants et une architecture redondée. La sécurité comprend différents volets : la sécurité électrique (double alimentation, onduleur centralisé, générateur électrique...), la climatisation redondée, la sécurité incendie et la sécurité

d'accès (badges nominatifs et systèmes de tracking des accès). Ces caractéristiques techniques sont rapidement devenues des standards sur le marché : la différence entre les offreurs se situe aujourd'hui dans la densité et le spectre de compétences des équipes de services managés qui administrent les serveurs du Data Center (24h/24, 7j/7) et leurs applications.



## Nouvelles références

## Chiffres clés S1 2006

### Extrait de notre liste S1 2006



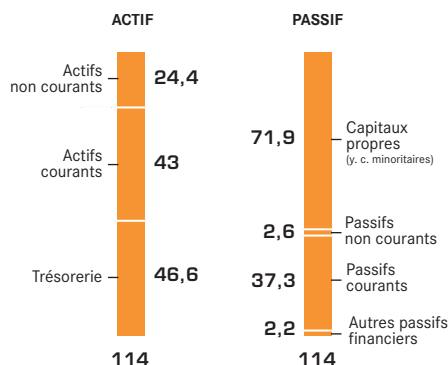
### Compte de résultat

(en millions d'euros)	S1 2006 IFRS	S1 2005 IFRS	2005 IFRS
Chiffre d'affaires	61,4	53,8	108,9
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>3,4</b>	<b>4,1</b>	<b>8,7</b>
% CA	5,5 %	7,7 %	8 %
Produits financiers	0,5	0,4	0,9
Impôts sur les résultats	(1,3)	(1,5)	(3,3)
Résultat net de la période	2,6	3	6,3
% CA	4,2 %	5,6 %	5,8 %

### Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	S1 2006	S1 2005	2005
Résultat net	2,6	3,0	6,3
Éléments non monétaires	0,7	0,6	1,1
Variation du BFR (augmentation)/diminution	(3,5)	(3,3)	(1,9)
Investissements industriels nets	(1,1)	(0,4)	(0,9)
<b>Cash-flow libre</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>4,6</b>
Investissements financiers nets	(2,6)	(0,2)	(1,0)
Augmentation de capital nette	-	-	0,8
Autres (divid., remb. emprunt...)	(1,5)	(1,2)	(1,2)
Variation de trésorerie	(5,4)	(1,5)	+ 3,2
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>44,4</b>	<b>45,1</b>	<b>49,8</b>

### Bilan



**69,7 M€**  
Capitaux propres,  
part du groupe, au 30 juin 2006

**44,4 M€**  
Trésorerie nette au 30 juin 2006

### ■ Quel est l'intérêt pour NEURONES d'avoir créé son propre Data Center ?

Le centre de supervision/administration à distance de systèmes et réseaux de NEURONES progresse régulièrement et compte dorénavant plus de 40 personnes. Avec la très forte baisse des coûts télécoms, nos clients ont pu envisager de faire héberger tout ou partie de leurs serveurs, en général à l'occasion d'une

évolution applicative majeure. Ils se retrouvent ainsi aujourd'hui non plus avec une salle informatique unique, mais avec des applications dans différents Data Centers. Notre premier centre de 120 serveurs ayant rapidement été saturé, l'investissement a été engagé début 2005, dans un nouveau Data Center d'une capacité d'un millier de serveurs.



# Faits marquants S1 2006

## Février

■ Deux entités de NEURONES (Intégration et Développement) décrochent l'or chez Microsoft en devenant Gold Certified Partner. Ce programme constitue le plus haut niveau de partenariat avec ce grand éditeur mondial.



## Mars

■ Après l'entité Help-desk et l'entité Assistance Technique, c'est l'entité Ingénierie de production qui a obtenu la certification ISO 9001 version 2000 pour la « mise en œuvre et l'exploitation de prestations d'Infogérance dans les domaines



du conseil, du support, de l'administration, de l'exploitation et de l'ingénierie système réseau ».

## Mai

■ Grâce au rachat d'une nouvelle entité, 165 personnes ont rejoint NEURONES. Cette acquisition permet d'asseoir l'expertise du groupe en matière d'Infogérance d'infrastructures IT et de conforter le leadership de l'entité Help-desk (voir le texte en page 2 « Acquisitions S1 2006 »).

## Juin

■ L'entité Help-desk ouvre un 3<sup>e</sup> centre de services à Courcouronnes. Ce nouveau centre, équipé de technologies de pointe (voix et téléphonie sur IP, accès télécoms et réseaux hautement sécurisé,

accès aux locaux par biométrie...) prend en charge notamment le support d'un applicatif métier pour une grande multinationale en 24h/24, 7J/7. L'ensemble de l'équipe est parfaitement bilingue (français/anglais).

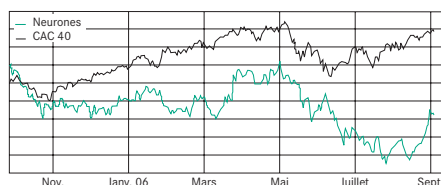


■ Cette année encore, le champion français de golf, Thomas Levet, a ensoleillé la 2<sup>e</sup> « NEURONES Golf Cup » et a fait le bonheur des clients participants à cette journée.

## Carnet de l'actionnaire

### Le cours de Bourse

Évolution du cours de Bourse sur un an, du 27 septembre 2005 au 26 septembre 2006



### L'action NEURONES

#### Liquidité du capital : volumes journaliers

2004 : 12 200 titres par jour

2005 : 16 600 titres par jour

S1 2006 : 18 400 titres par jour

#### Au 26 septembre 2006 :

Cours : 5,03 €

Capitalisation boursière : 117 M€

23 172 065 actions

#### Compartiments, indices et libellés :

Euronext - NextEconomy - Compartiment C

Membre des indices : SBF 250, CAC Small 90

Code ISIN : FR0004050250 (NRO)

Bloomberg : NEUR FP

Reuters : NEUR.LN

### Calendrier

- |   |   |   |
|---|---|---|
| ■ CA annuel 2006 :<br>jeudi 8 février 2007    | ■ CA 1 <sup>er</sup> trimestre 2007 :<br>jeudi 3 mai 2007     | ■ Résultat 1 <sup>er</sup> semestre 2007 :<br>jeudi 27 septembre 2007 |
| ■ Résultat annuel 2006 :<br>mardi 6 mars 2007 | ■ CA 2 <sup>e</sup> trimestre 2007 :<br>jeudi 26 juillet 2007 | ■ CA 3 <sup>e</sup> trimestre 2007 :<br>jeudi 8 novembre 2007         |

### Contacts

#### ■ Relations Investisseurs

Luc de CHAMMARD  
Président-directeur général

Bertrand DUCURTEL  
Directeur général

Olivier JOLLY  
Directeur administratif et financier

e-mail : [investisseurs@neurones.net](mailto:investisseurs@neurones.net)

Web : [www.neurones.net](http://www.neurones.net)

#### ■ Informations complémentaires

Matthieu VAUTIER  
Directeur 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

