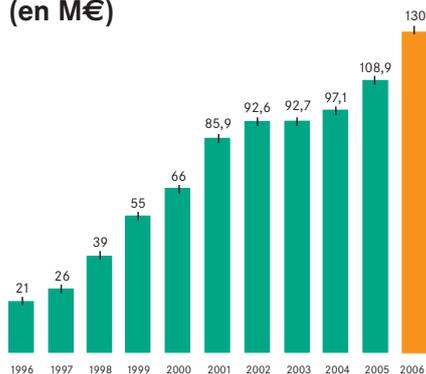


Lettre aux actionnaires

mai 2007 - n° 10



Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



Évolution des effectifs



Croissance du CA 2006

19,3%

Taux de résultat opérationnel 2006

6,9%

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Derrière les chiffres, les histogrammes, les projets réalisés récemment et décrits de manière succincte dans les pages suivantes, voici quelques nouvelles synthétiques de votre société :

Croissance : bien persuadé qu'il ne faut pas traîner sur l'autoroute de l'expansion, NEURONES a connu en 2006 sa plus forte progression depuis 5 ans : 19,3 % de croissance globale (et 12,5 % en organique).

Compétition : une croissance environ 3 fois plus rapide que son secteur est synonyme de gains de parts de marché.

Mais le match n'est jamais terminé : à tout instant, les dirigeants des sociétés de notre groupe recherchent ces avantages concurrentiels qui permettront demain de pratiquer des prix de vente corrects. Ils préparent aussi les métiers du futur.

Offshore : chacun sait que ces mots recouvrent à la fois l'opportunité de produire ou sous-traiter des prestations informatiques dans des zones à faibles coûts salariaux (Asie, Maghreb...) et la menace de concurrents issus de ces pays. La taille actuelle des projets pris en charge par NEURONES, malgré ses 1 800 collaborateurs, ne permet pas - pour l'instant - de considérer l'offshore comme une opportunité ou une menace.

Ressources humaines : dans les métiers d'hommes, le recrutement des meilleurs doit évidemment être une détermination. En 2007, 700 hommes et femmes rejoindront le groupe, dont 20 % environ par cooptation d'un de leurs futurs collègues. Identifier les leaders, motiver les équipes, encourager les entrepreneurs, voilà l'explication d'effectifs déjà multipliés par 10 en guère plus de 10 ans.

Résultat net : même avec les nouvelles normes IFRS, fleurissent des définitions variées du mot « résultat ». Les comparaisons loyales deviennent difficiles. Depuis toujours votre société a, quant à elle, inclus ses charges non courantes dans son résultat opérationnel. Elle considère aussi que seuls comptent les cash-flows et résultats nets. Sur ces deux indicateurs, son potentiel d'amélioration en 2007 est avéré.

Marché : si les marchés financiers sont soumis aux humeurs et aux rumeurs, le marché des services informatiques, lui, a toujours été durablement porteur et le restera pendant longtemps. Pour une raison basique : dans un monde de plus en plus tertiaire, les gains de productivité se font grâce à des technologies toujours plus innovantes. Et ce sont les SSII, comme NEURONES, qui sont chargées d'en faciliter l'adoption.

C'est donc avec confiance, passion et détermination que nous avons commencé à bâtir 2007, une année certainement pleine de défis, d'espoirs, d'opportunités, d'ambition et donc de concrétisations, tant il est vrai que « *le succès n'est pas un but mais un moyen de viser plus haut* » !

“ *Le succès n'est pas un but mais un moyen de viser plus haut.* ”

Pierre de Coubertin

Merci de votre confiance.

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



Le Comité de Direction

Réalisations S2 2006

Infrastructures

(80 % du chiffre d'affaires 2006)

■ Pour l'activité des marchés internationaux d'un acteur majeur du secteur bancaire, interventions sur l'Europe, les DOM-TOM, l'Afrique et l'Amérique du Sud pour rapatrier puis tester des échantillons de programmes et de données, dans l'objectif final d'un pilotage unique et central à Paris de l'ensemble des applications. Environnement UNIX, 35 collaborateurs.



■ Pour un établissement bancaire, client récurrent, signature d'un contrat pluriannuel pour garantir le maintien en conditions opérationnelles et la gestion quotidienne des réseaux. Mise à disposition des briques d'interconnexion entre les 19 000 utilisateurs, les 4 500 serveurs, filiales et partenaires.

■ Pour la première mutuelle d'assurance, troisième assureur généraliste français, service desk avec engagements de résultat pour 17 000 utilisateurs. Après 18 mois d'exploitation, mise en œuvre des plans de progrès.

■ Pour un laboratoire pharmaceutique, étude et mise en œuvre d'une architecture globale de messagerie Exchange 2003 pour la France (10 sites environ) et 70 sites internationaux. Puis migration de 16 000 « boîtes aux lettres ».

■ Pour un grand groupe industriel français, infogérance évolutive du poste de travail

comprenant : service desk international (24 h/24 et 7 j/7) et administration messagerie et des comptes VPN depuis le centre de service de Nanterre (10 000 utilisateurs). Architecture et intégration du poste de travail groupe et mise en place d'un support de proximité pour 3 000 utilisateurs repartis sur 20 sites en France.

Applications

(20 % du chiffre d'affaires 2006)

■ Pour un établissement public français de niveau européen du secteur bancaire, mission d'accompagnement sur le choix d'une nouvelle solution e-learning bureautique dans le cadre de la migration vers Pack Office 2006. Prise en charge de l'assistance à maîtrise d'ouvrage.

■ Pour une entité du premier groupe d'assurance français, mission de conseil décisionnel, réalisation et mise en place d'une procédure d'exploitation permettant la création d'une plate-forme décisionnelle globale pour l'ensemble des marchés de la société.

■ Pour une filiale d'un groupe du secteur Énergie et Services, participation au projet de mise en place de SAP (tous modules), avec conception fonctionnelle des processus des domaines « Contrôle de gestion » et « Gestion d'affaires » et assistance à la coordination de l'équipe projet.



Références

Principaux clients en 2006

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 méthodologie ITIL utilisée par les

■ Qu'est-ce qu'ITIL ?

Développée à la fin des années 1980, la norme ITIL (*Information Technology Infrastructure Library*) est un référentiel des meilleures pratiques de la production informatique, qu'elle soit réalisée par des équipes informatiques internes ou par un infogérant.

Cette méthodologie est peu conceptuelle et issue surtout de l'expérience. Elle s'implante progressivement. Par ailleurs, s'appuyant

sur une approche par processus, elle a été facile à appréhender par des organisations certifiées ISO 9001 version 2000 comme NEURONES. Membre fondateur de l'ITSMF via notre activité de help-desk, le choix a été fait de capitaliser sur cet ensemble structuré de pratiques. Aujourd'hui, avec le développement de nos centres de services mutualisés, la vie sans ITIL ne serait même pas envisageable !

■ Quelles applications concrètes en fait NEURONES chez ses clients infogérés ?

Le sujet de la méthodologie est aride et difficile à illustrer simplement. ITIL aide à bien séparer dans notre organisation d'équipe, le mode « réactif » (interventions sur consignes formalisées, avec une vision industrielle) et le mode « proactif » (prévention, recueil des informations, résolution des problèmes à la racine des incidents). ITIL met l'accent, dans

Résultats financiers

Chiffres clés 2006

Compte de résultat

(en millions d'euros)	2006 IFRS	2005 IFRS
Chiffre d'affaires	130,0	108,9
Résultat opérationnel	9,0	8,7
% CA	6,9 %	8 %
Produits financiers	1,1	0,9
Impôts sur les résultats	(3,5)	(3,3)
Résultat net de la période	6,6	6,3
% CA	5,1 %	5,8 %
- dont RNPG	6,1	5,9
- dont minoritaires	0,5	0,4

78,4 M€

Capitaux propres, part du groupe,
au 31 décembre 2006

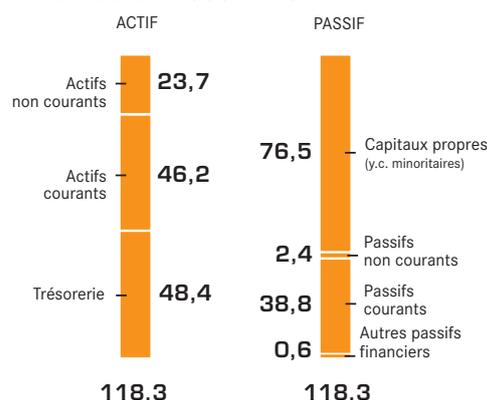
47,8 M€

Trésorerie nette
au 31 décembre 2006

Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	2006	2005
Résultat net	6,6	6,3
Éléments non monétaires	3,0	1,1
Variation du BFR (augmentation)/diminution	(5,3)	(1,9)
Investissements industriels nets	(2,2)	(0,9)
Cash-flow libre	2,1	4,6
Investissements financiers nets	(2,9)	(1,0)
Augmentation de capital nette	0,3	0,8
Autres (divid., remb. emprunt...)	(1,5)	(1,2)
Variation de trésorerie	(2,0)	+ 3,2
Trésorerie de fin de période	47,8	49,8

Bilan au 31 décembre 2006



infogérants.

tous les processus, sur l'importance vitale de la tenue à jour de la documentation (la « Configuration Management Data Base » dans notre jargon), qui seule permet de progresser, de maîtriser les changements et les mises en production. Il faut savoir que 80% des incidents sont liés à des changements. Enfin, avec sa vision transversale par processus, avec, pour chacun d'eux, un responsable et un tracking des événements,

ITIL met au premier plan le service global à apporter à l'utilisateur du système d'information et ne raisonne pas par « silos » technologiques (service desk, télédistribution postes de travail, équipes sur site, serveurs,

bases de données, réseau...). Aujourd'hui, 90 personnes ont été certifiées et environ 900 personnes du groupe appliquent ITIL au quotidien, sur 90 contrats d'infogérance.

ITIL®

90 collaborateurs certifiés

itsME

Membre fondateur

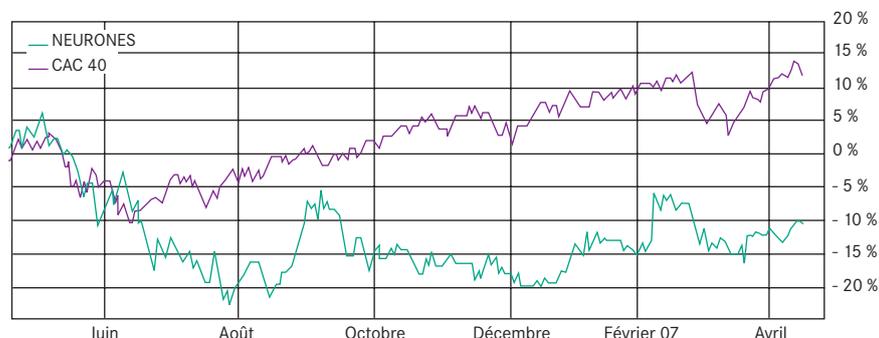


Certifiée pour ses activités d'infogérance, de Help desk et d'Assistance technique.

Carnet de l'actionnaire

Le cours de Bourse

Évolution du cours de Bourse sur un an, du 19 avril 2006 au 18 avril 2007



L'action NEURONES

Volumes journaliers moyens pour 2006
14 400 titres par jour

Cours au 18 avril 2007
5,27 €

Capitalisation boursière au 18 avril 2007
122 M€

23 290 351 actions
(18 avril 2007)

Euronext – NextEconomy – Compartiment C

Code ISIN : FR0004050250 (NRO)

Bloomberg : NEUR FP

Reuters : NEUR.LN

On en parle... (extraits)

Presse informatique

DECISION

15 janvier 2007

« NEURONES enrichit son offre »

Distributique

6 mars 2007

« NEURONES conclut 2006
sur 19 % de croissance »

Presse économique et financière

Le Revenu

16 février 2007

« Croissance à deux chiffres »

Le Monde

16 mars 2007

« Condamnée à grandir »

Nos actionnaires

« Félicitations pour ces bons et solides résultats. Merci de la qualité
de votre réponse, qui corrobore mon opinion sur votre société. »

Olivier B.

« Merci, vous êtes toujours aussi constants et fidèles à vous-mêmes. »

Augusto P.

« Félicitations ! »

Georges S.

Calendrier

- 3 mai 2007 :
CA 1^{er} trimestre 2007
- 14 juin 2007 :
Assemblée générale
- 26 juillet 2007 :
CA 2^e trimestre 2007
- 27 septembre 2007 :
Résultat 1^{er} semestre 2007
- 8 novembre 2007 :
CA 3^e trimestre 2007

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
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

