

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES

mars 2008 - n°12

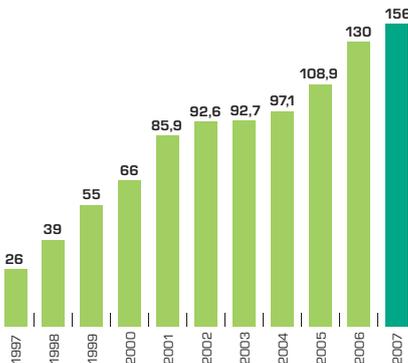
# NEURONES



## Croissance du CA 2007

# +20%

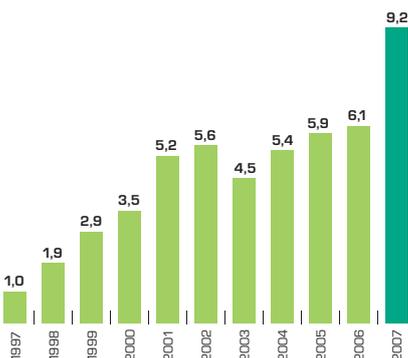
### Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



### Taux de résultat opérationnel 2007

# 8,9%

### Résultat net part du groupe (en M€)



Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

« En direct de l'économie réelle » et à l'écart des emballements et déprimes cycliques des marchés financiers qui monopolisent l'actualité, voici les dernières nouvelles de votre société.

En 2007, un nouveau bond en avant a été enregistré, supérieur même à celui de 2006 :

- le chiffre d'affaires a progressé de 20% (dont 15,7% de croissance interne) à comparer aux 19,3% (dont 12,5% de progression organique) de 2006,
- à 8,9% du CA, le résultat opérationnel est un des meilleurs parmi les sociétés cotées du secteur,
- le bénéfice net a crû de +50%,
- franchissant le cap des 2000, les effectifs ont presque augmenté de 50% en 2 ans.

C'est la réalité objective des chiffres.

Et, depuis lors, le rythme des commandes ne faiblit pas en ce début 2008. Voilà pour « le monde réel ».

Dans le monde plus virtuel et bruyant des marchés financiers, en revanche, ce n'est pas la fête ! La nette baisse des volumes échangés en « petites capitalisations » et en « valeurs IT », ainsi qu'un moral temporairement faiblard chez les investisseurs, entraînent, semble-t-il, une baisse des multiples et donc des cours.

Votre Conseil d'Administration n'en est pas resté au simple constat. Résolument confiant, aujourd'hui plus encore qu'il y a 5, 10 ou 20 ans, il a publié son intention de racheter des actions NEURONES (sans intention de les détruire). Elles sont offertes aujourd'hui à un multiple historiquement faible (moins de 7 fois le résultat net part du groupe + le cash, au 31 décembre 2007 !).

D'autant que le futur est porteur de bonnes nouvelles pour ceux (dirigeants, actionnaires) dont le rôle est de regarder au loin. En particulier :

- la prise de conscience récente de l'opacité de certains produits (ou circuits ou comportements) financiers ouvre des perspectives encore plus larges aux systèmes d'information,
- l'usage de l'informatique et son niveau de complexité ne font qu'augmenter. Et donc imposent le recours durable à des sociétés spécialisées, comme celle dans laquelle vous avez investi,
- les nouvelles conceptions de l'informatique (Architecture Orienté Services - SOA, virtualisation, mobilité...), la créativité des fabricants de nouvelles solutions et les fusions-acquisitions génèrent sans fin de nouveaux travaux pour notre profession.

Alors, sommes-nous réjouis par ces résultats 2007 ? Oui, mais pas durablement tant que votre société, à force de croissance interne et d'opportunités de croissance externe réellement créatrices de valeur, n'aura pas atteint la place qu'elle mérite sur son marché.

En attendant d'y arriver, merci de votre confiance !

### Luc de CHAMMARD

Président-directeur général

Actionnaire

luc.dechamard@neurones.net

« Je ne fais pas de promesses, mais je les tiens. »  
Edouard Ballardur

Le Comité  
de Direction



# ACTIVITÉS

RÉALISATIONS S2 2007

## INFRASTRUCTURES

(80% du chiffre d'affaires 2007)

■ **Pour un grand courtier français en assurance du personnel** : mise en œuvre d'une nouvelle infrastructure. Intervention de 150 jours × hommes pour la refonte du Système d'Information du site principal sur deux salles distantes comprenant : consolidation et virtualisation des serveurs, consolidation et virtualisation du stockage.



■ **Pour un GIE en charge de l'informa-tique d'un groupe industriel diversifié** : infogérance du service desk et support d'environ une centaine d'applicatifs métiers pour 7 000 utilisateurs en France, en Belgique et en Suisse. Ce client de longue date signe un nouveau contrat pour 3 ans avec engagements de résultat.

■ **Pour un opérateur de télécommunica-tions majeur dans le monde** : contrat pluriannuel au forfait pour intervenir dans le conseil, l'installation, l'administration de postes de travail et serveurs (environnement Windows/VMware, Unix/Aix), intégration d'outils d'administration, de supervision et de sécurité, gestion des incidents.

■ **Pour une maison internationale de maroquinerie de luxe** : mission de déploiement antivirus permettant de sécuriser toutes les filiales avec plus de 20 000 postes. Mise en œuvre en phase pilote, conception de l'architecture de gestion d'antivirus, formation des collaborateurs et support au déploiement sur la cible.

■ **Pour une chaîne de radio française destinée à la diffusion vers l'étranger** : mise en œuvre d'une solution de gestion de parc (AssetCenter), du Help-Desk (ServiceCenter au travers de la suite du Service Support Foundation). Mise en œuvre d'une vingtaine de services Connect-it dont de nombreux flux financiers avec l'ERP financier et Peregrine Desktop Inventory permettant de réaliser un inventaire de l'ensemble de ces biens. Plus de 200 utilisateurs accèdent à la solution.

## APPLICATIONS

(20% du chiffre d'affaires 2007)

■ **Pour un grand groupe européen du secteur de la construction** : mise en œuvre d'une application de type « intranet » permettant de gérer les signalements d'anomalies au programme d'entretien et maintenance des prisons, d'effectuer les calculs et le reporting des pénalités liés à ces anomalies. Projet au forfait de 275 jours.

■ **Pour un établissement public du secteur de la santé** : prestations de Tierce Maintenance Applicative (TMA) sur l'ensemble des composants fonctionnels et des modules SAP déployés dans les 18 établissements et au siège

■ **Pour un opérateur télécoms** : élaboration d'une stratégie de transformation du SI, de configuration et d'activation des services mobi-



les. Spécifications générales et détaillées de l'architecture cible, formalisation du plan d'élimination des anciennes applications, définition des étapes nécessaires pour la transformation du système d'information.

■ **Pour un acteur mondial détaillant de mobilier** : migration du logiciel VectorWorks vers AutoCad (AutoDesk). Prise en charge de l'intégration complète de cette solution CAO et formation d'environ 56 personnes.

■ **Pour une société française dédiée à la propulsion spatiale** : projet d'ingénierie de formation pour la phase « appropriation-déploiement métiers » de leur nouvel ERP (Baan).



## ENTRETIEN AVEC...

... Bertrand DUCURTIL, Directeur général de NEURONES, qui nous parle de l'offre Conseil du groupe NEURONES

### ■ Quelles sont les activités de Conseil du groupe NEURONES ?

Le vocable « Conseil » est employé pour recouvrir des réalités souvent très différentes.

NEURONES se consacre :

- au « Conseil en organisation » qui désigne l'ensemble des prestations d'assistance à la mise en œuvre opérationnelle des choix stratégi-

ques de l'entreprise : diagnostics opérationnels, design, mise en œuvre et optimisation d'organisations, transformation des métiers et des fonctions de l'entreprise ;

- au « Conseil en Systèmes d'Information » qui désigne les prestations d'assistance visant à intégrer la stratégie de l'entreprise dans ses systèmes informatiques : schémas directeurs

et stratégies IT, urbanisme et architecture, Assistance à Maîtrise d'Ouvrage, management de projets, audits de SI ;

- enfin à une forme spécialisée de Conseil dédié aux services liés aux grands parcs de postes de travail : processus ITIL, intégration de solutions progiciels d'Infrastructures Management et de gestion de parc.

## RÉFÉRENCES

## CHIFFRES CLÉS

### Quelques clients de l'année 2007

#### Banque - Assurance



#### Distribution - Services - Biens de consommation



#### Énergie - Utilities - Santé



#### Industrie



#### Secteur Public



#### Télécoms



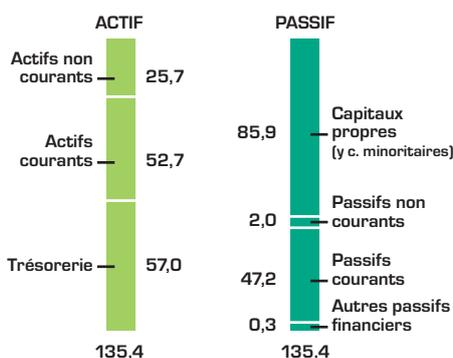
### Compte de résultat

(en millions d'euros)	2007 IFRS	2006 IFRS
Chiffre d'affaires	156,0	130,0
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>13,8</b>	<b>9,0</b>
% CA	8,9 %	6,9 %
Produits financiers	1,5	1,1
Impôts sur les résultats	(5,4)	(3,5)
Résultat net de la période	9,9	6,6
% CA	6,4 %	5,1 %

### Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	2007	2006
Résultat net	9,9	6,6
Éléments non monétaires	3,3	3,0
Variation du BFR (augmentation)/diminution	2,1	(5,4)
Investissements industriels nets	(2,6)	(2,2)
<b>Cash-flow libre</b>	<b>12,7</b>	<b>2</b>
Investissements financiers nets	(2,8)	(2,9)
Augmentation de capital nette	0,5	0,3
Autres (divid., remb. emprunt...)	(1,5)	(1,5)
Variation de trésorerie	8,9	(2,1)
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>56,7</b>	<b>47,8</b>

### Bilan 31 décembre 2007



### Trésorerie nette au 31 décembre 2007

# 56,7 M€

### Capitaux propres, part du groupe, au 31 décembre 2007

# 82,6 M€

En plus de ces activités de Conseil dédiées, chaque entité du groupe réalise aussi différentes missions de Conseil dans son métier, en amont des projets de mise en œuvre.

#### ■ Qui réalise ces prestations et comment s'intègrent-elles dans l'offre du groupe ?

Le Conseil en Organisation et IT est réalisé par

un cabinet de Conseil, dirigé par une équipe d'associés issus des grands cabinets internationaux. Sollicitée par l'ensemble des entités du groupe, cette société est amenée à travailler en aval, surtout avec l'intégration ERP et l'entité dédiée à l'accompagnement au changement. Quant à l'entité dédiée au Conseil ITIL et en Infrastructures Management, elle par-

tage son activité entre ses clients propres et les contrats d'infogérance du groupe. Ainsi, elle est naturellement sollicitée lors des démarrages des contrats d'infogérance (dans notre jargon, les "Prises en Charge") et également tout au long de la durée de vie des contrats, pour mettre en œuvre concrètement les plans de progrès.

# FAITS MARQUANTS S2 2007

## Juillet

■ Début juillet, le groupe organise pour la troisième année consécutive la "NEURONES Golf Cup". Cette édition



se déroule dans un cadre convivial et sportif au Paris International Golf Club à Baillet-en-France et permet notamment aux clients participants d'apprécier la présence active de Jean-François Remesy (n° 1 français de golf en 2005).

## Octobre

■ L'entité de conception, intégration & exploitation de systèmes et réseaux remporte l'appel d'offres de la DSI de l'un de leaders mondiaux de l'industrie pharmaceutique pour la prise en charge

des prestations liées aux postes de travail et à l'assistance utilisateurs. Ce contrat renforce les activités dans les centres de recherche, un axe de développement important pour NEURONES.

## Novembre

■ Lors du forum annuel HP Software Universe, qui s'est tenu à Barcelone fin novembre 2007, l'entité dédiée au conseil en service & asset management du groupe a été élue partenaire BTO (Business Technology Optimization) de l'année 2007 par HP Software.



■ Au terme des audits qui se sont déroulés en fin d'année, au cours desquels l'ensemble

des processus de l'entreprise ont été évalués, les deux plus importantes entités du groupe renouvellent pour trois ans leur certification ISO 9001:2000 qu'elles détenaient depuis 2004.



## Décembre

■ CM-CIC Securities a décerné à NEURONES, le prix 2007 (trophée ci-contre) de la meilleure société de services informatiques, à l'occasion de la 21<sup>e</sup> édition de "La Bourse rencontre l'Informatique". « Ce prix annuel récompense les performances financières du lauréat, la pertinence de sa stratégie de développement ainsi que la qualité de son management. »



## CARNET DE L'ACTIONNAIRE

### L'ACTION NEURONES

Volumes journaliers moyens en 2007: **10 000 titres par jour**

Cours (au 18 février 2008): **5,47 €**

Capitalisation boursière (au 18 février 2008): **127,90 M€**

**23 382 827 actions** (au 18 février 2008)

NYSE Euronext (Compartiment C)

Code ISIN: FR0004050250 (NRO)

Bloomberg: NEUR FP

Reuters: NEUR.LN

### CALENDRIER

■ **C.A. T1 2008:** 06.05.2008

■ **Assemblée Générale:** 12.06.2008

■ **C.A. S1 2008:** 24.07.2008

■ **Résultats S1 2008:** 25.09.2008

■ **C.A. T3 2008:** 13.11.2008

### ON EN PARLE... (extraits)

#### Les actionnaires

« Bravo à l'excellente équipe de Direction générale et aux 2 000 collaborateurs. »  
**Yves T.**

« Félicitations pour cette consécration. »  
**Lilian P.**

« Merci, une performance excellente notamment sur l'amélioration de la marge, qui reflète sans doute que les clients sont prêts à payer un peu plus cher la qualité de vos services. Dans une période difficile pour les petits porteurs avec des portefeuilles rouges vifs, ma ligne de (...) titres NEURONES est restée au vert et comme vous, je reste confiant pour 2008. »  
**Olivier B.**

## CONTACTS

### ■ Relations Investisseurs

Olivier JOLLY  
Directeur administratif et financier  
Tél.: 01 41 37 41 37  
e-mail: investisseurs@neurones.net

### ■ Informations complémentaires

Matthieu VAUTIER  
Directeur marketing & communication

### ■ Société

NEURONES  
Immeuble "Le Clemenceau 1"  
205, avenue Georges Clemenceau  
92024 Nanterre Cedex

Tél.: 01 41 37 41 37  
Fax: 01 47 24 40 46

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

