

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES

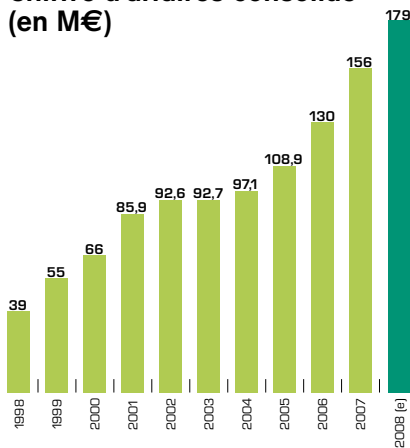
novembre 2008 - n°13



## Croissance du chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2008

# 19%

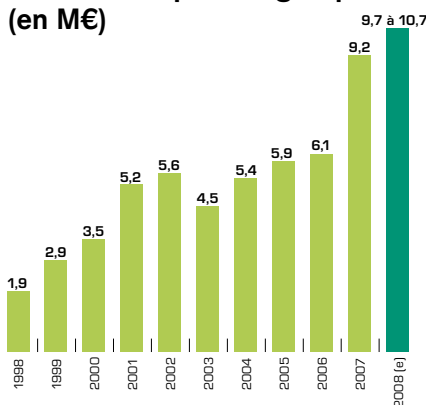
### Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



## Taux de résultat opérationnel (\*) 1<sup>er</sup> semestre 2008

# 8,8%

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



(\*) avant coût des stocks options, actions gratuites et dépréciations d'actifs.

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

A vous qui suivez l'aventure entrepreneuriale de NEURONES, le contenu de cette Lettre contraste avec l'ambiance médiatique du moment :

- la *croissance*, purement organique, a été de 19,2% au cours du dernier trimestre publié et l'activité a progressé globalement de 19% au 1<sup>er</sup> semestre 2008,
- la *rentabilité* a été encore améliorée par rapport aux 6 premiers mois de l'année dernière,
- plus de 500 nouveaux collaborateurs, *créateurs des richesses de demain*, auront rejoint le groupe entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 juin,
- les affaires se développent toujours à un *rythme rapide* au moment où ces lignes sont rédigées.

Comment s'explique cette "surcroissance", alors que la hausse du PIB sera du 1% et celle du marché des Services Informatiques de 6-7% en 2008 ?

C'est probablement parce que votre société a :

- *bâti des offres* correspondant précisément aux attentes du marché. En simplifiant les contraintes des clients, elles démultiplient leur efficacité pour gagner la course, sans fin, vers le succès;
- *convaincu ses forces commerciales* d'écouter, de s'adapter et... de gagner, malgré la compétition particulièrement intense dans les Services Informatiques;
- *rappelé ce "plus est en toi"* à chacun de ses collaborateurs, libérant initiatives et prises de responsabilités, incitant à se dépasser et donnant ainsi un sens à la vie professionnelle;
- *adapté ses structures* de coûts grâce à un "business model" simple, pas directement impacté par les taux, les matières premières ou les sources d'énergie;
- *encouragé ses managers et ses "patrons-entrepreneurs"* à détenir une part croissante du capital du groupe ou des sociétés qui le composent, entretenant ainsi leur engagement pour animer leurs équipes, celles à qui nous devons ces réalisations.

Qu'en sera-t-il des performances de NEURONES pour 2009 et les années suivantes ? Elles seront ce que nous en ferons, sans se laisser influencer par les prévisions économiques moroses. Surtout si de nouveaux entrepreneurs nous rejoignent : c'est là le véritable goulot d'étranglement des Services Informatiques.

En attendant, chacun constate que dans les entreprises, l'essentiel des salariés passent la majorité de leur journée devant un ordinateur. Ils sont de plus en plus connaisseurs, donc exigeants vis-à-vis des outils informatiques, formidables vecteurs pour accroître la communication et la collaboration, en entreprise, comme au domicile de chacun.

Les beaux jours des professionnels de l'Informatique... et de ceux qui y auront investi... seront donc au rendez-vous des années à venir !

A bon entendre...

**Luc de CHAMMARD**  
Président-directeur général  
luc.dechamnard@neurones.net

“Rappelez-vous que le chemin du succès est toujours en construction.”  
Denis Waitley

Le Comité  
de Direction



# ACTIVITÉS

## RÉALISATIONS S1 2008

### INFRASTRUCTURES

(80% du chiffre d'affaires 2008)

■ **Pour un établissement public du secteur de l'industrie nucléaire:** renouvellement pour la troisième fois consécutive du contrat d'infogérance globale. Gestion des infrastructures serveurs et réseaux et renforcement des actions d'industrialisation et de rationalisation du système d'information. Conseil et accompagnement dans la politique Qualité ISO via l'implémentation des meilleures pratiques ITIL.



■ **Pour le deuxième groupe mondial de services d'évaluation de conformité et de certification:** mise en œuvre d'une plate-forme d'assistance téléphonique aux 1 600 utilisateurs répartis sur 25 sites dans le cadre du déploiement d'un applicatif métier. Réalisation, mise en œuvre et exploitation d'une solution complète et performante de gestion des demandes de support et d'assistance aux utilisateurs.

■ **Pour une entreprise des services de location automobile:** assistance aux utilisateurs dans un ou plusieurs domaines techniques pour un parc de 500 postes de travail. Intervention à distance et/ou sur le poste de travail. Prestations délivrées 250 jours par an, de 7h30 à 19h.

■ **Pour une importante chaîne de supermarchés:** renouvellement de l'intégralité des serveurs centraux pour permettre le déploiement de l'ERP Gold assurant la gestion de la chaîne logistique entre plus de 400 magasins et entrepôts. Installation des équipements HP SuperDome, des différentes applications connexes et de Gold en



environnement de test et de production, raccordement des serveurs, stockage des bases de données, formation, transfert de compétences et rédaction des procédures.

■ **Pour un leader des services d'externalisation des Ressources Humaines:** conception, implémentation et accompagnement des utilisateurs dans la mise en place de la solution CRM (Customer Relationship Management) Clarify. Cette mission d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage recouvre plusieurs phases : audit de l'existant, définition des spécifications fonctionnelles, tests, recettes et déploiement auprès des 450 utilisateurs.

### APPLICATIONS

(20% du chiffre d'affaires 2008)

■ **Pour un distributeur reconnu de fournitures et de matériel de bureau:** mise en place des formations dans le domaine de la bureautique, du management et du développement personnel pour l'ensemble des collaborateurs bénéficiant du DIF (Droit Individuel à la Formation).

■ **Pour le 3<sup>e</sup> assureur généraliste en France:** mise en œuvre du "Google Search Appliance"



(GSA), un moteur de recherche permettant d'effectuer des recherches pertinentes sur de nombreuses sources d'informations hétérogènes et sécurisées. Cette application permet aux collaborateurs l'accès aux informations et aux documents publiés sur les divers intranets du groupe.

■ **Pour un important opérateur de téléphonie mobile:** mission de support pour une expertise SAP SRM (Supplier Relationship Management). Accompagnement du changement pour garantir la promotion du SAP SRM en interne et le développement de l'outil, afin d'assurer une meilleure exploitation.



■ **Pour un des leaders internationaux dans la transmission et la distribution d'énergie:** mission de management et de gestion du Centre de Compétences SAP. Intervention sur SAP FI / CO / PS (Finance, Contrôle de Gestion et Gestion de Projets).

■ **Pour une filiale d'un groupe international spécialisé dans le négoce de matières premières:** maîtrise d'ouvrage d'un projet permettant de rationaliser, centraliser et améliorer le système d'information pour le périmètre Europe / Mer Noire. Réalisation des différentes étapes : audit et classification des applications, définition des objectifs de niveaux de service, identification des acteurs majeurs de l'infogérance en Europe de l'Ouest, écriture et dépouillement du Request For Proposal pour l'externalisation du SI, choix de l'infogérant, accompagnement au changement et refonte de l'organisation IT.

## ENTRETIEN AVEC...

... **Bertrand DUCURTIL, Directeur général de NEURONES, qui nous parle de RS2i, acteur reconnu du BPM ayant**

### ■ Qu'est-ce que le BPM ?

Le BPM "Business Process Management" ou "gestion des processus métier" recouvre plusieurs traitements complémentaires de l'information.

Pour l'imager, prenons l'exemple classique du courrier reçu par une compagnie d'assurance : chaque document est dématérialisé (numérisé),

puis indexé selon sa nature et ensuite envoyé (informatiquement) au service concerné. Selon son objet, il sera traité soit dans des applications informatiques, soit manuellement. Un programme de collaboration (workflow) assure la visibilité du cheminement du courrier et suit l'avancement global du traitement des dossiers.

Pour certaines entreprises, la maîtrise de ce

type de processus métier est un enjeu stratégique. Elles améliorent ainsi la valeur, l'efficacité du service rendu à leurs clients, leurs délais et bien souvent aussi leurs résultats financiers en fin d'année !

Les projets BPM se traduisent fréquemment par la mise en place d'applications informatiques de type "workflow". Elles sont utilisées

Quelques clients  
du 1<sup>er</sup> semestre 2008



JCDecaux

les vitrines du monde

IRSN

INSTITUT  
DE RADIOPROTECTION  
ET DE SÛRETÉ NUCLÉAIRE



LVMH

MOËT HENNESSY, LOUIS VUITTON

Office DEPOT

### Compte de résultat

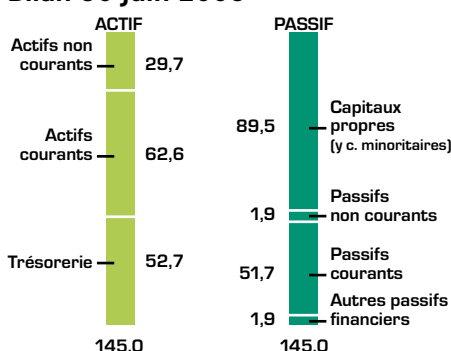
(en millions d'euros)	S1 2008	S1 2007	2007
Chiffre d'affaires	89,4	75,1	156,0
<b>Résultat opérationnel d'activité (*)</b>	<b>7,9</b>	<b>5,8</b>	<b>14,4</b>
% CA	8,8 %	7,8 %	9,2 %
Résultat opérationnel	7,3	5,6	13,8
% CA	8,2 %	7,4 %	8,9 %
Produits financiers nets	0,8	0,7	1,5
Impôts sur les résultats	(2,9)	(2,2)	(5,4)
Résultat net de la période	5,2	4,1	9,9
% CA	5,8 %	5,4 %	6,4 %

(\*) avant coût des stocks options, actions gratuites et dépréciations d'actifs.

### Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	S1 2008	S1 2007	2007
Résultat net	5,2	4,1	9,9
Éléments non monétaires	1,4	1,6	3,3
Variation du BFR (augmentation)/diminution	(5,9)	(0,2)	2,1
Investissements industriels nets	(1,0)	(1,1)	(2,6)
<b>Cash-flow libre</b>	<b>(0,3)</b>	<b>4,4</b>	<b>12,7</b>
Investissements financiers nets	(3,8)	(2,1)	(2,8)
Augmentation de capital nette	0,1	0,3	0,5
Autres (divid., remb. emprunt...)	(1,9)	(1,6)	(1,5)
Variation de trésorerie	(5,9)	+1,0	8,9
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>50,8</b>	<b>48,8</b>	<b>56,7</b>

### Bilan 30 juin 2008



### Trésorerie nette au 30 juin 2008

**50,8 M€**

Capitaux propres, part du groupe,  
au 30 juin 2008

**85,9 M€**

rejoint récemment le groupe.

pour organiser, automatiser, fluidifier les enchaînements des différentes tâches des processus qui sont soit manuelles, soit déjà gérées dans des programmes existants (tels que les Progiciels de Gestion Intégrée...).

#### ■ Quel est l'intérêt du rapprochement ?

Avec cette nouvelle société qui rejoint le groupe,

NEURONES dispose maintenant d'une expertise additionnelle, non seulement en BPM, mais aussi dans les domaines connexes que sont la gestion de contenus (ou "content management"), en GED (Gestion Electronique de Documents), en gestion des documents audiovisuels et en archivage.

En effet, après les textes et les images, la

prochaine décennie verra le fort développement de la gestion des documents audiovisuels, ouvrant des perspectives attrayantes pour les rares acteurs spécialisés en BPM.

Au-delà de la forte valeur ajoutée intrinsèque des activités concernées, le groupe a désormais une manière de servir encore plus complètement les sociétés dont il assure l'Infogérance.

# FAITS MARQUANTS S1 2008

## Janvier

■ Signature d'un contrat d'information avec le groupe agroalimentaire DANONE, numéro un mondial des produits laitiers frais



DANONE

et numéro deux de l'eau conditionnée. Ce contrat d'une durée de 5 ans prévoit la prise en charge des postes de travail et de la bureautique pour l'ensemble des sociétés du groupe, soit un parc de 6 500 postes. Une équipe dédiée de 35 personnes gèrera les interventions de proximité, la gestion de stock et la gestion de parc. Le help desk sera externalisé sur l'un des centres de services de l'entité spécialisée de NEURONES.



## Avril

■ Début avril, l'entité de conseil, intégration, support & TMA d'ERP du groupe, a réuni ses clients et prospects à l'Hôtel de Crillon autour du thème "Comment adapter SAP aux changements d'organisation

ou de processus?". Lors de cette rencontre, les participants ont assisté à la présentation du témoignage de GEHIS sur la "dataconversion" et ont échangé leurs expériences.

## Mai

■ Le Groupe renforce son pôle applicatif avec l'acquisition d'un acteur reconnu dans l'intégration de systèmes de gestion de processus (BPM - Business Process Management), de gestion de contenu, de Gestion Electronique de Documents (GED), de gestion de documents audiovisuels et d'archivage. Ce rapprochement permet à NEURONES de renforcer son expertise dans les architectures logicielles orientées services (SOA), d'élargir sa couverture et d'apporter des solutions innovantes dans certains grands comptes.



## Juin

■ Pour accompagner ses clients banque et

assurance dans le renforcement de leur sécurité, l'entité dédié à la télé-exploitation de serveurs, hébergement & sécurité a ouvert un datacenter à Lyon, relié en fibre optique au datacenter parisien, permettant de construire un Plan de Reprise d'Activité aux normes de sécurité internationales.

■ Fin juin, NEURONES réunit ses principaux clients au Paris International Golf Club à Baillet-en-France pour la 4<sup>e</sup> édition de la NEURONES Golf Cup, en compagnie du n°1 français en 2005, Jean-François Remesy. Cette journée golfique s'est achevée en terrasse par un cocktail très convivial, l'occasion pour les sportifs de partager leurs meilleurs



moments et pour comparer les prix gagnés grâce aux généreuses dotations des sponsors!

## CARNET DE L'ACTIONNAIRE

### L'ACTION NEURONES

Cours (au 22 septembre 2008):  
**5,33 €**

Capitalisation boursière  
(au 22 septembre 2008): **125 M€**

Volumes journaliers moyens pour  
S1 2008: **6 000 titres par jour**

**23 401 118 actions**  
(fin août 2008)

NYSE Euronext (Compartiment C)

Code ISIN: FR0004050250 (NRO)

Bloomberg : NEUR FP

Reuters : NEUR.LN

### CALENDRIER

- **C.A. T3 2008**: 13.11.2008
- **C.A. annuel 2008**: 05.02.2009
- **Résultats annuels 2008**: 05.03.2009
- **C.A. T1 2009**: 07.05.2009
- **Assemblée Générale**: 11.06.2009
- **C.A. S1 2009**: 30.07.2009
- **Résultats S1 2009**: 24.09.2009
- **C.A. T3 2009**: 05.11.2009

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

#### investir

25.09.08

"NEURONES: les objectifs confirmés".

#### Le Monde Informatique

26.09.08

"Semestriels: le CA de NEURONES progresse de 19%".

#### Le Particulier

La Lettre des Placements

02.10.08

"NEURONES: bons résultats et trésor de guerre toujours important".

#### Le Revenu

03.10.08

"NEURONES: conseillé à conserver".

## 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

### ■ Editeur

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)

