

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES

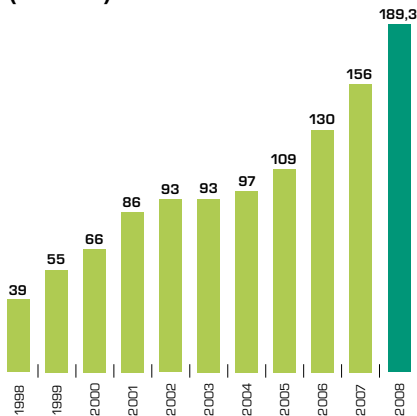
avril 2009 - n° 14



## Croissance du CA 2008

# +21,4%

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

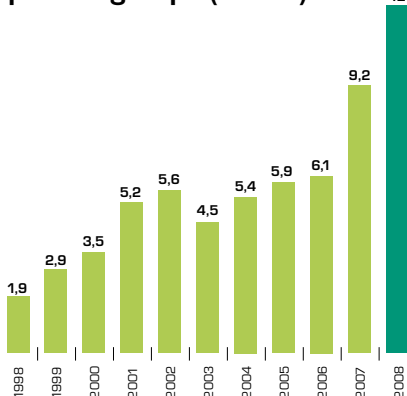


## Taux de résultat opérationnel d'activité(\*) 2008

# 10,3%

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

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



Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Les chiffres et graphiques ci-contre méritent des commentaires, en contrepartie de l'argent que vous avez ou pourriez, en confiance, investir dans NEURONES :

- à 21,4%, la progression globale de l'année 2008 se compare à un PIB qui a cru de moins de 1%. La croissance organique (+16,4%), le « muscle » d'une entreprise, a été presque **trois fois supérieure** à celle de son marché et **n'a pas faibli** au 4<sup>e</sup> trimestre;
- la rentabilité de l'année écoulée a été **une des meilleures** de l'histoire du groupe;
- après deux opérations de croissance externe complétant ses savoir-faire, votre société, sans dettes, dispose d'un matelas de **cash net de plus de 50 millions d'euros** pour financer ses projets, quel que soit le climat économique.

« Tout obstacle renforce la détermination. Celui qui s'est fixé un but n'en change pas. »  
Léonard de Vinci

Y a-t-il, derrière ces chiffres, des principes permanents? Oui, entre autres :

- un capitalisme « *du bon sens* » qui suggère par exemple :
  - de mettre ses « œufs » dans plusieurs « paniers » aux cycles différents (Conseil, Intégration, Infogérance),
  - que la croissance, la qualité et l'innovation préservent les marges, tout en permettant de baisser les prix.
- un capitalisme « *à visage humain* » qui se traduit notamment par :
  - 36 nationalités représentées, le partage du capital, une chance de réussir pour tous,
  - des écarts de salaires raisonnables (de 1 à 10), mandataires sociaux compris (évidemment sans « parachute » ni contrat de travail!).
- un capitalisme « *responsable* » qui construit aujourd'hui les profits de demain :
  - des dirigeants (une quinzaine) engagés sur le long terme et sur leurs deniers propres,
  - la conviction que l'avenir du groupe est entre leurs mains et pas dans les modes (de l'effet de levier, du « pure player », du court terme...) ni dans la conjoncture.

Voici comment ces caractéristiques vont traverser une situation économique et financière particulièrement grave :

- en 2009 et 2010, la Terre continuera probablement de tourner... Donc, même si elles avanceront temporairement moins vite, les entreprises seront toujours plus dépendantes de l'indispensable Informatique et des Services liés, métiers d'origine de NEURONES ;
- les organisations devront s'adapter toujours plus rapidement : le Conseil en Management et en Organisation, nouvelle spécialité du groupe, les aidera à réussir les transformations indispensables à leur développement ;
- « *après la pluie, le beau temps* » : ainsi en va-t-il des cycles auxquels s'ajustent les hommes, depuis toujours, et votre société depuis 24 ans. En se régénérant en permanence - la preuve : **sa croissance 2009 sera toujours à deux chiffres** - elle accumule des richesses qui se retrouveront tôt ou tard dans le cours de Bourse.

Quand? Lorsque la Finance sera reconnectée avec l'économie réelle. Il paraît que certains s'y emploient... A chacun son job!

**Luc de CHAMMARD**  
Président-directeur général

Le Comité  
de Direction



# ACTIVITÉS

## RÉALISATIONS S2 2008

### CONSEIL

(8% du chiffre d'affaires\*)

■ **Pour la filiale de vente et fabrication de produits d'aménagement durable** : assistance à maîtrise d'ouvrage pour se réapproprier, diffuser et pérenniser la connaissance fonctionnelle du Système d'Information existant dédié au commerce. Mise à jour de la documentation et création d'un manuel de procédures de travail visant à optimiser la gestion commerciale.

■ **Pour une importante société de Private Equity** : audit stratégique d'un Système d'Information dans le cadre de l'opération de rachat d'une société. Identification des risques et évaluation de leur niveau de maîtrise, validation de la pertinence des actions engagées pour répondre aux déficiences pointées par un audit ITIL mené 6 mois auparavant, revue du portefeuille de projets. Rédaction d'un rapport destiné aux acheteurs.



### INFRASTRUCTURES

(71% du chiffre d'affaires\*)

■ **Pour un grand groupe mondial de communication** : projet de déploiement de Microsoft Windows Vista sur 1200 postes de travail. Mise en œuvre de techniques d'optimisation des processus d'intégration, planification et remplacement des postes de travail auprès des utilisateurs en Région Parisienne et en Province.

Assistance aux utilisateurs pour la prise en main de Windows Vista, gestion des problèmes liés au changement.



■ **Pour un leader mondial des matériaux de construction** : implémentation et mise en production d'une architecture réseau avec la solution Riverbed, permettant la réduction des données et l'optimisation des flux sur un réseau Wan de 50 sites. Conseil et centralisation des services de messagerie Lotus Notes ainsi que des serveurs de fichiers Microsoft.

■ **Pour un acteur reconnu dans la gestion des véhicules d'entreprise** : contrat pluriannuel d'infogérance du Service Desk dans un périmètre international. Prise en main de 2500 collaborateurs dont plus de 1000 en France.

■ **Pour un distributeur international de gaz** : refonte et prise en charge de l'inter-connexion Internet, gestion de la sécurité, hébergement de la plate-forme Internet et gestion de la messagerie.



### APPLICATIONS

(21% du chiffre d'affaires\*)

■ **Pour une banque d'investissement parisienne leader** : audit d'architecture, de performance et de robustesse de deux applications du Système d'Information « Corporate and Risk Systems ». Analyse des applications, conception et exécution de tests, diagnostics, préconisations d'optimisation et d'évolution.

■ **Pour un Asset Manager, filiale d'un grand groupe bancaire** : conseil en organisation et audit technique des applications de contre-valorisation des fonds gérés par la gestion structurée. Audit/profiling de code, diagnostic, préconisations méthodologiques et techniques, analyse des processus existants, définition d'une organisation cible et conduite du changement.



■ **Pour un des leaders mondiaux dans la fabrication de produits pharmaceutiques** : mission de formation à la migration Office 2007 pour 4500 personnes sur le territoire Français et Dom-Tom. Intervention ponctuelle de 30 formateurs pour une journée de formation lors d'un séminaire accueillant plus de 650 visiteurs médicaux.

■ **Pour un groupe de BTP international** : intervention d'une équipe dédiée de 25 consultants-formateurs pour accompagner plus de 5000 utilisateurs sur SAP. Mise en place d'un plan de formation de longue durée pour l'ensemble des filiales en France et à l'international.

\* CA proforma 2008.

## ENTRETIEN AVEC...

### ... Bertrand DUCURTIL, qui nous parle des atouts de NEURONES en période de crise

#### ■ Comment vos métiers vont résister à la crise ?

En 2008, les services liés aux Infrastructures représentent 71% de notre activité (21% pour les services applicatifs et 8% dans le Conseil). En période difficile, les entreprises sont tentées de reporter des projets applicatifs. Elles peuvent limiter les missions de Conseil à celles offrant un retour rapide sur investissement. En

revanche, leur latitude est limitée pour les Infrastructures informatiques: elles doivent les maintenir à l'état de l'art, un peu comme une installation industrielle.

#### ■ Quel est le niveau de récurrence de votre chiffre d'affaires ?

Elevé: de l'ordre de 66% en 2008, dont les 45% du chiffre d'affaires réalisé en Infogérance,

avec des contrats conclus pour une durée initiale de 3 à 5 ans. Lorsque le service est de qualité, les renouvellements se succèdent: le plus ancien contrat va fêter ses 12 ans!

#### ■ Etes-vous exposé au risque offshore ?

Le sujet touche surtout les activités de développement applicatif (soit 21% de notre CA) mais concerne peu NEURONES qui dispose surtout

### Principaux clients en 2008

#### Banque - Assurance



#### Distribution - Services - Biens de consommation



#### Énergie - Utilities - Santé



#### Industrie



#### Secteur Public



#### Télécoms



### Compte de résultat

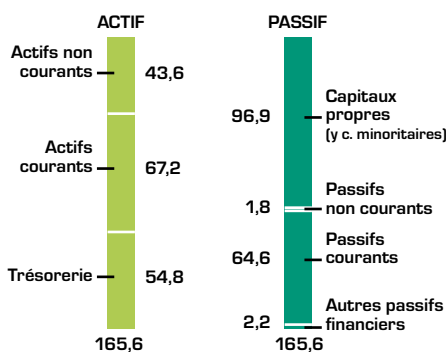
(en millions d'euros)	2008	2007
Chiffre d'affaires	189,3	156,0
<b>Résultat opérationnel d'activité (*)</b>	<b>19,5</b>	<b>14,4</b>
% CA	10,3%	9,2%
Résultat opérationnel	18,4	13,8
% CA	9,7%	8,9%
Produits financiers nets	1,8	1,5
Charge d'impôt sur les résultats	(7,2)	(5,4)
<b>Résultat net</b>	<b>13,0</b>	<b>9,9</b>
% CA	6,9%	6,4%

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

### Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	2008	2007
Résultat net	13,0	9,9
Éléments non monétaires	3,1	3,3
Variation du BFR (augmentation)/diminution	0,6	2,1
Investissements industriels nets	(2,3)	(2,6)
<b>Cash-flow libre</b>	<b>14,4</b>	<b>12,7</b>
Investissements financiers nets	(14,2)	(2,8)
Augmentation de capital nette	0,1	0,5
Autres (divid., remb. emprunt...)	(4,4)	(1,5)
Variation de trésorerie	(4,1)	8,9
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>52,6</b>	<b>56,7</b>

### Bilan 31 décembre 2008



### Trésorerie nette au 31 déc. 2008

**52,4 M€**

**Capitaux propres, part du groupe, au 31 décembre 2008**

**91,3 M€**

d'un portefeuille de dossiers de taille moyenne, délicats à transférer en offshore, les frais d'encaissement et de télécom induits par l'offshore ne pouvant pas s'amortir sur ce type de contrats.

#### ■ Comment la santé financière du groupe est perçue à l'extérieur ?

Lorsque la conjoncture est tendue, les clients, surtout lorsqu'ils s'engagent sur plusieurs an-

nées, à prix égal, préfèrent naturellement des prestataires solides financièrement, au capital contrôlé et aux dirigeants stables.

#### ■ En quoi votre organisation originale vous permet de gagner en rentabilité ?

Dans les services informatiques, les décisions de recrutement et d'affectation rapide des ressources sont cruciales. Les entités métier de

NEURONES sont autonomes, elles prennent leurs décisions à un niveau très fin: cette vitesse d'adaptation est un avantage par rapport à certains groupes à la culture centralisatrice. La concentration des activités en Région parisienne est aussi un facteur de réactivité. De même, un âge moyen de 32 ans est un atout par tous les temps !

# FAITS MARQUANTS S2 2008

## Juillet

■ L'entité systèmes et réseaux ouvre un Centre de services Infogérance destiné à développer une offre de maîtrise d'œuvre transverse. Dans le cadre de contrats d'infogérance, son objectif est d'assurer l'administration, l'exploitation, la supervision et l'évolution du Système d'Information.

## Septembre

■ Participation à la conférence stratégique sur le sujet « Segmenter et dynamiser ses contrats d'Infogérance », organisée par CIO, Le Monde Informatique et Réseaux & Télécom. Plus de 120 Directeurs du Système d'Information ont échangé autour des enjeux de l'externalisation. Lors de cette rencontre, NEURONES a



assuré l'intervention sur le thème « Dynamiser pour réussir : les enjeux d'une infogérance collaborative ».

## Octobre

■ L'entité spécialiste SAP du groupe a convié ses collaborateurs, clients, prestataires et partenaires à fêter dans un cadre original et convivial ses 10 ans de succès.



## Novembre

■ L'entité de Service desk et de Gestion du poste de travail du groupe ouvre un centre de services à Angers. Cette nouvelle implantation confirme la volonté de



NEURONES d'augmenter sa présence dans d'autres régions lorsque ses grands clients en expriment le besoin.

## Décembre

■ Le groupe renforce son offre de Conseil en étant rejoint par un cabinet reconnu dans le domaine du Conseil en Management et en Organisation et porte à plus de 100 personnes son nouveau pôle spécialisé. En complément de ses métiers de services informatiques, NEURONES poursuit ainsi son développement, permettant à ses clients, dans un contexte économique en mutation accélérée, de bénéficier d'une offre de services très en amont pour réussir le changement et innover de manière pragmatique.

## CARNET DE L'ACTIONNAIRE

### L'ACTION NEURONES

Volumes journaliers moyens en 2008 : 7 600 titres par jour

Cours (au 3 mars 2009) : 4,50 €

Capitalisation boursière (au 3 mars 2009) : 105,35 M€

**23 410 118 actions**  
(au 3 mars 2009)

NYSE Euronext  
(NextEconomy - Compartiment C)

Code ISIN : FR0004050250 (NRO)

Bloomberg : NEUR FP

Reuters : NEUR.LN

### CALENDRIER

- **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)

#### La Presse

**Le Particulier**  
La Lettre des Placements  
12.02.2009  
"NEURONES : la meilleure en 2008!"

**BOURSIER.COM**  
05.02.2009  
"NEURONES : haut de gamme".

**investir**  
06.02.2009  
"NEURONES : toujours aussi dynamique"

#### Un actionnaire

« Félicitations pour avoir tenu vos objectifs ambitieux. Difficile de ne pas être nerveux dans cette période catastrophique pour l'économie, d'autant plus que vos grands clients souffrent. NEURONES mérite que je conserve mes 5000 titres. »

Olivier B

## CONTACTS

### ■ Relations Investisseurs

Cyrille VU  
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)

