

LETTRE AUX ACTIONNAIRES

mars 2010 – n° 16

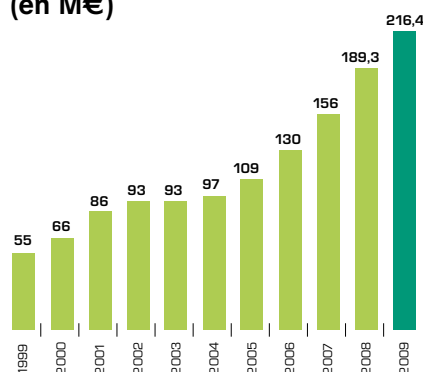
NEURONES



Croissance du chiffre d'affaires 2009

+14,3%

Chiffre d'affaires consolidé (en M€)

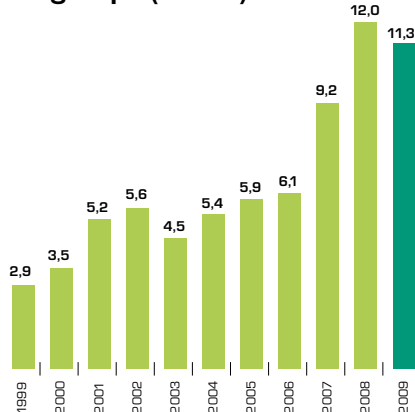


Taux de résultat opérationnel d'activité(*) 2009

9,3%

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

Résultat net part du groupe (en M€)



Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

En avril 2009, la *Lettre aux Actionnaires* n° 14 (*) prévoyait « une croissance 2009 toujours à deux chiffres » tandis que le stress de l'époque faisait renoncer la grande majorité des sociétés cotées à la moindre anticipation.

Dans les faits, que s'est-il passé ?

- le chiffre d'affaires 2009 de NEURONES a progressé de + 14,3 %, malgré un marché en sévère récession,
 - la croissance organique, plus modeste (+ 3,4 %), a été une nouvelle fois une des plus fortes parmi les sociétés de Conseil et de Services Informatiques,
 - à plus de 19 M€, le résultat opérationnel a battu un nouveau record en valeur absolue,
 - quant à la trésorerie nette, à près de 60 M€, elle a dépassé ses meilleurs niveaux malgré les 19 M€ investis au cours de ces vingt derniers mois.
- Au-delà des ventes et du résultat net (qui ont doublé en quatre ans!), d'un bilan très solide, de flux de trésorerie élevés et réguliers et de métiers lisibles et porteurs, voici les traits de personnalité qui accroissent ses parts de marché, y compris pendant les périodes de récession :
- l'exigence de satisfaire au plus près ceux qui décident de notre futur: les clients. En les aidant à dépenser moins et mieux (mutualisation, industrialisation, *nearshore*...), à se transformer, à améliorer les processus et à intégrer les évolutions technologiques,
 - des dirigeants entrepreneurs (*photo ci-dessous*) physiquement, moralement et financièrement engagés dans la compétition. Leur patrimoine, investi dans leur outil de travail, est solidaire de celui des actionnaires,
 - une vague montante de nouveaux associés qui démultiplient les efforts de leurs aînés et construisent le long terme,
 - un pouvoir décentralisé confié à ceux qui sont en contact avec les clients et aux côtés des consultants. Il permet réactivité, flexibilité et créativité, et donc une croissance durable et profitable,
 - des structures souvent légères, aux comptes lisibles et dans lesquelles les hommes se sentent utiles,
 - la croissance interne, comme indicateur privilégié de bonne santé,
 - une communication sobre: dire l'essentiel (les chiffres), garder les mains libres et pas d'annonces pour "occuper le terrain",
 - des croissances externes (même si en nombre insuffisant!) rationnelles.

Aux cours actuels et déduction faite de son cash, NEURONES est valorisée entre 7 et 8 fois son résultat net de 2009, soit des multiples historiquement très bas pour une société qui aura produit 25 ans de croissance profitable. Sa valeur d'entreprise (capitalisation - cash net) est même inférieure à ses fonds propres!

Avis aux amateurs... Les autres, comme pour la croissance 2009, ne pourront dire qu'ils n'auront pas été prévenus!

Luc de CHAMMARD

Président-directeur général
Luc.deChammard@neurones.net

(*) Téléchargeable sur www.neurones.net - Investisseurs - Documents téléchargeables

« La règle, c'est que le général qui triomphe est celui qui est le mieux informé. »

Sun Tzu



Le Comité de Direction

ACTIVITÉS

RÉALISATIONS S2 2009

INFRASTRUCTURES

(72 % du chiffre d'affaires 2009)

■ **Pour une agence française pour le développement des entreprises à l'international**: prestation de support aux utilisateurs comprenant service-desk et gestion de proximité visant à consolider la qualité de service auprès de 650 utilisateurs localisés à Paris et Marseille, intensifier la rationalisation et l'industrialisation des activités informatiques et des Systèmes d'Information, mettre en place un plan d'amélioration continu, par le biais de dispositifs de pilotage.

■ **Pour une grande banque française**: dans le cadre d'un projet global de refonte de l'environnement du poste de travail (270 000 postes), Assistance à Maîtrise d'Ouvrage dans le cadre des pré-études de migrations des métiers et fonctions de la banque au niveau mondial et Assistance à la Maîtrise d'Œuvre pour le design, le développement et les tests du nouveau master unique basé sur Windows 7.

■ **Pour un groupe alimentaire mondial leader**: prestation d'infogérance de help desk, support distant 24h/24 et 7j/7 bilingue multicanal pour l'ensemble des utilisateurs du SI de deux branches métiers du groupe. La prestation concerne 10 000 postes de travail.



APPLICATIONS

(19 % du chiffre d'affaires 2009)

■ **Pour un leader français de la répartition pharmaceutique**: dans le cadre de la création d'une nouvelle filiale, mise en place d'une solution SAP préconfigurée (iSiPack® Retail) spécialement conçue pour répondre à deux marchés: déploiement de filiales et/ou entreprises *midmarket*. Déploiement rapide de SAP en trois mois.

■ **Pour un grand groupe de télécommunication**: audit sur le SI groupe SAP avec analyse des anomalies, assistance auprès des utilisateurs pour la résolution de problèmes, audit de l'élimination des marges internes au niveau du groupe et préconisations de l'évolution du système.

■ **Pour un leader de l'audiovisuel**: étude et développement d'une nouvelle solution de gestion de l'archivage et d'automatisation des émissions de télévision.

■ **Pour une banque française**, mise en place d'une solution transformant la formation présente: conception de modules e-learning destinés à l'auto-formation et réalisation d'une formation à distance en anglais sur le thème de la sécurité.

CONSEIL

(9 % du chiffre d'affaires 2009)

■ **Pour une société de construction de maisons individuelles, représentée par 150 franchises en France**: description des processus et de la solution complète d'outils informatiques pour le lancement d'une nouvelle activité, schéma directeur du SI cible mis à disposition des sociétés du siège et des franchises avec la constitution du portfolio des projets et évaluation de leur budget, définition des scénarii d'architecture applicative.

■ **Pour un organisme public francilien de la santé**: dans le cadre du projet régional de télé-médecine, définition du périmètre, des fonctionnalités et de l'architecture de l'outil, benchmarking, étude de marché des solutions, mise en relation avec un expert en télé-médecine, rédaction du cahier des charges, ROI du projet et de la stratégie d'achat.

■ **Pour un réseau de distribution d'énergie**: mise en place d'une solution commune de planification et de programmation des interventions, réalisation d'études d'émergence et d'opportunités qui permettront la prise de décisions.



RÉFÉRENCES (extraits)

Quelques clients du 2^e semestre 2009

Banque - Assurance



Industrie



Distribution - Services - Biens de consommation



Énergie - Utilities - Santé



Secteur Public



Technologies - Média - Télécommunications



ENTRETIEN AVEC...

... Bertrand DUCURTIL, Directeur général, qui nous parle de l'offre *cloud computing* de NEURONES

■ Comment définir le cloud computing ?

Le *cloud computing* consiste à utiliser, de façon mutualisée, des services, des logiciels, des capacités de stockage et de calcul, accessibles par des réseaux publics ou privés. Les entreprises qui ont recours au *cloud computing* n'ont plus besoin de gérer les infrastructures sous-jacentes. Elles n'ont plus à supporter les coûts (moyens humains, mises à jour, électricité, refroidissement...) et la complexité induits par l'historique de leurs centres informatiques traditionnels. C'est un peu comme l'eau ou l'électricité... : on paye ce qu'on consomme sans se soucier de qui fournit, ni comment la ressource est mise à disposition.

■ Que recouvre l'offre NEURONES ?

C'est une offre de *private cloud*. Les anciens serveurs physiques sont transformés en serveurs virtuels installés sur des ensembles

performants de serveurs lames. Les OS, bases de données et autres *middlewares* deviennent homogènes. Sont mutualisés : le stockage des données, la sauvegarde, les accès Internet, la plupart des éléments de sécurité. Sur op-



tion, un Plan de Reprise d'Activité s'appuie sur nos trois *data centers* de Nanterre, Lyon et Nantes. Après s'être délivrés de leurs centres de données, les clients peuvent adapter ensuite de manière souple les capacités cor-

respondantes à l'évolution de leurs besoins. Les modalités de réversibilité sont également grandement facilitées.

■ À quel type de besoins s'adresse cette offre ?

D'une part lorsqu'il n'y a pas d'intérêt à garder un centre informatique interne. Ainsi depuis deux ans, 50 Systèmes d'Information ont été transformés et intégrés dans le *private cloud* de NEURONES, soit un volume total de plus de 700 serveurs et 150 To de stockage. Cette activité devrait doubler au cours des douze prochains mois.

D'autre part lorsque seules une ou plusieurs applications sont concernées : applications métier pour un éditeur en SaaS (*Software as a Service*), suite Internet, messagerie... Ce type de projet n'est envisageable que si les applications ne sont pas trop interfacées avec le reste du Système d'Information intégré.

RÉSULTATS FINANCIERS

CHIFFRES CLÉS

Compte de résultat

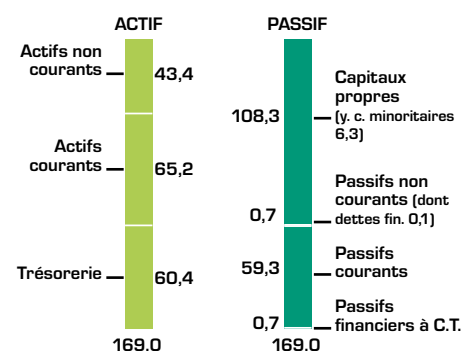
(en millions d'euros)	2009	2008
Chiffre d'affaires	216,4	189,3
Résultat opérationnel d'activité (*)	20,1	19,5
% CA	9,3 %	10,3 %
Résultat opérationnel	19,1	18,4
% CA	8,8 %	9,7 %
Produits financiers nets	0,7	1,8
Charge d'impôts sur les résultats	(7,0)	(7,2)
Résultat net	12,8	13,0
% CA	5,9 %	6,9 %

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

Cash-flow simplifié

(en millions d'euros)	2009	2008
Résultat net	12,8	13,0
Éléments non monétaires	4,1	3,1
Variation du BFR (augmentation) / diminution	(1,3)	0,6
Investissements industriels nets	(2,2)	(2,3)
Cash-flow libre	13,4	14,4
Investissements financiers nets	(3,9)	(14,2)
Augmentation de capital nette	0,3	0,1
Autres (divid., remb. emprunt...)	(2,6)	(4,4)
Variation de trésorerie	7,2	(4,1)
Trésorerie de fin de période	59,8	52,6

Bilan 31 décembre 2009



Trésorerie nette des dettes financières au 31 décembre 2009

59,6 M€

Capitaux propres, part du groupe, au 31 décembre 2009

102 M€

FAITS MARQUANTS S2 2009

Septembre

■ L'entité dédiée aux Systèmes et Réseaux est devenue un partenaire stratégique de CA. Ce partenariat renforce ainsi son expertise au service des clients et apporte à CA les avantages de compétences pointues adaptées aux besoins des grands comptes.

Octobre

■ L'entité dédiée à la formation informatique à

reçu dans ses locaux la seule étape française de la tournée européenne *Get on the bus* de Microsoft. Au programme, trois séminaires autour des dernières nouveautés proposées par l'éditeur. Un événement réussi, puisqu'il a réuni une cinquantaine de participants.



Novembre

■ L'entité de Service et asset management a réuni ses clients et prospects lors d'une conférence autour de « La mise en place des bonnes pratiques ITIL® ». Lors de cette rencontre, les participants ont assisté à la présentation de la solution ITSM IWS 2009 et au témoignage de Vivendi et Areas sur la gestion des contrats de services et la gestion des incidents.

Décembre

■ Campagne radiophonique de l'entité dédiée à la télé-exploitation de serveurs sur BFM. Les spots radio mettent en scène la petite Chloé et son père DSI qui ne connaît



pas encore l'informatique on Demand. Ils sont couplés avec des explications pédagogiques à consulter sur www.laqualiteveduedudsi.com

■ L'entité spécialiste Web et BI a organisé début décembre une table ronde au Crillon sur le thème « Comment surmonter les résistances

aux changements lors de la mise en place des méthodes agiles ». Un événement aux échanges fructueux et avec un consensus : le passage agile est une démarche qui doit s'inscrire dans la continuité tout en gardant à l'esprit une vision à long terme de son système d'information.



CARNET DE L'ACTIONNAIRE

L'ACTION NEURONES

- Volumes journaliers moyens 2009 : **7 000 titres par jour**
- Cours (au 03 mars 2010) : **6,60 €**
- Capitalisation boursière (au 03 mars 2010) : **155 M€**
- **23 486 688 actions** (au 03 mars 2010)
- NYSE Euronext Compartiment B
- SBF 250 - CAC Small 90 - CAC IT
- ISIN : FR0004050250 (NRO)
- Bloomberg : NEUR FP
- Reuters : NEUR.LN

CALENDRIER

- **CA T1 2010** : 06.05.2010
- **Assemblée Générale** : 15.06.2010
- **CA S1 2010** : 29.07.2010
- **Résultats S1 2010** : 23.09.2010
- **CA T3 2010** : 10.11.2010

ON EN PARLE... (extraits)

La Presse

LeJournalduNet 18.02.2010
NEURONES tire son épingle du jeu en 2009

REUSSIR 15.02.2010
SSI : NEURONES étoffe ses effectifs

LE JOURNAL DES FINANCES 06.02.2010
NEURONES : une trésorerie pléthorique et une gestion prudente

Un actionnaire

« J'ai reçu votre 15^e Lettre aux actionnaires et je tenais à vous dire que c'est un vrai plaisir – surtout par les temps qui courent – de prendre connaissance des nouvelles qu'elle contient. Bravo à tous. » François 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

■ Éditeur

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

