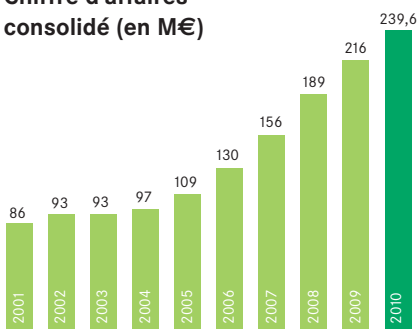




Chiffres clés

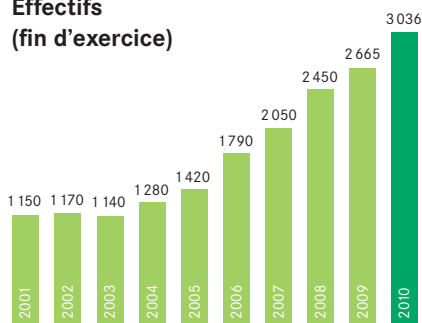
Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



+10,3%

Croissance organique du chiffre d'affaires en 2010

Effectifs (fin d'exercice)



10,2%

Taux de résultat opérationnel 2010*

(*) 9,2 % en comptabilisant l'ex-taxe professionnelle selon l'ancienne méthode.

Édito

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Les amateurs de montagne savent la nécessité de vérifier régulièrement que le chemin vers le sommet est bien le plus approprié. 2010, dixième année complète de présence de NEURONES en Bourse, est donc l'occasion de faire un point pour mieux assurer la poursuite de l'ascension.

Voici les faits significatifs depuis l'introduction en Bourse de votre groupe en 2000. Ils accompagnent les graphiques ci-contre :

- à 66 M€, le chiffre d'affaires du **seul 4^e trimestre 2010** est exactement égal à celui de **l'ensemble de l'année 2000** ;
- en 2009, votre groupe faisait partie des rares SSII à connaître une croissance interne significative. En 2010, il aura connu **l'une des plus fortes croissances organiques** de son secteur ;
- à **10,2 % du CA**, le résultat opérationnel 2010 fait partie des **meilleurs "millésimes"** depuis 2000 ;
- le résultat net après impôts – véritable "juge de paix" – aura **quadruplé** en dix ans.

« En bas, tu n'aurais peut-être pas cru, tandis qu'ici... Ici, on ne peut pas mentir ! On ne ment jamais en haute montagne. »
Roger Frison-Roche

Celui qui a misé sur NEURONES dès la fin mai 2000 peut se poser la question : *combien d'actions sont ainsi en passe de retrouver en Bourse leur niveau du sommet de la "bulle Internet" ?* Y a-t-il de quoi être satisfaits du chemin ainsi gravi ? Oui et non. Oui pour les chiffres ci-dessus et non si l'on écoute certains de nos clients, qui en **attendent beaucoup plus**. Malgré les difficultés de recrutement (1 100 personnes cette année!), qu'ils soient assurés que nous allons au cours des années à venir :

- **rechercher les compétences** là où elles sont, y compris par croissance externe, nearshore et trouver des modes de production différents,
- investir dans des métiers qui offrent des rentabilités suffisantes pour payer correctement ses salariés et, par là même, **améliorer le service rendu**.

Durant ces dix ans passés, merci donc aux :

- clients qui donnent l'opportunité de les servir et de nous **améliorer** en permanence ;
- femmes et hommes de NEURONES pour ces performances qui font la **fierté collective** ;
- actionnaires qui font confiance aux "maçons qui ont **25 ans de métier**" et ne tentent pas de les influencer avec des idées simplistes ou "à la mode" ;
- dirigeants des entités du groupe (une vingtaine de mandataires sociaux), convaincus que la **croissance des profits** est la fierté des entrepreneurs et le principal **moteur des performances boursières**.

Pour l'avenir, les itinéraires montagneux peuvent réserver à tout moment des surprises. Ce qui est sûr, c'est que les chemins du futur ne sont pas forcément plus escarpés que ceux parcourus jusqu'à présent.

Merci de votre confiance durable.

Luc de CHAMMARD
Président-directeur général
Luc.deChammard@neurones.net

La vie du groupe

Réalisation S2 2010

INFRASTRUCTURES

Pour une grande banque française

Dans le cadre du déménagement de son siège, la banque souhaitait des moyens inédits pour permettre aux 3 500 collaborateurs d'appréhender leurs nouveaux environnements dans les bâtiments HQE (Haute Qualité Environnementale). NEURONES a conclu un contrat d'infogérance en proposant un accompagnement par une approche multicanal originale. L'autonomie des collaborateurs sur leurs nouveaux postes de travail est ainsi garantie.

Pour une grande enseigne de prêt-à-porter

Gestion du help-desk de plus de 400 magasins en France et du siège de la marque, ainsi qu'une assistance à chaque nouvelle ouverture de boutique. Une application de base de connaissances a été mise en place en mode SaaS (Software



as a Service). Le mode SaaS permet de gagner du temps dans la résolution des incidents dont découle la réduction des coûts d'intervention.

Pour un spécialiste de la maîtrise des risques

À la recherche d'une solution de stockage et d'un socle technique, mise en place de l'hébergement et l'exploitation continue 24h/24 et 7j/7 des applications métiers. Une phase de réversibilité a été assurée pour prendre en charge, avec un faible niveau d'information, les applications, d'adapter celles en cours de développement et de réduire leur indisponibilité pendant la migration.

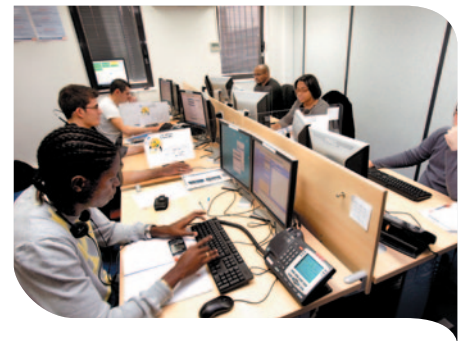
APPLICATIONS

Pour une grande chaîne audiovisuelle française

Dans le cadre du remplacement de ses systèmes de gestion par SAP, un pilote de reprise de données comptables et budgétaires a été réalisé. L'objectif a été d'assurer la retranscription dans SAP des données existantes en provenance de l'ancien système, de vérifier le bon fonctionnement, ainsi que la prise en mains de la solution par plus de 100 utilisateurs.

Pour le leader des annuaires

Dans le cadre d'une offre Internet packagée, a été émis le besoin d'un dispositif permettant aux graphistes de calibrer les visuels qui illustrent les pages Web des bénéficiaires de l'offre. Une solution fondée



sur la technologie Flex/Air et une ergonomie intuitive ont été mises au point.

Pour un groupement de centrales d'achats publics

Dans le cadre de la migration des différentes bases de données clients sous SAP CRM, une formation préalable des 530 utilisateurs s'imposait. L'anticipation du déploiement a demandé la réalisation de supports de type « modes opératoires », des synthèses sur les points principaux, mise au point de programmes spécifiques, animation sur les différents sites en France et la création d'une « base école ».



Références clients (extraits)

Banque - Assurance



Services - Distribution - Transports



Secteur public



Energie - Utilities - Santé



Industrie - BTP



Technologies - Media - Télécoms



CONSEIL

Pour une collectivité locale

Cet échelon administratif avec ses 100 000 habitants a souhaité doter ses centres municipaux de santé d'un nouvel outil pour optimiser la gestion administrative et la prise en charge médicale de proximité. Un pilotage complet du projet stratégique de réorganisation a été conduit, y compris la redéfinition de l'ensemble des besoins.

Pour une grande banque

Dans le contexte d'une refonte et de l'adaptation des processus sécurité, l'accompagnement du projet a porté sur le diagnostic, l'organisation et l'animation de groupes de travail associant toutes les parties prenantes (banque de détail, division immobilière, audit, conformité) et la rédaction du dossier de décision sur la création d'un programme sécurité.

Pour un leader du travail temporaire

Pour la refonte complète du "Front Office" du Système d'Informations, NEURONES a su faire la différence en prenant en compte des composantes et des enjeux métiers spécifiques au travail temporaire. Les équipes ont réalisé la migration et la formation des utilisateurs aux nouvelles interfaces métiers. En outre, l'analyse de l'existant a permis de recenser les fonctionnalités à mettre en place dans le le nouveau Système d'Information et d'en décrire leur utilisation.

Responsabilité sociale : "we try harder..."

Déclinaison du concept de Développement Durable, la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) est déjà mise en œuvre par NEURONES depuis quelques années. C'est ainsi, qu'autour des trois piliers qui constituent cette notion, le groupe :

- pour le volet économique : génère des activités profitables (**15 % de croissance** annuelle moyenne depuis l'an 2000), crée et pérennise des emplois (**2000 emplois nets** depuis 10 ans !);
- pour le volet social : ne pratique aucune discrimination à l'embauche et dans la gestion des carrières (pas moins de **42 nationalités**

représentées !). Il est d'ailleurs signataire de la **Charte de la Diversité** et développe ses structures handi-accueillantes et l'emploi des seniors;

- pour le volet environnemental : tente de limiter au mieux – bien qu'ayant une incidence marginale en la matière avec ses activités de services – son impact écologique: datacenters à consommation d'énergie réduite (**virtualisation, climatisation écologique...**), recrutement au plus proche de ses bassins d'emploi (**limitation des trajets**), recyclage (consommables, matériels informatiques...), jusqu'aux impressions (labélisées « Imprim'Vert »).

Pour plus d'informations consulter le dernier rapport annuel sur www.neurones.net.



Quelques chiffres

+13,9 %

Augmentation des effectifs
entre le début et la fin
de l'année 2010

+17 %

Croissance annuelle
moyenne sur cinq ans

3 036

collaborateurs
au 31 décembre 2010

Résultats financiers

1 100 recrutements !

Après avoir recruté 1 100 personnes en 2010, NEURONES « persiste et signe ». C'est avec le même objectif de recrutement annuel que le groupe propose pour 2011, notamment, les postes suivants :

- **Consultants** issus de Grandes Ecoles pour son pôle de Conseil en management et organisation,
- **Ingénieurs, Chefs de projets, Techniciens...** pour son pôle de Services d'infrastructures,
- **Ingénieurs développeurs, Consultants, Architectes...** pour son pôle de Services applicatifs,
- **Ingénieurs d'Affaires ou Avant-vente** pour ses différents pôles,
- « **Dirigeants-entrepreneurs** » dans le cadre des ambitions et du fort développement de NEURONES.



Retrouvez ces postes sur www.neurones.net en rubrique « Carrières ».

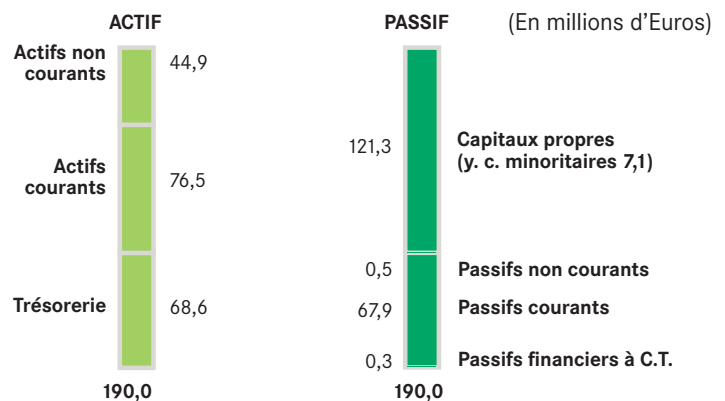
Compte de résultat

(en millions d'Euros)	2010	2009
Chiffre d'affaires	239,6	216,4
Résultat opérationnel d'activité (*)	25,4	20,1
% CA	10,6 %	9,3 %
Résultat opérationnel	24,5	19,1
% CA	10,2 %	8,8 %
Produits financiers nets	0,7	0,7
Charge d'impôts sur les résultats (**)	(10,3)	(7,0)
Résultat net	14,9	12,8
% CA	6,2 %	5,9 %

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

(**) La CVAE, environ 1% du chiffre d'affaires, classée en charge en 2009, est incluse dorénavant dans l'impôt sur les résultats, y compris en 2010.

Bilan au 31 décembre 2010



On en parle !



03 mars 2011
"NEURONES : améliore sa rentabilité."



03 mars 2011
"NEURONES : résultats 2010 en progression."



05 mars 2011
"NEURONES : excellents résultats 2010."



11 mars 2011
"NEURONES : la SSII de tous les records."

« Bravo à toute l'équipe : remarquable performance en ce moment ! » **Y.K.**

« Félicitations, (...) j'ose apprécier ma faculté de flairer les bonnes entreprises. » **L.P.**

« (...) performances toujours aussi excellentes de NRO... Un actionnaire heureux ! » **J.B.**

Décryptage

« cloud computing », « cloud privé », « cloud public »... : comment s'y retrouver ?



Qu'est-ce qu'un « cloud privé » et comment en bénéficier ?

Aujourd'hui, une entreprise peut aisément transférer son infrastructure informatique et ses applications chez NEURONES et profiter des avantages d'un « cloud privé ».

Dans ses centres d'hébergement, le groupe a en effet investi dans des serveurs physiques en grandes quantités et en haute densité (« Blade Centers »), dans des capacités de stockage importantes (« Storage Area Network »), ainsi que dans des outils mutualisés : sauvegarde, architecture de sécurité, messagerie, routeurs redondants pour accéder aux serveurs, liens avec les opérateurs télécom.

Ainsi, le réseau privé d'une entreprise peut être relié à celui de NEURONES par un lien télécom. Ses applications et

leurs données sont transférées des anciens serveurs vers les serveurs virtuels du groupe (plusieurs serveurs logiques sur une même machine physique). L'opération est réalisée progressivement de manière à garantir une parfaite disponibilité et continuité d'exploitation.

En plus, en ayant accès à un « cloud privé », l'entreprise peut de manière beaucoup plus souple (en deux heures au lieu d'une semaine) tirer profit de capacités de serveurs et de stockage supplémentaires. Elle est seule à accéder à ses machines et données et bénéficie d'éléments d'infrastructures mutualisés. La mutualisation maximise les gains liés à la mise en place du cloud privé. On peut dire qu'avoir un « cloud privé » mutualisé, c'est « avoir son propre data center tout en le partageant avec d'autres ».

Dans d'autres cas, une entreprise peut souhaiter se réserver des ressources d'infrastructures en exclusivité. L'intérêt d'un « cloud privé » complètement dédié se limitera alors à la virtualisation de ses serveurs, sans mutualisation ni facturation à la demande. Certaines grandes organisations construisent ainsi leur nouvelle génération de data centers sur ce modèle de « cloud privé non mutualisé » pour accueillir plusieurs de leurs filiales. Ils trouveront aussi chez NEURONES des conseils pour leur conception et leur exploitation.

Quelle différence avec le « cloud public » ?

Le concept de « cloud public » (les plus connus étant : Google, Microsoft, Amazon...) donne accès, via Internet, à des capacités informatiques louées au détail. La demande se fait au travers d'un logiciel de « provisioning » et les ressources sont affectées automatiquement par le système. Elles sont payées en fin de période selon leur utilisation réelle, ce qui est plus précis qu'une facturation en fonction des capacités réservées.

Les services sont plus limités, mais la solution est intéressante dans le cas d'environnements de développement, maquettes, tests, applications accessibles par le Web et peu reliées avec le reste du système d'information de l'entreprise.

Quand parle-t-on de « cloud hybride » ?

En plus de leur « cloud privé », des clients peuvent demander à utiliser des ressources complémentaires dans une zone mutualisée de type « cloud public ». On parlera alors de « cloud hybride ».

Cette nouvelle « informatique dans les nuages » présente plusieurs avancées indéniables. Sa mise en œuvre demande des efforts en termes de planification, d'analyse économique, de sécurité et de gouvernance qui sont la raison d'être d'un infogérant comme NEURONES.

Faits marquants S2 2010

SEPTEMBRE L'entité spécialiste dans le service-desk a remporté le Challenge Entreprises organisé par Angers Loire Métropole pour promouvoir les alternatives à la voiture. En deux ans, les collaborateurs de NEURONES ont contribué à la diminution de douze tonnes d'émission de CO₂ dans l'atmosphère.

OCTOBRE L'entité spécialiste SAP était présente à la convention USF 2010 (Club des utilisateurs SAP francophones) à la Cité des Congrès de Nantes. À cette

occasion, un grand acteur mondial du freinage, client historique, a fait part de son expérience sur le sujet.

NOVEMBRE Pour la seconde année consécutive, NEURONES a participé en tant que sponsor à la conférence annuelle consacrée à l'e-SCM (eSourcing Capability Model). Cette dénomination recouvre un référentiel des bonnes pratiques dédiées au sourcing, à la gestion et à l'évolution des opérations d'infogérance.

DÉCEMBRE L'entité spécialiste de la formation informatique innove en créant une application de smartphone. Désormais, où que l'on soit, il est possible de choisir une formation, une date et de s'inscrire en quelques clics.

L'entité Service et Asset Management ajoute à son catalogue 2011 une formation certifiante sur ISO 20000. Celle-ci permet aux Directions Informatiques de poursuivre la formation de leurs collaborateurs dans une logique proche d'ITIL V2 (Information Technology Infrastructure Library).

Carnet de l'actionnaire

L'action NEURONES

Évolution du cours sur un an (du 22/03/2010 au 21/03/2011)



- Volumes journaliers moyens (2010) : 8 800 titres par jour
- Cours (au 21/03/2011) : 8,40 €
- Capitalisation boursière (au 21/03/2011) : 198 M€
- 23 588 522 actions (au 21/03/2011)
- Index :
 - NYSE Euronext Compartiment B
 - SBF 250 - CAC Small 90 - CAC IT
- Codes :
 - ISIN : FR0004050250 (NRO)
 - Bloomberg : NEUR FP
 - Reuters : NEUR.LN

NRO
LISTED
NYSE
EURONEXT

Calendrier

Judi 5 mai 2011

- Chiffre d'affaires T1 2011

Judi 9 juin 2011

- Assemblée Générale

Judi 28 juillet 2011

- Chiffre d'affaires S1 2011

Judi 22 septembre 2011

- Résultats S1 2011

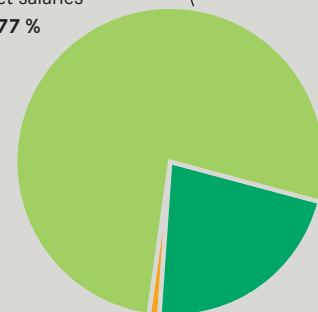
Judi 10 novembre 2011

- Chiffre d'affaires T3 2011

Diffusion la veille des dates indiquées après la fermeture de la Bourse.

Actionariat

Fondateur,
dirigeants
et salariés
77 %

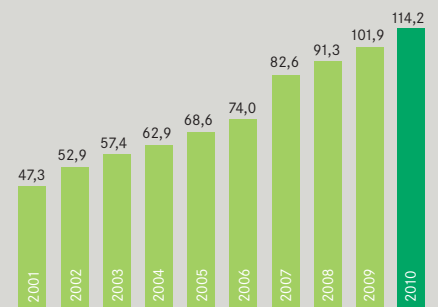


Auto-détention
1 %

Public
22 %

Au 31 décembre 2010.

Capitaux propres consolidés part du groupe



En millions d'Euros.

Contacts

Relations Investisseurs

Paul-César BONNEL
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
Rubrique : "Investisseurs"

