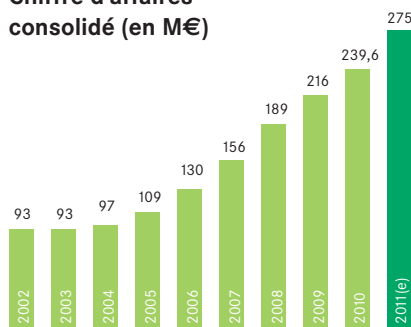




Chiffres clés

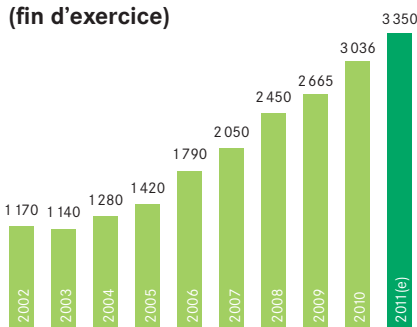
Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



+21,1%

Croissance organique
du chiffre d'affaires
au 1^{er} semestre 2011

Effectifs (fin d'exercice)



9,3%

Taux de résultat opérationnel
du 1^{er} semestre 2011

Édito

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Avec + **21%** de croissance **organique** au 1^{er} semestre 2011, votre groupe a encore **renforcé ses positions** et reçu une nouvelle preuve de **satisfaction** globale de ses clients. Que les grands noms du CAC 40, ainsi que tous les autres, en soient **remerciés**. Les 3 200 personnes du groupe, auteurs de ces succès, méritent aussi toute leur part de **reconnaissance**.

D'où vient une telle progression, plus courante chez les "start-up" ?

Des mêmes **vecteurs de réussite** à l'origine des 25 ans passés de **croissance solide et profitable** : plus de victoires que de dossiers perdus, des offres et des prix répondant aux attentes, et ceci dans la **continuité** et la discrétion.

Plus précisément, si placer son argent en Bourse ou choisir un prestataire c'est tenter de comprendre chaque entreprise, alors les ressorts du **succès durable** de NEURONES sont **simples** :

- **investir** (nouvelles structures, association avec des entrepreneurs complémentaires) **sans relâche** pour récolter à coup sûr demain ou après-demain ;
- attirer et identifier les meilleurs collaborateurs, leur donner la parole, **libérer les énergies** au service d'un projet collectif et pousser chacun à **s'étonner lui-même** ;
- **défendre ses prix** et créer une **valeur ajoutée** distinctive, sachant, comme en matière de croissance externe, résister à la tentation du seul volume, parfois trompeur ;
- acquérir essentiellement des sociétés performantes avec des **dirigeants de qualité** (les deux vont souvent de pair) ;
- pratiquer le bon sens des actionnaires durables, avec une **mentalité de propriétaires** (et non de managers de passage) ;
- développer **l'association au capital** qui assure par ailleurs l'engagement, l'autonomie et les choix à long terme des nouveaux associés ;
- cultiver des **rapports d'égal à égal** avec les dirigeants des sociétés qui rejoignent le groupe : encore ce semestre ils démontrent qu'ils savent mieux que personne comment développer leur société ;
- allier **convictions fortes** pour le long terme et **flexibilité** opérationnelle au jour le jour.

"Le bonheur c'est lorsque vos actes sont en accord avec vos paroles" disait un homme politique et philosophe d'un continent aujourd'hui à la mode. Au-delà des résultats de ce 1^{er} semestre, il ne "reste plus" donc qu'à préparer le chemin de la **prospérité durable**, en invitant tout simplement les plus ambitieux – clients, collaborateurs, entrepreneurs et actionnaires – à rejoindre NEURONES pour **atteindre** et **dépasser**, eux-aussi, **leurs objectifs** professionnels et patrimoniaux !

Merci de votre confiance durable.

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

La vie du groupe

Réalisation S1 2011

INFRASTRUCTURES

Pour un organisme national lié au nucléaire : gestion et mise en place d'une solution d'infogérance complète (help-desk, postes de travail, serveurs et réseaux) fondée sur un outil de CMDB (Configuration Management Database) permettant une vision complète du Système d'Information, depuis les serveurs jusqu'aux flux métiers, en s'intégrant à une organisation ITIL (Information Technology Infrastructure Library).



Pour le leader mondial du service payé : dans le cadre de la scission des activités hôtellerie et services, l'entreprise cherchait à opérer rapidement et efficacement une migration des comptes utilisateurs répertoriés sur Microsoft AD. Pour répondre à ce

projet de dimension européenne (France, Italie, Espagne...), portant sur plus de 1 000 utilisateurs, le pilotage entier de la migration a été réalisé directement depuis le siège.

Pour un distributeur de matériel électrique : migration vers Windows 7 de 200 postes de travail du siège avec la prise en compte des utilisateurs VIPs (direction générale, direction financière...), mise en place en parallèle d'un plan de formation et d'intégration du siège dans l'architecture informatique définie par l'entreprise. Face à ces contraintes, un planning permettant de migrer dans un même temps un directeur et son assistante (afin que ceux-ci aient les mêmes outils) a été proposé, ainsi que l'outil "ExpertMig" (développé en interne), permettant la récupération des données propres à chaque utilisateur.

APPLICATIONS

Pour les filiales polonaises d'un leader de l'énergie : dans un contexte de rationalisation des coûts et de mutualisation des outils, ce producteur français d'énergie souhaitait la création d'une "ligne de services SAP" pour intégrer ses filiales polonaises au cœur de son Système d'Information. Il a ainsi été mis en place le pilotage des activités de développement Abap (langage de programmation spécifique à SAP), la présentation en visioconférence des processus utilisés pour le projet d'extension à l'international et l'étude des différences entre le modèle cible et l'existant polonais.



Pour un institut national de recherches : dans le cadre de la mise en place d'un nouveau système de gestion de l'activité (SGA) concernant 320 utilisateurs, appropriation des données du client, préparation des formations et des livrables par des Consultants-Formateurs, animation des sessions de formations et assistance aux utilisateurs lors du déploiement.

Pour une société en charge de la gestion et du développement des gares françaises : accompagnement de 300 architectes dans le cadre de la migration de leurs postes d'AutoCAD 2006 vers 2010 ; intégration des méthodes de production interne et mise à disposition d'une plateforme d'évaluation (analyse + constitution de groupes de niveaux) ; animation de sessions de formations et mise à disposition de supports électroniques interactifs.

Références clients (extraits)

Banque - Assurance



Services - Distribution - Transports



Secteur public



Energie - Utilities - Santé



Industrie - BTP



Technologies - Media - Télécoms



CONSEIL

Pour un distributeur d'énergie : étude sur les opportunités offertes par une nouvelle solution de gestion des interventions. Le conseil a porté sur un accompagnement à la réalisation des dossiers de décision et sur un appui aux phases de mise en œuvre des solutions retenues.

Pour une grande banque française : dans le cadre d'une étude de partenariat sur l'exploitation de ses immeubles, la banque avait besoin d'animer la démarche de co-construction avec le prestataire retenu. Un accompagnement de projet a été mis en place, avec la rédaction des contrats associés au partenariat et la définition de la stratégie de déploiement en France et à l'international.

Pour un établissement de santé : soucieux d'exemplarité dans la mise en place d'une stratégie de développement durable, un groupe hospitalier a souhaité bénéficier d'une assistance méthodologique pour l'élaboration de son nouveau programme.



NEURONES Golf Cup : 7^e édition

Le succès ne se dément pas ! Le 27 juin dernier, les principaux clients du groupe ont été conviés à une nouvelle édition de cette journée golfique, désormais incontournable, sur le parcours du Paris International Golf Club de Baillet-en-France (Val d'Oise).

Un évènement très attendu pour partager un moment convivial et sportif en compagnie de Thomas Levet, grand vainqueur du dernier Open de France, et de quelques "guests" tels que le champion du monde de football Franck Leboeuf et le comédien Arnaud Gidoin.

Sous un soleil de plomb, les participants ont pu assister à une leçon collective donnée par le numéro un du golf français,

Thomas Levet. Après un solide déjeuner, la compétition débute au son de la corne de brume avec dix-huit équipes composées d'initiés - presque toutes constituées de trois clients et d'un représentant du groupe - qui prennent le fairway d'assaut. Quant aux novices, ceux-ci partent à la découverte de ce sport, encadrés par deux professionnels.

La remise des prix vient couronner cet après-midi swingante, grâce au soutien de prestigieux sponsors.

Parcours sans faute une nouvelle fois pour la 7^e NEURONES Golf Cup qui s'est achevée par un cocktail chaleureux, renforçant les relations entre les clients et les représentants du groupe.



Quelques chiffres

+172

Augmentation des effectifs
durant le 1^{er} semestre 2011

+17%

Croissance annuelle moyenne
du chiffre d'affaires sur cinq ans

3 208

collaborateurs
au 30 juin 2011

Résultats financiers

NEURONES recrute en 3D

Qui dit nouvelles ambitions, dit moyens innovants. Pour faire face à des volumes de recrutement de plus en plus importants, NEURONES lance le Recrutement 3D®. L'idée trouve son origine dans un contexte où l'offre s'étend aujourd'hui bien au-delà des métiers historiques et des frontières de l'Hexagone.



Le recrutement 3D refond la démarche de recrutement à travers un "assessment program" baptisé Saphir®. Développé en interne, il permet une évaluation des compétences d'un candidat face à celles attendues pour le métier. Son principe repose sur les "regards croisés" : les éléments évalués se recoupent, se complètent, s'alimentent dans un processus prédéfini et standardisé. Il permet d'améliorer la qualité des évaluations et ainsi la prise de décision. Cette solution complémentaire de recrutement renforce les capacités de NEURONES en tant qu' "Intégrateur de Talents®".

Retrouvez les postes disponibles sur www.neurones.net en rubrique "Carrières".

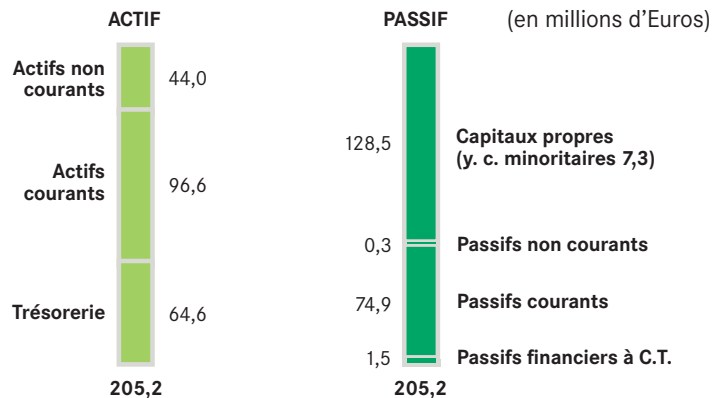
Compte de résultat

(en millions d'euros)	S1 2011	S1 2010	2010
Chiffre d'affaires	140,1	115,5	239,6
Résultat opérationnel d'activité (*)	13,0	9,3	25,4
% CA	9,3 %	8,0 %	10,6 %
Résultat opérationnel	12,6	8,9	24,5
% CA	9 %	7,7 %	10,2 %
Produits financiers nets	1,5	0,2	0,7
Charge d'impôts sur les résultats (**)	(5,8)	(3,3)	(10,3)
Résultat net	8,3	5,8	14,9
% CA	5,9 %	5,1 %	6,2 %

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

(**) La CVAE, environ 1 % du chiffre d'affaires, classée en charge jusqu'au S1 2010, est incluse dorénavant dans l'impôt sur les résultats.

Bilan au 30 juin 2011



On en parle !

L'Entreprise

1^{er} septembre 2011
"Les 150 PME les plus rentables de France."

investir

30 juillet 2011
"NEURONES, encore une forte croissance."

"Comme tous les ans, je viens de lire la lettre aux actionnaires. Je n'ai qu'un seul mot : BRAVO !"
Etienne G.

LeRevenu

11 août 2011
"NEURONES conseillé à l'achat."

L'EXPRESS

27 juillet 2011
"NEURONES: rehausse son objectif de CA annuel."

"(...) j'ai cédé mes valeurs bancaires ainsi que des titres de qualité devenus trop chers pour ne plus détenir que deux lignes dont NEURONES."
François T.

Décryptage

Applications smartphones : comment gérer tous ces terminaux (iPhone, Blackberry...) ?!

Le fort développement des applications pour les mobiles

La téléphonie mobile a *changé nos habitudes* : en transportant aussi les données, la communication, souvent instantanée, s'impose de plus en plus dans nos vies. Smartphones et tablettes deviennent ainsi des *outils d'entreprise* au même titre que les micros (les "détrônant" même, diraient certains !).

De la même manière qu'Internet a transformé radicalement l'ergonomie et les moyens d'accès aux applications d'entreprises, on anticipe une *migration*



massive des applications du système d'information qui seront de plus en plus accessibles à partir d'un terminal mobile.

NEURONES a par exemple récemment développé une application qui permet aux adhérents d'une mutuelle de consulter leurs remboursements, non plus seulement sur un extranet, mais

aussi sur leur iPhone. Une autre réalisation permet aujourd'hui aux responsables du centre de formation du groupe de recevoir en *temps réel* sur leur iPhone, à la fin des stages, l'appréciation des stagiaires et être ainsi capables de proposer de manière proactive d'éventuels compléments de formation.

La multiplication des plateformes engendre une multiplication des coûts

De l'aveu même de plusieurs de nos clients, avec des flottes importantes de smartphones, il est très difficile de contraindre l'ensemble des utilisateurs à utiliser un seul type de mobile : iPhone, Blackberry, Android, Windows Phone 7, etc. Et laisser le choix c'est devoir faire *un développement pour chaque type de mobile*.

La première option du mobile unique amène à investir dans des flottes de terminaux dont il faut ensuite gérer l'obsolescence et le renouvellement. Elle exclut au passage une partie des utilisateurs.

La deuxième approche consiste souvent à décliner la même application sur plusieurs plateformes différentes, ce

qui revient à multiplier les investissements logiciels et les coûts de maintenance associés. Face au renouvellement rapide des terminaux et à l'évolution des OS mobiles, la course est *perdue d'avance*.

Les solutions d'applications multiplateformes mobiles

Heureusement, les éditeurs travaillent à réduire l'impact de la multiplication des types de mobiles sur le marché. C'est le cas notamment d'Adobe qui adapte depuis plusieurs années sa plateforme Flash, omniprésente dans les navigateurs, sur les différents terminaux. La dernière version, sortie en juin 2011, permet de développer une seule application et de la déployer sur la plupart des smartphones et tablettes, y compris les iPhone et les iPad d'Apple.

Il en résulte un *gain important*, que ce soit dans l'investissement initial ou dans la maintenance : *plus besoin de maintenir trois applications* iPhone, Android et Blackberry en parallèle. NEURONES, grâce à un partenariat fort avec Adobe, a pu tester ce concept multiplateformes, et a déjà à son actif plusieurs réalisations d'applications publiées dans les "Appstores". Une *politique active de R&D* sur cette approche permet d'être *précurseurs* sur ce sujet qui intéresse d'ores et déjà de nombreux DSI, notamment pour les applications grand public.

Faits marquants S1 2011

JANVIER Dans le cadre de la création du club des PMO (Project Management Office), l'entité Service et Asset Management du groupe a convié ses membres à partager un retour d'expérience sur la mise en place d'une cellule de gouvernance des projets.

MARS La société du groupe spécialisée en Hébergement et Sécurité a participé coup sur coup à deux événements incontournables : le "Rhône-Alpes IT Days", présentant les meilleures pratiques en matière

de compétitivité numérique et de dématérialisation, et le Salon "In the Cloud" au Parc des Expositions de Paris.

AVRIL Les activités d'Infrastructures des Systèmes d'Information de NEURONES ont été triplement certifiées Microsoft Gold Partner dans les domaines "communications unifiées", "plateforme serveur" et "mobilité".

Pour l'ouverture d'une boutique de services IT au sein des locaux d'un client, l'entité du

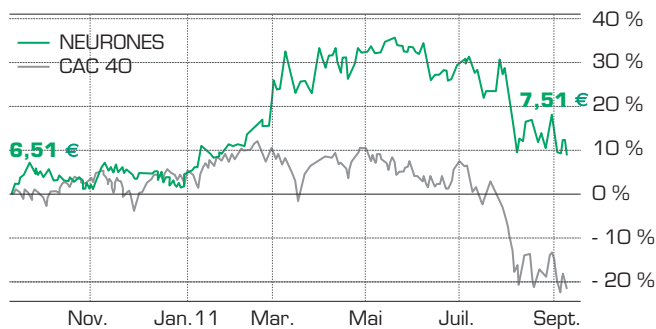
groupe dédiée à la Formation a, pour créer du trafic, organisé un jeu concours avec chaque semaine un iPad ou un iPhone dernière génération à remporter.

JUIN Les responsables de l'activité Service desk ont réalisé une table-ronde à Angers sur le thème "*délocaliser ou comment mettre en place et gérer des prestations de support distantes*". L'entité a fait la démonstration de solutions d'organisation et de gestion du support, ainsi que sur les avantages et les risques de la délocalisation.

Carnet de l'actionnaire

L'action NEURONES

Évolution du cours sur un an (du 09/09/2010 au 08/09/2011)



- Volumes journaliers moyens (S1 2011) : 10 400 titres
- Cours (au 08/09/2011) : 7,51 €
- Capitalisation boursière (au 08/09/2011) : 177,4 M€
- 23 619 759 actions (au 08/09/2011)
- 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

Jeudi 10 novembre 2011

- Chiffre d'affaires T3 2011

Jeudi 9 février 2012

- Chiffre d'affaires annuel 2011

Jeudi 8 mars 2012

- Résultats annuels 2011

Jeudi 3 mai 2012

- Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2012

Jeudi 7 juin 2012

- Assemblée Générale Mixte

Jeudi 2 août 2012

- Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2012

Jeudi 20 septembre

- Résultats 1^{er} semestre 2012

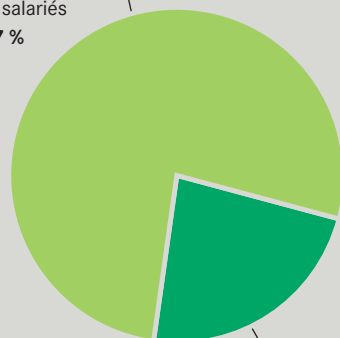
Jeudi 15 novembre 2012

- Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2012

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

Actionnariat

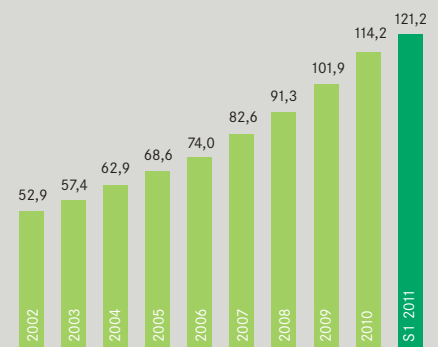
Fondateur,
dirigeants
et salariés
77 %



Public
23 %

(au 30 juin 2011)

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"

