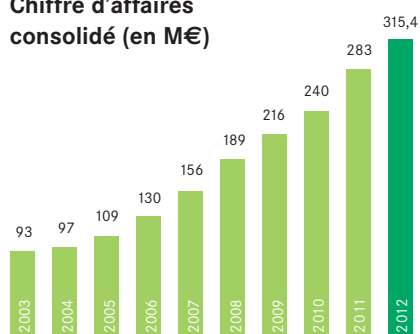




Chiffres clés

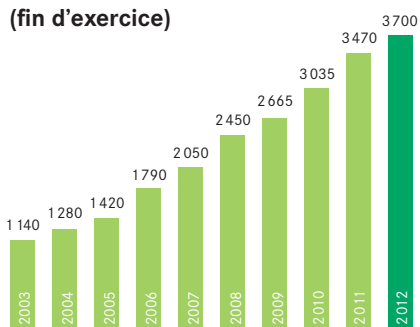
Chiffre d'affaires consolidé (en M€)



+9,3%

Croissance organique
du chiffre d'affaires en 2012

Effectifs (fin d'exercice)



8,9%

Taux de résultat opérationnel
2012

Édito

Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

Sur du roc ou des sables mouvants ? Certains dirigeants ont confiance dans les fondations et la solidité de leur entreprise (actifs réels, résultats en croissance régulière, adaptation rapide), plus que dans l'environnement économique. Ils partagent probablement ces convictions :

- 1 – La croissance (+11,3 % pour NEURONES en 2012) accroît la notoriété, elle-même bonne pour les affaires et le recrutement (1 100 personnes rejoindront cette année le groupe, portant l'effectif à près de 4 000 salariés).
- 2 – Le bénéfice est la **mesure essentielle** du succès : il symbolise la **compétitivité**, ainsi que la **récompense** de clients satisfaits. À 5,4 %, la rentabilité nette de votre société est jugée comme **une des meilleures** du secteur.
- 3 – L'évolution de la trésorerie (cash flow libre – BFR) doit être **parallèle** à celle du bénéfice net (17 M€). Le cash net du groupe est ainsi passé de 75 à **88 M€**.
- 4 – Pour un acteur petit ou moyen (NEURONES représente environ 1 % du secteur du Conseil et des Services Informatiques), l'évolution du « marché » (quasi stable l'an passé) est une simple statistique, et **non une référence**.
- 5 – Les **sociétés spécialisées ont plus d'avenir** que les grands généralistes : la croissance du groupe a été réalisée en 2012 par des entités aux coûts de structure limités, **reconnues** par les spécialistes, avec parfois un véritable « **pricing power** ».
- 6 – Dans les sociétés de services, développer sans relâche **l'autonomie des hommes** et les associer toujours plus nombreux au capital, c'est construire des futures **croissances gagnantes**.
- 7 – Le changement, quasi permanent, rebat les cartes, favorise les sociétés à taille humaine, **souples, innovantes**, animées d'un véritable **esprit d'entreprise** et rend désuets les mots « taille critique » !
- 8 – Rien n'est jamais acquis. La remise en cause est un **état d'esprit indispensable** pour, à temps, **capter les nouveaux segments de croissance** au service de clients qui – il faut les en remercier – nous font exister.
- 9 – À plusieurs, on est plus forts dans un monde global : toute opportunité est bonne à prendre en s'associant avec des entrepreneurs qui permettent d'aller, tous ensemble, **toujours plus loin**.
- 10 – L'ambition, l'anticipation, les vues à long terme et la détermination des dirigeants permettront aux actionnaires constants, à coup sûr, **d'encaisser leurs plus-values**.

"La confiance est le ciment invisible qui conduit une équipe à gagner."

Charles Burnham
Wilkinson

Une fois ces lignes publiées, il n'y a plus qu'à réussir une bonne année 2013, en mettant en pratique le propos d'Auguste Detœuf : « *Ce n'est pas au bas du mur qu'on connaît le maçon, c'est tout en haut* » !!!

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

La vie du groupe

Réalisations S2 2012

INFRASTRUCTURES

Pour un industriel des produits laitiers : gestion « en mode Cloud » de 120 serveurs sur lesquels s'exécutent en particulier SAP et le logiciel gérant la chaîne d'approvisionnement pour l'ensemble du processus de fabrication et de livraison. Durée initiale du contrat : 3 ans. La prise en charge des serveurs gérant la bureautique pourrait être une étape ultérieure logique.



Pour un équipementier aéronautique : prise en charge du helpdesk, du support de proximité et de la gestion des stocks de postes de travail. Durée du contrat : 4 ans. Une équipe de hotliners bilingues anglais

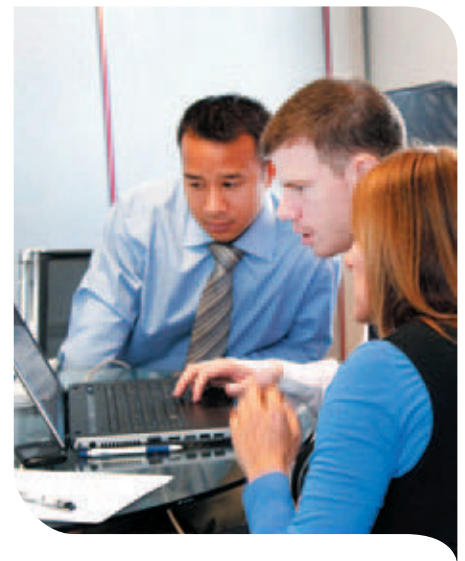
(Centre de Services d'Angers) répond aux demandes des 3 000 utilisateurs en France et à l'étranger.

Pour un laboratoire pharmaceutique : pour faciliter la gestion du parc d'équipements et des demandes, mise en place du progiciel HP Service Manager, refonte de la CMDB, gestion des référentiels et mise en place de la nouvelle solution dans l'interface utilisateurs propriétaire (la CMDB – pour Configuration Management DataBase – est la base de données contenant l'ensemble des composants du Système d'Information).

APPLICATIONS

Pour une société liée au pétrole : dans le cadre de la recherche d'une solution robuste et efficace pour gérer les stocks pétroliers définis par les autorités, mise en place d'une solution SAP complète avec Assistance à Maitrise d'Ouvrage lors du passage à une nouvelle interface et gestion, pour une durée initiale de 3 ans, de la Tierce-Maintenance Applicative.

Pour un groupe d'assurance : dans le prolongement de multiples autres missions, prise en charge de la Tierce-Maintenance Applicative autour de 6 projets différents parmi lesquels : l'interfaçage d'un nouveau front office avec un module de comptabilité auxiliaire, ou encore la migration de l'ensemble de la plate-forme technique de l'assureur.



Pour un groupe mondial de divertissement : dans le cadre du DIF (Droit Individuel à la Formation), réalisation de l'ensemble des formations (avec mise en place d'un catalogue de sessions adaptées à la culture de l'entreprise) avec une équipe de consultants-formateurs capables d'évoluer en milieu international. Fin 2012, le taux de satisfaction global était de 94 %.

CONSEIL

Pour un leader mondial de l'assurance : pour optimiser les dépenses externes (un enjeu international de plusieurs centaines de millions d'euros !), création d'une méthodologie d'identification des leviers de réduction des dépenses, réalisation d'un recueil d'informations pour des entités situées dans

Références clients (extraits)

Banque - Assurance



Services - Distribution - Transports



Secteur public



Energie - Utilities - Santé



Industrie - BTP



Technologies - Media - Télécoms



sept pays et promotion du projet auprès des directions et des équipes de chaque nation.

Pour un acteur majeur de l'audiovisuel : sécurisation du déploiement d'un nouveau progiciel comptable. Elle a été rendue possible par la mise en place d'une équipe de spécialistes de la solution retenue pour cadrer l'ensemble des besoins, piloter les tests, assurer la conduite du changement et maîtriser toutes les dérives fonctionnelles. La rapide montée en compétences a été un atout indispensable pour sécuriser le projet.



Pour un ministère : dans le cadre de la politique de déploiement régional d'espaces numériques de travail (ENT) dans l'enseignement supérieur, accompagnement sur l'ensemble du projet : depuis la définition des besoins jusqu'à la mise en place du dispositif d'accompagnement dans les établissements auprès d'une population d'utilisateurs hétérogènes (étudiants, parents, enseignants, collectivités...).

Recrutement 2012 : un bon millésime

La croissance du chiffre d'affaires s'est accompagnée logiquement d'un volume important de nouveaux salariés. 1 236 exactement auront été recrutés en 2012 (au-delà donc des 1 200 annoncés dès la fin 2011).

Une vingtaine de Chargés de Recrutement et de Responsables des Relations Humaines sont notamment allés au devant des étudiants dans les Jobs Forums des Grandes Écoles pour expliquer les métiers et perspectives d'un groupe de 3 700 salariés en forte croissance. Certaines rencontres ont eu lieu lors d'événements atypiques, comme par exemple les soirées « Plug & Work » où recruteurs et candidats échangent autour d'un cocktail.

teurs et candidats échangent autour d'un cocktail.

Du côté des salons de recrutement, la fin d'année a été marquée une nouvelle fois par l'incontournable « *les Jeudis* » au Cnit (le 27 septembre) puis, en novembre, par le « *Salon Européen de l'Ingénieur* » organisé par l'Apec.

En 2013, NEURONES a pour objectif de recruter 1 100 nouveaux collaborateurs. N'hésitez donc pas à envoyer à rh@neurones.net les personnes que vous recommandez : le groupe est toujours à la recherche de nouveaux talents qui partagent son ambition.

Postes disponibles sur www.neurones.net ou sur la page Facebook du groupe.



Quelques chiffres

9,3%

Taux de résultat opérationnel d'activité 2012

+15%

Croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires sur cinq ans

3 700

collaborateurs au 31 décembre 2012

Résultats financiers

NEURONES « like » les réseaux sociaux !

Toujours à la recherche des meilleurs outils pour renforcer son image et attirer de nouveaux collaborateurs, votre groupe est bien entendu présent sur les réseaux sociaux.

La page Facebook (que vous êtes bien entendu vivement invité à « liker » !) permet de toucher un plus large public que les outils de communication « traditionnels ». Une communauté d'« amis » est ainsi entrain de se former autour de NEURONES. En plus de faire de nouvelles connaissances, les réseaux sociaux permettent de toucher de nouvelles personnes dont le potentiel est très recherché par les différents métiers du groupe.

Ainsi, l'onglet spécialement dédié au recrutement permet de diffuser l'ensemble des offres d'emploi et d'y répondre directement depuis la page Facebook.

Cette source d'information continue sur NEURONES n'est pas prête de se tarir, au rythme de la poursuite du développement des réseaux. De quoi suivre le groupe « Aussi loin que vous voudrez...® » avec le lien suivant : www.facebook.com/pages/Neurones/396608550403041



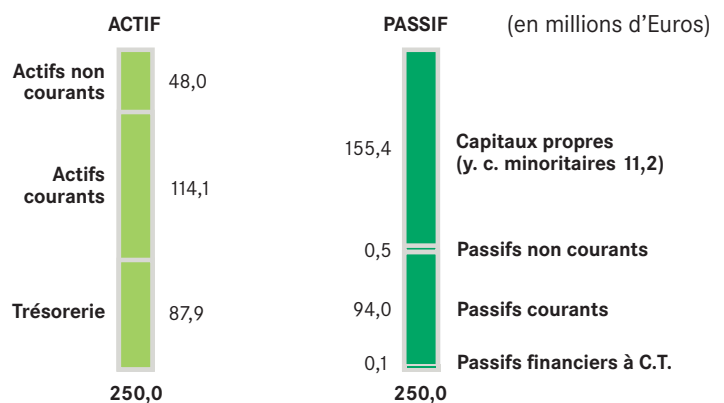
Compte de résultat

(en millions d'euros)	2012	2011
Chiffre d'affaires	315,4	283,3
Résultat opérationnel d'activité (*)	29,2	27,1
% CA	9,3 %	9,6 %
Résultat opérationnel	28,1	26,3
% CA	8,9 %	9,3 %
Produits financiers nets	1,4	2,5
Charge d'impôts sur les résultats (**)	(12,3)	(11,7)
Résultat net	17,2	17,0
% CA	5,4 %	6,0 %

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

(**) La CVAE, environ 1 % du chiffre d'affaires, est désormais incluse dans l'impôt sur les résultats.

Bilan au 31 décembre 2012



On en parle ! (actionnaires, presse)

"Excellents chiffres, merci, une très bonne surprise sur le niveau de trésorerie." **Olivier B.**



8 février 2013

"NEURONES : une fin d'année record."

"En pleine crise, les chiffres sont magnifiques." **Louis-François H.**



7 février 2013

"NEURONES : solide expansion sur le dernier millésime."

"Une horloge." **Laurent D.**

"Bravo pour le CA !" **François-Xavier C.**



7 février 2013

"NEURONES remplit son contrat, avec une hausse de 11,3 % de son activité 2012."

Décryptage

Comment limiter l'impact de ses activités sur l'environnement ?

Comment aborde-t-on le sujet dans une société de services ?

Dans le cadre de la démarche RSE (Responsabilité Sociale et Environnementale), la majorité des entités de NEURONES ont réfléchi à leur impact sur l'environnement et aux meilleures façons de le réduire.



En regroupant l'ensemble des émissions de gaz à effet de serre sur une même échelle, ce que permet le bilan carbone, on constate qu'elles proviennent à 70% des déplacements (domicile - lieu de travail et déplacements professionnels), loin devant la consommation d'énergie : 10% (en incluant celle consommée sur les sites des clients), la consommation de biens durables, informatiques et non informatiques (10%) et enfin, curieusement, les repas (8%) qu'on aurait tendance à oublier.

À partir de ce constat, quelles actions avez-vous lancées dans le cadre de la RSE ?

Thème par thème, les actions ont été les suivantes :

Déplacements : une étude interne sur la région parisienne a montré que 54% des collaborateurs utilisaient les transports en commun. Leurs domiciles sont presque équi-répartis entre les six départements 75, 78, 92, 93, 94 et 95. Entre 10% et 15% des effectifs pour chacun d'eux, la densité n'étant plus que de 5% dans les départements 91 et 77. Les initiatives ont concerné : la prise en compte du lieu d'habitation dans les systèmes informatiques (lors de l'affectation aux missions), le covoiturage, la diminution des cylindrées du parc de véhicules de société, l'achat d'équipements de visioconférence.

L'implantation des centres de services (Nanterre et Ivry-sur-Seine par exemple, de part et d'autre de Paris) a été réalisée de manière à offrir un choix de lieux de travail proches des lieux de résidence.

Sur une échelle commune (MWh), la consommation d'essence du groupe est cinq fois plus importante que sa consommation d'électricité (dans ses plus de 15 000 m² de bureaux, hors data centers).

Il a été constaté qu'il était plus efficace de bien choisir ses immeubles d'exploitation par rapport aux domiciles des salariés et des transports en commun, plutôt que d'améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments, même si l'un n'exclut pas l'autre.

Énergie électrique : éclairage faible consommation, climatisation à bon rapport puissance fournie/puissance

électrique consommée, technologies spécifiques pour les data centers : utilisation de serveurs lame haute densité, climatisation avec gaz inerte sans eau recyclée, alternance d'allées chaudes et d'allées froides, tels ont été les axes privilégiés en la matière. Il convient de garder à l'esprit que la consommation d'électricité au m² dans un data center est 40 fois supérieure à celle des bureaux classiques.

Recyclage des biens : tri sélectif pour le papier, recyclage des matériels informatiques et des cartouches d'encre.

Diminution des émissions liées aux repas : actions de sensibilisation des salariés pour adopter une alimentation moins émettrice en CO₂, par exemple moins riche en viande.

Chacune de ces actions est animée par un groupe de collaborateurs motivés par le sujet. À titre d'exemple, l'action sur le covoiturage à Angers a été suggérée par un membre du comité interne RSE (9 personnes). En pratique, chaque binôme de covoiturage bénéficie d'une place de parking du centre de services pour une période de 3 mois renouvelables.

Comme la Qualité, la réduction de l'empreinte carbone est un chantier en amélioration permanente et est appelée à connaître des développements futurs, aussi bons pour la planète... que pour l'entreprise !

Faits marquants S2 2012

JUILLET À l'occasion du 5^e anniversaire de son offre d'Infogérance sur Cloud Computing, NEURONES a franchi un nouveau cap en ouvrant son 5^e data center, soit 2 500 serveurs supplémentaires. Une nouvelle étape pour ce cœur de métier du groupe.

SEPTEMBRE Pour la rentrée, les entités spécialistes en Systèmes et Réseaux, Formation Informatique et en Finance de Marché se sont dotées d'une nouvelle version de leur site Web. Clarté et

ergonomie sont les points forts de ces vitrines, vecteurs d'image.

NOVEMBRE Organisation, en partenariat avec 01net, d'une matinée sur les avantages de la solution de poste de travail virtuel en mode hébergé (IODe4 - Desktop as a Service). Plus de 70 DSI présents, évidemment motivés pour simplifier toujours plus la gestion des postes de travail.

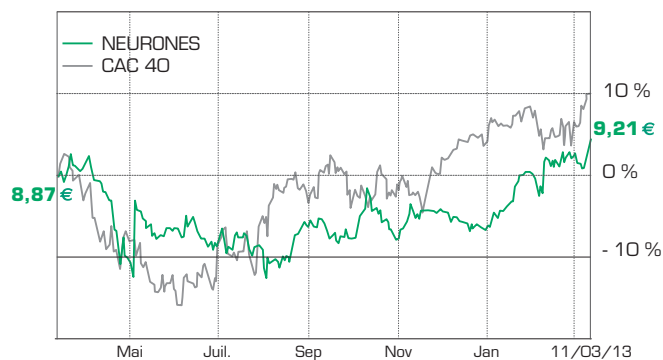
L'entité de NEURONES spécialisée dans la dématérialisation a participé à la « grand messe » des professionnels de l'audiovisuel et des médias : le Satis. Avec 15 000 visiteurs, les professionnels ont été particulièrement intéressés par les solutions broadcast présentées par le groupe.

DÉCEMBRE Lancement d'une « Boutique IT », un nouvel outil proposant un support professionnel aux collaborateurs nomades, avec une ergonomie similaire à celle à laquelle sont habitués les internautes particuliers.

Carnet de l'actionnaire

L'action NEURONES

Évolution du cours sur un an (du 12/03/2012 au 11/03/2013)



- Volumes journaliers moyens (2012) : 6 800 titres
- Cours (au 11/03/2013) : 9,21 €
- Capitalisation boursière (au 11/03/2013) : 219 M€
- 23 760 378 actions (au 11/03/2013)
- Codes:
 - ISIN : FR0004050250 (NRO)
 - Bloomberg : NEUR FP
 - Reuters : NEUR.LN
- Indices:
 - NYSE Euronext Compartiment B
 - SBF 250 - CAC Small 90 - CAC IT

Calendrier

Mercredi 15 mai 2013

- Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2013

Jeudi 6 juin 2013

- Assemblée Générale Mixte

Mardi 30 juillet 2013

- Chiffres d'affaires 1^{er} semestre 2013

Mercredi 11 septembre 2013

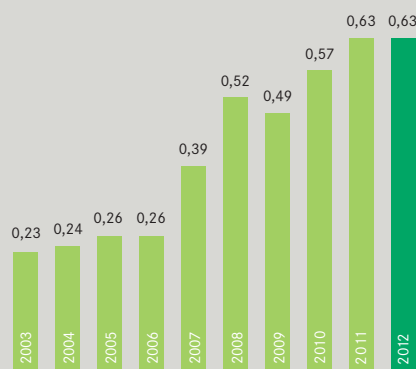
- Résultats 1^{er} semestre 2013

Mercredi 13 novembre 2013

- Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2013

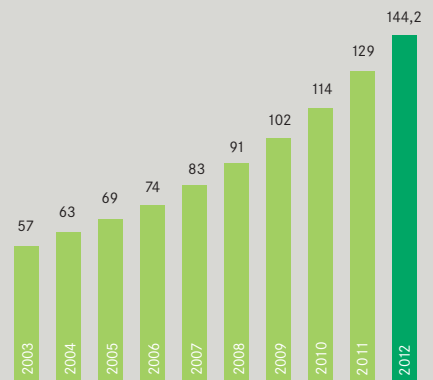
Diffusion des communiqués le soir (après Bourse).

BNPA (Bénéfice Net Par Action)



(en Euro)

Capitaux propres consolidés part du groupe



(en millions d'Euros)

Contacts

Relations Investisseurs :

Paul-César BONNEL
Directeur administratif et financier
e-mail : investisseurs@neurones.net
Tél. : 01 41 37 41 37

Informations complémentaires :

Matthieu VAUTIER
Directeur marketing & communication
e-mail : infos@neurones.net

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

Site Web :

www.neurones.net
Rubrique : "Investisseurs"

