



> 440 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ  
2016 (e)



+10%

CROISSANCE ORGANIQUE  
DU CHIFFRE D'AFFAIRES S1 2016



8,6%

TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL  
S1 2016

## Chers actionnaires, chers futurs actionnaires,

**+10%** : c'est la **croissance interne** des six premiers mois de l'année. C'est aussi la progression organique moyenne de NEURONES des **six** 1<sup>ers</sup> semestres de 2011 à 2016, soit la **première place** parmi 27 confrères cotés sur un marché réglementé.

Puisque « *Ce qui compte ne peut pas toujours être compté, et ce qui peut être compté ne compte pas forcément* », à ces chiffres (et au résultat opérationnel de **8,6%**) on pourrait rajouter ceci :

### Le moteur de la croissance rentable s'alimente de principes simples

- des offres, si possible **distinctives**, au plus près des attentes des clients,
- un climat de confiance (clients, collaborateurs, entrepreneurs), d'**exigence** et d'**engagement mutuel**,
- la recherche intense (en interne, à l'extérieur – plus de 900 recrutements sur le semestre !) de **talents** à écouter, **reconnaître** et récompenser,
- des dirigeants et managers leaders qui entraînent et diffusent **envie** et **ambition**,
- une ligne de conduite **constante**, dictée par le **bon sens** et enrichie par la recherche de nouvelles **opportunités**,
- un esprit (et une réalité !) de **challenger**, associé à un capitalisme d'**entrepreneurs**.

### Demain se construit dès aujourd'hui

Les réalisations de ce 1<sup>er</sup> semestre 2016, préparées au cours des semestres passés, ont été particulièrement **dynamiques** dans les **valeurs sûres** :

- **architecture** de systèmes d'information,
- **infogérance** de production et du poste de travail,
- accompagnement du **changement**,
- **expertise** SAP,

- projets liés à la **mobilité**,
- transformation des « big » en « **smart** » **data**,
- conseil en **transformation digitale**.

Comme la vie des entreprises est une course de fond, bien évidemment sont poursuivis aujourd'hui les investissements en **cloud computing** ou autour de SAP-Hana ou encore dans la **sécurité** et les **objets connectés**, avec le renfort si possible de confrères spécialisés convaincus que, à plusieurs, on va **plus loin**.

### Le meilleur est à venir

- le temps se contracte, le paysage change chaque jour, la **course s'accélère** pour transformer les idées en valeur,
- la compétition exige toujours plus de **réactivité** et **agilité**, inscrite dans les gènes de votre société, avec sa logique de **décentralisation** et d'**association au capital**,
- un monde interconnecté, irrigué de nouveaux usages et technologies génère des **réorganisations** fréquentes, **favorables** aux sociétés de Conseil et de Services Informatiques,
- les métiers du groupe sont, le carburant des entreprises qui veulent gagner en **rapidité** et **sécurité d'exécution**, bref réussir leur transformation numérique en profondeur.

Alors **MERCI** pour ces +10% (et +13,3% au global) aux clients (parfois indulgents), aux entrepreneurs, collaborateurs et actionnaires du groupe qui partagent un même enthousiasme pour le parcours et le cours de NEURONES... « *Aussi loin que vous voudrez* » !

Luc de CHAMMARD

Président-directeur général  
Luc.deChammard@neurons.net



## VIE DU GROUPE

- Extraits des réalisations du S1 2016
- NEURONES, 34<sup>e</sup> recruteur en France
- Le développement à l'international

Voir pages 2 et 3

## RÉSULTATS FINANCIERS

- Compte de résultat consolidé
- Bilan consolidé au 31/06/2016

Voir page 4

## DÉCRYPTAGE

- Les DSI face à la transformation numérique des entreprises

Voir page 5

# La vie du groupe

## EXTRAITS DES RÉALISATIONS DU S1 2016



### INFRASTRUCTURES

**Pour un centre national de gestion des concours :** dématérialisation des examens (depuis l'inscription des étudiants jusqu'aux corrections) grâce à l'hébergement et l'infogérance de plateformes applicatives pour que les 8 000 inscrits puissent passer leurs épreuves sur tablette. Une réelle innovation (extension prévue dans 34 centres d'examens) génératrice de fortes économies.



**Pour une des principales banques françaises** souhaitant développer le partage des connaissances entre communautés assurant des fonctions support : mission de conseil et d'accompagnement avec analyse du patrimoine de données et d'outils existants, mise à jour de contenus, intégration de nouveaux outils (Jive, SharePoint...) et déploiement d'un portail de

« self care » (auto-assistance) pour les utilisateurs.

**Pour la filiale informatique d'un grand groupe bancaire** (dans le cadre de la digitalisation de ses agences) : accompagnement dans la mise en place d'un catalogue d'applications métiers sur tablette pour des conseillers bancaires (42 000) : définition du projet, des « livrables » et des ressources, pilotage de l'éditeur (réalisation de fonctionnalités spécifiques), configuration de l'outil, suivi de la réalisation, transfert de compétences, formation et supports aux utilisateurs.



### APPLICATIONS

**Un spécialiste de la domiciliation d'entreprises et de la location de bureaux** souhaitait utiliser ses informations comptables et commerciales en outils d'aide à la décision : mise en œuvre de la dernière version (SAP-Hana) du progiciel SAP (adaptée au traitement et à l'analyse en temps réel d'un volume important de données), couplée à une suite logicielle de Business Intelligence.

**Pour un centre hospitalier** cherchant à améliorer la circulation des informations concernant les personnes atteintes d'un cancer : mise en œuvre d'un module de récupération et de partage de données médicales permettant d'optimiser le suivi d'un patient, tout en réduisant les délais de transmission des comptes rendus d'analyse entre divers professionnels de la santé

complémentaires (prescripteurs, biologistes, médecins...).



**Pour un centre de recherche scientifique français :** accompagnement au changement et à l'utilisation d'une plateforme dédiée à la gestion du personnel et des structures. La mission a consisté à élaborer une campagne de communication et à réaliser des outils de formation sur-mesure pour 5000 utilisateurs (modules de « Quick-Learning » permettant une compréhension rapide et un apprentissage au sein d'un environnement simulé).



### CONSEIL

**Pour un réseau de distribution d'électricité,** accompagnement de la Direction des Systèmes d'Information dans la mise en place de nouvelles applications mobiles à vocation interne et externe : conseil sur la nouvelle organisation à adopter, cadrage et suivi fonctionnel (de la conception jusqu'à

## TOP 20 CLIENTS 2015



la mise en œuvre, y compris des rapports périodiques sur l'avancement des projets et les difficultés rencontrées).

**Conseil d'un spécialiste de la performance énergétique** cherchant à renforcer sa relation client : mise en place d'une étude pour identifier et comparer les pratiques concurrentes en matière d'organisation et d'activités (recherche documentaire sur la qualité des services clients, identification des nouvelles expériences clients, recensement des actions à mener...) et proposition d'un dispositif de gestion adapté au modèle d'affaires de la société.



**Pour une grande banque**, accompagnement dans un projet de déménagement de plus de 5 000 collaborateurs : du conseil à la mise en place des infrastructures informatiques à la gestion des relations sociales, en passant par la conduite du changement et le pilotage de l'opération. Expérimentation et mise en œuvre de nouveaux espaces de travail, notamment sans bureau fixe (« flex office ») et des technologies adaptées à ces modes.

## NEURONES, 34<sup>e</sup> RECRUTEUR EN FRANCE



Les performances du groupe sont dues aux efforts commerciaux et probablement autant aux succès en matière de recrutement. L'engagement prévisionnel de 1 600 nouveaux collaborateurs (qui font du groupe le 34<sup>e</sup> recruteur en France, tous secteurs confondus) passe par des moyens démultipliés : des plus classiques (écoles de formation internes, Jobs Forums de Grandes Ecoles et salons de recrutement incontournables types « LesJeudis.com », « l'APEC » ou « Alliance Plus ») aux plus originaux : Speed Recruiting, soirées cooptation ou encore « Plug & Work ». Le principe ? Faire se rencontrer et échanger, dans un lieu informel, autour d'un cocktail dînatoire, étudiants et jeunes diplômés qui ont déjà rejoint le groupe.

## LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Depuis 2009, le groupe développe naturellement une présence sur plusieurs continents pour différentes raisons liées essentiellement à l'évolution de la demande. Il s'agit par exemple de :

- répondre à l'invite de clients souhaitant prolonger la collaboration hors de France,
- offrir une diversité de langues (notamment en matière de service desk),
- garantir un service 24 h/24,
- compenser partiellement les difficultés de recrutement dans l'hexagone.

À ce jour il est présent en Europe (Allemagne, Belgique, Roumanie), en Asie (Singapour, Inde) et en Afrique du Nord (Tunisie), sous forme de Centres de Services ou d'une agence commerciale locale. Ce début de couverture géographique a vocation à s'étendre au fur et à mesure des besoins exprimés par les clients. Elle pourra se renforcer par une association capitaliste avec des acteurs locaux.



## QUELQUES CHIFFRES



**8,8%**

TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ AU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2016



**+10,8%**

TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN (2010-2015)



**4865**

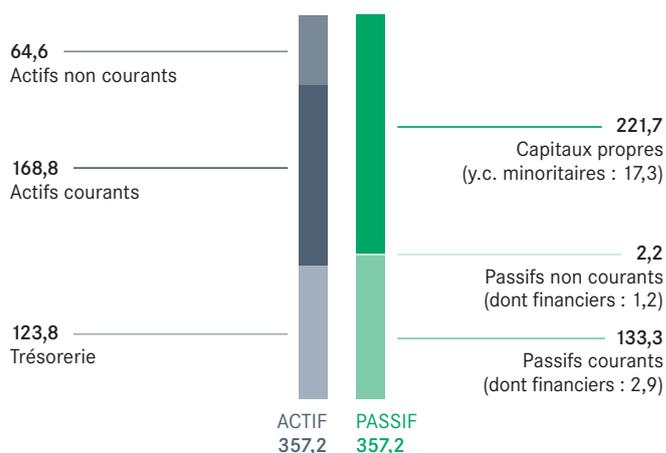
COLLABORATEURS AU 30 JUIN 2016

## Résultats financiers

### COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ (en M€)

	S1 2016	S1 2015	2015
Chiffre d'affaires	221,5	195,5	399,4
Résultat opérationnel d'activité*	19,5	17,2	37,6
% CA	8,8%	8,8%	9,4%
Résultat opérationnel	19,1%	16,8	37,1
% CA	8,6%	8,6%	9,3%
Produits financiers nets	0,6	0,9	1,4
Impôt sur les résultats	(7,1)	(6,5)	(14,0)
Résultat net de la période	12,6	11,2	24,5
% CA	5,7%	5,7%	6,1%

### BILAN CONSOLIDÉ AU 30/06/2016 (en M€)



### AUSSI LOIN... QU'ELLES LE VOUDRONT !

Ce sont quarante « NEURONES' girls » qui étaient au pied de la Tour Eiffel mi-septembre, afin de prendre le départ de la désormais incontournable course à pied féminine « La Parisienne » qui, pour sa 20<sup>e</sup> édition, a réuni pas moins de 40 000 participantes ! Et ce n'est pas un plan Vigipirate renforcé, engendrant notamment quelques modifications de parcours, qui les aura découragées. En effet, après plus de 6,7 km de course et un passage sur la plus belle avenue du monde, toutes sans exception ont franchi la ligne d'arrivée, en portant fièrement les couleurs du groupe. Avec une mention spéciale à l'une d'entre elles, Charlotte, qui a même réalisé la performance de franchir la ligne d'arrivée en moins de 34 minutes ! Cette belle expérience sportive, riche en énergie, enthousiasme et esprit d'équipe et pour laquelle les collaboratrices de NEURONES s'engagent pour la 4<sup>e</sup> année consécutive, illustre bien la signature du groupe « Aussi loin que vous voudrez...<sup>®</sup> » !



### PAROLES D'ACTIONNAIRES !

“Cela confirme l'adage que le temps est l'ami des bonnes entreprises et l'ennemi des médiocres.”  
**W.-N. C.**

“We find Neuronnes an attractive company with good leadership/management, attractive market position, solid balance sheet and stable margins.”  
**C.R.**

“Congratulations for the excellent start of the year. We are happy with your guidance for the year .”  
**C.V.-C.R.**

“Bravo à nouveau pour tous ces résultats, tout est au vert comme d'habitude !”  
**B.M.-B.**

“Congrats on another great set of results.”  
**B.W.**

“Toujours en croissance remarquable, aussi loin que nous voulons !!!”  
**L. P.**

## LES DSI FACE À LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DES ENTREPRISES

Face aux nouvelles possibilités du numérique, les entreprises adaptent leurs offres, leurs méthodes de travail et leur organisation. L'émergence de la fonction de « Chief Digital Officer » fait évoluer le rôle du DSI<sup>(1)</sup>.

Un contexte qui assurément multiplie les opportunités pour les ESN/SSII.

Aujourd'hui, les entreprises constatent un phénomène majeur : le numérique transforme la vie quotidienne du citoyen plus vite qu'il ne transforme les entreprises. Au-delà des Blablacar, Uber, Airbnb... on ne compte plus les nouveaux entrants qui, profitant des nouvelles attentes du consommateur et des possibilités offertes par le numérique, viennent concurrencer des acteurs établis, parfois depuis de longues années.

Les acteurs économiques, tous secteurs d'activité confondus, ne peuvent donc qu'adapter leurs offres et leur communication, modifier, parfois en profondeur, leurs méthodes de travail et chercher à intégrer ce qui ferait l'efficacité de nouveaux entrants. Des moyens importants sont parfois mobilisés (on cite par exemple 225 millions d'euros pour AccorHotels ou encore 1,5 milliard d'euros pour Engie).

Cette transformation numérique a la particularité de toucher l'ensemble des métiers d'une entreprise. Elle se décline en un ensemble de chantiers, souvent transverses, qui demandent à être étroitement coordonnés. C'est le rôle du Chief Digital Officer (ou CDO), fonction créée récemment pour accélérer des transformations

qui s'appuient sur les technologies de l'information. C'est pourquoi le rôle du DSI, interlocuteur historique des ESN/SSII, reste fondamental pour assurer la cohérence globale du système d'information.



Au-delà de la gestion de leur rôle de garants du périmètre traditionnel de l'infrastructure et d'un portefeuille d'applications, les DSI s'étaient déjà investis dans les besoins métiers de l'entreprise en devenant partie prenante à leur évolution. Aujourd'hui ils doivent également être capables à la fois de produire des services efficaces, évolutifs et sécurisés et également de faire preuve d'une agilité et une vitesse d'exécution accrues, tout en favorisant l'innovation.

Du « CIO Tour 2016 » (cycle d'interviews de DSI et CDO de sociétés du type Club Med, TF1, Swiss Life, FFF...) auquel NEURONES a participé, il ressort que, si

le DSI reste un interlocuteur incontournable, l'appropriation de l'IT par les métiers est une tendance de fond. Le CDO et ses équipes IT digitales sont donc des interlocuteurs additionnels à prendre en compte, porteurs d'opportunités nouvelles pour les SSII/ESN.

On note également une dynamique porteuse de projets autour des thématiques suivantes :

- ouverture croissante des entreprises à leurs clients, partenaires et fournis-

seurs (sites web critiques, applications mobiles...);

- valorisation des données de l'entreprise (Big Data, data lake, data management, Internet des Objets)
- solutions de développement et d'hébergement agiles (DevOps, Cloud).

L'organisation de NEURONES en entités spécialisées (souples, à taille humaine, dirigées par des patrons associés au capital et libres de leurs mouvements), d'ores et déjà engagées sur ces nouvelles tendances permet d'apporter des réponses au plus près de ces nouvelles vagues du marché.

(1) Directeur des Systèmes d'Information.

## FAITS MARQUANTS S1 2016

Le spécialiste de la Sécurité Informatique du groupe, précurseur des tests d'intrusion dès 1995, a participé au **8<sup>e</sup> Forum International de la Cyber Sécurité au Grand Palais de Lille**. Une occasion de présenter les dernières offres innovantes aux quelques 5 000 professionnels présents.



L'entité spécialisée dans la gestion documentaire devient **« Platinum Partner »** et renforce ses relations avec Kofax, un des premiers éditeurs de solutions logicielles sur le marché de la capture d'informations et de l'automatisation des processus métier.



Pour mettre à l'honneur leur partenariat, le spécialiste du développement applicatif Web et BI du groupe et Nintex, leader mondial de l'automatisation des workflows, ont organisé un événement original (dans une galerie d'art) présentant leurs solutions, le tout illustré par un cas client et une « e-demo ».



# Le carnet de l'actionnaire



## 21,75 €

COURS DE L'ACTION  
(AU 15/09/2016)



## 527 M€

CAPITALISATION BOURSIÈRE  
(AU 15/09/2016)



## 204 M€

CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS  
S1 2016

## L'ACTION NEURONES

**Nombre d'actions au 15/09/2016 :** 24 243 862

**Volume journalier moyen (2015) :** 6 100 titres échangés

### Codes :

- ISIN : FR0004050250 (NRO)
- Bloomberg : NEUR FP
- Reuters : NEUR.LN

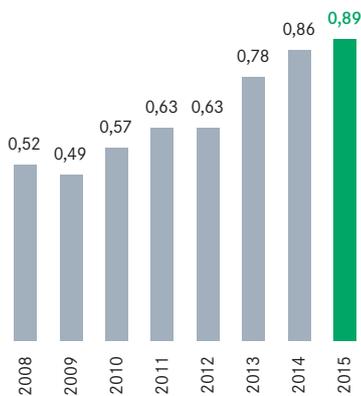
### Indices :

- Euronext Paris Compartiment B
- Enternext Tech 40 - Eligible PEA-PME - SRD valeurs moyennes

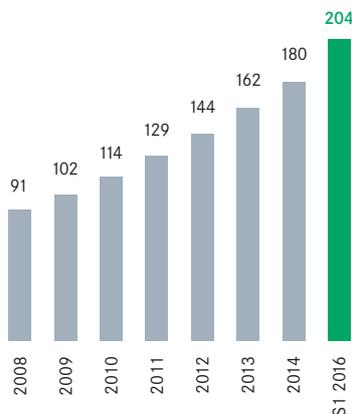
**Évolution du cours sur un an (du 16/09/2015 au 15/09/2016) :**



## BÉNÉFICE NET (PART DU GROUPE) PAR ACTION (€)



## CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS PART DU GROUPE (M€)



## CALENDRIER (EXERCICE 2016)

**Mercredi 9 novembre 2016**  
Chiffre d'affaires 3<sup>e</sup> trimestre 2016

**Mercredi 8 février 2017**  
Chiffre d'affaires annuel 2016

**Mercredi 8 mars 2017**  
Résultats annuels 2016

Diffusion le soir (après Bourse).

Les dates ultérieures seront communiquées dans la prochaine Lettre aux actionnaires.

## CONTACTS

### Relations Investisseurs

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

### Informations

Matthieu VAUTIER  
Directeur marketing et 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

### Suivez NEURONES !

Cherchez "NEURONES" :



Et toujours : [www.neurones.net](http://www.neurones.net)

