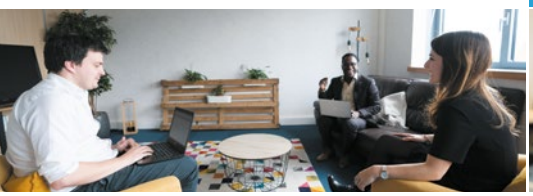
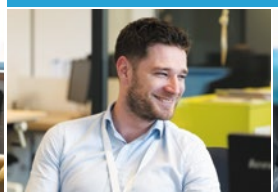
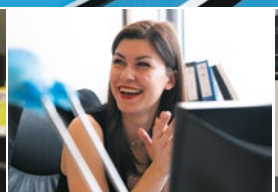
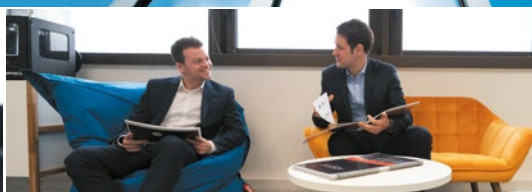
NEURONES

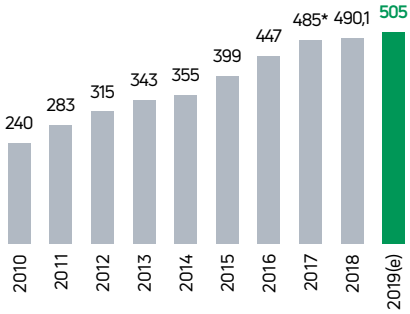
Aussi loin que vous voudrez...®

Lettre aux actionnaires

Octobre 2019 / n°35

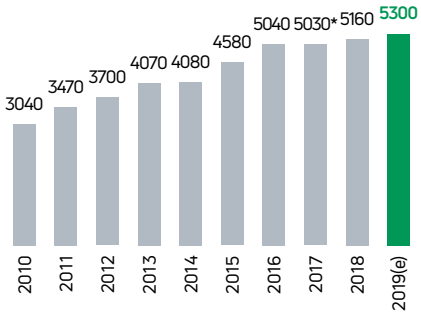
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ (en M€)



+5,3%

CROISSANCE ORGANIQUE
DU CHIFFRE D'AFFAIRES S1 2019

EFFECTIFS (fin d'exercice)



10,9%

TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL
S1 2019

* Retraité IFRS15 : 475,5 M€. Cession nette de 18 M€ de CA, avec effet en 2017 et 2018.

C'est incontestable : le monde s'active. Les interactions entre individus auraient par exemple augmenté d'un **facteur 100** en vingt ans. Et le quotidien de chacun s'enrichit aussi de **nouveaux usages,** facilités par la technologie qui s'insère partout. Indiscutablement, ces mouvements perpétuels garantissent durablement la **prospérité** des Entreprises de Conseil et de Services Numériques.

Mais, derrière ces changements visibles, il y a des **constantes de fond,** des repères forts :

- les DÉCIDEURS apprécient **depuis toujours** chez leurs prestataires :
  - les **projets réussis** (exemples aux pages suivantes) et les **prix justes :** ainsi les principaux clients du groupe sont fidèles souvent depuis plus de **vingt ans ;**
  - les compétences **spécialisées,** disponibles, certifiées et engagées qui facilitent l'adaptation **rapide** au meilleur des technologies ;
  - la **stabilité des équipes** (baisse de 5 points du turnover de NEURONES entre le 31 décembre 2018 et le 30 juin 2019) ;
- les COLLABORATEURS (près de **900** ont rejoint le groupe au 1er semestre) **continuent** d'apporter leur savoir-faire et énergie constructive aux employeurs qui :
  - apportent un **sens** à leur mission, sont concernés par leur parcours et n'hésitent pas à les remercier avec **bienveillance** pour leur contribution ;
  - ont une culture d'entreprise où il **fait bon travailler** (régulièrement reconnue par des labels : « Meilleur Employeur », « Happy@Work », « Great place to Work »...) ;
  - **partagent** le capital, symbole d'une véritable **aventure** collective et de long terme ;
- les ACTIONNAIRES préfèrent **invariablement** investir dans des sociétés :
  - aux croissances **robustes** (+ 5,3 % de progression organique pour le groupe au 30 juin 2019) et régulières (+ 10 % par an sur ces 10 dernières années) qui ne relèvent pas du hasard ;
  - aux profits **prédictibles** et **réguliers** (10,9 % de résultat opérationnel au 1er semestre 2019 et à la **génération de cash** constante (trésorerie nette en augmentation de 33,9 M€ par rapport au 30 juin 2018) ;
  - portées par un courant **durable,** la transformation digitale, mise en œuvre par des **« pure players »** complémentaires (cybersécurité, devops, cloud hybride, mobilité, objets connectés, UX-UI, big data...) dans le Conseil et les Services numériques.

> **"Il faut que tout change pour que rien ne change"**
> Giuseppe Tomasi di Lampedusa

En résumé, **à toutes les époques,** les **fondamentaux intemporels** (sens aigu de l'intérêt et des attentes des parties prenantes, simplicité, sincérité et authenticité à l'égard de tous) **ancrent solidement** la confiance, quels que soient les modes et aléas conjoncturels. Et quand entrepreneurs, managers et salariés détiennent une majorité (72,3 %) du capital, alors oui, vraiment, les intérêts des parties prenantes sont **totalement convergents...** « Aussi loin que vous voudrez...® » !

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

La vie du groupe

EXTRAIT DES RÉALISATIONS DU 1er SEMESTRE 2019

#infrastructures

Pour un acteur majeur de la promotion immobilière

Afin d'optimiser la qualité du support informatique et de réduire le nombre des interventions : mise en place d'un service desk et d'un support technique de proximité pour 8 000 utilisateurs répartis sur quatre sites, avec introduction de solutions digitales (notamment de « self care ») et une composante logistique importante autour de la gestion des environnements de travail.

Pour une enseigne urbaine, leader de la grande distribution

Dans le cadre d'une refonte complète du dispositif de paiement : pilotage et déploiement de nouveaux systèmes d'encaissement tactiles et mobiles dans 600 points de vente. La mission a englobé : la gestion globale du projet, la fourniture et la préparation du matériel, l'installation des serveurs virtuels, la formation préalable in situ des équipes et la migration, magasin par magasin, effectuée en l'espace d'une seule nuit.

Pour un important industriel de l'agro-alimentaire

Suite à une intrusion malveillante (ayant entrainé la paralysie du système d'information de l'entreprise) : réponse à l'incident et mise en place d'un Security Operation Center (SOC). La constitution, en quelques heures, d'une cellule d'intervention pluridisciplinaire a permis d'identifier le malware, bloquer l'accès et nettoyer le système informatique, puis de déployer le SOC en deux jours.

#applications

Pour un important industriel de la métallurgie

Suite au rachat, puis à la partition d'un groupe en cinq entités juridiques distinctes : scission des bases de données comptables et logistiques du progiciel de gestion SAP pour cinq usines. Cette réalisation, menée en cinq mois seulement, a généré un nouveau projet de carve-out (suppression des données dans SAP) dans le cadre de la cession ultérieure d'une des sociétés.

Pour l'acteur historique de l'énergie en France

Dans le cadre d'un projet de « smart workplace » destiné à simplifier la vie des collaborateurs : développement d'une application de navigation indoor, gestion de salles de réunion et diffusion d'actualité géoréférencée. Une infrastructure de plus de 1 000 balises et de 600 capteurs de présence IoT, déployés dans les 84 000 m² des deux sites franciliens, permet ainsi aux collaborateurs d'accéder aux services, en temps réel et depuis leur mobile.

Pour un leader français du e-commerce

Pour accroître les avantages réservés aux clients réguliers : conception d'une application mobile dédiée aux adhérents du programme de fidélité premium du site. Le processus collaboratif mis en place a permis la réalisation d'une solution offrant à la fois une expérience utilisateur particulière et des fonctionnalités de « gamification » et d'échanges entre utilisateurs.

#conseil

Pour un acteur majeur de la location de matériel

Dans le but de redéfinir sa politique de fidélisation des clients professionnels (entreprises de 1 à 20 salariés) : benchmark des bonnes pratiques sur le sujet (B-to-B et aussi B-to-C), quantification du marché cible, analyse des bases de données (comportements de locations,

QUELQUES RÉFÉRENCES

Banque - Asssurance

AXA, BNP PARIBAS, GROUPE BPCE, CRÉDIT AGRICOLE, EURONEXT, SOCIETE GENERALE

Services – Biens de consommation

ACCOR, bel, CHANEL, HEINEKEN, LVMH, SHISEIDO

Secteur public

AMF, BANQUE DE FRANCE, hauts-de-seine, FDJ, LE GROUPE LA POSTE, SNCF

Energie – Utilities – Santé

EDF, ENGIE, SANOFI, SERVIER, TOTAL, VEOLIA

Industrie – BTP

Avril, BOUYGUES, DAHER, ERAMET, SAINT-GOBAIN, VINCI

Technologies – Media – Télécoms

altice, Groupe Argus, ingenico GROUP, Lagardère, orange, vivendi

profil des meilleurs clients, etc.)
et animation d'ateliers pour proposer
des segmentations plus innovantes.

Pour un groupe leader du secteur énergétique

Afin de renforcer son positionnement sur le marché de l'électricité solaire : élaboration d'un document de référence présentant ses convictions et les éléments de langage sur l'insertion du photovoltaïque dans sa stratégie. L'apport de valeur s'est appuyé sur la puissance de l'intelligence artificielle, notamment avec l'outil de modélisation Kairos et sa dimension prédictive.

Pour un groupe international d'assurance

Dans l'objectif de maintenir son portefeuille clients et d'en attirer de nouveaux : élaboration et déploiement d'un plan d'accompagnement pour optimiser la vente à distance et la synergie avec les réseaux physiques. La démarche intègre les modalités de convergence, l'alignement de la vision de la direction et du terrain, l'implication des collaborateurs dans le projet ainsi que leur formation à l'Agilité et aux pratiques managériales.

Une herbe toujours plus verte !

Palmarès « Meilleur employeur de France », label « Happy@Work », « Great Place to Work », intégration dans le réseau « Welcome to the jungle »... : ce n'est pas tout à fait par hasard que de nombreuses entités du groupe reçoivent des marques croissantes de reconnaissance.

C'est le résultat d'initiatives et investissements depuis plusieurs années pour consolider toujours plus l'attractivité de NEURONES et la fidélisation des collaborateurs : adaptations profondes des locaux à « l'air du temps », évènements afterwork ou sportifs originaux, services de conciergerie, mécénat de compétences, encouragement d'initiatives altruistes et de causes généreuses... Avec un volume de recrutements toujours aussi élevé (1800 prévus en 2019, malgré la baisse du nombre de départs au profit de clients), le groupe se donne les moyens de ses ambitions. Vous connaissez certainement dans votre entourage une personne de qualité qui réussira avec le groupe : les candidatures sont donc bienvenues à **www.neurones.net** !

Par 15 !

Pour la 15e édition de sa NEURONES Golf Cup, le groupe a invité ses principaux clients à « swinguer » sur le parcours du somptueux Paris International Golf Club (PIGC).

Une manifestation très attendue chaque année par les dirigeants du digital qui ont bénéficié des conseils personnalisés de deux joueurs d'exception : Thomas Levet, joueur le plus titré du golf moderne français, et, également Manuel de Los Santos, un des meilleurs joueurs handicapé (unijambiste) au monde ! Leur présence, comme celle de sponsors de plus en plus prestigieux, a animé cette riche journée - leçon collective (« clinic »), déjeuner, compétition et initiation - couronnée par une généreuse remise de prix. Gageons que cette rencontre sportive, placée sous le signe de la convivialité, de l'effort et du partage sera le vecteur d'une collaboration toujours plus efficace au quotidien ! Pour visionner cette journée sportivement riche, rendez-vous sur la chaîne YouTube de NEURONES.

PRINCIPAUX CHIFFRES

11%
TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ S1 2019

+10%
CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE SUR 10 ANS (2009-2018)

5217
COLLABORATEURS AU 30 JUIN 2019

La transformation digitale au service des entreprises

La transformation digitale est devenue un sujet d'investissement majeur pour les entreprises et organisations publiques et donc, logiquement, le cœur des offres du groupe.

Elles concernent les projets d'entreprises qui utilisent les apports du numérique pour :

- concevoir ou repenser leurs offres,
- digitaliser le « parcours client » (applications mobiles, UX/UI, sites « mobile first », marketing digital…),
- utiliser les objets connectés et le big data pour valoriser les données (analytics, business intelligence),
- améliorer les processus opérationnels et de support (BPM, ESB, dématérialisation…).

Les « briques » de la transformation digitale proposées par NEURONES :

- Agile/Scrum/DevOps
- Cloud/DevOps
- Cybersécurité
- Analytics/Big data
- Mobilité/Digital workplace
- Objets connectés (IoT)
- Innovation/Expérience client/Marketing digital
- IA/Machine learning
- Digitalisation de processus internes/BPM/ECM/Démat.

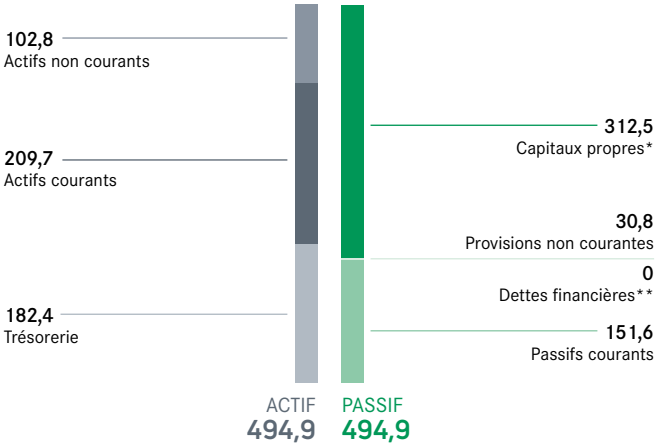
Résultats financiers

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ (en M€)

	S1 2018	2018	S1 2019
Chiffre d'affaires	243,1	490,1	253,8
Résultat opérationnel d'activité*	**21,3**	**47,1**	**28****
% CA	8,8 %	9,6 %	11 %
Résultat opérationnel	**20,6**	**46**	**27,6****
% CA	8,5 %	9,4 %	10,9 %
Produits financiers nets	0,7	1,6	0***
Impôt sur les résultats	(7,5)	(18)	(9,1)
Résultat net de la période	**13,8**	**29,6**	**18,5**
% CA	5,7 %	6 %	7,3 %
– dont résultat net part du groupe	12,1	26	15,9
– dont minoritaires	1.7	3,6	2,6

* Avant coût des actions gratuites et dépréciations d'actifs.
** Une plus-value de cession de +4,6 M€ a été réalisée fin janvier. Celle-ci majore le résultat opérationnel de 1,8 % pour le semestre et de 0,9 % pour l'année complète.
*** Après impact (-0,5 M€) de la norme IFRS 16.

BILAN CONSOLIDÉ AU 30/06/2019 (en M€)



* Y compris minoritaires : 30.
** Courantes et non courantes.

PAROLES D'ACTIONNAIRES

« Je vous félicite pour cette continuelle progression ! »
L.P.

« Our analysis of NEURONES showed that the company's metrics are superior to those of its peers. »
D.M.

« Si je pouvais trouver plus de sociétés gérées selon vos standards… »
G.C.

« Magnifique comme d'habitude. »
L.D.

« We are happy to have become shareholders of your company, hopefully for a very long time. »
A.G.

« We view NEURONES as a high quality asset. »
J.L.

Décryptage

L'ESSOR DE L'AUTOMATISATION ROBOTISÉE DES PROCESSUS (RPA)

Au service de l'efficacité opérationnelle, le RPA (Robotic Process Automation) est une technologie capable d'automatiser les tâches et les processus répétitifs dans les différentes fonctions de l'entreprise : finances, logistique, relation client, RH, etc. NEURONES s'appuie sur une équipe experte pour accélérer son développement dans ce domaine à fort potentiel et déployer ce savoir-faire dans ses métiers historiques.

Destiné à soulager les équipes des tâches fastidieuses à faible valeur ajoutée, le RPA permet notamment d'automatiser des opérations informatiques manuelles répétitives. Pour être éligibles, les processus doivent obéir à des règles fixes, concerner des volumes importants d'opérations et ne doivent pas nécessiter une réflexion ou des décisions complexes. Les systèmes reposent sur l'imitation du comportement humain dans l'interaction avec les applications du poste de travail. Le robot peut ainsi prendre en charge un grand nombre d'actions, comme démarrer une application, s'authentifier, cliquer, copier-coller des données, etc. Dans les entreprises, le nombre potentiel de cas d'usage est considérable et concerne tous les métiers. En outre, le RPA comporte un atout clé : sa mise en œuvre, dans un système d'information, ne nécessite aucune intervention dans les applications ou les processus existants. Enfin, la technologie a vocation à s'enrichir progressivement de briques d'intelligence artificielle, comme la programmation neurolinguistique et le machine learning, afin de coupler les forces du RPA avec celles de l'analyse et de la prise de décision intelligente.

Un potentiel de croissance considérable

Le marché a littéralement explosé en 2017 : l'attrait de l'automatisation, la simplicité apparente de déploiement du RPA et les promesses de gain immédiat d'efficacité et de retour rapide sur investissement séduisent les Directions des Systèmes d'Information dans le monde entier. Un engouement dont a notamment bénéficié UiPath, leader mondial de ce marché, né à Bucarest et désormais implanté à New-York. L'éditeur a centuplé son chiffre d'affaires en moins de deux ans, a multiplié les levées de fonds et atteint aujourd'hui une valorisation… de 7 milliards de dollars ! En France, le succès du RPA va croissant. Fortement implanté sur ce marché, NEURONES est partenaire d'UiPath, mais aussi d'Automation Anywhere et Kofax RPA.

L'approche experte de NEURONES

Si les éditeurs de RPA vantent l'extrême facilité de mise en œuvre de cette technologie, comme souvent, le diable se cache dans les détails. Au-delà de l'ossature centrale, toute la complexité d'un processus métier réside dans le traitement des exceptions. Nombre d'entreprises, une fois l'outil acquis, font ainsi le constat qu'elles ne peuvent en tirer tout le potentiel, sans un travail d'analyse et de développement complémentaire.

NEURONES s'appuie sur les compétences pointues et l'expérience de ses équipes pour appréhender et reproduire les tâches dans toutes leur caractéristiques. Ses business analysts cartographient les processus éligibles à l'automatisation, identifient la multitude d'exceptions qui les caractérisent puis les modélisent pour que les développeurs paramètrent finement les robots. L'expertise RPA, dont l'entité spécialiste de la gestion des données documentaires a acquis une réelle maîtrise, a vocation à irriguer un grand nombre de métiers de NEURONES : de l'automatisation du back office des help desks informatiques à la mise en œuvre de progiciels SAP, en passant par la conduite du changement.

Des perspectives indéniablement porteuses de croissance.

EXTRAIT DES FAITS MARQUANTS DU 1er SEMESTRE 2019

Pour la deuxième année consécutive, l'entité du groupe, leader européen du support utilisateurs, figure parmi les 500 **meilleurs employeurs de France** (évoluant au passage de la 31e à la 12e position !) dans l'enquête annuelle publiée en février 2019 par le magazine Capital.

L'activité spécialiste du service desk a développé une offre SmartDesk Retail : une **approche unique du support utilisateurs** dédiée à la performance des points de vente et dont le succès repose notamment sur une prise en charge par d'anciens professionnels de la vente.

Le spécialiste en finance de marché a lancé son **« Lab R&D »,** centre de compétences qui réunit une équipe de consultants hautement qualifiés et expérimentés, faisant ainsi bénéficier ses clients d'une offre de services et d'accompagnement sur-mesure pour les projets complexes.

Les experts en **Gestion Electronique de Documents** (GED) ont signé une alliance stratégique avec l'éditeur Docuware proposant aux entreprises une plate-forme documentaire et workflow, simple d'utilisation et prête à l'emploi dans le cloud.

L'entité dédiée au cloud computing a soutenu l'association **Mille et un Sourires** en partenariat avec le skipper Gilles Lamiré, permettant notamment à des enfants malades ou atteints d'un handicap de pouvoir naviguer et même barrer son trimaran Multi 50.

L'entité **cybersécurité** du groupe a lancé une offre « audit d'environnements AWS » (Amazon Web Services), permettant aux clients d'évaluer leur niveau de sécurité, via notamment une analyse de leur configuration, une étude de conformité et des préconisations sur mesure.

Le carnet de l'actionnaire

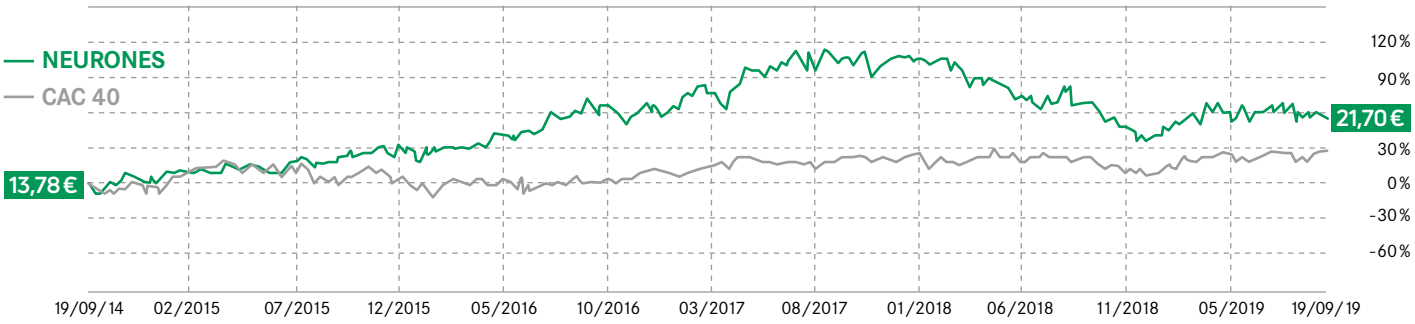
21,7 €
COURS DE L'ACTION
(AU 19/09/2019)

527 M€
CAPITALISATION BOURSIÈRE
(AU 19/09/2019)

313 M€
CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS
(AU 30/06/2019)

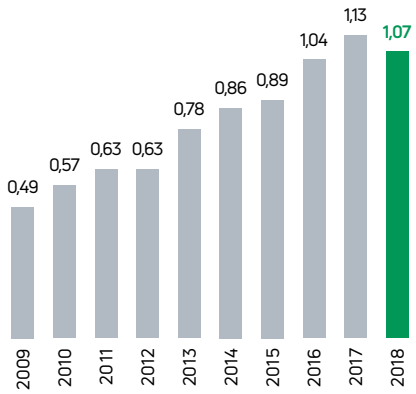
L'ACTION NEURONES

Évolution du cours sur cinq ans (du 19/09/2014 au 19/09/2019) : **+57%**

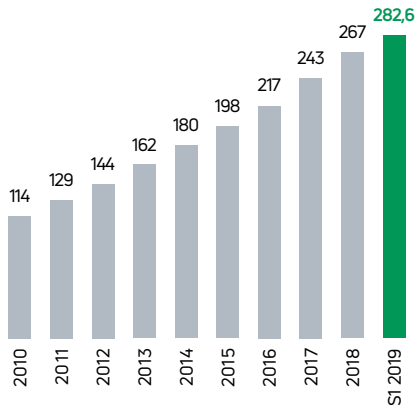


Code : ISIN : FR0004050250 (NRO) - **Indices :** Euronext Paris Compartiment B - Enternext Tech 40 - SRD valeurs moyennes

BÉNÉFICE NET PART DU GROUPE PAR ACTION (€)



CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS PART DU GROUPE (M€)



RENDEZ-VOUS FINANCIERS (EXERCICE 2019)

Mercredi 6 novembre 2019
Chiffre d'affaires 3e trimestre 2019

Jeudi 6 février 2020
Chiffre d'affaires annuel 2019

Mercredi 4 mars 2020
Résultats annuels 2019

Diffusion le soir (après Bourse).

Les dates ultérieures seront communiquées sur www.neurones.net (section Finance).

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 !

Sur les réseaux sociaux :
Et toujours : **www.neurones.net**