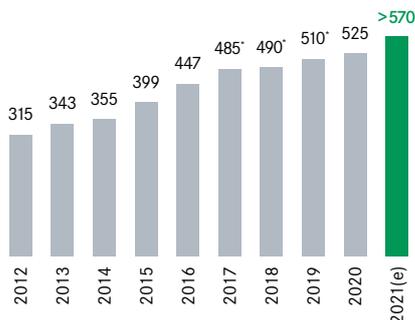




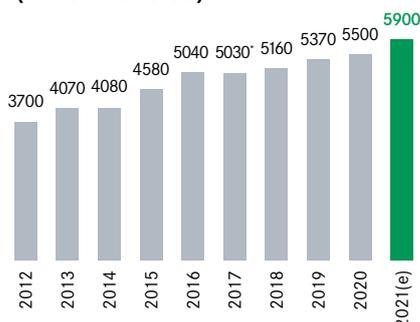
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ (en M€)



+12,7%

CROISSANCE ORGANIQUE
DU CHIFFRE D'AFFAIRES S1 2021

EFFECTIFS (fin d'exercice)



10,5%

TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL
S1 2021

« Si vous emmenez votre voiture pour une vidange et que le garage fait également des coupes de cheveux, pensez-vous qu'il est très bon pour chacun des services ? ».

À cette question (page 196 de "The Rebel Allocator"), les sociétés du groupe NEURONES, ont répondu indirectement avec une progression organique de + 12,7% au 1^{er} semestre 2021 (et + 13,7% par rapport aux six premiers mois de 2019). Normal, les clients apprécient leur spécialisation : digital, cloud, cybersécurité...

Dans ce même livre (de Jacob L. Taylor, adapté en France par J. Delagrèdanne), on trouve d'autres explications aux chiffres et graphiques de la colonne de gauche de la présente page :

1 – ENVIE DE GAGNER CHAQUE JOUR – Un avantage concurrentiel n'est que provisoire et le temps est compté dans un secteur du Conseil et des Services Numériques où tout reste à faire. Donc les entrepreneurs et business managers du groupe, stimulés par la concurrence, confirment que : « Un oiseau bien nourri reste assis, grassouillet et heureux. Pour tirer le meilleur parti d'un oiseau de chasse il doit avoir faim » (page 66).

2 – BON SENS – Si le groupe a atteint un taux (10,5%) de résultat opérationnel historique (pour un 1^{er} semestre), c'est parce que « Le succès est constitué de quelques règles et routines simples, pratiquées quotidiennement. On apprend dans les écoles de commerce "Les recettes moins les dépenses sont égales au bénéfice". On devrait plutôt enseigner "Les revenus moins les PROFITS sont égaux aux dépenses" » (pages 47 & 67).

3 – ORGANISATION DÉCENTRALISÉE – Un management proche du terrain et agile capte les opportunités. Il fait confiance parce que « Les personnes les plus proches du client sont probablement les mieux placées pour savoir comment remédier à un problème ou pour identifier ce qui pourrait plaire aux clients. Définir "quoi" et "pourquoi", et laisser au terrain la flexibilité opérationnelle pour trouver "comment" faire » (pages 93 & 94).

4 – RESPONSABILITÉ SOCIALE – Le cash net (231,4 M€) au 30 juin et les 1 800 recrutements prévus en 2021 contribuent à l'emploi (y compris par reconversion, pour donner sa chance à chacun). « Les entreprises bien gérées ont une fonction essentielle. Elles doivent être suffisamment solides financièrement pour servir d'amortisseurs économiques afin de protéger les employés » (page 215).

5 – AUTONOMIE DE DÉCISION – Elle permet, pour préparer l'avenir, de lancer dès aujourd'hui les projets innovants et mettre en œuvre des convictions éprouvées par l'expérience. « Ne passez pas beaucoup de temps à vous préoccuper de ce que les autres pensent de vous. Le progrès n'est accompli que par ceux qui sont têtus... restez fidèles à vos principes » (page 56).

Enfin (page 225), l'auteur rappelle que les actionnaires sont des partenaires. Depuis longtemps, plus d'une centaine d'entre eux, dans le groupe, prennent les décisions qui l'engagent. Merci aux clients et à tous les autres actionnaires de leur faire ainsi confiance... « Aussi loin que vous voudrez... » !

« Le succès est un voyage
et non une destination. »

Arthur Ashe

* Changements de périmètre (23 M€ de CA cédés) et de méthode de comptabilisation IFRS 15 (10 M€ de CA en moins par an à partir de 2018).

La vie du groupe

EXTRAIT DES RÉALISATIONS DU 1^{er} SEMESTRE 2021



#infrastructures

Pour une multinationale de la restauration collective. Dans l'objectif de maîtriser ses données et leur exposition sur Internet, mise en place du service Cyber Threat Intelligence (CTI) permettant de détecter les fuites de données et d'établir les scénarios d'anticipation de leur éventuelle compromission. Prestation assurée sur les différentes couches du Web, de la recherche Google jusqu'aux forums du Darknet.

Pour un leader français des pompes funèbres.

Modernisation du système d'information en le faisant évoluer vers une infrastructure cloud hybride native : une partie dans un cloud privé et sécurisé (SecNumCloud) et l'autre sur Azure. Bénéfices : rapprochement des métiers, automatisation du déploiement des applications, plus grande agilité et sécurité.



Pour une organisation internationale d'études économiques.

Conception, maquettage en 3D et mise en place d'un « Digital bar » pour moderniser le support informatique. Il s'agit d'un espace « MyConnectedCompany[®] », conçu et aménagé sur mesure en différentes zones : support aux utilisateurs, espace formation, livraison ou remplacement des laptops et de leurs accessoires, centre de réparation...



#applications

Pour un groupe français de gestion de l'eau et des déchets. Réalisation d'un des plus gros projets (223 sociétés, une vingtaine de pays...) en France de transfert d'applications depuis la plateforme SAP ECC6 vers Hana avec, au passage, la migration de la GRC (Gestion Relation Client), du module BW (Datawarehouse) et du Portal SAP sur la base Hana en même temps que le passage sur le cloud public (Azure).

Pour une importante compagnie d'assurance.

Accompagnement du programme de transformation du Système d'Information : transfert sur une solution standard du marché (Guidewire) de tous les produits d'assurance IARD pour moderniser et fluidifier le lien avec les clients de la compagnie.



Pour un établissement public de santé majeur.

Dans le cadre de la dématérialisation des commandes et processus d'achat : accompagnement de l'équipe projet AMOA dans la gestion du changement : ingénierie pédagogique, création de supports, mise en place et alimentation d'une plateforme LMS (Learning Management System) avec la réalisation de modules de e-Learning.



#conseil

Pour un acteur du secteur agroalimentaire.

Organisation, pilotage et mise en œuvre des activités de développement informatique en matière de mise à jour des règles d'octroi de crédit. Ce projet a pour objectif de mutualiser en Roumanie

QUELQUES RÉFÉRENCES

Banque - Assurance



Services – Biens de consommation



Secteur public



Energie – Utilities – Santé



Industrie – BTP



Technologies – Media – Télécoms



l'ensemble de ces activités, jusqu'alors traitées dans douze pays différents. Aujourd'hui, le déploiement s'est déjà concrétisé dans six pays.

Pour une importante banque française. Renforcement de la culture du client en amont du déploiement de l'outil CRM Salesforce. La mission a consisté à mettre en place, avec le top management, un séminaire de sensibilisation des équipes commerciales et marketing ainsi qu'un « parcours d'appropriation » de trois semaines.



Pour un leader français de la distribution de gaz.

Accompagnement des différentes parties prenantes dans le cadre de l'élaboration d'un programme de recherche et d'innovation (sous l'impulsion de la Commission de Régulation de l'Énergie).

Vous avez dit bien-être au travail ?

A travers ses actions de fidélisation et d'augmentation de l'attractivité auprès des candidats, le groupe fait du bien être au travail, une véritable ligne de conduite.



Et ces actions ont été relevées lors de différents audits réalisés par ChooseMyCompany dans certaines sociétés du groupe. Elles ont ainsi pu obtenir (ou renouveler !) cette année la labellisation HappyIndex@Work. L'entité Conseil en Management a, quant à elle, poussé cette ligne de conduite à son optimum, en décrochant la prestigieuse certification BCorp® et en affichant ainsi son meilleur résultat sur le volet « collaborateurs » lors de cet audit. De belles reconnaissances des moyens engagés en faveur du bien-être au travail !

Mise à l'index

Le groupe s'engage pour l'égalité professionnelle (évolution des carrières, équité salariale,...) entre les femmes et les hommes via ses politiques de ressources humaines.

Une des preuves est apportée par la sélection du cabinet de Conseil en Management du groupe dans le premier palmarès « Best Workplaces For Women » (de Great Place to Work®). Dans le même registre peuvent être aussi cités les très bons (notes comprises entre 84 et 90/100) voire excellents (94/100) index obtenus par les autres entités (moyenne supérieure à 85), dans le cadre de la loi sur l'égalité réelle femmes/hommes.



PRINCIPAUX CHIFFRES



10,8%

TAUX DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ S1 2021



+ 8,1%

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE SUR 10 ANS (2011-2020)



5704

COLLABORATEURS AU 30 JUIN 2021

Une journée qui fait l'unanimité !

Une 16^e NEURONES Golf Cup, post crise sanitaire, donc très attendue !

C'est sous le signe des retrouvailles que plus d'une centaine de golfeurs se sont réunis, pour concourir, se perfectionner, voire même découvrir le golf, sur le prestigieux parcours du Paris International Golf Club. Les principaux clients du groupe ont été accueillis par le champion Thomas Levet, joueur le plus titré du golf français. Ainsi, les débutants ont pu participer à une initiation, tandis que les joueurs confirmés ont profité du parcours le temps d'une belle compétition. Convivialité, bonne humeur, esprit sportif et consolidation des liens en-dehors du cadre de travail ont été au rendez-vous de cet événement annuel NEURONES !



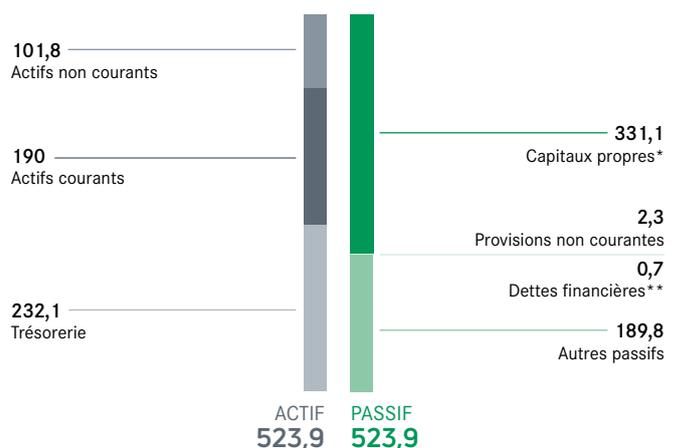
Résultats financiers

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ (en M€)

	S1 2020	2020	S1 2021
Chiffre d'affaires	254,4	524,5	289,3
Résultat opérationnel d'activité*	22,8	53,9	31,1
% CA	9 %	10,3 %	10,8 %
Résultat opérationnel	22,1	51,9	30,3
% CA	8,7 %	9,9 %	10,5 %
Produits financiers nets	1,4	1,7	0
Impôt sur les résultats	(8,4)	(18,6)	(9,4)
Résultat net de la période	15,1	35	20,9
% CA	5,9 %	6,7 %	7,2 %
- dont résultat net part du groupe	13,5	30,9	18,3
- dont minoritaires	1,6	4,1	2,6

* Avant coût des actions gratuites et dépréciations d'actifs.

BILAN CONSOLIDÉ AU 30/06/2021 (en M€)



* Y compris minoritaires : 38.

** Courantes et non courantes, y compris découverts bancaires : 0.

PAROLES D'ACTIONNAIRES

« Pas de répit dans la progression, bravo : une actionnaire heureuse »

L.P.

« Very strong results. »

S.C.

« As always, you're setting the gold standard... »

B.W.

« Je vous félicite, ainsi que vos équipes, pour cette belle dynamique. »

J.G-B.

« Merci beaucoup pour ce dividende exceptionnel ! »

J-M-H-D.

« Bravo pour ces performances à répétition. »

X.F.

Décryptage

COMMENT TIRER TOUT LE POTENTIEL DU CLOUD PUBLIC ?

Devenu un élément essentiel de la transformation numérique, le transfert des applications vers le cloud public bénéficie de retours d'expérience depuis maintenant plus de dix ans. Des méthodologies éprouvées permettent donc de faire de cette migration un véritable moteur de création de valeur.

Disposer d'infrastructures automatisées et programmables, réduire les coûts, renforcer la compétitivité, accélérer l'innovation : les promesses du modèle proposé par les grandes plateformes de cloud public (Amazon, Microsoft, Google ou Alibaba) sont attrayantes.

Une nécessaire trajectoire d'évolution

Les premiers retours d'expérience n'ont pas apporté les résultats espérés : le simple transfert des besoins d'infrastructure vers les serveurs virtuels de ces « hyperscalers » du cloud public génère, au contraire, bien souvent des surcoûts. La nécessité, en amont, d'une préparation et d'un paramétrage fin pour industrialiser réellement, en aval, avait été sous-estimée.

L'environnement applicatif de la très grande majorité des entreprises repose en effet sur un empilement de différentes solutions, héritées de leur historique informatique : certaines applications, souvent anciennes, sont toujours hébergées sur site, d'autres sont virtualisées sur un cloud privé (géré en propre ou externalisé), d'autres encore sont en SaaS (Software as a Service), d'autres enfin ont déjà migré sur le cloud public. Mener une démarche de « go to cloud » public, c'est construire une trajectoire d'évolution pluriannuelle, qui tient compte de cette complexité, définit pré-

cisément les besoins des métiers et étudie l'adéquation avec l'offre des grands acteurs du cloud public.

Hybridation et souveraineté des données

Tous les besoins, tous les systèmes, n'ont pas vocation à migrer vers le cloud public. Pour une partie d'entre eux, les entreprises optent pour la poursuite de l'automatisation de leurs clouds privés existants (IaaS). Pour d'autres applica-



tions, elles souhaitent maintenant tirer profit de l'agilité offerte par le cloud public : d'où un modèle hybride qui fait cohabiter cloud public et cloud privé. Et ceci avec la préoccupation de protéger la souveraineté des données et des traitements numériques (exemple : écosystèmes de clouds publics personnalisés dans des domaines verticaux : secteur public, financier, lié la santé...).

Selon les cas, NEURONES accompagne les transferts vers les grands fournis-

seurs de cloud public et, en même temps, vers des environnements de cloud privé hautement sécurisés et certifiés. Chaque recommandation est du sur mesure, passant en revue tous les aspects d'un projet, avec une priorité : définir le bon cloud pour la bonne problématique métier.

Méthodologies efficaces

Tenant compte de contextes diversifiés et tendances de fonds, les équipes du groupe ont ainsi mis au point et rôlé depuis plusieurs années des méthodologies éprouvées de « go to cloud public ». La cartographie des systèmes d'information, l'analyse des risques opérationnels, la connaissance de la maturité des organisations et la compréhension des besoins des métiers permettent de définir périmètre des applications éligibles et trajectoire optimale. Pour bénéficier de l'élasticité, la richesse des fonctionnalités et des automatismes du cloud public, les applications doivent être transformées, voire entièrement recodées, et la « landing zone » dans le cloud public retenu doit être précisément paramétrée. En parallèle, une démarche de conduite du changement est mise en œuvre, pour accompagner la montée en compétences des équipes internes.

Les résultats des projets menés ces dernières années sont probants, entraînant, par un effet boule de neige, une accélération du mouvement : l'activité de migration de NEURONES vers le cloud public, qui a augmenté de 30% sur un an, devrait encore progresser à un rythme soutenu.

EXTRAIT DES FAITS MARQUANTS DU 1^{er} SEMESTRE 2021

Une des entités de NEURONES, spécialisée en **Cloud** rejoint le cercle très fermé des 72 partenaires mondiaux de Microsoft distingués par le label Azure Advanced Specialist. Cette certification atteste de son expertise avancée dans la modernisation des applications Web sur Microsoft Azure et de la parfaite gestion des services associés.

L'entité **PMO** (Project Management Office) du groupe a pris part à des ateliers autour de la sécurisation du Système d'Information et a rappelé l'importance des indicateurs RSE lors du rendez-vous annuel (ITES Innovation Summit) qui réunit les Directions Informatiques et des Technologies.

L'expert de NEURONES dans l'**accompagnement des utilisateurs** rejoint le programme « Accelerate » d'EasyVirt et obtient le statut Gold. Cette reconnaissance, couplée à son offre Infrastructures lancée en début d'année, renforce ainsi son expertise sur le marché de la virtualisation et du Green IT.

La société du groupe spécialiste en **Conseil** a intégré cette année le classement des « meilleurs cabinets de conseil en management et organisation » dans les secteurs banque, finance et assurance, élaboré par « Décideurs Magazine ».

En réponse aux exigences du Référentiel National Qualité (RNQ - édité par le Ministère du Travail), la filiale spécialisée en **formation informatique** est désormais certifiée « Qualiopi », attestant de l'excellente qualité de ses actions de formation, du processus d'organisation jusqu'au suivi de la qualité.

Dans le cadre de la stratégie nationale pour la cybersécurité, menée par la plateforme cybermalveillance.gouv.fr, l'entité du groupe dédiée à la **sécurité informatique** a obtenu le label Expert Cyber, sur la base d'un audit Afnor, véritable gage de qualité et de confiance en la matière.

Le carnet de l'actionnaire



32,50€

COURS DE L'ACTION
(AU 01/09/2021)



787M€

CAPITALISATION BOURSIÈRE
(AU 01/09/2021)



331,1M€

CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS
(AU 30/06/2021)

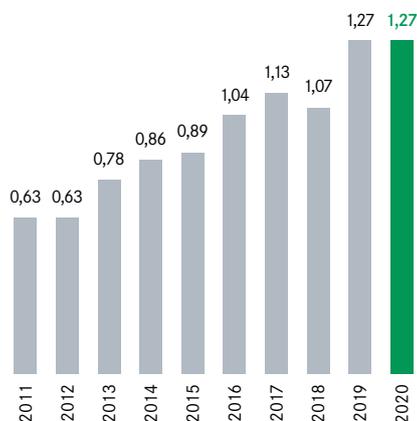
L'ACTION NEURONES

Évolution du cours sur dix ans (du 01/09/2011 au 01/09/2021) : **+ 412%**

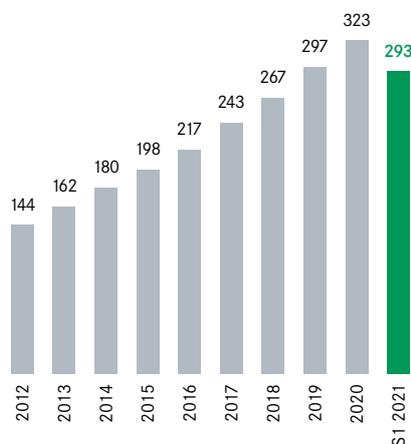


Code : ISIN : FR0004050250 (NRO) - Indices : Euronext Paris Compartiment B - Enternext Tech 40 - SRD valeurs moyennes

BÉNÉFICE NET PART DU GROUPE PAR ACTION (€)



CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS PART DU GROUPE (M€)



RENDEZ-VOUS FINANCIERS (EXERCICE 2021)

Mercredi 3 novembre 2021

Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2021

Mercredi 9 février 2022

Chiffre d'affaires annuel 2021

Mercredi 9 mars 2022

Résultat annuel 2021

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

