

Colombes, le 18 avril 2008

La lettre aux Actionnaires

Madame, Monsieur, Cher actionnaire,

Art difficile que de faire vivre une lettre aux actionnaires dans un marché et un environnement incitant à la retenue dans l'effort de communication.

Après bientôt 20 ans d'existence (nous reparlerons de ce sujet en temps utile), et un peu plus de 7 ans après l'introduction au Marché Libre de Holy-Dis (17/01/2001), nous "rémunérerons" d'une partie de leurs investissements tous nos actionnaires en mettant en place la première distribution, considérable à notre échelle, de dividendes de notre histoire.

Ces actionnaires font partie pour certains d'entre eux des collaborateurs de l'entreprise, ce qui rend encore plus importante et symbolique une telle distribution qui est plutôt rare dans une PME de notre taille cotée sur un marché non réglementé.

Cette distribution est à la fois un geste et un investissement qui démontrera notre implication et notre constance à "jouer le jeu" d'une société cotée, consciente de son environnement humain et actionnarial, et notre volonté d'aller plus avant dans ce jeu, même si ce n'est pas toujours fait ou jouable à la manière d'une société du CAC 40 !

C'est un effort qui n'est pas sans importance dans une actualité inattendue et quelque peu troublée au niveau des marchés financiers ainsi que dans un contexte où nos efforts d'innovation ininterrompus depuis 2006 ne facilitent pas la lisibilité de nos performances.

Ces investissements se font cependant toujours dans un strict autofinancement, sans aucun appel extérieur à l'endettement ou à une extension de notre actionnariat, ce qui signifie en clair que nos capacités et notre liberté de manœuvre restent très élevées.

Quelques réflexions sur notre environnement

Notre société a la chance de ne pas être soumise aujourd'hui à une appréciation psychologique ou "court-termiste" à "l'emporte pièce" de marchés qui n'est pas toujours en phase avec la réalité industrielle d'un secteur comme le nôtre : l'édition logicielle.

Nous avons déjà vécu des cycles économiques d'effondrement des marchés de 2002 à aujourd'hui qui n'ont jamais reflété la réalité des performances et l'efficacité de nos structures d'éditeurs de logiciel, sociétés qui ne jouent pas sur un hypothétique effet de valorisation à court terme de technologies ou de potentiels de services non aboutis mais de création de valeur immédiate pour nos clients.

Nous sommes par contre soumis à des cycles plutôt sinusoïdaux d'investissement et de profits de reconstitution, ce que nous avons donc fait de 2003 à 2005 en reconstituant d'abord nos moyens internes, puis de 2006 à aujourd'hui en consacrant toutes nos ressources à la modernisation de nos savoir-faire.

Certains de nos concurrents ont récemment choisi de s'intégrer à des groupes industriels ou de services plus importants, ce fut probablement et principalement le choix de leurs actionnaires historiques désireux de valoriser quelques années d'investissements ou d'efforts personnels. La consolidation du marché s'intensifie avec des projets industriels dont le sens n'est pas toujours générateur de valeur, y compris pour l'actionnaire.

Cela sera-t-il d'une grande utilité en termes de service aux clients, qui pour les plus petits se retrouveront devant des structures plus importantes minimisant leurs capacités de négociation ou de proximité ?

Cela sera-t-il générateur d'amélioration des produits ou d'accélération des cycles de développement de ces produits ?

Cela sera-t-il générateur de meilleurs prix ou de meilleure qualité des produits et services ?

Rien n'est assuré puisque des groupes importants vivent des exigences de "trading" ou de retour sur investissement en capitaux rapides qui ne sont pas toujours compatibles avec les exigences mentionnées ci-dessus.

Toujours persuadés que le "small is beautiful" des années 80 n'est pas suranné et reste un gage de réactivité et de proximité avec nos clients, nous sommes néanmoins attentifs à nous entourer de partenariats technologiques et commerciaux forts.

En effet, grâce à la richesse de notre réseau de compétences, nous pouvons proposer des solutions adaptées à l'évolution rapide de la technologie en nous appuyant sur quelques grands noms du marché.

A ce jour, nos principaux partenaires sont présents sur tout le spectre de notre activité : produits, technologie, distribution (essentiellement à l'export), financement, ou consultance et prescription de solutions.

De même, nous sommes particulièrement attentifs à l'acquisition éventuelle de toute technologie ou société qui serait en mesure d'apporter une réelle synergie à nos activités notamment en termes d'intégration d'applications diverses, de compatibilité technologique, ou encore de valeur ajoutée.

Pour terminer sur notre environnement et, contrairement aux *a priori*, le logiciel est une industrie lourde, qui s'appuie sur des technologies et des innovations qui demandent d'avoir des projets programmés sur 5 ans minimum, et non suscités par des effets de mode ou de nouveaux "business models" théoriques dont la durée de vie n'est pas probante.

Quelques réflexions sur notre activité

Avec plus de 22% de son chiffre d'affaires investi en R&D au cours de l'exercice 2006-2007, Holy-Dis continue d'accroître ses efforts dans l'adéquation Produits/Marchés de son offre. La compétitivité de l'offre s'appuie désormais sur deux gammes de produits dans le domaine de la planification optimisée : la suite Planexa® (dite 'gamme Windows') d'une part et le portail Timesquare® (dit 'gamme Web') d'autre part.

Totalement dénué d'étiquette sectorielle et doté d'une envergure multi-sociétés, multi-sites, Timesquare® facilite d'ores et déjà l'accès à de nouveaux marchés. L'offre Holy-Dis, élargie et en constante évolution, permet de répondre de manière pragmatique aux besoins des différents segments de marché.

Nos efforts d'innovation sur la base de nos savoir-faire dans un environnement applicatif full Web se poursuivent dans le respect de la ligne éditoriale de Timesquare®, avec un focus sur la visibilité apportée à nos clients et leur accompagnement sur le long terme.

D'ores et déjà, ces efforts portent leurs fruits puisque notre application Timesquare® a vécu un décollage conforme aux prévisions en moins de 6 mois en emportant de nombreux contrats, non seulement sur nos domaines d'activité stratégiques mais aussi sur de nouveaux marchés autrefois inaccessibles à nos produits.

Timesquare® est certes une application jeune, mais elle emporte l'adhésion de nos clients, que ce soit au niveau du design, de l'ergonomie et de la transposition progressive de la quasi-totalité de notre expérience dans le domaine de la planification optimisée des RH en milieu hyper-contraint.

Timesquare® est aussi l'application qui nous ouvre dès aujourd'hui le marché US, marché des plus exigeants, et qui saura nous rendre toujours plus efficaces et novateurs.

Quant à la suite Planexa®, qui reste la plus largement diffusée, elle n'est pas en reste et accroît son périmètre fonctionnel avec une approche parfois sectorielle comme le calcul des charges 'Rayons' dans la grande distribution, avec de nouveaux paramètres de calcul et d'optimisation, avec la diffusion des plannings via courriel, SMS...sans oublier notre module de Gestion des Temps Tempsia™ qui n'existait pas en tant que tel il y a 3 ans et qui nous positionne déjà comme un acteur crédible sur ce marché ultra concurrentiel.

Notre volume d'Affaires sur la suite Planexa® a connu une croissance de 10% l'an dernier malgré la diminution saisonnière de certains de nos grands contrats clients. Notre volume d'Affaires sur le segment des centres d'appels a crû lui aussi l'an dernier de plus de 150% sur cette ligne de produits.

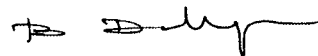
Mentionnons également les nombreux savoir-faire de notre société en termes de mesure et d'analyse de flux nous permettant de différencier notre offre sur des secteurs pour lesquels le pilotage en temps réel est critique.

A ce jour, le parc client a très largement dépassé les 3 000 sites répartis dans 40 pays. *Acos, Acticall, April, Aquitel, Armatis, Arvato, Autogrill, Banque Populaire, Belambra, Brucall, Bull, Cactus, Camif, Capsauto, Carrefour, Casino Cafétéria, CIC, Cims, Cora, Cofidis, Coriolis, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, Daxon Movitex, Fedex, I3F, Infomobile, Intellya, Stime, Imatech, Intermarché, La Redoute, Le Bon marché, Leader Price, Louis Vuitton, Manutan, Maif, Migros, Mosmart, Nespresso, Otis, Quick, RAM, Sogessur, SPB, Stime, Supporter, Système U, 3 Suisses, Téléperformance, Touring Secours, The Marketing Group, The Phone House, Véolia...* voici quelques-unes de nos références qui restent, avec nos logiciels, le meilleur de nos arguments commerciaux dans un domaine où certains de nos concurrents, à défaut de produits répondant aux besoins des différents marchés, usent d'artifices marketing et de promesses impossibles à tenir.

Grâce à une politique éditoriale claire et adaptée, nos clients sont fidèles à Holy-Dis, ses équipes et son savoir-faire. Par conséquent, la part de la maintenance dans le chiffre d'affaires est en croissance constante et pérennise nos efforts de R&D sur le long terme.

Pour conclure sur notre activité, le réel point fort de celle-ci et de sa déjà longue histoire, outre la robustesse de nos applications et leur grande adaptation aux métiers de nos clients, ce sont nos collaborateurs, tous issus du métier de nos clients, tous issus des technologies utilisées par nos clients, sans oublier notre parc d'utilisateurs qui doit aujourd'hui avoisiner la dizaine de milliers de personnes convaincues de l'accessibilité, de l'efficacité et de l'ergonomie de nos applications.

Soucieux de toujours mieux vous informer, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, Cher **actionnaire**, nos sincères salutations.



Bruno Delhaye
Président du conseil d'administration

Votre contact

Relations Actionnaires

Bruno Delhaye — E-mail : investisseurs@holydis.com.

Votre Agenda

Assemblée Générale Ordinaire - 25 avril 2008 - Siège social Holy-Dis

Salon EquipMag 2008 - 22 au 25 septembre 2008 - Paris, Porte de Versailles

*Retrouvez nos derniers communiqués de presse sur notre site internet :
<http://www.holydis.com> à la Rubrique Actualités/Presse*