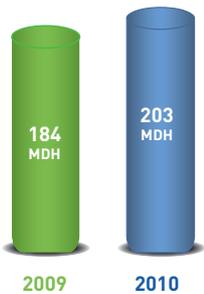


COMMUNICATION FINANCIERE RESULTATS ANNUELS 2010

COMPTES SOCIAUX AU 31 DECEMBRE 2010

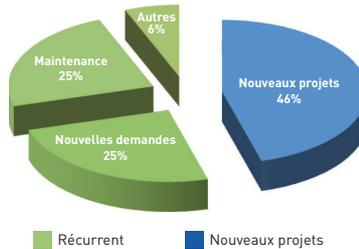
Produits d'exploitation
en MDH



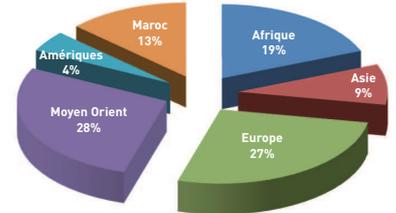
Résultat Net
en MDH



Activité par nature



Activité par région



Le conseil d'administration de HPS s'est réuni le lundi 28 mars 2011 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes au 31 décembre 2010.

SYNTHÈSE

La reprise du secteur financier à l'échelle mondiale a eu des retombées positives sur l'activité de HPS en 2010 avec des produits d'exploitation qui s'élèvent à **203 MDH**, en progression de **10,2%** par rapport à 2009.

La relance des investissements par les acteurs de l'industrie s'est clairement manifestée à partir du deuxième trimestre, et s'est traduite par une croissance importante des volumes de nouveaux contrats s'élevant à plus de **15%** avec une augmentation de revenus générés par ces nouveaux contrats sur l'année 2010 de 5%. La confiance retrouvée par le secteur s'est aussi exprimée au niveau du montant des encours qui s'élève déjà à plus de **90 MDH**.

D'autre part, les produits récurrents ont affiché une progression de **16%**, ce qui permet à la base récurrente d'atteindre **54%** du revenu global et de pérenniser ainsi la croissance de HPS.

L'ensemble de ces indicateurs positifs a incité HPS à maintenir sa stratégie en terme d'investissements pour exploiter les opportunités du marché et accompagner le fort développement de ses activités. Pour porter cet effort, HPS continue d'investir fortement dans ses ressources humaines, qui ont connu une progression de 14%, pour atteindre 240 collaborateurs à fin 2010. L'investissement en Recherche et Développement s'est ainsi établi à près de **20 MDH** pour l'exercice 2010 et ce essentiellement pour développer la nouvelle version de la solution PowerCARD et la solution de mobile payment.

HPS est aujourd'hui une multinationale leader dans le domaine de l'édition des solutions de paiement électronique multicanal et présent dans des pays hautement compétitifs tels que le Japon, Singapour, la Malaisie, le Canada, le Brésil, la France, la Suisse, etc. Plus de 100 sites utilisent la solution PowerCARD pour le compte de 300 institutions dans une soixantaine de pays à travers le monde.

ACTIVITÉ DE L'ANNÉE 2010

Croissance Organique

Sur le marché européen, et parallèlement aux projets déjà en cours, HPS a démarré un projet important avec le **CEDICAM** en France, centre opérationnel monétique du Groupe Crédit Agricole. Le CEDICAM gère toute la chaîne de gestion des flux du Crédit Agricole ainsi que son activité de personnalisation des cartes bancaires. Il est à noter que le Crédit Agricole est le premier groupe bancaire en France avec 28% de part de

marché depuis l'absorption de LCL. Au terme de ce projet d'une valeur de 5,2 M€, HPS se positionnera réellement en tant qu'acteur de référence sur le marché français, et consolidera sa position sur l'ensemble du marché européen.

Conformément à sa stratégie, HPS continue de consolider sa présence en Asie à travers le démarrage des activités monétiques de **Shinsei Bank**, une des principales banques commerciales au Japon. Par ailleurs, HPS a signé un important contrat avec la banque **ChinaTrust** aux Philippines.

En Amérique, l'activité monétique de la société **Embratec** au Brésil a démarré avec succès sur la plateforme PowerCARD, ce qui en fait une référence privilégiée et une porte vers toute l'Amérique Latine. HPS a également signé un nouveau contrat avec **First Caribbean International Bank** fondée en 2002 suite à la fusion entre le géant Barclays et CIBC, une institution financière leader en Amérique.

Au Moyen Orient, la solution PowerCARD est désormais au cœur de toutes les transactions réalisées par **American Express** dans la région MENA, suite à sa mise en production avec succès. HPS avait été sélectionné fin 2008 par le géant financier American Express pour la gestion de son activité monétique dans 18 pays de la région MENA.

Sur le marché marocain, HPS a signé un important contrat avec **BMCE Bank** pour la gestion de l'ensemble de son activité monétique sur les GAB. HPS a par ailleurs consolidé sa position sur l'Afrique Anglophone en signant son 3^{ème} contrat au Nigeria avec l'une des banques des plus importantes de la place, **Guaranty Trust Bank**. HPS a également signé un 1^{er} contrat au Ghana pour équiper **GHIPSS**, le Switch monétique national.

Croissance Externe

Dans le cadre de sa stratégie de croissance et afin de se positionner sur toute la chaîne de valeur de ses clients, HPS a concrétisé le rachat de **ACPQualife**, société française experte en édition de solutions, qualification des systèmes, conseil, intégration et processing. Une acquisition qui permet aujourd'hui de proposer de nouveaux produits et services et de pérenniser la croissance du Groupe en développant de nouveaux business modèles. ACPQualife compte aujourd'hui de prestigieux clients en France et en Europe dont le Crédit Agricole, CMA-CGM, Air France et la Française des Jeux et compte plus de 70 collaborateurs.

Actions Marketing

En 2010, HPS a organisé la 4^{ème} édition du PowerCARD Users Meeting, événement regroupant les clients de HPS. Plus de 300 participants provenant d'une trentaine de pays ont été accueillis pour échanger autour des trends et challenges de l'industrie du paiement et les nouveaux produits et services de HPS.

Par ailleurs, HPS a sponsorisé et participé à plusieurs salons internationaux spécialisés dans la monétique, répartis sur les régions prioritaires. Parmi la dizaine de

salons auxquels HPS a exposé ses solutions et services, il y a notamment : Cartes 2010 à Paris, Cards Middle East à Dubaï, Cards Brazil à São Paulo, Cards Asia à Singapour, Cartes Asia à Hong Kong et Cards India à New Delhi.

Partenariats

HPS a signé un accord exclusif avec M. Sannon, ex Président de Mastercard Worldwide pour la région Asie du Sud, Moyen Orient et Afrique. En s'alliant avec cette personnalité éminente dans le domaine des paiements électroniques, HPS vise à renforcer sa position sur le marché asiatique, et notamment le marché indien.

La liste des partenaires commerciaux de HPS, présents sur les quatre continents, s'est enrichie avec la signature d'un partenariat avec CubelQ, société basée en Grèce et très active en Europe de l'Est, spécialisée dans l'intégration des solutions technologiques dans le secteur des paiements électroniques.

Reconnaissance mondiale

En 2010, la solution PowerCARD de HPS s'est à nouveau distinguée dans l'étude du prestigieux cabinet américain de conseil et de recherche, Gartner, en étant classée parmi les six meilleures solutions du marché à l'échelle mondiale et cela pour la 3^{ème} année consécutive.

PERSPECTIVES

Les acquis de HPS aujourd'hui constituent une base solide pour l'accomplissement de sa vision : être le partenaire privilégié de ses clients, reconnu mondialement pour son expertise dans le domaine des transactions électroniques, la richesse de ses solutions et l'excellence de ses services. Dans le cadre de sa stratégie de développement, HPS affiche des ambitions qui s'articulent autour de trois axes :

- La croissance organique sur ses métiers et marchés prioritaires,
- La diversification des activités autour de ses centres d'expertise technologique et méthodologique,
- La mise en œuvre d'un plan de croissance externe qui vise à atteindre la taille critique permettant de confirmer HPS comme un acteur global de l'industrie de la transaction électronique.

Forte de ses acquis et confiante dans les perspectives du marché pour 2011 et au-delà, HPS dispose de tous les atouts pour réaliser ses objectifs.

DIVIDENDES

Le conseil d'administration proposera à l'assemblée générale la distribution de 50% du résultat net de l'exercice 2010.