

### DES PERFORMANCES SOLIDES DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE

Le conseil d'administration de HPS s'est réuni le lundi 29 mars 2010 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes pour l'exercice 2009.

#### ACTIVITÉ DE L'ANNÉE 2009

En dépit d'un environnement économique encore perturbé, l'activité de HPS a fait preuve d'une très bonne performance avec une progression de **21%** par rapport à 2008.

La dimension acquise par le groupe HPS sur les marchés internationaux lui permet de continuer à se renforcer sur les marchés identifiés comme stratégiques. C'est notamment le cas du marché européen qui représente **26%** de l'activité de HPS pour cette année 2009, en forte progression par rapport à 2008. Les marchés traditionnels (Maroc, Afrique et Moyen Orient) continuent de drainer une part importante de l'activité et ce malgré le léger ralentissement ressenti dans la région du Golfe.

L'activité récurrente générée par nos clients existants continue également de progresser pour atteindre **50%** de l'activité globale à fin 2009.

Pour accompagner ce fort développement, HPS continue d'investir fortement dans ses ressources humaines, qui ont connu une progression de **32%** depuis le début de l'année 2009, pour atteindre 210 collaborateurs à fin décembre. L'investissement en Recherche et Développement continue également à être soutenu pour s'établir à **18 millions de dirhams** à fin 2009.

Au cours de l'année 2009, HPS a conclu un accord d'un montant de 8 millions de dirhams avec l'administration fiscale pour clôturer le dossier du contrôle fiscal initié en 2006.

A l'issue de l'année 2009, le résultat d'exploitation s'est établi à **38,6 millions** de dirhams en hausse de 16% par rapport à 2008. Le résultat net récurrent (retraité du montant payé à l'administration fiscale) s'établit à **30 millions de dirhams**. HPS a réussi non seulement à résister à la crise, mais aussi à renforcer ses structures, enrichir sa suite PowerCARD, tout en maintenant une marge d'exploitation de **21%**.

#### FAITS MARQUANTS

**Accarda** : Fondée sous le nom de NCR Data Center, Accarda n'a cessé de se développer en offrant un ensemble de produits et services autour des services financiers et de fidélité. Avec un budget de 6 millions de dollars, ce 1<sup>er</sup> contrat sur le marché suisse représente à aujourd'hui le contrat le plus important dans l'histoire de HPS et renforce la position de PowerCARD en tant que solution de référence à l'échelle internationale.

**Embratec** : En 2009, HPS a réussi à pénétrer le marché de l'Amérique du Sud avec un 1<sup>er</sup> contrat au Brésil. La signature de ce contrat avec Embratec est une excellente porte d'entrée pour cette région qui présente d'importantes opportunités.

**Zenith Bank** : Conformément à sa stratégie de développement sur le marché de l'Afrique anglophone, HPS a confirmé le fort potentiel du marché nigérian, avec la signature d'un second contrat. Fondée en 1990, et cotée à la bourse depuis 2004, Zenith Bank est l'une des principales banques du pays.

**HPS Europe** : Créée en décembre 2008, HPS Europe a officiellement été inaugurée en 2009 en marge du salon "Cartes 2009" à Paris. A l'instar de HPS Dubai pour le marché du Moyen Orient, cette nouvelle filiale confère à HPS une visibilité accrue sur l'ensemble du marché européen.

**Gartner** : En 2009, la solution PowerCARD de HPS s'est à nouveau distinguée dans l'étude du cabinet Gartner en étant classée parmi les meilleures solutions du marché et cela pour la 2<sup>ème</sup> année consécutive.

#### PERSPECTIVES

HPS bénéficie de fondamentaux et de perspectives solides. Forte de sa dimension acquise sur le marché mondial de la transaction électronique, HPS dispose de tous les atouts pour continuer à mettre en œuvre sa stratégie volontariste de développement à moyen et long terme.

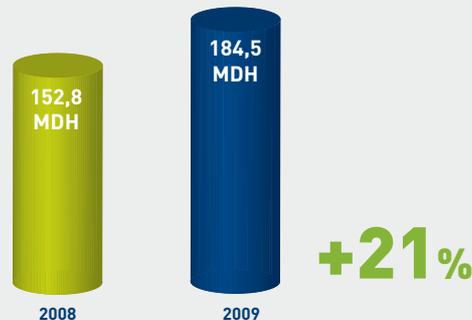
Les investissements continus en Recherche et Développement continueront de faire de PowerCARD une solution d'avant garde, aussi bien en terme de richesse fonctionnelle que d'environnement technologique. La version 3, prévue courant 2010, devrait permettre à PowerCARD de conforter sa position en tant que référence parmi les meilleures solutions du marché mondial.

Enfin, les fortes opportunités de développement en Europe devraient permettre à court terme une forte croissance des activités de HPS dans cette région grâce à sa nouvelle filiale.

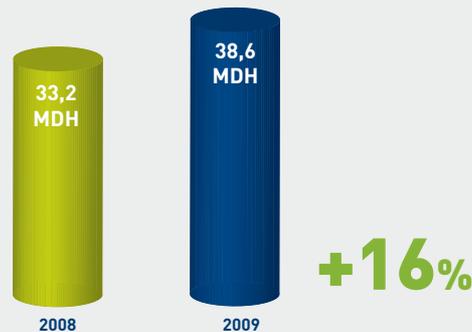
#### DIVIDENDES

Le conseil d'administration proposera à l'assemblée générale la distribution d'un dividende de **24 dirhams** par action.

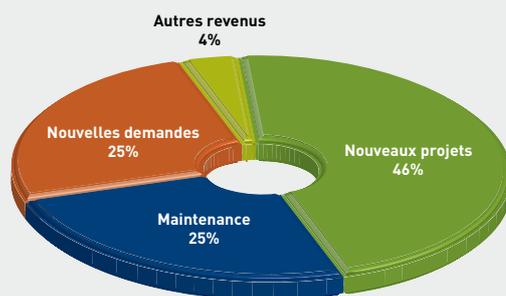
#### PRODUITS D'EXPLOITATION EN MDH



#### RÉSULTAT D'EXPLOITATION EN MDH



#### ACTIVITÉ PAR NATURE



#### ACTIVITÉ PAR RÉGION

