

Le conseil d'administration de HPS s'est réuni le 22 septembre 2014 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes au 30/06/2014.

1 - Analyse de l'activité du 1^{er} semestre 2014

Le Groupe HPS a totalisé à fin juin 2014 des revenus consolidés de 141 MDH, stables par rapport à la même période de 2013.

L'activité de ce semestre a été marquée par la bonne performance de l'activité Services d'Acqualife, notre filiale basée à Aix-en-Provence, avec une production en évolution de +60% par rapport à la même période de 2013.

Les activités monétiques ont, quant à elles, connu une légère baisse à cause d'un retard dans les ventes du essentiellement à la nature des projets visés qui, en raison de leur taille, nécessitent des délais de prise de décision plus longs. Ce retard dans les ventes a été compensé par une hausse des revenus récurrents, issus de l'up-selling (vente de licences et services additionnels à nos clients existants) et de la maintenance de nos solutions PowerCARD avec une progression de 9,2% par rapport à la même période de 2013.

Les charges d'exploitation ont connu une hausse de 7,4%, due principalement à l'augmentation des charges de sous-traitance de l'activité Services d'Acqualife. Cette politique de sous-traitance permet au groupe de profiter de la reprise progressive du marché tout en maîtrisant le niveau des charges fixes.

Par ailleurs, HPS continue d'investir fortement dans la R&D afin de maintenir l'avancée technologique et fonctionnelle de ses solutions. En effet, les dépenses en R&D ont évolué de 11% par rapport à la même période de 2013, permettant de finaliser la Version 3 de PowerCARD, qui est désormais proposée aussi bien aux nouveaux prospects qu'aux clients existants dans le cadre de projets de migration.

Ainsi, dans un contexte économique encore fragile, et malgré le coût important de mise en œuvre de notre stratégie à long terme (R&D, impact de la diversification du modèle d'affaires, renforcement du réseau de partenaires...), le résultat net au titre du 1^{er} semestre 2014 s'établit à 7,8 MDH, soit une marge nette de 5,5%.

2 - Faits Marquants du 1^{er} semestre 2014

Conformément à la stratégie du Groupe, HPS continue de développer son réseau de partenaires afin de renforcer sa présence géographique et ses forces de vente. Dans ce cadre, un nouveau contrat de partenariat a été signé avec Tech Mahindra, groupe indien qui pèse plus de 3 milliards USD de chiffre d'affaires. Fort de plus de 600 clients mondiaux dans plus de 50 pays, Tech Mahindra proposera notre solution PowerCARD à ses clients « institutions financières », afin d'optimiser la gestion de leur activité monétique en remplaçant leurs anciennes solutions par une seule plateforme flexible et avantageuse.

Après avoir signé un contrat de partenariat global avec le groupe HP en 2013, HPS a finalisé l'implémentation de la plateforme HP à Taïwan, et les premières opportunités sont en cours de finalisation. Cette première plateforme permettra d'adresser les clients de HP en Asie Pacifique. Basé sur le modèle de revenus liés aux transactions, ce projet s'inscrit dans la stratégie de HPS de diversification du business modèle et du renforcement des revenus récurrents à moyen et long terme.

Dans le même cadre, HPS a finalisé deux accords de partenariat, basés sur le modèle de de revenus liés aux transactions, avec Société Monétique de Tunisie en Tunisie et JCC à Chypre.

Ce premier semestre a également été marqué par la signature de nouveaux clients qui ont fait confiance à HPS pour la mise en œuvre de leur plateforme monétique : Banque Zitouna en Tunisie, Banque Atlantique (Groupe BCP) en Côte d'Ivoire et Bank Melli Iran aux Emirats Arabes Unis.

Les réalisations de ce 1^{er} semestre avec nos clients existants ont notamment concerné les mises en production de Philippine Bank of Communication aux Philippines, de Bank al Muamalat as Sahiha en Mauritanie, de la Banque Commerciale du Sahel au Mali et le démarrage du Mobile Banking d'Attijariwafa bank au Maroc.

Par ailleurs, la solution PowerCARD de HPS a été primée en marge du salon «Cards & Payments 2014», à Singapour, comme Best Anti-Fraud Initiative, confirmant ainsi la qualité des solutions de HPS et récompensant l'engagement du groupe dans son investissement en R&D.

3 - Perspectives

Les réalisations de ce 1^{er} semestre confortent nos orientations stratégiques qui visent à renforcer les revenus récurrents en diversifiant nos modèles d'affaires, à étoffer notre présence locale en élargissant notre réseau de partenaires, et enfin à maintenir nos solutions à la pointe de la technologie en continuant à investir fortement dans la R&D.

Nous sommes confiants dans la justesse de ces choix stratégiques et les perspectives de croissance durable qui en découlent, bien que la conjoncture économique mondiale qui reste difficile, ne permette pas encore à notre Groupe de tirer pleinement profit de ces orientations.

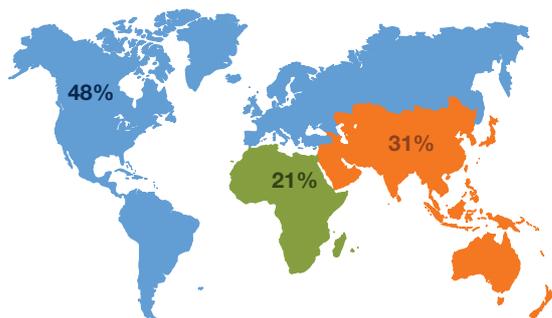
Chiffres clés consolidés

Montants en dirhams	S1 2014	S1 2013	VAR
Produits d'exploitation	140 686 677	139 626 728	0,80%
Revenus récurrents	77 767 287	71 203 938	9,20%
Charges d'exploitation	-132 339 794	-123 202 984	7,40%
Résultat d'exploitation	8 346 883	16 43 744	-49,20%
Marge d'exploitation	5,90%	11,80%	
Résultat Net (Part du groupe)	7 805 944	14 858 964	-47,50%
Marge nette	5,50%	10,60%	
Résultat Net par action	11,1	21,1	-47,50%
Recherche et Développement	15 MDH	13,5 MDH	11,10%

Répartition de l'activité



Répartition géographique



Périmètre de Consolidation

Périmètre	30/06/2014			31/12/2013		
	% de contrôle	% d'intérêt	Méthode de consolidation	% de contrôle	% d'intérêt	Méthode de consolidation
HPS	100%	100%	IG	100%	100%	IG
GPS	25%	25%	MEE	25%	25%	MEE
ICPS	20%	20%	MEE	20%	20%	MEE
HPS Europe	100%	100%	IG	100%	100%	IG
Acqualife	100%	100%	IG	100%	100%	IG
Involia	0%	30%	Exclue	0%	30%	Exclue