

RESULTATS SEMESTRIELS 2011 CONSOLIDES



PROGRESSION DE L'ACTIVITE DE 13,3%

Le Conseil d'Administration de HPS s'est réuni le lundi 26 septembre 2011 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes au 30 juin 2011.

Activité du 1^{er} semestre 2011

Pour accompagner sa croissance et porter sa stratégie, HPS a mis en place une nouvelle organisation début 2011, dont les lignes directrices sont :

- La création de 2 Business Unit indépendantes,
 - HPS Solutions, portant toute l'activité monétique du groupe autour de ses produits PowerCARD, Vision et MobiTranS. Cette BU s'articule autour de 3 Agences Régionales chargées de l'ensemble de l'activité monétique au niveau de chaque région (vente de solutions, intégration et support clients).
 - HPS Services, regroupant l'ensemble des activités transversales d'ingénierie du groupe autour des métiers du Test et de la Qualification Logiciel, du métier de l'ingénierie Mobile, et des métiers de développement d'applications autour des nouvelles technologies.
- La création de HPS Group, entité chargée des fonctions support du groupe, au service de l'ensemble des Business Unit, existantes et futures.

Avec des produits d'exploitation qui s'élevèrent à **139,6 MDH**, en progression de **13,3%** par rapport à 2010, le 1^{er} semestre 2011 a confirmé les signes de reprise observés en 2010.

Les activités Ingénierie du groupe, portées par HPS Services (ACPQualife France – Ingénierie TIC – Ingénierie Mobile), ont enregistré une progression de **21%**. Les synergies du groupe et la mise en place de la nouvelle organisation en début d'année 2011 ont permis d'accélérer le développement de HPS Services grâce notamment au positionnement de ACPQualife sur de nouvelles références en France et au démarrage de l'activité Ingénierie Mobile au Maroc. L'internationalisation des activités de Qualification au Maroc et l'initialisation de l'activité Ingénierie Mobile en France devrait permettre de continuer à développer fortement l'activité de HPS Services au cours des années à venir.

Les activités autour de la famille de produits PowerCARD, portées par HPS Solutions, ont affiché une progression de **11%**. L'activité au 1^{er} semestre a notamment été marquée par une forte progression des revenus récurrents avec une évolution de **70%** :

- La maintenance des solutions PowerCARD (+40%) continue de progresser sous l'impact de l'entrée en maintenance des nouveaux clients.
- L'activité récurrente des clients existants (nouvelles demandes, extensions de licences) a plus que doublé (+107%) suite à une forte reprise des investissements au cours du 1^{er} semestre.

L'activité Nouveaux Projets PowerCARD a notamment été marquée par la concrétisation des premières ventes de la solution MobiTranS, le dernier né de la famille PowerCARD pour le paiement par mobile. Néanmoins, elle marque un recul de 24%, dû à un décalage dans la réalisation des ventes pour 2011. La nouvelle dimension acquise par le groupe HPS sur les marchés internationaux lui permet d'être consulté sur des projets de grande envergure. Cela entraîne cependant des délais de décision plus longs pour ces projets, ce qui nous permet de penser que le décalage devrait être résorbé au 2nd semestre.

Tout en poursuivant sa stratégie d'investissement, HPS a réussi à maintenir un résultat d'exploitation au même niveau que 2010.

HPS continue d'investir dans le renforcement de ses ressources humaines, qui ont connu une progression de **6%** en 6 mois, pour atteindre 318 collaborateurs à fin juin. Cette stratégie, également appuyée par le renforcement de la sous-traitance comme levier important de flexibilité, permet à HPS de gagner en crédibilité sur les marchés matures et les projets stratégiques.

L'effort d'investissement en Recherche et Développement continue également à être soutenu pour s'établir à **12 millions de dirhams** à fin juin 2011. Ces investissements qui concernent essentiellement le développement de la version 3 de PowerCARD, permettent de renforcer la position de PowerCARD en tant que solution de référence de l'industrie du paiement.

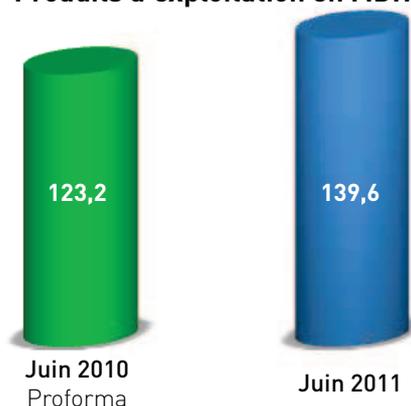
Perspectives

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

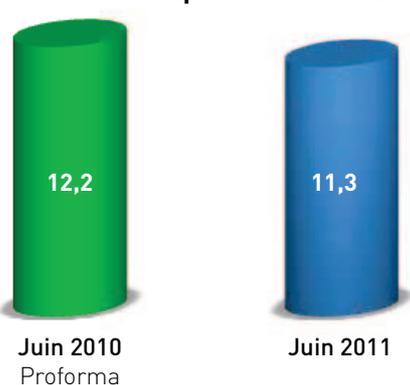
Les investissements continus en Recherche et Développement font de PowerCARD une solution de référence sur le marché international et les investissements stratégiques réalisés ces dernières années consolident la position de HPS parmi les principaux acteurs du marché de la monétique.

L'ensemble de ces éléments, associés aux résultats du 1^{er} semestre nous confortent dans la justesse de nos orientations stratégiques, et HPS continuera ses investissements pour tirer profit de la reprise globale du marché et poursuivre son développement sur ses marchés prioritaires.

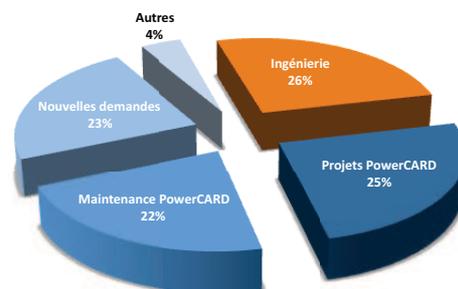
Produits d'exploitation en MDH



Résultat d'exploitation en MDH



Activité par nature



Activité par région

