



### RESULTATS SEMESTRIELS 2013

Le conseil d'administration de HPS s'est réuni le 23 septembre 2013 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes au 30 juin 2013.

#### 1 Renforcement de la rentabilité

Le Groupe HPS a totalisé à fin juin 2013 des revenus consolidés de **139,6 MDH**, stables par rapport au premier semestre 2012.

Cette performance a été obtenue grâce à la diversification géographique du Groupe et à une bonne progression des revenus monétiques récurrents qui ont compensé la baisse de l'activité ACPQualife impactée par la conjoncture économique en France.

Les revenus récurrents, issus de l'up-selling (vente de licences et services additionnels) et de la maintenance de nos solutions PowerCARD, représentent désormais 71 MDH, soit 56% des revenus contre 49% en 2012.

Ces réalisations, combinées à la stratégie mise en œuvre pour optimiser l'efficacité opérationnelle du Groupe, ont permis d'enregistrer une **marge opérationnelle de 12%** et un résultat d'exploitation de 16,4 MDH, en hausse de 110% par rapport au premier semestre 2012.

Le résultat net du semestre ressort à 14,9 MDH en progression de 230%, soit un taux de **marge nette de 10,6%** contre 3,2% au premier semestre 2012.

#### Chiffres Clés

Montants en dirhams	JUIN 2013	JUIN 2012	VAR
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>139 626 728</b>	<b>140 745 979</b>	<b>-0,8%</b>
Revenus récurrents	71 203 938	66 665 881	6,8%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>16 423 744</b>	<b>7 868 457</b>	<b>x2,1</b>
Marge d'exploitation	11,8%	5,6%	
<b>Résultat Net (Part du groupe)</b>	<b>14 858 964</b>	<b>4 501 198</b>	<b>x3,3</b>
Résultat Net Part action	21,1	6,4	x3,3
<b>Recherche et développement</b>	<b>13,5 MDH</b>	<b>12,7 MDH</b>	<b>6,3%</b>

#### 2 Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre

Conformément à la stratégie du Groupe, le 1er semestre 2013 a été marqué par la mise en œuvre d'un nouveau modèle d'affaires basé sur des licences annuelles (et non perpétuelles) liées au nombre de transactions traitées par notre solution PowerCARD.

Ce modèle d'affaires permettra à HPS de renforcer les revenus récurrents du Groupe tout en tirant profit à moyen et long terme de la forte croissance des transactions monétiques dans le monde.

Dans ce cadre, un contrat de partenariat mondial a été signé en début d'année avec le groupe HP, 3<sup>ème</sup> plus grande entreprise IT dans le monde, pour faire de PowerCARD une solution monétique au service de ses clients dans les 5 continents.

HPS a également signé un contrat avec l'un des plus importants processeurs du paiement électronique opérant sur le marché latino-américain.

Ce contrat, dont les revenus sont également basés sur le volume des transactions annuelles gérées par notre solution PowerCARD, prévoit un revenu minimum garanti de plusieurs millions de dollars US sur les 10 prochaines années.

Pour soutenir ses orientations stratégiques, HPS continue d'investir fortement dans la R&D afin de maintenir sa position de leader reconnu mondialement pour l'avancée technologique et fonctionnelle de ses solutions.

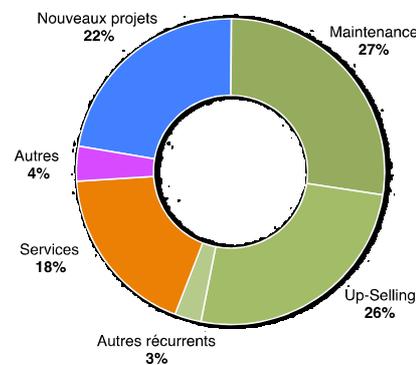
Enfin, HPS a continué à investir fortement dans les actions marketing pour promouvoir ses solutions, et a notamment organisé en 2013 la 5<sup>ème</sup> édition du PowerCARD Users Meeting. Cet événement, regroupant les clients et partenaires de HPS, a réuni plus de 300 participants provenant d'une quarantaine de pays pour échanger autour des tendances et challenges de l'industrie du paiement électronique dans le monde et des nouveaux produits et services de HPS.

#### 3 Perspectives

Grâce à la pertinence de ses choix stratégiques, HPS a réussi à consolider sa position comme l'un des leaders mondiaux dans l'édition de solutions de paiement électronique, tout en améliorant sa rentabilité opérationnelle dans un contexte économique toujours difficile.

Dans la continuité des résultats obtenus au 1er semestre, le Groupe est confiant pour maintenir les mêmes tendances pour le 2<sup>nd</sup> semestre 2013.

#### Activité 2013



#### Répartition géographique

