

Le conseil d'administration de HPS s'est réuni le 19 mars 2015 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes pour l'exercice 2014.

1 Résultats de l'exercice 2014

Le Groupe HPS a totalisé à fin 2014 des revenus consolidés de 309 MDH, en évolution de 10,7% par rapport à l'exercice 2013.

L'activité de l'année 2014 a été marquée par une forte progression 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 13,7% par rapport à 2013, les revenus récurrents ont atteint 170 MDH en 2014, soit 56% des revenus du Groupe.

Les charges d'exploitation ont connu une hausse de 10,1%, due principalement à l'augmentation de la masse salariale et des charges de sous-traitance pour soutenir la croissance de l'activité. Cette politique de sous-traitance permet au Groupe de continuer sa croissance tout en maîtrisant le niveau de ses charges fixes.

Grâce à ces réalisations, et tout en maintenant l'investissement en **recherche et développement à 10% des revenus**, soit 32,5 MDH comptabilisés en charges de l'exercice, le Groupe HPS a pu améliorer sa marge opérationnelle qui passe à 10,2%.

Le **résultat net consolidé** ressort à 32,5 MDH en progression de 29%, soit un taux de marge nette de 10,4% contre 8,9% en 2013.

2 Principales réalisations de 2014

Dans l'objectif de renforcer davantage ses revenus récurrents, le Groupe a continué à développer son nouveau modèle d'affaires basé sur le nombre de transactions traitées par nos solutions PowerCARD.

Ainsi, l'année 2014 a connu la signature d'un nouveau contrat basé sur ce modèle dans le cadre de notre partenariat avec HP. Ce contrat porte sur la mise en œuvre d'une plateforme de compensation des règlements dans 27 pays pour le compte d'un groupe pétrolier mondial.

L'année 2014 a été également marquée par la signature de nouveaux contrats basés sur le modèle classique dont l'un des plus importants a été signé en Afrique du Sud avec First National Bank (FNB), l'une des principales banques du continent. La solution PowerCARD sera déployée sur l'ensemble du réseau africain de FNB implanté sur sept pays et permettra ainsi la gestion intégrale de l'activité d'Acquisition Commerçant en Afrique.

HPS continue également de renforcer sa position dans ses marchés traditionnels en signant un contrat avec National Bank of Kuwait (NBK), première banque du Koweït.

Par ailleurs, et conformément à sa stratégie de développement, HPS continue de développer son réseau de partenaires afin de renforcer sa présence géographique et ses forces de vente. L'année 2014 a connu la signature d'un nouveau contrat de partenariat avec Tech Mahindra, fournisseur multinational de solutions informatiques présent dans plus de 51 pays.

Pour maintenir l'avancée technologique et fonctionnelle de ses solutions reconnue mondialement, le groupe HPS continue d'investir fortement dans la R&D. Durant les 5 dernières années, HPS a consacré près de 140 MDH au développement de sa plateforme PowerCARD.

L'année 2014 a été également marquée par la reprise de l'activité Services de notre filiale en France Acqualife confortant ainsi la stratégie commerciale volontariste menée par le groupe sur ce segment en 2013. L'année 2014 a connu notamment les premières synergies commerciales avec la réalisation d'un projet pour le compte d'un groupe bancaire marocain, client de HPS.

3 Perspectives

Grâce à sa stratégie volontariste de développement depuis sa création il y a 20 ans, HPS est reconnue comme l'un des leaders mondiaux de l'industrie du paiement électronique.

Le groupe HPS continue de déployer ses orientations stratégiques, et les réalisations de 2014 démontrent la justesse et la pertinence de sa vision dans une industrie en perpétuelle évolution.

L'acquisition en 2015 de l'activité de switching et de compensation du CMI permettra de renforcer aussi bien la part des revenus récurrents que la croissance du Groupe conformément à ses orientations stratégiques.

Au titre de l'exercice 2014, le conseil d'administration proposera à l'assemblée générale ordinaire la distribution d'un dividende de 17 dirhams par action.

Indicateurs 2014

+29,1%
Résultat net consolidé de 32 MDH

+10,7%
Revenus de 309 MDH

56%

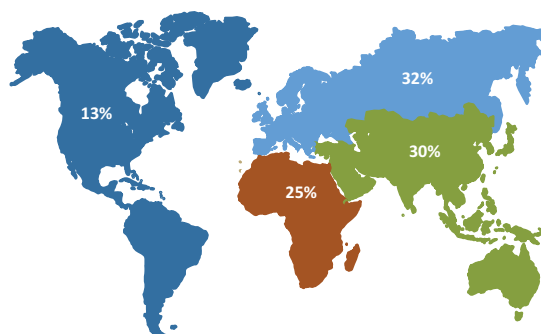
Part des revenus récurrents à 170 MDH

17 dhs
Dividende proposé par action

Chiffres clés consolidés

Montants en MAD	2014	2013	Var
Produits d'exploitation	308 759 442	278 894 906	10,7%
Revenus récurrents	170 849 636	150 271 214	13,7%
Résultat d'exploitation	31 349 056	26 915 519	16,5%
Marge d'exploitation	10,2%	9,7%	+ 0,5 pt
Résultat net (part du groupe)	32 097 588	24 854 184	29,1%
Marge nette	10,4%	8,9%	+ 1,5 pt
Résultat net par action	45,6	35,3	29,1%
Recherche et Développement	32,5 MDH	32,7 MDH	

Répartition géographique



Périmètre de Consolidation

Périmètre	31/12/2014			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
HPS Americas	50%	50%	Exclue	50%	50%	Exclue
Involia	0%	30%	Exclue	0%	30%	Exclue