

**Le conseil d'administration de HPS s'est réuni le 24 février 2014 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes pour l'exercice 2013.**

## 1 - Renforcement de la rentabilité

Le Groupe HPS a totalisé à fin 2013 des revenus consolidés de **279 MDH**, stables par rapport à l'exercice 2012.

Cette performance a été obtenue grâce à la bonne tenue des activités monétiques qui ont compensé la baisse de l'activité acqualife, notre filiale pour les services de qualification et de test basée à Aix-en-Provence, impactée par la conjoncture économique en France.

Les activités monétiques ont notamment enregistré 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 18% par rapport à 2012, les revenus récurrents ont atteint **150 MDH, soit 54% des revenus du Groupe**.

Ces réalisations, combinées à la stratégie mise en œuvre pour optimiser l'efficacité opérationnelle du Groupe, ont permis d'améliorer la marge opérationnelle à 9,7% et ce malgré un renforcement significatif des frais de **Recherche et Développement à 12% des revenus**, soit 32,7 millions de dirhams comptabilisés en charges de l'exercice.

**Le résultat net consolidé ressort à 25 MDH en progression de 36%**, soit un taux de marge nette de 8,9% contre 6,5% en 2012.

## ➔ Chiffres clés consolidés

Montants en dirhams	2013	2012	VAR
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>278 894 906</b>	<b>281 606 074</b>	<b>-1,0%</b>
Revenus récurrents	150 271 214	127 571 583	17,8%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>26 915 519</b>	<b>26 886 356</b>	<b>0,1%</b>
Marge d'exploitation	9,7%	9,5%	+0,2 pt
<b>Résultat Net (Part du groupe)</b>	<b>24 844 171</b>	<b>18 216 884</b>	<b>36,4%</b>
Marge nette	8,9%	6,5%	+2,4 pts
Résultat Net par action	35,3	25,9	36,4%
<b>Recherche et Développement</b>	<b>32,7 MDH</b>	<b>28 MDH</b>	<b>6,3%</b>

## 2 - Principales réalisations de 2013

Conformément à la stratégie du Groupe, l'année 2013 a été marquée par la mise en œuvre d'un nouveau modèle d'affaires permettant de générer des revenus récurrents annuels liés au nombre de transactions traitées par nos solutions PowerCARD. Ce modèle d'affaires permet notamment à HPS de tirer profit à moyen et long terme de la forte croissance des transactions monétiques dans le monde.

Dans ce cadre, un contrat de partenariat a été signé en début d'année avec le **groupe HP**, leader mondial de l'industrie IT, pour faire de PowerCARD son offre monétique au service de ses clients à l'échelle mondiale. La mise en place d'une première plateforme à Taiwan a été lancée en 2013 et devrait être opérationnelle au 1<sup>er</sup> trimestre 2014.

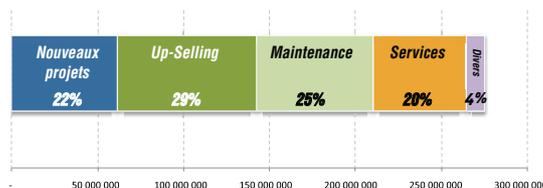
HPS a également signé un contrat avec l'un des principaux processeurs de paiement électronique opérant sur **le marché latino-américain**, traitant plus de 2 milliards de transactions par an sur 19 pays de la région.

Ce contrat, qui prévoit le paiement de licences annuelles basé sur les volumes de transactions, garantit des **revenus minimums** pour HPS de **28 millions de dollars US** sur les 10 prochaines années.

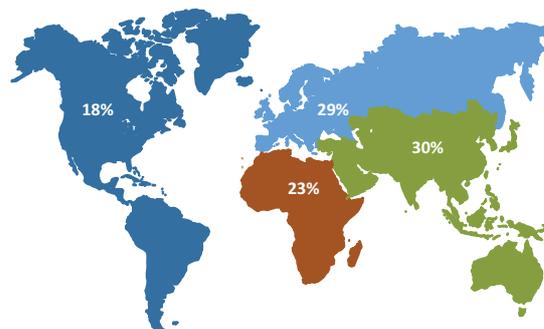
Pour soutenir ses orientations stratégiques, HPS continue **d'investir fortement dans la R&D (125 MDH sur les 5 dernières années)** afin de maintenir sa position de leader reconnu mondialement pour l'avancée technologique et fonctionnelle de ses solutions.

Enfin, HPS continue d'investir activement dans les actions marketing pour promouvoir ses solutions. En 2013, HPS a notamment organisé la 5<sup>ème</sup> édition du **PowerCARD Users Meeting** qui a réuni plus de 300 participants provenant d'une quarantaine de pays pour échanger autour des tendances et challenges de l'industrie du paiement dans le monde et des nouveaux produits et services de HPS.

## ➔ Répartition de l'activité



## ➔ Répartition géographique



## 3 - Perspectives

Depuis quelques années, HPS est reconnu comme l'un des acteurs principaux de l'industrie du paiement électronique à l'échelle mondiale. Avec ses références internationales prestigieuses, la qualité de son produit PowerCARD et l'étendue de son empreinte géographique sur plus de 70 pays, HPS est fermement engagée à capitaliser sur ces atouts pour accélérer son développement tout en améliorant sa rentabilité.

Pour ce faire, les orientations stratégiques pour les 5 prochaines années 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 convaincus que l'ensemble des investissements réalisés dans le cadre de cette stratégie de développement commencera à porter ses fruits dès 2014 avec des revenus prévisionnels en progression de 15% et une marge opérationnelle supérieure à 10%.

**Au titre de l'exercice 2013, le conseil d'administration proposera à l'assemblée générale la distribution d'un dividende de 15 dirhams par action.**

## ➔ Plan 2013-2017

