

# HPS



Casablanca - 11 juillet 2023

HPS /



CONFERENCE INVESTISSEURS  
STRATEGIE 2023 - 2027



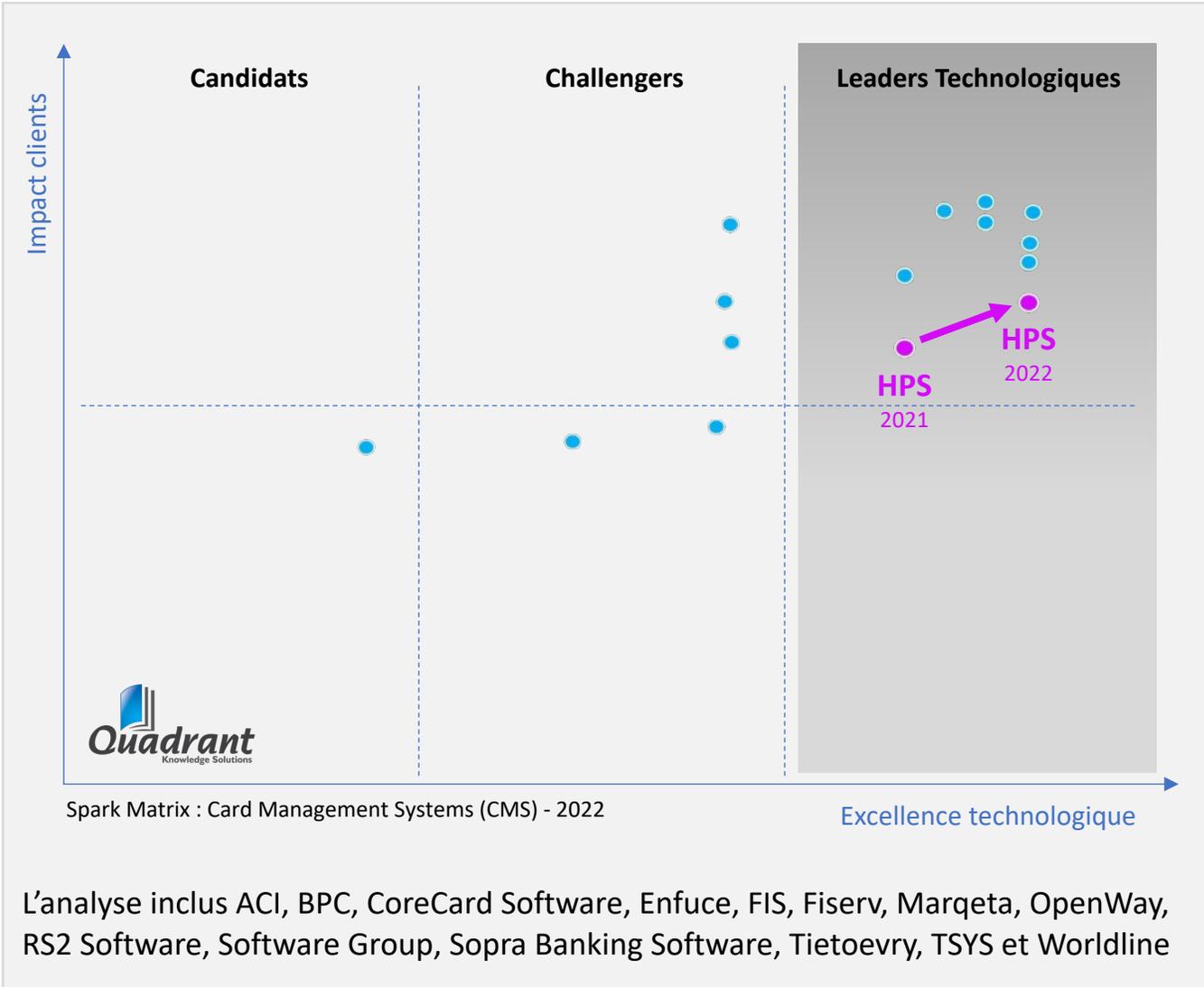
# HPS AUJOURD'HUI & STRATEGIE DE CROISSANCE



**Abdeslam ALAOUI**

CEO





**3** banques  
du  
**TOP 10**  
mondial

**11** banques  
du  
**TOP 100**  
mondial

**Best Mobile Payments for business Initiative 2022**

**Best Payment Solution Asia 2020**

**Best Payment Solution MENA 2020**

## Points saillants des experts



- ▶ PowerCARD est une **plateforme technologique unique** qui couvre l'ensemble de la chaîne de valeur des paiements
- ▶ Une **architecture complète de micro-services** pour une extensibilité et une disponibilité maximales
- ▶ Une architecture **Cloud native** pour maximiser la **réduction des coûts**, optimiser les capacités de déploiement et la maintenance
- ▶ Grâce aux fonctionnalités riches et complètes de PowerCARD, **HPS est en position d'accroître sa part de marché** mondial

## Verbatim des clients



- ▶ Les clients estiment que HPS offre **un ensemble riche de fonctionnalités** et que ses prix sont compétitifs
- ▶ Les clients apprécient la culture du groupe, soulignant que HPS est une **entreprise fortement engagée** qui dispose d'un service de **support aux clients très solide** (et de plus en plus déployé en proximité)
- ▶ HPS est fortement drivée par **l'innovation** et cherche à se différencier
- ▶ HPS considère les relations avec ses clients comme des **partenariats**
- ▶ Les clients perçoivent **les prix de HPS comme raisonnables**

# Notre présence dans le monde

**+ 95**

Pays où PowerCARD est déployé

**06**

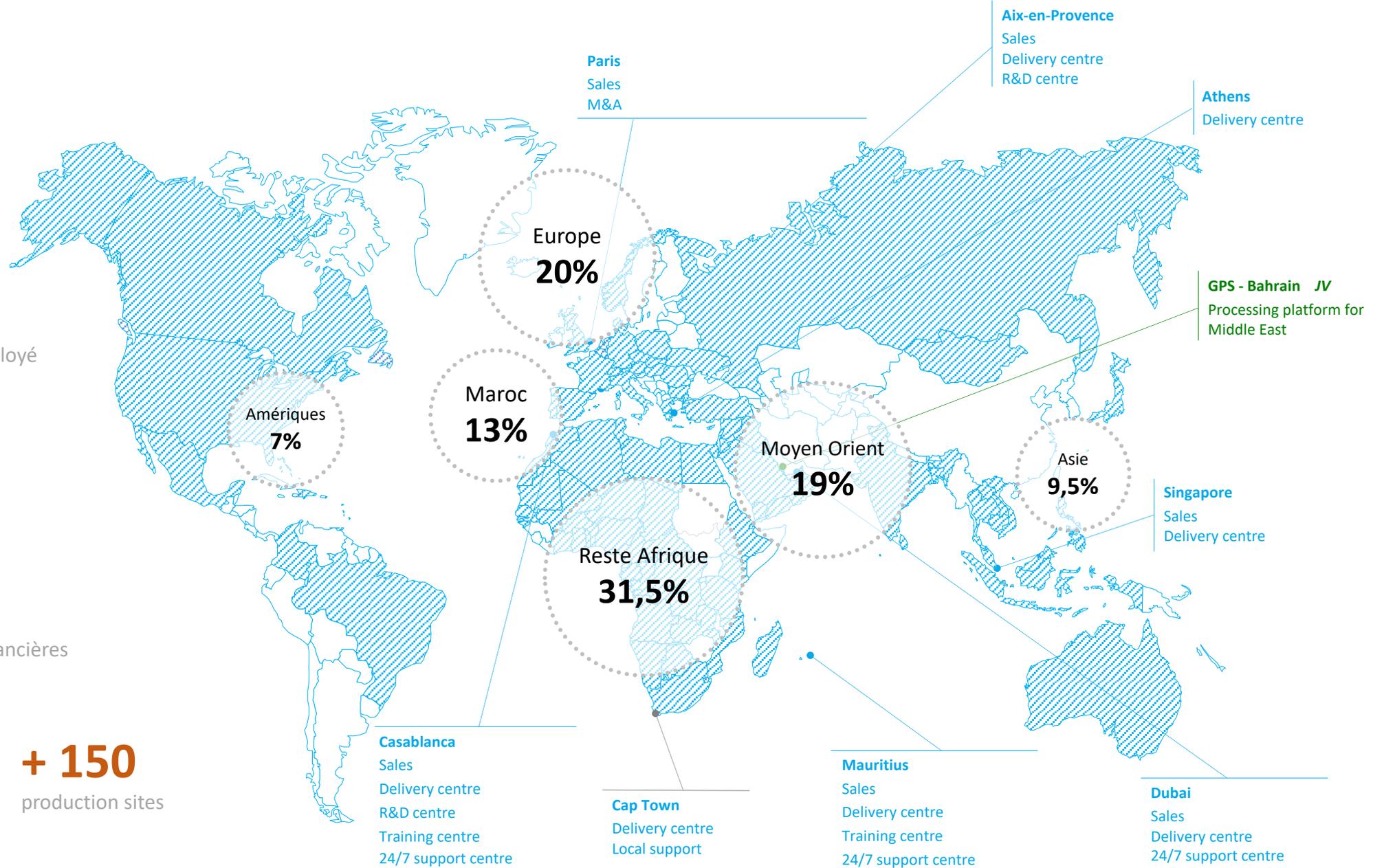
Switchs nationaux

**+ 450**

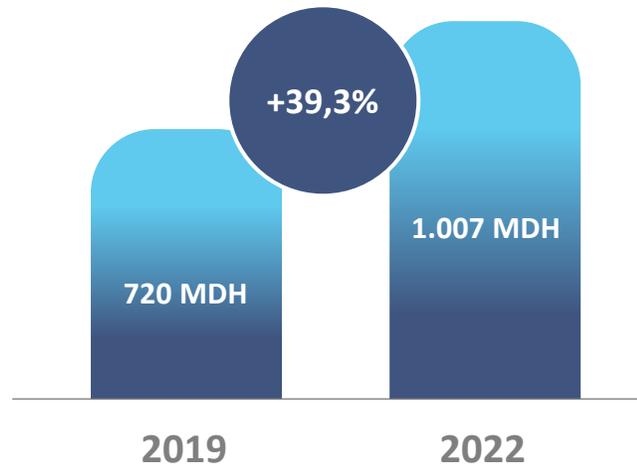
Institutions financières

**+ 150**

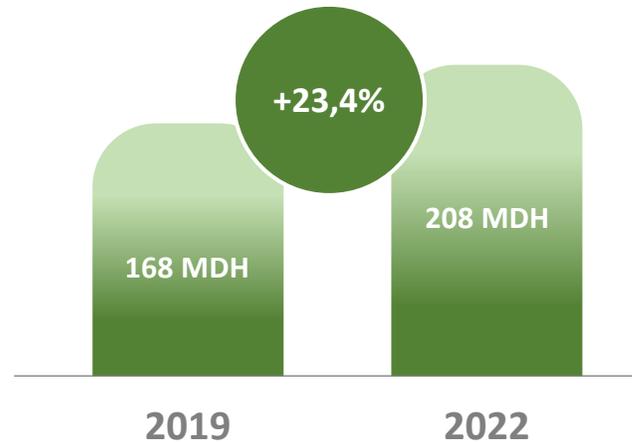
production sites



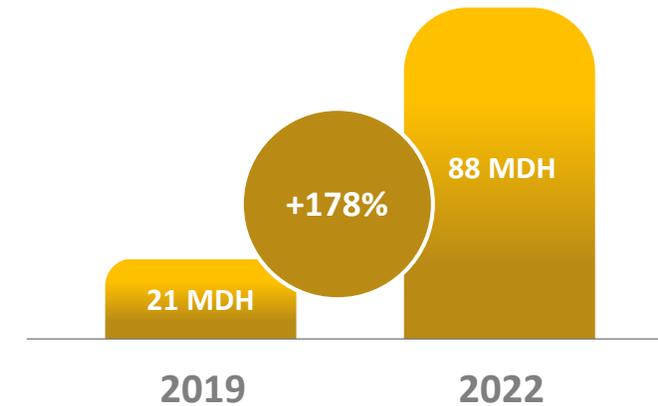
## Revenus



## EBITDA



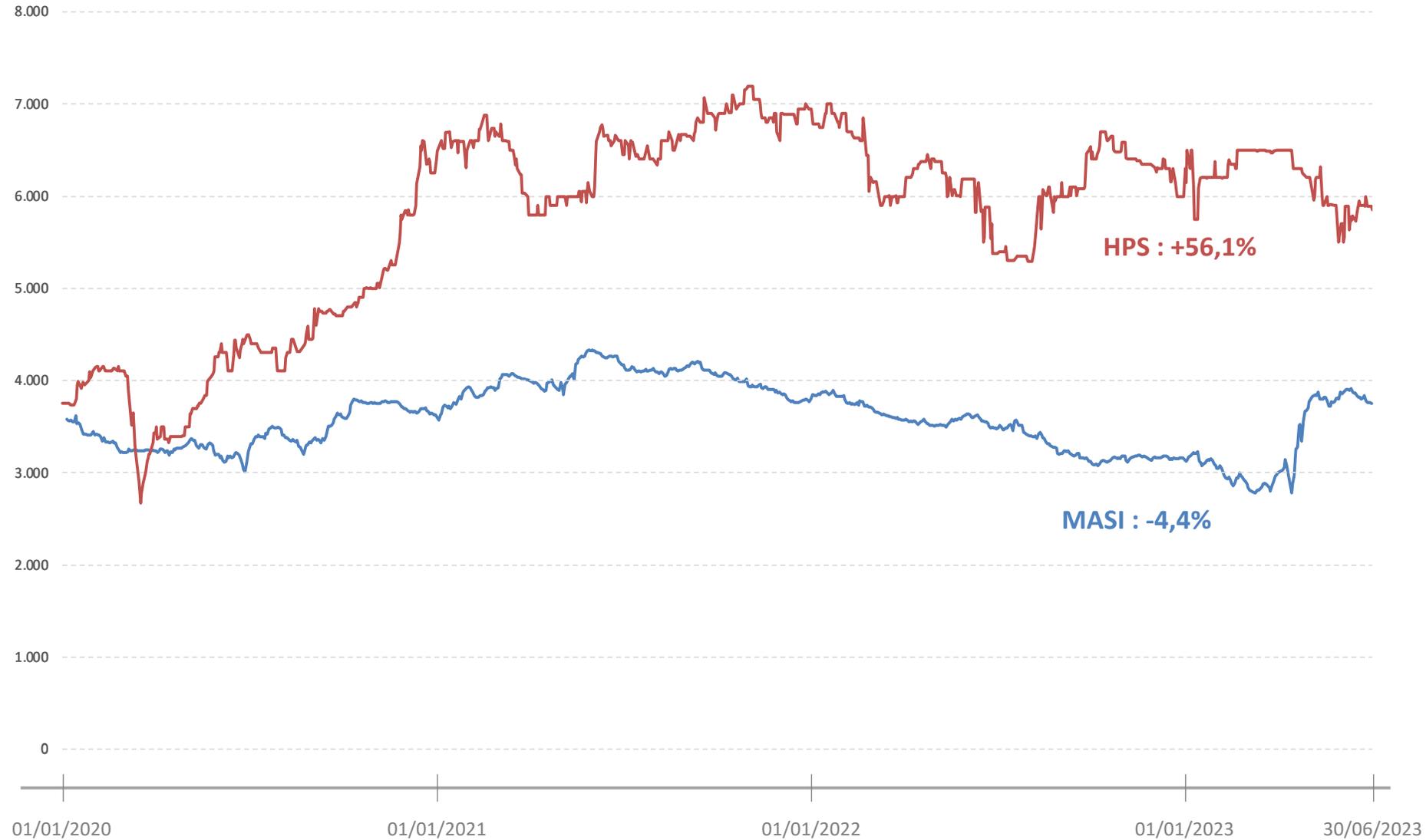
## Cash net



- ▶ Revenus récurrents & réguliers progressent de 61% à 71%
- ▶ **Nouveaux clients Tier-1** ayant adopté la technologie PowerCARD
- ▶ Diversification du modèle d'affaires avec le **modèle SaaS**

- ▶ Initialisation de stratégie de **croissance externe** avec ICPS et IPRC
- ▶ **50%** du résultat distribué en **dividendes**

# Forte création de valeur pour les actionnaires



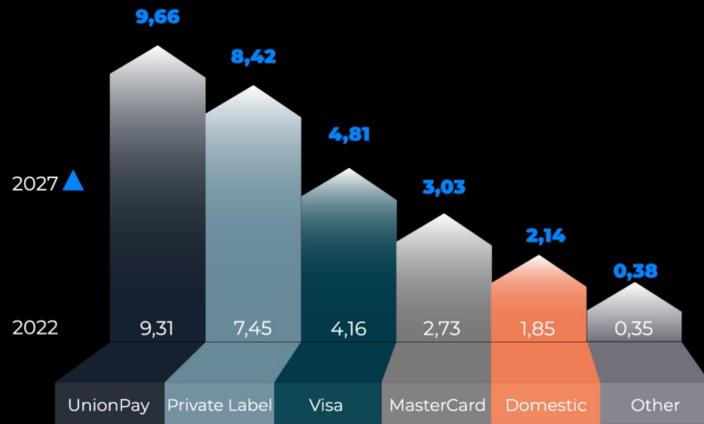
Performance sur 5 ans  
**+250%**

Performance sur 7 ans  
**+1.097%**

Performance sur 10 ans  
**+2.125%**

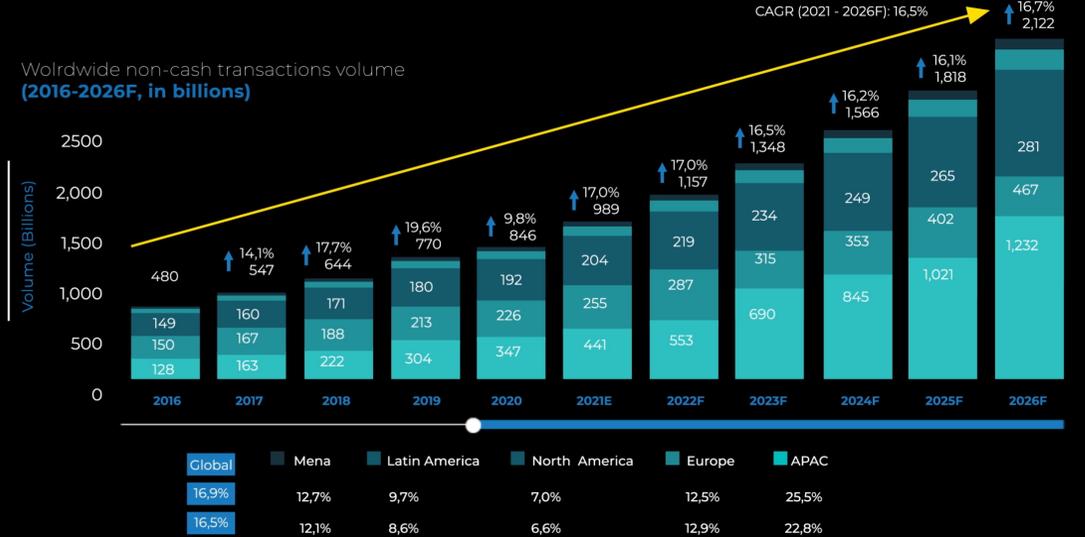
# Notre marché

## Nombre de carte en circulation



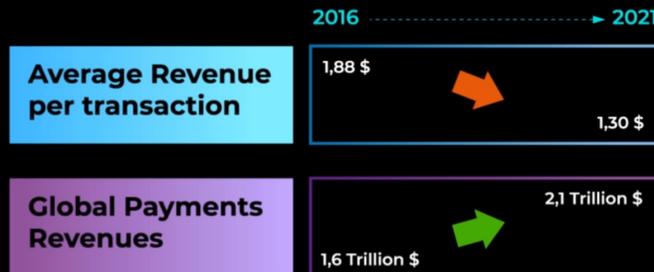
Nilson Report 2023

## Volume mondial de transactions non-cash



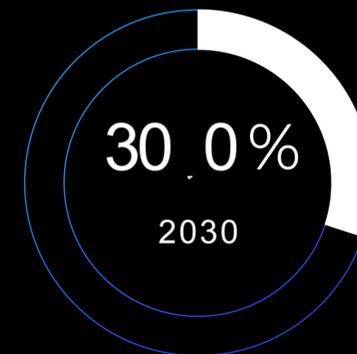
Capgemini World Payments Report 2022

## Revenus



McKinsey Global Payments Report 2021

## Contribution de l'économie digitale dans le PIB global



World Bank 2022



## Accélération de la demande du marché

Forte demande de logiciels et de solutions de paiement sur les principaux marchés de HPS



## Leadership technologique

Un logiciel de premier ordre et cet avantage concurrentiel devrait s'accroître avec la sortie de la version 4.0



## Une base clientèle importante

HPS compte parmi ses clients certaines des plus grandes banques et entreprises du monde, y compris sur des marchés comme les États-Unis, l'Inde, l'Australie, le Royaume-Uni, le Canada et l'Arabie Saoudite

## NOUVELLE STRUCTURE DE GOUVERNANCE



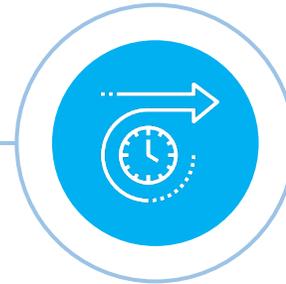
- Séparation entre les fonctions de Président du CA et du Directeur Général et nomination de Abdeslam Alaoui en tant que CEO
- Nomination de 3 nouveaux administrateurs indépendants
- Création d'un nouveau Comité Stratégie et ESG rattaché au CA
- Création d'un nouveau Comité Exécutif

## REVUE STRATEGIQUE



- Évaluation des alternatives stratégiques par le Comité Exécutif
- Co-construction du Programme de Transformation avec l'ensemble des managers

## TOURNÉ VERS L'AVENIR



- Programme de Transformation :
- Accélération pour atteindre une croissance annuelle moyenne entre 20% et 25%
  - Renforcement de la résilience du groupe
  - Renforcement des activités du groupe dans les Amériques et en Asie

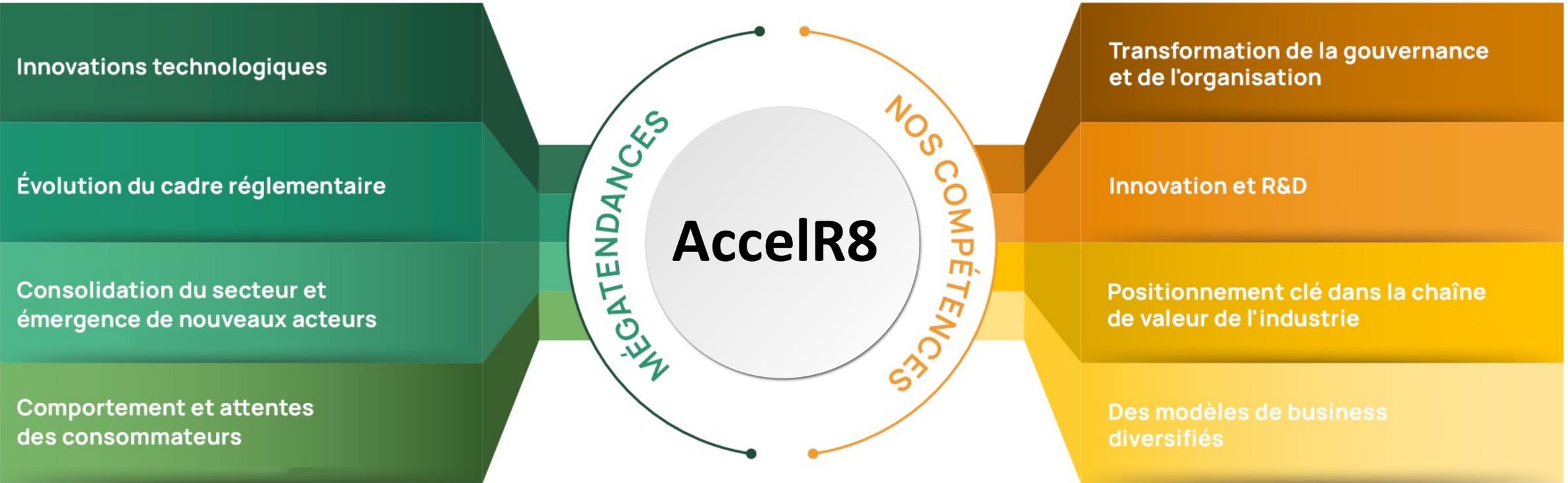
## PROGRAMME D'ALIGNEMENT



Alignement de l'organisation pour soutenir le programme de Transformation:

- Placer l'Innovation au cœur de l'entreprise
- Simplifier l'organisation Commerciale
- Soutenir la stratégie M&A
- Consolider la stratégie la RSE

Alignement des collaborateurs sur la valeur actionnariale et sur la performance de l'entreprise



## Croissance durable

- ▶ Nouveaux business
- ▶ Nouveaux territoires
- ▶ Nouveaux business modèles
- ▶ M&A
- ▶ Partenariats

## ESG

- ▶ Responsabilité Sociétale de l'Entreprise
- ▶ Promotion d'une industrie et d'infrastructures durables, et améliorer l'innovation
- ▶ Réduction de l'impact environnemental
- ▶ Engagement envers la jeunesse à travers la Fondation HPS

## Environnement de travail

- ▶ Augmenter la rétention des collaborateurs
- ▶ Renforcer la planification de la succession et la continuité à tous les postes critiques
- ▶ Renforcer les plans de formation pour renforcer l'expertise et les compétences managériales



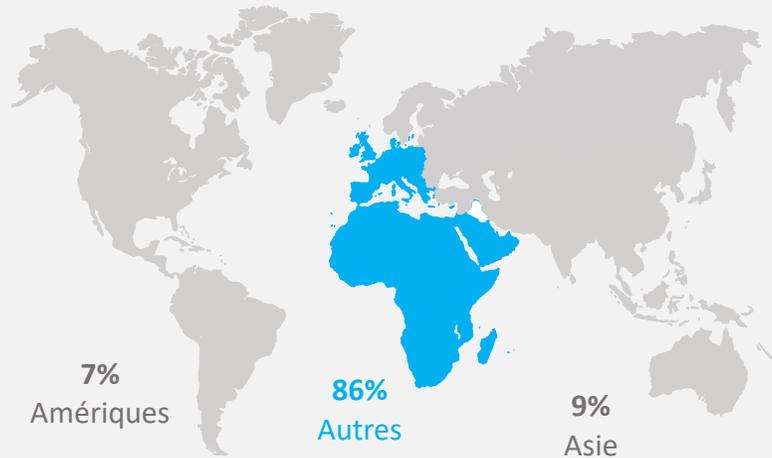
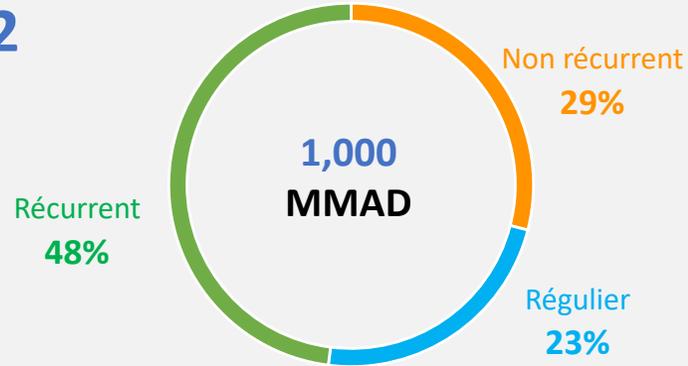
## Qualité du produit et des services

- ▶ Consolider les versions PowerCARD
- ▶ Packager le logiciel afin de minimiser l'effort de déploiement
- ▶ Construire un "produit prêt à l'emploi" pour soutenir l'offre B2B2C

## Excellence opérationnelle

- ▶ Consolider l'infrastructure SaaS
- ▶ Convergence des versions de PowerCARD en production
- ▶ Renforcer les processus de conformité, de sécurité informatique et de protection des données

## HPS en 2022



## ACCELER8

**Croissance Organique**  
Entre **12%** et **17%**

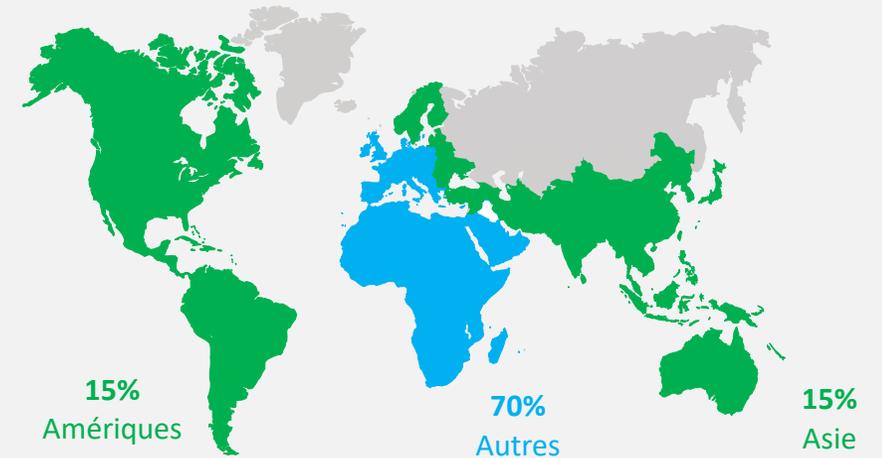
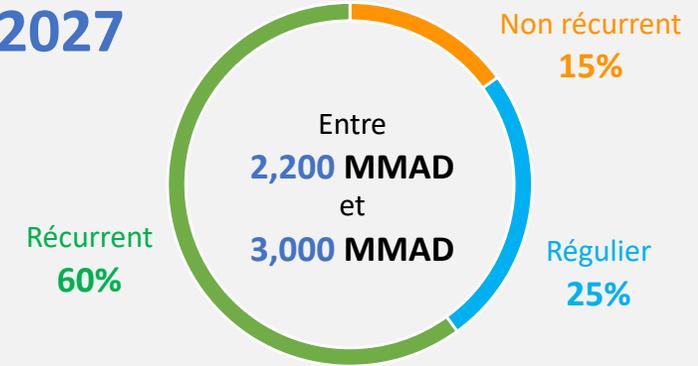
**Croissance Externe**  
Entre **400 MMAD** et **800 MMAD**

**Marge EBITDA**  
Entre **25%** et **30%**

**Résilience**  
**60% Récurrent** en 2027

**Couv. géographique**  
Amériques & Asie entre **800** et **1.000 MMAD**

## HPS en 2027





# POWERCARD V4

Au cœur de AccelR8



**Pierre-Olivier SAINT-JOANIS**

Software Factory



## CLOUD NATIVE

**Scalabilité:** Les clients peuvent instantanément ajuster à la hausse ou à la baisse leurs ressources IT, ce qui leur permettra de réaliser des économies de coûts.

**Rentabilité:** Les entreprises qui adoptent la technologie Cloud réalisent des économies de coûts significatives, en plus de passer d'un modèle de dépenses en capital (Capex) à un modèle de dépenses opérationnelles (Opex).



## MICRO-SERVICES

**Scalabilité:** Extensibilité des services

**Flexibilité:** Micro-services développés, déployés et maintenus de manière indépendante

**Résilience:** Les composants petits et indépendants contribueront à accroître la résilience du système et à minimiser l'impact des défaillances.

**Facilité de maintenance:** Les micro-services sont plus faciles à maintenir que les applications monolithiques.

**Développement plus rapide:** Micro-services développés en parallèle



## AGNOSTIQUE / BDD

**Sans contrainte:** Utilisation de solutions technologiques de pointe en matière de bases de données considérées comme les meilleures de leur catégorie pour chaque besoin de stockage de données

**Rentabilité :** Utilisation de solutions technologiques de bases de données rentables pour chaque besoin de stockage de données.

**Flexibilité:** Avec un logiciel agnostique, chaque mise en œuvre est réalisée avec la technologie la plus adaptée (présence régionale, support client...)



Capacité à élever le niveau de service et améliorer la qualité

Capacité à accélérer le business de nos clients

Capacité à réduire les coûts directs et indirects



Capacité à renforcer la sécurité et à réduire les risques

## Tout se passe en temps réel



### **Paiements instantanés**

Traitement direct par API permettant aux commerçants et aux clients de payer et d'être payés instantanément



### **Opérations en temps réel**

Toutes les services clients finaux sont réalisés en temps réel et disponibles en libre-service



### **Traitements menés en parallèle**

Les traitements EOD/ EOM sont divisés en tâches individuelles qui sont exécutées en continu tout au long de la journée

## Amélioration de l'expérience utilisateur



### Parcours client digitalisé

Plus de 300 API pour soutenir une expérience utilisateur hyper-personnalisée



### Extensibilité des services

Facilité d'ajouter de nouveaux produits et services pour suivre l'évolution du marché



### Amélioration des services proposés aux clients

Exploiter les données contextuelles et personnelles pour créer des services sur mesure

## Une mise sur le marché plus rapide



Le code est empaqueté de manière à créer un exécutable léger unique (conteneur) qui fonctionne de manière cohérente sur n'importe quelle infrastructure



La conteneurisation accélère la livraison de PowerCARD sur site, dans le Cloud ou dans des environnements hybrides



Des processus et des outils automatisés sont mis en place pour pouvoir créer rapidement des environnements pour l'intégration, les tests ou la mise en production

Réduction des coûts directs et indirects

## Réduction des coût d'exploitation directs



### Coûts d'échelle

- Paiement à l'utilisation
- Augmentation des ressources en fonction des besoins
- Élasticité à la demande



### Coût des bases de données

- Portabilité de la base de données
- Alternatives open source
- Support multi-modèle



### Multi-Cloud

- Composants répartis entre plusieurs fournisseurs de Cloud
- Changement en cas de besoin

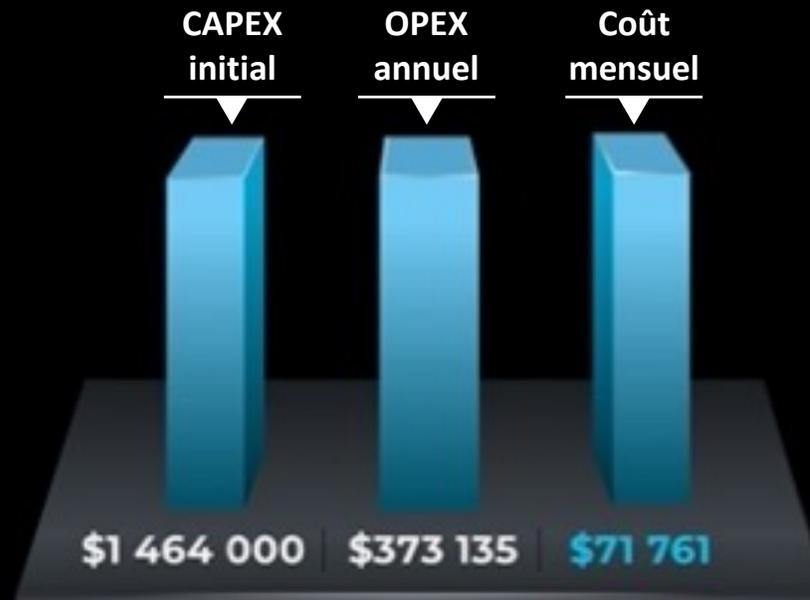
Réduction des coûts directs et indirects

## Exemple de réduction des coûts sur AWS

**Hypothèses de dimensionnement :** 100 Transactions par seconde, 10 millions de cartes, 500 millions de transactions

**Modules :** PowerCARD-Switch + PowerCARD-Issuer

### Version V 3.5



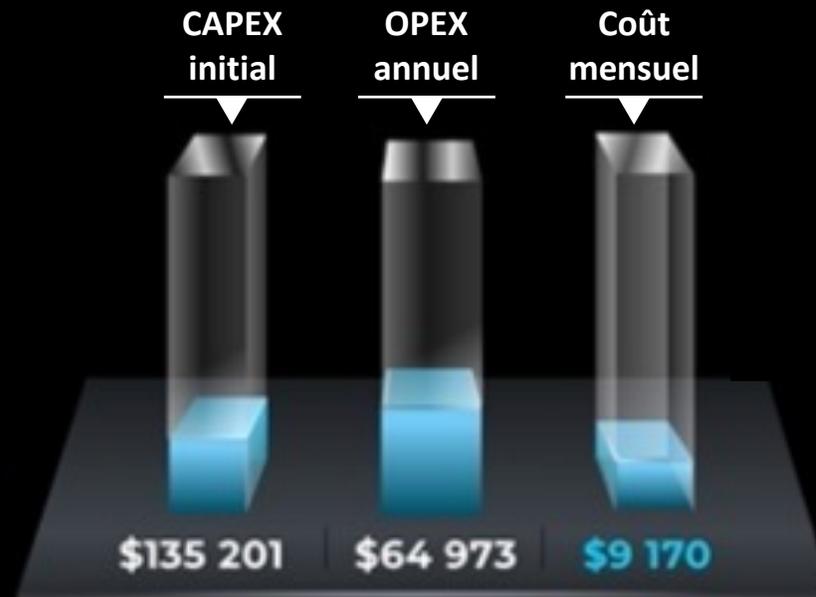
Réduction des coûts directs et indirects

## Exemple de réduction des coûts sur AWS

**Hypothèses de dimensionnement** : 100 Transactions par seconde, 10 millions de cartes, 500 millions de transactions

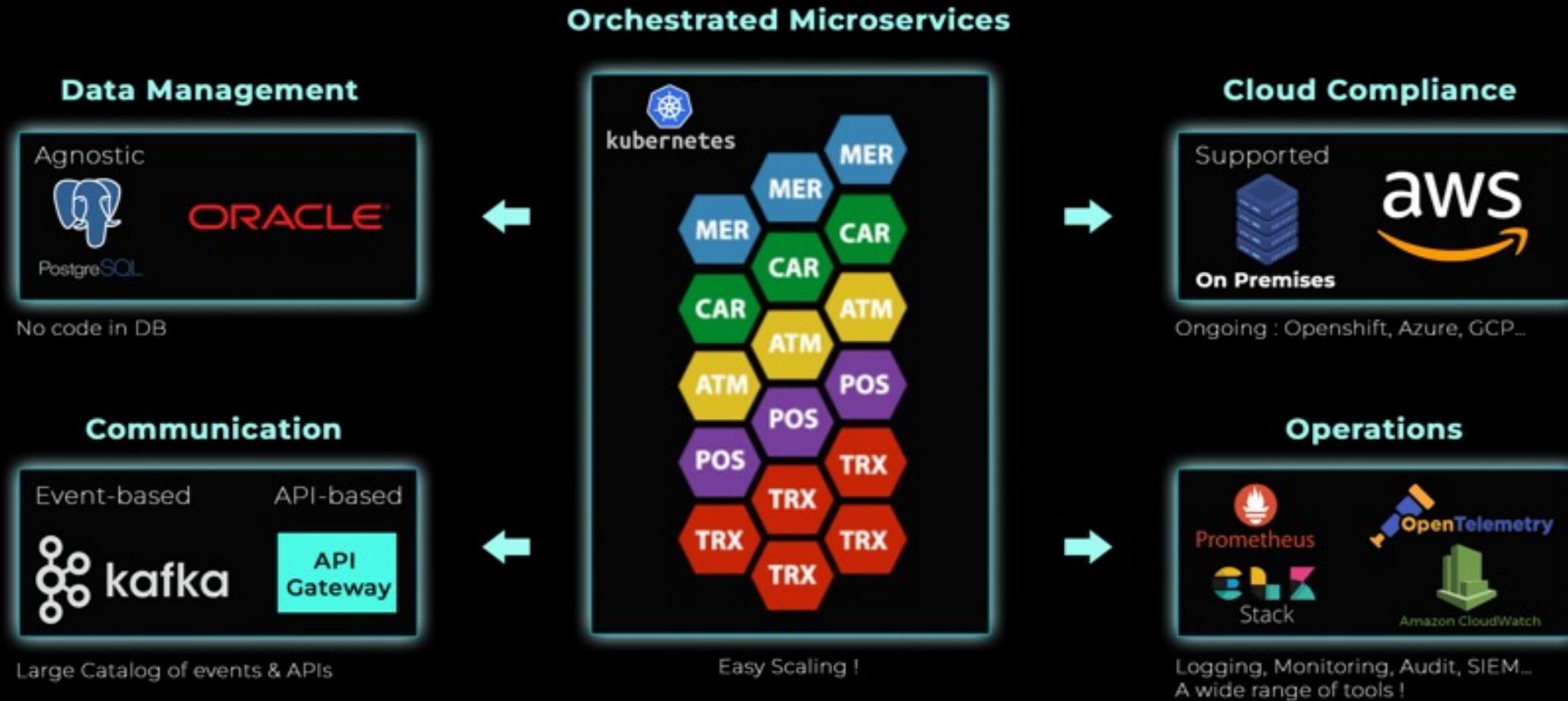
**Modules** : PowerCARD-Switch + PowerCARD-Issuer

### Version V 4

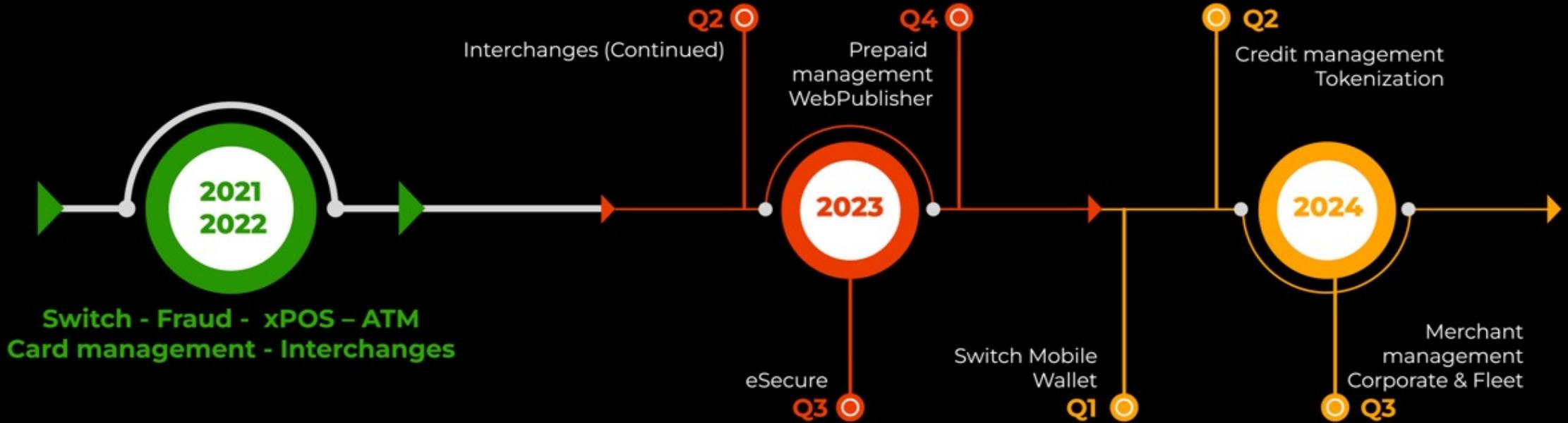


**Diminution de 85 % des coûts d'infrastructure**

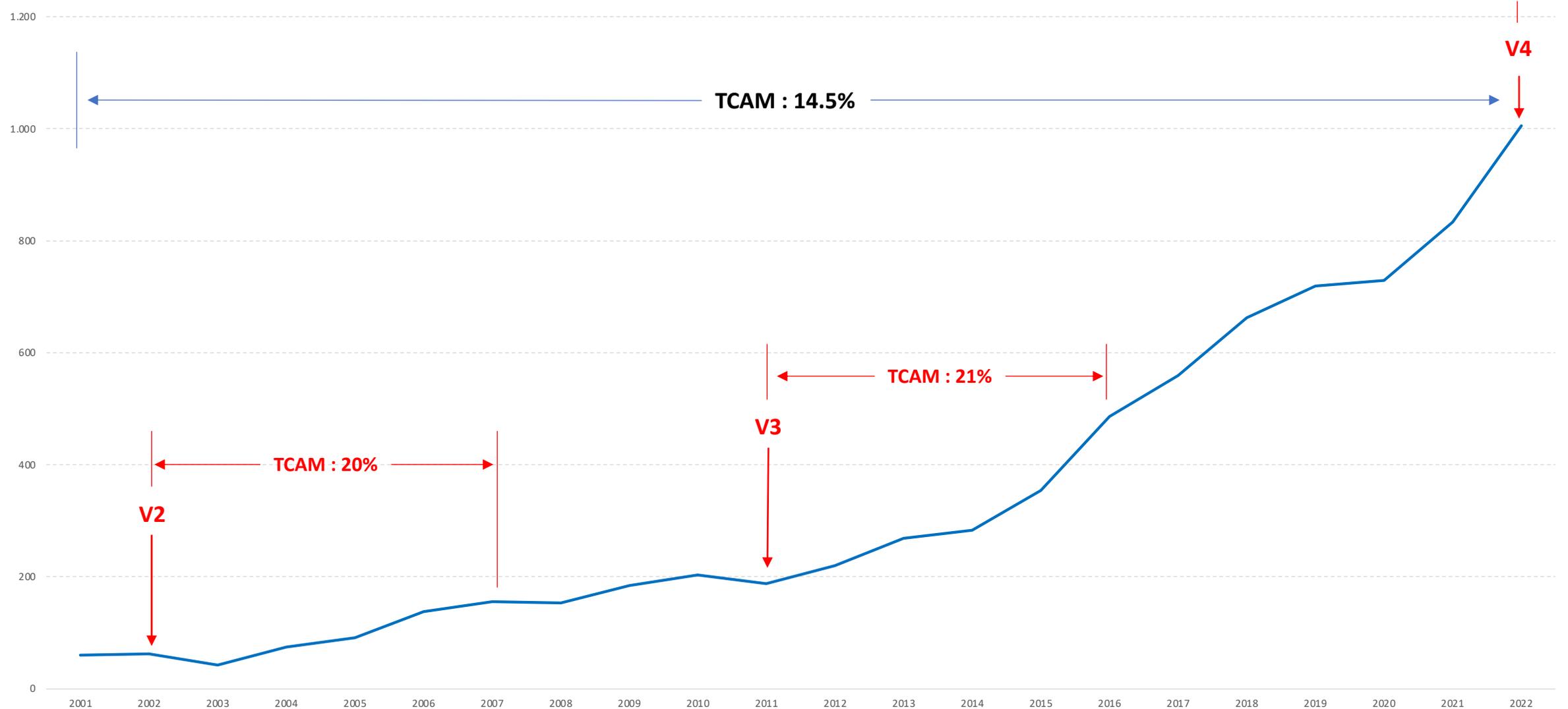
Basé sur les dernières technologies



## Roadmap



# Les nouvelles versions sont un accélérateur de la croissance





# PROGRAMME CONVERGENCE

Productivité, qualité, et coûts



**Mohamed CHAIBI**

Payment Services



## Nombre important de versions PowerCARD en production



### Potentiel de réduction des coûts de maintenance

Rationalisation des équipes de maintenance et d'exploitation



### Démultiplication des instances PowerCARD

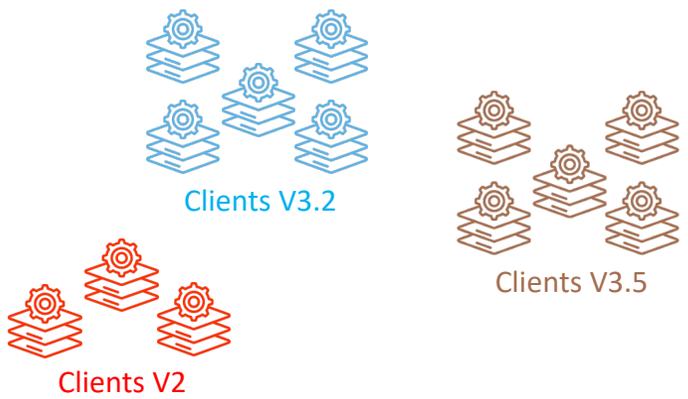
Infrastructures hétérogènes, effort d'exploitation important et niveau d'industrialisation différent d'une plateforme à une autre



### Modernisation des plateformes et migration vers le Cloud

Plus grande capacité à attirer des talents pour travailler sur ses technologies du future

# Situation actuelle



Rose Belle (Maurice)

Port-Louis (Maurice)

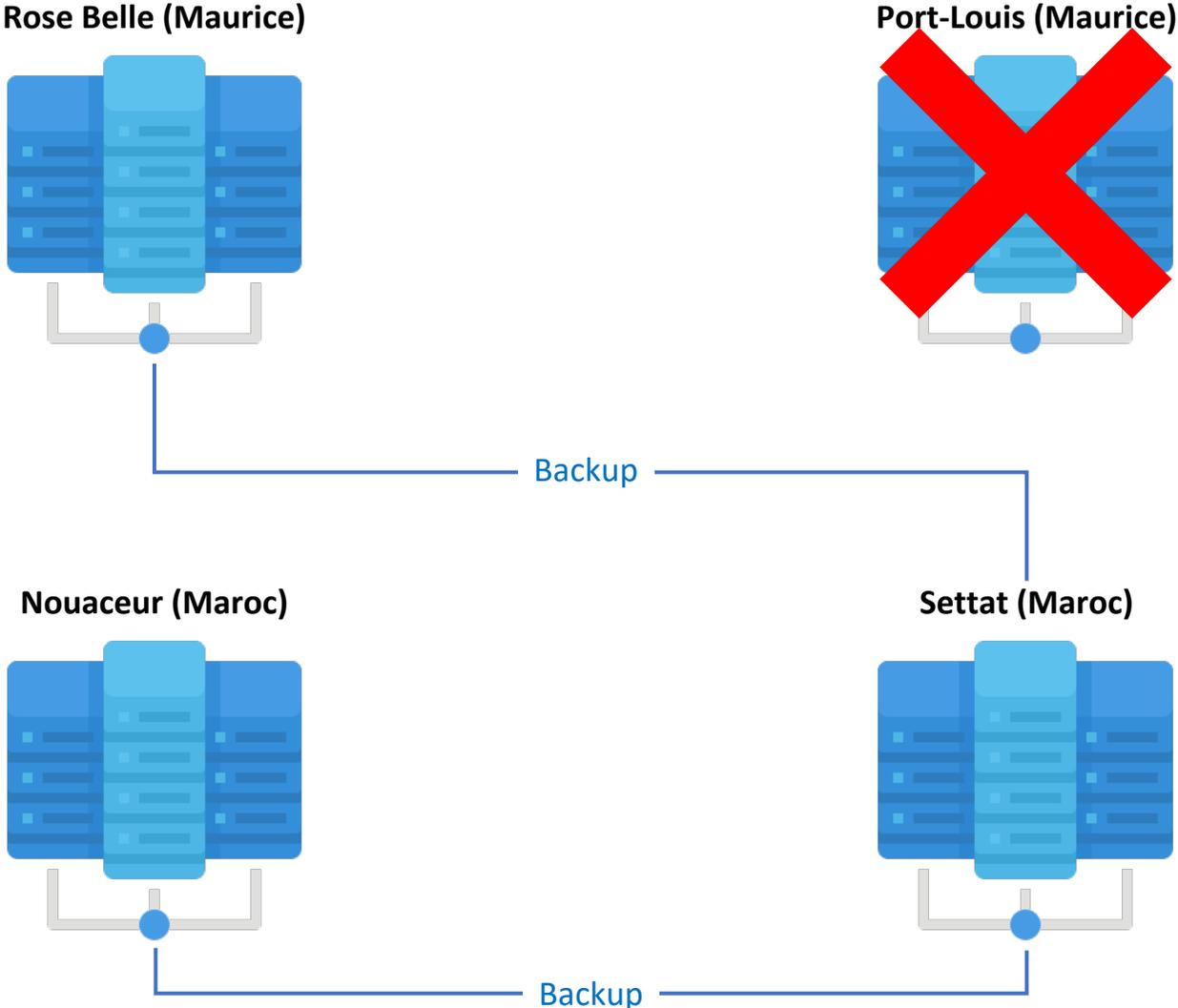
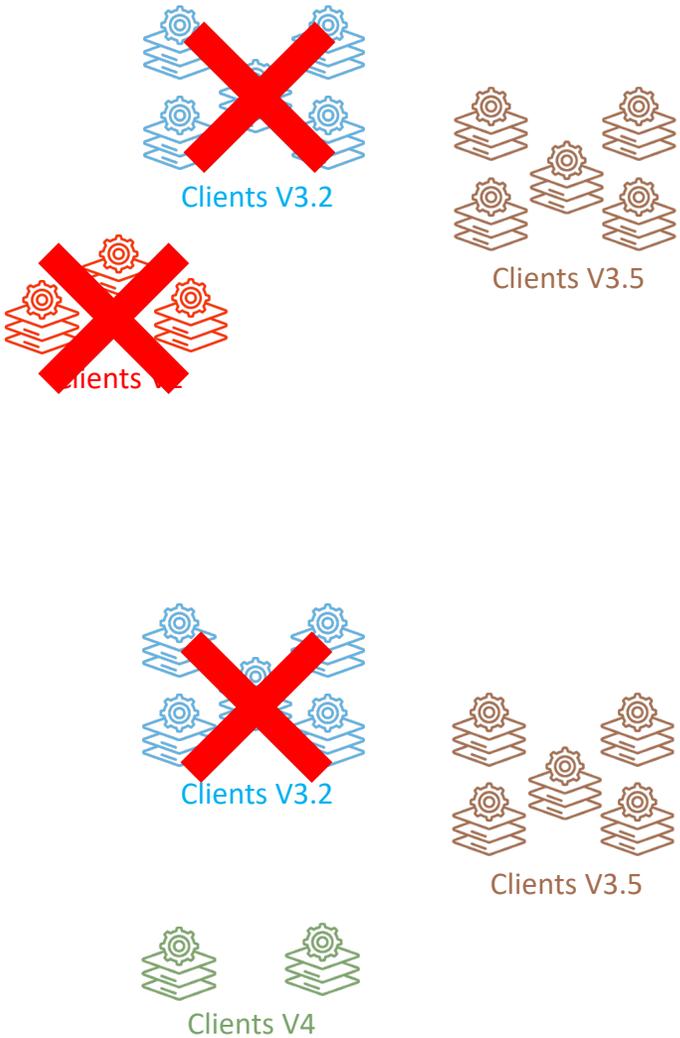


Nouaceur (Maroc)

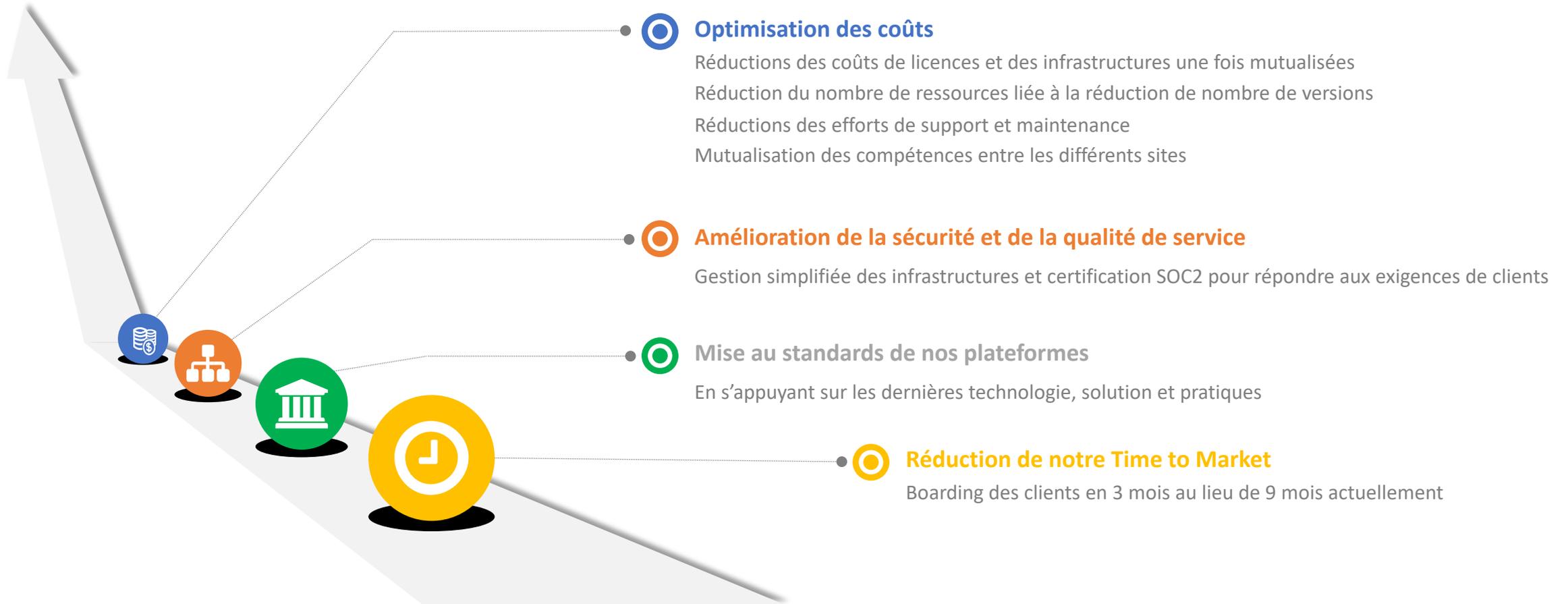
Settat (Maroc)



# Situation future







## < 15 instances PowerCARD

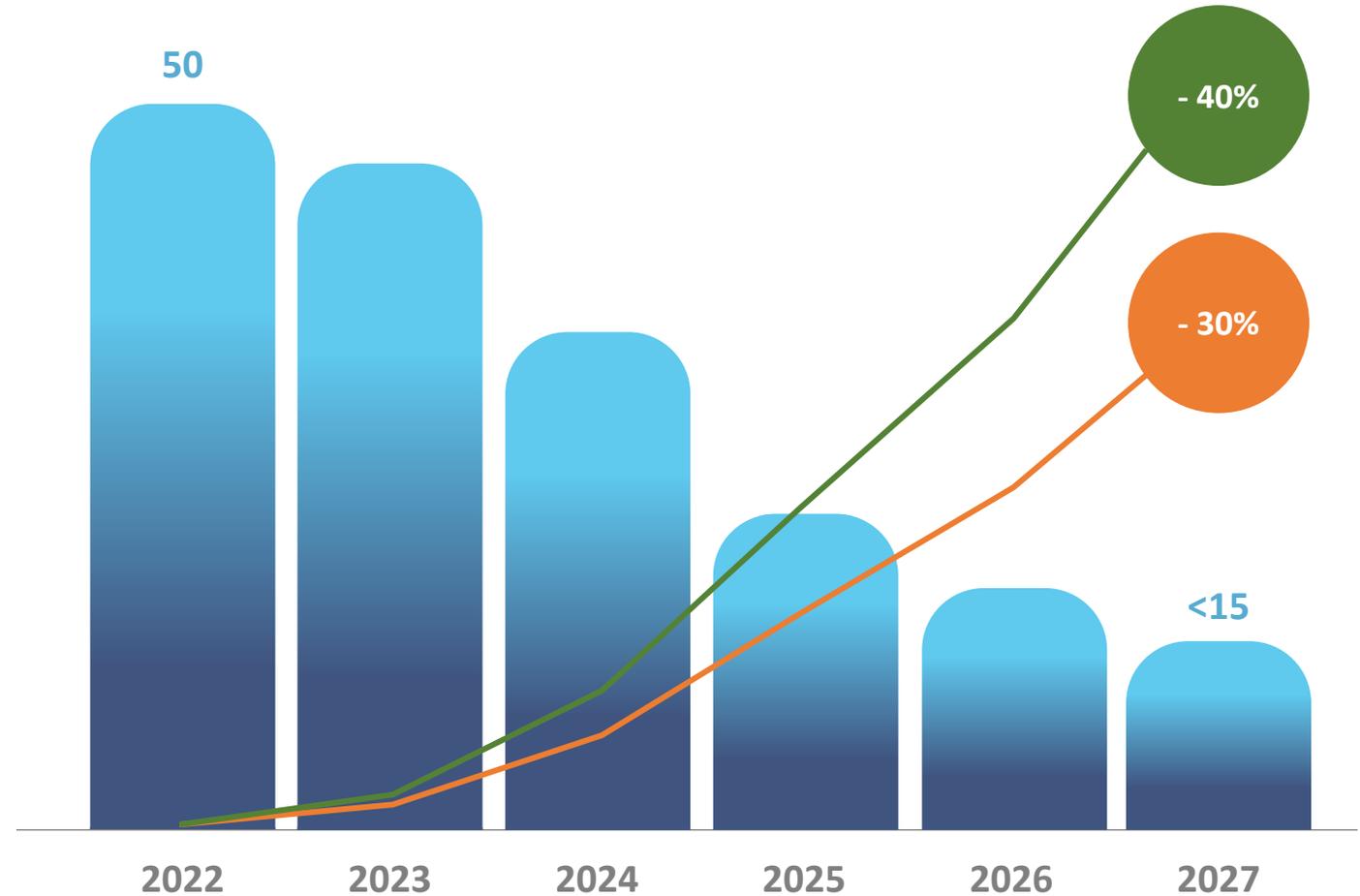
Une version unique PowerCARD sur des instances multi-clients

## ≈ 30% réduction des coûts d'exploitation

La réduction des instances et du nombre de Data Centers permettra de réduire les coûts annuels de 30%

## ≈ 40% réduction des coûts de maintenance

La convergence de l'ensemble des versions sur uniquement 2 versions permettra de réduire les coûts de maintenance annuels de 40%



#: Nombre d'instances PowerCARD



# STRATEGIE M&A

Levier d'accélération



**Nacer AMRAOUI**

M&A



# Acquisition de l'activité Switching en 2016

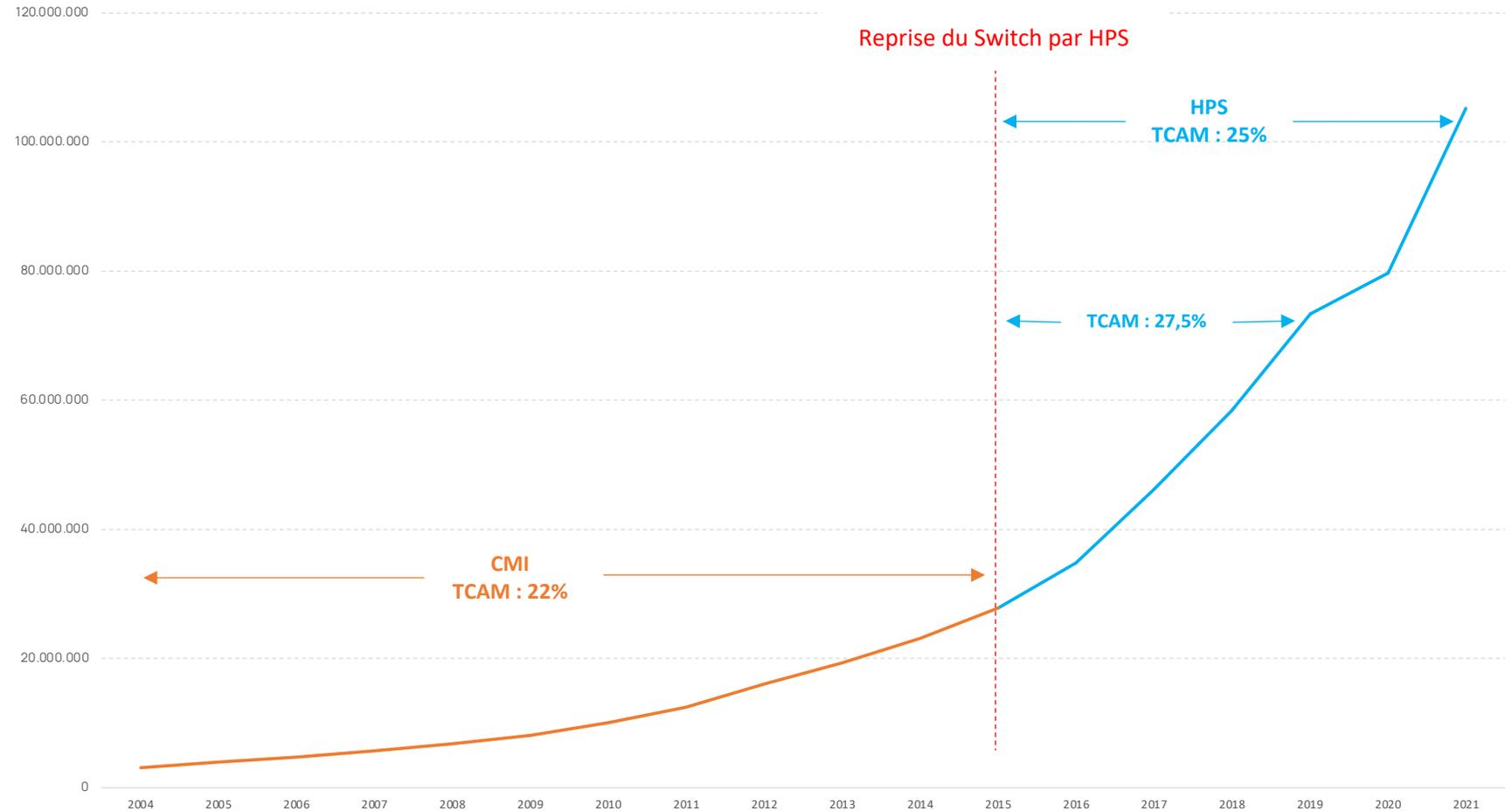
## Avant 2004

- Plusieurs réseaux co-existant
- Pas d'interopérabilité
- Utilisation de la carte confidentielle

## Entre 2004 et 2016

- Création du CMI en tant que Switch National et acquéreur unique, détenu par les banques
- Interopérabilité Cartes (paiement et retrait)
- Protectionnisme de l'acquisition par le CMI et développement du réseau commerçants limité
- Fort développement des retraits interopérables

Nbre de paiements cartes



## IPRC en bref

- ▶ **Plus de 7 millions** cartes sous Monitoring de fraude
- ▶ **45%** de l'ensemble des transactions au Maroc monitorées
- ▶ Plus de **5.500 GABs** monitorés
- ▶ **7%**: gain in ATMs availability time
- ▶ Services exportés à **2 pays européens** depuis l'acquisition

## Principaux clients



## Activités de IPRC

### GAB MONITORING

- ▶ Gestion en temps réel des guichets automatiques
- ▶ Signalement automatique des incidents aux clients
- ▶ Mise à jour en temps réel des instructions
- ▶ Gestion des interfaces avec les protocoles internationaux (Visa, Mastercard, etc.)

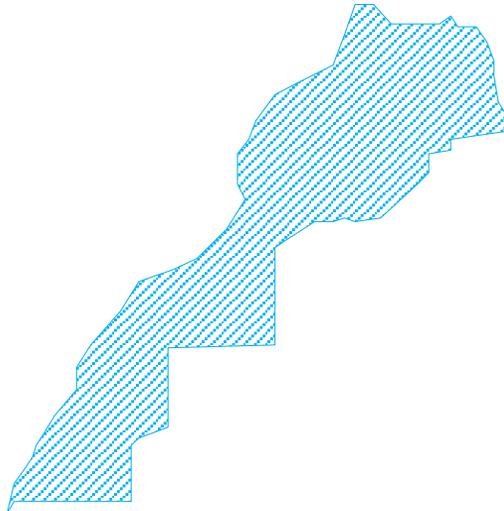
### FRAUDE MONITORING

- ▶ Surveillance des activités de fraude
- ▶ Gestion de la relation client
- ▶ Gestion en temps réel des demandes et instructions
- ▶ Gestion des rappels
- ▶ Édition automatique des e-mails
- ▶ Portail avec un espace client dédié à la gestion du service

### DATA ANALYTICS

- ▶ Prévion de trésorerie en agence et GAB
- ▶ Prédiction des dysfonctionnements des GABs

Début 2021

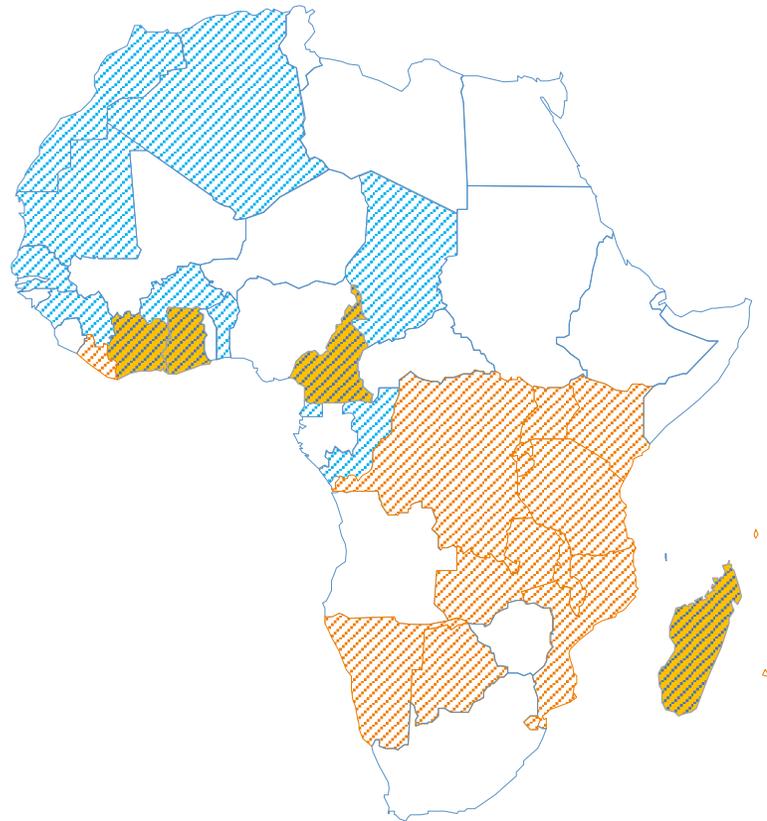


- 5.000 GAB monitorés
- 7 millions de cartes en supervision Fraude

Fin 2022



- 7.000 GAB monitorés
- 15 millions de cartes en supervision Fraude



### HPS in Africa

- 1 Technologie : PowerCARD
- 2 Data centers
- 13 pays
- +50 experts

### ICPS

- 1 Technologie: PowerCARD
- 2 Data centers
- 18 pays
- +100 experts

- Offre SaaS de HPS
- Offre SaaS de ICPS
- Présence commune

## SITUATION ACTUELLE



Centre d'excellence autour de la technologie PowerCARD à Maurice et processeur ayant la maîtrise de la technologie



Centre de Delivery pour l'ensemble de la région Afrique Anglophone



Développement commercial des offres SaaS et In-house pour la région Afrique Anglophone

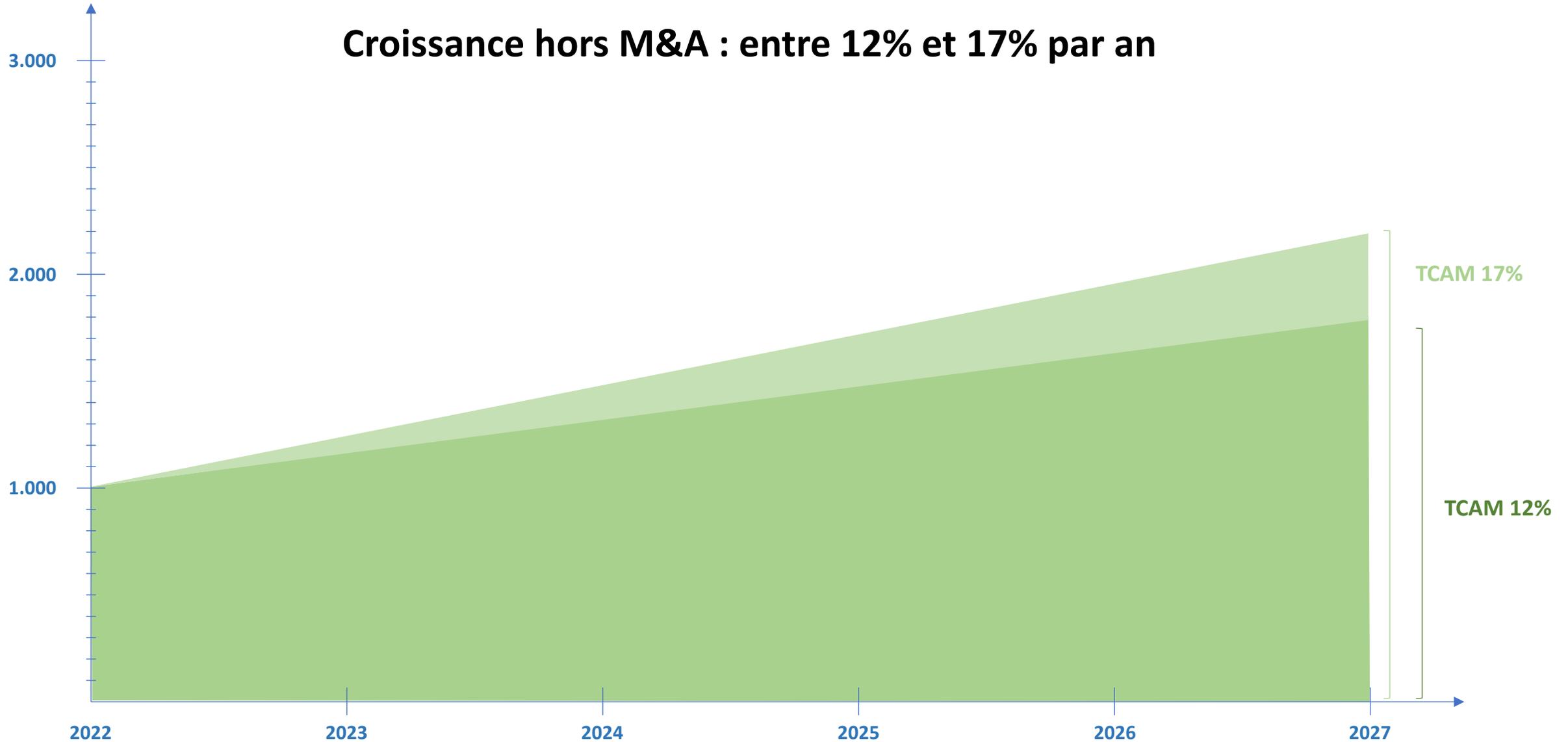
Priorités	Priorité 1	Priorité 2	Priorité 3
<b>Croissance géographique</b>			
Offre On premise		✓	
Offre SaaS	✓		
<b>Consolidation de nos parts de marché</b>			
Offre On premise			✓
Offre SaaS	✓		
<b>Expansion de l'offre technologique et des services</b>			
	✓		
<b>Nouveau business paiements</b>			
		✓	

**Priorité 1:** Les cibles qui sont essentielles pour atteindre les objectifs stratégiques de HPS. L'acquisition de ces cibles fournirait un avantage concurrentiel significatif.

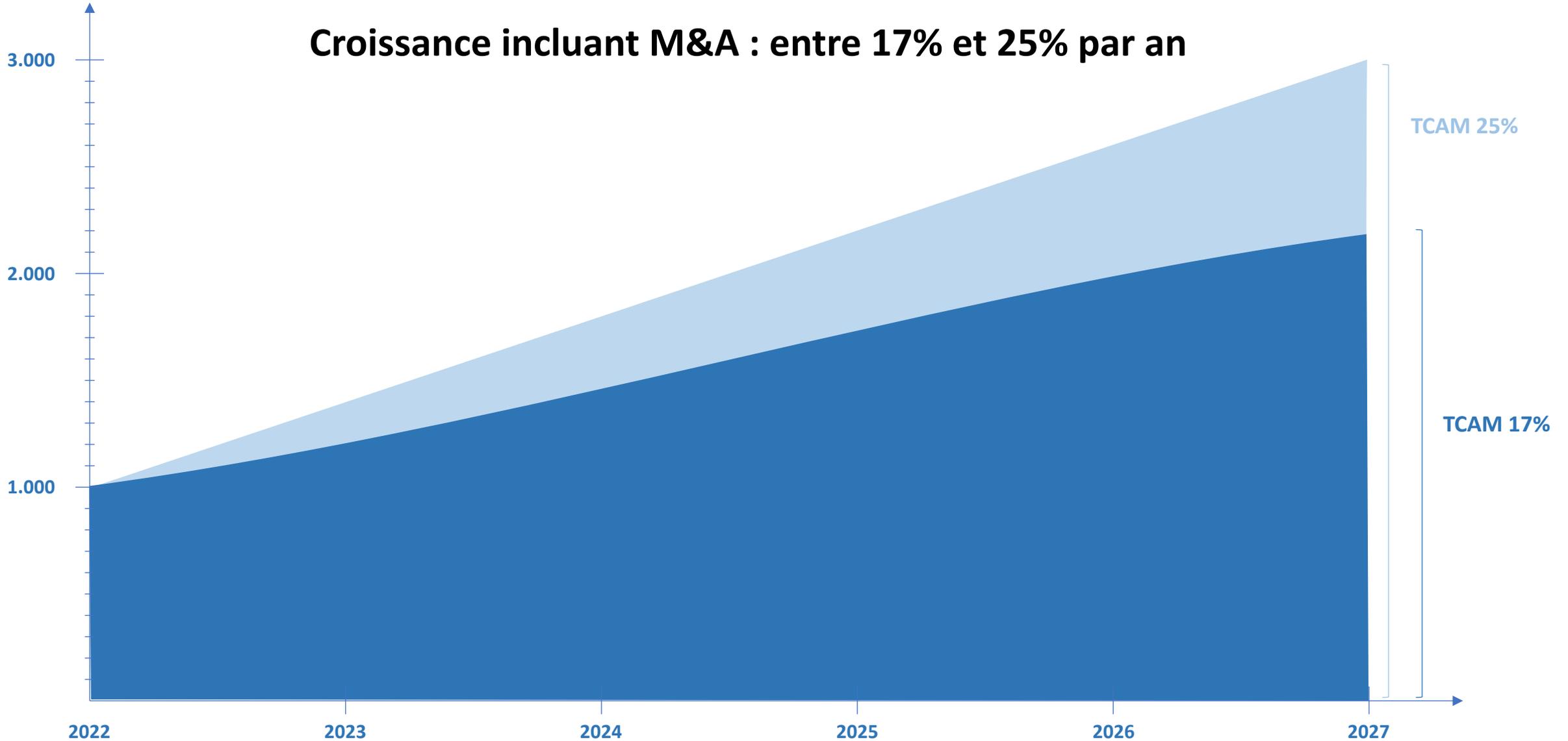
**Priority 2:** Ces cibles ne sont pas essentielles à la stratégie de l'entreprise, mais elles pourraient néanmoins apporter des avantages précieux. L'acquisition de ces cibles pourrait aider l'entreprise à se développer sur de nouveaux marchés ou à diversifier son offre de produits.

**Priority 3:** Ces cibles ne correspondent pas à la stratégie de l'entreprise. L'entreprise devrait poursuivre ces cibles uniquement si elles peuvent être acquises à un prix raisonnable et offrir un chemin clair pour générer de la valeur.

**Croissance hors M&A : entre 12% et 17% par an**



**Croissance incluant M&A : entre 17% et 25% par an**





# STRATEGIE RH & CORPORATE

Pilier de développement

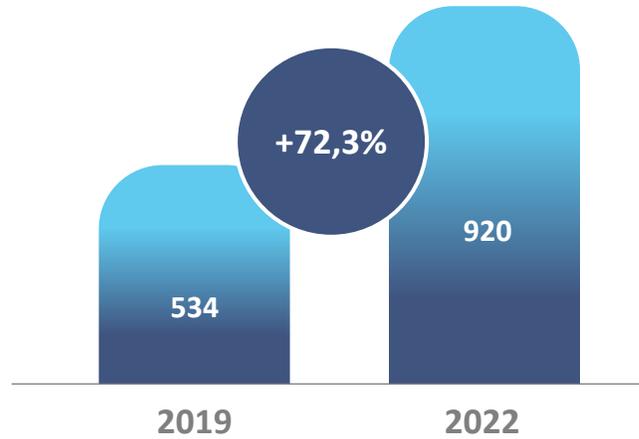


**Brahim BERRADA**

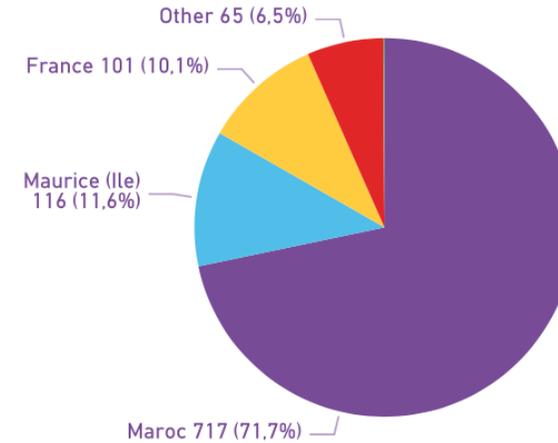
Corporate Services



## ≈ 1.000 Collaborateurs

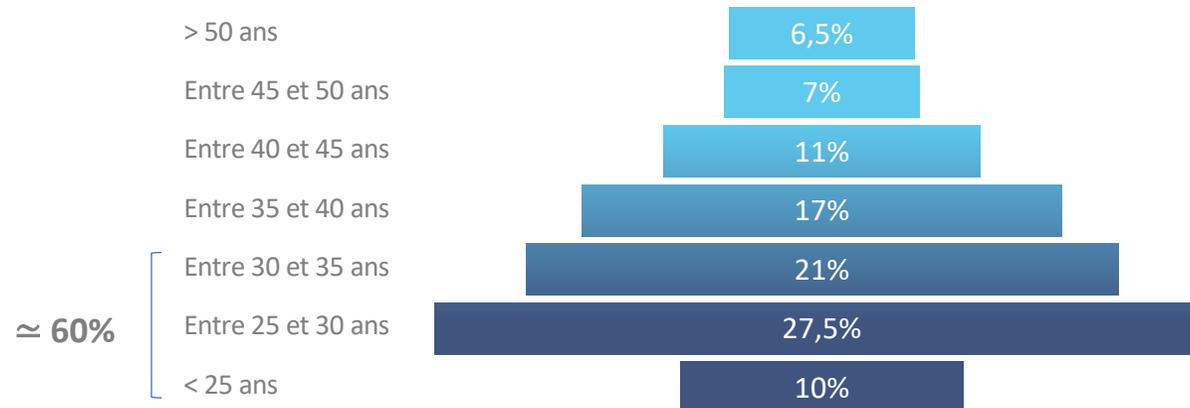


## 21 nationalités



- Maroc
- Maurice (Ile)
- France
- Inde
- Pakistan
- Philippines
- Singapour
- Togo
- Tunisie
- Ghana
- Zimbabwe
- Royaume-Uni
- Syrie
- Ukraine
- Canada
- Malaisie
- Egypte
- Jordanie
- Allemagne
- Russie, Fédération de
- Sénégal

## Moyenne d'âge : 34 ans





## Gestion de la fidélisation

Renforcement des programmes de rétention et d'incentives pour améliorer notre compétitivité sur l'ensemble des marchés où HPS est présent



## Gestion des plans de carrières

Gestion de l'évolution des collaborateurs en exploitant leurs aptitudes et leur potentiel. Identification et gestion des talents dans le cadre de parcours adaptés



## Renforcement des programmes de formation

Accélération de la formation 3.0 : exploitation des technologies numériques (plateformes en ligne, applications mobiles, médias sociaux, ...), apprentissage personnalisé, accessibilité accrue (MOOC), ...



## Renforcement de la capacité de recrutement

Renforcement des partenariats avec les écoles, renforcement de l'image employeur, développement de nouvelles implantations géographiques à fort potentiel de ressources qualifiées, ...



## Gestion du bien-être au travail

Améliorer l'expérience des collaborateurs au sein de HPS : préservation de l'équilibre vie professionnelle et vie personnelle, préservation d'un environnement de travail positif, ...



## Gestion de la fidélisation

Renforcement des programmes de rétention et d'incentives pour améliorer notre compétitivité sur l'ensemble des marchés où HPS est présent



## Gestion des plans de carrières

Gestion de l'évolution des collaborateurs en exploitant leurs aptitudes et leur potentiel. Identification et gestion des talents dans le cadre de parcours adaptés



## Renforcement des programmes de formation

Accélération de la formation 3.0 : exploitation des technologies numériques (plateformes en ligne, applications mobiles, médias sociaux, ...), apprentissage personnalisé, accessibilité accrue (MOOC), ...



## Renforcement de la capacité de recrutement

Renforcement des partenariats avec les écoles, renforcement de l'image employeur, développement de nouvelles implantations géographiques à fort potentiel de ressources qualifiées, ...



## Gestion du bien-être au travail

Améliorer l'expérience des collaborateurs au sein de HPS : préservation de l'équilibre vie professionnelle et vie personnelle, préservation d'un environnement de travail positif, ...



## Gestion de la fidélisation

Renforcement des programmes de rétention et d'incentives pour améliorer notre compétitivité sur l'ensemble des marchés où HPS est présent



## Gestion des plans de carrières

Gestion de l'évolution des collaborateurs en exploitant leurs aptitudes et leur potentiel. Identification et gestion des talents dans le cadre de parcours adaptés



## Renforcement des programmes de formation

Accélération de la formation 3.0 : exploitation des technologies numériques (plateformes en ligne, applications mobiles, médias sociaux, ...), apprentissage personnalisé, accessibilité accrue (MOOC), ...



## Renforcement de la capacité de recrutement

Renforcement des partenariats avec les écoles, renforcement de l'image employeur, développement de nouvelles implantations géographiques à fort potentiel de ressources qualifiées, ...



## Gestion du bien-être au travail

Améliorer l'expérience des collaborateurs au sein de HPS : préservation de l'équilibre vie professionnelle et vie personnelle, préservation d'un environnement de travail positif, ...



## Gestion de la fidélisation

Renforcement des programmes de rétention et d'incentives pour améliorer notre compétitivité sur l'ensemble des marchés où HPS est présent



## Gestion des plans de carrières

Gestion de l'évolution des collaborateurs en exploitant leurs aptitudes et leur potentiel. Identification et gestion des talents dans le cadre de parcours adaptés



## Renforcement des programmes de formation

Accélération de la formation 3.0 : exploitation des technologies numériques (plateformes en ligne, applications mobiles, médias sociaux, ...), apprentissage personnalisé, accessibilité accrue (MOOC), ...



## Renforcement de la capacité de recrutement

Renforcement des partenariats avec les écoles, renforcement de l'image employeur, développement de nouvelles implantations géographiques à fort potentiel de ressources qualifiées, ...



## Gestion du bien-être au travail

Améliorer l'expérience des collaborateurs au sein de HPS : préservation de l'équilibre vie professionnelle et vie personnelle, préservation d'un environnement de travail positif, ...



## Gestion de la fidélisation

Renforcement des programmes de rétention et d'incentives pour améliorer notre compétitivité sur l'ensemble des marchés où HPS est présent



## Gestion des plans de carrières

Gestion de l'évolution des collaborateurs en exploitant leurs aptitudes et leur potentiel. Identification et gestion des talents dans le cadre de parcours adaptés



## Renforcement des programmes de formation

Accélération de la formation 3.0 : exploitation des technologies numériques (plateformes en ligne, applications mobiles, médias sociaux, ...), apprentissage personnalisé, accessibilité accrue (MOOC), ...



## Renforcement de la capacité de recrutement

Renforcement des partenariats avec les écoles, renforcement de l'image employeur, développement de nouvelles implantations géographiques à fort potentiel de ressources qualifiées, ...



## Gestion du bien-être au travail

Améliorer l'expérience des collaborateurs au sein de HPS : préservation de l'équilibre vie professionnelle et vie personnelle, préservation d'un environnement de travail positif, ...



## Gestion de la fidélisation

- ▶ **Baromètre social en 2019** ayant conduit à une feuille de route sur 3 ans
- ▶ **Nouvelle organisation** favorisant la promotion interne
- ▶ **Alignement des rémunérations** sur la base de la nouvelle organisation
- ▶ Mise en œuvre d'un **Plan de Stock-options** ayant permis de renforcer le taux de rétention du Middle et Top management



## Gestion des carrières

- ▶ **Gestion de la succession** et plans de carrière du Top management dans le cadre de la nouvelle organisation
- ▶ Revue de l'ensemble des **plans de carrière** dans le cadre de la nouvelle organisation
- ▶ **Renforcement des offres de mobilité** métier et géographique dans le cadre des plans de carrière



## Capacités de recrutement

- ▶ **Renforcement de l'image employeur** dans le cadre du programme de stock-options
- ▶ Renforcement de **l'organisation RH** sur l'ensemble des régions ayant permis de réaliser +300 recrutements en 2022



## Bien-être au travail

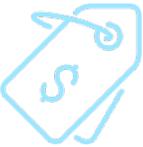
- ▶ **Institutionnalisation du télétravail** depuis et post Covid
- ▶ Mise en place d'une **Aide psychologique** permanente pendant le Covid qui a été maintenue
- ▶ **Promotion d'un mode de vie sain** par la prise en charge des activités sportives des collaborateurs
- ▶ Amélioration de la **couverture sociale** pour l'ensemble des collaborateurs

## Chiffres clés du plan



### Collaborateurs concernés

L'ensemble des collaborateurs (hors fondateurs), incluant toutes les nouvelles recrues et les collaborateurs issus des acquisitions



### Prix d'exercice

1.500 MAD représentant 50% du cours moyen pondéré des 3 mois derniers mois de 2019



### Programme

Programme s'étalant entre le 1<sup>er</sup> janvier 2020 et le 31 décembre 2022.

Allocation en fonction du positionnement dans l'organisation, selon la méthode Hay



### Allocation

100% du plan alloué : 37.000 actions, soit 5% du capital

880 collaborateurs concernés

# Notre programme de stock-options

## Bénéfices constatés



Rétention

**10%**

Taux de départ du Middle et  
du Top management  
sur la période



Activité

**39%**

Croissance de l'activité  
sur la période



Valeur

**1,9 MMDH**

Croissance de la valeur de HPS  
sur la période



## Gestion de la fidélisation

- ▶ **Nouveau Baromètre social en 2023** pour faire un bilan et tracer une nouvelle feuille de route



## Gestion des carrières

- ▶ Systématisation des **People Review**
- ▶ Mise à jour de la **cartographie des postes** pour suivre l'évolution des activités et de l'organisation



## Capacités de recrutement

- ▶ Étude pour une **nouvelle implantation de HPS** dans un marché à fort potentiel de ressources IT comme **l'Inde**



## Bien-être au travail

- ▶ Repenser **l'environnement de travail** au Maroc dans le cadre d'un nouveau siège en format de **Campus**



---

**Accroître des capacités de Delivery de HPS**



---

**Améliorer la couverture des fuseaux horaires en Asie pour une couverture 24/24**



---

**Améliorer certains domaines de compétence**

Project management

Testing & QA

Compétences en technologies Cloud



---

**Alternatives pour réduire le risque de volatilité des ressources**



**Inde : Activité du Paiement en forte croissance pouvant offrir des opportunités commerciales importantes**



**Inde : Hub de la région et vivier des ressources IT**

**200 millions**

le nombre de transactions quotidiennes sur le système de paiement instantané indien UPI enregistrées en mai 2022

**900 milliards d'euros**

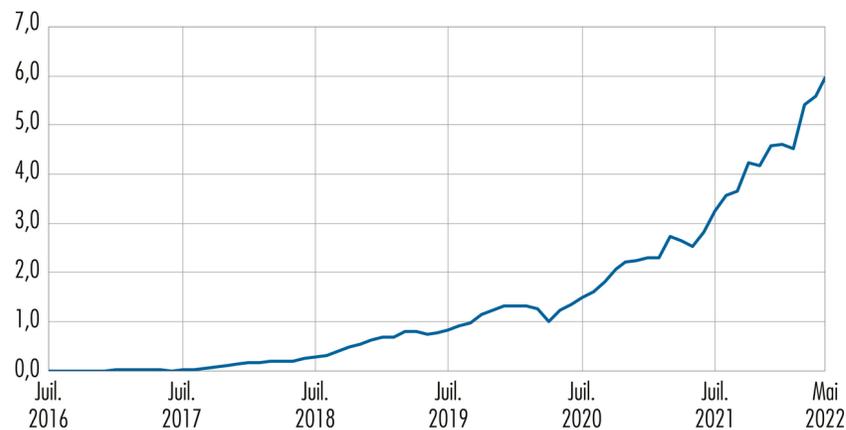
le montant des transactions réalisées sur UPI en 2021, soit 31 % du PIB de l'Inde

**83 milliards de dollars**

le montant des transferts de fonds vers l'Inde de la part des travailleurs émigrés en 2020

**Volume des transactions réalisées sur UPI depuis son lancement**

(en milliards)



Note : UPI, *Unified Payments Interface*.  
Source : National Payments Corporation of India.



**La plus grande part de marché dans l'industrie mondiale de l'approvisionnement en services**



**Troisième plus grand hub et croissance la plus rapide pour les startups technologiques**



**L'Inde est n° 1 en matière de préparation aux compétences numériques**



---

Position actuelle de **leader** sur le marché mondial adressant **30% des 10 premières banques mondiales**



---

Une **croissance historique très forte**, portée par une évolution permanente de **l'offre technologique**



---

Une **accélération de la croissance** comprise entre **17% et 25% par an**, basée sur des hypothèses réalistes



---

Une **nouvelle version de PowerCARD** qui devrait porter l'accélération de la croissance



**28 AOUT 2023**

Publication des indicateurs du 2<sup>ème</sup> trimestre 2023



**25 SEPTEMBRE 2023**

Publication de la situation du 1<sup>er</sup> semestre 2023



**26 SEPTEMBRE 2023**

Conférence de presse de présentation des résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2023



**27 NOVEMBRE 2023**

Publication des indicateurs du 3<sup>ème</sup> semestre 2023



**ANNEXES**



# Bilan consolidé – en MAD

<b>ACTIF</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>31/12/2021</b>
<b>Actif immobilisé</b>	<b>300 052 568</b>	<b>293 636 527</b>
Ecart d'acquisition	92 321 077	103 589 946
Immobilisations incorporelles	88 102 765	89 980 610
Immobilisations corporelles	42 480 826	38 175 789
Immobilisations financières	4 987 012	3 863 551
Titres mis en équivalence	72 160 888	58 026 630
<b>Actif circulant</b>	<b>1 253 249 269</b>	<b>1 072 019 170</b>
Stocks et en cours	81 515 590	73 786 898
Clients et comptes rattachés	850 594 345	609 663 322
Impôts différés actifs	4 163 908	5 067 906
Autres créances et comptes de régularisation	78 720 752	77 715 988
Valeurs mobilières de placement	-	-
Disponibilités	238 264 666	305 785 055
<b>Total de l'Actif</b>	<b>1 553 301 837</b>	<b>1 365 655 697</b>

<b>PASSIF</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>31/12/2021</b>
<b>Capitaux Propres</b>	<b>652 158 218</b>	<b>556 582 145</b>
- Capital	70 359 900	70 359 900
- Primes d'émission	31 623 410	31 623 410
- Réserves consolidées	433 096 313	355 745 559
- Résultats consolidés	117 078 596	98 853 277
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	<b>652 158 218</b>	<b>556 582 145</b>
- Intérêts minoritaires	-	-
<b>Total Capitaux propres</b>	<b>652 158 218</b>	<b>556 582 145</b>
<b>Passifs à long terme</b>	<b>155 123 635</b>	<b>185 492 666</b>
- Dettes financières à long terme	149 919 881	179 938 745
- Subvention reçue	-	-
- Provisions pour risques et charges	5 203 754	5 553 921
<b>Passif circulant</b>	<b>745 987 975</b>	<b>623 580 886</b>
- Fournisseurs et comptes rattachés	55 474 136	66 298 856
- Autres dettes et comptes de régularisation	690 996 683	554 717 641
- Impôts différés passifs	1 549 165	1 951 177
- Trésorerie passif	-	613 213
<b>Total du Passif</b>	<b>1 553 301 837</b>	<b>1 365 655 697</b>

# Compte de produits et de charges consolidés – en MAD

	31/12/2022	31/12/2021	Variation	31/12/2021 PROFORMA	Variation
Chiffres d'affaires	980 722 582	796 695 604	23.1%	812 542 709	20.7%
Variation de stocks de produits	1 989 444	2 152 441	-7.6%	197 606	NA
Production immobilisée	- 509 252	-	NA	-	NA
Autres produits d'exploitation	24 860 711	34 481 187	-27.9%	34 614 122	-28.2%
<b>Produits d'Exploitation</b>	<b>1 007 063 486</b>	<b>833 329 233</b>	<b>20.8%</b>	<b>847 354 437</b>	<b>18.8%</b>
Achats revendus de Marchandises	- 5 848 620	- 28 161	NA	- 28 161	NA
Achats consommés	- 165 036 487	- 138 014 359	19.6%	- 143 312 247	15.2%
Charges externes	- 158 701 505	- 103 725 845	53.0%	- 105 292 350	50.7%
Charges de personnel	- 443 239 513	- 365 161 711	21.4%	- 372 002 218	19.1%
Autres charges d'exploitation	- 5 174 285	- 16 227 439	-68.1%	- 16 227 439	-68.1%
Impôts et taxes	- 21 413 129	- 21 491 992	-0.4%	- 21 495 021	-0.4%
Dotations d'exploitation	- 44 191 539	- 44 248 226	-0.1%	- 44 623 926	-1.0%
<b>Charges d'Exploitation</b>	<b>- 843 605 078</b>	<b>- 688 897 731</b>	<b>22.5%</b>	<b>- 702 981 362</b>	<b>20.0%</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>163 458 408</b>	<b>144 431 501</b>	<b>13.2%</b>	<b>144 373 075</b>	<b>13.2%</b>
<i>Marge d'exploitation</i>	<i>16.2%</i>	<i>17.3%</i>	<i>-1.1 Pt</i>	<i>17.0%</i>	<i>-0.8 Pt</i>
Charges et produits financiers	19 451 129	- 2 379 932	NA	- 402 250	NA
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>182 909 536</b>	<b>142 051 569</b>	<b>28.8%</b>	<b>143 970 825</b>	<b>27.0%</b>
Charges et produits non courants	- 26 901 605	- 10 477 761	156.7%	- 10 477 761	156.7%
Impôts sur les résultats	- 44 039 793	- 34 320 340	28.3%	- 34 963 725	26.0%
<b>Résultat net des entreprises intégrées</b>	<b>111 968 138</b>	<b>97 253 469</b>	<b>15.1%</b>	<b>98 529 339</b>	<b>13.6%</b>
Quote part dans les résultats des entreprises MEE	16 379 327	10 698 548	53.1%	10 402 524	57.5%
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition	- 11 268 869	- 9 098 740	23.9%	- 11 306 985	-0.3%
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>117 078 596</b>	<b>98 853 277</b>	<b>18.4%</b>	<b>97 624 878</b>	<b>19.9%</b>
Intérêts minoritaires	-	-	NA	-	NA
<b>Résultat net (Part du groupe)</b>	<b>117 078 596</b>	<b>98 853 277</b>	<b>18.4%</b>	<b>97 624 878</b>	<b>19.9%</b>
<i>Marge nette</i>	<i>11.6%</i>	<i>11.9%</i>	<i>-0.3 Pt</i>	<i>11.5%</i>	<i>-0.3 Pt</i>
<i>Résultat net par action</i>	<i>166.40</i>	<i>140.50</i>	<i>+25.90</i>	<i>138.75</i>	<i>+27.65</i>

# Tableau de flux de trésorerie – En MAD

	31/12/2022	31/12/2021
<b>Résultat net</b>	<b>117 078 596</b>	<b>98 853 277</b>
Elimination des charges et produits nets sans effet sur la trésorerie ou non liés à l'activité	-	
-Dotations aux amortissements	34 700 113	33 048 322
-Variation des impôts différés	656 307	927 547
-Plus ou moins value de cession	-	865 198
-Autres produits (charges) nets sans effets sur la trésorerie	112 166	45 195
-Quote part dans le résultat des sociétés mises en équivalence nette des dividendes reçus	- 6 743 044	- 4 894 510
<b>Capacités d'autofinancement des sociétés intégrées</b>	<b>145 804 138</b>	<b>127 024 242</b>
Dividendes reçus des sociétés mises en équivalence	-	-
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	- 126.662.493	54 863 594
<b>Flux net de trésorerie liés à l'activité</b>	<b>19.141.645</b>	<b>181 887 836</b>
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	- 14 516 926	- 12 348 284
Cessions d'immobilisations nettes d'impôts	-	896 744
Cession de titres de sociétés mises en équivalence	-	-
Acquisition nette de titre de société consolidée	-	115 765 321
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissements</b>	<b>- 14 516 926</b>	<b>- 127 216 861</b>
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	- 38.697.945	- 35 179 950
Augmentation du capital en numéraire	-	-
Autres	- 1 123 460	- 306 154
Variations des emprunts	- 42 104 774	66 813 989
<b>Flux des opérations de financement</b>	<b>- 81.926.179</b>	<b>31 327 886</b>
Mouvements de conversion	10 394 284	- 4 384 169
<b>Augmentation (diminution) de la trésorerie</b>	<b>- 66 907 177</b>	<b>81 614 693</b>
<b>Trésorerie au début de l'exercice</b>	<b>305 171 842</b>	<b>223 557 149</b>
<b>Trésorerie à la fin de l'exercice</b>	<b>238 264 665</b>	<b>305 171 842</b>

# Comptes des filiales – En MAD

Filiales	31-déc-22			31-déc-21		
	Produits d'exploitation	Résultat d'exploitation	Résultat net	Produits d'exploitation	Résultat d'exploitation	Résultat net
<b>Intégration Globale (Maroc)</b>						
HPS SA	754 640 292	100 660 922	85 500 797	613 754 290	72 235 220	76 555 397
HPS Switch	71 423 458	31 904 801	20 946 671	64 534 695	31 685 393	21 596 079
<b>Intégration Globale (International)</b>						
HPS Europe	16 602 698	530 405	359 453	12 846 425	205 242	268 040
acqualife	167 114 187	2 862 251	2 948 179	177 849 399	8 620 901	2 601 072
acqualife Suisse	-	-297 188	-297 188	-242 150	-471 303	-470 064
HPS Singapour	52 456 507	1 278 056	472 010	56 337 737	12 020 414	9 742 604
ICPS*	130 498 752	20 541 009	16 796 088	73 025 537	8 044 215	6 417 742
IIRC	23 528 923	7 339 732	4 684 750	19 731 245	7 943 243	5 454 182
<b>Mise En Équivalence</b>						
GPS	137 272 408	56 268 028	56 268 028	116 426 361	41 945 884	41 945 884

\*Exercice de 18 mois du 01/07/2021 au 31/12/2022 pour ICPS Vs 12 mois du 01/07/2020 au 30/06/2021

HPS /



[invest@hps-worldwide.com](mailto:invest@hps-worldwide.com)