

/// ADAPTABLE SOLUTIONS...



## RESULTATS SEMESTRIELS 2010

---

*Présentation Analystes/Presse  
Septembre 2010*





## AGENDA

---

*Faits Marquants*

*Résultats au 1<sup>er</sup> semestre 2010*

*Perspectives*

# FAITS MARQUANTS



/// ADAPTABLE SOLUTIONS ...



# SIGNES DE REPRISE DU SECTEUR

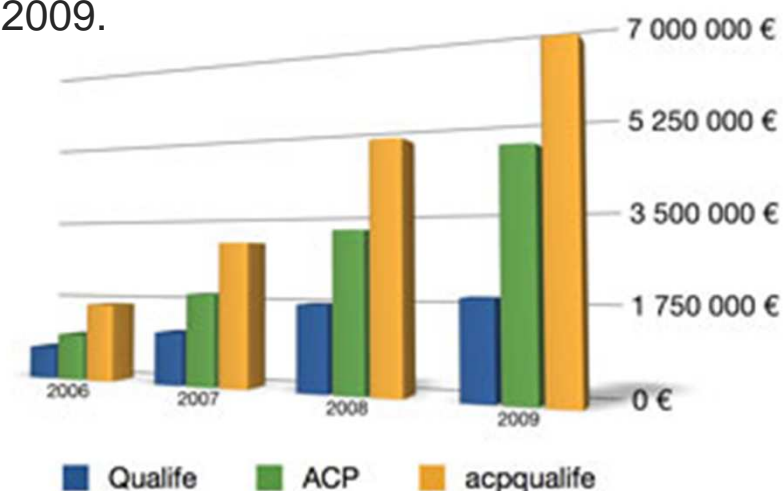
- **Forte reprise d'activité de nos clients existants**
  - Activité des nouvelles demandes : projets liés à l'évolution des besoins de nos clients. Projets au processus de décision rapide
  - Très forte évolution des nouvelles demandes au 1<sup>er</sup> semestre : **+46%**
- **Opportunités de nouveaux contrats**
  - Processus de décision plus long.
  - Des contrats importants concrétisés au 1<sup>er</sup> semestre (notamment au Nigéria et au Ghana).
  - Contrats majeurs en cours de finalisation, attendus pour le 2<sup>ème</sup> semestre.
  - Nouveaux benchmarks réalisés en 2010 pour démontrer les capacités de nos solutions à gérer plus de 5 millions de transactions par heure.

# ACQUISITION DE ACPQualife - Présentation

- **Les grands domaines d'expertise**
  - Expertise métier autour de la monétique : Conseil, Intégrateur, Editeur de solution et Processing.
  - Expertise dans le domaine des Tests et de la Qualification des systèmes : Conseil, Formation, Mise en œuvre, outils, TRA.
  - Expertise technologique dans l'environnement J2EE.

- **ACPQualife en quelques chiffres**

- SAS au capital social de 326.040 euros.
- Chiffre d'affaires de 6,6 millions d'euros à fin 2009.
- 60 collaborateurs et 20 consultants externes.
- Des clients majeurs en France et en Europe, Air France, le Crédit Agricole, la Française Des Jeux, etc.



# ACQUISITION DE ACPQualife - Objectifs

- **Renforcement de HPS à l'international**
  - Renforcement de l'offre européenne grâce à un centre d'intégration sur le territoire, source d'efficacité et d'optimisation des coûts.
  - Renforcement de notre position en France et en Europe grâce à un centre de compétence monétique ayant une parfaite connaissance du marché Européen et de sa réglementation (SEPA, réseau Carte Bancaire ...).
- **Renforcement de l'offre HPS**
  - Développement d'une solution complémentaire à PowerCARD : VISION.
  - Consolidation de l'expertise dans les technologies J2EE, nouveau socle technologique de la V3 et de VISION.
  - Très forte expertise des équipes de ACPQualife dans le processing monétique.
- **Développement d'une offre de qualification et de tests**
  - Expertise internationale dans les domaines du test et de la qualification.
  - Développement d'une offre pour nos clients autour du produit PowerCARD et renforcement de l'expertise en interne pour nos besoins de développement.

# PARTENARIATS STRATEGIQUES

- **Sonny Sannon**
  - Ex Président de Mastercard Worldwide pour la région Asie du Sud, Moyen Orient et Afrique.
  - Signature en 2010 d'un accord de consulting exclusif avec HPS.
  - Renforcement de notre position sur le marché asiatique.
- **Création d'un réseau**
  - Expérience pilote en 2010 pour un de nos marché prioritaire.
  - Renouvellement de l'expérience prévu pour les autres marchés prioritaires.

# ETUDE GARTNER

- **Gartner, leader mondial des études dans la technologie**
  - Entreprise américaine de consulting et de recherche dans le domaine de la technologie.
  - Ayant environ 10 000 clients, elle mène des recherches, fournit des services de consultation, tient à jour différentes statistiques et maintient un service de publications spécialisées.
- **2010 Market Scope for Multiregional Card Management Software**
  - Etude annuelle recensant les fournisseurs de solutions de paiement satisfaisant à plusieurs critères :
    - Présence globale (pas de concentration sur une seule région).
    - Solution globale (pas de spécialisation dans un seul domaine fonctionnel).
    - Solution opérationnelle (plusieurs dizaines de clients en production).
  - HPS retenue pour la 3ème fois parmi 14 autres éditeurs de logiciels monétiques.
  - HPS classée 2ème ex-æquo avec une reconnaissance explicite des qualités de sa solution PowerCARD.



# ETUDE GARTNER

	RATING				
	Strong negative	Caution	Promising	Positive	Strong positive
ACI Worldwide (USA)			Promising		
BPC Group (RUSSIE)				Positive	
Compass Plus (RUSSIE)			Promising		
ElectraCard Services (USA)				Positive	
Euronet (USA)			Promising		
FIS (USA)			Promising		
GFG Group (NEW ZEALAND)			Promising		
<b>HPS (Morocco)</b>				Positive	
JWARE (BELGIQUE)			Promising		
OpenWay (BELGIQUE)					Strong positive
RS2 Software (ALLEMAGNE)			Promising		
S1 (USA)				Positive	
SunGard (USA)		Caution			
Tieto (FINLANDE)				Positive	
TSYS (USA)			Promising		

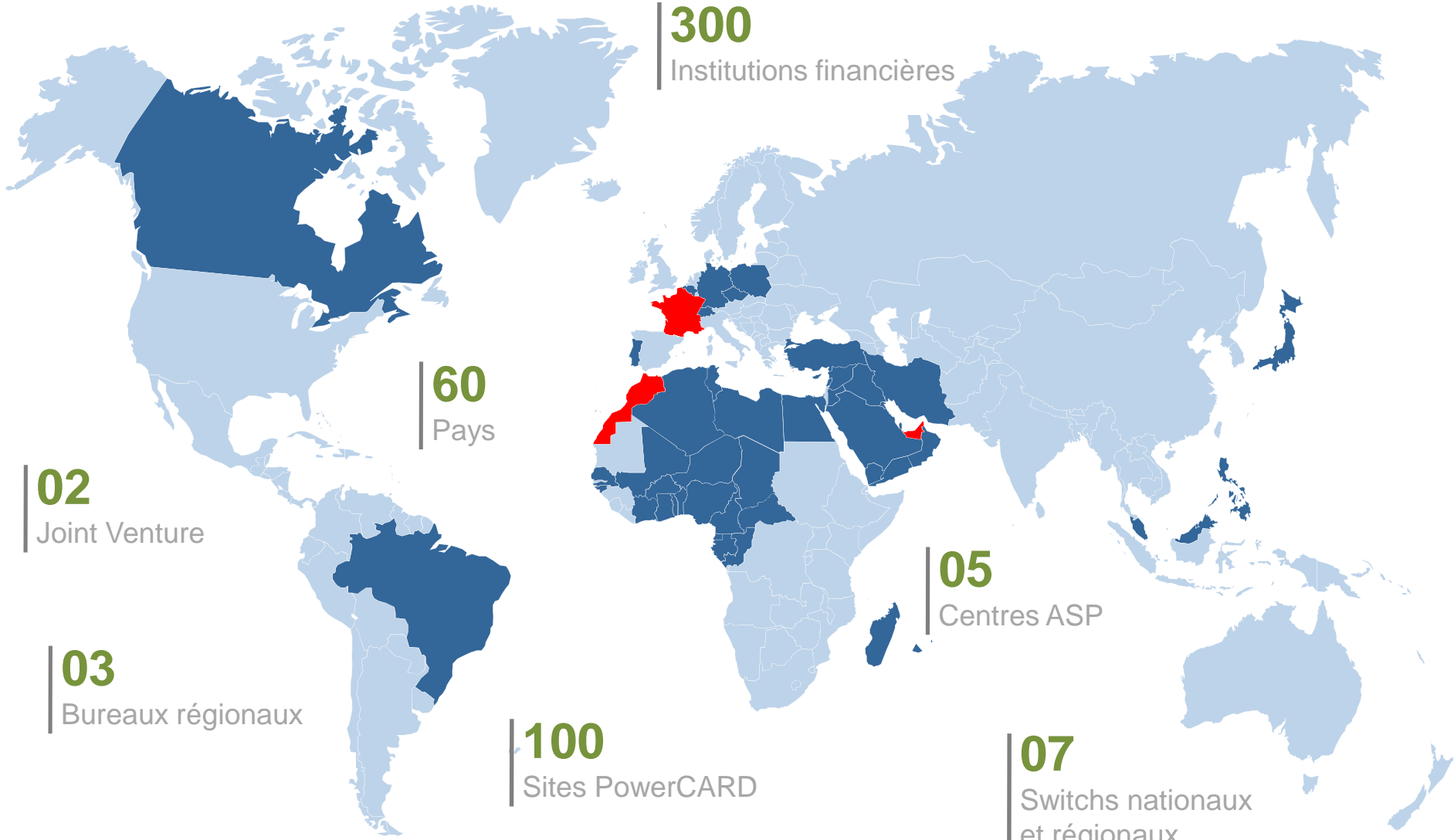
# CERTIFICATION PA-DSS

- **Nouvelle norme Visa - Mastercard**
  - Norme ayant pour objet la protection et la sécurité des données sensibles liées aux transactions de paiement électronique.
  - PowerCARD, parmi les premières solutions certifiées à l'échelle mondiale.
  - Avantage compétitif et renforcement de notre position sur les marchés matures.

# USERS MEETING 2010

- **4<sup>ème</sup> édition du PowerCARD Users Meeting**
  - 300 participants de plus de 60 pays : clients, partenaires et experts de l'industrie du paiement.
  - Budget global de 3,5 MDH.
  - Très fort intérêt pour PowerCARD V3, MobiTrans et Vision.
  - Renforcement de l'image de HPS en tant qu'acteur majeur du secteur.

# PRESENCE DE HPS DANS LE MONDE



/// ADAPTABLE SOLUTIONS ...



# RESULTATS AU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2010



/// ADAPTABLE SOLUTIONS ...



**hps**

# CHIFFRES CLES A FIN JUIN 2010

92,8 MDH



2010

94,9 MDH



2009

## PRODUITS D'EXPLOITATION

- Signes de reprise de l'activité.
- Hausse des revenus récurrents: **+19%**
- Forte hausse des nouvelles demandes : **+45%**
- Contrats majeurs en cours de finalisation.

79,7 MDH



2010

71,9 MDH

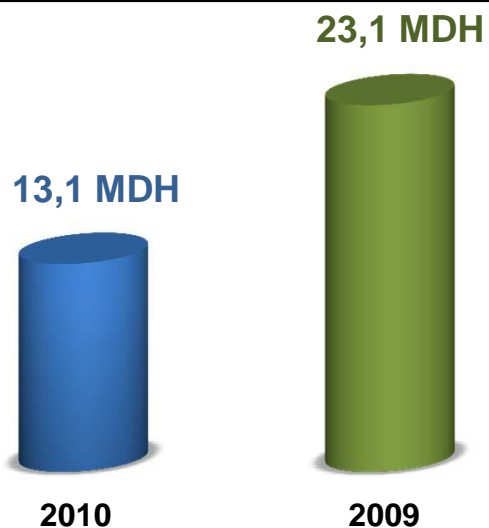


2009

## CHARGES D'EXPLOITATION

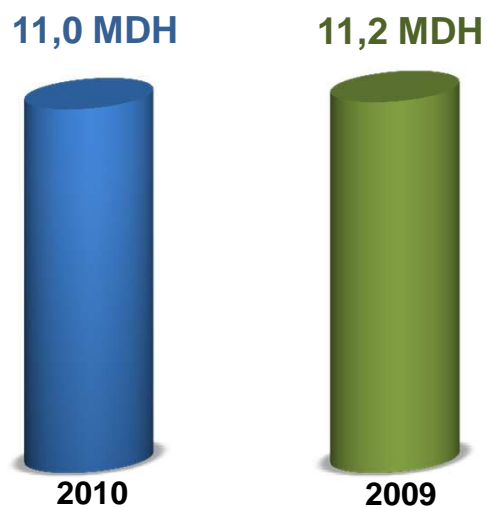
- Investissements R&D importants : **10 MDH**
- Renforcement des ressources humaines pour accompagner le développement.
- Charges d'exploitation exceptionnelles (Users Meeting, acquisition, partenariat stratégique, etc.)

# CHIFFRES CLES A FIN JUIN 2010



## RESULTAT D'EXPLOITATION

- Baisse de 43% par rapport à 2009.
- Maintien du plan d'investissement et charges ponctuelles importantes.
- Processus de décision long pour les contrats majeurs attendus.



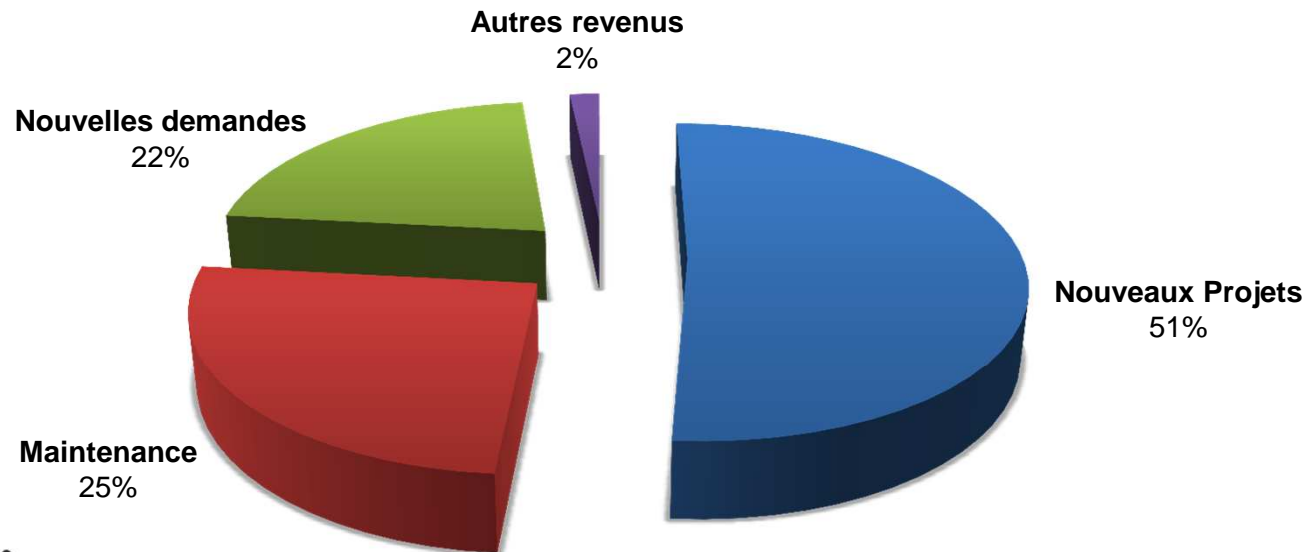
## RESULTAT NET

- Impact positif de l'évolution des devises : **+2 MDH**
- Résultat non courant en hausse : **+7 MDH**

# ACTIVITE PAR NATURE

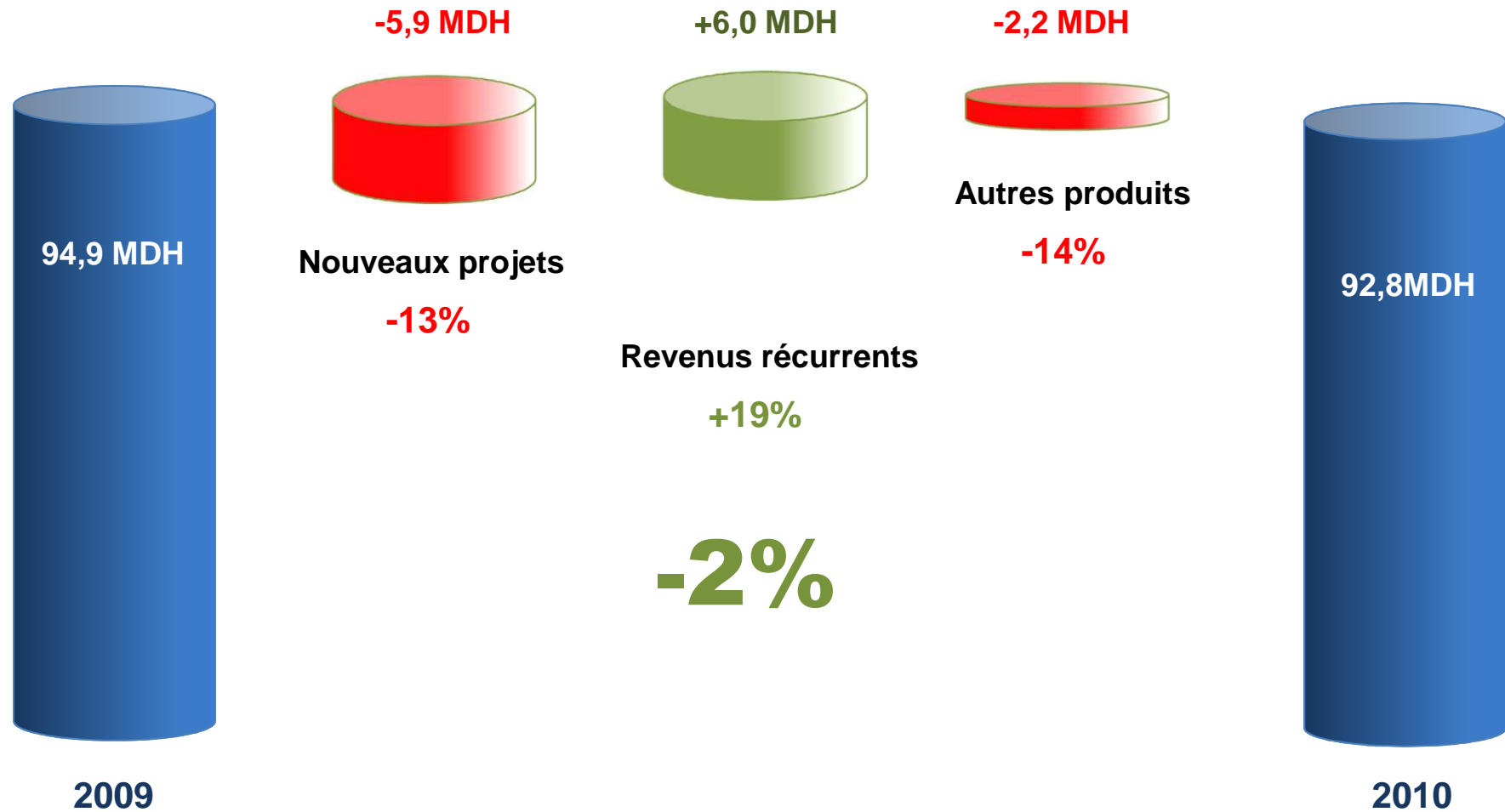
- **Bonne tenue de l'ensemble des activités**

- Les revenus liés aux projets PowerCARD continuent à représenter la majorité de l'activité, mais présentent une baisse par rapport à 2009 (-13%). Contrats majeurs attendus au 2<sup>nd</sup> semestre 2010.
- Les revenus liés à la maintenance en légère hausse par rapport à 2009 (+4%). Les clients majeurs pas encore entrés en phase de maintenance.
- Très forte reprise des investissements de nos clients actuels (nouvelles demandes : +45%).



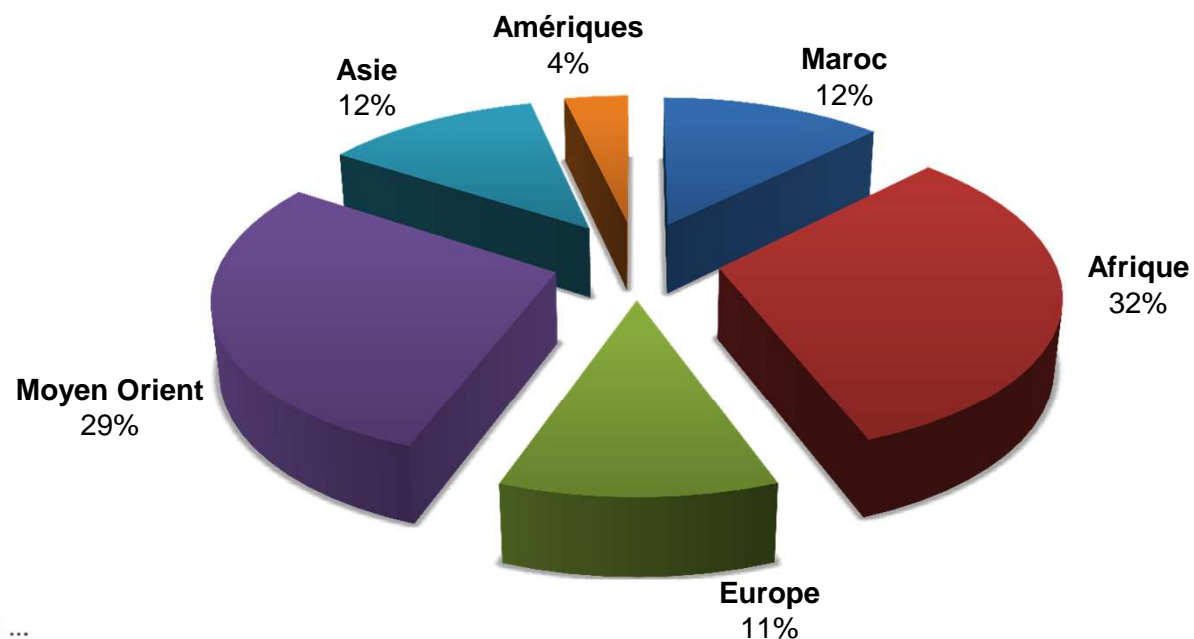


# ACTIVITE PAR NATURE



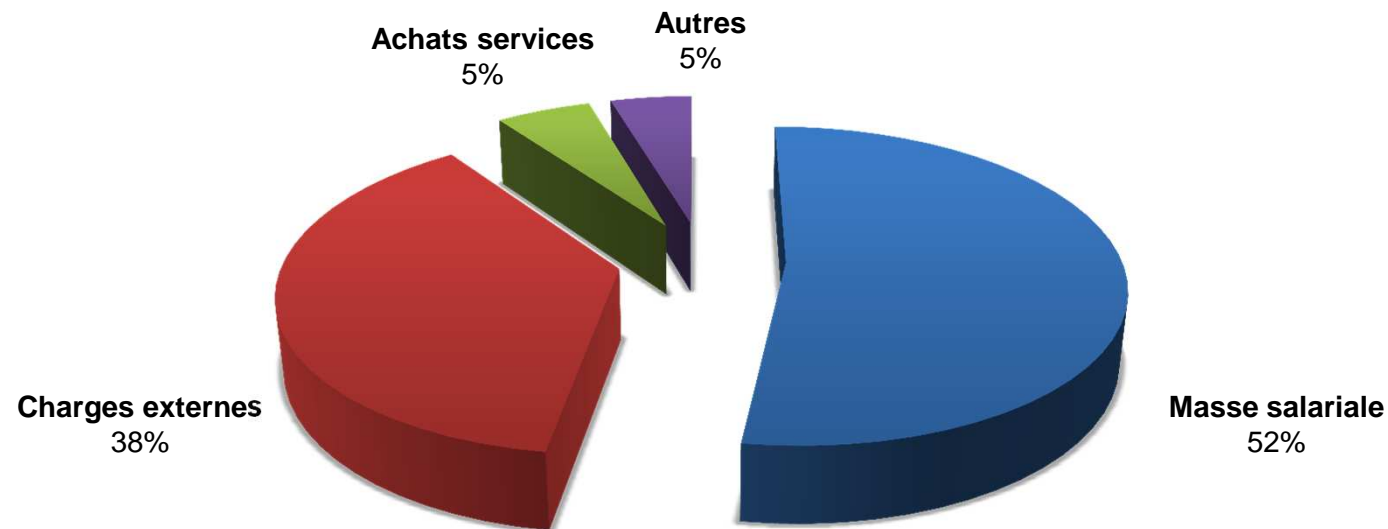
# ACTIVITE PAR REGIONS

- **L'évolution globale de l'activité est marquée par :**
  - La forte évolution des revenus récurrents profite aux marchés traditionnels qui drainent plus de **70%** de l'activité.
  - La zone européenne, malgré la baisse relative au 1<sup>er</sup> semestre, offre de très fortes opportunités.
  - Les investissements réalisés pour le marché asiatique devraient porter leurs fruits d'ici fin 2010 ou début 2011.

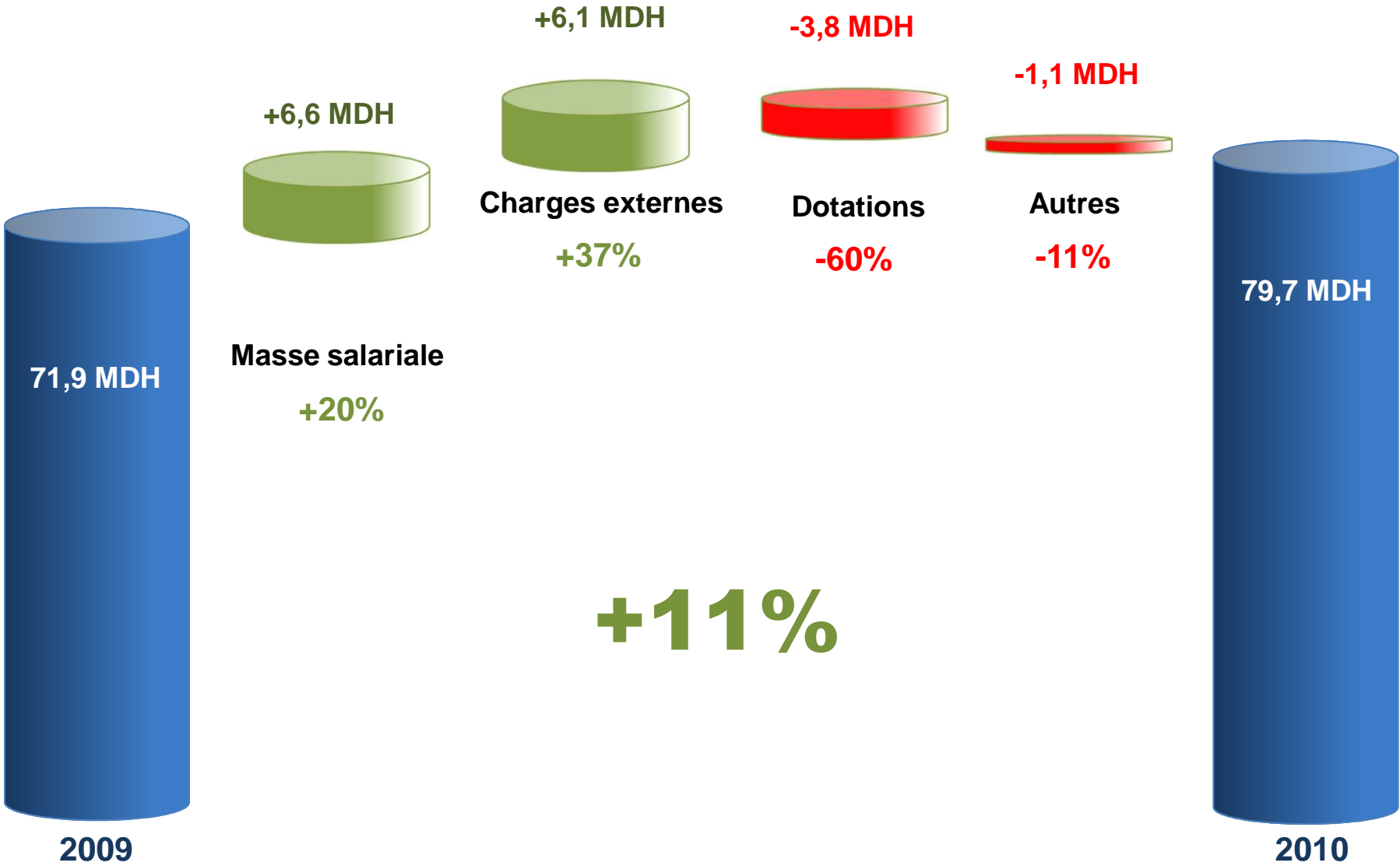


# CHARGES D'EXPLOITATION

- **Principales charges d'exploitation :**
  - Évolution de la masse salariale de 20% sous l'impact de l'évolution des effectifs (+15%) entre juin 2009 et juin 2010.
  - Évolution des charges externes de 27%, notamment en raison des charges exceptionnelles (Users Meeting, acquisition, etc.), mais également l'évolution de l'effort commercial (frais de déplacement, salons spécialisés ...).



# CHARGES D'EXPLOITATION



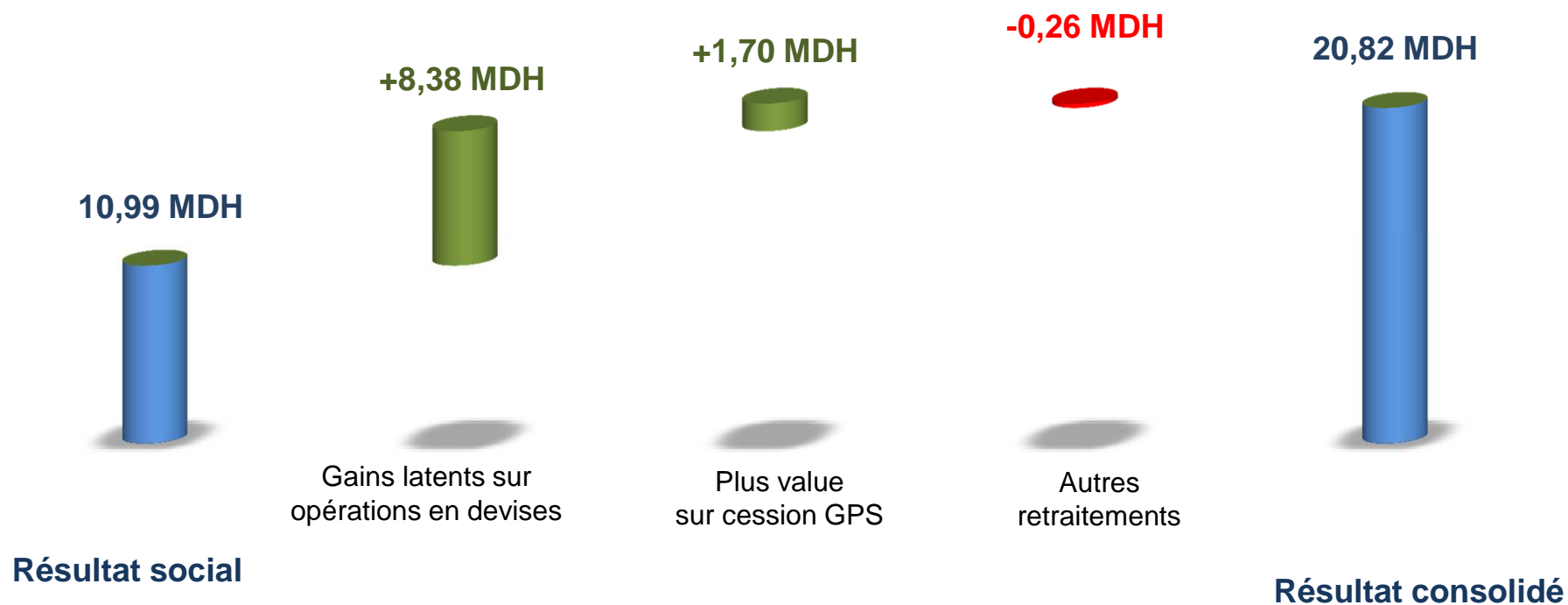
# INVESTISSEMENTS EN R&D

- **Poursuite de l'effort continu en R&D**
  - Investissement de **7.000 jours/hommes** sur le 1<sup>er</sup> semestre 2010.
  - Investissement de **10 MDH** en coûts humains directs
- **Axes de R&D**
  - Version 3 de PowerCARD : mise sur le marché début 2011. Présentation au grand public à l'occasion de Cartes 2010 à Paris.
  - Mobitrans : contrats en cours de finalisation. 1<sup>er</sup> contrat attendu fin 2010.
  - Portail Web.

# COMPTES CONSOLIDES

- **Périmètre de consolidation :**

- HPS Europe : filiale à 100% de HPS S.A - Intégration globale.
- GPS : détenue à 25% - Mise en équivalence.
- ICPS : détenue à 20% - Mise en équivalence



# PERSPECTIVES



/// ADAPTABLE SOLUTIONS ...



# PERSPECTIVES DU MARCHÉ

- **Développement de nouveaux canaux de paiement**
  - Paiement par mobile.
  - Paiement sur le net.
- **Évolutions technologiques et réglementaires**
  - Paiement sans contact.
  - Émission instantanée des cartes EMV.
  - Conformité à la norme PCI.
  - Bâle II (Disaster Recovery, etc.).
  - SEPA.
- **Généralisation du paiement électronique**
  - Cartes prépayées.
  - Microcrédit.
  - Transfert électronique de fonds, Paiement de factures.
  - Globalisation et interopérabilité



# OBJECTIFS 2010

- **Consolidation des revenus récurrents existants**
  - Base clients importante (plus de 100 sites).
  - Évolution de leurs besoins face aux évolutions réglementaires, technologiques et marché.
- **Opportunités de nouveaux marchés**
  - Remplacement des systèmes obsolètes et coûteux.
  - Notoriété et visibilité accrues de HPS.
  - Maturité de la solution PowerCARD.
  - Nouvelle filiale en Europe.

## Objectifs 2010 (consolidés) maintenus

Produits de **250 MDH**.

Une marge d'exploitation de **20%** et une marge nette de **17%**



**Merci pour votre attention**