



Communiqué de Presse

HPS signe deux contrats de plusieurs dizaines de millions de dollars aux côtés de banques asiatiques de premier plan

- Deux grandes banques asiatiques, classées respectivement dans le Top 100 et le Top 200 mondiaux, choisissent PowerCARD V4
- Plusieurs dizaines de millions de dollars chacune, en mode On-Premise, avec une contribution significative aux revenus et à l'EBITDA dès le second semestre 2025
- Ces contrats On-Premise viennent compléter la stratégie SaaS de HPS, offrant aux clients flexibilité et visibilité, tout en générant des revenus et profits à court terme alors que la rentabilité du SaaS monte en puissance

Casablanca, 22 septembre – HPS (CSE: HPS), l'un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions de paiement, annonce la signature de deux accords majeurs avec de grandes institutions financières asiatiques, classées parmi les 100 et 200 plus grandes banques mondiales.

Chaque contrat représente une valeur de plusieurs dizaines de millions de dollars US et sera déployé en mode On-Premise, permettant à HPS de constater une contribution significative aux revenus et à l'EBITDA dès le second semestre 2025.

Les deux accords reposent sur PowerCARD V4, la dernière génération de la plateforme technologique de HPS, conçue pour offrir performance, agilité et sécurité de nouvelle génération. Ces deux projets prévoient le déploiement de la technologie HPS pour moderniser l'ensemble de leur plateforme de paiement sur les marchés les plus dynamiques et exigeants d'Asie-Pacifique, et desservant une population de plus de 500 millions de personnes.

Abdeslam Alaoui Smaili, CEO de HPS, déclare :

« Ces deux succès stratégiques auprès d'institutions financières de premier plan constituent une étape majeure dans notre stratégie de croissance internationale. Ils illustrent la robustesse et la scalabilité de PowerCARD V4 et offrent une forte visibilité sur les revenus et résultats dès 2025, alors que nous poursuivons notre expansion en Asie et consolidons la position de HPS comme leader mondial des technologies de paiement ».

S'appuyant sur plusieurs autres contrats de grande envergure signés en Asie au cours des dernières années, ces nouvelles signatures renforcent la position de HPS comme un acteur de référence dans la région, bénéficiant d'une forte crédibilité et visibilité auprès des banques et institutions financières de premier plan. L'Asie est aujourd'hui le marché le plus



vaste et le plus dynamique de l'industrie des paiements, et HPS y est de plus en plus reconnu comme un partenaire privilégié des grandes institutions.

Ces projets On-Premise s'inscrivent pleinement dans la stratégie de transition SaaS à long terme de HPS. La stratégie du Groupe reste centrée sur l'expansion de son offre SaaS ; toutefois, HPS continue d'offrir à ses clients flexibilité et choix dans les modèles de déploiement. La signature de contrats On-Premise de grande envergure contribue à atténuer les impacts financiers à court terme de la transition SaaS sur la croissance des revenus et la rentabilité, tout en renforçant la durabilité du modèle économique de HPS.

-End-

À propos de HPS

HPS est un leader mondial des logiciels et solutions de paiement pour les émetteurs, acquéreurs, processeurs, commerçants, opérateurs mobiles et switches nationaux et régionaux. Sa suite complète **PowerCARD** couvre l'ensemble de la chaîne de valeur du paiement, permettant des paiements innovants via une plateforme ouverte capable de traiter toute transaction, depuis n'importe quel canal et avec tout moyen de paiement. PowerCARD est utilisé par plus de 500 institutions dans plus de 95 pays.

Cotée à la Bourse de Casablanca depuis 2006, HPS dispose de bureaux en Afrique, en Europe, en Asie, au Moyen-Orient et sur le continent américain.