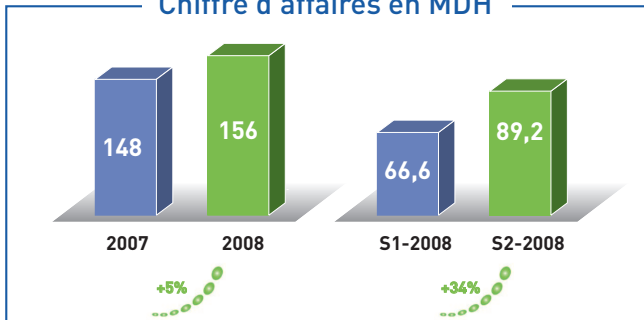


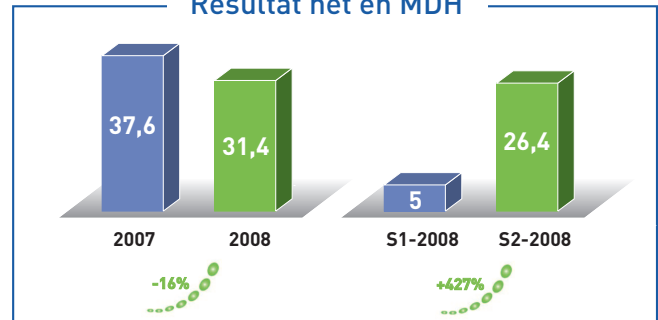
EXCELLENTE PERFORMANCES AU 2^{ÈME} SEMESTRE 2008

Le conseil d'administration de HPS s'est réuni le jeudi 26 mars 2008 sous la présidence de M. Mohamed HORANI. Il a examiné l'activité de la société et arrêté les comptes pour l'exercice 2008.

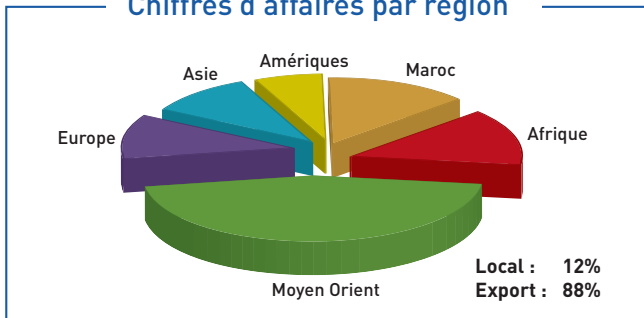
Chiffre d'affaires en MDH



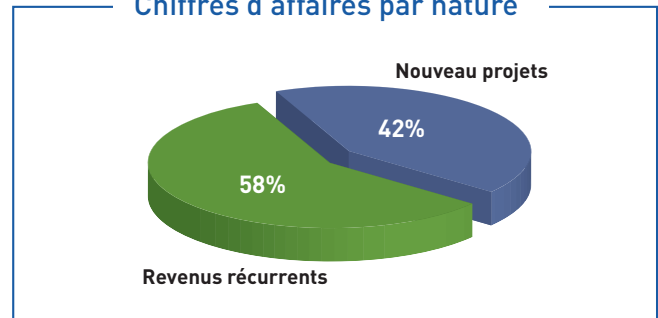
Résultat net en MDH



Chiffres d'affaires par région



Chiffres d'affaires par nature



Activité de l'année 2008

Dans un contexte de crise financière mondiale, HPS a réussi à consolider la croissance acquise au cours des dernières années. Le second semestre de l'année a été marqué par des performances remarquables avec un chiffre d'affaires et un résultat net en hausse respectivement de **34%** et de **427%** par rapport au 1er semestre 2008.

Le chiffre d'affaires de 2008 s'établit à **156 millions** de dirhams, en hausse de 5% par rapport à 2007. Ce résultat a été réalisé grâce notamment à la forte progression des revenus récurrents (**+43%**) qui représentent désormais **58%** du chiffre d'affaires global.

L'année 2008 a également été marquée par la poursuite des investissements, notamment en terme de Recherche et Développement qui ont totalisé **12 millions** de dirhams (coûts directs uniquement), et en terme de renforcement des ressources humaines qui ont progressé de **22%**, sans oublier l'aménagement du nouveau siège à Casanearshore sur plus de 2800 m².

Le résultat d'exploitation s'est établi à **33 millions** de dirhams et le résultat net à **31,4 millions** de dirhams.

À l'issue de l'année 2008, HPS a réussi non seulement à résister à la crise, mais aussi à renforcer ses structures et enrichir son produit phare PowerCARD, tout en maintenant une rentabilité de **20%**.

Faits marquants

- **American Express Middle East (AEME)** a sélectionné la solution PowerCARD de HPS pour gérer l'ensemble de son activité monétique dans les 20 pays de la région MENA. Présente dans 130 pays, American Express est la 1^{ère} société non bancaire émettrice de cartes dans le monde.
- En 2008, HPS a réussi à pénétrer le marché de l'Afrique anglophone avec un 1^{er} contrat au Nigéria. La signature de ce contrat avec un switch national privé est une excellente porte d'entrée pour cette région qui présente d'importantes opportunités.

- En 2008, HPS s'est illustrée dans une étude du cabinet **Gartner** en faisant partie des 11 fournisseurs de solutions de paiement sélectionnés à l'échelle mondiale. Cette étude a conféré à HPS une visibilité accrue auprès des institutions financières, et notamment des grands groupes financiers internationaux.

- Conformément à sa stratégie de développement, HPS a procédé à la création à Paris d'une nouvelle filiale, **HPS Europe**, en décembre 2008. Cette filiale vient renforcer la présence de HPS à l'international après HPS Dubai créée en 2003.

Perspectives

Dans une conjoncture mondiale difficile, HPS a démontré ses capacités de résistance et dispose d'atouts considérables pour faire face à ce contexte. En effet, la part importante des revenus récurrents dans la structure du chiffre d'affaires permet à HPS de poursuivre sereinement sa stratégie de développement.

Par ailleurs, l'efficacité de la solution PowerCARD en fait une solution parfaitement adaptée à une conjoncture où la rationalisation des coûts devient primordiale.

Enfin, de grandes opportunités de développement en Europe ont été identifiées et devraient permettre à court terme une forte croissance dans cette importante région du monde, croissance qui s'appuiera sur la nouvelle filiale parisienne.

Dividendes

Le conseil d'administration a décidé de proposer à l'assemblée générale la distribution d'un dividende de **24 dirhams**, en hausse de **17%** par rapport à 2007.