



COMPTES SOCIAUX AU 30 JUIN 2009

ACTIVITÉ DU 1ER SEMESTRE 2009

En dépit d'un environnement économique international encore perturbé, l'activité de HPS sur le premier semestre 2009 a fait preuve d'une très bonne performance, avec une progression de 43% comparativement au 1er semestre 2008.

La dimension acquise par le groupe HPS sur le marché international des systèmes de paiement lui permet de continuer à se renforcer sur les marchés identifiés comme stratégiques. C'est notamment le cas du marché européen qui représente 38% de l'activité de HPS sur ce 1er semestre. Les marchés traditionnels (Maroc, Afrique et Moyen Orient) continuent de drainer une part importante de l'activité, et ce malgré le ralentissement ressenti dans la région du Golfe.

L'activité récurrente générée par nos clients existants continue également de progresser avec une croissance de 17% pour représenter 42% de l'activité globale à fin juin 2009.

Pour accompagner ce fort développement, HPS a continué à investir de manière importante en termes de ressources humaines, qui ont connu une progression de 25% depuis le début de l'année 2009, pour s'établir à 200 collaborateurs à fin juin. L'investissement en Recherche et Développement continue également à être soutenu et s'est établi à plus de 10 millions de dirhams sur le 1er semestre, uniquement en coût direct.

Au cours du 1er semestre, HPS a conclu un accord pour un montant de 8 millions de dirhams avec l'administration fiscale pour clôturer le dossier de contrôle fiscal initié en 2006.

Au terme de cette période, le résultat d'exploitation s'est établi à 23 millions de dirhams, en progression de 172%, permettant à HPS de réaliser une marge d'exploitation de 24%. Le résultat net récurrent (retraité du montant payé à l'administration fiscale) s'établit à 18,3 millions de dirhams, en progression de 265%.

FAITS MARQUANTS

Accarda : Fondée en 1970 sous le nom NCR Data Center, Accarda n'a cessé de se développer en offrant un ensemble de produits et services autour des services financiers et de fidélité. Avec un budget de 6,5 millions de dollars, ce 1er contrat sur le marché suisse représente à aujourd'hui le contrat le plus important dans l'histoire de HPS et renforce la position de PowerCARD en tant que solution de référence.

Zenith Bank : Conformément à sa stratégie de développement sur le marché de l'Afrique anglophone, HPS a confirmé le fort potentiel du marché nigérian, avec la signature d'un second contrat. Fondée en 1990, et cotée à la bourse depuis 2004, Zenith Bank est l'une des banques les plus importantes du pays.

Gartner 2009 : En 2009, la solution PowerCARD de HPS s'est à nouveau distinguée dans l'étude du cabinet Gartner en étant classée parmi les meilleures solutions du marché et cela pour la 2nde année consécutive.

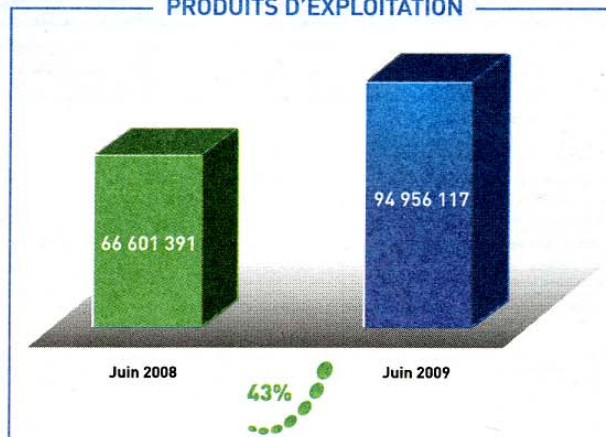
PERSPECTIVES

HPS bénéficie de fondamentaux et de perspectives solides. Forte de sa dimension acquise sur le marché mondial du paiement électronique, HPS dispose de tous les atouts pour continuer à mettre en œuvre sa stratégie de développement à moyen et long terme.

Les investissements continus en Recherche et Développement continueront de faire de la solution PowerCARD une solution d'avant-garde, aussi bien en termes de richesse fonctionnelle que d'environnement technologique.

Enfin, le 1er semestre de l'année 2009 a démontré que les opportunités de développement identifiées en Europe sont bien réelles et devraient permettre à moyen terme une forte croissance dans cette importante région du monde, croissance qui s'appuiera sur la nouvelle filiale européenne.

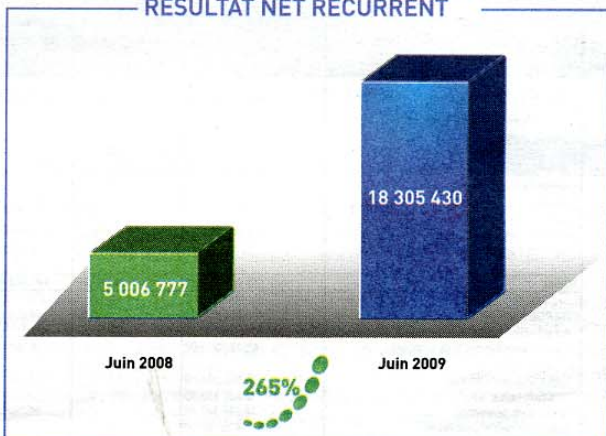
PRODUITS D'EXPLOITATION



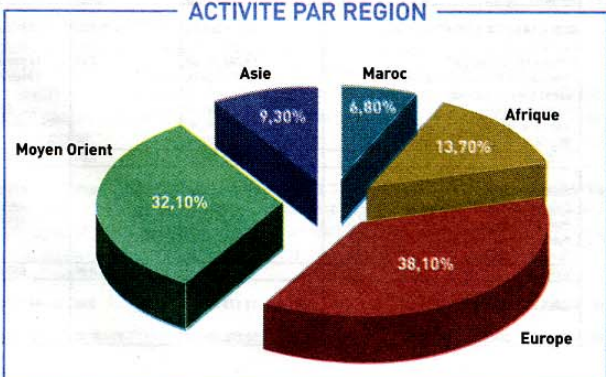
RESULTAT D'EXPLOITATION



RESULTAT NET RECURRENT (*)



ACTIVITE PAR REGION



(*) : Résultat retraité de l'accord conclu avec l'administration fiscale