

- ▶ Légère augmentation des revenus consolidés et forte progression des revenus récurrents & réguliers
- ▶ Forte croissance des revenus des projets déployés en Amériques et signature d'un nouveau client aux États-Unis
- ▶ Importante prise de commandes portant sur les projets en mode SaaS au niveau des régions à fort potentiel de développement
- ▶ Finalisation de l'acquisition de CR2, acteur international du digital banking et des plateformes de paiement

Chiffres clés des comptes consolidés

INDICATEURS D'ACTIVITÉ TRIMESTRIELS EN M MAD ¹	T2 2024	T2 2023	VARIATION	JUIN 2024	JUIN 2023	VARIATION
Produits d'exploitation	282,7	298,5	-5,3%	571,1	564,0	1,3%
Dont revenus récurrents et réguliers	208,4	190,9	9,2%	414,6	369,0	12,3%
Recherche & Développement	45,3	41,0	10,5%	80,7	72,0	12,1%
INDICATEURS BILANCIELS CUMULÉS EN M MAD ¹				JUIN 2024	DÉCEMBRE 2023	VARIATION
Endettement²				108,8	116,1	-6,3%
Trésorerie				216,9	211,0	2,8%

Chiffres clés des comptes sociaux

INDICATEURS TRIMESTRIELS EN M MAD ¹	T2 2024	T2 2023	VARIATION	JUIN 2024	JUIN 2023	VARIATION
Produits d'exploitation	219,8	235,4	-6,6%	432,4	437,1	-1,1%
INDICATEURS CUMULÉS EN M MAD ¹				JUIN 2024	DÉCEMBRE 2023	VARIATION
Endettement				108,8	108,9	-0,1%

1. Situation établie sur la base du reporting de gestion - 2. L'endettement intègre les crédits moyen terme contractés ainsi que les contrats leasing souscrits (chiffres au 30/06/2024 vs. 31/12/2023)

Analyse de l'activité

Légère augmentation des revenus consolidés et renforcement des revenus réguliers & récurrents

Le Groupe HPS a poursuivi l'exécution de ses orientations stratégiques au second trimestre, réalisant ainsi ses premiers projets en Amériques et renforçant son modèle économique diversifié. Cependant, la domination des contrats en mode SaaS dans les nouveaux projets qui ont contribué fortement à la prise de commande de l'année 2023 et du premier semestre 2024 s'est traduite par une légère baisse des revenus au titre du trimestre (-5,3 %). En effet, le mode SaaS génère moins de revenus en phase de déploiement initiale par rapport au mode licence et se distingue par une génération de revenus récurrents plus élevée, rendant cette approche plus rentable pour l'entreprise à moyen et long termes. La promotion du mode SaaS est un choix stratégique du Groupe HPS pour renforcer ses revenus réguliers et récurrents qui ont connu une hausse de 12,3%, représentant désormais 76% des revenus des activités à fin juin 2024, contre 69% en 2023, et contribuant à l'augmentation des revenus au titre du semestre. Cette performance illustre la capacité de HPS à s'adapter aux conditions du marché tout en continuant à diversifier ses sources de revenus et à accroître sa résilience.

Progression des revenus de l'activité Paiement grâce au déploiement réussi des premiers projets en Amériques et la dynamique d'implémentation élevée en Asie

Au deuxième trimestre 2024, l'activité Paiement a connu une légère baisse des revenus de 1,4%. Cette évolution est le résultat d'un léger recul des revenus des projets en Europe notamment, compensé par une forte progression dans le déploiement des projets en Afrique. Parallèlement, une percée significative a été réalisée aux États-Unis avec la mise en œuvre réussie de nouveaux projets. En Europe, l'entrée en maintenance des nouveaux clients a également contribué à cette performance, tout comme l'augmentation des nouvelles demandes des clients en Asie.

Cependant, les revenus des projets PowerCARD ont diminué, plus précisément pour la partie licence, en raison de configurations complexes et de durées de déploiement plus longues pour les projets en cours. En revanche, les redevances SaaS ont affiché une croissance solide, soutenue

par l'intégration de nouveaux clients, ainsi que par l'augmentation progressive des transactions des clients existants.

Renforcement technologique et croissance de l'activité Switching

Au deuxième trimestre 2024, HPS Switch a renforcé les capacités technologiques de sa plateforme monétique pour assurer une meilleure disponibilité des services, aussi bien pour les paiements par carte que pour les nouveaux modes de paiement, notamment le paiement mobile. Ces investissements continus dans l'infrastructure ont été réalisés pour répondre aux besoins croissants des partenaires. Ces initiatives ont conduit à une augmentation significative des revenus générés par l'activité Switching (+13,6% sur le premier semestre).

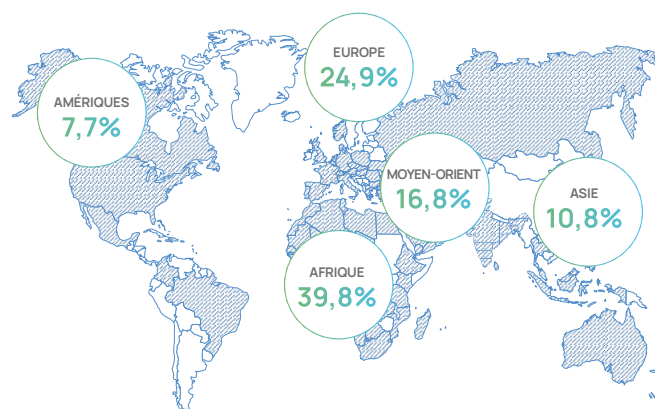
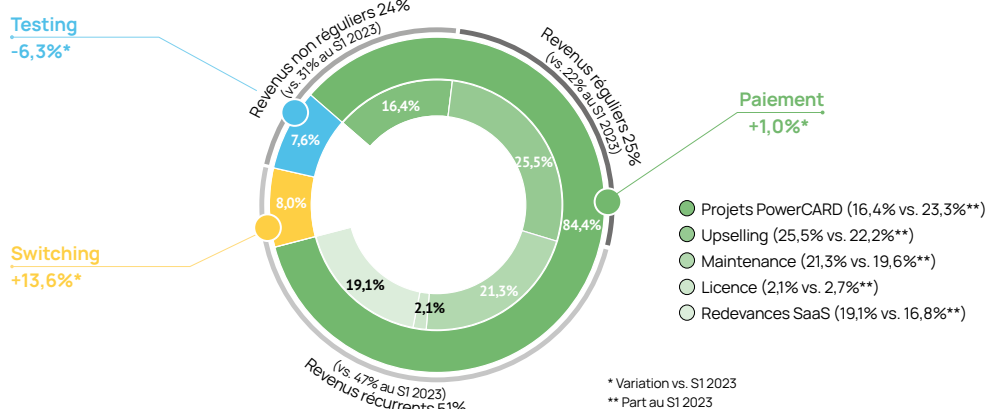
Efforts de reprise et expansion de l'Activité Testing

L'activité Testing a continué de faire face à une conjoncture sectorielle défavorable en France. La reprise de plusieurs projets reportés a permis une stabilisation partielle de l'activité. Des efforts soutenus ont été maintenus pour le référencement et la consolidation du portefeuille client, ce qui a conduit à la reprise des activités auprès de certains clients majeurs et à l'attribution de nouveaux projets dans le cadre des appels d'offres. Ces initiatives se sont accompagnées d'un élargissement des efforts de prospection vers d'autres régions en France, ouvrant ainsi de nouvelles opportunités pour renforcer notre présence sur le marché.

Augmentation des investissements en Recherche & Développement

Au deuxième trimestre 2024, les investissements en Recherche & Développement ont atteint 45,3 M MAD, contre 41,0 M MAD au deuxième trimestre 2023, marquant une hausse de 10,5%. Cette progression soutenue reflète l'engagement de HPS à enrichir continuellement ses solutions PowerCARD, notamment avec l'intégration des évolutions réglementaires constantes du paiement électronique dans ses différentes régions d'activité et pour l'amélioration de ses standards de qualité et de sécurité. Les investissements sur cette période ont par ailleurs permis d'appuyer les efforts de déploiement des projets du Groupe dans ses nouveaux marchés, notamment les États-Unis.

Répartition des revenus par activité et par zone géographique au 30 juin 2024



Changement du périmètre de consolidation

Au cours du second trimestre 2024, le périmètre de consolidation de HPS a connu le rajout de deux nouvelles entités, HPS Montréal et HPS India. En revanche, en comparaison avec la même période de l'année précédente, il y a eu une modification notable : la filiale acqqualife Suisse a été exclue du périmètre de consolidation au cours du second semestre 2023.

Investissements

Les investissements réalisés au cours du trimestre ont principalement visé l'acquisition de matériels informatiques et d'équipements. Pour accompagner l'expansion des activités du Groupe dans les différents pays où il opère, des aménagements de bureaux ont été réalisés sur plusieurs de ses sites internationaux.

Endettement

Afin de soutenir efficacement son développement, le Groupe HPS continue de gérer de manière proactive ses flux de trésorerie et ses équilibres bilanciaux. Grâce à cette approche, l'endettement a été réduit de 6,3%, passant de 116,1 M MAD à la fin 2023 à 108,8 M MAD. Parallèlement, la trésorerie du Groupe a augmenté de 2,8%, atteignant 216,9 M MAD.

Perspectives

Grâce à la mise en œuvre des leviers opérationnels et technologiques du plan AccelR8 et au déploiement réussi de son programme de croissance externe, le Groupe HPS confirme ses objectifs de croissance et de rentabilité pour 2024. La solide dynamique de prise de commandes sur les nouveaux marchés, qui s'appuie désormais sur l'ouverture de nouvelles entités, notamment en Australie, a permis la signature d'un contrat SaaS avec l'un des plus grands groupes bancaires du pays, consolidant ainsi la présence internationale du Groupe.

Par ailleurs, l'intégration de CR2 après son acquisition et suite à la levée des conditions suspensives contribuera à la performance du Groupe au titre de l'exercice 2024 à partir du 4^{ème} trimestre. Sa couverture géographique, son expertise en matière de Banque Digitale et sa présence auprès de plus de 90 banques à travers le monde constituent un véritable levier de développement et un vivier de synergie à court et à moyen termes pour le Groupe HPS.

Avertissement

Ce communiqué contient des informations prévisionnelles qui comprennent des projections, des estimations et des hypothèses concernant des résultats financiers futurs, des projets et des objectifs, ainsi que des performances ou des événements à venir. Les résultats et les événements effectifs peuvent différer significativement de ceux évoqués dans ces prévisions. Ces dernières ne sauraient constituer une garantie de performance future et doivent être considérées en ce sens.

À propos de HPS

HPS est un leader global dans la fourniture de progiciels et de solutions de paiement pour les émetteurs, les acquéreurs, les processeurs, les opérateurs de réseaux mobiles (MNOs), la grande distribution, les organisations indépendantes de vente (ISOs), ainsi que les switchs nationaux et régionaux dans le monde. PowerCARD est une suite complète de solutions de HPS qui couvre toute la chaîne de valeur des paiements. Elle permet des paiements innovants grâce à sa plateforme ouverte qui assure le traitement de toutes les transactions initiées par tous les moyens de paiement en provenance de n'importe quel canal. PowerCARD est utilisé par plus de 500 institutions dans plus de 95 pays. HPS est cotée à la Bourse de Casablanca depuis 2006 et possède des bureaux dans les principaux centres d'affaires (Afrique, Europe, Asie, Moyen-Orient). Plus d'informations sur : www.hps-worldwide.com

