

## HPS poursuit sa croissance avec une forte dynamique des revenus récurrents et l'intégration réussie de CR2

HPS enregistre une évolution de ses revenus consolidés au 4<sup>ème</sup> trimestre 2024 conforme aux prévisions, marquée par une accélération du modèle SaaS et une expansion géographique significative. L'acquisition de CR2, intégrée en septembre 2024, contribue également à cette dynamique.

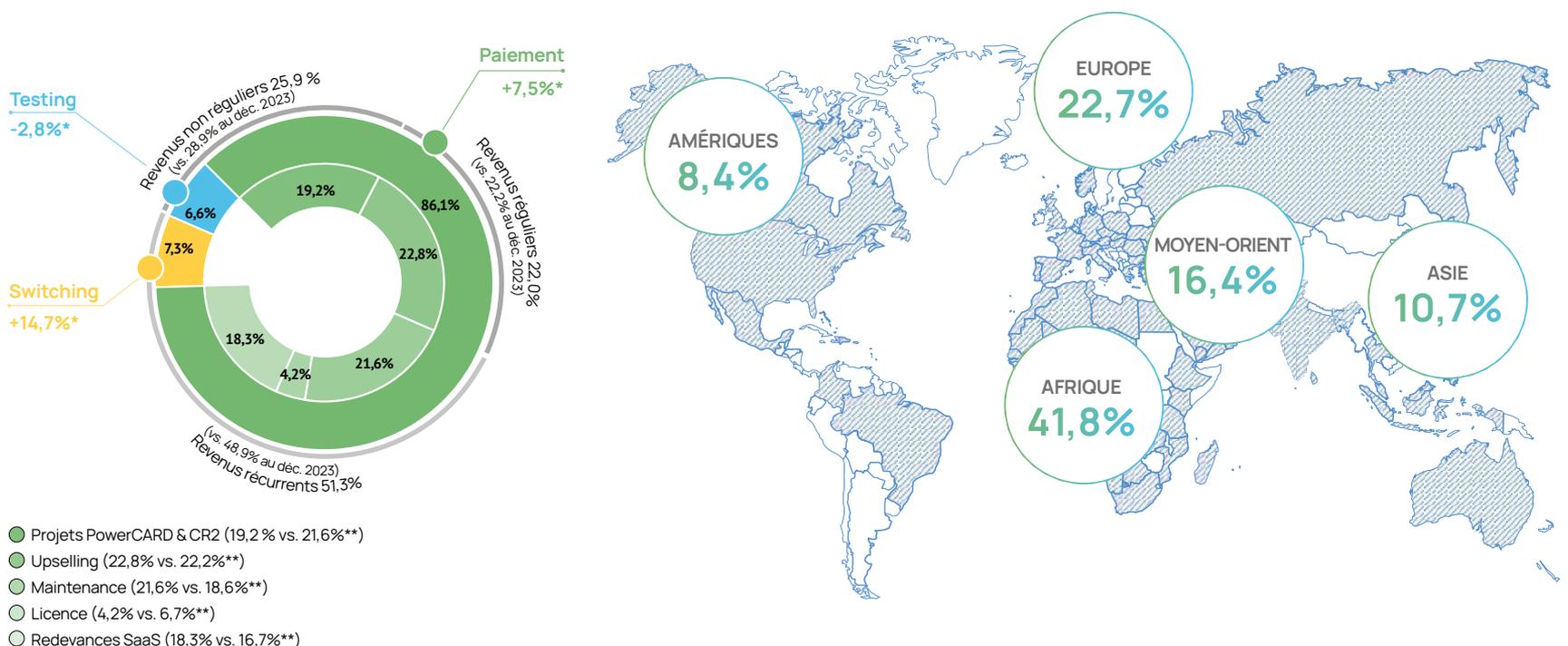
- Croissance des revenus consolidés : +9,8% sur le T4 et +5,4% sur l'année.
- Revenus récurrents et réguliers en forte hausse : +7,4% sur le T4 et +11,9% sur l'année, portés par le développement du SaaS.
- Intégration réussie de CR2 : contribution de 76 MMAD sur 4 mois de l'année 2024 en hausse de 4,1% par rapport à 2023.
- Expansion géographique : montée en puissance en Amérique du Nord et en Asie Pacifique.
- Endettement maîtrisé : trésorerie en hausse de 11,3% malgré l'investissement dans CR2.

### Chiffres clés

		PUBLIÉ		PROFORMA	
INDICATEURS CONSOLIDÉS TRIMESTRIELS EN MMAD <sup>1</sup>	T4 2024	T4 2023 <sup>2</sup>	VARIATION	T4 2023 <sup>3</sup>	VARIATION
Produits d'exploitation	383	349	9,8%	411	-6,6%
Dont revenus réguliers & récurrents	255	237	7,4%	237	-2,3%
Recherche & développement	51	49	4,0%	49	4,0%
INDICATEURS CONSOLIDÉS CUMULÉS EN MMAD <sup>1</sup>	DÉC. 2024	DÉC. 2023 <sup>2</sup>	VARIATION	DÉC. 2023 <sup>3</sup>	VARIATION
Produits d'exploitation	1 256	1 191	5,4%	1 265	-0,7%
Dont revenus réguliers & récurrents	905	809	11,9%	809	8,3%
Recherche & développement	156	146	7,3%	146	7,3%
INDICATEURS FINANCIERS	DÉC. 2024	DÉC. 2023 <sup>2</sup>	VARIATION	DÉC. 2023 <sup>3</sup>	VARIATION
Endettement <sup>4</sup>	551	116	> 100%	130	> 100%
Trésorerie	246	221	11,3%	NA	NA
INDICATEURS SOCIAUX CUMULÉS EN MMAD <sup>1</sup>	DÉC. 2024	DÉC. 2023 <sup>2</sup>	VARIATION	DÉC. 2023 <sup>3</sup>	VARIATION
Produits d'exploitation	885	918	-3,7%		
INDICATEURS SOCIAUX	DÉC. 2024	DÉC. 2023 <sup>2</sup>	VARIATION	DÉC. 2023 <sup>3</sup>	VARIATION
Endettement <sup>4</sup>	545	87	> 100%		

1. Situation établie sur la base du reporting de gestion - 2. Indicateurs publiés - 3. Indicateurs proforma (incluant les chiffres de CR2 en 2023) - 4. L'endettement intègre les crédits moyen terme contractés ainsi que les contrats leasing souscrits (chiffres au 31/12/2024 vs. 31/12/2023)

### Répartition des revenus par activité et par zone géographique au 31 décembre 2024



\* Variation vs. décembre 2023 (chiffres publiés)

\*\* Part au 31 décembre 2023

## Analyse de l'activité

### Transition vers un modèle SaaS pérenne

HPS poursuit l'évolution de son modèle économique en faveur du SaaS, renforçant ainsi la prévisibilité et la stabilité de ses revenus. Contrairement au modèle On-Premise, qui intègre dès la phase de déploiement des projets en plus des revenus liés aux prestations de services d'implémentation, des revenus non récurrents correspondant aux licences, le modèle SaaS en phase de déploiement ne reconnaît que les prestations de services fournies pour la construction de la plateforme SaaS du client. En revanche, en phase d'exploitation, le modèle SaaS génère des redevances annuelles nettement plus élevées, tandis que le modèle On-Premise ne produit à ce stade que des revenus liés à la maintenance.

Dans ce cadre, les projets SaaS en cours de déploiement en 2024 devraient générer 160 MMDH de revenus récurrents annuels additionnels dès 2027. Par ailleurs, s'ils avaient été exécutés sous le modèle On-Premise, ils auraient généré en 2024 des revenus additionnels non récurrents de 80 MMAD, correspondant aux revenus de licence perçus pendant la phase d'implémentation des projets.

### Croissance de l'activité Paiement portée par l'intégration de CR2 et la montée en puissance du modèle SaaS

L'activité Paiement enregistre une croissance de 7,5% sur l'ensemble de l'année, portée par l'intégration de CR2, qui contribue à hauteur de 76 MMAD sur une période de quatre mois, confirmant son rôle stratégique dans l'expansion du Groupe. A périmètre constant, l'activité de HPS est restée constante par rapport à 2023 en raison de l'impact de la transition vers le SaaS, compensée par une nette progression des revenus récurrents (redevances SaaS en progression de 17,5% et les revenus de la Maintenance de 10,5% par rapport à 2023 en proforma).

Les revenus récurrents et réguliers poursuivent leur dynamique de croissance, atteignant 255 MMAD au quatrième trimestre 2024, en hausse de 7,4% par rapport à 2023.

Sur l'ensemble de l'année, ils progressent de 11,9% pour s'établir à 905 MMAD, représentant 74,1% des revenus globaux liés aux activités.

### Développement continu de l'activité Switching portée par l'essor du paiement digital et l'interopérabilité

L'activité Switching affiche une croissance de 14,7%, portée par l'augmentation des transactions électroniques et l'intégration de nouveaux partenaires. Le développement de services à valeur ajoutée et le renforcement des infrastructures monétiques contribuent à cette dynamique positive. La montée en puissance des paiements interopérables soutient également cette progression, et ce grâce à l'adoption croissante des transactions digitales et à l'émergence de nouveaux acteurs du paiement électronique au niveau national.

### Retrait des revenus de l'activité Testing

L'activité Testing connaît un léger recul de 2,8%, impactée par un environnement économique défavorable et le report de plusieurs projets. Malgré cette baisse, HPS maintient ses efforts pour renforcer son portefeuille client et consolider ses référencements auprès des grands acteurs du secteur.

### Expansion géographique

- **Amériques** : augmentation de la contribution aux revenus (+3,4 pts), notamment grâce aux succès en Amérique du Nord.
- **Australie & Asie** : nouvelles signatures majeures, dont un contrat SaaS en Australie avec l'un des plus grands groupes bancaires mondiaux.
- **Afrique** : maintien de la position dominante avec 41,8% des revenus consolidés.

### Augmentation des investissements en Recherche & Développement

Les investissements en Recherche & Développement poursuivent leur dynamique de croissance, atteignant 156 MMAD à fin 2024, en hausse de 7,3% par rapport à l'année précédente. Ces efforts permettent d'enrichir en continu les solutions PowerCARD, en intégrant les évolutions réglementaires et les nouvelles exigences des différentes régions d'activité des clients. Le développement de fonctionnalités innovantes, notamment pour renforcer l'offre SaaS, constitue un axe stratégique majeur, soutenant la transition du Groupe vers un modèle économique axé sur la récurrence des revenus.

## Changement du périmètre de consolidation

Comparativement à l'exercice 2023, le périmètre de consolidation des comptes clos au 31 décembre 2024 ont enregistré les changements suivants : l'intégration des deux nouvelles entités créées au second trimestre (HPS Montréal et HPS India) ainsi que l'acquisition de 100% de CR2 durant le 3<sup>e</sup> trimestre.

## Investissements

Les investissements du quatrième trimestre ont principalement concerné l'acquisition d'équipements et l'aménagement des locaux, en lien avec l'ouverture des nouvelles entités en Inde et au Canada. Sur l'ensemble de l'année, les investissements ont également inclus l'acquisition de CR2.

## Endettement

L'augmentation de l'endettement est liée à l'acquisition de CR2. Cependant, la trésorerie progresse de 11,3%, témoignant d'une gestion prudente des investissements et d'une rentabilité solide.

## Perspectives

- **Poursuite du plan AccelR8**, avec un accent sur l'innovation et la rentabilité.
- **Poursuite de la transition vers le modèle SaaS**, avec la signature de contrats majeurs en 2024.
- **Contribution attendue de CR2 de 30 M€** au chiffre d'affaires en 2025.
- **Renforcement du positionnement international**, avec des initiatives stratégiques en Inde, Australie et Amérique du Nord.

HPS reste engagé dans une croissance durable, en capitalisant sur son leadership technologique et son expansion internationale.

### 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 switches 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, Amériques, Australie, Asie, Moyen-Orient). Plus d'informations sur : [www.hps-worldwide.com](http://www.hps-worldwide.com)

