

Genève : HPS gagne le prix de l'excellence

Primée lors du premier symposium économique organisé à Genève par la Fondation Suisse-Maroc, HPS société marocaine spécialiste des solutions de paiement électronique est l'une des entreprises les plus cotées dans ce domaine.

Son Président Directeur Général, Mohamed Horani, nous livre les secrets de cette réussite. Entretien.

Bled.ma : Qu'est ce qui fait votre succès à l'international ?

Mohamed Horani : L'internationalisation est une question de vision qu'il faut savoir orienter avec des décisions stratégiques et des prises de risque bien calculées : par exemple, la décision de s'installer à Dubai a été prise en janvier 2002 dans le cadre de notre stratégie globale de développement à l'international . Nous visions alors la consolidation de notre position dans les pays du Moyen-Orient en offrant un service de proximité . La démarche commerciale doit être adaptée à la culture business de chaque pays . C'est la raison pour laquelle nous avons constitué un réseau d'une dizaine de partenaires qui distribuent nos solutions dans les différents pays que nous visons .

Y- a-t-il des astuces pour partir avec succès à la conquête des marchés étrangers ?

Il faut être professionnel, se mettre aux standards internationaux et savoir transformer les contraintes en opportunités.

Comment approchez vous les clients étrangers ?

Aujourd'hui, les solutions de HPS sont installées dans 53 pays, en Afrique, au Moyen- Orient, en Europe et en Asie, avec de grandes ambitions pour l'Amérique du Nord . Pour concrétiser nos objectifs de croissance sur ces marchés, nous adoptons une approche qui consiste, depuis quatre ans déjà , en une stratégie d'alliances avec des sociétés leader sur le marché . Cette stratégie nous permet d'être présent sur le marché pour le marketing de nos produits et services , mais surtout d'être en mesure d'apporter aux clients des solutions personnalisées et un service de proximité . Nous avons une quinzaine de partenaires à valeurs ajoutée aujourd'hui et d'autres projets sont en cours .

Ces réseaux de distribution sont animés à partir de Casablanca et de Dubai . Nous prévoyons de reproduire l'expérience de Dubai en Europe à partir de l'année prochaine .

Pouvez-vous donner des statistiques sur votre business à l'international ?

En moyenne, durant les 5 dernier années, 80 % du CA de HPS est réalisé à l'international . En 2005 , nous avons réalisé un CA de 92 millions de dirhams (100% valeur ajoutée de HPS comprenant les redevances de licences et les prestations de services) dont

88% à l'export . La répartition de notre CA par région est comme suit :

Moyen Orient :36%
 Afrique : 25%
 Europe : 20%
 Maroc : 17%
 Asie : 2%

Carte Visite HPS :

Fondée en 1995 par un groupe de consultants et d'experts, HPS compte aujourd'hui une centaine de collaborateurs dont l'objectif est de concevoir et fournir des solutions complètes,modulaires et intégrées dans le domaine du paiement électronique .

HPS a pour mission de fournir des solutions de paiement électronique multi-canal (GAB,TPE,Mobile ,Internet/Intranet). Son chiffre d'affaires a connu une croissance soutenue . De 700 000 dirhams en 1995 ,date de sa création , il est passé cette année à plus de 100 millions de dirhams , réalisés exclusivement sous forme de licences et de services.

