



Communiqué réglementé
6 novembre 2009

Déclaration intermédiaire sur la marche des affaires au 6 novembre 2009

Performance en ligne avec les attentes de la société

Grâce au mix de ses activités, la société Zetes continue de montrer une très bonne résistance dans l'environnement difficile actuel et de délivrer des résultats de bonne facture

Dans le Goods ID, le Groupe bénéficie de sa stratégie de livrer des solutions à haute valeur ajoutée. Les ventes de software et de services sont en ligne avec les objectifs alors que la vente de hardware reste basse comme au premier semestre, reflet du manque de confiance de l'économie. Par ailleurs, le « recurring business » (maintenance essentiellement) est stable et contribue significativement à la stabilité globale du business. D'un point de vue sectoriel, le retail (grande distribution), qui constitue le secteur d'activité le plus important de Zetes, reste dynamique dans ses investissements.

La baisse du chiffre d'affaires à période comparable est moins marquée que celle observée au premier semestre et la marge brute en pourcentage des ventes reste élevée, compensant significativement la baisse du chiffre d'affaires.

La progression à l'international de la division People ID se poursuit avec la réalisation, au cours du second semestre, de plusieurs projets en Afrique. Ceux-ci viennent s'ajouter aux revenus des contrats « build and operate » de production de documents de voyage et d'identité en Belgique, au Portugal et en Côte d'Ivoire. Enfin, Zetes poursuit son investissement dans une infrastructure de production de cartes d'identité électroniques en Israël, dont les premiers revenus sont attendus en 2010.

Perspectives

La société Zetes continue d'anticiper une performance globale (Ebitda) au second semestre 2009 équivalente à celle du premier semestre. La société ne perçoit pas encore de redressement durable de l'environnement économique sur ses marchés mais est confiante, de part sa diversification sectorielle et géographique, de pouvoir réaliser ses objectifs de rentabilité, en particulier son objectif d'EBITDA récurrent / ventes, de l'ordre de 8%.

Comme par le passé, grâce à une gestion bilantaire rigoureuse, le Groupe continue à générer un cash flow des opérations régulier qui améliore sa position de trésorerie. Celle-ci met Zetes en position de force pour saisir les opportunités de croissance offertes par la conjoncture difficile. En plus des montants réservés au développement de l'entreprise (acquisition / croissance organique), une part marginale est allouée au rachat d'actions propres.

Pour le Conseil d'Administration,

Pierre Lambert
CFO

Alain Wirtz
CEO

FIN

Pour plus d'informations:

- Zetes Marketing & Communication - Joke Aerts - T : +32 (0)2 790 38 20- E: joke.aerts@zetes.com
- NewsEngine PR - Eef De Vos - T: +32 3 260 96 46 - E : eef.devos@newsenginepr.com

À propos de Zetes

ZETES INDUSTRIES (Euronext Brussels : ZTS) est une entreprise paneuropéenne de premier plan dans le secteur des solutions et services à valeur ajoutée pour l'identification automatique de biens et de personnes (Goods ID et People ID). Ces solutions utilisent des technologies matures et émergentes (code à barres, reconnaissance vocale, RFID, cartes à puce, biométrie) et développe des « Solution Architecture Frameworks » pour optimiser les performances des activités de ses clients privés et publics dans de nombreux segments de marché.

Les solutions de Zetes sont mises en oeuvre dans divers secteurs d'activité : production, transport, logistique, distribution, soins de santé, finance, télécommunications et services publics. Le Groupe Zetes, dont le siège social est établi à Bruxelles, possède des filiales en Belgique, en Allemagne, au Danemark, en France, en Irlande, en Israël, en Italie, aux Pays-Bas, au Portugal, en Espagne, en Suisse et au Royaume-Uni. Zetes emploie actuellement plus de 800 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 178 millions d'euros en 2008. Plus d'info sur www.zetes.com.

Les informations fournies sont basées sur la meilleure estimation du management au moment de leur diffusion.