

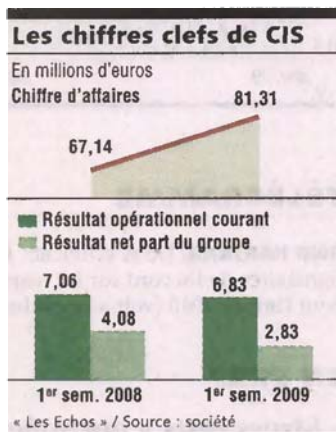
SERVICES AUX ENTREPRISES

Le spécialiste des bases-vie dans les pays émergents veut mettre son savoir-faire au service des armées engagées dans des zones hostiles.

CIS souhaite conquérir la clientèle militaire

Spécialisé dans la gestion de bases-vie dans les pays émergents pour le compte des industriels du pétrole, du gaz, de la mine, du BTP et de l'ingénierie, le groupe marseillais Catering International Services (CIS) a été pénalisé au premier semestre par la crise économique mondiale.

L'activité est certes restée très dynamique - le chiffre d'affaires a crû de 21,1 % à taux de change courants par rapport aux six premiers mois de 2008, à 81,3 millions d'euros -, mais certains clients ont imposé à CIS de revoir à la baisse le prix de certaines prestations. Le résultat opérationnel courant a baissé en conséquence de 3,2 %, à 6,8 millions d'euros. Compte tenu par ailleurs d'autres facteurs négatifs, comme la dévaluation de 26 % en février dernier de la devise du Kazakhstan, où l'entreprise réalise plus de 8 % de son chiffre d'affaires, le résultat net part du groupe a chuté de 30,8 %, à 2,83 millions d'euros.



PDG de CIS, Régis Arnoux estime cependant que ce trou d'air ne devrait être que passager. Hier, lors d'une conférence de presse, il a affirmé en effet que les nouveaux contrats engrangés - au 30 septembre, les prises de commandes dépassaient les 200 millions d'euros - le sont à des niveaux de rentabilité « satisfaisants ».

Par ailleurs et après avoir dû être abaissés, les prix de certains contrats sont en cours de renégociation. Dans ces conditions, « nous devrions renouer en 2010 avec une rentabilité globale meilleure », a-t-il poursuivi.

Compte tenu par ailleurs d'une reprise attendue des investissements dans le pétrole/gaz, les mines et les grands travaux d'ingénierie et de BTP, le groupe maintient son objectif d'un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros à l'horizon 2011. Fort de son savoir-faire dans des régions où l'environnement naturel, humain et politique est parfois difficile, CIS fonde par ailleurs de grands espoirs dans la conquête d'une nouvelle clientèle : les forces armées, quand elles sont engagées dans des zones hostiles. Le groupe multiplie ainsi les missions pour répondre à des appels d'offres en Afghanistan ou au Kosovo.

C. B.