



LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

lisi



00/01

SOMMAIRE



02/03

COMITÉ DE DIRECTION
MESSAGE DE LA DIRECTION



04/05

CHIFFRES CLÉS
ET INDICATEURS DE PERFORMANCE



06/07

HISTOIRE ET ORGANIGRAMME



16/17

LISI AUTOMOTIVE



18/19

LISI COSMETICS



20/21

RESSOURCES HUMAINES



22/23

IMPLANTATIONS INDUSTRIELLES



En application de son règlement N° 98-01, la Commission des Opérations de Bourse a enregistré le présent document de référence composé de deux parties, le Rapport d'Activité et le Rapport Financier, le 17 avril 2003 sous le N° R.03-058. Il ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par la Commission des Opérations de Bourse.

Ce document de référence a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

Cet enregistrement, effectué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée sur la situation de la société, n'implique pas l'authentification des éléments comptables et financiers présentés.

SOMMAIRE



08/09

CONCEPTS PARTAGÉS
POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE



10/11

ÉVOLUTIONS ET MARCHÉS



12/13

ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE



14/15

LISI AEROSPACE



24/25

INVESTISSEMENTS



26/27

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT



28/29

SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT



30/31

DONNÉES BOURSIÈRES

Conseil d'administration et de direction



le conseil d'administration

GILLES KOHLER

Président

EMMANUEL VIELLARD

Vice Président

ERIC ANDRE

Administrateur

ROLAND BURRUS

Administrateur

PASCAL LEBARD

Administrateur

ROBERT PEUGEOT

Administrateur

CHRISTOPHE VIELLARD

Administrateur

JEAN-PHILIPPE KOHLER

Représentant permanent de CIKO
Au Conseil d'Administration de LISI
Administrateur

THIERRY PEUGEOT

Représentant permanent de CID
Au Conseil d'Administration de LISI
Administrateur

MICHEL VIELLARD

Représentant permanent de VMC
Au Conseil d'Administration de LISI
Administrateur

le comité de direction

SAMUEL BELEY

Directeur Général Industriel de
LISI AUTOMOTIVE

ISABELLE CARRERE

Directeur Général Administration Finance
de LISI AEROSPACE

JEAN-LOUIS COLDERS

Directeur Général de LISI AEROSPACE

MARC COOPER

Directeur Général de LISI COSMETICS

ERIC DESPRES

Directeur Administratif et Financier
de LISI COSMETICS

MICHEL GUIGNARD

Directeur Délégué de LISI
Président de LISI COSMETICS

GILLES KOHLER

Président Directeur-Général de LISI

JEAN-PHILIPPE KOHLER

Directeur Délégué de LISI
Président de LISI AUTOMOTIVE

GEORGES LAMMOGLIA

Directeur Général de LISI AUTOMOTIVE

PATRICK MEADE

President and Chief Executive Officer,
HI-SHEAR Corp.

DANIEL PITSCHMANN

Directeur Général Commercial
de LISI AUTOMOTIVE

LAURENT SANCHEZ

Directeur Général Administration Finance
de LISI AUTOMOTIVE

EMMANUEL VIELLARD

Vice-Président Directeur-Général de LISI
Président de LISI AEROSPACE

Message de la direction

2002 restera dans l'histoire de LISI et dans le métier des Fixations et Composants d'Assemblage une année particulièrement difficile comme l'avait été auparavant 1993. En effet, ces deux exercices similaires auront été marqués par le recul simultané de l'activité dans nos 3 divisions, chacune pour des raisons spécifiques :

- La division Aéronautique aura subi le contrecoup des événements dramatiques du 11 septembre 2001 : baisse significative du trafic aérien, recul des commandes et des productions d'appareils chez AIRBUS comme chez BOEING.
- La division Automobile n'a pu partiellement compenser en fin d'année le fort déstockage des constructeurs et des équipementiers lors du 1er semestre 2002.
- Enfin la division Parfumerie-Cosmétiques a vu ses ventes s'effondrer sous les effets conjugués d'un déstockage massif des clients parfumeurs et d'un report des lancements des nouveaux produits.

La conséquence de ces phénomènes se lit dans la baisse de 7,5 % du chiffre d'affaires consolidé de LISI à 517,7 M€.

Cependant, contrairement à l'année 1993 où cette baisse d'activité s'était traduite par un résultat net déficitaire, l'exercice 2002 montre des performances clairement positives :

- Un bénéfice net de 12,4 M€, soit 2,4 % du chiffre d'affaires.
- Un résultat opérationnel (EBIT) de 47 M€, soit 9,1 %.
- Un Free Cash Flow ⁽¹⁾ de 43,9 M€, soit 8,5 % du chiffre d'affaires qui a permis à LISI de diviser par deux en 2 ans son gearing passant de 76,2 % à 38,5 %.

Cette meilleure capacité d'adaptation à la conjoncture s'explique principalement par l'application de nos décisions stratégiques antérieures, en particulier :

- Sortir des secteurs d'activité à faible contenu technologique :

Après GFD (visserie – boulonnerie standard) en 2001, nous avons cédé en 2002 la société ARS Industries (fixations ferroviaires) ainsi que l'unité de production d'Aillewillers (composants mécaniques pour turbines à gaz).

- Continuer à renforcer nos positions mondiales dans nos trois divisions :

Ainsi s'est poursuivie la montée en puissance de nos derniers investissements hors de France : au 31 décembre 2002, nos deux unités asiatiques d'Izmir en Turquie (LISI AEROSPACE) et de Beijing (LISI AUTOMOTIVE) dépassaient les 150 personnes.

En août 2002, nous avons également acquis la société californienne MONADNOCK spécialisée dans les fixations clippées et élargi de cette manière notre offre produits aéronautiques.

Un chiffre seul résume notre évolution vers l'international ; au mois de décembre 2002, pour la première fois dans l'histoire de LISI, plus de la moitié de nos ventes de Fixations et Composants d'Assemblage a été réalisée hors de France.

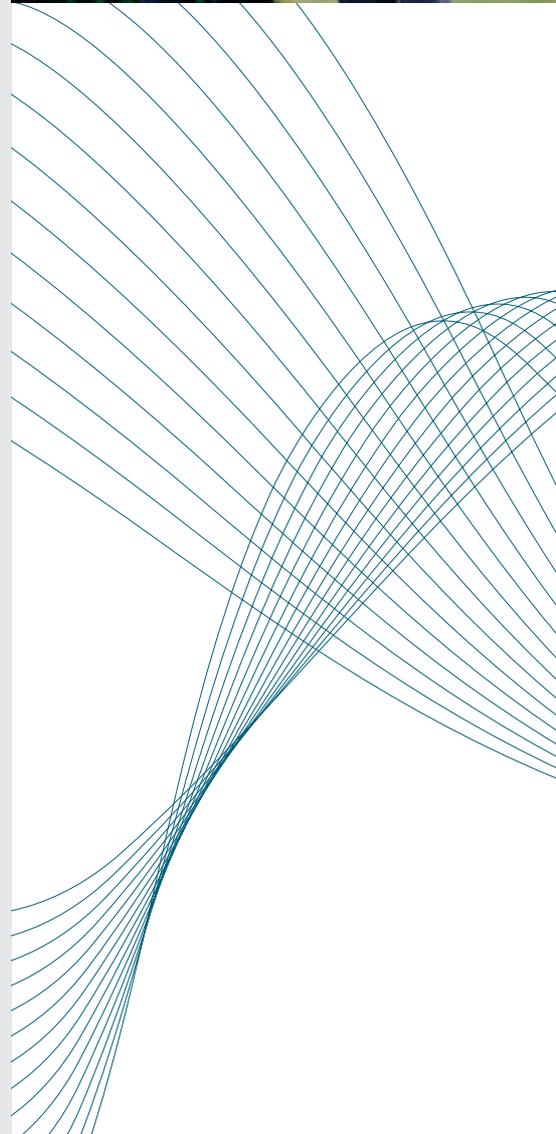
Plus réactifs à la demande de nos clients, plus internationaux dans nos marchés, plus développeurs de solutions d'assemblage et à la recherche de la meilleure performance, tels sont les principaux objectifs que nous nous sommes fixés.

LISI, acronyme de Link Solution for Industry, c'est vraiment nous !

Malgré une conjoncture vraisemblablement encore difficile en 2003, nous sommes déterminés à poursuivre dans cette voie, pour resserrer encore davantage nos liens avec tous nos partenaires, clients et fournisseurs, notre personnel et nos actionnaires que nous voudrions tous remercier chaleureusement pour leur confiance.

Gilles Kohler
Emmanuel Viellard

(1) Free Cash Flow = Capacité d'Autofinancement - variation des stocks et des BFR - Investissements Industriels Nets.



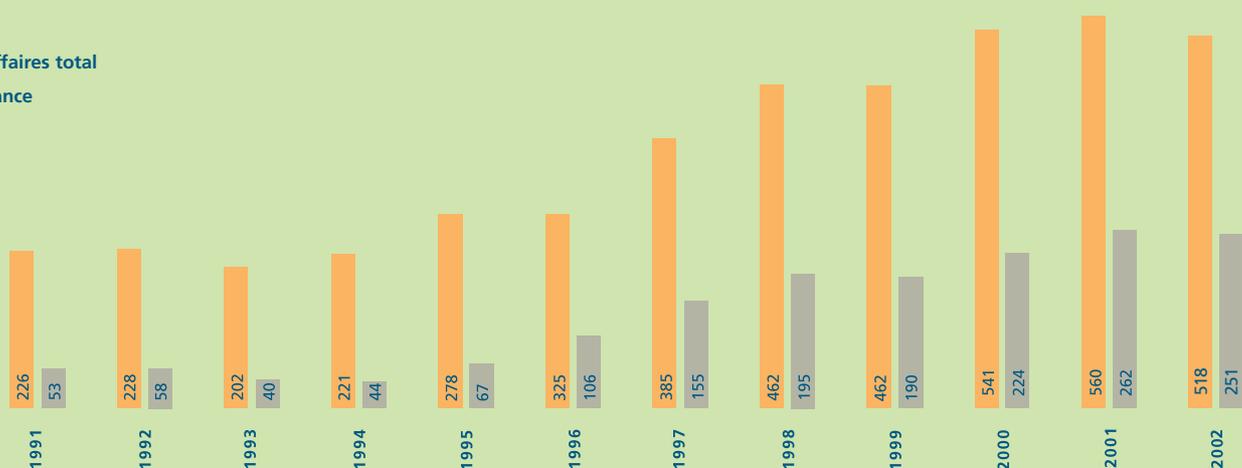
Chiffres clés

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ

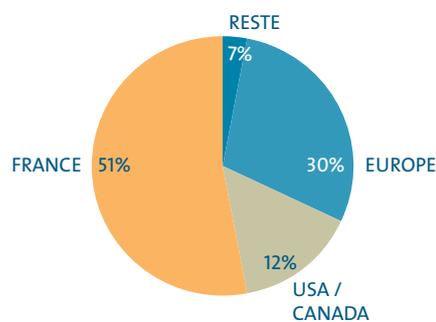
Le chiffre d'affaires annuel consolidé du groupe LSI s'établit à 517,7 M€ en baisse de 7,5 %.

La part du chiffre d'affaires hors de France continue de progresser avec 48,4 % contre 46,8 % en 2001.

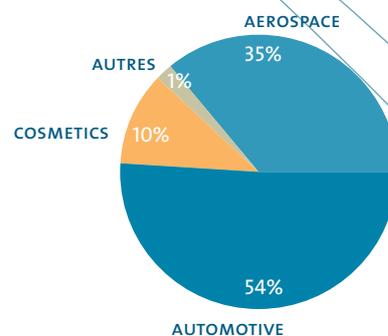
■ Chiffre d'affaires total
■ Hors de France



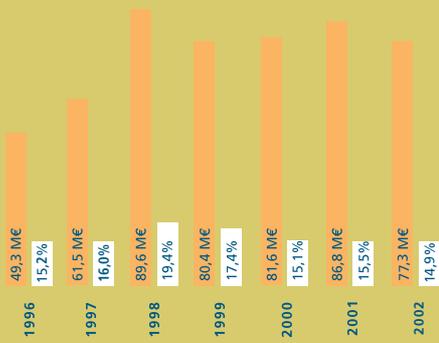
CHIFFRE D'AFFAIRES 2002 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE (EN %)



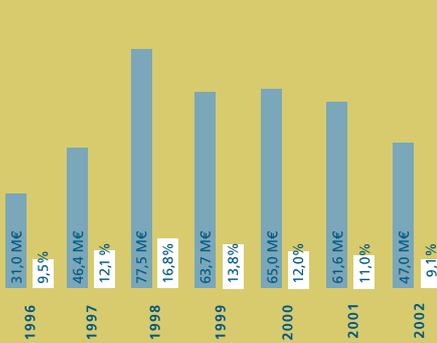
CHIFFRES D'AFFAIRES 2002 PAR ACTIVITÉ (EN %)



EBITDA
En % du C.A.



EBIT
En % du C.A.



Capitaux propres
Endettement financier net



EBITDA

Définition de l' EBITDA :
L'EBIT augmenté des dotations aux amortissements et aux provisions d'exploitation et diminué des reprises de provisions d'exploitations.

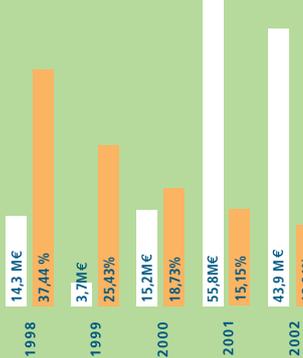
EBIT

Définition de l'EBIT :
résultat d'exploitation diminué de la participation des salariés

CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT

Depuis 2 ans, l'endettement financier net est en voie de résorption tandis que les capitaux propres restent stables.

FREE CASH FLOW
ROCE

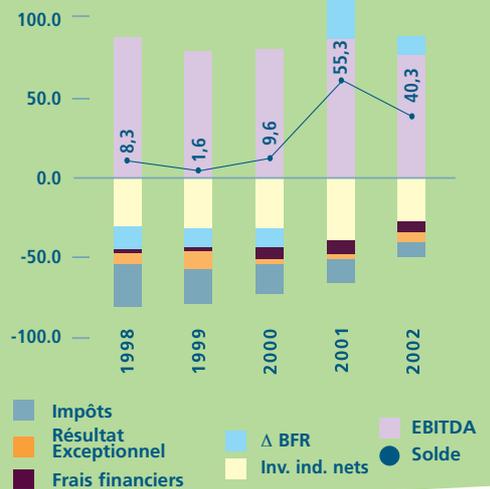


FREE CASH FLOW ET ROCE

Définition du Free Cash Flow :
Le Free Cash Flow (FCF) est égal à la capacité d'autofinancement diminuée des investissements industriels nets et impactée de la variation des besoins en fonds de roulement.

Définition du ROCE :
Le ROCE représente le rapport entre l'EBIT et la moyenne des capitaux engagés de l'année. Les capitaux engagés sont égaux à la somme des capitaux propres et de l'endettement financier net.

Depuis 2 ans, LISI est devenu fortement créateur de cash. Corrélativement, le ROCE se dégrade du fait de la stagnation de l'EBIT malgré la croissance des capitaux engagés liée aux récentes acquisitions.



FLUX FINANCIERS

Ce graphique représente l'utilisation de l'EBITDA.

FREE CASH FLOW ET ROCE

Historique

UNE HISTOIRE BICENTENAIRE

1777 : création par Frédéric JAPY d'une fabrique de mouvements d'horlogerie à Beaucourt près de Montbéliard ; quelques années plus tard, fondation à Morvillars dans la région de Belfort de la manufacture MIGEON & DOMINE qui deviendra la société VIELLARD MIGEON et Compagnie (VMC).

1807 : les sociétés JAPY Frères et MIGEON & DOMINE décident de lancer conjointement la fabrication industrielle de vis à bois forgées en France.

1899 : création à Delle (Territoire de Belfort) de la Société Industrielle de Delle qui se spécialise rapidement dans la fabrication de visserie par décolletage.

1968 : ces trois entreprises familiales fusionnent pour constituer la société GFD* qui devient alors le premier fabricant français de visserie –boulonnerie standard et automobile.

1977 : GFD prend le contrôle de la société BLANC AERO, spécialisée dans les fixations aéronautiques et les composants d'emballage pour la parfumerie et les cosmétiques. Le nouveau groupe est baptisé GFI.

1989 : GFI s'introduit sur le Second Marché de la bourse de Paris et devient GFI Industries.

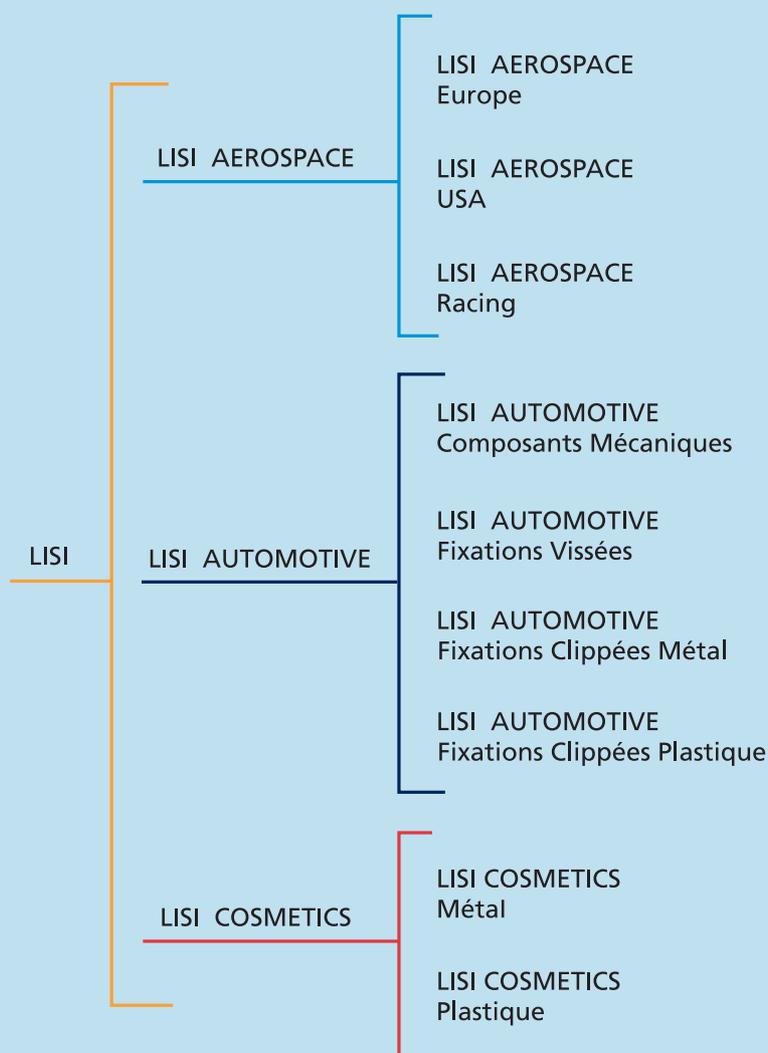
1990 / 2000 : au cours de la décennie 90, GFI Industries s'est renforcé dans ses trois secteurs par l'acquisition de plus d'une quinzaine de sociétés en Europe et aux Etats-Unis.

2002 : pour mieux s'identifier à ses métiers, GFI Industries devient LISI, acronyme de Link Solution for Industry ; ses trois divisions reprennent chacune ce nom en y ajoutant son secteur d'activité principal : LISI AEROSPACE, LISI AUTOMOTIVE et LISI COSMETICS. Poursuite de la stratégie de recentrage sur le Core Business :

- Cession des activités non stratégiques (Ars Industries et l'unité de production d'Aillevillers).
- Acquisition de la société californienne MONADNOCK.

*GFD : Générale de Forgeage et Décolletage

ORGANIGRAMME



1 métier 3 secteurs d'activité

Après les cessions au cours des 2 dernières années des activités à faible contenu technologique ou à parts de marché mondiale insuffisante (GFD, ARS industries et l'établissement d'Aillevillers), le groupe LISI est aujourd'hui totalement recentré sur 3 secteurs d'activité : l'aéronautique, l'automobile et la parfumerie – cosmétiques.

A chacun de ceux-ci correspond une division autonome et spécialisée qui porte le nom de LISI auquel est adjoint le secteur en question : LISI AEROSPACE, LISI AUTOMOTIVE et LISI COSMETICS. Chaque secteur est homogène mais partage avec les deux autres des concepts « marchés » identiques et des techniques de fabrications communes.

LES FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AÉRONAUTIQUE : LISI AEROSPACE

La division aéronautique a représenté 35 % des ventes consolidées de LISI en 2002 et 38 % de ses effectifs.

LISI AEROSPACE est fournisseur de rang I. Ses principaux clients ont pour nom AIRBUS, BOEING, BOMBARDIER, DASSAULT, EMBRAER, GE, PRATT & WHITNEY, ROLLS ROYCE, SNECMA et tous les équipementiers mondiaux du secteur aéronautique.

LISI AEROSPACE opère également pour 14 % de son chiffre d'affaires dans le domaine de la compétition automobile qui a toujours été proche de l'industrie aéronautique et de ses critères technologiques.

LES FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AUTOMOBILE : LISI AUTOMOTIVE

La division automobile a représenté 54 % des ventes consolidées de LISI en 2002 et 49 % de ses effectifs.

LISI AUTOMOTIVE est fournisseur de rang I et livre directement la plupart des constructeurs européens, PSA, RENAULT, BMW, le groupe VAG, GM-OPEL, MERCEDES, ainsi que les grands équipementiers mondiaux comme TRW, DELPHI, FAURECIA, TI Group, SMI KOYO, AUTOLIV ou encore BOSCH.

L'ensemble du secteur automobile représente plus de 80 % des ventes de LISI AUTOMOTIVE qui détient néanmoins des positions clés dans quelques secteurs "niche" comme celui des poids lourds (VOLVO-RVI), des connexions électriques (SCHNEIDER) ou des fixations d'éviers (FRANKE).

LES COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE & D'EMBALLAGE POUR LA PARFUMERIE ET LES COSMÉTIQUES : LISI COSMETICS

La division parfumerie - cosmétiques a représenté 10 % des ventes consolidées de LISI en 2002 et 13 % de ses effectifs.

LISI COSMETICS est fournisseur de rang I et livre directement les plus grandes marques de la parfumerie telles que CHANEL, DIOR, GIVENCHY, HERMES, L'OREAL, les groupes MUEHLHENS, PUIG, YVES ROCHER ou encore GUCCI-YVES SAINT-LAURENT.

A leur demande, LISI COSMETICS fournit des compléments de gamme sur des produits de maquillage comme des étuis de rouges à lèvres, de mascaras ou des boîtiers.

Dans le secteur de la parfumerie et des cosmétiques, les composants d'assemblage comme les bouchons de parfums, les cache-pompes ou les boîtiers de maquillage ont en plus une fonction de premier emballage. Ils utilisent néanmoins les techniques de vissage et de clippage identiques à celles des secteurs aéronautique et surtout automobile de LISI.

Concepts partagés

DES CONCEPTS "MARCHÉS" IDENTIQUES

Saisir les attentes et les besoins de grands clients, hier "donneurs d'ordres", aujourd'hui partenaires de développement avec leurs fournisseurs de 1er rang (co-développement), demeure la première préoccupation du groupe LISI.

Ainsi dans un monde devenu plus instable et moins prévisible, des concepts comme la recherche permanente des gains de productivité, la réactivité face à la conjoncture, l'adaptabilité des organisations ou encore la

sécurité des lancements de produits nouveaux sont partagés au même degré d'acuité par toutes les divisions de LISI.

DES TECHNIQUES DE FABRICATION COMMUNES

Avec l'arrivée dans le groupe LISI AEROSPACE de la société californienne MONADNOCK, spécialisée dans les fixations rapides pour les aménagements intérieurs des appareils civils,

acquise en août 2002, les 3 divisions de LISI possèdent aujourd'hui la gamme complète des technologies de transformation des métaux ou des matières plastiques utilisées pour obtenir des pièces de faible dimension à des cadences de production élevées.



La stratégie du lien

Quelle que soit la division de LISI, le monde des fixations et composants d'assemblage* – ces millions de petits "liens" aussi discrets qu'indispensables au bon fonctionnement des équipements de nos clients – continue de progresser et de se développer technologiquement.

La volonté de LISI d'être un des leaders mondiaux s'appuie sur 3 choix stratégiques :

- Renforcer les liens avec nos clients en étant plus proches d'eux, y compris sur le plan géographique.

En 1994, LISI ne possédait aucun site industriel

hors de France ; 8 ans plus tard, nous disposons d'une douzaine de sites, en Allemagne, en Grande-Bretagne, en Italie, en Amérique du Nord ainsi qu'en Asie (Chine et Turquie) représentant plus du quart de l'effectif total du groupe.

- Proposer une gamme de solutions d'assemblage complète et innovante.

Composants vissés, clippés, rivetés ; en métal, en plastique ou associés, c'est l'un de nos principaux atouts que de proposer, développer et fabriquer des combinaisons multiples de ces différents systèmes d'assemblage.

- Investir en permanence pour obtenir les

meilleures performances.

Pour offrir à nos clients nos meilleures prestations au coût le plus compétitif, nous poursuivons notre effort d'investissement à la fois dans nos outils de production et dans les services associés.

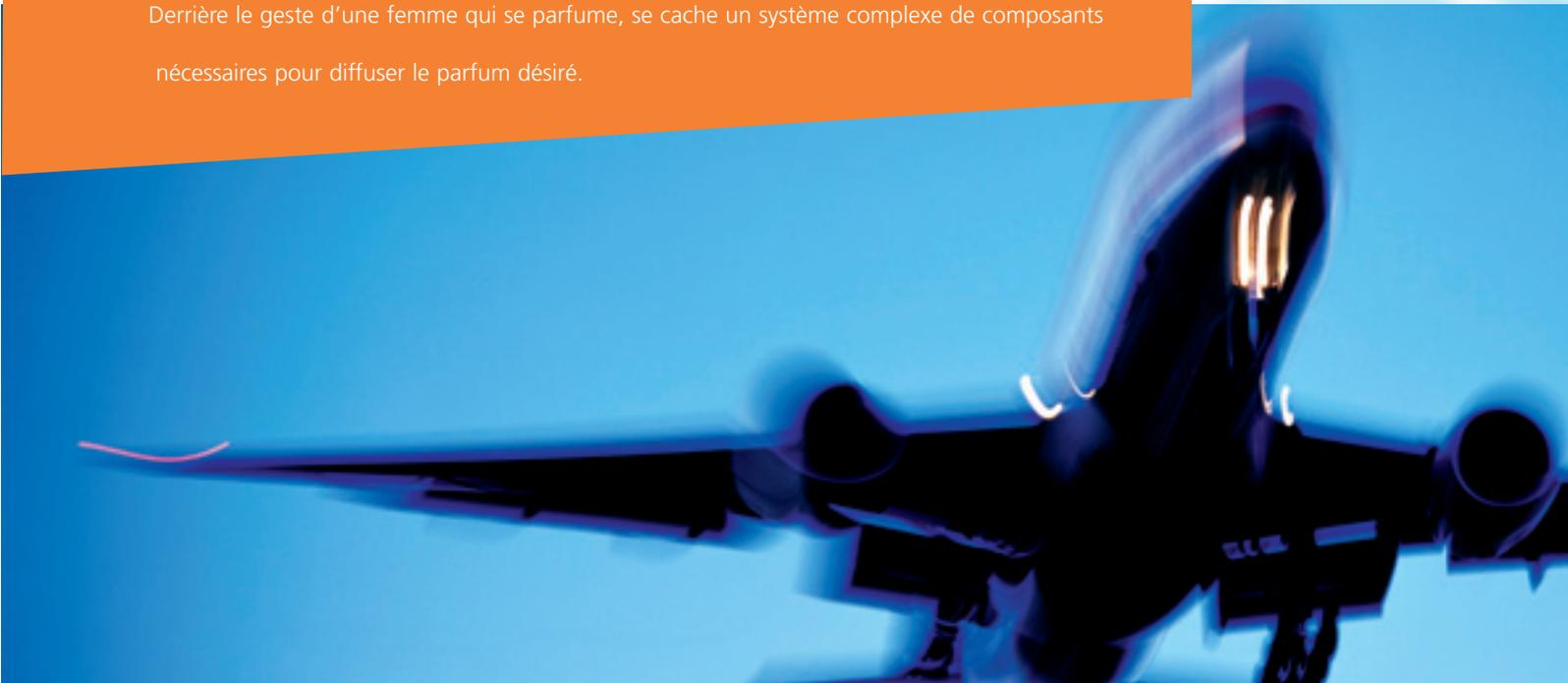
Ainsi notre taux d'investissement atteignait 5,7 % du chiffre d'affaires en 2002 avec une moyenne supérieure à 6,5 % pour les 5 derniers exercices.

* Composants d'assemblage et d'emballage dans la division parfumerie - cosmétiques

	AEROSPACE	AUTOMOTIVE	COSMETICS
TECHNOLOGIES			
FRAPPE A FROID	oui	oui	oui
FRAPPE A CHAUD	oui	oui	–
USINAGES CLASSIQUES	oui	oui	oui
USINAGES CNC	oui	oui	oui
DÉCOUPAGE - EMBOUTISSAGE	nouveau*	oui	oui
INJECTION	nouveau*	oui	oui
Traitements thermiques ou traitements de surface	oui	oui	oui
ASSEMBLAGE	oui		
SERVICES			
RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT	oui	oui	–
PRODUITS PROPRIÉTAIRES	oui	oui	oui
CO-DÉVELOPPEMENT	oui	oui	–
STOCKS AVANCÉS	oui	oui	

* Technologies utilisées par la société californienne MONADNOCK acquise en août 2002

Sur 4 millions de pièces constituant un avion de ligne, plus de la moitié sont des fixations. Pour assembler les équipements d'une automobile, mille références différentes seront nécessaires. Derrière le geste d'une femme qui se parfume, se cache un système complexe de composants nécessaires pour diffuser le parfum désiré.



Évolutions & Marchés

FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE : DES SOLUTIONS MULTIFONCTIONNELLES SUR MESURE

A l'origine, réduits essentiellement à la visserie-boulonnerie, les produits fabriqués par LISI se sont considérablement développés au cours des années et enrichis pour devenir des fixations et composants d'assemblage complexes sous l'effet conjugué des évolutions des matériaux et des techniques mais aussi des besoins d'assemblage des secteurs de l'aéronautique, de l'automobile ou de la parfumerie-cosmétiques.

LISI et ses divisions élaborent leurs produits à partir de matières premières variées : aciers, aluminium, multialliages, titane

reste plus aujourd'hui que quelques constructeurs d'avions et autant de motoristes. Une douzaine de fabricants d'automobiles représentent près de 90 % du marché mondial. Enfin, dans la parfumerie et les cosmétiques, les marques les plus prestigieuses sont aujourd'hui détenues par un nombre limité de groupes.

Ce phénomène de concentration irréversible se manifeste d'une manière similaire dans le métier des fixations et composants d'assemblage et dans ses trois branches principales : l'aéronautique, l'automobile et la parfumerie-cosmétiques.



et plastiques simples ou chargés. Cette gamme de matériaux qui seront forgés, injectés ou rectifiés dans nos usines, associés aux différents traitements thermiques et traitements de surface, offre des possibilités quasi illimitées de composants d'assemblage répondant aux spécifications techniques recherchées par nos clients.

Ainsi, tout en restant ancrés sur leur fonction d'origine, ASSEMBLER, nos produits par définition discrets et peu visibles mais en évolution permanente sont devenus aujourd'hui des composants complexes multi-matériaux et multiformes correspondant exactement aux besoins exprimés par nos clients : « des solutions d'assemblage multifonctionnelles sur mesure ».

DES MARCHÉS TRÈS CONCENTRÉS

Dans le secteur aéronautique occidental, il ne

LE MARCHÉ MONDIAL DES FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AÉRONAUTIQUE EST ESTIMÉ À 1,5 MDS € EN 2002.

Deux sociétés américaines, ALCOA FASTENING SYSTEMS* et SPS Technologies, respectivement numéros 1 et 2 mondiaux, détiennent avec LISI AEROSPACE près des deux tiers de ce marché ; le dernier tiers est composé d'entreprises de petite taille spécialisées chacune dans des produits de niche. Avec un peu plus de 10 % de part de ce marché, LISI AEROSPACE est le numéro 3 mondial mais deuxième fournisseur de AIRBUS et premier chez les motoristes européens. Aux Etats-Unis, avec l'acquisition de MONADNOCK et la montée en puissance chez les motoristes américains, LISI AEROSPACE est maintenant

*AFS : division fixations et composants d'assemblage du groupe ALCOA né en 2002 de la fusion de HUCK ALCOA et de FAIRCHILD.

référéncé dans la quasi totalité des systèmes d'assemblage.

Dans le marché "niche" des fixations et composants d'assemblage destinés à la compétition automobile qui partage avec le monde aéronautique les produits et les matériaux de haute technologie, LISI AEROSPACE est devenu le leader mondial présent dans tous les compartiments : Formule 1, rallyes, CART, INDY, courses de dragsters, etc.

BULTEN (Suède) pour les fixations vissées ; RAYMOND (France) pour fixations clippées. LISI AUTOMOTIVE est le seul compétiteur à détenir des positions significatives dans les deux grandes familles de produits vissés et clippés. Ses parts de marché sont fortes avec les constructeurs français, juste derrière le groupe TEXTRON, mais plus faibles en Allemagne où son implantation est encore récente.

moyenne : AUGROS, NORD-EST/ILEOS, PIVAUDRAN, PSB/TEXEN ou encore QUALIPAC réalisant un chiffre d'affaires de 50 à 100 millions d'euros.

Le positionnement du groupe LISI par rapport à ses principaux concurrents dans les analyses sectorielles résulte de sources d'informations propres au groupe LISI.



LE MARCHÉ MONDIAL DES FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AUTOMOBILE

Il peut être segmenté en deux grandes familles de produits :

- Les fixations vissées et clippées utilisées principalement par les constructeurs automobiles dont le marché mondial est estimé à plus de 8 Mds €.
- Les composants d'assemblage partie intégrante des équipements automobiles dont le marché est moins aisé à évaluer compte tenu des différentes technologies en concurrence mais qui représente également plusieurs milliards d'euros.

Trois grands groupes américains dominent ce marché : TEXTRON, numéro 1 mondial dans les fixations vissées ; ITW et TRW, leaders dans les fixations clippées.

Derrière ceux-ci, dépassant 150 millions d'euros de chiffre d'affaires, figurent des entreprises essentiellement européennes : KAMAX (Allemagne), NEDSCHROEF (Hollande), FONTANA, AGRATI (Italie), et

Chez les équipementiers, LISI AUTOMOTIVE détient des positions de leadership mondial dans des composants d'assemblage très techniques comme les tiges de guidage de frein, les barres de torsion de ceintures de sécurité ou encore les systèmes de rattrapage de jeu dans les freins à disque, marchés dont la valeur unitaire s'élève à plusieurs dizaines de millions d'euros.

LE MARCHÉ MONDIAL DES COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE & D'EMBALLAGE POUR LA PARFUMERIE ET LES COSMÉTIQUES ÉVALUÉ À PRÈS DE 1,5 MDS €.

TPI filiale de PECHINEY et REXAM BEAUTE du groupe anglais REXAM en sont les leaders et dominant clairement dans le segment cosmétiques (rouges à lèvres, mascaras, boîtiers de maquillage et produits de soin) ; en revanche, leurs positions sont nettement moins prépondérantes dans les composants d'emballage pour les parfums qui recourent aux deux techniques du vissage et du clippage (bouchons de parfums, cache-pompes, etc.). Dans ce dernier segment évalué à près du tiers du total, où LISI COSMETICS revendique le deuxième rang mondial, se retrouvent plusieurs entreprises françaises de taille

Une observation s'impose : le marché des fixations et composants d'assemblage ne fait l'objet d'aucune statistique mondiale précise. La très grande variété des produits et de leurs techniques de fabrication rend leur classement hétérogène selon les usages en vigueur, les pays ou même les clients. Par exemple, une barre de torsion de ceinture de sécurité pourra figurer dans les statistiques de forge à froid en France mais dans celles du décolletage en Allemagne. De la même manière, un bouchon de parfum sera fourni par un fabricant de métal relevant du secteur de l'emboutissage ou par une entreprise inscrite dans le secteur de l'injection plastique. En conséquence, les chiffres de valeur de marché comme de parts de marché indiqués ci-après proviennent de nos évaluations et doivent être considérés avec un degré de précision imparfait.

Les événements marquants de 2002



Janvier

LISI AUTOMOTIVE décide de s'implanter en Amérique du Nord pour pouvoir livrer ses clients équipementiers mondiaux dans le domaine du freinage et de la sécurité ; le choix du site canadien de Mississauga près de Toronto est validé et l'investissement prévu sur 5 ans s'élèvera à 20 millions de dollars.

Février

Montée en puissance de l'AIRBUS A380 : les premières fabrications de fixations spécifiques HI LITE® pour ce nouvel appareil se feront sur le site LISI AEROSPACE EUROPE de Saint-Ouen l'Aumône ; celui de Vignoux-sur-Barangeon fournira en agrafes démontables les premiers équipements sur chaîne de montage. Touché par un déstockage massif de ses principaux clients et le report de plusieurs lancements, LISI COSMETICS voit ses ventes s'effondrer en février, en recul de plus de 25 % par rapport au même mois de l'année précédente. Cette tendance perdurera jusqu'au mois d'octobre 2002 inclus.

Mars

Commandes du nouveau parfum féminin de DIOR Addict et attribution par CHANEL de son dernier rechargeable - ligne Allure – à LISI COSMETICS.



Avril

Enregistrement par LISI AEROSPACE des premières commandes de goujons destinés au nouveau moteur "diesel" aéronautique mis au point par SMA, filiale commune de SNECMA et de RENAULT SPORT.

Les demandes de livraison en avril ont connu un net redressement dans la quasi totalité des filiales de LISI AUTOMOTIVE dont le chiffre d'affaires s'est avéré pour la première fois de l'année en progression par rapport au même mois de 2001. Le déstockage dans le secteur automobile aura ainsi duré près de 7 mois.

Mai

LISI AEROSPACE USA : les effets de la grève de 3 semaines chez BOMBARDIER se font sentir dans notre filiale américaine ; cet événement s'ajoutant aux baisses drastiques d'approvisionnement de BOEING se traduit par une chute de l'activité de HI-SHEAR de plus de 25 % en mai et la mise en place des premières mesures de réduction des effectifs.

Démarrage du Front Bolted Booster dans les usines LISI AUTOMOTIVE de Dasle et Melisey. Dans ce nouveau système de freinage co-développé avec TRW entrent 3 composants spécifiques qui représenteront près de 1,5 M€ de chiffre d'affaires en année pleine.



Juin

AIR FRANCE INDUSTRIES confie à EUROFAST, filiale logistique de LISI AEROSPACE EUROPE, la gestion des fixations et composants d'assemblage pour la maintenance et l'entretien des appareils CONCORDE. Premières consultations communes de RENAULT et NISSAN ; pour répondre à la demande des 2 constructeurs, LISI AUTOMOTIVE signe une lettre de collaboration avec son confrère japonais FUSERASHI, fournisseur unique d'écrous pour NISSAN.

Juillet-août

Acquisition fin août de la société californienne MONADNOCK par LISI AEROSPACE. Située à l'est de Los Angeles à City of Industry, la société MONADNOCK est spécialisée dans les fixations rapides pour les aménagements intérieurs des appareils civils et militaires (clips 1/4 de tour, attaches pour panneaux, fixations pour avionique, etc.) et réalise en année pleine un chiffre d'affaires de 19 M\$.

En France, HISPANO SUIZA signe avec LISI AEROSPACE EUROPE un marché de 7 M€ de fixations sur 3 ans.

LISI AEROSPACE RACING reçoit les premières commandes de TOYOTA pour ses nouveaux moteurs destinés aux compétitions INDY. Remontées de chaîne positives sur la CITROEN C3 pour des fixations clippées chez LISI AUTOMOTIVE ; même succès avec

RENAULT Sandouville (Laguna, Espace et Vel Satis) pour 5 dossiers ECOTEC en fixations vissées et clippées (économies techniques sur chaînes d'assemblage).

Non-renouvellement d'un marché d'étuis pour rouge à lèvres chez LISI COSMETICS en Italie. La perte de ce produit phare aura pour conséquence la fermeture en 2003 de l'un des 2 établissements turinois.

Septembre

LISI AEROSPACE USA signe avec BOEING une Délégation de Qualité pour la totalité des productions dans l'usine de Torrance. Dans le même temps, face à la faiblesse des commandes d'équipements de ses principaux clients, HI SHEAR décide d'arrêter sur ce site la production d'outillages et de l'externaliser. Les ventes trimestrielles de LISI AUTOMOTIVE deviennent positives de 2,7 % confirmant ainsi la hausse de production de ses principaux clients européens.

Octobre

LISI AEROSPACE EUROPE reçoit l'homologation de DASSAULT et EUROCOPTER pour fabriquer des fixations complètes sur son site d'Izmir en Turquie ; ce succès conforte la montée en puissance du site dont l'effectif dépassera les 100 personnes au mois de décembre.

LISI AUTOMOTIVE commence ses premières livraisons de tiges de guidage pour freins destinées à TRW USA à partir de sa base de Mississauga au Canada.

En Europe, LISI AUTOMOTIVE est retenu par DAIMLER CHRYSLER comme fournisseur stratégique pour ses fabrications de fixations clippées.

YVES SAINT-LAURENT et LANCÔME décident de confier à LISI COSMETICS leurs derniers parfums féminins. Hausse sensible des commandes de réapprovisionnement sur des lignes phares : la fin du déstockage chez les principaux clients de cette division devient une réalité en ce début d'automne.

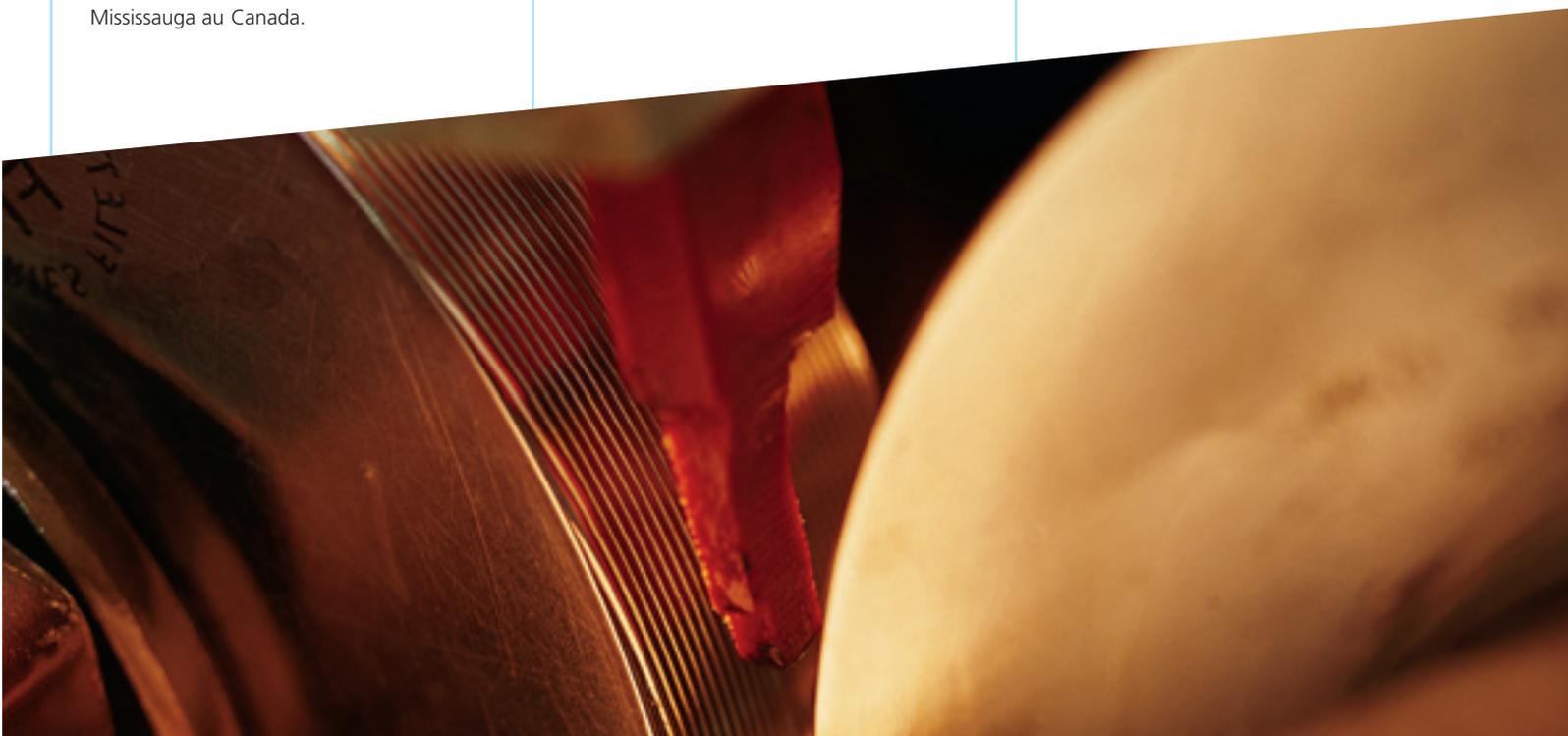
Novembre

Une première dans les courses au large : LISI AEROSPACE RACING fournit l'ensemble des fixations en titane de SODEBO, le voilier de Thomas COVILLE qui participe à sa première sortie en course lors de la Route du Rhum. Avec l'aéronautique et après la compétition automobile, les courses au large font maintenant appel aux technologies d'assemblage les plus sophistiquées pour la recherche de solutions optimales dans le compromis performances/poids/sécurité. LISI AUTOMOTIVE développe avec PSA une nouvelle fixation l'EASY RIVET qui permettra des gains de temps substantiels au montage.

Décembre

Signature par LISI AEROSPACE EUROPE d'un MoU (Memorandum of Understanding) avec EADS marquant la volonté des 2 parties de collaborer dans un partenariat à long terme à l'amélioration des prestations

logistiques, de recherche et développement, des performances produits et process, etc. Egalement au mois de décembre, signature avec GEAE (Aircraft Engine) d'un contrat de 3,5 M\$ de visserie moteur sur 3 ans. Excellent démarrage du moteur DV de PSA qui dépasse ses prévisions de production à près de 3 500 moteurs/jour ; en 2001, LISI AUTOMOTIVE avait développé la totalité des fixations et composants mécaniques de cette dernière génération de petits moteurs diesel du groupe PSA PEUGEOT CITROEN. En décembre, l'activité globale de LISI mesurée sur 12 mois glissants redevient positive après 15 mois de recul. Le chiffre d'affaires consolidé du mois de décembre progresse ainsi de près de 5 % et permet de limiter le recul des ventes du dernier trimestre à 2,2 % à comparer à une baisse de près de 10 % au cours des 2 premiers trimestres de 2002. Cette fin d'année voit donc un retournement de tendance qui devrait se confirmer au cours des premiers mois de l'exercice 2003.





Fixations & composants d'assemblage pour l'aéronautique

DES MARCHÉS AÉRONAUTIQUES EN FORTE RÉGRESSION

En 2002, conséquence immédiate des événements dramatiques du 11 septembre 2001, le trafic aérien a reculé de 2,5 % et les pertes des compagnies aériennes ont atteint 13 milliards de dollars selon les premières estimations de IATA (Association Internationale du Transport Aérien).

Dans un tel contexte, les livraisons des 2 grands constructeurs d'appareils de plus de 100 places ont chuté de 20 % par rapport à 2001. BOEING aura été le plus touché en ne livrant que 381 appareils contre 527 l'année précédente, soit une baisse de 28 % ; mais AIRBUS n'aura pas non plus été épargné avec des livraisons en recul de 7 % à 303 unités au lieu de 325 en 2001.

Pour les mêmes raisons, les constructeurs de Régional Jets, BOMBARDIER et EMBRAER, ont

réduit leurs productions en 2002, BOMBARDIER ayant été de plus pénalisé par une longue grève au printemps.

En résumé, de tous les secteurs d'activité de LISI AEROSPACE, seul celui des hélicoptères aura été en croissance en 2002.

EN EUROPE,

l'événement le plus important de l'année, et sans conteste le plus prometteur, aura été le démarrage des fabrications des premiers produits destinés à l'AIRBUS A380 : des systèmes de fixations HI LITE PULL-IN mais aussi des agrafes démontables équipant les chaînes du nouvel appareil de AIRBUS. Au total, ce sont plusieurs centaines de références nouvelles spécifiques à l'A380 qui ont vu le jour en 2002, certaines dimensions n'ayant jamais été réalisées à ce jour.

Sur le plan commercial, après Hambourg en



2001, LISI AEROSPACE Europe a ouvert cette fois-ci à Toulouse un second bureau marketing-vente à proximité de son principal client EADS. Cette stratégie de renforcement de nos liens avec EADS a été couronnée par la signature en décembre d'un accord de partenariat (Memorandum of Understanding) à long terme.

Sur le plan industriel, la filiale turque d'Izmir pilotée et appuyée par le site de Villefranche - de - Rouergue a poursuivi sa montée en puissance ; son effectif est ainsi passé de 60 personnes fin 2001 à près de 110 personnes douze mois plus tard.

A noter également, après celles de GEAL, les homologations de DASSAULT et de EUROCOPTER pour fabriquer sur place la totalité des opérations de forge et d'usinage.

EN AMÉRIQUE DU NORD,

LISI AEROSPACE a acquis en août 2002 la société californienne MONADNOCK. Située à

l'est de Los Angeles à City of Industry, cette entreprise de 140 personnes réalise un chiffre d'affaires de 19 millions de dollars. Spécialisée dans les fixations clippées pour l'intérieur des avions (clips 1/4 de tour, attaches pour panneaux, fixations pour avionique, etc.), elle apporte une nouvelle gamme de produits à LISI AEROSPACE et fait de cette dernière un fournisseur complet de fixations et composants d'assemblage pour tous les secteurs de l'aéronautique, civils et militaires. Ainsi, dès novembre 2002, une (première) commande de fourniture de clips était signée par AIRBUS Deutschland.

DANS LA COMPÉTITION AUTOMOBILE,

LISI AEROSPACE a consolidé sa place de leader de fixations et composants d'assemblage dans tous les domaines de la compétition automobile : Formule 1, rallyes, séries CART et IRL et courses de dragsters. Deux événements ont symbolisé cette avance technologique :

- La signature avec FERRARI d'un contrat de partenariat pour des fixations moteurs.
- L'équipement de l'ensemble des fixations en titane du nouveau voilier de Thomas COVILLE pour sa première compétition dans la Route du Rhum : une première dans les courses au large qui, à l'image de l'aéronautique et de la compétition automobile, font appel désormais aux technologies les plus sophistiquées pour la recherche de solutions optimales dans le compromis performances/poids/sécurité.

Le corollaire des succès commerciaux de LISI AEROSPACE « Racing » a été l'inauguration à Saint-Brieuc d'un nouvel atelier entièrement dédié à la compétition automobile ... et maintenant aux courses au large.



Métallographie





Fixations & composants d'assemblage pour l'automobile

UNE PRODUCTION MONDIALE ET DES MARCHÉS EN LÉGER REcul

La production mondiale de véhicules particuliers s'est établie à 55,5 millions d'unités soit une baisse de 2 % par rapport à l'année 2001 ; elle s'avère proche de l'évolution des grands marchés mondiaux : une diminution de 2 % du marché américain, un recul de 2,3 % au Japon et de 2,9 % en Europe.

En revanche, les performances des constructeurs se sont avérées beaucoup plus contrastées. PSA, premier client de LISI AUTOMOTIVE, poursuit sur sa lancée avec des ventes en progression de 1 % par rapport à 2001 en Europe grâce au succès de la Peugeot 307 et de la Citroën C3. RENAULT, avec des ventes en recul de 2 % par rapport à 2001 a souffert de l'attentisme de ses clients pour la

nouvelle Mégane qui s'annonce néanmoins comme un futur grand succès. Le groupe VW a pâti du manque de nouveaux produits pour remplacer la Golf et la Passat et ses immatriculations ont chuté de 5 %. Les constructeurs allemands de véhicules de haut de gamme ont plutôt mieux réussi en 2002 : BMW a augmenté ses immatriculations de 14 % grâce aux ventes de la Mini et DAIMLER CHRYSLER de 1 %. A l'opposé, FIAT et GM chutent lourdement et voient leurs ventes en Europe s'écrouler respectivement de 17 % et 10 % d'une année sur l'autre.

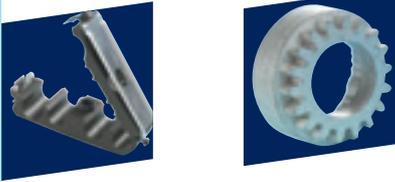
LE DÉVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL S'ACCÉLÈRE

comme le montre la part à l'export du chiffre d'affaires qui en 2002 a dépassé 43 % des ventes totales. Ce développement à

l'international a été intensifié avec le démarrage des premières fabrications à Mississauga au Canada et la signature d'un accord de partenariat avec le fabricant japonais de fixations FUSERASHI avec pour but, dans une première étape, d'offrir des solutions d'assemblage communes à RENAULT et à NISSAN.

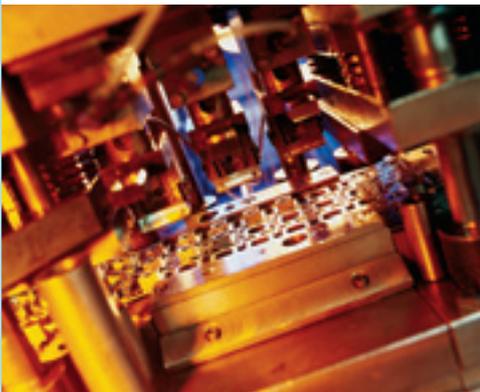
UNE NOUVELLE ORGANISATION INDUSTRIELLE PAR MARCHÉ

a démarré en 2002. Les neuf chantiers de travail ouverts l'année précédente dans le cadre du rapprochement FORMER – RAPID ont permis d'aboutir à une nouvelle organisation de LISI AUTOMOTIVE avec la création de 4 Business Units (BU) entièrement focalisées sur des métiers et des stratégies bien spécifiques.



Cette nouvelle organisation dépasse les frontières géographiques et permettra d'accélérer les synergies entre les unités qui sont confrontées à des enjeux similaires.

- La BU Fixations Vissées : elle regroupe les activités de frappe sur machines transfert de produits vissés. Ses principaux clients sont les constructeurs européens PSA, RENAULT, BMW ou OPEL ainsi que RVI.
- La BU Composants Mécaniques : elle regroupe les composants d'assemblage pour les constructeurs et surtout les équipementiers



Machine de presse

comme TRW, AUTOLIV, TI BUNDY ou encore FAURECIA. Parmi ces principaux centres de production figurent Melisey, Dasle et Mississauga au Canada.

- La BU Fixations Clippées Métal : elle regroupe les activités découpe et comprend les deux usines de Puiseux en France et Heidelberg en Allemagne. Elle partage les mêmes clients que la BU Fixations Vissées.
- La BU Fixations Clippées Plastique : elle regroupe les activités injection plastique des deux usines de Mellrichstadt en Allemagne et de Beijing en Chine. Ses principaux clients sont VW, SCHERER & TRIER et GM.

L'INNOVATION AU CENTRE DES NOUVELLES SOLUTIONS CLIENTS :

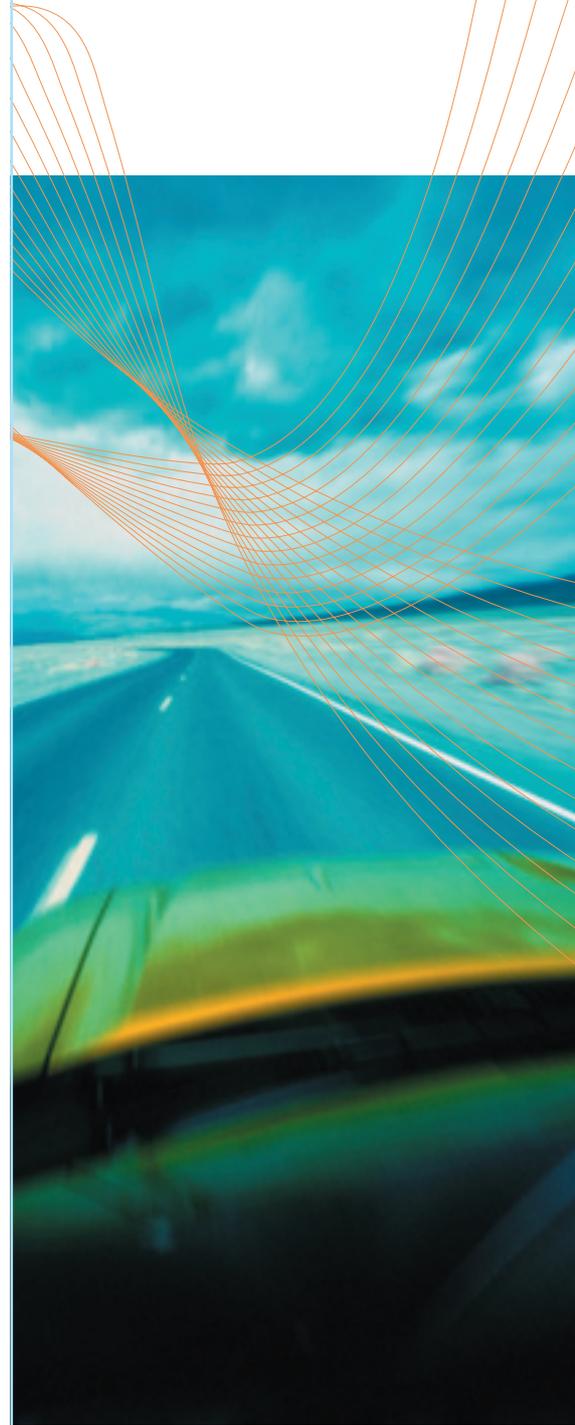
les efforts de standardisation de nos clients constructeurs automobiles nous donnent l'opportunité de développer et d'innover dans

des fonctions transverses à différents véhicules d'une même plate-forme, ou même entre plates-formes.

Ainsi pour PSA, avons nous codéveloppé un système de fixation par rivetage, appelé « Easy Rivet », pouvant être utilisé sur des applications multiples avec des contraintes variées. Ce système sera monté sur les voitures C5 et 407. De même, le système de fixation avec écrou embarqué pour un prémontage sur module créé sur BMW série 7 sera utilisé sur la série 5 dès 2003.

D'autres exemples de ce type chez DAIMLER-CHRYSLER (écrous à prémonter), VW (système de fixation pour antenne sur Golf nouvelle génération) ou RENAULT (vis de roue nouvelle Mégane Scenic), viennent renforcer notre démarche de développement de solutions innovantes impliquant l'ensemble de nos procédés.

Pour les équipementiers de premier rang, notre action de focalisation sur des segments en croissance, nous permet d'intervenir sur des solutions en série ou à l'étude, comme des composants mécaniques pour le freinage et ses évolutions techniques (ABS), ou des composants pour une nouvelle génération de boite de vitesse automatique pour les USA ou pour les systèmes de climatisation.



| Exercice 2001

| Exercice 2002

... Variation 2002/2001



CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS (millions €)

CHIFFRE D'AFFAIRES

INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS

EFFECTIFS PAYÉS ÉQUIVALENT TEMPS PLEIN



Composants d'assemblage et d'emballage pour la parfumerie et les cosmétiques



MARCHÉ DE LA PARFUMERIE ET DES COSMÉTIQUES : UNE CROISSANCE RALENTIE

Après de nombreuses années de forte croissance, les industries de la parfumerie et des cosmétiques ont vu en 2002 leur développement considérablement freiné. L'origine indirecte mais manifeste de ce phénomène est à rechercher dans les événements dramatiques du 11 septembre 2001 qui ont durement éprouvé l'ensemble des métiers du Luxe. Parmi ceux-ci, le marché de la parfumerie et des cosmétiques subissait un recul de plusieurs points de son chiffre d'affaires estimé à - 3 % à la fin du mois de septembre 2002 comparé à la même période de 2001.

Pour les fournisseurs de premier rang des grands parfumeurs, cette conjoncture maussade a eu des effets très négatifs sur leur

activité : très rapidement, les demandes de réapprovisionnement des lignes traditionnelles ont fortement chuté, l'ensemble de la profession rentrant dans un cycle de déstockage massif. Simultanément et tout aussi brutalement, des décisions d'annulation ou de report de lancement de nouvelles lignes étaient prises. Or ces lancements avaient été le principal moteur de croissance les années précédentes.

LISI COSMETICS FIER DE SES LIGNES "STARS":

Le marché sélectif du parfum constitue toujours le cœur de l'activité de LISI COSMETICS qui compte dans son portefeuille de produits quelques-uns des plus grands succès mondiaux : ainsi J'Adore de DIOR pour lequel LISI COSMETICS est fournisseur exclusif des composants en métal et en plastique ; après avoir progressé de 20 % en 2001,

la ligne phare de DIOR a battu à nouveau ses records en 2002 lui permettant d'occuper le troisième rang des ventes mondiales de parfums.

Autre exemple, la ligne masculine Acqua di Gio d'ARMANI qui se maintient également dans le top five depuis six ans. Enfin, LISI COSMETICS reste depuis l'origine de sa création (1966) le fournisseur de la ligne Eau Sauvage de Christian DIOR : une des lignes emblématiques des parfums masculins.

ET TOUJOURS AU CŒUR DE L'INNOVATION.

Dans une année 2002 moins riche en nouveautés que les années précédentes, LISI COSMETICS a cependant participé à la création de lignes mondiales majeures. Parmi les lancements les plus significatifs en 2002, citons pour la parfumerie Addict de DIOR qui mixte une solution originale de



différentes résines en plastique, Sensi d'ARMANI, le Spray-Cap de CHANEL, Desire Blue de DUNHILL ou encore Chic de Carolina HERRERA. Soulignons enfin le succès de Coco Mademoiselle de CHANEL, le lancement féminin le plus réussi en 2002 avec 1,9 % de parts de marché mondial. Ce parfum a reçu la reconnaissance du milieu professionnel en décrochant de nombreux prix et récompenses en 2002 dont les FIFI Awards et les Oscars de l'emballage.

Dans le maquillage sélectif, LISI COSMETICS a développé les nouvelles lignes de lipgloss ou de mascaras pour CHANEL, NINA RICCI et Yves SAINT-LAURENT. Soulignons l'intégration sur certaines de ces nouvelles lignes, dès la conception du process, de l'automatisation du montage des différents éléments permettant d'assurer à la fois une plus grande sécurité lors du lancement et une meilleure productivité.

LES SYNERGIES "GROUPE LISI" :

répondre au niveau d'exigence de qualité et de productivité dont les métiers de l'automobile se sont fait les initiateurs sans perdre la richesse de créativité et de rêve de la

parfumerie et des cosmétiques constitue l'un des défis majeurs de LISI COSMETICS. Pour le réussir, la mise en place d'une organisation et de méthodes techniques et industrielles inspirées directement du secteur automobile a été intensifiée avec l'appui de la division sœur LISI AUTOMOTIVE.

Parallèlement sur le plan des investissements, l'accent a été porté sur l'optimisation des activités « injection plastique » et « parachèvement ». Ainsi, le renouvellement du parc de presses à injecter et le lancement d'un programme d'automatisation des assemblages ont renforcé les capacités et la productivité du site principal de composants plastiques de Nogent - le - Phaye. A Neuilly - sur - Eure, l'unité de LISI COSMETICS spécialisée dans les traitements de surface et de finition, la mise au point réussie de vernis UV a permis la réintégration d'un savoir-faire très spécifique jusqu'alors sous-traité.



Moule d'injection

| Exercice 2001
| Exercice 2002
| Variation 2002/2001



CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS (millions €)

CHIFFRE D'AFFAIRES

EFFECTIFS PAYÉS EQUIVALENT TEMPS PLEIN

INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS

Ressources humaines



EFFECTIFS INSCRITS FIN DE PÉRIODE

En 2002, le groupe LISI est redescendu sous la barre des 5 000 personnes en effectifs inscrits fin de période, soit une baisse de 3 % par rapport à 2001.

Les principaux mouvements de sortie sont les suivants :

- La société ARS Industries (116 personnes) et l'unité de production d'Aillevillers (59 personnes) cédées au cours de l'exercice.
- L'adaptation à la forte baisse d'activité des effectifs des usines américaine (53 personnes) et anglaise (20 personnes) de LISI AEROSPACE.
- Le solde des départs naturels d'effectifs non remplacés (61 personnes).

A l'inverse, ces mouvements ont été partiellement compensés par :

- L'intégration des effectifs de la société californienne MONADNOCK (140 personnes).
- La montée en puissance de l'usine d'Izmir en Turquie (+ 32 personnes).
- Le démarrage de la nouvelle unité de production canadienne de LISI AUTOMOTIVE à Mississauga (17 personnes au 31 décembre 2002).

EFFECTIFS ETPMP

La réduction du nombre d'intérimaires de 29 % a permis au groupe de diminuer ses effectifs Equivalents Temps Plein Moyens Payés de 6,2 % à comparer à une baisse de chiffres d'affaires de 7,5 %.

Cette chute de "productivité directe" a touché principalement LISI AEROSPACE et LISI COSMETICS ; en revanche, LISI AUTOMOTIVE voit sa "productivité directe" progresser avec une diminution de ses effectifs ETPMP de 4,7 % pour un chiffre d'affaires en baisse de 1,4 %.

EFFECTIFS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

En 2002, les effectifs inscrits hors de France se sont élevés à 1 445 personnes soit 29,4 % du total du groupe à comparer à 27,4 % l'année précédente. L'internationalisation de LISI se

poursuit donc avec 2 sites supplémentaires hors de France en 2002 : MONADNOCK en Californie et LISI AUTOMOTIVE Amérique du Nord à Mississauga au Canada.

Par zones géographiques, grâce à l'acquisition de MONADNOCK, les Etats-Unis redeviennent le second pays par la taille devant l'Allemagne et loin devant la Grande-Bretagne.

La montée en puissance des effectifs dans les « low cost countries » se poursuit : 108 personnes en Turquie et 60 personnes en Chine. Les effectifs "loués" (loi mexicaine) à Tijuana au Mexique de LISI AEROSPACE USA d'une vingtaine de personnes ne sont pas pris en compte dans ce schéma.

1 / EFFECTIFS INSCRITS

	2002	2001	Ecart 02/01
AEROSPACE	1875	1858	1%
AUTOMOTIVE	2434	2478	-2%
COSMETICS	605	626	-3%
Ferroviaire		116	-100%
HOLDING	9	8	13%
Total Groupe	4923	5086	-3%
Intérimaires	311	356	-13%

2 / EFFECTIFS ETPMP (y compris intérimaires)

	2002	2001	Ecart 02/01
AEROSPACE	1969	2002	-2%
AUTOMOTIVE	2530	2654	-5%
COSMETICS	647	718	-10%
LISI	10	8	
Total Groupe	5156	5382	-4%

3 / EFFECTIFS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE 2002

France	3478
USA	535
Allemagne	516
Angleterre	165
Italie/Espagne	35
Chine	69
Turquie	108
Canada	17
Total Groupe	4923

4 / EFFECTIFS PAR CATÉGORIE

	Inscrits	%	ETPMP	%
Ouvriers Techniciens d'atelier	3299	67%	3157	66%
Employés et Techniciens	729	15%	692	15%
Agents de maîtrise	454	9%	506	11%
Cadres	441	9%	414	9%
Total hors intérimaires	4923	100%	4769	100%
Intérimaires	311		388	

5 / EFFECTIFS PAR TRANCHE D'ÂGE

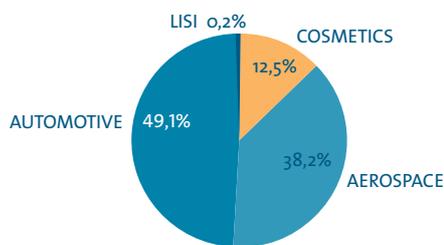
	2002	%
Inférieur à 20 ans	43	1%
De 20 à 29 ans	1 007	20%
De 30 à 39 ans	1 439	29%
De 40 à 49 ans	1 414	29%
De 50 à 59 ans	952	19%
60 ans et plus	68	2%
Total	4 923	100%

TURNOVER 2002 Consolidé

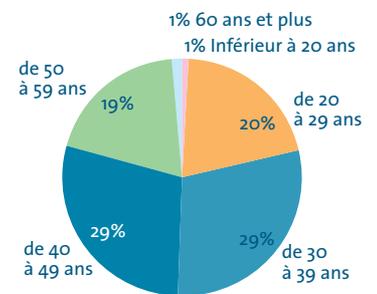
ETP	4 769
Départs volontaires	188
Taux Turnover	4 %



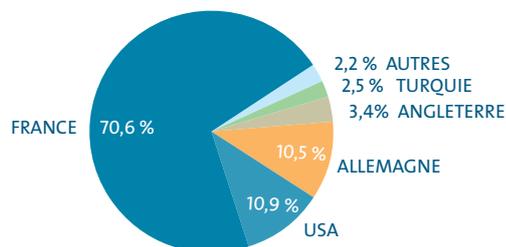
2 / EFFECTIFS ETPMP



5 / EFFECTIFS PAR TRANCHE D'ÂGE



3 / EFFECTIFS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE 2002



Implantations Industrielles

Au milieu des années 90, LISI ne comptait aucun site industriel hors de France. Notre volonté d'internationalisation s'est traduite par une présence aujourd'hui de 24 sites de production en Europe, de 5 sites en Amérique du Nord et depuis 2000 de 2 sites en Asie.

Au total, LISI possède plus de trente unités principales de production dans le monde, toutes spécialisées par famille de produits et à taille humaine. Ainsi Villefranche de Rouergue et Torrance demeurent les sites les plus grands par la taille avec des effectifs proches de 600 personnes.





CANADA
Mississauga

USA
City of Industry (Cal)
Paramount (Cal)
Torrance (Cal)

GRANDE BRETAGNE
Rugby

ALLEMAGNE
Heidelberg
Mellrichstadt
Vöhrenbach

ITALIE
Arignano (Turin)

TURQUIE
Izmir

CHINE
Beijing

MEXIQUE
Tijuana

FRANCE
Saint-Brieuc (22)
Saint-Ouen l'Aumône (95)
Vignoux/Barangeon (18)
Villefranche-de-Rouergue (12)
Collegien (77)

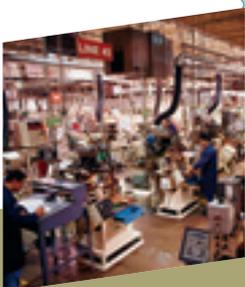
Dasle (25)
Delle (90)
Grandvillars (90)
Lure (70)
Melisey (70)
Monistrol/Loire(43)
Puisseux Pontoise (95)
Scionzier (74)
Saint-Florent/Cher (18)
Thiant (59)

Aurillac (15)
Neuilly /Eure (61)
Nogent-le-Phaye (28)
Saint-Saturnin-du-Limet (53)

■ LISI AEROSPACE

■ LISI AUTOMOTIVE

■ LISI COSMETICS



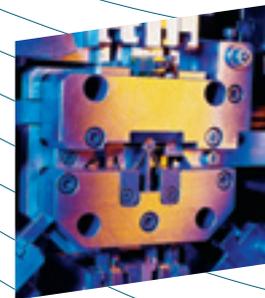
Investissements



De Toronto...

EXERCICE	INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS	EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES
1998	30,0 M€	6,5 %
1999	38,1 M€	8,2 %
2000	31,8 M€	5,9 %
2001	37,1 M€	6,6 %
2002	29,3 M€	5,7 %

SECTEURS D'ACTIVITÉ	INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS	EN % DE LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES
AEROSPACE	7,7 M€	4,3 %
AUTOMOTIVE	18,3 M€	6,4 %
COSMETICS	2,9 M€	5,7 %



DES INVESTISSEMENTS AU DIAPASON DE LA STRATÉGIE

Dès que les conséquences des événements tragiques du 11 septembre furent appréhendées, la décision fut prise de réduire le niveau des engagements d'investissements dans toutes les divisions du groupe LISI. Celles-ci procédèrent donc à des arbitrages entre leurs différents projets et privilégièrent les plus importants dans le cadre de leur stratégie à moyen terme. Ainsi, dans la division automobile, les BU composants mécaniques et fixations clippées plastique furent privilégiées tandis que dans la division aéronautique, la priorité fut donnée au développement des nouveaux produits ainsi qu'à la poursuite de l'installation de l'usine turque d'Izmir.

L'année 2002 montre ainsi une baisse dans le niveau des investissements par rapport aux exercices précédents. Avec 29,3 M€ d'investissements réalisés par LISI et ses filiales, cette contraction se monte à 21 % en comparaison de l'année 2001. Ce mouvement est à mettre en regard de la baisse de chiffre d'affaires de 7,5 % de l'exercice.

Le taux global d'investissements du groupe LISI en 2002 s'élève néanmoins à 5,7 % du chiffre d'affaires montrant ainsi qu'aucun retard n'est pris dans ce domaine.



UNE GRANDE SÉLECTIVITÉ DANS LES INVESTISSEMENTS

Le projet majeur de LISI AEROSPACE en 2002 fut le développement de l'usine turque avec près d'1 M€ engagé. Les nouveaux moyens investis sur place permettent désormais de réaliser toute la gamme d'opérations pour la fabrication de pièces complètes en petites séries sur lesquelles la part « main-d'œuvre » devient prépondérante.

Dans les autres sites, les investissements se sont concentrés d'une part, sur l'amélioration de la productivité et, d'autre part, sur les moyens d'essais et de contrôle permettant de répondre aux contraintes mécaniques toujours plus élevées, notamment pour le futur gros porteur d'AIRBUS A380.

Dans la division LISI AUTOMOTIVE, l'usine de Melisey dont les principaux clients sont les équipementiers automobiles a augmenté sa capacité de production en installant sur un second site tous les équipements nécessaires après les opérations de traitement de surface (contrôle, expédition, stockage). Ce projet de plus de 3 M€ doit permettre de faire face à l'augmentation de la demande des clients dans ce secteur d'activité porteur.

Toujours pour répondre à nos clients équipementiers, la division automobile a ouvert son premier site de production en Amérique du Nord, à Mississauga dans l'Ontario. Ce projet de 6,3 M€ pour 2002 montre l'engagement de LISI AUTOMOTIVE dans l'internationalisation de ses activités. Le potentiel de chiffre d'affaires de ce site a été évalué à plus de 20 millions de dollars à moyen terme et nécessitera une forte montée en puissance des installations.

Les autres investissements de l'automobile ont concerné la mise en ligne de processus de production afin de réduire les prix de revient, et la poursuite de la réintégration de la sous-traitance. Dans la division LISI COSMETICS, l'investissement le plus important de 1,1 M€ a porté sur l'automatisation d'opérations d'assemblage pour des lignes de produits spécifiques. Les autres investissements de l'année ont notamment concerné l'engagement des travaux de mise en conformité du site de Saint-Saturnin-du-Limet.



...à Izmir en passant par Beijing et Tijuana (Mexique) LISI accélère son développement à l'international.

Maintien d'un haut niveau de recherche et développement

Malgré le contexte de réduction d'activité, le groupe LISI a poursuivi ses dépenses de Recherche et Développement qui concernent en majorité le co-développement de produits et d'applications avec et pour ses clients. Si le montant global est resté stable à 13,8M€ contre 13,5 M€ en 2001, ces charges représentent désormais 2,7 % du chiffre d'affaires.

Les dépenses de Recherche et Développement sont comptabilisées en charges dans leur exercice d'occurrence et sont financées sur la trésorerie du groupe.

Elles concernent pour 70 % LISI AUTOMOTIVE, pour 20 % LISI AEROSPACE, la division COSMETICS représentant le solde.

EXERCICE	Dépenses de R&D	En % du Chiffre d'Affaires
1998	5,9 M€	1,3 %
1999	7,8 M€	1,7 %
2000	13,4 M€	2,5 %
2001	13,5 M€	2,4 %
2002	13,8 M€	2,7 %

Pour LISI AEROSPACE,

dans le prolongement des travaux engagés au début 2001, l'année 2002 a été principalement consacrée aux études et développements à destination de l'avion très gros porteur d'Airbus A380. Les efforts ont été concentrés sur la mise au point de fixations spéciales en titane et en Inconel pour l'assemblage des zones structurales les plus critiques de l'appareil : systèmes d'assemblage « Hi-Lite Pull-In » et « Taper Hi-Lite » pour installation en très forte interférence.

Le 14 novembre 2002, a débuté à Nantes l'assemblage du caisson central de voilure du premier A380, et la mise en place avec succès des premiers « Pull-In's » de très gros diamètre 25,4 mm avec l'aide des outillages hydrauliques portables capables de développer un effort d'installation de 16 tonnes en traction spécifiquement mis au point par LISI AEROSPACE pour cette application.

Ces travaux ont nécessité la mise en place de moyens inhabituels dans le domaine des fixations aéronautiques : presse de capacité 350 tonnes, machine d'essais de traction 100 tonnes et machine d'essais de fatigue rapide 50 tonnes.

Par ailleurs, dans le domaine des trains d'atterrissage, la gamme des fixations pour roues et freins s'est enrichie par la mise au point de boulons de roues à très haute résistance en alliages Cobalt-Nickel à 1 800 MPa, dont nous espérons les premiers développements dès 2003.

Dans la division LISI AUTOMOTIVE,

l'organisation des équipes de développement a été revue en 2002 pour s'ajuster au plus près de l'organisation matricielle de LISI AUTOMOTIVE : 4 Business Units et 4 divisions commerciales. Pour répondre en effet au besoin grandissant de réactivité de nos clients lors des phases de développement, la conception des produits a été mise en ligne avec les différentes activités commerciales alors que le développement des procédés est maintenant intégré dans chaque Business Unit.

De nombreux projets majeurs qui résultent d'un développement complet par LISI AUTOMOTIVE d'une solution originale et spécifique pour le client ont été traités ; parmi les plus significatifs, citons : le frein de parking à commande électrique ; les fixations de siège rapides (ensemble métal-plastique) ; les composants de boîte de vitesse ; les vis et écrous de roue de nouvelle génération ; enfin une fixation pré-embarquée de berceau moteur.

Dans le domaine de la recherche, les principaux résultats acquis en 2002 préparent les améliorations de productivité du futur : ils concernent l'optimisation et la réduction de la diversité des aciers ainsi que la réduction du coût de leur préparation, l'amélioration du recyclage des matières plastiques en rebroyé, l'amélioration de la durée de vie des outillages, la réduction des opérations à faible valeur ajoutée telles que les lavages.

Dans la division LISI COSMETICS,

l'organisation par projets engagée en 2001 s'est poursuivie en 2002. Rappelons que l'objectif visé de la nouvelle organisation est de garantir le respect des engagements en matière de qualité, prix et délais lors du lancement des nouveaux produits. La centralisation des fonctions de développement assure une parfaite maîtrise de l'interface commercial/production. Pour l'année 2002 alors que l'activité économique du secteur était en recul,

les services marketing de nos clients ont développé une forte activité créatrice pour tenter de compenser ce ralentissement. De nombreux lancements ont été malheureusement reportés et ce n'est qu'au cours du quatrième trimestre que les développements les plus significatifs ont vu le jour et notamment des lignes majeures pour CHANEL, CACHAREL et Yves SAINT-LAURENT.





Sécurité & environnement

LE RÔLE ESSENTIEL DES DOSSIERS ICPE ET DU RÉFÉRENTIEL HSE LISI

Tous les sites de production du groupe LISI sont classés « Installation Classée pour la Protection de l'Environnement » (ICPE) et respectent leurs arrêtés d'autorisation d'exploitation dans les domaines du bruit, des rejets atmosphériques, des rejets aqueux, de l'impact sur la santé des populations environnantes, de la gestion des risques principaux tels qu'incendie et explosions.

Chaque site est tenu de remettre à jour à intervalle régulier son dossier ICPE que

l'administration ait effectué ou non une demande précise en ce sens. Le respect de cette consigne constitue donc un engagement de bons résultats dans ce domaine. Les sites qui disposent d'un dossier remis à jour en 2002 sont ceux de Saint-Brieuc, Saint-Ouen l'Aumône et Villefranche de Rouergue dans la division aéronautique ; de Delle, de Grandvillars, de Scionzier, de Puiseux et de Thiant dans la division automobile ; d'Aurillac et de Saint Saturnin du Limet dans la division parfumerie-cosmétiques.

Pour les autres sites du groupe, le dossier ICPE sera complété en 2003 à l'aide du référentiel HSE LISI ; ce référentiel spécifique à LISI, mis au point avec l'aide du cabinet CEP VERITAS

en 2001, est l'outil d'analyse des obligations légales d'un site et sert à générer les plans d'actions et de progrès dans les domaines de l'Hygiène, de la Sécurité et de l'Environnement.

PLANNING NATIONAL DES ÉTUDES DE SOLS

En accord avec le Ministère de l'Environnement, le planning d'Étude Simplifiée des Risques (ESR) continue à se dérouler conformément aux engagements pris sur plusieurs années ; il se terminera en 2004. Ainsi, tous nos sites pratiquent une surveillance régulière annuelle des eaux de surfaces et des eaux souterraines.

DIAGNOSTIC REJETS ATMOSPHÉRIQUES

La nouvelle directive COV imposera dorénavant à nos sites des restrictions supplémentaires sur les quantités de



Composés Organiques Volatils rejetées de façon diffuse ou canalisée dans l'atmosphère. Le but de cette directive est de limiter les effets de serre.

Pour anticiper la date limite de mise en conformité imposée par les nouveaux textes, un pré-diagnostic « Rejets atmosphériques » est en cours de réalisation sur tous nos sites. Ce pré-diagnostic prend en compte non seulement les aspects environnementaux mais aussi les aspects hygiène et sécurité.

ARRÊTÉ ADR (1) ET CONSEILLER A LA SECURITE

Un diagnostic effectué en 2002 a démontré que tous nos sites étaient assujettis à cette

obligation nouvelle et spécifique relative au transport des marchandises Dangereuses par Route.

La Société CEP VERITAS a été retenue pour assurer le rôle de Conseiller à la sécurité interne dans ce domaine.

MAITRISE DES DECHETS

Tous nos sites recyclent des déchets tels que bois, papiers/cartons, huiles entières de process, fûts métalliques et plastiques, métaux.

Les tonnages encore significatifs de déchets ni recyclés ni valorisés et qui doivent subir soit un traitement, soit une destruction sont constitués de bains de machines à laver (valeur typique pour un site 1 280 tonnes par an), huile soluble (valeur typique pour un site

1 080 tonnes par an), des boues diverses (valeur typique pour un site 40 tonnes par an), huile polluée par des solvants (valeur typique pour un site 25 tonnes), bains usés de traitement de surface (valeur typique pour un site 60 tonnes par an). Ces derniers déchets sont tous confiés à des centres de traitement et d'élimination agréés.

Les déchets recyclés ont, soit été revendus, soit été repris gratuitement selon le niveau de leur marché respectif.

PROVISIONS CONSTITUEES EN 2002 POUR DE FUTURS TRAVAUX ENVIRONNEMENTAUX

LISI AEROSPACE :	274 000 Euros
LISI AUTOMOTIVE :	303 000 Euros
TOTAL LISI :	577 000 Euros

(1) Accord européen relatif au transport des marchandises Dangereuses par Route

Données boursières

Une année chaotique

L'année 2002 aura vu se succéder 3 périodes d'évolution clairement opposées :

1. Après un début d'année difficile – entre le 31 décembre 2001 à 24,99 € et le 18 janvier à 19,10 € le cours baisse de près de 24 % - le titre repart à la hausse. Cette remontée durera près de 4 mois pour atteindre un pic, le plus haut de l'année, le 20 mai à 27,45 €, soit + 44 % par rapport au point bas de janvier et en hausse de presque 10 % par rapport au cours du 31 décembre.

2. Suit une période continue de baisse du cours, en 2 étapes :

- Entre le 20 mai et le 11 juillet, un premier recul de 10 % dans le sillage de l'indice SM

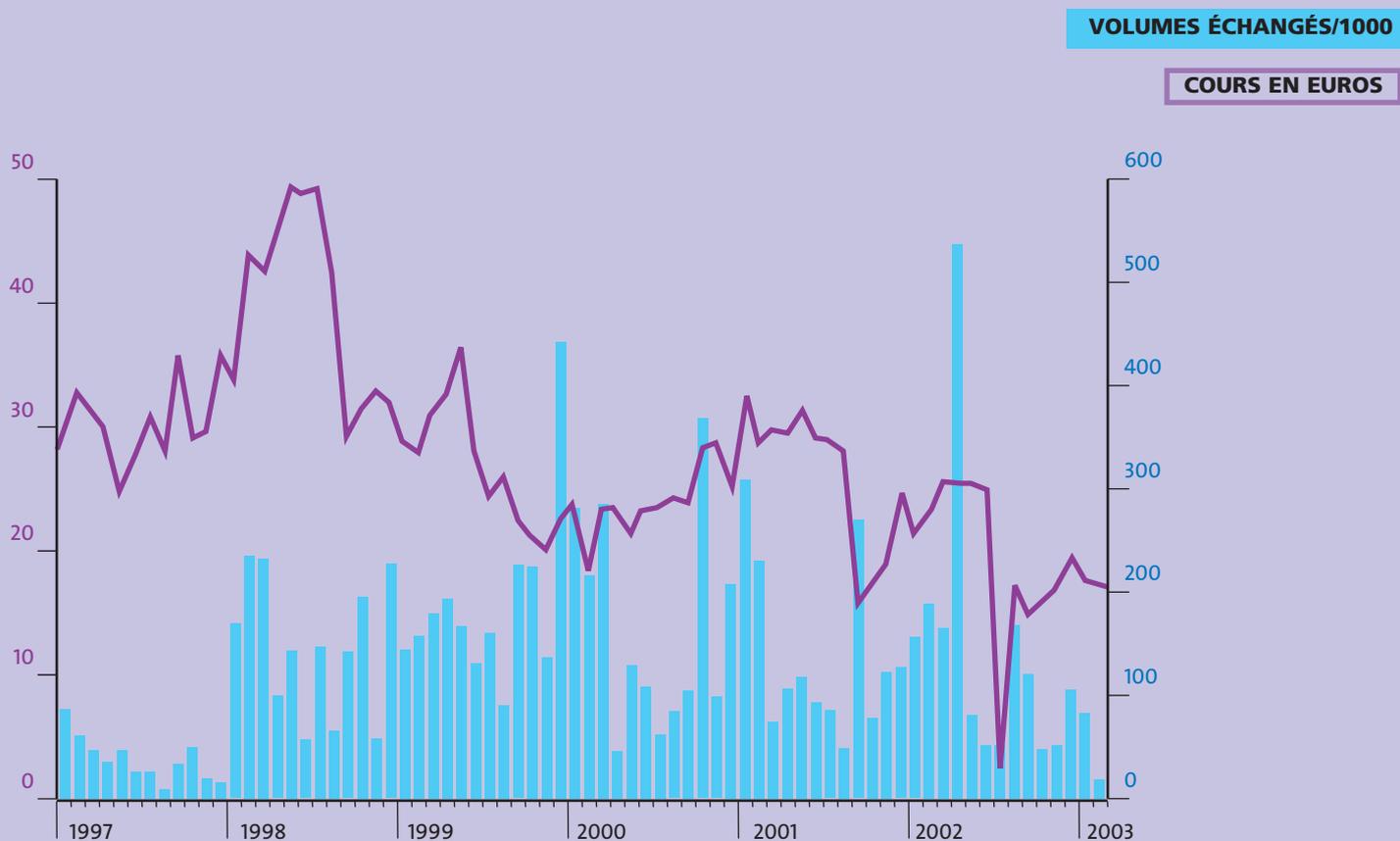
qui avait atteint également son plus haut niveau au mois de mai.

- A la publication du chiffre d'affaires semestriel le 11 juillet, le cours entame alors une chute vertigineuse de 55 % qui prendra fin le 14 octobre à 11,06 €, le cours le plus bas de l'année.

3. Une nouvelle fois à l'image des 2 indices de comparaison, CAC 40 et SM qui réalisent leur plus bas en octobre, le titre LISI rebondit brutalement pour terminer l'année à 19,80 € soit une hausse de 79 % en 2 mois et demi.

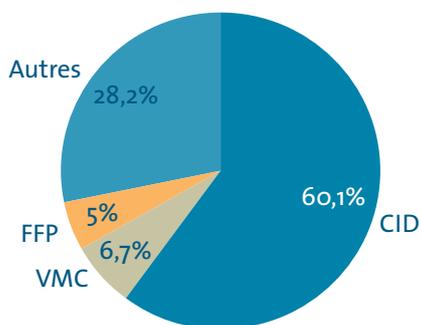
Sur l'ensemble de 2002 ; le cours aura baissé de 20,8 % à l'image de l'indice SM (-19,3 %), une performance toutefois moins triste que le CAC 40 (-33,7 %).

Dans un article daté du 31 janvier 2003, La Vie Financière classe LISI 12ème valeur la plus performante de l'ensemble du second marché sur la période 1991-2002.





ÉVOLUTION DU CAPITAL



TAUX DE ROTATION DU CAPITAL FLOTTANT DES 3 DERNIERS EXERCICES :

2002 : 61 % 2001 : 49% 2000 : 59 %

Le taux de rotation du capital flottant est égal aux volumes annuels échangés / nombre de titres du flottant.

MULTIPLES DE VALORISATION 2002

VE/CA	0,57
VE/EBITDA	3,78

VE : Valeur d'Entreprise = Capitalisation boursière + Endettement financier net au 31 décembre (Au 31 décembre 2002, la capitalisation boursière s'élève à 195 363 K€ et l'endettement financier net à 97 201 K€)

DONNÉES PAR ACTION EN EUROS 2002

RÉSULTAT NET	1,25
ACTIF NET	25,56
COURS PLUS HAUT	27,45
COURS PLUS BAS	11,06
COURS AU 31/12	19,80



TABLE DE CONCORDANCE

Afin de faciliter la lecture du rapport annuel enregistré comme document de référence, la table thématique suivante permet d'identifier les principales informations requises par la Commission dans le cadre de ses règlements et instructions d'application.

ATTESTATIONS DES RESPONSABLES

- Attestation des responsables du document
- Attestation des contrôleurs légaux des comptes
- Politique d'information

PAGES :

79 - 80
70, 78
35

RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL

CAPITAL :

- Particularités (limitation à l'exercice des droits de vote ...) 36
- Capital autorisé non émis 37
- Capital potentiel 37
- Tableau d'évolution du capital sur 5 ans 38

MARCHÉ DES TITRES :

- Tableau des évolutions des cours et volumes sur 18 mois 30, 34
- Dividendes 71, 76

CAPITAL ET DROITS DE VOTE

- Répartition actuelle du capital et des droits de vote 39 - 40
- Evolution de l'actionariat 40
- Pacte d'actionnaires 40

ACTIVITÉ DU GROUPE

- Organisation du groupe (information sur les filiales, relations mère et filiales) 14 - 19, 37
- Chiffres clés du groupe 4-5
- Informations chiffrées sectorielles (par activité, par zone géographique ...) 4-5
- Marchés et positionnement concurrentiel de l'émetteur 10 - 11
- Politique d'investissements 24 - 25
- Indicateurs de performance (création de valeur pour l'entreprise ...) 32

ANALYSE DES RISQUES DU GROUPE

- Facteurs de risques (marché, juridiques, industriels et environnementaux particuliers) 28 - 29, 68 - 69
- Assurances et couvertures des risques 68

PATRIMOINE, SITUATION FINANCIÈRE ET RÉSULTATS

- Comptes consolidés et annexes 45 - 66, 69
- Engagements hors bilan 67
- Honoraires des commissaires aux comptes et des membres et de leurs réseaux 81
- Ratios prudentiels réglementaires (banques, assurances, courtiers) 69
- Comptes sociaux et annexes 71 - 75

ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE CONTRÔLE

- Composition des organes 2 - 3
- Gouvernement d'entreprise 41 - 43
- Rémunération des mandataires sociaux et programmes de stock options 39 - 40
- Options consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux 39
- Plans de stock options et de BSPCE 40
- Conventions réglementées 78

ÉVOLUTION RÉCENTE ET PERSPECTIVES

- Evolution récente 46
- Perspectives 46 - 47, 49 - 50

LISI

Tour Gamma "A"
193, rue de Bercy
F75582 Paris

Direction Générale :

Espace Vauban
Boulevard Richelieu
BP 431 - 90008 Belfort Cedex
Tél. : 03 84 57 00 77
Fax : 03 84 57 02 00

www.lisi-group.com

LISI AEROSPACE

Tour Gamma "A"
193, rue de Bercy
F75582 Paris Cedex 12
Tél. : 01 44 67 85 85
Fax : 01 44 67 86 07

www.lisi-aerospace.com

LISI AUTOMOTIVE

28, faubourg de Belfort
BP 19 F90101 Delle Cedex
Tél. : 03 84 58 63 00
Fax : 03 84 58 65 93

www.lisi-automotive.com

LISI COSMETICS

Tour Gamma "A"
193, rue de Bercy
F75582 Paris Cedex 12
Tél. : 01 43 07 98 50
Fax : 01 43 43 65 93

www.lisi-cosmetics.com