

RAPPORT ANNUEL 2003
Document de référence



lisi

LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY



02

COMITÉ DE DIRECTION ET CONSEIL D'ADMINISTRATION

03

MESSAGE DE LA DIRECTION

04

CHIFFRES CLÉS ET INDICATEURS DE PERFORMANCE

06/07

HISTOIRE ET ORGANIGRAMME
PROFIL DE LISI : 1 MÉTIER, 3 SECTEURS D'ACTIVITÉ



08/09

CONCEPTS PARTAGÉS
POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

10/11

ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE

12/13

LISI AEROSPACE

14/15

LISI AUTOMOTIVE

16/17

LISI COSMETICS

18/19

RESSOURCES HUMAINES & IMPLANTATIONS INDUSTRIELLES

20/21

INVESTISSEMENTS
& RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

22/23

HYGIÈNE SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT

25/27

DONNÉES BOURSIÈRES



CONSEIL D'ADMINISTRATION ET COMITÉ DE DIRECTION



LE CONSEIL D'ADMINISTRATION *

GILLES KOHLER

Président

EMMANUEL VIELLARD

Vice Président

ERIC ANDRE

Administrateur

ROLAND BURRUS

Administrateur

PASCAL LEBARD

Administrateur

CHRISTIAN PEUGEOT

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

CHRISTOPHE 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

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



Comme nous l'avons évoqué dans notre précédent Rapport d'Activité, 2003 fut un exercice difficile pour les grands marchés de LISI.

Ainsi, les livraisons d'avions de plus de 100 places ont diminué de 14 % en 2003, BOEING, en fort recul, se faisant raver le leadership mondial par Airbus qui est parvenu à maintenir au dessus de 300 unités son niveau de livraison. Dans le monde automobile, les ventes mondiales de nos principaux clients, PSA, Renault et Volkswagen ont été globalement stables en volume par rapport à l'année précédente. Enfin, les dernières statistiques connues affichent une baisse de quelques points de la consommation de parfumerie alcoolique dans la Distribution Sélective.

Parallèlement, les dossiers d'acquisition sur lesquels nous travaillons n'ont pas abouti ; 2003 sera ainsi la 1ère année sans croissance externe depuis 1999.

Dans ces conditions, l'augmentation de 1,1 % à dollar constant du chiffre d'affaires consolidé de LISI à 506 M€ témoigne de la capacité de nos équipes à améliorer régulièrement nos parts de marché.

Au cours de ces 12 derniers mois, nous avons poursuivi le travail de consolidation de nos performances commerciales, industrielles et financières qui vise à donner davantage de lisibilité, de réactivité et de fiabilité à notre groupe.

- Sur le plan industriel, LISI AUTOMOTIVE a démarré début 2003 une opération de réduction significative des coûts de production baptisée ACE (Amélioration Continue vers l'Excellence) ; elle sera renforcée en 2004 et déployée dans les unités principales de la division Aéronautique. Symbole de cet effort de productivité, le taux de Valeur Ajoutée par personne aura progressé de plus de 7 % en 2003 par rapport à 2002.
- Dans le domaine de la Qualité, la tendance de fonds se rapproche du Zéro Défaut Total dans les 3 secteurs d'activité alors même que le groupe LISI livre des millions de compo-

sants par semaine. Gagner ce pari sera l'un des défis majeurs des prochaines années pour toutes nos Divisions.

- Dans le chapitre Hygiène Sécurité Environnement (HSE), nous avons achevé en 2003 le diagnostic complet des non-conformités par rapport à notre propre Référentiel en la matière, ceci pour la quasi totalité des sites français. En 2004, notre objectif affiché vise à réduire de moitié le nombre des non-conformités par site, ce taux de réduction s'appliquant également au nombre d'accidents du travail.

Ces quelques exemples illustrent l'engagement de LISI et de ses collaborateurs de progresser pour assurer le développement durable de l'entreprise par la maîtrise des risques identifiés.

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

Ils se retrouvent également dans l'amélioration des résultats consolidés de LISI en 2003 : à 51,9 M€ soit 10,2 % du chiffre d'affaires, l'EBIT progresse de plus de 10 % ; le résultat net passe de 12,4 M€ à 21,0 M€, soit une hausse de 69,4 % ; et le Cash Flow d'Exploitation à 35 M€, soit 7,0 % du chiffre d'affaires permet de ramener l'Endettement Financier Net de 97,2 M€ à 63,1 M€, représentant 24,6 % des capitaux propres et à peine plus d'une année de Capacité d'Autofinancement.

Enfin, l'exercice 2003 aura vu le renouvellement pour 5 ans du contrat AIRBUS, la livraison des premiers composants d'assemblage pour le nouvel avion A380 et l'enregistrement pour 24 M€ de nouvelles pièces dans l'Automobile, soit une progression de 40 % d'une année sur l'autre. Ces marques de confiance de nos clients nous incitent à poursuivre nos efforts. Au nom de tous les collaborateurs de LISI nous voudrions ici les remercier chaleureusement.

Gilles Kohler
Emmanuel Viellard

CHIFFRES CLÉS

QUELQUES REPÈRES

Chiffre d'affaires : **506 Millions d'Euros**

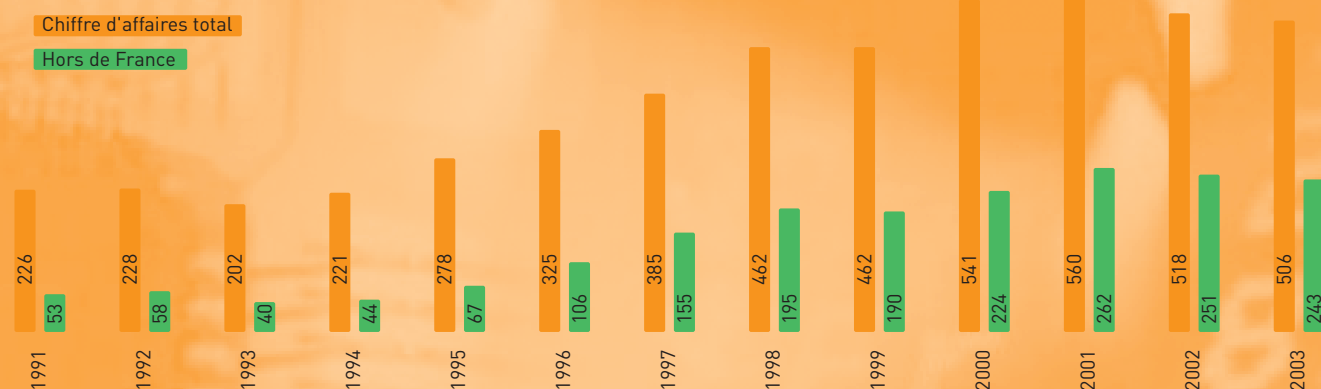
Effectifs (Inscrits) : **4 864**

Taux moyen de croissance annuel du chiffre d'affaires depuis 1993 : **+ 9,6 %**

Progression du titre sur 10 ans : **x 4,7**

LEADER DANS LES PROBLÉMATIQUES COMPLEXES D'ASSEMBLAGE

Société unique en Europe par la diversité de son offre produits, reconnue par des clients prestigieux et leader dans ses différents domaines d'activité : Aéronautique, Automobile et Parfumerie-Cosmétiques.

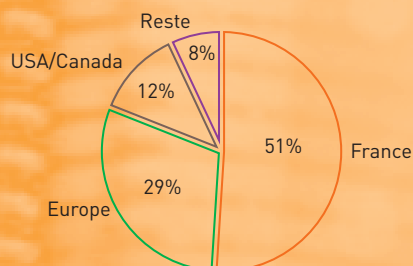


CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ (en M€)

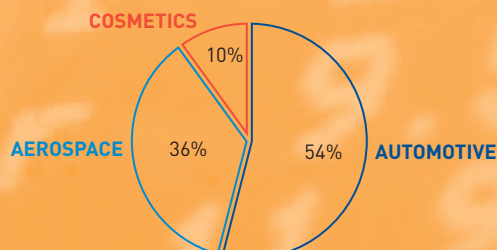
Le chiffre d'affaires annuel consolidé du groupe LISI s'établit à 506 M€ en baisse de 2,3 %.

La part du chiffre d'affaires hors de France reste stable à 48,1 % contre 48,4 % en 2002.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2003 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE (en %)



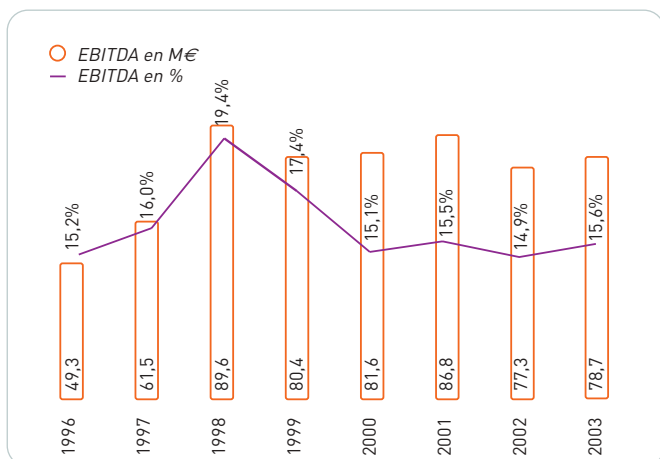
CHIFFRE D'AFFAIRES 2003 PAR ACTIVITE (en %)



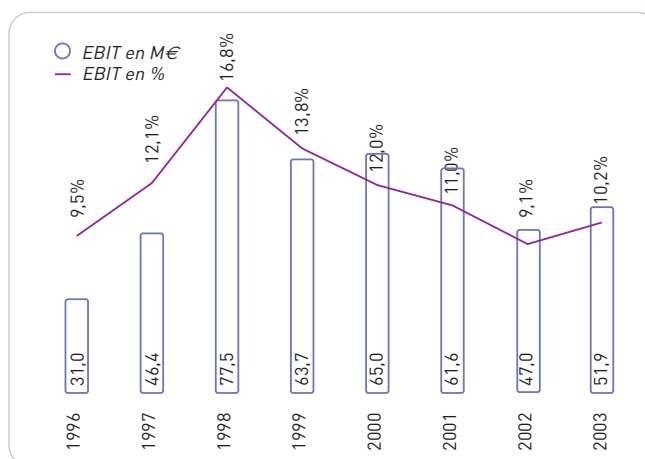
Après un point haut atteint en 1998, année record pour l'aéronautique aux Etats-Unis, la rentabilité du groupe s'était dégradée vers un plancher de 15 % d'*EBITDA* et 9 % d'*EBIT*.

Les mesures prises après le 11 septembre 2001 se sont traduites par un redressement progressif des résultats, l'*EBIT* franchissant de nouveau le seuil des 10 %.

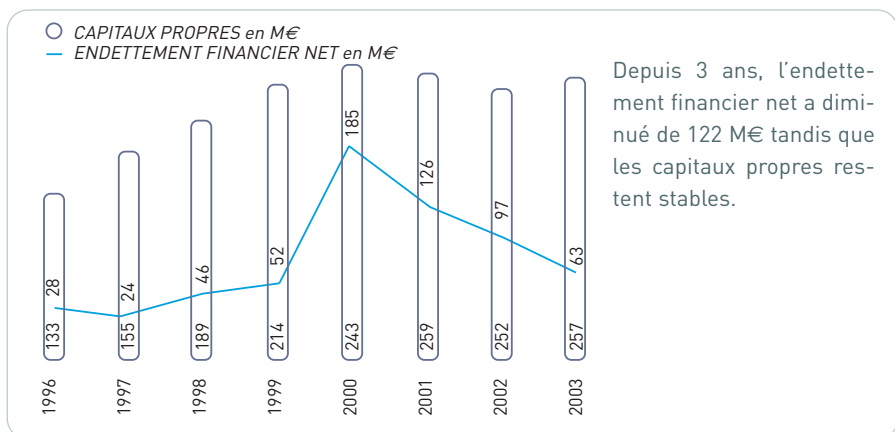
EBITDA



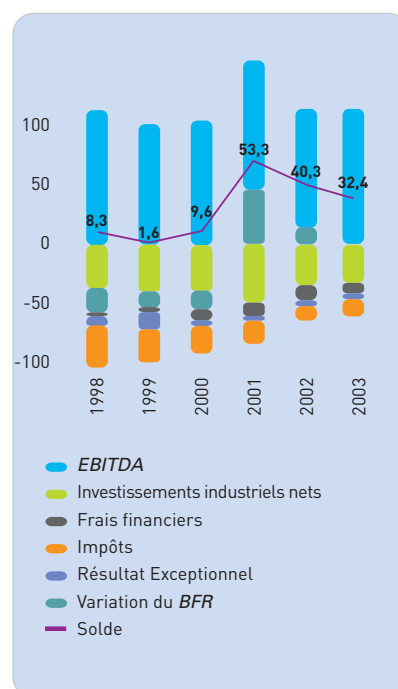
EBIT



CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT

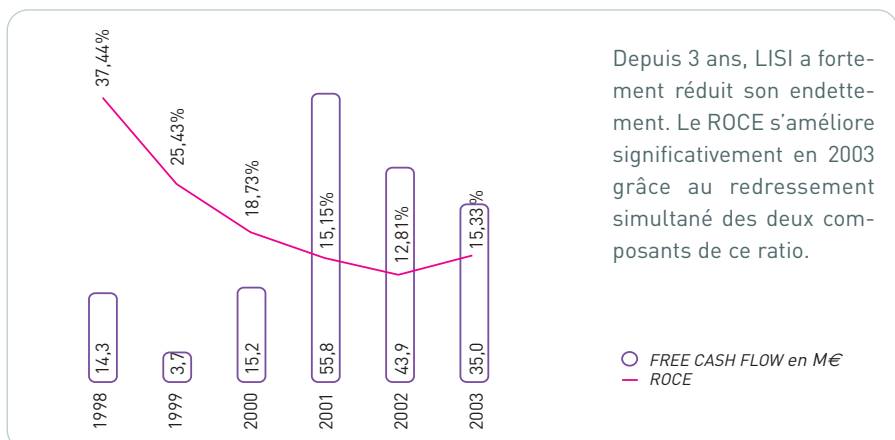


FLUX FINANCIERS



Ce graphique représente l'utilisation de l'*EBITDA*.

FREE CASH FLOW ET ROCE



Idées fortes :

Un vrai métier de spécialiste.

Aujourd'hui concentré sur ses marchés stratégiques.

Des clients partenaires prestigieux :

Airbus, Boeing, Embraer, Bombardier, Rolls Royce, Snecma, Pratt & Whitney, GEAE, Eurocopter, et les écuries de Formule 1 et Cart.

Peugeot, Renault, VAG, BMW, Daimler Chrysler, TRW, Bosch, Autoliv, Faurecia.

LVMH, Chanel, L'Oréal, Yves Saint-Laurent, Puig.

Des domaines de synergies :

5 chantiers transversaux :

- industriel, plan **ACE** (Amélioration Continue vers l'Excellence),
- sécurité, environnement, management des risques,
- achats,
- financements, assurances et management stratégique : méthodologie stratégique, budgétaire, reporting, système d'information,
- ressources humaines.



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.

* GFD : Générale de Forgeage et Décolletage

1 métier, 3 secteurs d'activité

Désormais un des seuls acteurs spécialisés dans son domaine d'activité avec une offre produits très large, le groupe LISI présente un profil équilibré dans 3 marchés aux cycles opposés : l'AERONAUTIQUE, l'AUTOMOBILE et la PARFUMERIE-COSMETIQUES. Ce positionnement permet d'amortir les effets de cycles particulièrement prononcés de certains secteurs.

La répartition sectorielle correspond à la taille des marchés. Avec 36 % du total du chiffre d'affaires consolidé,

LISI AEROSPACE occupe des positions mondiales de premier plan dans le tiercé de tête des leaders.

La division automobile a représenté 54 % des ventes consolidées. **LISI AUTOMOTIVE** sert les marchés des constructeurs automobiles européens et des équipementiers mondiaux.

Enfin, la division **LISI COSMETICS** réalise 10 % des ventes du groupe essentiellement dans le segment de la parfumerie sélective. Dans cette niche de marché LISI COSMETICS se classe parmi les fournisseurs reconnus avec

des offres produits tant dans le domaine métal que plastique.

Les clients partenaires du groupe LISI attendent des produits adaptés à chaque application, à chaque développement ou à chaque plate-forme ou modèle.

Dans les 3 marchés, la différenciation concurrentielle se fait sur la capacité à optimiser une fonction tant par l'innovation technologique que par les gains à l'assemblage.

ORGANIGRAMME FONCTIONNEL DU GROUPE LISI

LISI AEROSPACE

- B.U. AIRFRAME EUROPE
- B.U. AIRFRAME USA
- B.U. ENGINES & CRITICALS
- B.U. SPECIALTY FASTENERS
- B.U. RACING

LISI AUTOMOTIVE

- B.U. FIXATIONS VISSÉES
- B.U. COMPOSANTS
- B.U. FIXATIONS CLIPPÉES

LISI COSMETICS

- B.U. PRODUITS MÉTALLIQUES
- B.U. PRODUITS PLASTIQUES

B.U. : Business Unit

1977

GFI 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 Solutions 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.



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 partagées 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.

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.



Généralement, le cycle normal de chacun de nos métiers commence par les études techniques, la qualification du site de production par nos clients suivi du démarrage de la relation client qui peut se convertir par des succès commerciaux sur des produits phares. Ce cycle, s'il peut prendre une certaine durée qui s'étale sur plusieurs exercices n'engendre pas de conséquences comptables significatives avant la facturation du produit. Toutes les démarches en amont sont passées en charge dans l'exercice où elles sont constatées.



TECHNOLOGIES	AEROSPACE	AUTOMOTIVE	COSMETICS
Frappe à froid	■	■	
Frappe à chaud	■	■	
Usinages classiques	■	■	■
Usinages cnc	■	■	
Découpage - emboutissage	■	■	■
Injection	■	■	■
Traitements thermiques ou traitements de surface	■	■	■
Assemblage	■	■	■
SERVICES	AEROSPACE	AUTOMOTIVE	COSMETICS
Recherche & Développement	■	■	
Produits propriétaires	■	■	
Co-développement	■	■	■
Stocks avancés	■	■	

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 ; 10 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 près de 30 % 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 4,8 % du chiffre d'affaires en 2003 avec une moyenne supérieure à 6,2 % pour les 5 derniers exercices.

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



LES ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE 2003

01

Janvier

AEROSPACE

Annonce du programme 7E7 par Boeing : études préliminaires.

Démarrage de l'assemblage des 1/4 de tours sur le site de Tijuana (Mexique).

AUTOMOTIVE

Lancement du plan ACE dans 2 usines du groupe LISI AUTOMOTIVE. Ce plan sera étendu progressivement aux autres sites du groupe.

COSMETICS

Incendie de l'atelier de polissage de Saint-Saturnin du Limet.

02

Février

AUTOMOTIVE

Obtention de commandes de fixations métallo-plastique pour BMW série 1 et 3 et Audi A6.

COSMETICS

4 nouvelles machines d'injection pour le site de Nogent.

Commandes importantes de «J'Adore de Dior» pour le site de Nogent.

03

Mars

AEROSPACE

Démarrage des relations avec Lamborghini.

Première commande de pièces frappées à froid chez BAT et distribuées aux USA par A1.

AUTOMOTIVE

Premières livraisons de tiges de guidage produites à Mississauga (Canada).

Regroupement de la force de vente Allemagne sur le site d'Heidelberg.

04

Avril

AEROSPACE

Mise en place de l'ERP Movex sur le site de Saint-Ouen l'Aumône.

Première commande significative de McLaren.

Montée en puissance du Monadlock II et Torlon Clip Nut chez Monadnock.

AUTOMOTIVE

Commandes obtenues pour le SUV Touareg de VW et Cayenne de Porsche.

COSMETICS

Mise en place des premières machines d'assemblage automatique flexible sur le site d'Aurillac.

Regroupement sur un seul site de toutes les activités italiennes.

05

Mai

AEROSPACE

Qualification par Boeing du site de Tijuana.

Qualification par Airbus du site de Torrance (USA).

Lancement officiel de l'A400M.

AUTOMOTIVE

Inauguration du nouveau bâtiment de l'usine d'injection plastique d'Heidelberg permettant d'accompagner la croissance de la B.U. Fixations Clippées.

COSMETICS

Lancement d'un nouveau produit pour Estée Lauder sur le site de Saint-Saturnin du Limet et démarrage "d'Attraction de Lancôme".

Lancement du spray cap "N° 5 de Chanel" pour Aurillac.

06

Juin

AEROSPACE

Salon du Bourget : présentation des fixations et de l'outillage de pose pour l'A380.

Mise en place de la nouvelle organisation AEROSPACE par Business Units.

AUTOMOTIVE

Nomination en tant que fournisseur stratégique de Johnson Controls International.

07/08

Juillet/août

AEROSPACE

Assistance à la pose des fixations très gros diamètre pour l'assemblage des premiers tronçons de l'A380 sur les sites Airbus de Nantes et Saint-Nazaire.

Commande de GEAE en nouveaux produits (Torx®, axes, hook nuts).

AUTOMOTIVE

Succès commerciaux aux USA pour l'usine de Mississauga (TRW et ADVICS).

Solution "Easy Rivet" montée sur Citroën C5 et homologuée par Peugeot pour la 407.

09

Septembre

AUTOMOTIVE

Premières commandes de barres de torsion pour Mississauga (BREED).

COSMETICS

Arrivée des premières machines numérisées de polissage à Saint-Saturnin du Limet.

10

Octobre

AEROSPACE

Présentation du plan industriel et logistique à Airbus.

11

Novembre

AEROSPACE

Annonce par Airbus du plan d'économies « Route 06 » visant à réduire ses coûts de 1,5 milliards d'euros.

COSMETICS

Mise au point d'une nouvelle machine d'assemblage pour un nouveau produit important à Aurillac.

Lancement d'une nouvelle ligne homme pour Chanel.

12

Décembre

AEROSPACE

Qualification par Boeing des produits type LGP à Torrance.

Fin du programme de réhabilitation de l'unité de Monadnock.

Confirmation du programme 7E7 par Boeing.

AUTOMOTIVE

Commande de VW pour solutions optimisées du montage des seuils de portes.



LISI AEROSPACE

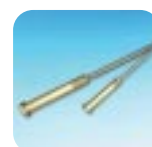


Les fixations et composants d'assemblage pour l'aéronautique



Des marchés aéronautiques en phase de consolidation

Le premier semestre 2003 s'est déroulé dans une ambiance morose, marquée par la guerre en Irak, la lutte contre le SRAS et les difficultés financières ou faillites des compagnies aériennes Nord Américaines. En terme de trafic aérien, le point bas a été atteint en mai, avec un recul de plus de 15 % comparé au même mois de l'année précédente. Le deuxième semestre s'est avéré beaucoup plus prometteur avec la disparition progressive des grandes menaces d'ordre mondial (SRAS, IRAK) accompagnée d'un début de reprise de l'économie : conséquemment le trafic aérien a retrouvé en fin d'année son niveau de fin 2003. Dans ce contexte AIRBUS a conforté son statut de leader mondial de l'aéronautique civil avec 284 commandes (300 en 2002)^[1] et 305 livraisons (303 en 2002)^[1] à comparer avec BOEING qui annonce 240 commandes (251 en 2002)^[1] et 281 livraisons (381 en 2002)^[1]. Les nouveaux programmes attendus ont été confirmés (7E7 pour BOEING et A400M pour AIRBUS)^[1] et ceux récemment lancés (A380, F7X) ont respecté leurs échéances. Embellie également du côté des constructeurs de Regional Jets, BOMBARDIER annonçant une hausse de ses cadences en fin d'exercice, EMBRAER tenant ses engagements relatifs à l'ERJ 170 et 190^[1]. La seule ombre au tableau aura été la baisse significative du dollar par rapport à l'euro en pénalisant fortement les industries aéronautiques européennes ; Celle-ci a conduit par exemple AIRBUS à lancer un plan d'économies, « Route 06 », visant à réduire ses coûts d'approvisionnement et de fabrication de 1.5 milliards d'euros. 2004 s'annonce comme une année de consolidation sur des bases supérieures ou égales à celles de 2003 avant une reprise plus franche attendue pour 2005.



[1] Source : clients.

Les concurrents identifiés sont : ALCOA Fastening System (groupe ALCOA) - SPS Technologies (groupe PCC).

Une nouvelle organisation qui colle au marché

Pour LISI AEROSPACE, l'année 2003 a été marquée par le déploiement d'une nouvelle organisation destinée à faciliter la croissance de la société, le retour aux niveaux de performance économique historique et la constitution d'une société de « rang mondial ».

Cette organisation s'articule désormais autour de 5 *business units* (Airframe Europe, Airframe USA, Engines & Criticals, Specialty Fasteners, et Racing) et de deux divisions commerciales (Europe et USA).

En Europe,

Sans conteste, l'année aura été marquée par AIRBUS, qu'il s'agisse de la renégociation de nos contrats pour les 5 ans à venir ou d'un niveau d'activité supérieur à nos prévisions généré principalement par l'A380.

Sur le plan industriel, la filiale turque d'Izmir, pilotée et appuyée par le site de Villefranche-de-Rouergue, se développe conformément au plan et totalise 128 collaborateurs en fin d'année. La phase suivante du plan repose sur l'obtention des homologations clients, notamment AIRBUS, SNECMA et ROLLS ROYCE.

S'agissant de gestion, les fonctions de notre ERP sont maintenant opérationnelles et mures tant à Villefranche-de-Rouergue qu'à Saint-Ouen l'Aumône et contribuent à l'amélioration de nos performances en particulier dans les domaines de la traçabilité et de la fiabilité des délais.

En Amérique du Nord,

Après 9 mois difficiles, l'activité s'est redressée sur la fin de l'exercice grâce à la distribution et aux constructeurs d'avions régionaux (EMBRAER et BOMBARDIER).

Les synergies au sein du groupe ont permis de mobiliser des

ressources de production aux Etats-Unis pour AIRBUS, permettant d'une part d'offrir un service de qualité alors que la demande était ponctuellement très élevée, et d'autre part de soutenir l'activité localement.

La société MONADNOCK (*B.U. Specialty Fasteners*), acquise l'an dernier, a été complètement transformée au cours de l'exercice : c'est un site rénové, organisé en cellules de production, animé par une équipe nouvelle et doté de nouvelles qualifications produits (MONADLOCK II, TORLON CLIP NUT) qui s'apprête à accompagner le redémarrage du marché.

Toujours des succès dans la compétition et le haut de gamme automobile

Ce segment qui réalise 12 % de l'activité totale de LISI AEROSPACE a été créé en 1998 et connaît depuis lors des succès sur tous les marchés :

- Formule 1 : Position de leader incontournable avec les principales écuries.
- Série CART : Ouverture du compte COSWORTH.
- IRL : Accompagnement de TRD dans le développement d'un nouveau moteur.
- Rallye : Développement de solutions innovantes avec Peugeot, Citroën et Mitsubishi.
- Voitures haut de gamme : mise au point du lancement de la Lamborghini Quattroporte, relations avec Maserati, AMG, Audi...
- Motos : Développement de nouvelles technologies pour Ducati.

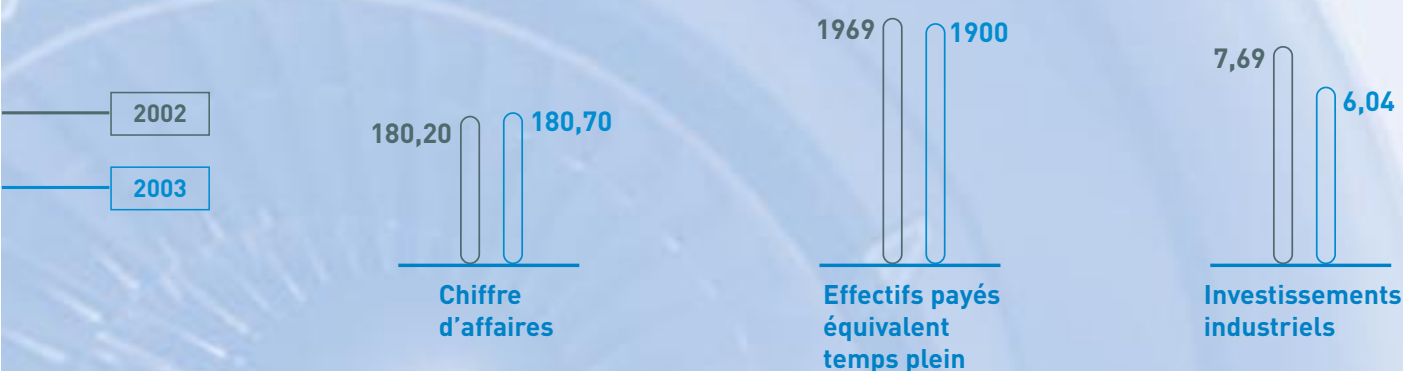
CHIFFRE D'AFFAIRES AEROSPACE

180,7 M€

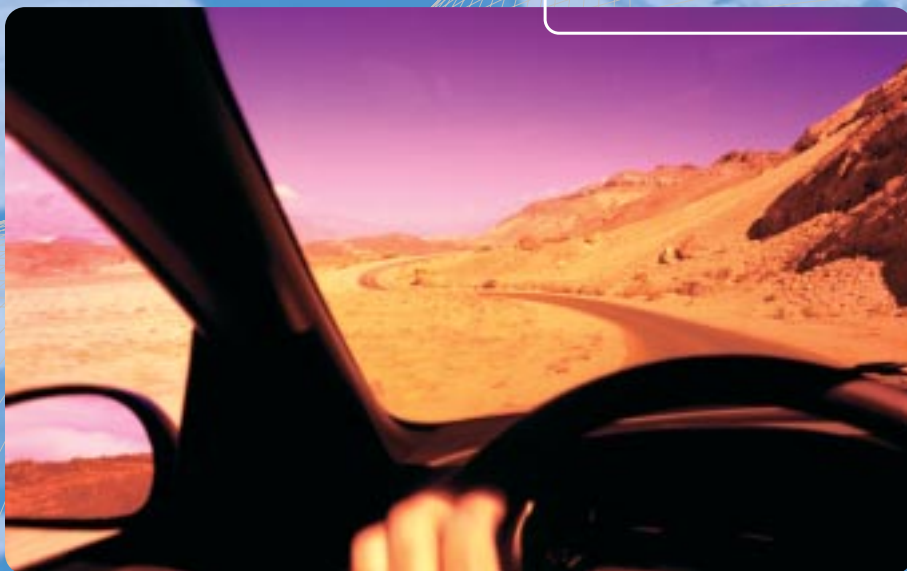
EFFECTIFS (ETP)

1900

CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS EN MILLIONS D'EUROS



LISI AUTOMOTIVE



Fixations & composants d'assemblage pour l'automobile



Marchés automobiles en 2003 : en léger recul par rapport à 2002

Au début de l'année 2003, les marchés européens et internationaux apparaissaient plus incertains qu'en 2002 à cause du conflit latent avec l'Irak, des incertitudes sur la reprise économique et la baisse du chômage en Europe aggravées par le spectre d'un durcissement de l'imposition sur les voitures de société en Allemagne. « L'hypothèse grise » prévoyait une chute des marchés mondiaux de l'ordre de 5 à 7 %. Finalement, la baisse a eu lieu mais elle fut moins forte que prévue.

Marché américain

Sur l'ensemble de 2003, les immatriculations de véhicules aux USA ont affiché un recul limité à 1,0 % par rapport à 2002 et de 4,3 % par rapport à l'année 2000 qui fut la meilleure année. Les ventes des Big 3 reculant tandis que celles de TOYOTA, NISSAN et BMW progressaient. En Amérique du Sud, le marché brésilien a diminué de 3,5 % tandis que le marché argentin a poursuivi son rebond (+ 87 %) sur une base très faible.

Marché asiatique

Les immatriculations sur le marché japonais, en légère augmentation à + 1,5 % par rapport à 2002 finissent cependant très en retrait par rapport aux années fastes. Sur ce marché, le grand perdant est HONDA (- 28,1 %) tandis que TOYOTA et NISSAN continuent à progresser.

Le marché chinois représente un potentiel énorme et devrait atteindre à moyen terme 1,5 million de voitures particulières par an et à plus long terme 10 millions par an. En 2003, la Chine est devenu le 4^{ème} producteur mondial de véhicules, camions y compris, dépassant pour la première fois la France.

Marché européen⁽¹⁾

Le marché européen aura continué son recul en 2003, soit - 1,3 % par rapport à 2002. Il aura ainsi baissé de plus de 6,5 % par rapport à 1999, la meilleure année d'immatriculations en Europe. Sur les cinq marchés principaux, on a assisté à une chute très forte du marché français (- 6,3 %) et à une légère baisse du marché allemand (- 0,5 %) et du marché italien (- 1,2 %). En Grande-Bretagne, les immatriculations sont restées à un très haut niveau (2,6 millions de véhicules représentant une hausse de + 0,6 %). Enfin, le marché espagnol (+ 3,8 %) a été soutenu par des mesures gouvernementales d'aide au remplacement des véhicules de plus de 10 ans.

Constructeurs européens⁽¹⁾

PSA, 1^{er} client de LISI AUTOMOTIVE, recule en Europe (- 2,7 %) mais progresse légèrement au plan mondial. Cette baisse plus accentuée pour la marque PEUGEOT, est expliquée par le fort recul des immatriculations en France où PSA est leader et par la phase de transition avant l'arrivée de nouveaux modèles (Peugeot 407, Peugeot 107, mais aussi Citroën C4).

RENAULT, 2^{ème} client de LISI AUTOMOTIVE, est revenu en force au 2^{ème} semestre grâce aux ventes de la Mégane et du Monospace Scénic qui compensent la chute des ventes de Clio et Laguna. Les ventes du groupe VW, en chute de 2,5 %, ont été soutenues par les marques SEAT et SKODA tandis que la marque VOLKSWAGEN reculait de 4,7 % en raison du lancement tardif de la nouvelle Golf.

BMW augmente sa pénétration sur le marché européen grâce au succès continu de la Mini et aux ventes de la nouvelle Série 5 (+ 1,4 %). DAIMLER CHRYSLER recule de 2,7 %. FIAT et FORD voient leurs immatriculations chuter de 10,2 % et 4,4 % tandis que les Japonais et les Coréens consolident leurs avancées avec respectivement + 9 % et + 19,4 %.

Nouvelles solutions Clients

LISI AUTOMOTIVE agit principalement sur 2 des 3 grandes zones de production en fournissant d'une part directement les constructeurs automobiles en Europe et, d'autre part les implantations mondiales des équipementiers. Par exemple : 1 véhicule sur 8 dans le monde est équipé du système « Ball in ramp », système de rattrapage de jeu des freins de parking développé pour un des principaux équipementiers mondiaux. La mise en place en début d'année 2003 de la nouvelle organisation « Direction de la Recherche et des Solutions Clients »

[1] Source : ACEA.

Les concurrents identifiés sont : Textron Fastening System (groupe TEXTRON) - ITW - TRW Fastening System (groupe TRW Automotive) - Kamax - Nedschroef - Fontana - Raymond.

sous la responsabilité de la Direction Commerciale a porté ses fruits avec un doublement des nouveaux produits développés sur la période. La montée en puissance de ces nouvelles applications se fera progressivement en 2004 et surtout en 2005. Plus que jamais, créer des solutions clients innovantes est la base d'une croissance organique continue : nos efforts dans ce sens redoubleront les prochaines années.

Nouvelle organisation

LISI AUTOMOTIVE déploie la palette de solutions la plus complète du marché européen avec notamment la capacité d'offrir des solutions « multimatières ». Afin d'augmenter les synergies des bureaux d'études des **Business Unit** Clippées Métal et Fixations Clippées Plastique, nous avons décidé de les fusionner. Ce nouvel ensemble - fixations clippées - comprend désormais quatre usines et deux bureaux d'études :

Puiseux (France) :	Fixations Clippées Métal et Plastique
Heidelberg (Allemagne) :	Fixations Clippées Métal
Mellrichstadt (Allemagne) :	Fixations Clippées Plastique
Beijing (Chine) :	Fixations Clippées Plastique

Productivité et Qualité

L'opération « Amélioration Continue vers l'Excellence » lancée en janvier 2003 avec l'aide d'un cabinet de consultants dans 4 usines du groupe a réussi et portera complètement ses fruits en 2004. La démarche sera ainsi étendue dès cette année dans quatre autres usines. En complément, nous avons rehaussé nos niveaux d'exigence pour atteindre les performances que visent nos principaux clients dans le domaine de la qualité.

Développement à l'international

Les ventes de LISI AUTOMOTIVE à l'export continue d'augmenter passant de 43,2 % du chiffre d'affaires total en 2002 à 45,6 % en 2003. Désormais la République Tchèque est devenue le 3^{ème} pays de facturation pour LISI AUTOMOTIVE devant l'Espagne. Nos efforts d'internationalisation vont continuer avec l'usine du Canada qui tournera à pleine capacité mi 2004 et avec nos recherches de croissance externe en Allemagne et dans les pays émergents.

CHIFFRE D'AFFAIRES AUTOMOTIVE

278,8 M€

EFFECTIFS (ETP)

2542

CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS EN MILLIONS D'EUROS

2002

2003

283,2 278,8

Chiffre
d'affaires

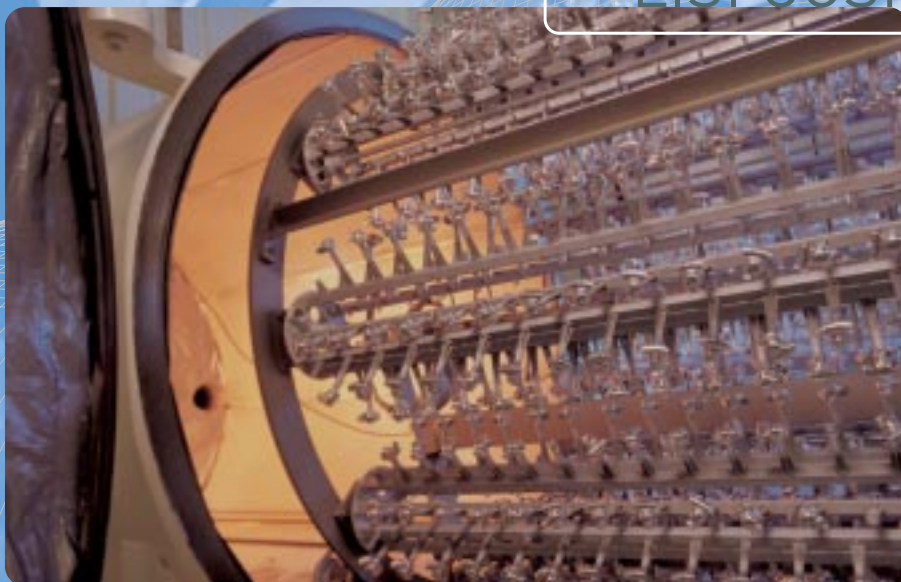
2530 2542

Effectifs payés
équivalent
temps plein

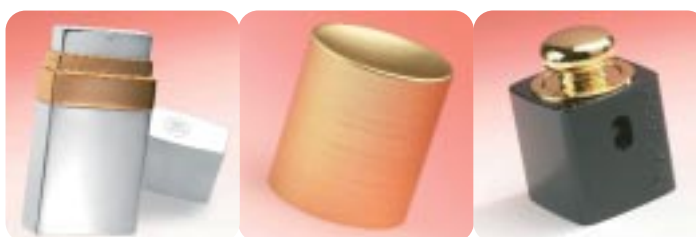
18,35 13,90

Investissements
industriels

LISI COSMETICS



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



Peu d'entreprises du secteur parfumerie/cosmétiques ont été épargnées par la conjoncture. Le SRAS et la guerre en Irak avec la dégradation des relations franco-américaines ont largement contribué au malaise économique du début d'année. Mais les dangers éloignés, 2003 s'est avérée fertile avec 490 lancements^[1] contre 450 en 2002. Seul bémol à cette relative envolée, la part réelle des innovations ne représente que 20 % contre 80 % de redesign de gammes existantes. Deux tendances de fond perdurent : d'une part les mouvements de concentration du secteur continuent, le plus significatif étant le rachat de Wella par Procter & Gamble, d'autre part le transfert d'industrialisation vers l'Asie qui attire de plus en plus les marques leaders de la cosmétique s'accroît. LISI COSMETICS, grâce à sa panoplie complète de fabricant de composants d'assemblage en métal et plastique et à ses moyens de finition reste l'un des acteurs majeurs du secteur.

Marché / Faits marquants et nouvelle donne : le poids des Géants

Procter & Gamble a ouvert le bal avec le rachat en avril de l'allemand Wella (qui représente les marques : Hugo Boss, Patou, Lacoste, Helmut Lang, ... et les marques : Rochas, Gucci, Montblanc, Dunhill, Anna Sui, Max Mara, Mexx, ... via sa division Cosmopolitan Cosmetics). En absorbant le numéro 9 mondial (Wella), Procter & Gamble est resté n° 2 de la Beauté mais a acquis encore plus d'emprise sur son secteur d'activité. Avec un chiffre d'affaires à plus de 11 milliards d'Euros (contre 8,08 milliards d'Euros en 2002), le groupe est désormais loin devant Unilever Cosmetics et talonne L'Oréal.

LVMH se recentre sur ses marques phares telles que Dior, Guerlain, Givenchy et Kenzo. L'Oréal se positionne en force en Asie en devenant majoritaire chez Shu Uemura. Par ailleurs, chaque groupe leader entreprend la recherche et l'exploitation de nouveaux segments grâce à de nouvelles marques, à l'instar de L'Oréal avec Viktor and Rolf ou de Procter & Gamble avec Helmut Lang.

[1] Source : Fashion Daily.

Les concurrents identifiés sont : TPI (groupe ALCAN) - Rexam Beauty (groupe REXAM) - Qualipac (groupe POCHET) - Texen (groupe PSB) et ILEOS (groupe NORDEST).

LISI COSMETICS : un capital confiance confirmé

Malgré le contexte difficile et les conséquences de l'incendie de l'atelier de polissage à Saint-Saturnin-du-Limet, la crédibilité de LISI COSMETICS et la qualité de ses produits ont rarement été remises en cause par ses clients. Elle a su conserver des parts de marché importantes chez les leaders : au sein du Groupe L'Oréal comme chez Chanel, LVMH, Cosmopolitan Cosmetics, Puig ou Yves Saint-Laurent Beauté. Cartier est redevenu une référence client pour LISI COSMETICS avec la miniature de leur nouvelle ligne. La fin du déstockage de 2002 s'est concrétisée par la reprise des commandes sur plusieurs produits lancés en 2001 (« Very Sexy for Him de Victoria's Secret », « X-Centric de Dunhill », « Rush for Men de Gucci »), comme sur des lignes phares telles « J'Adore de Dior » et « Organza de Givenchy ».

Et toujours de beaux challenges relevés

Parmi les produits qui ont fait l'actualité de l'année, LISI COSMETICS a contribué aux succès de lignes majeures. Ce fut le cas pour « Sensi d'Armani », le pendant féminin d'Acqua di Gio toujours indétrônable dans « le top five » des meilleures ventes mondiales depuis 7 ans. LISI COSMETICS est fier de produire les coiffes de ces deux références Armani. Par ailleurs, conformément aux objectifs annoncés par Dior, « Addict » a bien intégré « le top 15 ». Cette année a également confirmé les places de « J'Adore de Dior » et de « Coco Mademoiselle de Chanel » dans ce palmarès très convoité.

Parmi les nouveautés de l'année 2003, on retrouve le rechargeable « Allure » et le « Spray-cap N°5 de Chanel », « Essenza di Zegna », la première ligne de la griffe italienne de luxe, lancée au sein du pôle parfums de créateurs d'Yves Saint-Laurent, ainsi que « for her » du créateur espagnol Narciso Rodriguez (Groupe Shiseido).

Cette dernière référence illustre parfaitement la tendance actuelle du marché : une pièce massive, résultat du surmoulage d'un insert pour optimiser le tendu de sa surface et qui lie différents types de résines dont le vernis final assure la profondeur de teinte.

Cette année, d'autres produits ont fait l'objet de volumes importants comme « Attraction de Lancôme », le re packaging « Rive Gauche Femme et Homme d'Yves Saint Laurent », « Quick Cover de Chanel », « My Couture de Givenchy », « Pure life de Mexx » ou « Imagine d'Ellen Tracy ». Tous les produits, même les plus simples en apparence, exigent une mise en œuvre complexe. La nouvelle version « d'Eau d'Issey » pour Issey Miyaké résume assez bien cette constante puisque à travers les éléments de la coiffe s'expriment pleinement nos quatre métiers de référence : l'injection plastique (perle, clip, insert), l'emboutissage aluminium, le traitement de surface (corps de l'ensemble) et enfin l'assemblage.

Dans le maquillage sélectif, LISI COSMETICS a développé ses capacités de production en mascaras, lipgloss et boîtiers grâce à de nouveaux équipements d'assemblage automatique. Ce marché représente aujourd'hui 15 % du chiffre d'affaires européen des produits de Beauté mais peut devenir un relais non négligeable de croissance, ce segment actif se développant plus rapidement que celui du parfum sélectif (Taux Moyen de Croissance Annuel + 8,2 %).

Nouvelles exigences logistiques « groupe »

En 2003, LISI COSMETICS a réalisé près d'un tiers de son activité avec des produits nouveaux grâce à ses capacités à intervenir très en amont des projets des clients mais aussi en ayant accompagné les mutations profondes du marché : l'avènement de nombreuses petites marques dans

le parfum sélectif, l'explosion des licences de créateurs émergents comme Chantal Thomas, Paul Smith, Michael Kors, Marc Jacobs, ... et le développement du « Middle Market ».

Enfin, nous aurons également renforcé nos relations avec nos grands clients en introduisant chez LISI COSMETICS des méthodes logistiques dupliquées du secteur automobile mais adaptées au secteur de la Parfumerie-Cosmétiques.

CHIFFRE D'AFFAIRES COSMETICS

51,2 M€

EFFECTIFS (ETP)

693

CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS EN MILLIONS D'EUROS

2002

2003

50,70 51,20

Chiffre d'affaires

647 693

Effectifs payés équivalent temps plein

2,90 4,05

Investissements industriels



RESSOURCES HUMAINES

EFFECTIFS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

Inscrits fin période	2003	2002	Ecart 03/02
France	3 405	3 478	-2%
USA	511	535	-4%
Allemagne	506	516	-2%
Angleterre	199	165	21%
Turquie	128	108	19%
Chine	71	69	3%
Italie & Espagne	24	35	-31%
Canada	20	17	18%
Total	4 864	4 923	-1%
S/T Hors France	1 459	1 445	1%

Les effectifs hors de France progressent de 1% : les sites Aéronautiques bénéficient de la reprise du marché, en Angleterre (+ 21%) comme en Turquie (+19%).

La Chine et le Canada poursuivent régulièrement leur montée en charge, notamment au rythme des certifications des pièces fabriquées et livrées directement pour les équipementiers du continent Nord Américain en ce qui concerne l'usine canadienne de Mississauga.

EFFECTIFS PAR TRANCHE D'ÂGE À FIN 2003

Inscrits fin période	2003
← 20 ans	41
20-29 ans	882
30-39 ans	1 373
40-49 ans	1 458
50-59 ans	1 019
60 et +	91
Total	4 864

EFFECTIFS INSCRITS PAR DIVISION

Inscrits fin période	2003	2002	Ecart 03/02
AEROSPACE	1 915	1 875	2%
AUTOMOTIVE	2 369	2 434	-3%
COSMETICS	571	605	-6%
Holding	9	9	0%
Total Groupe	4 864	4 923	-1%
Intérimaires	207	311	-33%

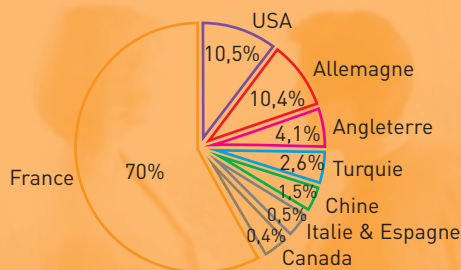
EFFECTIFS PAR CATÉGORIE EN 2003

Inscrits fin période	2003
Ouvriers et Techniciens d'Atelier	3 272
Employés et Techniciens	645
Agents de maîtrise	505
Cadres	442
Total	4 864

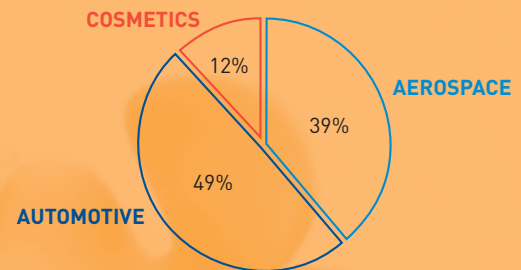
TURNOVER 2003 CONSOLIDÉ

ETP	5 143
Départs volontaires	205
Taux Turnover	4 %

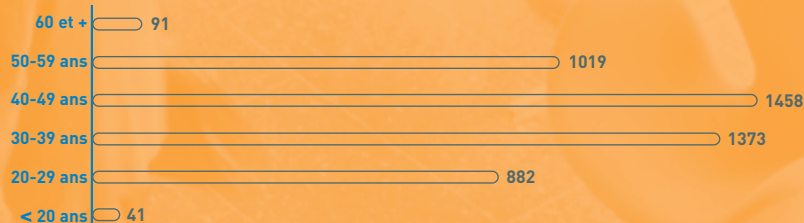
Effectifs par zone géographique (en 2003)



Effectifs par division (en 2003)



Effectifs par tranche d'âge



USA
5 sites en Amérique du Nord

Europe
19 sites en France
3 sites en Allemagne
1 site en Grande Bretagne
1 site en Italie

Asie
1 site en Chine
1 site en Turquie

USA

AEROSPACE

City of Industry (USA, Cal)
Paramount (USA, Cal)
Torrance (USA, Cal)
Tijuana (Mexique)

AUTOMOTIVE

Mississauga (Canada)

Europe

AEROSPACE

Saint-Brieuc (22)
Saint-Ouen-l'Aumône (95)
Vignoux-sur-Barangeon (18)
Villefranche-de-Rouergue (12)
Collégien (77)
Rugby (Angleterre)

AUTOMOTIVE

Dasle (25)
Dette (90)
Grandvillars (90)
Lure (70)
Melisey (70)
Monistrol-sur-Loire (43)
Puisseux-Pontoise (95)
Scionzier (74)
Saint-Florent-sur-Cher (18)
Thiant (59)
Heidelberg (Allemagne)
Mellrichstadt (Allemagne)
Vöhrenbach (Allemagne)

COSMETICS

Aurillac (15)
Neuilly sur Eure (61)
Chartres (28)
Saint-Saturnin-du-Limet (53)
Arignano (Italie, Turin)

Asie

AEROSPACE

Izmir (Turquie)

AUTOMOTIVE

Beijing (Chine)

DES INVESTISSEMENTS CIBLÉS



Les décisions de réduction des engagements d'investissements prises dans toutes les divisions du groupe LISI fin 2002 se sont traduites en 2003 par une baisse du taux d'investissement ; à 24,1 millions d'euros, ceux-ci représentent néanmoins 4,8 % du chiffre d'affaires consolidé.

Exercice	Investissements Industriels	En % du Chiffre d'Affaires
1999	38,1 M€	8,2 %
2000	31,8 M€	5,9 %
2001	37,1 M€	6,6 %
2002	29,3 M€	5,7 %
2003	24,1 M€	4,8 %

Dans la division **Aéronautique**, une part importante des investissements a concerné l'usine turque d'Izmir pour 1,4 M€ comprenant des machines de production (presses, rectifieuses, tour CN, etc) mais aussi un équipement complet de fours de traitement thermique et de matériels de contrôle. Le site est maintenant totalement autonome pour la production d'une gamme étendue de fixations "standard" aéronautiques.

Parmi les autres investissements significatifs de la division, nous soulignerons ceux spécifiques au nouvel AIRBUS A380 (usine de Saint-Ouen-l'Aumône), les moyens destinés aux produits très techniques de Villefranche-de-Rouergue (centre d'usinage, presse instrumentée de fort tonnage, etc), la remise à niveau complète du site de MONADNOCK en Californie ou encore la création d'une cellule « *fast track* » à Saint-Brieuc qui a rencontré un vif succès auprès des écuries de Formule 1.

La division **Automobile**, après 5 années de forts investissements dans les domaines de la frappe à froid, du traitement thermique et du contrôle automatique, a destiné ses dépenses d'équipements principalement au plan de réduction des coûts *ACE* : réimplantations, mises en ligne de machines, automatisations, robotisations et améliorations des temps d'utilisation des équipements sur les sites de Delle, de Dasle ou de Saint-Florent-sur-Cher.

Les investissements de capacité ont été réalisés en partie dans la **Business Unit** Composants Mécaniques avec l'acquisition d'une nouvelle ligne de fabrication de vis raccords à Melisey et dans la **Business Unit** Fixations Clippées avec l'extension de l'usine d'injection plastique de Mellrichstadt.

A noter aussi le démarrage d'une première tranche de dépenses destinées à la modernisation et à l'uniformisation des systèmes d'informations dans l'ensemble de la division LISI AUTOMOTIVE.

Le plan d'investissements de la division **Parfumerie-Cosmétiques** a été fortement revu après l'incendie de l'atelier de polissage de pièces en métal de l'usine de Saint-Saturnin-du-Limet dont la reconstruction était devenue prioritaire. Cet événement explique la majeure partie de la croissance des dépenses d'équipements de LISI COSMETICS qui atteignent le taux exceptionnel de 7,9 % du chiffre d'affaires.

Dans la continuité des politiques des années précédentes, la **Business Unit** Plastique a maintenu ses efforts de renouvellement de presses à injecter et de machines d'assemblage dans ses sites de Nogent-le-Phaye (Chartres) et d'Aurillac.



AEROSPACE



AUTOMOTIVE



COSMETICS

Investissements industriels

6,0 M€

13,0 M€

4,0 M€*

En % du chiffre d'affaires

3,3 %

4,7 %

7,9 %

* nets des flux d'investissements financiers en crédit-bail.

RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT



Comme les années précédentes, les principaux travaux réalisés dans le domaine de la Recherche et du Développement ont concerné les divisions AEROSPACE et AUTOMOTIVE.

Exercice	Dépenses de recherche et développement	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 %
2003	11,4 M€	2,3 %

Globalement, le nombre de brevets déposés par les différentes sociétés du groupe LISI avoisine 20 unités par an. Ils protègent sur des territoires qui pourraient varier des développements effectués sur des pièces nouvelles à haute technologie en collaboration avec différents partenaires du groupe.

LISI AEROSPACE

Aboutissement de 3 années de travaux d'études et essais, le système de fixation Pull-In a été qualifié en 2003 pour l'assemblage voilure/fuselage de l'Airbus A380. Avec plus de 4 000 boulons en Titane et en Inconel de gros diamètres jusqu'à 25,4 mm, assurant cette jonction vitale très fortement chargée en fatigue, LISI AEROSPACE sera donc largement présent dans la phase d'assemblage final en avril 2004. Les travaux se sont poursuivis en 2003 sur la mise en oeuvre d'alliages de titane haute résistance (1 250 MPa) en vue de la version A380 FREIGHTER pour pouvoir répondre aux objectifs ambitieux d'augmentation de performance et de réduction de masse fixés par Airbus.

De l'autre côté de l'Atlantique, LISI AEROSPACE a engagé la dernière phase d'un vaste programme de qualification qui permettra de voir en 2004 un renforcement significatif de sa présence sur tous les programmes Boeing dans le créneau des fixations à bague sertie.

LISI AUTOMOTIVE

La nouvelle organisation d'un Bureau d'Etudes Produits unique, travaillant en liaison étroite avec le commercial et les *Business Units*, a montré son efficacité : la prise de commandes de produits nouveaux a augmenté de 50 % pour la deuxième année consécutive.

Deux illustrations de cette performance : l'enregistrement des premières commandes de nouveaux produits (tiges de guidage et barres de torsion) conçus spécifiquement pour nos clients nord-américains qui seront fabriqués dans l'usine nord américaine de MISSISSAUGA ; le démarrage en Europe pour le groupe PSA des fabrications en série d'une nouvelle attache clippée baptisée Easy-Rivet®. LISI AUTOMOTIVE fonde de grands espoirs pour diffuser, dans les prochains mois, à d'autres constructeurs européens, ce produit breveté destiné à la fixation (sans montage) de panneaux aérodynamiques sur Citroën C5 et Peugeot 407. Dans le domaine de la recherche, des résultats très significatifs ont été obtenus dans la connaissance des matériaux et de leur mise en œuvre :

- Dans le cadre du plan de réduction des coûts de LISI AUTOMOTIVE, nommé *ACE*, la standardisation de l'emploi d'une gamme d'aciers a permis de réduire la consommation des outillages et d'améliorer les *TRS*.
- L'amélioration de la fiabilité des produits reste un objectif prioritaire : ainsi des travaux de recherche sur la prévision du comportement à la fatigue des vis ont fait l'objet d'une thèse en 2003. Soutenus par l'ANVAR et réalisés en partenariat avec le Laboratoire de Mécanique Appliquée de l'Université de Besançon (LMA), ils ont débouché sur une méthode de calcul pratique utilisée dans plusieurs développements de composants de sécurité.

La simulation numérique a fait elle aussi des progrès importants : l'acquisition de FORGE3 a étendu les possibilités de calcul à la simulation du forgeage de pièces non symétriques. Le groupe "calcul" s'est attaché aussi à poursuivre la simulation des produits dans leurs fonctions. C'est ainsi qu'il a développé des méthodes de simulation des fixations clippées, afin de réduire leurs délais de développement et de mieux prévoir, par exemple, la filtration des bruits.

HYGIÈNE - SÉCURITÉ & ENVIRONNEMENT

Les préoccupations en matière d'Hygiène, de Sécurité ou du respect de l'Environnement (HSE), qu'elles proviennent du domaine réglementaire ou de la volonté du groupe LISI de mieux connaître ses risques pour mieux les maîtriser, nous ont amené à intensifier nos efforts en 2003.



Dans le domaine réglementaire

Les nouvelles directives européennes *COV*¹ ou *ATEX*² parues en 2003 comme les règles *ADR*³ et celles imposant l'élimination des *PCB*⁴ ont commencé à être intégrées dans notre organisation Hygiène Sécurité et Environnement (HSE) : connaissance des nouvelles obligations, actions de formation des personnels spécialisés et mise en place des premières mesures de réduction des risques.

Un socle commun : les tableaux de bord HSE

Parallèlement, le groupe a poursuivi ses travaux d'identification des risques dans le domaine HSE, au-delà même des exigences strictement réglementaires.

Le socle de ces travaux est constitué par les tableaux de bord trimestriels établis par les sites de LISI dans lesquels sont listées toutes les non-conformités par rapport au "Référentiel HSE Groupe" défini avec l'aide du Cabinet VERITAS : non-conformités administratives, techniques (eau, air, bruit) ou industrielles (installations, fiches produits, déchets, conditions de travail) ; écarts par rapport à la situation réglementaire et aux demandes des assureurs, etc.

Au 31 décembre 2003, la quasi-totalité des grands sites français de LISI avaient identifié leurs non-conformités.

Le challenge que s'est fixé le groupe LISI en 2004 vise à diminuer le total de celles-ci de 50 % en France et d'étendre progressivement cette méthodologie aux sites étrangers. Dans cette optique, les sites allemands ont créé leur propre "Référentiel HSU" qui sera mis en application dès 2004.

1 - COV : Composants Organiques Volatils

2 - ATEX : Atmosphères Explosives

3 - ADR : Accord européen sur le transport des matières Dangereuses par la Route

4 - PCB : Les Polychlorobiphényles plus connus sous la dénomination de pyralène, arochlor ou askarel

Les plans d'amélioration sécurité & environnement

La dynamique et la rigueur des travaux menés dans le domaine Sécurité et Environnement reposent sur des Plans d'Amélioration (PASE) découlant des tableaux de bord et conduits dans chaque site par un Animateur Hygiène Sécurité Environnement.

La très grande majorité des sites français de LISI ont bâti en 2003 leurs plans d'actions programmant pour les 4 prochaines années les investissements et les charges dans les rubriques de « mise en conformité des machines » (capotage des presses, instructions systématiques au poste, renforcement de l'éclairage, etc.) ; de « respect de l'environnement » (zone de rétention autour des machines, fiches déchets, étude de sols, etc.) ; d'amélioration des « conditions de travail » (aménagement des postes, embellissement des locaux, etc.) de « renforcement de la sécurité des biens et des personnes » ou encore de formation (mise en place des Conseillers à la Sécurité pour le Transport des Matières Dangereuses (CSTMD).

Cartographie des risques et sensibilisation de tous

La volonté affichée de LISI de mieux maîtriser ses risques n'aura pas permis d'éviter deux événements dramatiques en 2003 : l'incendie de l'atelier de polissage de l'usine de LISI COSMETICS à Saint-Saturnin-du-Limet (Mayenne) ; l'inondation de l'usine LISI AEROSPACE de Villefranche-de-Rouergue (Aveyron).

L'un et l'autre n'auront provoqué que des dégâts matériels sans dommage corporel.

Mais du fait des perturbations temporaires qu'ils auront néanmoins entraînées, en particulier vis à vis de nos clients, ils auront souligné l'urgence de renforcer nos ambitions et nos moyens pour établir dès 2004 une cartographie des risques précise et exhaustive.

La prise de conscience de ces enjeux par la totalité des collaborateurs de LISI et leur participation active pour progresser rapidement dans la maîtrise des risques environnementaux et dans le domaine de la sécurité au travail restera une préoccupation majeure du groupe pour les prochaines années.

DONNÉES BOURSIÈRES



Une année exceptionnelle

Profil d'année en "V"

Après un premier trimestre plutôt difficile à l'image de l'ensemble du marché boursier, le titre a amorcé une remontée progressive à partir de début avril 2003 pour passer la barre des 20,00 € en juin alors que le cours le plus bas avait été atteint le 11 mars 2003 à 14,40 €.

Correction du cours

Le titre a ensuite poursuivi un parcours sans faute sur la période pour toucher un maximum de 33,00 € le 23 décembre 2003. En 12 mois le cours est passé de 19,80 € à 30,75 € au 31 décembre 2003 soit une progression de + 55,3 %.

Sur-performance par rapport aux indices

Sur une courte ou longue période, le titre LISI a largement surpassé les indices de références.

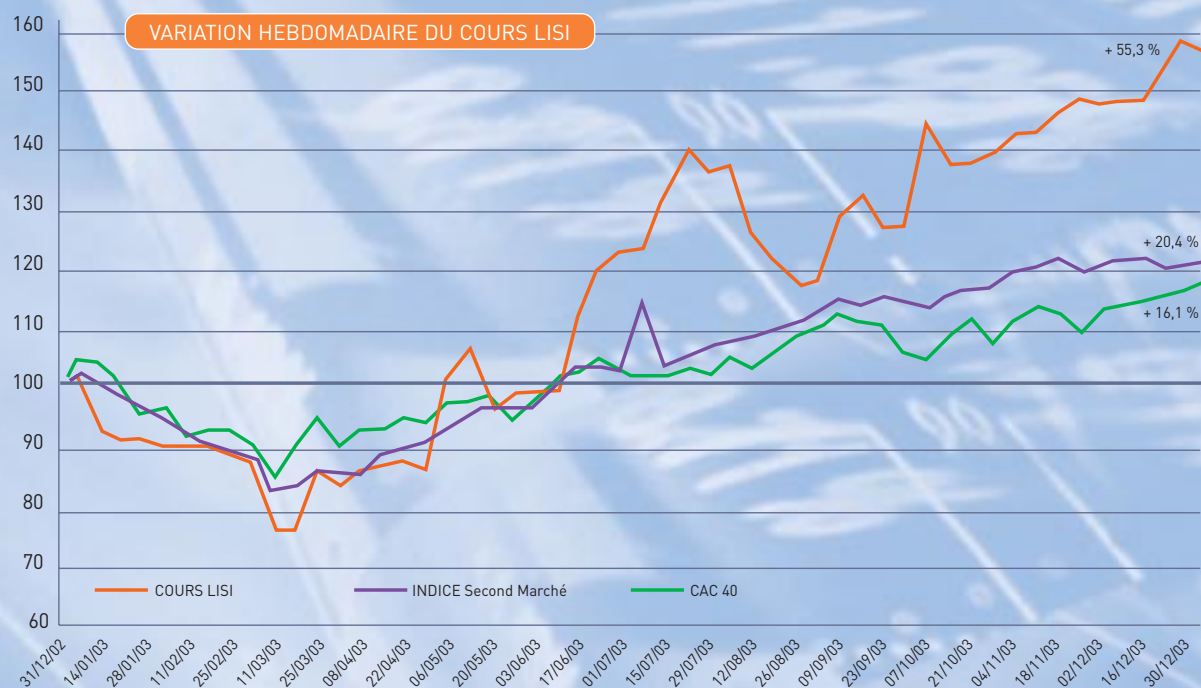
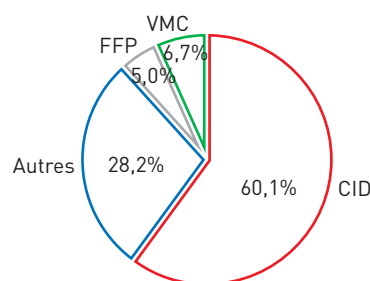
	1 an	3 ans	7 ans	10 ans
CAC 40	+ 16,1 %	- 40,0 %	+ 53,4 %	+ 56,9 %
2 nd Marché	+ 20,4 %	- 21,3 %	+ 32,1 %	+ 53,6 %
LISI	+ 55,3 %	+ 20,4 %	+ 40,1 %	+ 369,1 %

Un volume de transactions qui assure la liquidité du titre

Au 31 décembre 2003, le titre LISI se classait au 47^{ème} rang en terme de capitalisation du continu non SRD regroupant 216 valeurs. La valeur journalière des capitaux échangés atteint 118 K€ pour une moyenne de 5 100 titres échangés.

Ainsi, le taux de rotation du flottant sur l'année 2003 s'élève à 46 %.

Structure du capital



Données par action en euro 2003

Résultat net consolidé	2,13
Actif net consolidé	26,02
Cours plus haut	33,00
Cours plus bas	14,40
Cours au 31/12/2003	30,75

Taux de rotation du capital flottant des 3 derniers exercices :

2003	2002	2001
46 %	61 %	49 %

Données boursières

Dates	Cours de clôture en €	+ Haut en €	+ Bas en €	Moyenne par séance en €	Volumes de transactions en K €	Titres traités dans le mois (sauf hors système)
2002						
juin	25,16	27,00	24,10	25,55	1 300	51 480
juillet	20,65	25,12	19,01	22,07	1 139	50 924
août	17,60	21,30	17,60	19,45	3 409	33 877
septembre	14,70	17,99	14,70	16,35	1 801	118 642
octobre	15,85	15,85	11,06	13,46	617	47 293
novembre	17,37	18,90	15,90	17,40	869	50 900
décembre	19,80	21,40	18,00	19,70	2 078	104 094
2003						
janvier	17,70	20,10	17,30	18,70	1 540	82 445
février	17,30	18,25	17,30	17,78	324	18 161
mars	16,40	17,30	14,40	15,85	1 349	86 212
avril	19,49	19,49	15,90	17,70	3 599	209 660
mai	19,50	21,00	18,85	19,93	728	36 240
juin	23,32	24,20	18,61	21,41	1 070	50 055
juillet	27,00	27,50	24,00	25,75	3 604	138 783
août	23,70	26,40	22,30	24,35	4 044	163 351
septembre	25,00	26,00	24,10	25,05	6 117	240 326
octobre	28,00	28,27	25,35	26,81	1 676	61 343
novembre	28,95	29,75	28,00	28,88	3 352	117 582
décembre	30,75	32,10	29,00	30,55	2 612	88 189
2004						
janvier	35,05	36,50	30,00	33,25	2 278	70 920
février	36,80	37,00	33,00	35,00	1 416	40 039

Historique

- **20 juin 1989** : Introduction au Second Marché de la Bourse de Paris de l'action GFI Industries.
- **21 janvier 1998** : Transfert au Continu A (changement de catégorie de cotation).
- **13 mai 1998** : Division par 5 du nominal des actions. Admission des 9 697 955 actions nouvelles de 10 Francs de nominal au lieu et place des 1 939 591 actions de 50 Francs de nominal.
- **18 décembre 2001** : Adhésion au segment NextPrime d'Euronext Classification FTSE 215.

Informations boursières

Next Prime FTSE 215 - Second Marché - Appartenance au SBF 250

Code ISIN : FR0000050353

Code Reuters : GFII.PA

Code Bloomberg : FII FP

Établissement chargé des titres : BNP PARIBAS

Contrat d'animation : BNP PARIBAS EQUITIES France, M. Olivier BERTHET

Calendrier 2004

Date	Support	Informations
13 janvier 2004	Presse Financière Quotidien.	Chiffre d'affaires exercice 2003
16 janvier 2004	BALO	Chiffre d'affaires exercice 2003
01 mars 2004	Conseil d'Administration	LISI
02 mars 2004	Presse /SFAF	Résultats exercice 2003
06 mars 2004	Presse Financière Hebdo.	Résultats exercice 2003
16 avril 2004	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires 1 ^{er} trimestre 2004
16 avril 2004	BALO	Résultats exercice 2003
23 avril 2004	BALO	Chiffre d'affaires 1 ^{er} trimestre 2004
11 mai 2004	Assemblée Générale LISI	Approbation des comptes 2003
Semaine 21/04	BALO	Approbation des comptes 2003
23 juin 2004	Conseil d'Administration	LISI
12 juillet 2004	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires 2 ^{ème} trimestre 2004
19 juillet 2004	BALO	Chiffre d'affaires 2 ^{ème} trimestre 2004
31 août 2004	Conseil d'Administration	LISI
1 septembre 2004	Presse/SFAF	Résultats semestriels 2004
4 septembre 2004	Presse Financière Hebdo.	Résultats semestriels 2004
8 septembre 2004	BALO	Résultats semestriels 2004
13 octobre 2004	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires 3 ^{ème} trimestre 2004
15 octobre 2004	BALO	Chiffre d'affaires 3 ^{ème} trimestre 2004
13 janvier 2005	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires exercice 2004
17 janvier 2005	BALO	Chiffre d'affaires exercice 2004
Mars 2005	Presse Financière Hebdo. + BALO	Résultats exercice 2004