



RAPPORT ANNUEL
2004

LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

lisi

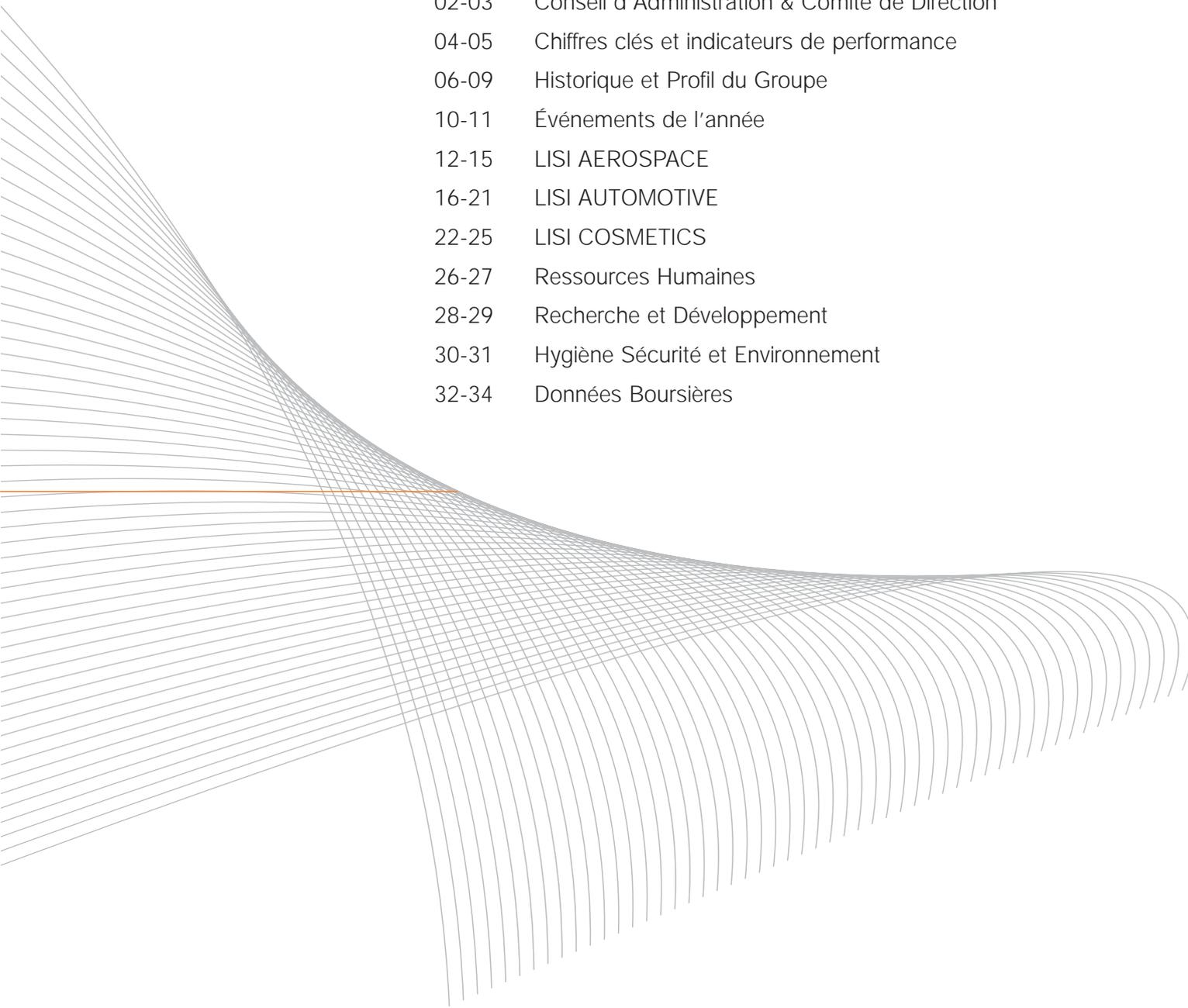


AMIF

Conformément aux dispositions des articles 211-1 à 211-42 du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers, le présent document a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 27 avril 2005. Il pourra être utilisé à l'appui d'une opération financière s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des Marchés Financiers.



Sommaire



02-03	Message de la Direction
02-03	Conseil d'Administration & Comité de Direction
04-05	Chiffres clés et indicateurs de performance
06-09	Historique et Profil du Groupe
10-11	Événements de l'année
12-15	LISI AEROSPACE
16-21	LISI AUTOMOTIVE
22-25	LISI COSMETICS
26-27	Ressources Humaines
28-29	Recherche et Développement
30-31	Hygiène Sécurité et Environnement
32-34	Données Boursières

Message de la direction

Pour cet exercice 2004, nous nous étions fixés trois objectifs majeurs : le retour à la croissance du chiffre d'affaires, la poursuite de l'amélioration des résultats et la consolidation de la structure financière du groupe.

Nous sommes heureux de pouvoir offrir à nos actionnaires une année qui aura tenu ses promesses.

- Ainsi, le chiffre d'affaires consolidé à 541 M€ progresse d'un exercice sur l'autre de 7 % bénéficiant à la fois d'un fort taux de croissance organique mais aussi du redémarrage de la politique d'acquisition à travers la société tchèque FORM a.s. reprise en juin 2004.

- Grâce à l'amélioration de la productivité en particulier, les résultats suivent cette tendance favorable : à 63,2 M€ soit 11,7 % du chiffre d'affaires, l'EBIT augmente de 22 % et le résultat net atteint 24,5 M€ en hausse de 16 % par rapport à l'exercice précédent.
- Enfin, pour la quatrième année consécutive, le Cash Flow d'Exploitation dépasse 7 % contribuant à la réduction significative de l'endettement financier net du groupe qui représente moins de 13 % des capitaux propres au 31 décembre 2004.

Le résumé de ces performances se retrouve dans la progression du dividende soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale pour un montant de 0,90 € par action.

→ comité de direction



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
Président de LISI AUTOMOTIVE

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

Toutes nos divisions, chacune à leur manière, auront contribué à la réussite de ces objectifs : une forte croissance des ventes et des résultats brillants pour LISI AEROSPACE, le maintien de la rentabilité de LISI AUTOMOTIVE malgré des hausses significatives des matières premières et la capacité d'adaptation remarquable de LISI COSMETICS dans une conjoncture toujours très difficile.

Qu'il nous soit permis ici de féliciter chaleureusement toutes nos équipes et de les remercier pour « l'Excellence » de leur travail au cours de ces derniers exercices.

Deux événements structurants pour l'avenir se détachent de cet exercice : l'Airbus A380 et le FSP⁽¹⁾ Conception de PSA.

Pour le dernier-né d'Airbus, LISI AEROSPACE a créé et développé en partenariat avec son client en un temps record plusieurs systèmes

d'attaches et de fixations nouvelles dans des dimensions jamais réalisées auparavant. De son côté, LISI AUTOMOTIVE obtenait de PSA un contrat de conception de la totalité des fixations de la remplaçante de la Citroën C5 : jamais à ce jour un constructeur automobile n'avait confié une telle responsabilité à l'un de ses fournisseurs de fixations.

Ces deux projets symbolisent la volonté et la capacité du groupe à apporter à ses clients de nouvelles solutions d'assemblage plus techniques, plus compétitives et plus performantes ; mais ils confortent aussi notre stratégie de tisser des liens plus forts avec nos clients dont la satisfaction reste notre premier objectif pour les années futures.

Gilles Kohler

Emmanuel Viellard

conseil d'administration

Gilles KOHLER
Président

Emmanuel VIELLARD
Vice Président

Eric ANDRE
Administrateur

Roland BURRUS
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

(1) Full Service Provider.



Jean-Philippe KOHLER
Directeur Délégué de LISI en charge
de l'audit interne



Georges LAMMOGLIA
Directeur Général
de LISI AUTOMOTIVE



Daniel PITSCHMANN
Directeur Général
Commercial International
de LISI AUTOMOTIVE



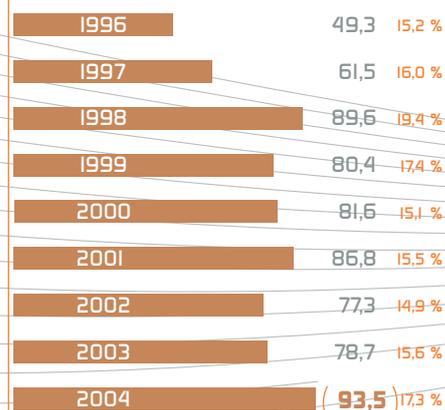
Laurent SANCHEZ
Directeur Général Administration
Finance de LISI AUTOMOTIVE



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

Chiffres clés

EBITDA EN M€



L'EBITDA gagne près de 2 points par rapport à 2003 pour atteindre un niveau proche des plus hauts historiques à 17,3 % du chiffre d'affaires.

541

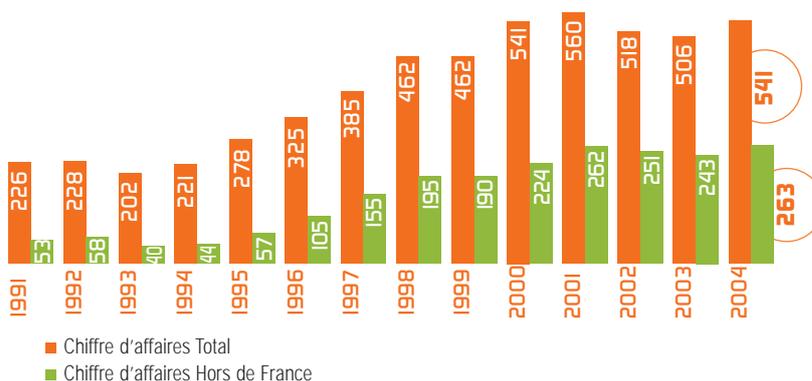
millions d'euros
de chiffre d'affaires

+8,6 %

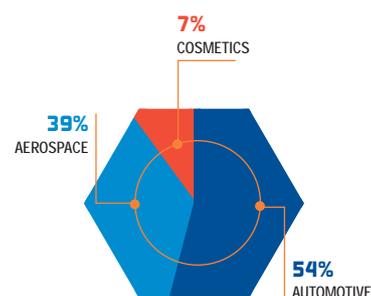
de croissance
organique

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ EN M€

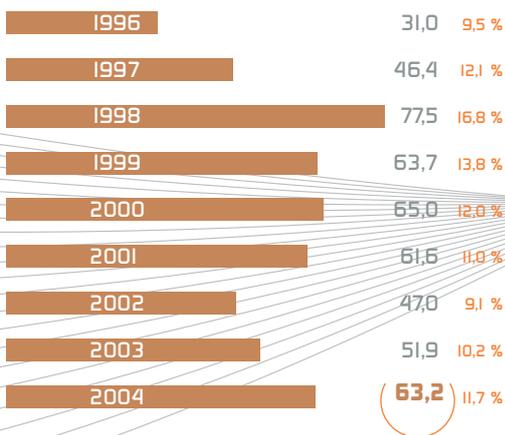
Le chiffre d'affaire consolidé du groupe LISI s'établit à 541 M€ en hausse de + 6,9 %. La part du chiffre d'affaires réalisée à l'étranger augmente également de + 8,2 % et représente ainsi 49 % du total.



CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ EN %

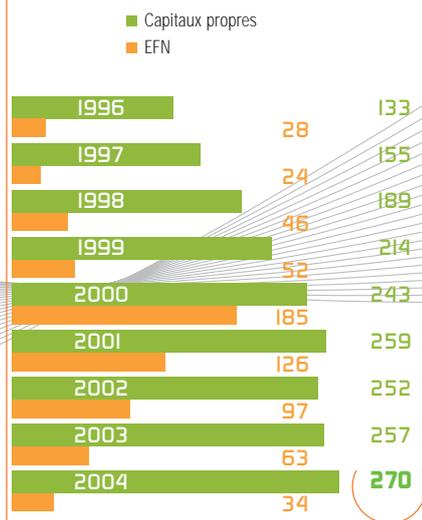


→ EBIT EN M€



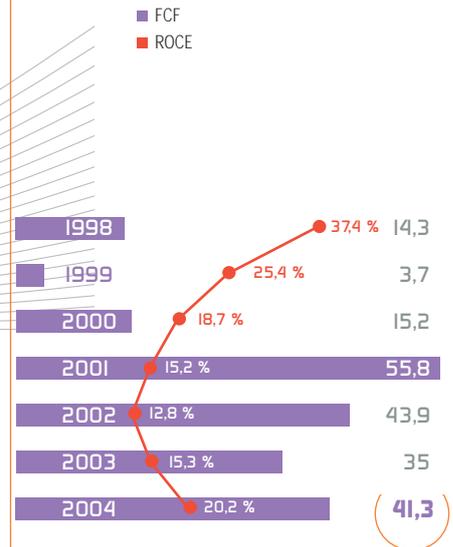
L'EBIT progresse de près de 22 % à 63,2 M€, soit une marge opérationnelle de 11,7 %.

→ CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT EN M€



La dette financière nette atteint fin 2004 un niveau réduit de 34,3 M€ (185 M€ en 2000), soit un gearing de seulement 12,7 %, divisé par 5 en 4 ans.

→ FREE CASH FLOW ET ROCE



Malgré un montant soutenu des investissements, le free Cash Flow progresse sensiblement à 41 M€ soit 7,6 % du chiffre d'affaires.

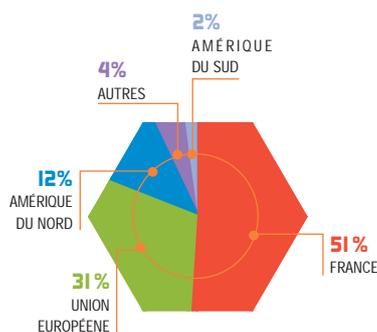
17,3 %

Taux d'EBITDA

7,6 %

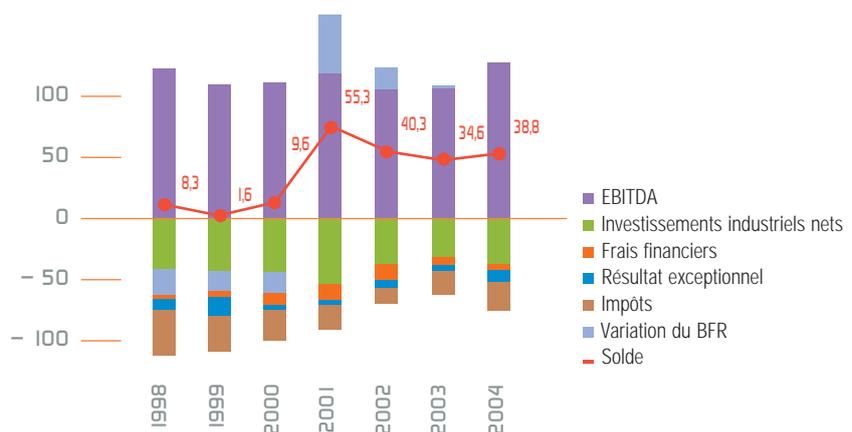
Free Cash Flow
→ Gearing divisé
par 5 en 4 ans

→ CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



→ FLUX FINANCIERS

Ce graphique représente l'utilisation de l'EBITDA.



Le métier

→ 3 secteurs d'activité

CHIFFRES CLÉS



LISI AEROSPACE

Fixations et composants
d'assemblage pour l'aéronautique

39%
DU CHIFFRE
D'AFFAIRES

n°3
MONDIAL

- Chiffre d'affaires : 212 M€
- EBITDA : 47,9 M€
- EBIT : 36,2 M€
- Investissements : 10,8 M€
- 11 sites et 2 087 collaborateurs dans le monde.



LISI AUTOMOTIVE

Fixations et composants
d'assemblage pour l'automobile

54%
DU CHIFFRE
D'AFFAIRES

n°4
MONDIAL

- Chiffre d'affaires : 292,3 M€
- EBITDA : 41,8 M€
- EBIT : 26,1 M€
- Investissements : 16,1 M€
- 16 sites et 2 596 collaborateurs dans le monde.



LISI COSMETICS

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

7%
DU CHIFFRE
D'AFFAIRES

Top 5
MONDIAL

- Chiffre d'affaires : 40,9 M€
- EBITDA : 2,2 M€
- Investissements : 1,7 M€
- 4 sites et 531 collaborateurs en France.

PRODUITS PHARES	CLIENTS	CONCURRENTS
<ul style="list-style-type: none"> • Cellule Fixations de structure, principalement en titane (Hi-Lite, Hi-Lok, LGP, Pull-In, Pull-Stem, Taper-Lok). • Moteur Fixations moteur (aciers haute température, alliages base cobalt ou nickel, superalliages à très haute résistance), inserts et goujons. • High Tech Fixations spéciales non structurales (clip nut, quart de tour, spacer, etc) outillage de pose, fixations pour la compétition automobile. 	<ul style="list-style-type: none"> - Airbus - Boeing - Bombardier - Embraer - GEAE - Eurocopter - Pratt & Whitney - Rolls Royce - Snecma - les écuries de Formule 1 - Nascar pour la partie Racing 	<ul style="list-style-type: none"> - Alcoa Fastening System (AFS) - SPS (PCC) - Mc Kechnie
<ul style="list-style-type: none"> • Fixations vissées Fixations de moteurs, vis et écrous de roues, vis et écrous de sécurité, rotules de direction, écrous PRESSFIX® et matériel de pose, vis à étrier. • Fixations clippées Fixations de panneaux, fixations pour tubes et faisceaux, obturateurs, sous-ensembles métaloplastique multi-fonctionnels. • Composants mécaniques Composants de sécurité : barres de torsion, tiges de guidage, raccords de freins, entretoises, systèmes de rattrapage de jeu, axes et pièces creuses spéciales. 	<ul style="list-style-type: none"> - PSA - Renault - VW - BMW - DaimlerChrysler - TRW - Bosh - Autoliv - Faurecia 	<ul style="list-style-type: none"> - Textron - ITW - Nifco - TRW - Nedschroef
<ul style="list-style-type: none"> • Chanel • Shiseido • Procter & Gamble 	<ul style="list-style-type: none"> - Chanel - L'Oréal - Yves Saint-Laurent - Puig 	<ul style="list-style-type: none"> - TPI (Pechiney) - Rexam Beauty - Qualipac - Texen (PSB)

BUSINESS UNIT

LISI AEROSPACE

Cellule Europe 40 %

Fixations de structure, patentées ou non.
Outillage de pose, agrafes d'épinglage, broche à billes, inserts et goujons.

- **Rugby (GB)**
218 employés
- **Saint-Ouen l'Aumône (95)**
292 employés
- **Vignoux sur Barengon (18)**
35 employés

Cellule US 21 %

Fixations de structure, patentées ou non.
Outillage de pose.
Pièces de sécurité pour l'automobile.

- **Torrance (USA)**
325 employés
- **Tijuana (Mexique)**
25 employés

Moteurs et pièces critiques 21 %

Fixations moteurs.
Pièces critiques.
Fixations de structure, patentées ou non.

- **Villefranche de Rouergue (12)**
477 employés
- **Izmir (Turquie)**
178 employés

LISI AUTOMOTVE

Fixations vissées 40 %

Fixations moteurs.
Vis et écrous de roues, rotules de direction, vis et écrous de sécurité.
Écrous Pressfix® et matériel de pose.

- **Delle (90)**
193 employés
- **Monistrol (43)**
79 employés
- **St Florent (18)**
161 employés
- **Thiant (59)**
137 employés
- **Vöhrenbach (All)**
109 employés

Fixations clippées 31 %

Fixations de panneaux.
Fixations pour tubes et faisceaux.
Obtrateurs, sous ensembles métallo-plastique multifonctionnels.

- **Puiseux (95)**
243 employés
- **Heidelberg (All)**
128 employés
- **Mellrichstadt (All)**
236 employés

Composants 29 %

Composants de sécurité : barres de torsion, tiges de guidage, raccords de freins, entretoises, systèmes de rattrapage de jeu, axes et pièces creuses spéciales.

- **Dasle (25)**
177 employés
- **Melisey (70)**
226 employés
- **Scionzier (74)**
130 employés
- **Mississauga (Canada)**
21 employés

LISI COSMETICS

Produits métalliques 38 %

Emboutissage métal.
Traitement de surface.
Assemblage.

- **Saint-Saturnin du Limet (53)**
208 employés

Produits plastique 62 %

Injection de plastique.
Assemblage.
Traitement de surface.

- **Nogent (28)**
111 employés
- **Aurillac (15)**
121 employés
- **Neuilly (61)**
66 employés



Une histoire plus que bicentenaire

Produits spéciaux 7 %

Fixations spéciales et non structurelles.

- **City of Industry (USA)**
158 employés

Racing 11 %

Fixations haute technologie pour la compétition automobile. Autres fixations pour l'automobile.

- **Paramount (USA)**
47 employés
- **Saint-Brieuc (22)**
177 employés

Opérations internationales

- **Beijing (Chine)**
80 employés
- **FORM a.s. (Rép. Tchèque)**
243 employés



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

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 GFD¹ 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 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.

2004

Acquisition de la société FORM a.s en République Tchèque.

¹ GFD : Générale de Forgeage et Décolletage

Les événements de l'année 2004

janvier

- Lancement du projet ACE⁽¹⁾ à Torrance.
- Emirates passe une commande ferme de 43 A380.

mars

- LISI AEROSPACE réunit 150 managers en convention.
- Signature du contrat Airbus.
- Premier vol de l'EMB190.

avril

- Qualification de l'usine d'IZMIR par Airbus.
- All Nippon Airways passe une commande ferme de 50 B787.
- Ouverture de compte avec Ducati Course (moto GP) et Maserati GT (course GT).

juillet/août

- LISI AEROSPACE présent au salon de Farnborough (GB).
- Accélération notable de la demande clients dans tous les sites.

- Ouverture du bureau technico-commercial de Madrid.
- Signature du contrat Boeing.
- Fin du réaménagement de l'usine de Torrance (réduction de surface de 40 %).
- Fin des renégociations matières premières et signature des contrats.

septembre

- Décision d'agrandissement de l'usine d'Izmir (+ 30%).
- Arrêt de l'activité rivets pleins.

janvier

- Obtention d'une commande d'écrous de roue de remorques pour Schmitz Cargo Bull.
- Lancement de la démarche ACE⁽¹⁾ dans nos usines allemandes.

mars

- Commandes reçues de Continental Teves pour un système de rattrapage de frein de parking.

avril

- Début des augmentations de prix sur les matières premières.

mai

- Lancement du projet ELIPSE basé sur la CAO NX d'Unigraphics et le PDM (Product Data Management) de Teamcenter pour la gestion des données techniques.

Ce projet s'étalera sur une période de deux ans.

avril

- Acquisition d'une machine d'assemblage modulaire pour le site d'Aurillac.
- Lancement d'Allure Homme Sport.

juillet/août

- Redémarrage du nouvel atelier de polissage à Saint-Saturnin-du-Limet (suite à l'incendie en janvier 2004).

septembre

- Démarrage de la construction de la station de traitement biologique des effluents sur le site de Saint-Saturnin-du-Limet.
- Lancement d'une nouvelle ligne majeure chez Gucci : Envy Me.



- Participation au salon Aerofast (USA).
- Lancement de l'étude Orientation Client.
- Accord de fourniture de l'ensemble des moteurs du GP2 avec Mécachrome pour la saison 2005 (course monoplace d'ouverture de chaque grand prix de F1).

octobre

- Mise en service d'une nouvelle presse 400 T à Villefranche de Rouergue.
- Le baril de brut s'échange au-delà de 50 USD.

novembre

- Démarrage de MOVEX à Rugby pour les fonctions industrielles.
- Fin du programme de qualification de plus de 100 familles de produits nouveaux pour Airbus.
- L'euro franchit la barre des 1,30 USD.

décembre

- Annonce du programme A350 par Airbus.
- Premier vol de l'EMB195.

- Déploiement opérationnel de la nouvelle Supply Chain pour Airbus.
- Démarrage de MOVEX pour les fonctions commerciales, logistiques et financières en Europe.
- L'A380 accède au marché chinois : China Southern annonce son intention d'acquérir 5 exemplaires.
- L'Afrique du Sud prendra livraison d'au moins 8 A400M, dont le carnet s'élève à 180 unités.

juillet/août

- Obtention du projet Full Service Provider Conception chez PSA pour la nouvelle Citroën C5 qui sera produite en 2007.
- Deuxième série de hausses de prix des matières premières.

septembre

- Commandes FAURECIA Canada pour des composants mécaniques qui seront fabriqués dans l'usine de MISSISSAUGA.

octobre

- Troisième série de hausses de prix des matières premières.

novembre

- Lancement du plan ACE⁽¹⁾ à Heidelberg.

décembre

- Choix du logiciel MOVEX d'Intenia pour le nouvel ERP.
- Annonce de la fermeture de l'usine de Marignier et du rapatriement des productions sur les autres sites du groupe.

octobre

- Le Responsable du site d'Aurillac est nommé Directeur Qualité Centrale / Amélioration continue.
- Lancement sur le marché américain de Basic Instinct de Victoria's Secret.

novembre

- Vente de la filiale LISI COSMETICS Italia le 8 novembre 2004.
- Acquisition d'une machine d'assemblage automatique pour la ligne Allure Homme Sport à Aurillac.

décembre

- Annonce du plan de sauvegarde de l'emploi.

LISI AEROSPACE

Fixations et composants d'assemblage
pour l'aéronautique



Une année de franche reprise

En 2004, le trafic des compagnies aériennes a été supérieur à toutes les prévisions, et bien que la situation reste difficile pour les compagnies américaines, on peut espérer un redressement de leur rentabilité en 2006, donnant du crédit aux nombreux contrats et intentions de commandes annoncés en 2004.

Parmi les temps forts :

- AIRBUS, principal client de LISI AEROSPACE, conforte sa position de premier avionneur mondial, avec 370 avions commandés (284 en 2003) et 320 livraisons (305 en 2003).
- BOEING, chez lequel nous avons cette année pris des parts de marché, affiche respectivement 272 avions commandés (240 en 2003) et 285 livraisons (281 en 2003), signant là un début de redressement très attendu.
- BOMBARDIER se positionne en retrait avec un potentiel de livraison de 170 appareils (214 en 2003) et sur un niveau de prise de commandes de l'ordre de 105 appareils (74 en 2003).
- EMBRAER enregistre 108 commandes (122 en 2003) et aura livré 148 appareils (100 en 2003).

L'actualité des nouveaux programmes est également prometteuse :

- après un lancement « planétaire » début janvier 2005, l'A380 consolide progressivement son carnet, avec 143 appareils fermes,
- le B787 totalise maintenant un carnet de 116 unités,

- le Falcon F7X sera présenté au public au premier trimestre 2005,
- l'A400M est en cours de réalisation,
- l'A350 a été officiellement lancé,
- la gamme EMB190/195 est bien acceptée par le marché.

Ce contexte globalement favorable, auquel vient s'ajouter un positionnement spécifique de LISI AEROSPACE sur certains programmes comme l'A380, nous a conduit à constater une hausse significative de notre chiffre d'affaires (+ 17 %), qui a nécessité la mobilisation de toutes les forces vives pour s'adapter à une demande que nous attendions à un niveau moindre en 2004.

L'actualité a également été marquée par la faiblesse du dollar face à l'euro, les tensions sur le marché des matières premières et le baril de pétrole.

2005 se présente comme une seconde année de hausse du marché, dont l'ampleur devrait être cependant moins marquée.

LISI AEROSPACE a poursuivi ses travaux de fond : ACE, développement des capacités de production, amélioration des performances hygiène-sécurité-environnement, service client.





Les sites de Villefranche de Rouergue et de Torrance ont conduit dans l'exercice le programme d'Amélioration Continue vers l'Excellence, ce qui leur a permis de dégager une partie des ressources nécessaires à l'augmentation des capacités sans alourdir leurs coûts.

Dans tous les sites, l'accent a été mis sur le pilotage des plans d'investissements, le recrutement et la formation en vue de développer la capacité de production.

A ce titre, un plan d'extension de l'usine d'Izmir (Turquie) a été engagé.

A noter qu'après plusieurs années d'effort, nous avons la satisfaction d'enregistrer une réduction de 25 % du nombre d'accidents du travail avec arrêt, indicateur caractérisant le mieux tous les investissements réalisés ces derniers temps en matière d'hygiène, de sécurité et d'environnement.

Des efforts considérables ont été déployés pour consolider les performances de livraison à un bon niveau, malgré la hausse brutale de la demande et les tensions sur les matières premières ; le service client est un axe prioritaire de progrès pour le groupe.

En Europe : une nouvelle Supply Chain

L'actualité aura été pour la seconde année consécutive marquée par AIRBUS, qu'il s'agisse du niveau élevé de la demande, des efforts supplémentaires à fournir pour réussir le lancement de l'A380, ou de la re-conception de notre Supply Chain afin d'être en mesure d'offrir dans chaque pays un interlocuteur LISI AEROSPACE unique, un compte fournisseur unique et une facturation simplifiée.

Malgré cette année très chargée avec AIRBUS, nous avons continué à fournir notre base de clients fidèles, DASSAULT, EUROCOPTER, SNECMA, ROLLS ROYCE, EMBRAER, GEAE, UTC, ainsi que leurs partenaires.

Le dollar étant faible, l'année fut plus difficile s'agissant des motoristes américains ; cependant PWA, PWC et GEAE raisonnent dans le long terme et, compte-tenu des excellentes performances qualité et logistique, ont eu à cœur de nous soutenir.

Pour des raisons de concentration sur notre cœur de métier, nous nous sommes désengagés de notre petite activité rivets pleins (Saint-Brieuc).

Le déploiement de notre ERP (MOVEX) est quasiment achevé maintenant avec le démarrage de notre usine de



Copyright Airbus-computer graphic by Fixion.



Rugby, les fonctions commerciales, logistiques et financières étant opérationnelles au niveau Européen.

En Amérique du Nord : conquête de part de marché chez BOEING

Le redressement constaté fin 2003 s'est très rapidement confirmé dès le premier trimestre et, après plusieurs années très difficiles, c'est avec enthousiasme que nos équipes ont renoué avec les embauches, la formation et les investissements.

Le fait majeur de l'exercice est la renégociation des contrats BOEING ; après deux années d'effort, notre unité de Torrance s'est vu gratifiée de plus de 60 % du marché Lockbolt de BOEING.

De gros efforts de rationalisation ont été réalisés : à Torrance, une nouvelle implantation de nos moyens a permis un gain de plus de 40 % de la surface, générant économies et accélération des flux.

Après une année 2003 consacrée à la transformation du site, la société MONADNOCK (BU Produits spéciaux) a consacré l'exercice à l'amélioration de ses processus de gestion et de fabrication pour optimiser ses cinq lignes de produits phares : Monadlock II, Clip Nut, Flang Spacers, Quarter Turns et Nuts.

Racing

L'année a été marquée par un accroissement de l'activité au niveau de la compétition automobile, notamment la Formule 1 en Europe, et l'IRL et le Nascar aux USA.

Nous avons été associés aux victoires de championnats majeurs : Formule1, WRC, NASCAR, CART, NHRA (dragster), USAC.

Le segment Racing qui compte pour 11 % de l'activité totale de LISI AEROSPACE a également été très sollicité sur le plan des développements techniques :

- **F1** : les changements de réglementation en F1 ont conduit les principales écuries à soutenir un volume de développement très élevé en fin d'année, qu'il s'agisse des motoristes ou des fabricants de châssis.
- **IRL et NASCAR** : développement des programmes avec TRD, qui empêche ses premiers succès significatifs en courses.
- **Activité véhicules haut de gamme** : croissance avec Lamborghini et premiers gros développements avec Ferrari et Maserati.



LISI AUTOMOTIVE

Fixations et composants d'assemblage
pour l'automobile



L'activité de LISI AUTOMOTIVE est principalement liée à la production des constructeurs automobiles européens (vente de fixations vissées et clippées) mais aussi à celle des autres constructeurs qui utilisent dans le monde entier les produits fabriqués par nos clients équipementiers (vente de composants mécaniques).

Marché automobile mondial en 2004 : une hausse généralisée

A l'exception du Japon, les ventes de véhicules particuliers ont augmenté dans tous les pays du monde : plus modestes aux USA et en Europe, les progressions sont impressionnantes dans les pays émergents d'Asie, d'Amérique Latine ou encore en Turquie et en Iran. Au total la production mondiale aura augmenté d'environ 4,5 % (source Mavel).

Marché américain

Après deux années de recul, les immatriculations de voitures particulières et de « light trucks » ont renoué avec la croissance aux USA pour atteindre 16,9 millions d'unités soit + 1,3 %⁽¹⁾. Parmi les Big 3, seul CHRYSLER résiste à la progression de TOYOTA, NISSAN et HONDA.

En Amérique du Sud, le marché brésilien a progressé de 10 % tandis que l'industrie automobile argentine a montré des signes tangibles de reprise avec un doublement du marché par rapport à 2003.

Marché asiatique

Le marché japonais recule de 1,6 %⁽¹⁾ avec moins de 4 millions d'unités immatriculées. Parmi les principaux constructeurs, TOYOTA et HONDA progressent tandis que NISSAN et MAZDA perdent des parts de marché.

Après une hausse record des immatriculations de 80 % en 2003, le taux de croissance du marché chinois, freiné par des mesures gouvernementales à la mi-année, n'a augmenté que de 15 % à 2,2 millions d'unités. Malgré ce ralentissement, avec 5 millions de véhicules toutes catégories confondues, la Chine est désormais le troisième producteur automobile mondial devant l'Allemagne.

Le marché indien quant à lui, a augmenté de 20 %⁽¹⁾ approchant la barre d'un million de voitures particulières.

Marché européen

Après quatre années consécutives de baisse, le marché de l'Europe de l'Ouest s'est légèrement redressé pour finir à 14,5 millions d'immatriculations soit + 2,1 %⁽¹⁾ grâce à une fin d'année dopée par les offres promotionnelles. En y ajoutant les ventes des 10 nouveaux membres de l'Union Européenne, le marché aura progressé en Europe de 1,8 %⁽¹⁾ à 15,3 millions d'unités.

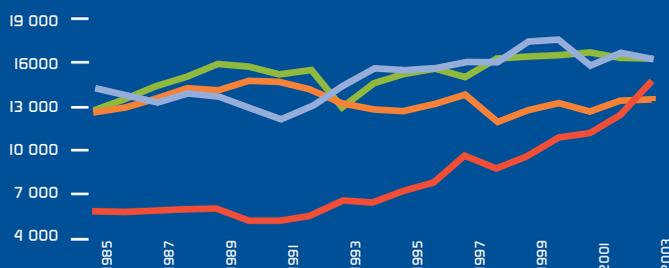
Après un recul de leurs immatriculations en 2003, les trois marchés allemand, italien et français ont connu une croissance modérée respectivement de + 0,9 % ; + 0,5 % et + 0,2 %⁽¹⁾ alors qu'ils avaient reculé en 2003. Le marché britannique a légèrement baissé de 0,5 %⁽¹⁾ par rapport à une base 2003 élevée.

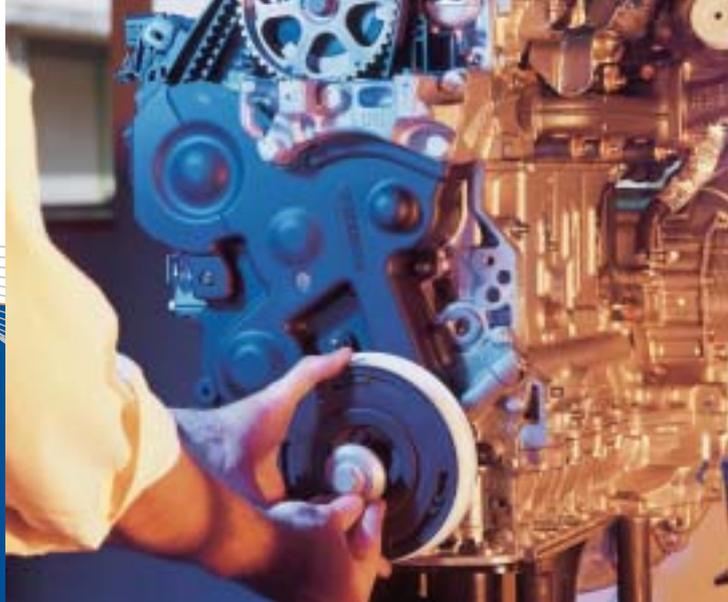
(1) pourcentage d'augmentation par rapport à 2003.



PRODUCTION MONDIALE DE VÉHICULES (en milliers)

- ALÉNA
- EUROPE DE L'OUEST
- JAPON - CORÉE
- RESTE DU MONDE





Le marché espagnol fait cavalier seul et confirme sa performance de 2003, avec des ventes records à + 9,8 %⁽¹⁾.

Ce sont donc les plus petits pays européens tels que la Norvège, le Danemark et la Grèce qui ont connu la plus forte progression des ventes.

Constructeurs européens : production mondiale en hausse

L'activité de LISI AUTOMOTIVE est plus liée à la production mondiale des constructeurs européens qu'à leur performance sur le marché européen. Au total les 5 constructeurs automobiles : français (PSA, RENAULT) et allemands (BMW, DaimlerChrysler, VW) fabriquent plus de 30 % de la production mondiale de véhicules particuliers. Pour nos principaux clients, l'exercice 2004 aura été positif.

En effet, si les immatriculations de PEUGEOT et CITROËN ont reculé en Europe, les ventes de PSA ont augmenté de 2,7%⁽¹⁾ dans le monde. Même phénomène chez RENAULT avec une stagnation en Europe et une progression mondiale des ventes de 4,2 %⁽¹⁾.

Le Groupe VW a enregistré sur 2004 une hausse de ses ventes de 1,3 %⁽¹⁾ à près de 5,1 millions d'unités. Cette fois VW progresse en Europe avec + 0,8 %⁽¹⁾ mais recule aux USA et en Chine.

Les marques BMW, Mini et ROLLS-ROYCE voient leurs immatriculations augmenter de 9,4 %⁽¹⁾ à 1,2 million d'unités tandis que MERCEDES et SMART ne progressent que de 0,8 %⁽¹⁾ à 1,2 million d'unités.

Chiffre d'affaires : retour de la croissance organique et externe

Dans ce contexte favorable, LISI AUTOMOTIVE a non seulement bénéficié de la croissance de la production de ses principaux clients mais a su aussi gagner des parts de marché chez les constructeurs et les équipementiers. Le chiffre d'affaires a progressé tout au long de l'année (-1,4 % au T1 2004, + 3,9 % au T2, + 4,1 % au T3 et + 7,2 % au T4) et permet, après 2 années consécutives de baisse, de renouer avec la croissance.

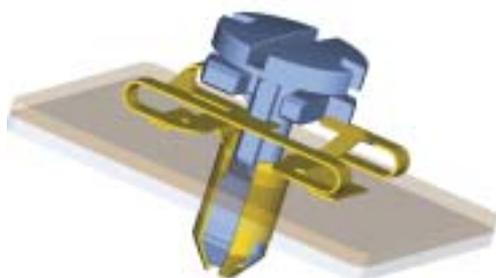
En 2004 le chiffre d'affaires atteint 292,3 M€ contre 278,8 M€ en 2003 soit une hausse de 4,8 %.

Cette performance est due :

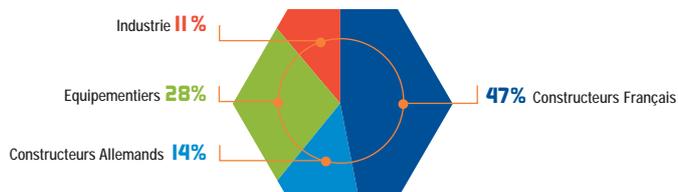
- au changement de périmètre du groupe avec l'acquisition de la société tchèque FORM a.s consolidée à partir du 1^{er} juin 2004 pour 4,3 M€,
- à l'augmentation du volume des ventes d'environ 10 M€.

LISI AUTOMOTIVE a ainsi réalisé une croissance organique de 3,3 %.

(1) pourcentage d'augmentation par rapport à 2003.



➔ RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ENTRE LES 4 DIVISIONS DES VENTES



Nouvelles solutions clients : une année record

L'enregistrement des commandes pour des produits nouveaux a progressé de 50 % par rapport à 2003 qui était déjà une bonne année. Ces succès vont assurer notre croissance organique en 2005 et 2006 compte-tenu d'un décalage de 18 à 24 mois entre la prise de commandes et la mise en production.

Nous avons aussi eu la satisfaction de voir la crédibilité de nos solutions et de nos méthodes reconnues par nos clients en 2004 :

- obtention du projet FSP (Full Service Provider) chez PSA : LISI AUTOMOTIVE devenant le concepteur global de PSA pour l'ensemble des fixations de la remplaçante de la CITROËN C5,
- premier développement complet d'un système de frein de parking pour CONTI-TEVES,
- de nombreuses solutions innovantes combinant les technologies plastique, découpe et frappe à froid.

Résultats : stabilité

La lisibilité des résultats est rendue plus difficile par les hausses exorbitantes des matières premières dont la conséquence est d'écraser les ratios de valeur ajoutée et de rentabilité.

L'EBITDA de LISI AUTOMOTIVE progresse légèrement à 41,7 M€ et l'EBIT reste stable à 26,1 M€. La baisse des prix de vente, la hausse des matières premières et des amortissements, l'inflation des salaires et d'autres charges ont été compensées par la productivité du plan ACE (Amélioration Continue vers l'Excellence) et la croissance des volumes.

Ainsi la marge opérationnelle (EBIT) passe de 9,2 % en 2003 à 8,9 % en 2004. La capacité d'autofinancement progresse à 31,6 M€ soit 10,9 % du chiffre d'affaires. L'augmentation des exigences qualité, les programmes de productivité, les besoins de capacités nouvelles et la protection de l'environnement ont fait croître les investissements à 16,1 M€ contre 13,9 M€ en 2003.





Personnel

Notre personnel est notre plus grande force. En 2004, nous avons entrepris trois projets de grande envergure :

- la formation continue des opérateurs de frappe à froid avec à la clé un diplôme reconnu par la profession,
- la formation de tous nos agents de maîtrise sur une période de 3 ans,
- un accroissement des recrutements de jeunes ingénieurs et techniciens en anticipation des départs en retraite massifs de cadres dans les années à venir.

Qualité

Dans un contexte où nos clients appliquent leurs exigences avec toujours plus de rigueur, les résultats qualité continuent à s'améliorer d'année en année. Depuis 2001, le nombre d'incidents qualité chez les clients de LISI AUTOMOTIVE a été réduit chaque année de 25 %.

Nous avons l'ambition pour 2005 de poursuivre cette amélioration au même rythme que les années précédentes car nous pensons que la qualité n'est pas un pré-requis mais un élément de différenciation par rapport à nos concurrents.

Notre certification qualité automobile ISO/TS 16949 a également été reconduite fin 2004 dans tous nos sites à l'exception de la société FORM a.s. acquise récemment.

Enfin, un programme d'embellissement de nos sites a été lancé en 2004 afin de les rendre plus attrayants pour nos clients et pour nos salariés.

Amélioration Continue

Le plan ACE (Amélioration Continue vers l'Excellence) a été déployé depuis janvier 2003 par étapes successives dans huit usines du périmètre de LISI AUTOMOTIVE.

Dans les sites les plus performants, les résultats montrent qu'une véritable démarche de rupture est possible, avec des gains importants sur les coûts de production. Le plan ACE se terminera en 2005 dans 3 usines mais la démarche d'amélioration continue se poursuivra à travers le nouveau plan ACE II dont les objectifs sont tout aussi ambitieux.

Les réductions de coûts attendues en 2005 sont nettement supérieures à celles de 2004 et serviront à absorber l'inflation et la hausse des matières premières que nous ne pourrons pas complètement compenser par les hausses des prix de vente. La fermeture de l'un des deux sites de LISI AUTOMOTIVE Gradel a été annoncée en décembre. Ses fabrications seront réparties sur les autres sites du groupe.





Développement à l'international

La croissance de la production de véhicules se fera dans le futur non pas en Europe de l'Ouest où le marché est mature, mais en Europe de l'Est et dans les pays émergents. Notre stratégie de focalisation sur nos clients stratégiques nous amène à suivre leur développement à l'international chaque fois que la logique économique est pertinente.

Pour mettre en place cette stratégie de croissance hors de notre périmètre traditionnel, nous avons réuni les opérations internationales sous une direction générale unique. En 2004 nous avons acquis 90,78 % des actions de la société tchèque FORM a.s dont le siège social se trouve à Brno. Cette entité qui fabrique des composants mécaniques renforce notre présence chez les équipementiers de rang 1 notamment TRW.

En 2004, 46,1 % des ventes de LISI AUTOMOTIVE ont été réalisées à l'export contre 45,6 % en 2003.

Perspectives 2005

Les prévisions des analystes de l'industrie automobile tablent sur une stabilité du marché européen et une légère diminution du marché américain où la guerre des prix devrait continuer pour assurer les volumes. La croissance de la production mondiale viendrait donc à nouveau des pays émergents. Cependant, le marché chinois est à l'arrêt en ce début d'année 2005.

Compte-tenu de ces hypothèses du marché et de son carnet de commandes étoffé, LISI AUTOMOTIVE, qui bénéficiera d'une année pleine de ventes de FORM a.s, est appelée à poursuivre sa croissance organique en 2005.

L'impact de la matière première sur les coûts s'intensifiera et ne pourra probablement pas être totalement répercuté sur les prix de ventes même si cela donne des opportunités de repositionner le prix de certains produits à faible marge. Les gains ACE seront donc prioritairement utilisés pour compenser l'écart entre l'augmentation des matières et la hausse des prix de ventes.



LISI COSMETICS

Fixations et composants d'assemblage
et d'emballage pour la parfumerie et les cosmétiques



En 2004, le marché français de la parfumerie et des produits cosmétiques a globalement reculé. En effet, le segment des produits de beauté, déjà en net repli en 2003, est cette année le plus touché, avec un recul de 8 %. La parfumerie sélective n'est guère mieux lotie avec des ventes en régression de 6 %. Seules les ventes du secteur de la pharmacie affichent une progression, qui reste cependant inférieure à celle de l'an dernier.

Cette situation du marché a incité une grande majorité des acteurs à s'interroger, voire à se positionner sur le marché asiatique. Plus que jamais, la performance industrielle et l'innovation apparaissent comme les vecteurs essentiels du développement des entreprises de notre secteur d'activité.

De nouvelles opportunités malgré un marché de plus en plus cadré

En 2003, Procter & Gamble avait créé l'événement avec l'acquisition de Wella qui lui permettait de prendre sous sa coupe, les marques prestigieuses de Cosmopolitan et de Muelhens.

En effet, à ses marques vedettes telles que Hugo Boss, Lacoste, Jean Patou, Valentino, Max Factor ou Helmut Lang, sont venues s'ajouter Rochas, Gucci, Montblanc, Dunhill, Mexx, Anna Sui, Max Mara... et bien d'autres encore toutes aussi sélectives. Cette opération de grande envergure a propulsé P&G tout près de L'Oréal, qui reste incontestablement le numéro un mondial.

Pour P&G, les mois à venir vont être essentiellement consacrés à la mise en place des économies d'échelle par la rationalisation des bases fournisseurs des anciennes entités. LISI COSMETICS va participer très activement à ces recherches de synergies en mettant en avant ses

savoir-faire industriels et ses compétences en matière de développement et de créativité.

Notre principal challenge sera d'accompagner P&G dans sa recherche de l'excellence, comme nous avons pu le faire avec tous nos clients en faisant face à leur besoin toujours croissant « d'analyse de la valeur ».

Cette année a été également marquée par la signature d'accords de fourniture à moyen terme avec certains de nos principaux clients. Ces contrats, triennaux pour la plupart, ont pour objectif de garantir à nos clients la meilleure performance de nos équipes en échange d'un volume d'affaires en progression. Ce modèle, déjà expérimenté dans d'autres secteurs d'activité, met en évidence les vertus des accords « Gagnant-Gagnant ».

Optimisation des ressources et de l'équipement industriel

Plusieurs axes d'amélioration industrielle ont été concrétisés en 2004. Des gains de productivité très significatifs ont été obtenus par une optimisation des process et des flux. D'une part, plusieurs mises en lignes ont été réalisées en fiabilisant et en chainant les opérations d'usinage ou de décor pour éliminer les stocks intermédiaires, les manipulations de ré-alimentation et intégrer le contrôle qualité en ligne.





D'autre part, la mise en place de systèmes d'assemblages robotisés et modulaires a permis de progresser fortement dans un domaine réputé difficile et exigeant en installations dédiées.

Enfin, l'unité de polissage de St-Saturnin-du-Limet composée de machines à commandes numériques est aujourd'hui totalement opérationnelle et sera entièrement automatisée dans un futur proche. Il faut noter que nos équipements d'oxydation anodique ont fait l'objet d'une mise en conformité qui sera complète dès la fin de l'année 2005 avec le démarrage de la nouvelle installation de traitement biologique des effluents.

Au plan de l'organisation, l'événement majeur consiste en la création de la Direction de la qualité centrale qui aura pour mission de conduire le plan d'amélioration continue de la qualité, de coordonner les équipes de l'ensemble des sites et enfin de maintenir le système qualité dans le cadre de la norme ISO 9001.

L'autre fait majeur réside dans le renforcement de l'organisation et l'implémentation des méthodes logistiques pour mieux accompagner nos clients qui maintiennent toujours un haut niveau d'exigence dans ce domaine. Enfin, des ressources spécifiques ont été affectées à l'innovation afin de confirmer nos actions dans ce domaine et de tenter de mieux répondre aux exigences multiples du marché.

Des projets et des challenges toujours aussi passionnants

Sur l'ensemble des produits qui ont fait l'actualité de l'année, LISI COSMETICS a contribué au succès de plusieurs lignes majeures.

Parmi ces créations, le capot "Allure Homme Sport" de CHANEL illustre parfaitement nos multiples compétences : l'emboutissage d'aluminium, l'injection plastique, le traitement de surface avec un vernis très spécifique « Soft touch » et enfin l'assemblage.

La perle de la coiffe « Les Saisons » de VAN CLEEF & ARPELS (YSL) nous a permis de mettre en évidence les synergies internes au groupe LISI en réalisant l'usinage et le polissage dans la division LISI AUTOMOTIVE.

« Envy Me » de GUCCI (P&G) qui a été commercialisé en début d'année connaît des débuts plus que flatteurs, son succès engendrant des demandes de réapprovisionnement très conséquentes.

Pour le marché américain, toutes les conditions ont également été réunies pour assurer le lancement de « Basic Instinct » de VICTORIA'S SECRET.

Parmi les lignes significatives de 2004, on retrouve en bonne position « Ombre d'Eau », le pot pour la crème « Chance » de CHANEL, « Sensi White Notes » d'ARMANI, le « Pocket Spray » pour toutes les lignes homme de





PACO RABANNE, le rechargeable « Essenza di Zegna » d'YSL sans oublier les échantillons « Armani Mania » homme et femme ainsi que les versions femme et homme des parfums d'été 2004 d'ISSEY MIYAKE (SHISEIDO).

2004 a vu d'importantes demandes de livraisons concernant « Acqua di Gio » d'ARMANI (L'OREAL), « 212 MEN » de PUIIG, « Coco Mademoiselle » de CHANEL, « Desire » de DUNHILL (P&G) et de « For Her » de NARCISO RODRIGUEZ (SHISEIDO) une marque de niche qui a reçu un bon accueil du marché.

Par ailleurs, LISI COSMETICS a continué en 2004 de contribuer à la réussite des lignes « J'adore », « Organza » et « Addict » de LVMH.

La R&D pour affirmer notre force de proposition auprès de nos clients

LISI COSMETICS a démontré son adaptabilité aux exigences d'un marché toujours plus demandeur de performances techniques et créatives en développant des innovations dans ses différents métiers.

Notre proposition de jeu poly-sensoriel, initié avec succès au salon « LUXE PACK », a capté l'attention des chefs de produits ainsi que des responsables achats, développement et marketing qui travaillent en amont sur les projets de nos clients. Nos palettes d'effets matière, visuels et tactiles, évocatrices d'univers contemporains ou

intemporels, ont également conquis les designers, souvent prescripteurs, spécialisés dans le secteur de la Beauté.

Parmi nos suggestions, outre des nuances de teintes inédites, la gamme déclinait, entre autres, en un ou deux tons, des variations : brillantes, fluorescentes ou mates, métallisées - effet gouttes d'eau ; laquées - nacrées, vernis soft - aspects cuir, velours ou bois.

A cette initiative novatrice se sont ajoutés des axes de recherche liés aux procédés de fabrication tels que : le collage UV verre sur plastique en garantissant une totale transparence de l'assemblage ainsi obtenu. L'emboutissage d'aluminium laqué ou pré-oxydé pour la fabrication de pièces galbées. La bi-injection de flaconnettes destinées au maquillage et enfin le thermoscellage aluminium sont des techniques également représentatives de nos nouveaux savoir-faire.

En 2004, certains de nos clients nous ont encore plus encouragés dans la démarche R&D. Ce fut notamment le cas de MUELHENS (P&G) qui a souhaité travailler à la mise en place d'une plate-forme informatique commune à ses équipes R&D et celles de ses principaux partenaires, dont LISI COSMETICS.

Sources : WWD INTERNATIONAL BEAUTY REPORT – SEPT. 04 et DEC. 04/
JANV. 05 – COSMETIQUE HEBDO – COSMETIQUE MAGAZINE – F.I.P.



Ressources humaines



Le groupe LISI s'est impliqué en 2004 dans plusieurs projets fédérateurs ayant pour objectif de renforcer les compétences et développer les potentiels.

Renforcer les compétences autour de notre cœur de métier : la frappe à froid

En février 2004, l'opération « Qualification des emplois d'opérateurs de frappe à froid » est lancée. Il s'agit, au travers de cette formation, d'intégrer de jeunes opérateurs dans nos usines, désireux d'établir un parcours professionnel. Celle-ci nous permet également de répondre à une attente d'épanouissement professionnel dans l'entreprise pour une population d'opérateurs plus mobiles qu'auparavant.

A l'aide d'organismes de formation locaux, ce sont près de 200 opérateurs répartis sur plusieurs sites qui, après une évaluation des compétences individuelles, ont démarré un parcours professionnel qui s'étalera sur plus de 3 ans et totalisera pas moins de 40.000 heures de formation. Ils seront assistés et suivis d'expert-métiers. Ce parcours, qualifiant et valorisant, est inscrit sur un Livret de Professionnalisation, et peut être sanctionné par des Certificats de Qualification Paritaire de la Métallurgie (COPM).

Développer les potentiels

Durant le dernier trimestre de 2004, un programme de formation destiné aux « Agents de maîtrise » fut établi à LISI AUTOMOTIVE. L'objectif est de mieux faire connaître

TURNOVER 2004 CONSOLIDE

5 249
ETP

240
DÉPARTS
VOLONTAIRES

5 %
TAUX
TURNOVER

■ < à 20 ans	43
■ Entre 20 et 29 ans	958
■ Entre 30 et 39 ans	1 455
■ Entre 40 et 49 ans	495
■ Entre 50 et 59 ans	1 157
■ 60 ans et plus	115

EFFECTIF PAR TRANCHE D'ÂGE (Inscrits fin de période)

	2004	2003	Ecart 2004 /2003
< à 20 ans	43	41	+ 5 %
entre 20 et 29 ans	958	882	+ 9 %
entre 30 et 39 ans	1 455	1 373	+ 6 %
Entre 40 et 49 ans	1 495	1 458	+ 3 %
entre 50 et 59 ans	1 157	1 019	+ 14 %
60 ans et plus	115	91	+ 26 %
TOTAL	5 223	4 864	+ 7 %



le rôle de coordinateur et de manager des forces vives en présence, d'appliquer des méthodologies de progrès par le biais de mises en situations réelles, de gérer les flux de production et les relations sociales et de connaître les obligations légales qui leur incombent notamment dans les domaines Hygiène, Sécurité et Environnement.

Dans le même temps, LISI AEROSPACE a préparé, en partenariat avec une grande école de Commerce de la place de Paris, la mise en place d'un programme de Management International destiné à l'ensemble de sa population cadres pour les 3 prochaines années.

Parallèlement, et pour faire face à un besoin de plus en plus croissant, un professeur d'anglais a été embauché à temps plein. 46 salariés dont 11 cadres ont suivi durant le deuxième semestre 2004 des sessions adaptées et personnalisées utilisant tout type de supports et d'outils associés.

La convention cadres du printemps 2004, réunissant 150 cadres de LISI AEROSPACE venant de 4 pays différents, a permis l'instauration d'une charte basée notamment sur l'une des principales valeurs du groupe : « les hommes et les femmes... notre capital le plus important ».

L'année 2004 voit la part des effectifs à l'étranger progresser de 25 %, elle représente aujourd'hui 35 % des effectifs du groupe.

L'acquisition de la société FORM a.s en République

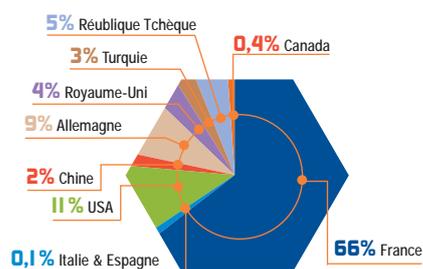
Tchèque (243 personnes) conjuguée à la montée en puissance de l'activité aéronautique qui s'est traduite par des embauches supplémentaires (89 personnes aux USA, 19 personnes au Royaume-Uni, 50 personnes en Turquie) expliquent la progression des effectifs par rapport à 2003 et ce malgré la vente du site de LISI COSMETICS Italia et de l'impact des plans de productivité réalisés en Allemagne.

REPARTITION PAR PAYS (Inscrits fin de période)

	2004	2003	Ecart 2004 /2003
France	3 402	3 405	N.S
USA	600	511	+ 17 %
Allemagne	478	506	- 6 %
Royaume Uni	218	199	+ 10 %
Turquie	178	128	+ 39 %
Chine	80	71	+ 13 %
Italie & Espagne	3	24	- 88 %
République Tchèque	243		
Canada	21	20	+ 5 %
TOTAL	5 223	4 864	+ 7 %
Effectif à l'étranger	1 821	1 459	+ 25 %
% / TOTAL	35 %	30 %	

EFFECTIF PAR CATEGORIE (Inscrits fin de période)

	2004	2003	Ecart 2004 /2003
Ouvriers et Techniciens d'atelier	3 519	3 272	+ 8 %
Employés et Techniciens	689	645	+ 7 %
Agents de maîtrise	535	505	+ 6 %
Cadres	480	442	+ 9 %
TOTAL	5 223	4 864	+ 7 %



Recherche & développement

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

LISI AEROSPACE

L'année 2004 a été majoritairement consacrée au programme AIRBUS A380 et à tous les travaux de qualification finale des nouvelles fixations développées spécifiquement pour ce programme depuis près de 4 ans, ainsi que des nouvelles pièces attribuées à LISI AEROSPACE dans le cadre de la ré-allocation des contrats de fourniture Airbus.

LISI AEROSPACE est ainsi devenu le principal fournisseur des fixations les plus critiques du caisson central, de la jonction voilure et des supports moteurs, ainsi que des systèmes de fixation utilisés en pré-assemblage.

La ré-allocation des marchés AIRBUS a aussi profité aux usines américaines de LISI AEROSPACE qui se sont vues par ailleurs attribuer une part sans précédent des contrats BOEING de fourniture de fixations de type Lockbolt, ainsi que le co-développement des nouvelles fixations serties du B787.

LISI AEROSPACE s'est engagé parallèlement dans plusieurs programmes de R&D à moyen terme tant dans le domaine des nouveaux matériaux pour boulonnerie que dans le cadre de l'évolution des réglementations environnementales dont les aviateurs se préoccupent en avance de phase par rapport aux obligations légales. Un programme sur 2 ans a été lancé, visant à aboutir à la suppression sur avion des revêtements de protection comportant du cadmium ou du chrome hexavalent.

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 %
2003	11,4 M€	2,3 %
2004	10,2 M€	1,9 %



Enfin, l'année 2004 a vu la montée en puissance de l'activité des outillages hydrauliques de montage sur avion, support indispensable de la technologie d'installation en très forte interférence des boulons de structure dont LISI AEROSPACE est devenu le spécialiste reconnu.

LISI AUTOMOTIVE

En progression de près de 50 % pour la troisième année consécutive, la prise de commandes de pièces nouvelles consolide la position de LISI AUTOMOTIVE sur ses principaux segments de marchés :

- **chez les constructeurs automobiles**, les fixations clippées et vissées représentent toujours la base de l'activité. Pour des applications plus complexes, les développements font appel à l'ensemble des technologies de LISI AUTOMOTIVE. Ainsi, le train arrière du nouveau véhicule A7 de PSA comporte des renforts en tôle soudés sur des entretoises complexes frappées à froid, des vis et écrous livrés pré-positionnés par des pièces de guidage en plastique, des axes forgés.
- **les équipementiers** associent LISI AUTOMOTIVE de plus en plus en amont dans leur développement. Ils apprécient particulièrement la capacité d'optimisation produit-process, appuyée sur le calcul et la connaissance des matériaux. Des commandes nouvelles concernent

toutes les familles de composants : vis-raccords et tiges de guidage de freins, barres de torsion d'enrouleurs de ceintures de sécurité, actionneurs de freins de parking.

- **pour les clients de la branche industrie**, l'optimisation d'un axe de pédale pour LOOK a permis de gagner les quelques grammes qui font un maillot jaune et une médaille d'or de VTT.

Si les équipes commerciales et développement se sont attachées prioritairement à valoriser au mieux les savoir-faire existants, leur volonté d'innover reste forte. Elle est attestée par le dépôt de 7 brevets en 2004.

Les matériaux sont toujours au cœur de notre recherche. Les travaux se poursuivent sur les nouveaux revêtements sans chrome hexavalent, alors que leur mise oeuvre est engagée industriellement. Plus en amont, les études en cours pour 2005 portent sur l'amélioration de la connaissance des plastiques et des alliages légers, des aciers à haute résistance et sur la garantie d'une fiabilité absolue des assemblages et des composants de sécurité.

Lancé en juillet 2004, le projet ELIPSE vise à doter LISI AUTOMOTIVE d'un outil de gestion des données et dossiers techniques à la hauteur de ses ambitions : CAO permettant de participer à la maquette numérique des véhicules nouveaux, gestionnaire de dossier d'étude et de fabrication permettant leur partage en temps réel entre des bureaux d'études et des usines répartis en Europe et dans le monde. Il sera totalement déployé en deux ans.



Hygiène-sécurité & environnement



Le domaine HSE, Hygiène, Sécurité et Environnement, est sans doute l'un des sujets qui, au cours des dernières années, a vu les habitudes et les comportements dans l'entreprise se modifier le plus profondément sous l'effet de nécessités et de réglementations nouvelles.

LISI s'est inscrit dans ce mouvement avec l'objectif d'atteindre le plus vite possible "l'Excellence", en particulier dans la lutte contre les accidents de travail et la réduction des non-conformités.

Lutte prioritaire contre les accidents de travail

En 2004 le groupe a commencé à développer dans chaque division et dans chaque pays des indicateurs communs et cohérents de mesure des accidents de travail en vue de les réduire d'une façon drastique.

Cet objectif de réduction s'est traduit en 2004 par une baisse de 9 % du nombre d'accident avec arrêt. Cette évolution encourageante reste néanmoins insuffisante et nous a amené à retenir comme prioritaire en 2005 la baisse significative de tout type d'accident de travail.

Pour ce faire, le port des EPI⁽¹⁾ sera renforcé dans toutes les zones de travail en concertation avec les organismes sociaux et ceux de la Médecine du Travail ; parallèlement la mise en place systématique du permis de conduire les équipements sera étendue à l'ensemble des unités de LISI.

Des groupes de travail sont par ailleurs constitués pour proposer et mettre en oeuvre des améliorations de nos méthodes d'analyse, de risques et d'accidents.

Réduction significative des non conformités

En 2003, nous nous étions fixés pour l'année 2004 l'objectif ambitieux de 50 % de réduction des non-conformités en matière d'Hygiène, Sécurité et Environnement pour les sites français.

(1) Equipement de Protection Individuelle (en particulier : lunettes, gants et chaussures de sécurité).

Si cet objectif a été atteint dans la division AEROSPACE (67 % de baisse), tel n'a pas été le cas dans les divisions COSMETICS (- 43 %) et AUTOMOTIVE (- 27 %). Au cumul, la réduction "consolidée" des non-conformités s'est élevée à 35 % pour le groupe LISI.

Pour l'exercice 2005, nous avons arrêté un nouvel objectif de 28 % de réduction en liaison étroite avec les PASE (Plan d'Amélioration Sécurité et Environnement). Progressivement, cette méthodologie sera étendue aux sites hors de France en commençant par les trois unités de production allemandes suivies par celle de Rugby (GB).

Actions prioritaires

Bien entendu, toutes les non-conformités en matière Sécurité & Environnement ne présentent pas les mêmes risques pour les personnes comme pour les biens. C'est pourquoi nous nous sommes attachés en 2004 à compléter notre méthodologie en extrayant des PASE les actions les plus prioritaires baptisées « I » comme Immédiates.

Ces actions planifiées et budgétisées sur un ou plusieurs exercices feront l'objet d'un suivi particulier en 2005. Parmi celles-ci figurent l'élimination des équipements électriques contenant des diélectriques à base de PCB ou PCT, la mise en conformité totale des stations de dépollution des unités de traitements de surface ou encore la mise à jour des dossiers ICPE⁽²⁾ les plus anciens avec l'aide du Cabinet VERITAS.

(2) Installation Classée pour la Protection de l'Environnement.

Engagements financiers dans le domaine HSE

Au 31 décembre 2004, le montant des provisions pour risques environnementaux inscrit au bilan s'élevait à 7 M€ soit un niveau jamais atteint auparavant.

Sur ce total, une somme de 4 M€ est liée au traitement d'une pollution ancienne (avant 1975) au TCE sur le site de Torrance en Californie, traitement planifié sur les 10 prochaines années ; la plus grande partie des provisions restantes concerne la division AUTOMOTIVE dont plusieurs unités de production sont localisées sur des sites anciens.

Le montant significatif et croissant de ces provisions donne la mesure de l'engagement du groupe et des efforts entrepris pour réduire les risques environnementaux à la plus petite valeur possible.



Données boursières encore une excellente année

Accélération du titre tout au long de l'année :

Le titre a évolué à l'image de la progression de l'activité tout au long de l'année. Avec une moyenne du cours à 32 € au mois de janvier, le cours a progressivement décollé pour atteindre 39 € en mars, puis 40 € en juillet et enfin 43,36 € en fin de période.

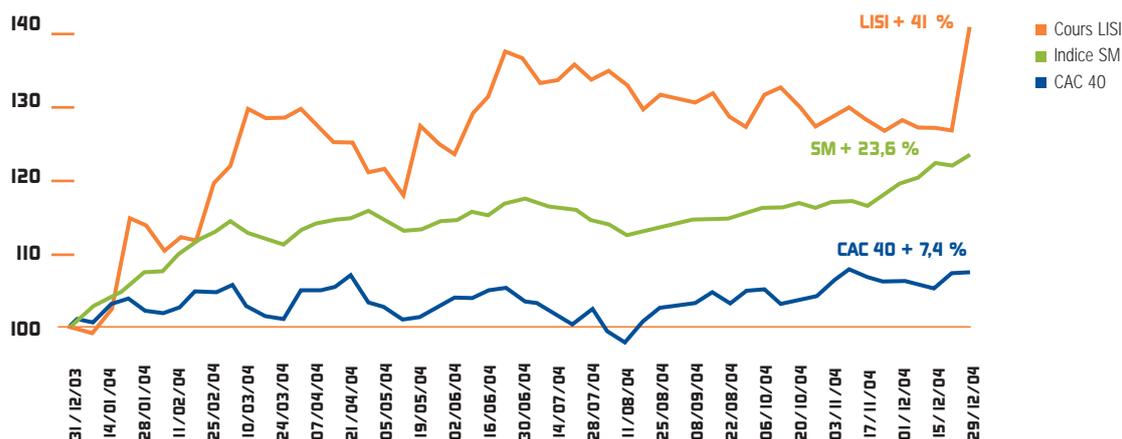
Bonne progression finale :

Après un démarrage à 30,75 € début janvier 2004, le cours progresse de 41 % et ce après une année 2003 déjà exceptionnellement dynamique (en hausse de 55 %). En deux ans le cours aura donc plus que doublé.

Toujours une sur-performance par rapport aux indices :

Sur une courte ou une longue période, le titre LISI a toujours sur-performé les indices de référence ou plus globaux.

	1 an	7 ans	10 ans
CAC 40	+ 7,4 %	+ 27,4 %	+ 103,1 %
2 nd marché	+ 23,6 %	+ 51,3 %	+ 101,7 %
LISI	+ 41,0 %	+ 20,0 %	+ 311,0 %



Le volume de transaction assure la liquidité du titre :

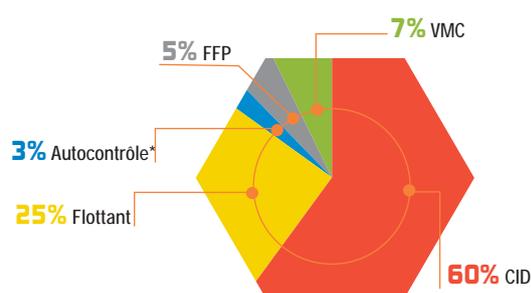
Avec un volume de 1 174 Ktitres échangés sur l'année, le taux de rotation du flottant est supérieur à 50 %. La moyenne journalière est de l'ordre de 4 400 titres sur une période de 250 jours de bourse. Depuis le 5 mai 2004, la cotation des BSAR apporte une liquidité supplémentaire qui porte sur 1 066 Ktitres répartis en très grande majorité dans les mains des actionnaires qui constituent le flottant.

Données par action 2004 :

Données calculées sur un total de 9 896 Ktitres (nombre non dilué des BSAR émis en mai 2004 pour 1 066 Ktitres supplémentaires).

Résultat net consolidé	2,47 €	
Actif net consolidé	27,32 €	
Cours le plus haut	43,36 €	le 31/12/04
Cours le plus bas	30,00 €	le 13/01/04

Structure du capital :



* Entièrement aux options d'achats d'actions au profit des cadres dirigeants.



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 BOURSIERES

- Next Prime FTSE 215 – Second Marché – Appartenance au SBF 250
- Eurolist compartiment B
- Indice CAC Mid 100 – Code ISIN : FR 0000050353
- Code Reuters : GFII.PA – Code Bloomberg : FII.FP
- Etablissement chargé des titres : ODDO Midcap Lyon, M. Hervé GINOT

DATES	Cours de clôture €	+ Haut €	+ Bas €	Moyenne par séance €	Volumes de transactions K €	Titres traités dans le mois (sauf hors système)
2003						
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
mars	40,00	40,00	37,00	38,50	7 763	198 578
avril	37,23	39,90	37,18	38,54	1 680	43 708
mai	38,50	39,60	36,02	37,81	7 200	193 920
juin	41,72	42,69	37,70	40,20	5 577	145 583
juillet	41,11	42,00	39,11	40,56	1 361	33 140
août	40,67	41,55	38,40	39,98	6 106	152 432
septembre	39,27	40,66	39,08	39,87	3 646	90 880
octobre	39,15	40,91	39,10	40,01	1 372	34 300
novembre	39,00	40,49	38,42	39,46	3 819	98 429
décembre	43,36	43,36	38,50	40,93	1 275	32 072
2005						
janvier	47,40	47,80	40,71	44,26	3 695	80 687
février	54,90	54,90	46,12	50,51	7 641	149 102
Mars	55,85	59,40	53,00	56,20	8 215	147 059

PLAN DES ANNONCES FINANCIERES 2005

Date	Support	Informations
13 janvier 2005	Presse Financière Quotidien.	Chiffre d'affaires exercice 2004
17 janvier 2005	BALO	Chiffre d'affaires exercice 2004
23 février 2005	Conseil d'Administration LISI	
24 février 2005	Presse Financière Quotidien.	Résultats exercice 2004
24 février 2005	Présentation SFAF	Résultats exercice 2004
26 février 2005	Presse Financière Hebdo.	Résultats exercice 2004
14 avril 2005	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires 1 ^{er} trimestre 2005
18 avril 2005	BALO	Chiffre d'affaires 1 ^{er} trimestre 2005
22 avril 2005	BALO	Résultats exercice 2004
10 mai 2005	Assemblée Générale LISI	Approbation des comptes 2004
Semaine 20/05	BALO	Approbation des comptes 2004
19 juillet 2005	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires 2 ^e trimestre 2005

Date	Support	Informations
22 juillet 2005	BALO	Chiffre d'affaires 2 ^e trimestre 2005
30 août 2005	Conseil d'Administration LISI	
31 août 2005	Presse Financière Quotidien.	Résultats semestriels 2005
31 août 2005	Présentation SFAF	Résultats semestriels 2005
3 septembre 2005	Presse Financière Hebdo.	Résultats semestriels 2005
7 septembre 2005	BALO	Résultats semestriels 2005
14 octobre 2005	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires 3 ^e trimestre 2005
19 octobre 2005	BALO	Chiffre d'affaires 3 ^e trimestre 2005
13 janvier 2006	Presse Financière Quotidien	Chiffre d'affaires exercice 2005
18 janvier 2006	BALO	Chiffre d'affaires exercice 2005
Février/Mars 2006	Presse Financière Hebdo. + le BALO	Résultats exercice 2005

LISI

Tour Gamma « A » - 193 Rue de Bercy
F - 75582 PARIS CEDEX 12
Direction Générale
Espace Vauban - Boulevard Richelieu
BP 431 - F - 90008 BELFORT CEDEX
Tél : 03 84 57 00 77
Fax : 03 84 57 02 00
Site Internet : www.lisi-group.com

LISI AEROSPACE

Tour Gamma « A » - 193 Rue de Bercy
F - 75582 PARIS CEDEX 12
Tél : 01 44 67 85 85
Fax : 01 44 67 86 07
Site Internet : www.lisi-aerospace.com

LISI AUTOMOTIVE

28, Faubourg de Belfort - BP 19
F - 90101 DELLE CEDEX
Tél : 03 84 58 63 00
Fax : 03 84 58 63 02
Site Internet : www.lisi-automotive.com

LISI COSMETICS

Tour Gamma « A » - 193 Rue de Bercy
F - 75582 PARIS CEDEX 12
Tél : 01 43 07 98 50
Fax : 01 43 43 65 93
Site Internet : www.lisi-cosmetics.com

LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

lisi