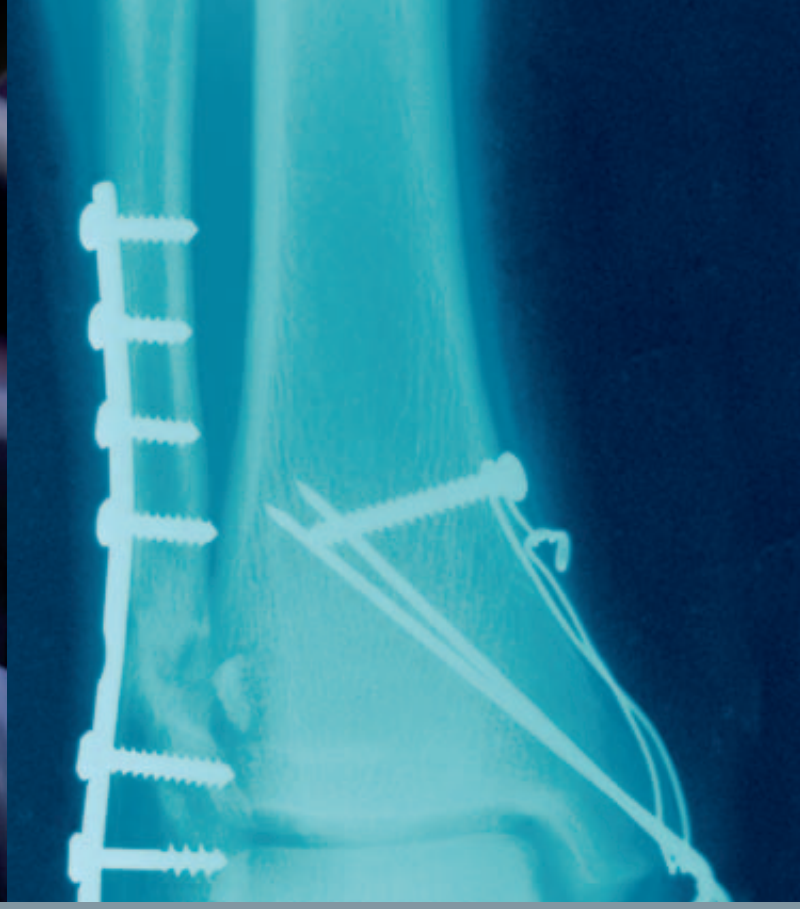


lisi

LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

RAPPORT ANNUEL 09

SOMMAIRE

P.02 > MESSAGE DE LA DIRECTION
P.04 > COMITÉ DE DIRECTION
P.06 > CHIFFRES CLÉS
P.08 > IMPLANTATION MONDIALE
P.10 > HISTORIQUE
P.12 > RESSOURCES HUMAINES
P.16 > RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE
P.20 > RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

2009 Actualité du groupe

P.28 > LISI AEROSPACE
P.36 > LISI AUTOMOTIVE
P.42 > LISI MEDICAL
P.46 > LISI COSMETICS

P.52 > DONNÉES BOURSIÈRES
P.55 > ORGANIGRAMME FONCTIONNEL
P.56 > SYNTHÈSE FINANCIÈRE

Crédit photo : PSA PEUGEOT CITROËN - RENAULT - ATOLL Photographie - Getty Images - Fotolia

LISI, concepteur et fabricant de solutions d'assemblage

LISI est l'un des leaders mondiaux de la conception et la fabrication de solutions d'assemblage. Né au XVIII[ème] siècle du rapprochement de plusieurs entreprises familiales de la région de Belfort-Montbéliard, où le groupe possède encore son siège, LISI est présent dans une dizaine de pays sur quatre continents.
Ses composants et systèmes de fixation sont utilisés dans les secteurs de l'aéronautique, de l'automobile, des cosmétiques et du médical. Le groupe LISI conçoit et fournit des pièces et des ensembles de composants de très haute technologie pour les plus grandes entreprises mondiales, leaders dans leurs secteurs, parmi lesquelles Airbus, Boeing, BMW, Mercedes, PSA, Renault ou encore VW Group.

695,1 M€
chiffre d'affaires

6 596
collaborateurs

49,0 M€
d'investissements

1 métier, 4 activités

47% — **LISI AEROSPACE**

45% — **LISI AUTOMOTIVE**

5% — **LISI COSMETICS**

3% — **LISI MEDICAL**

Message de la direction

Garder le cap

> « Notre priorité de gestion restera orientée vers la génération de trésorerie »

— 2009 : spécificité des cycles des divisions de LISI

Les effets de la crise économique qui avait touché les principaux secteurs d'activité du groupe LISI dans les derniers mois de l'année 2008 se sont prolongés tout au long de l'exercice 2009. Leur amplitude et leur cycle ont toutefois été totalement divergents.
Le recul du trafic aérien amorcé mi-2008 s'est poursuivi jusqu'à l'automne 2009. Airbus comme Boeing, grâce à leurs carnets de commandes confortables, ont toutefois décidé de maintenir un haut niveau de livraisons durant toute l'année ; à l'inverse, l'ensemble de la *supply chain* aéronautique a réduit considérablement son activité afin de résorber les stocks pléthoriques qui avaient été constitués sur la base de prévisions antérieures nettement plus optimistes.
La somme de ces effets contraires s'est traduite dans notre division LISI AEROSPACE par un exercice montrant deux profils asymétriques : une activité quasiment stable au cours du premier semestre puis un recul significatif des ventes de 28 % dans la deuxième partie de l'année.
De leur côté, en raison de faibles carnets de commandes et d'une chaine logistique très courte, les entreprises du secteur automobile affectées elles aussi dès l'automne 2008 par cette crise mondiale, ont réagi immédiatement en réduisant leurs productions avec la plus grande vigueur.
LISI AUTOMOTIVE a alors vu ses ventes s'effondrer dès le début d'année avec une baisse de 38 % au 1er trimestre 2009, un phénomène jamais constaté auparavant ; puis, conséquence « des primes à la casse » instaurées progressivement par les pouvoirs publics des grands pays consommateurs, le chiffre d'affaires s'est finalement redressé pour atteindre un taux de croissance de près de 20 % au dernier trimestre.
Dans le domaine de la Parfumerie et des Cosmétiques, l'activité est restée profondément en berne tout au long de l'année sous le double effet des déstockages et des reports de lancements.

Gilles KOHLER
Président-Directeur
Général de LISI

Emmanuel VIELLARD
Vice Président-Directeur
Général de LISI

— 2009 : mode de gestion entièrement tourné vers la génération de trésorerie

Dans ces conditions «extrêmes», nous avons appliqué à la lettre un mode de gestion entièrement tourné vers la génération de trésorerie comme le montre les décisions prises fin 2008 : coupes sombres dans les charges de toute nature, mise en place des mesures de chômage partiel et de maîtrise de la production, baisses drastiques des stocks et décalages des investissements non stratégiques ou de capacité. Malgré ces dispositions, les résultats du groupe LISI s'avèrent profondément marqués, comme en témoignent les principales données de l'exercice :

- **Un chiffre d'affaires de 695 M€ en recul de 17,7 % par rapport à 2008** avec néanmoins une diminution limitée à 13,8 % au dernier trimestre de l'exercice.
- **Un EBIT consolidé de 34 M€ soit 4,9 % de marge opérationnelle** pour des valeurs respectives de 99 M€ et de 11,7 % en 2008.
- **Un résultat net de 9 M€** après prise en compte de 12 M€ de dépréciation des survaleurs.

Néanmoins, le groupe LISI atteint son objectif prioritaire et sort renforcé sur le plan bilanciel de l'année 2009 grâce à un **Free Cash Flow positif de plus de 51 M€** qui permet de réduire significativement l'endettement financier du groupe et d'afficher un gearing [1] inférieur à 10 %, le taux le plus bas de ces dix dernières années.

— Les objectifs de 2010 : poursuite et approfondissement des chantiers de 2009

Pour les deux principaux secteurs d'activité de LISI, le profil de l'exercice 2010 s'annonce similaire à celui de l'année écoulée : ralentissement dans l'activité aéronautique et parcours plus erratique dans le secteur automobile. De ce fait, les chantiers prioritaires à court terme du groupe resteront identiques à ceux de 2009, à savoir, l'adaptation permanente aux variations d'activité – à la baisse comme à la hausse – et la prééminence de la gestion du cash.

Sur un horizon à plus long terme, le groupe conserve ses ambitions de croissance intactes : les annonces à la fin de l'année 2009 de projets d'acquisition dans les divisions automobile et médicale en témoignent comme le démarrage des prototypes de nouvelles fixations propres aux assemblages de panneaux en composite destinés à l'Airbus A350.

Bien que peu visible du grand public, le monde des fixations et composants d'assemblage reste en perpétuelle évolution : stratégique, concurrentielle, technique ou encore industrielle. Ainsi dans un marché mondial évalué à une cinquantaine de milliards d'euros, tous secteurs d'activité confondus, le groupe LISI conserve des marges de progression importantes. Plus que jamais, les managers du groupe se savent investis d'une mission de retour à la croissance et à la profitabilité attendu par nos salariés comme par nos actionnaires.

[1] Gearing : rapport de l'endettement financier net sur les capitaux propres consolidés part du groupe.

Comité de direction

COMITE EXECUTIF

LISI

Gilles KOHLER (1)
Président-Directeur Général de LISI
Président de LISI AUTOMOTIVE

Jean-Philippe KOHLER (3)
Directeur Délégué de LISI en charge de l'audit interne

Emmanuel VIELLARD (2)
Vice Président-Directeur Général de LISI
Président de LISI AEROSPACE

LISI AEROSPACE

Jean-Louis COLDERS (4)
Directeur Général de LISI AEROSPACE et de LISI MEDICAL

Christian DARVILLE (15)
Directeur Général Adjoint – Opérations US de LISI AEROSPACE

François-Xavier DU CLEUZIOU (7)
Directeur Commercial et Marketing de LISI AEROSPACE

Jean-François MICHELETTI (13)
Directeur Financier de LISI AEROSPACE

Emmanuel NEILDEZ (5)
Directeur Général Adjoint – Opérations Europe de LISI AEROSPACE

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Gilles KOHLER
Président

Emmanuel VIELLARD
Vice-Président

Eric ANDRE
Administrateur indépendant

Patrick DAHER
Administrateur indépendant

Pascal LEBARD
Administrateur indépendant

Lise NOBRE
Administrateur indépendant

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

LISI AUTOMOTIVE

Patrick FAVRE (10)
Directeur Général de LISI AUTOMOTIVE

Laurent SANCHEZ (6)
Directeur Général Business Group France
de LISI AUTOMOTIVE

Marc STEUER (9)
Directeur Général Business Group
Global Tier One de LISI AUTOMOTIVE

Lothar VEESER (11)
Directeur Général Business Group Deutschland
de LISI AUTOMOTIVE

Yves DREYER (12)
Directeur Industriel et Achats
de LISI AUTOMOTIVE

Patrick WEISSE (8)
Directeur Général Administratif
et Financier de LISI AUTOMOTIVE

LISI COSMETICS

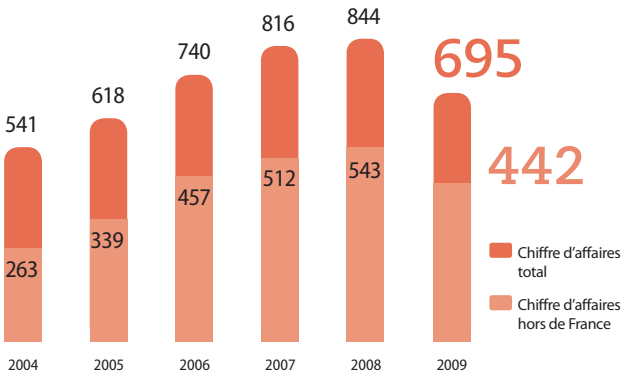
Michel GUIGNARD (16)
Président-Directeur Général
de LISI COSMETICS

Eric DESPRES (14)
Directeur Général Administratif
et Financier de LISI COSMETICS

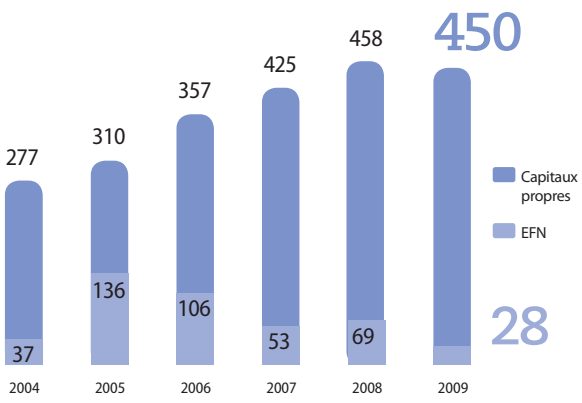
créer de la valeur

Chiffres clés 2009

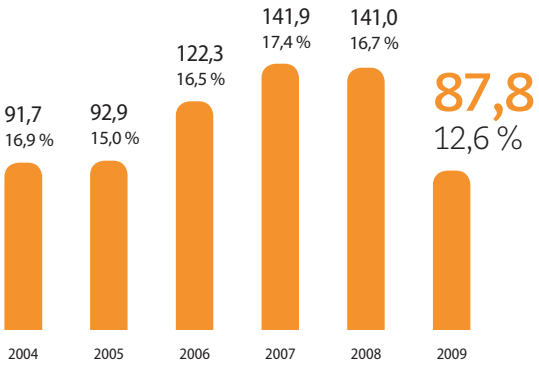
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ EN M€



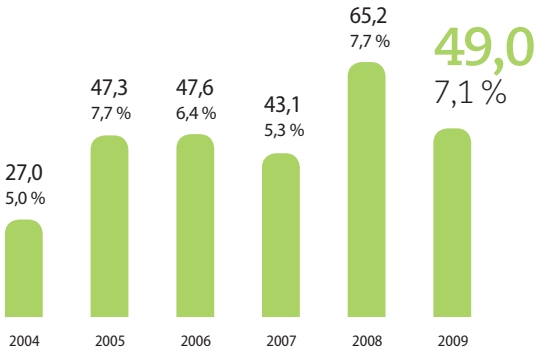
CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT EN M€



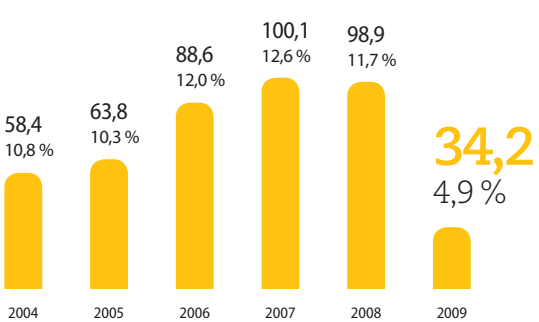
EBITDA EN M€ ET EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES



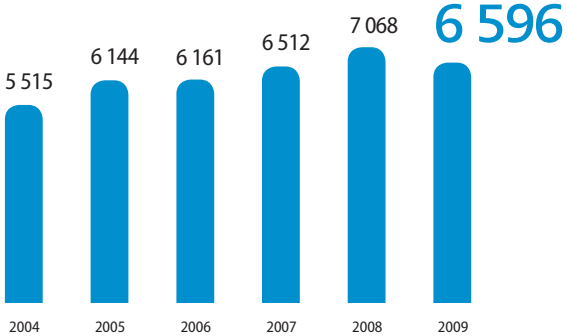
INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS NETS EN M€ ET EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES



EBIT EN M€ ET EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES

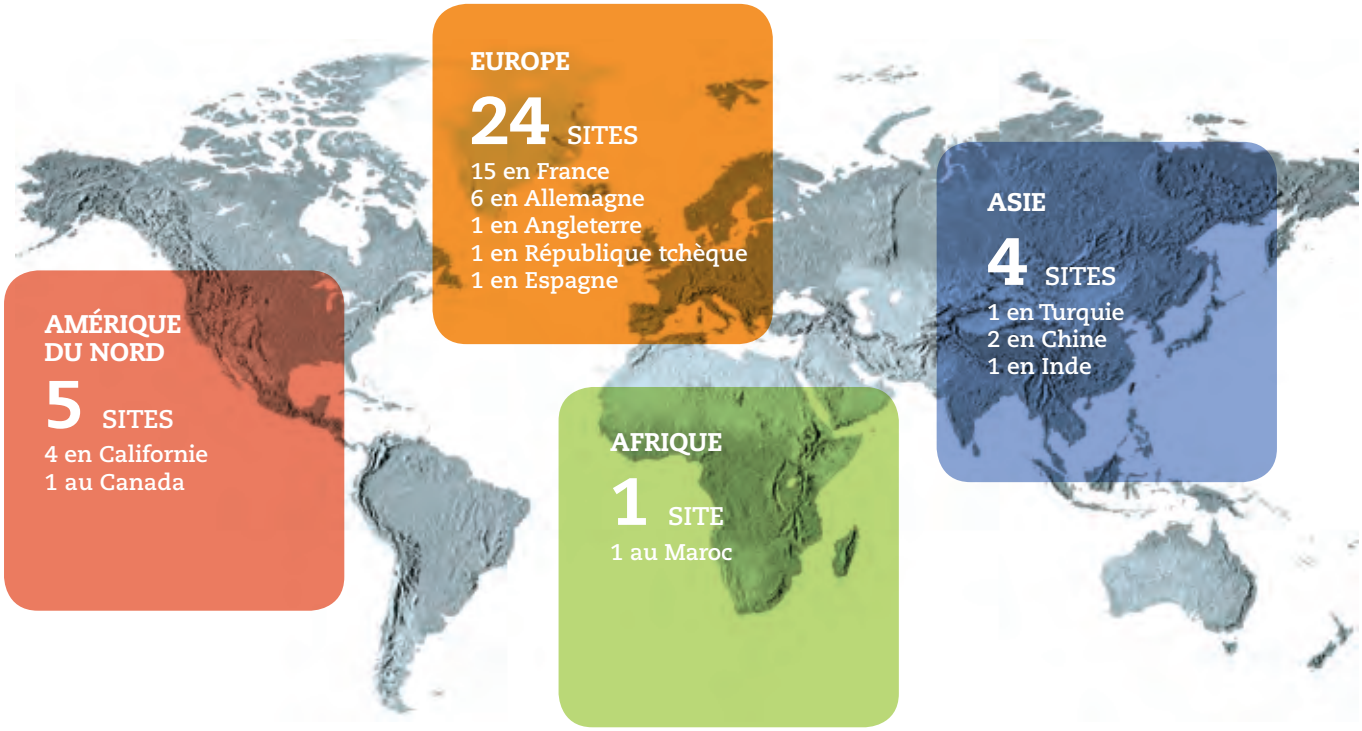


EFFECTIFS INSCRITS (fin de période)



développer

Une implantation sur les marchés porteurs



LISI AEROSPACE

11 SITES DONT 4 EN FRANCE

FRANCE

- ▲ Saint-Brieuc
- ▲ Saint-Ouen-l'Aumône
- ▲ Vignoux-sur-Barangeon
- ▲ Villefranche-de-Rouergue

HORS DE FRANCE

- ▲ Bangalore (Inde)
- ▲ City of Industry (USA)
- ▲ Dorval (Canada)
- ▲ Izmir (Turquie)
- ▲ Paramount (USA)
- ▲ Rugby (Angleterre)
- ▲ Torrance (USA)
- ● Blagnac
- ● Hambourg (Allemagne)
- ● Shanghai (Chine)

LISI AUTOMOTIVE

16 SITES DONT 6 EN FRANCE

FRANCE

- ▲ Dasle
- ▲ Delle
- ▲ Melisey
- ▲ Puiseux
- ▲ Thiant
- ▲ Saint-Florent-sur-Cher

HORS DE FRANCE

- ▲ Cjec (République tchèque)
- ▲ Fuenlabrada (Espagne)
- ▲ Gummersbach (Allemagne)
- ▲ Heidelberg (Allemagne)
- ▲ Herscheid (Allemagne)
- ▲ Kierspe (Allemagne)
- ▲ Vöhrenbach (Allemagne)
- ▲ Mellrichstadt (Allemagne)
- ▲ Pékin (Chine)
- ▲ Shanghai (Chine)
- ● Ahmedabad (Inde)
- ● Solihull (Angleterre)

LISI COSMETICS

3 SITES EN FRANCE

FRANCE

- ▲ Aurillac
- ▲ Nogent-le-Phaye
- ▲ Saint-Saturnin-du-Limet

LISI MEDICAL

4 SITES DONT 2 EN FRANCE

FRANCE

- ▲ Fleurieux-sur-l'Arbresle
- ▲ Neyron

HORS DE FRANCE

- ▲ Escondido (USA)
- ▲ Tanger (Maroc)

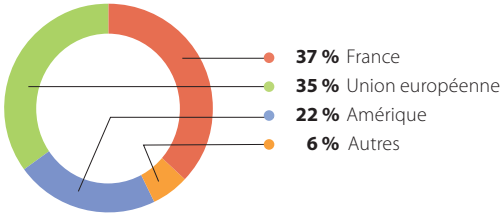
● PAYS EN REPRÉSENTATION COMMERCIALE

- ● Allemagne
- ● Angleterre
- ● Canada
- ● Chine
- ● Espagne
- ● Etats-Unis
- ● France
- ● Inde
- ● Maroc
- ● République tchèque
- ● Turquie

▲ PAYS DE PRODUCTION

- ▲ Allemagne
- ▲ Angleterre
- ▲ Canada
- ▲ Chine
- ▲ Espagne
- ▲ Etats-Unis
- ▲ France
- ▲ Inde
- ▲ Maroc
- ▲ République tchèque
- ▲ Turquie

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES



Adaptation et croissance, deux siècles d'histoire industrielle

— L'histoire de LISI, c'est un peu l'histoire industrielle française, parallèle à celle des cents Maîtres de forges, du Nord et de l'Est du pays. Le groupe LISI concentre plus de deux cents ans d'adaptation à l'évolution du monde et de croissance patiente. L'ancienne fabrique de visserie du Territoire de Belfort est aujourd'hui une entreprise globale, qui occupe des positions clés sur quatre continents dans les métiers de l'assemblage. Des racines solides pour écrire l'avenir.

— 1777

Création par Frédéric JAPY d'une fabrique de mouvements d'horlogerie à Beaucourt près de Montbéliard ; en 1796, fondation à Morvillars dans la région de Belfort de la manufacture MIGEON & DOMINE qui deviendra la société VIELLARD MIGEON & Compagnie (VMC).

— 1806

Les sociétés JAPY Frères et VIELLARD MIGEON & Cie décident de lancer conjointement la fabrication industrielle de vis à bois forgées en France.

— 1899

Création à Delle (Territoire de Belfort), par la famille DUBAIL-KOHLER, 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[1] qui devient alors le premier fabricant français de visserie-boulonnerie standard et automobile. Les trois familles fondatrices se retrouvent aujourd'hui au sein de CID (Compagnie Industrielle de Delle) actionnaire de contrôle du groupe LISI.

— 1977

GFD prend le contrôle de la société BLANC AERO, spécialisée dans les fixations aéronautiques et dans les composants d'emballage pour la Parfumerie. 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.

[1] GFD : Générale de Forgeage et Décolletage.

durer

— 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 (GFD, Ars Industries et l'unité de production d'Aillevillers) ;
- Acquisition de la société californienne MONADNOCK (LISI AEROSPACE).

— 2004

Acquisition de la société FORM a.s en République tchèque (LISI AUTOMOTIVE).

— 2005

Acquisition de la société KNIPPING en Allemagne (LISI AUTOMOTIVE).

Ouverture d'une usine au Canada (LISI AEROSPACE).

Cession de la société Gradel (LISI AUTOMOTIVE).

— 2007

Vente de la société de distribution EUROFAST à la société ANIXTER France (LISI AEROSPACE).

LISI AUTOMOTIVE cède son site de Monistrol en Haute-Loire au groupe PRECITURN.

Création du sous-ensemble LISI MEDICAL suite aux acquisitions des sociétés :

- HUGUENY (Lyon), spécialisée dans les implants du rachis,
- JEROPA (Escondido-USA), spécialisée dans les implants dentaires,
- SEIGNOL et INTERMED APPLICATION (Neyron – France) et LIXUS (Tanger-Maroc), spécialisées dans la sous-traitance de fabrication d'implants dentaires et orthopédiques.

— 2008

LISI AUTOMOTIVE accroît sa présence en Chine avec la création d'un deuxième site de production à Shanghai dédié à la fabrication de fixations vissées.

— 2009

Le 1er avril 2009, le groupe a cédé la société SDU, filiale du groupe KNIPPING, qui était spécialisée dans la distribution de produits techniques à destination des mines et de l'industrie en Allemagne et en Pologne.

Le groupe LISI s'est également montré très actif sur le plan des acquisitions avec l'annonce de deux projets de croissance externe :

- La reprise de deux sites français du groupe américain Acument Global Technologies, spécialisés dans la fabrication de fixations pour l'industrie automobile.
- Le rachat d'un site de production de prothèses de hanches au groupe américain STRYKER, Stryker Corporation, l'un des fournisseurs de technologies médicales les plus importants au monde. L'accord est par ailleurs assorti d'un contrat de fournitures sur 5 ans.

Annoncés courant décembre 2009, la finalisation de ces deux projets est liée à la réalisation d'un certain nombre de conditions qui n'étaient pas encore remplies à la clôture de l'exercice.

s'adapter

Préserver
nos compétences clés

— A des degrés divers et à un rythme différent, tous les métiers du groupe ont été touchés par la récession en 2009. Des efforts d'adaptation considérables ont été entrepris pour ajuster la production. Ce ralentissement conjoncturel a conduit les divisions du groupe à recourir au chômage partiel sur certains sites et à renforcer tous les dispositifs de formation. Cette stratégie a permis de préserver les conditions de la reprise en conservant en interne nos compétences clés.

2,2 M€

Le budget formation 2009
a été multiplié par 2

136 000

heures de formation
ont été dispensées en 2009

— Adapter nos capacités à la réalité du marché

L'ensemble de la filière automobile, mais encore plus gravement le marché des poids lourds et de l'industrie, ont dû affronter une récession sans précédent au cours du premier semestre. Moins brutal et plus tard dans l'année, LISI AEROSPACE a connu le même cycle d'activité. Ces deux divisions ont dû rapidement mettre en place des mesures correctives en ajustant leur consommation et leur masse salariale. Elles ont eu recours au chômage partiel, assez massivement dans les branches automobile et cosmétique, et de façon plus différenciée chez LISI AEROSPACE.
Au total le nombre d'intérimaires a été divisé par 4 par rapport à son niveau de 2008. La baisse des effectifs inscrits du groupe LISI a ainsi été limitée à 500 personnes.

— Limiter la perte de revenu

Au total, 600 000 heures ont été chômées en 2009, soit l'équivalent de 340 personnes en moyenne sur 12 mois. En France, une convention d'aide partielle de longue durée signée avec chaque Direction Départementale du Travail a permis de limiter la perte de revenu des salariés (les heures chômées étant indemnisées à hauteur de 75 % au lieu des 60 % prévus hors convention).
L'ensemble des sites de LISI AUTOMOTIVE a dû chômer en moyenne 1 semaine sur 2 durant les 4 premiers mois de l'année. Des mesures d'adaptation ont été rapidement mises en place : les postes d'intérimaires ont été réduits et des négociations ont été menées avec les partenaires sociaux pour permettre aux salariés de prendre des jours de congés par anticipation. Les autres programmes de formation inscrits au titre de LISI UNIVERSITY, démarrés en 2008 ont été renforcé : parcours professionnel du frappeur, opérateurs au traitement thermique, parcours de management pour les agents de maîtrise.

— Des efforts importants en formation

Des mesures de formation ont été entreprises afin de préserver les compétences en interne et d'encourager les demandes de reconversion. Le budget formation, qui a atteint 2,2 millions d'euros a été multiplié par deux par rapport à 2008.

Des mesures en faveur du maintien de l'emploi chez LISI AUTOMOTIVE

Dans un contexte international favorisant les délocalisations des produits standard et où seules les pièces complexes à forte valeur ajouté seront développées et fabriquée en France, il était nécessaire de faire évoluer notre cœur de métier vers l'expertise pratique et technique. Dans cette optique, le parcours professionnel du frappeur à froid et le parcours professionnel traitement thermique ont été proposés aux salariés concernés de LISI AUTOMOTIVE.
Au total, 18 salariés ont obtenu leur diplôme : 12 à Delle, Mélisey, Saint Florent et Thiant pour la formation de frappeur à froid, 4 à Delle et 2 à Puiseux pour le traitement thermique.

Un catalogue de formations dispensées dans le cadre du Droit Individuel à la Formation a été mis à la disposition du personnel afin que chaque salarié soit en mesure de consacrer le temps libéré par la baisse d'activité au développement de ses connaissances et compétences. Au total, quelque 32 000 heures de DIF ont été accordées et 136 000 heures de formation ont été dispensées sur 12 mois. Chez LISI AUTOMOTIVE, le plan « EDEC » (Engagement de Développement de l'Emploi et des Compétences) financé à 100 % par l'ADEFIM, la région et le FSE, allouant un budget d'1,2 M€, a permis à lui seul d'engager plus de 33 000 heures de formation dans les établissements français. Enfin, en toute fin d'année 2009, des accords concernant les mesures d'emploi pour les seniors, l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes, ainsi que les mesures relatives à l'insertion professionnelle et au maintien de l'emploi des travailleurs handicapés ont été signés avec les partenaires sociaux dans toutes les divisions du groupe.

— Renforcement managérial

Pour accompagner la transition, LISI AEROSPACE a renforcé les compétences managériales de l'encadrement de 1er niveau, dans une optique d'accompagnement au changement : 38 personnes ont ainsi suivi un parcours de formation sur-mesure, à raison de 9 jours découpés en 3 modules selon les thèmes spécifiques (management, droit du travail, sécurité, gestion de conflits, etc.). L'objectif était d'apporter aux participants des méthodes et outils concrets directement applicables sur le terrain. Outre ses résultats réels, cette formation a permis de réaliser de nombreux échanges de bonnes pratiques et la constitution de réseaux internes.

De son côté l'équipe de LISI AUTOMOTIVE a renouvelé et renforcé son équipe de direction. Originaires de grands groupes équipementiers du secteur, ils apportent un œil neuf complémentaire des savoir-faire et expérience de l'équipe existante.

Effectifs inscrits par division

Inscrits fin période	2009	2008	Ecart
LISI AEROSPACE	3 101	3 309	- 6 %
LISI MEDICAL	232	256	- 9 %
LISI AUTOMOTIVE	2 821	3 033	- 7 %
LISI COSMETICS	429	457	- 6 %
Holding	13	13	-
Total groupe	**6 596**	**7 068**	**- 7 %**
Intérimaires inscrits	100	351	- 72 %

Effectifs par catégorie

Inscrits fin période	2009	2008	Ecart
Ouvriers	4 430	4 748	- 7 %
Employés et Techniciens	839	918	- 9 %
Agents de maîtrise	665	730	- 9 %
Cadres	662	672	- 1 %
Total	**6 596**	**7 068**	**- 7 %**

La qualité LISI AEROSPACE récompensée

Les performances de LISI AEROSPACE se sont sensiblement améliorées ces derniers mois, à la satisfaction de nos clients, dont certains nous ont accordé d'importantes marques de reconnaissance. LISI AEROSPACE a en effet reçu quatre awards en 2009 dont le groupe est particulièrement fier :

- EMBRAER : « Supplier of the Year »
- MTU "Supplier Quality Award"
- BOEING "Gold Rating" pour l'usine de Dorval
- UTC "Gold Supplier" pour la deuxième année consécutive.

L'usine LISI AEROSPACE de Villefranche-de-Rouergue s'est vu remettre un prix (« Supplier Quality Award ») par la société MTU, récompensant le niveau de qualité atteint. Aucune réclamation qualité sur l'ensemble des livraisons effectuées depuis le début de l'année 2008.

s'engager

Réduire l'impact de nos activités sur l'environnement

— Depuis plusieurs années, le groupe LISI s'est engagé dans une démarche visant à garantir des conditions de travail saines et sûres à tous ses employés mais aussi à ses prestataires. Plus récemment, cet engagement s'est également traduit par la volonté d'améliorer les programmes d'impact des activités du groupe sur l'environnement.

75%

des déchets produits par LISI sont valorisés

+29%

C'est la progression du nombre d'heures de formation Hygiène Sécurité et Environnement (HSE) réalisées au sein du groupe en un an.

— Des objectifs ambitieux

Dans une volonté clairement affichée d'atteindre un niveau d'excellence dans les domaines Hygiène, Sécurité et Environnement, le groupe LISI s'est fixé 3 objectifs ambitieux :

- Atteindre un taux de fréquence des accidents du travail avec arrêt inférieur à 10 avant la fin de l'année 2009,
- Faire certifier ISO 14001 l'ensemble des usines du groupe avant la fin de l'année 2010,
- Respecter toutes les directives et les prescriptions du nouveau Manuel HSE dans l'ensemble des entités.

A la fin de 2009, le groupe LISI comptait déjà 14 sites ayant passé le cap de la certification ISO 14001, les autres sites ont d'ores et déjà prévu d'être certifiés en 2010. Alors que cet objectif de certification ISO 14001 progresse à grands pas, le taux de fréquence des accidents du travail avec arrêt plafonne à un niveau encore trop élevé. Le groupe LISI affiche toutefois une nette progression au regard de l'année passée.

— Diminuer les accidents du travail

Fin 2009, le groupe LISI présentait en effet un taux de fréquence de 11,9, en baisse de 20 % par rapport aux résultats 2008. Ces chiffres, quoiqu'inférieurs aux attentes, sont encourageants.

Trois indicateurs permettent de suivre mensuellement le niveau de sécurité des sites industriels du groupe LISI, à savoir :

- le TF0, taux de fréquence des accidents du travail avec arrêt,
- le TF1, taux de fréquence des accidents du travail avec et sans arrêt,
- le TG0, taux de gravité des accidents du travail.

Tout au long de l'année 2009, ces indicateurs, TF0, TF1 et TG0, dont la tendance à la baisse avait débuté dès 2008, ont poursuivi leur amélioration en 2009 pour atteindre 11,9 pour le TF0 (soit une réduction de 20 %), 22 pour le TF1 (soit une réduction de 20 %), et enfin 0,33 pour le TG0 (soit une réduction de 18 %).

Eau 2009

Consommation d'eau	373 197 m³
Consommation d'eau en provenance d'un réseau de distribution	238 808 m³
Consommation d'eau en provenance directe du milieu naturel	134 389 m³

Energie 2009

Consommation d'électricité	137 895 MWh
Consommation de gaz naturel	96 647 MWh
Consommation de GPL (Gaz de Pétrole Liquéfié)	4 265 MWh
Consommation de fuel domestique	802 m³

14

C'est le nombre de sites certifiés ISO 14001 en 2009 (management environnemental). Les autres unités du groupe devraient être certifiées pour la fin de l'année 2010.

— Un sujet qui nous concerne tous

Cette année 2010 est l'occasion pour nous de renouveler notre engagement en faveur de la réduction du nombre d'accidents du travail. Notre détermination en la matière passe certes par des améliorations techniques des infrastructures, en intégrant la problématique HSE dès la conception des équipements de production par exemple. Cependant, le travail le plus important concerne le changement de culture. La Sécurité, comme l'Environnement, doit devenir un sujet qui soit managé au quotidien au sein même des ateliers. La méthode de travail diffusée par le Comité des Risques est une méthodologie qui doit permettre de changer cette culture. La mise en œuvre effective de cette méthodologie doit être une priorité au sein des ateliers de production.

— Standardiser les pratiques et définir des indicateurs

Le déploiement au sein de tous les sites des directives et des prescriptions du manuel HSE du groupe, vise à standardiser la gestion des problématiques Hygiène, Sécurité et Environnement. Ce document, qui décrit la structure de cette organisation et réunit l'ensemble des nouvelles directives, a été présenté aux dirigeants du groupe et diffusé à l'ensemble des collaborateurs concernés. Il s'appuie sur le principe d'amélioration continue et intègre les exigences des normes ISO 14001 et OHSAS 18001.

En 2009, conformément aux directives exprimées dans le manuel HSE, certains sites ont mis en place une procédure de gestion de crise qui a été testée en grandeur nature avec succès. Ces simulations permettent d'acquérir les réflexes nécessaires dans le cas où un événement imprévu surviendrait, et qui pourrait avoir des conséquences potentielles sur les employés, l'environnement extérieur, la production…

Le groupe LISI a par ailleurs souhaité mettre en place et suivre certains indicateurs sélectionnés afin de mesurer plus précisément l'impact environnemental et les performances sécurité de ses activités. Ainsi, pour la 2ème année consécutive ces informations en provenance des sites industriels ont été consolidées afin de quantifier l'impact environnemental et le niveau de sécurité du groupe LISI.

— Gestion des risques : suivi du référentiel COSO

Depuis 2004, le groupe poursuit sa cartographie des risques en s'inspirant du référentiel COSO puis, plus récemment, à partir des dispositions de l'article L-225.37 du Code de Commerce sur la sécurité financière et les recommandations de l'AMF. Après avoir mené une démarche d'identification et de recensement des risques au niveau des unités de gestion élémentaires (sites de production ou de distribution), le groupe a classifié au niveau consolidé les risques dans une matrice reprenant la probabilité d'occurrence et le niveau de gravité. Chaque risque identifié fait l'objet d'une

Déchets

	2009
Quantité de déchets générés	16 763 T
Quantité de déchets valorisés (valorisation matière ou énergétique)	12 637 T
Quantité de déchets ultimes (non valorisés)	4 126 T

fiche action périodiquement mise à jour. Un lien systématique est réalisé avec une démarche proactive de traitement du risque de prévention, d'assurance ou de provision comptable.

— Une coopération renforcée avec les assureurs

La mise en cohérence de la relation avec les assureurs a permis de structurer la démarche de prévention. Ainsi, toutes les recommandations assureurs sont intégrées dans les Plans d'Amélioration Sécurité Environnement (PASE) et font l'objet d'un suivi périodique au niveau du Comité des Risques. Les assureurs revoient tous les ans un certain nombre de sites tant sur le plan des dommages aux biens que sur les risques environnementaux et présentent leurs recommandations qui alimentent le plan d'action. Depuis 2002, tous les sites significatifs ont été audités. Cette démarche de progrès continu améliore notre politique de prévention et permet l'optimisation des primes d'assurance.

— La synthèse des plans d'action

Les Plans d'Action Sécurité, Environnement, prévention font la synthèse entre l'identification des risques, la démarche de prévention, la préservation des actifs et le contrôle des opérations au sein du groupe. L'ensemble est animé par la société tête du groupe LISI à la fois dans les domaines HSE, du contrôle interne et de la trésorerie.

La feuille de route environnementale

Sur la lancée de 2009, le groupe LISI maintient son objectif de se doter d'un Système de Management HSE. Ainsi, LISI confirme son ambition de certifier tous ses sites de production selon le référentiel ISO 14001 d'ici la fin de l'année 2010.

La conformité réglementaire des sites industriels est la préoccupation principale du groupe. L'évaluation de la conformité et la mise en place d'un plan de mise en conformité sont en cours d'accomplissement au sein des sites industriels.

Enfin, en 2010, le groupe LISI souhaite consolider ses indicateurs environnementaux afin de pouvoir mettre en place des objectifs ambitieux et chiffrés de la réduction de son impact environnemental à partir de 2011.

inventer

Encourager et soutenir notre capacité à innover

— La recherche et le développement sont au cœur des activités du groupe. Notre capacité à inventer des solutions d'assemblage innovantes et pérennes, d'une qualité irréprochable, constitue le ciment de la relation que nous entretenons avec nos clients. Constituant un des piliers de l'avantage concurrentiel, l'innovation est l'un des moteurs de la croissance. C'est aussi pour nos équipes la volonté de relever des défis technologiques toujours plus complexes.

24

inventions ont été enregistrées
et 16 brevets ont été déposés en 2009
(7 brevets par LISI AEROSPACE et
9 brevets par LISI AUTOMOTIVE)

Le système de fixation et de pose électronique Sleeve Taper Hi Lite® (STL) ont été conçus pour résister au foudroiement.
A elles seules leur mise au point a nécessité la mobilisation de :
- 1/3 des effectifs de R&D,
- 3 usines pour le développement et l'industrialisation du produit,
- l'entité outillage pour la mise au point d'un système de pose innovant.

Plus d'un millier de prototypes ont été testés en première phase de validation.

— Une activité R&D très soutenue dans l'Aéronautique

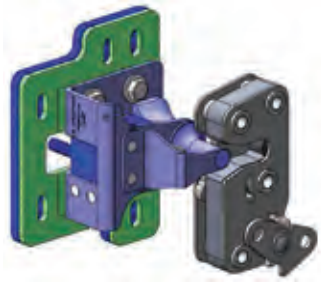
En contraste avec la production, l'activité des équipes de Recherche & Développement a été très intense en 2009 et malgré les difficultés liées à la situation économique, les efforts de structuration et croissance de la R&D chez LISI AEROSPACE ont été poursuivis. En 2009 nos clients ont sélectionné plusieurs nouveaux produits, concrétisant ainsi le passage des phases de recherche aux phases de développement, d'industrialisation et de qualification. Ces nouveaux produits mobilisent aujourd'hui nos ressources bien au-delà des équipes de R&D et constituent autant de projets structurants pour le groupe.
L'ensemble des équipes de R&D a contribué en 2009 au dépôt de 7 demandes de brevets et 24 enregistrements d'invention. Cette capacité inventive, toujours conduite par l'expression des besoins de nos clients, nous permet d'anticiper sur les grands challenges techniques des années à venir. La conduite de projets, la validation des nouvelles technologies et la tenue des plannings constituent des points critiques pour nos clients dans le développement de nouveaux appareils. L'expérience acquise par LISI AEROSPACE est un atout majeur pour assurer cette gestion des risques et la protection de leurs projets les plus ambitieux.

— Le système STL : un développement majeur

Conçu pour l'assemblage des structures en composite soumises au foudroiement, le STL (Sleeve Taper Hi-Lite™) est la fixation idéale pour les applications les plus critiques où l'on recherche à la fois une tenue mécanique élevée et une installation fiable et ergonomique.
Le concept présenté et validé en 2008 par LISI AEROSPACE a mobilisé en 2009 la majeure partie de nos ressources de développement. Ce produit entre maintenant en phase de validation pour notre premier client Airbus et va mobiliser encore une bonne partie de nos ressources en 2010 afin d'assurer le support nécessaire à l'implémentation de ce produit sur un programme majeur tel que l'A350XWB.

1/3

des ressources R&D de LISI AEROSPACE a été mobilisé pour la mise en œuvre du système Sleeve Taper Hi-Lite™ (STL)



La nouvelle gamme de serrures de porte d'hélicoptère équipe l'EC175 d'Eurocopter.

— Une serrure de porte pour l'EC175 d'Eurocopter

De nombreux développements spécifiques de verrous à crochets, doigts de verrouillage, boutons poussoirs ou encore de verrous de surpression dans les familles existantes ont mobilisé l'expertise et l'inventivité de nos équipes. En 2009, la R&D de LISI AEROSPACE a développé une gamme innovante de serrures de portes d'hélicoptères ; cette dernière équipe désormais le nouvel EC175 d'Eurocopter. Le cahier des charges, qui constituait un réel challenge technique, ajoutait aux contraintes de tenue mécanique une fiabilité accrue avec la définition de verrouillages redondants et l'intégration d'un capteur électronique de position.

— Anticiper les besoins en composants des véhicules du futur

Au sein de LISI AUTOMOTIVE, notre ambition est de constamment innover pour développer nos marchés et contribuer à notre croissance par une stratégie de différentiation. Grâce à ses efforts de recherche, l'innovation permet à LISI AUTOMOTIVE d'adapter son offre pour satisfaire ses clients tout en s'inscrivant dans une démarche de compétitivité demandée par l'évolution structurelle du marché automobile mondiale. En 2009 les projets d'innovation ont permis de confirmer trois grands axes de travail :

1. Anticipation des besoins en éléments de liaison futurs pour l'industrie automobile

Les nouvelles architectures de véhicules, les nouvelles motorisations ou les futures chaînes de traction, les respects des normes environnementales (baisse du CO2, Euro6, ...) nous permettent d'anticiper les besoins en éléments de liaison et en composants pour des typologies de véhicules que développent actuellement nos grands clients. Dans ce cadre, LISI AUTOMOTIVE participe activement aux projets de recherche et développement des nouvelles motorisations hybrides, électriques et à l'évolution des moteurs thermiques. LISI AUTOMOTIVE a ainsi réalisé :

- Des études fonctionnelles de l'environnement batterie pour les véhicules hybrides et électriques en coopération avec la plateforme véhicule du futur.
- Le développement de solution de liaison pour les batteries Lithium-Ion.
- Le développement d'une gamme de composants mécaniques pour les moteurs à compression variable.

2. Analyse des frontières des processus de fabrication

L'analyse des frontières de processus de fabrication (frappe, découpe, usinage…) constitue le second axe des recherches en innovation de LISI AUTOMOTIVE. Nous cherchons continuellement à proposer à nos clients des solutions optimales en coûts et qualité. LISI AUTOMOTIVE a développé et proposé en 2009 à ses clients :

- Une gamme de produits en inox frappés à froid pour les lignes d'échappement en substitution du procédé de décolletage.
- Des solutions de composants moteurs en acier frappé à froid en substitution du procédé d'usinage.

3. Analyse de la chaîne de valeur de la fixation

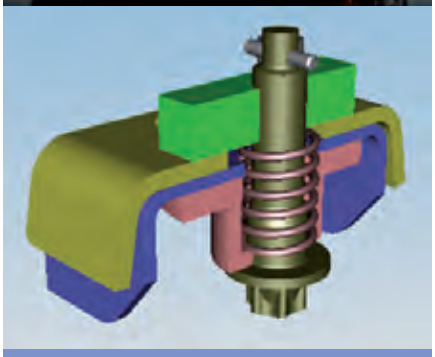
(incluant les coûts de montage, de démontage, déconstruction et d'approvisionnement) pour l'industrie automobile et l'industrie générale.

— La culture de l'innovation au quotidien

La conception des produits répondant aux demandes immédiates des clients est aussi source d'innovation. Ainsi 9 brevets, ont été enregistrés en 2009 au nom de LISI AUTOMOTIVE. Ils concernent essentiellement des composants de fixation développés par les différents bureaux d'études des Business groups.

— Les matériaux et leurs traitements : technologies prioritaires pour la recherche

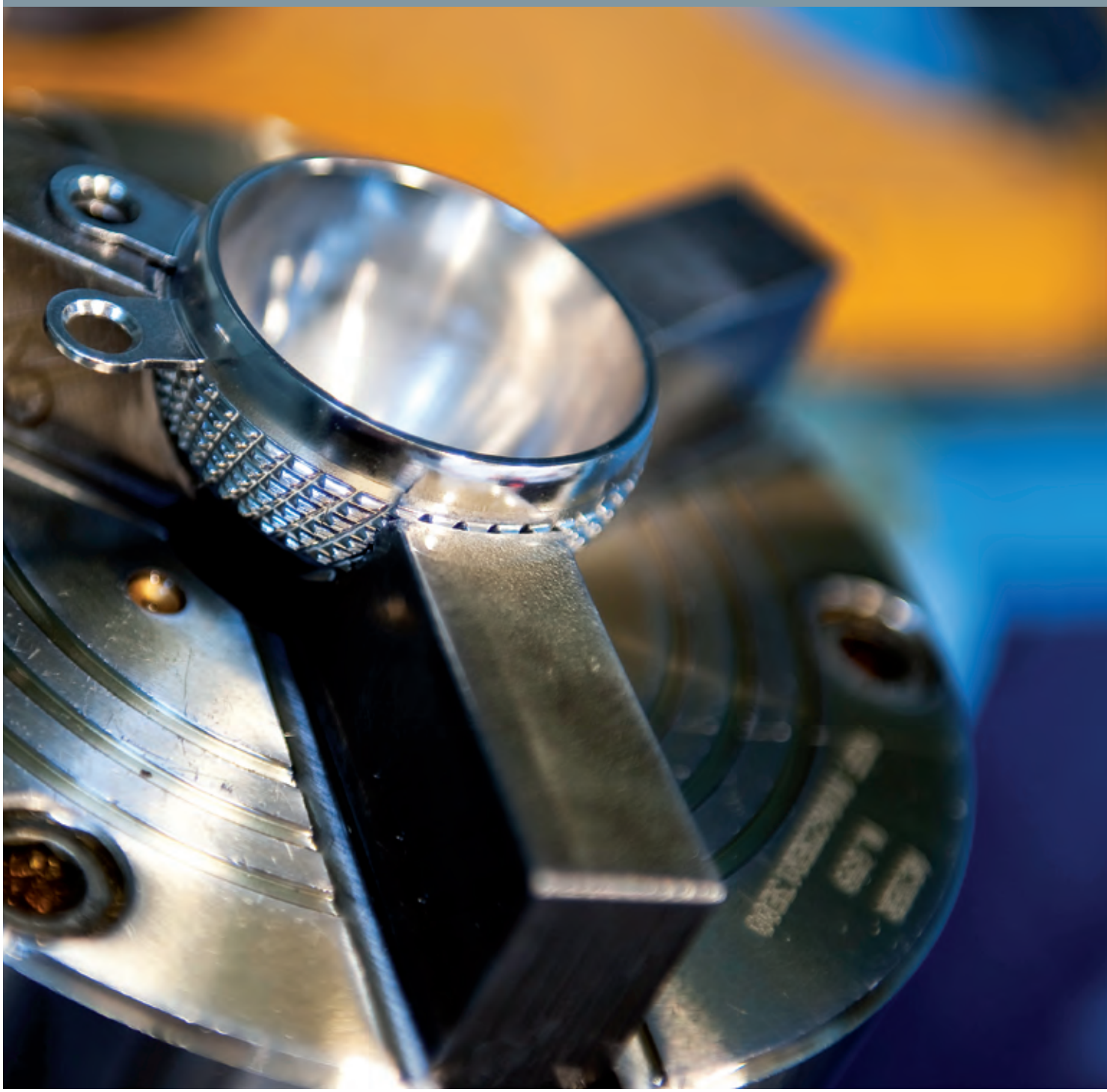
Plusieurs études sont engagées dans le domaine des matériaux et de leurs traitements, en particulier des revêtements de surface.
L'amélioration de la matière première destinée à la frappe à froid s'est aussi poursuivie en 2009. La recherche a porté sur la définition de caractéristiques mesurables, représentatives de l'aptitude à la transformation des fils.
Parmi les nouveaux projets, on soulignera une première approche de la trempe bainitique des pièces massives, telles que des vis ou des composants mécaniques. Cette métallurgie particulière, déjà appliquée aux clips, confère des caractéristiques mécaniques élevées aux aciers avec des déformations et des risques de fragilisation réduits.
Elle offre aussi des perspectives industrielles intéressantes, avec une consommation d'énergie réduite et une possibilité de mise en ligne de certains traitements thermiques.
Les travaux de recherche seront intensifiés en 2010 dans ce domaine, avec des objectifs industriels à court terme.



Les véhicules électriques, un enjeu majeur pour l'automobile

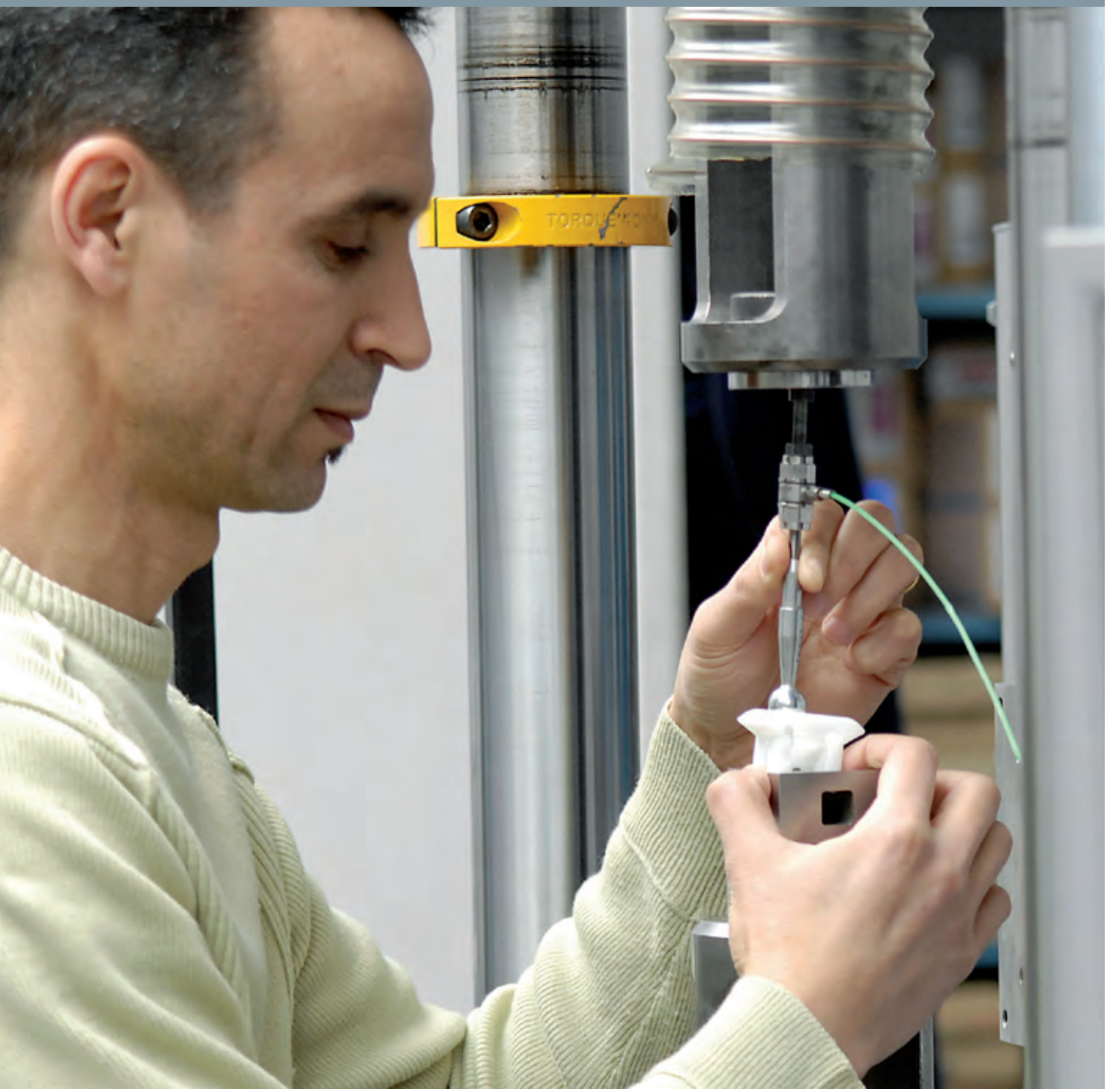
LISI AUTOMOTIVE coopère très étroitement avec les constructeurs et les centres de recherche pour l'analyse globale des besoins de fixations spécifiques pour les plateformes de véhicules électriques.

2009



Actualité du groupe

P.28 > LISI AEROSPACE
P.36 > LISI AUTOMOTIVE
P.42 > LISI MEDICAL
P.46 > LISI COSMETICS



Crédit photo : PSA PEUGEOT CITROËN

1 métier, 4 activités

lisi AEROSPACE

FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AERONAUTIQUE

n°3 MONDIAL

11 SITES

3 101 COLLABORATEURS

330,8 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

24,5 M€ D'INVESTISSEMENTS

PRODUITS PHARES

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.

Pièces Spéciales

Fixations spéciales non structurelles (clip nut, quart de tour, spacer, etc…), verrous, outillage de pose.

Racing

Fixations et composants pour la compétition automobile. Autres fixations pour l'automobile haut de gamme.

CLIENTS

Airbus,

Boeing,

Bombardier,

Dassault,

EADS,

Embraer,

Eurocopter,

Finmeccanica,

GEAE,

Pratt & Whitney,

Rolls Royce,

Safran,

Spirit,

les écuries de Formule 1, et Nascar pour la partie Racing.

CONCURRENTS

Alcoa Fastening System,

Precision Castpart Corp.,

McKechnie.

lisi AUTOMOTIVE

FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AUTOMOBILE

n°4 MONDIAL

16 SITES

2 821 COLLABORATEURS

310,4 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

20,4 M€ D'INVESTISSEMENTS

PRODUITS PHARES

Fixations vissées

Fixations moteurs, vis et écrous de roue, fixations pour équipements intérieurs et environnement moteur, vis à tôle, vis auto taraudeuses, vis pour matériaux plastiques, vis et écrous à sertir PRESSFIX® et matériel de pose, vis de connexion électrique, rondelles techniques.

Fixations clippées

Attaches pour panneaux, fixations filtrantes pour tubes et faisceaux mono ou bi-matières, vis et écrous en cages, écrous pince à fût taraudé, rivets et pions, sous-ensembles métalloplastiques multifonctionnels.

Composants mécaniques de sécurité

Barres de torsion, tiges de guidage, raccords de frein, système de rattrapage de frein de parking, pignons et axes pour mécanisme de siège, composants moteur et boîtes de vitesse.

CLIENTS

- BMW, Daimler, Ford, Opel, PSA, Renault-Nissan, VW-Audi.
- Autoliv, Bosch, Delphi, Faurecia, JCI, Magna, TI automotive, Thyssen grupp, TRW, Visteon, ZF.
- BSH, Franke, Schneider.

CONCURRENTS

Acument Global Technologies,

Agrati,

A. Raymond,

Fontana,

ITW,

Kamax,

Nedschroef,

SFS,

TRW Fasteners.

lisi MEDICAL

SOUS-TRAITANT D'IMPLANTS MEDICAUX
ET D'ANCILLAIRES

4 SITES

232 COLLABORATEURS

18,7 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

1,8 M€ D'INVESTISSEMENTS

PRODUITS PHARES

HUGUENY

Implants rachidiens et orthopédiques.

JEROPA

Implants dentaires et ancillaires.

SEIGNOL

Implants chirurgicaux (pied, main, dentaire, maxillo-facial) et fabrication d'ancillaires (instruments chirurgicaux).

CONCURRENTS

Accelent,
Greatbatch,
Symmetry.

lisi COSMETICS

COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE ET D'EMBALLAGE
POUR LA PARFUMERIE ET LES COSMETIQUES

DANS LE TOP 10 MONDIAL

3 SITES

429 COLLABORATEURS

36,1 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

2,1 M€ D'INVESTISSEMENTS

PRODUITS PHARES

212 Men et 212 Men Sexy de Carolina HERRERA (PUIG),

Idole d'ARMANI et Acqua di Gio d'ARMANI (L'OREAL),

Allure Homme Sport de CHANEL,

Coco Mademoiselle de CHANEL,

N° 5 de CHANEL,

J'Adore de DIOR (LVMH),

Oriens de VAN CLEEF & ARPELS,

Narciso for her de Narciso RODRIGUEZ (SHISEIDO).

CLIENTS

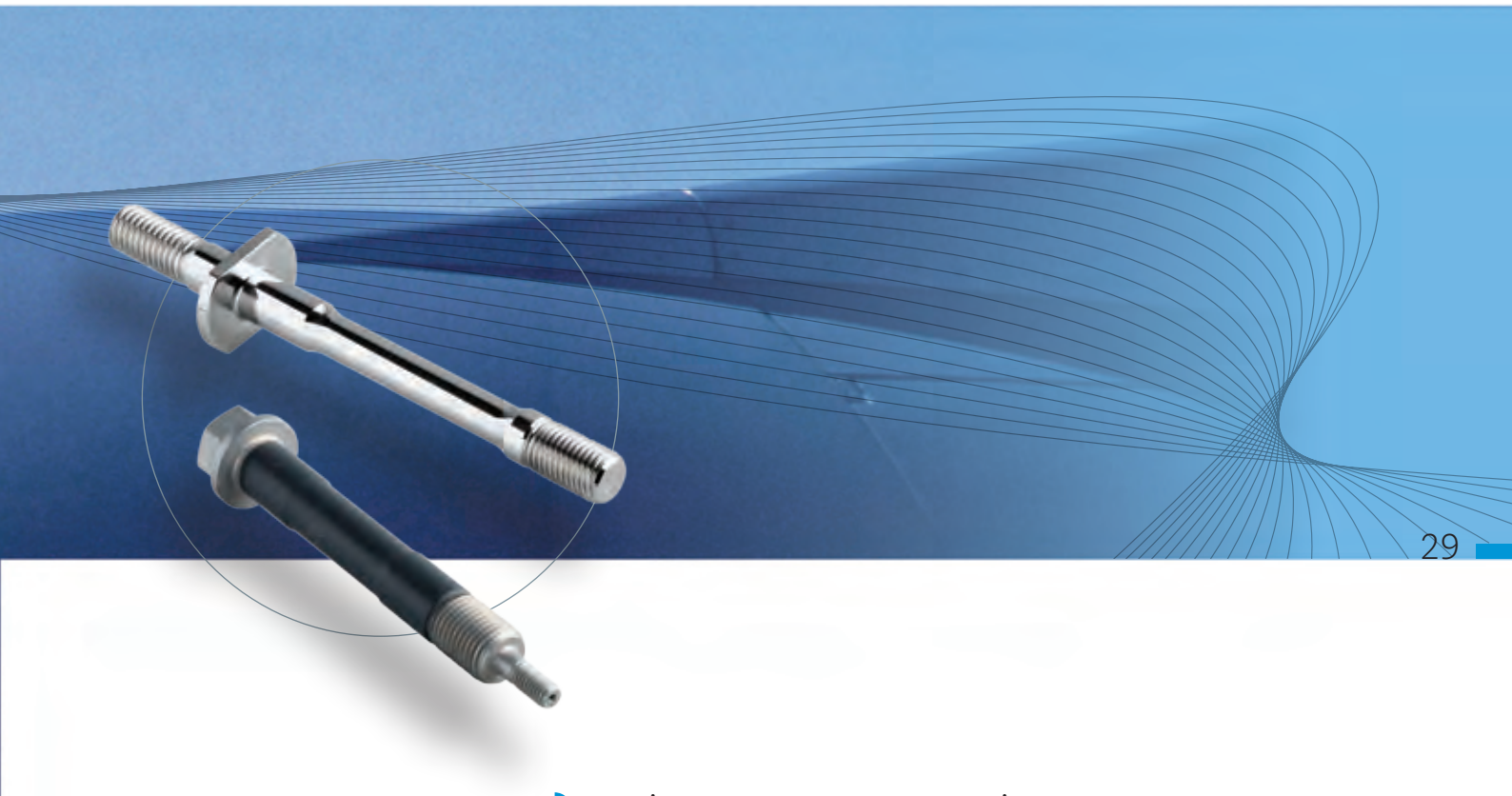
Chanel,
Puig,
LVMH,
Shiseido,
L'Oréal,
Procter & Gamble,
Clarins,
Hermès Parfums,
Interparfums.

CONCURRENTS

Alcan packaging,
Ileos,
Qualipac,
Rexam Beauty,
Seidel,
Texen.

LISI AEROSPACE

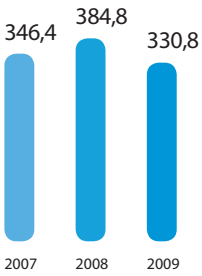
FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AÉRONAUTIQUE



Environnement & perspectives

Une année de contrastes

Chiffre d'affaires en M€



UNE CHUTE BRUTALE DU VOLUME D'AFFAIRES EN 2009

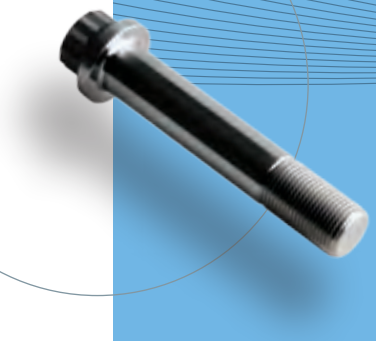
Le groupe LISI AEROSPACE a vu son chiffre d'affaires se contracter de près de 14 % passant de 384,8 M€ en 2008 à 330,8 M€ avec des effets très importants de déstockage chez nos clients. L'ajustement massif des distributeurs nord-américains avec de nombreux reports de commandes, ajouté à la faiblesse de l'aviation d'affaires et de l'aviation régionale sont venus compenser négativement la bonne résistance d'Airbus et de Boeing.

Production record, mais prise de commandes en chute libre. Ces deux éléments contraires symbolisent à eux seuls ce que fut le marché de l'aéronautique en 2009. Après une période de forte tension, celui-ci s'est brutalement relâché à la fin du deuxième semestre 2009, générant un manque de visibilité pour les différents acteurs du marché et une baisse majeure d'activité dans les usines du groupe au second semestre.

Le marché nord-américain s'est fortement contracté (de l'ordre de - 50 % en prise de commandes) du fait d'effets de déstockage très importants chez nos clients et essentiellement chez les distributeurs, entrainant de nombreux reports et annulations de commandes. La distribution y étant moins présente, ce recul a été moins marqué sur le marché européen (de l'ordre de - 25 % en prise de commandes).
Un niveau d'activité convenable a pu être maintenu en Europe du fait du développement de nouveaux produits et au travail lié aux qualifications des sites européens par Boeing. En conclusion, l'activité directe avec Airbus et Boeing est restée de bonne tenue alors que les autres marchés s'effondraient.

Des mesures correctives prises très tôt

Cette baisse d'activité s'est traduite par une contraction du chiffre d'affaires de près de 14 %, retombant à un niveau comparable à celui des années 2006-2007. Dès le début de l'année, alors même que la production restait de bon niveau, LISI AEROSPACE a anticipé la baisse à venir et engagé des mesures d'ajustement et de préservation du cash flow. Les projets en développement ont toutefois été préservés (R&D, Informatique, implantation en Inde..) afin de ne pas hypothéquer la reprise.



Adapter notre régime de production et se préparer pour la reprise

La baisse brutale et sévère de l'activité a contraint LISI AEROSPACE à prendre des mesures de réduction des effectifs et à mettre en place des périodes de chômage partiel. La division a toutefois poursuivi son développement à l'international et a renforcé ses projets en cours chez les grands clients du secteur aéronautique.

Opérations US :
Une activité en net recul sur tout le premier semestre

La nature du marché américain, majoritairement composé de distributeurs, a considérablement joué sur les niveaux de commandes du groupe avec des effets de déstockage majeur sur le premier semestre, et des signes de reprise dès l'été qui se sont confirmés par la suite au quatrième trimestre. Notre carnet de commande a ainsi diminué sur la période d'environ 60 % démontrant la volatilité de ce marché, obligeant à une très grande rigueur et réactivité afin d'ajuster les capacités de production en conséquence. Notre Business Unit « Moteurs & Pièces Critiques » à Dorval au Canada a poursuivi sa croissance de près de 20 % et diversifié ses activités grâce à l'élargissement de sa gamme de produits. Ce site de fabrication est aussi un des rares à avoir poursuivi ses recrutements afin de soutenir son activité.

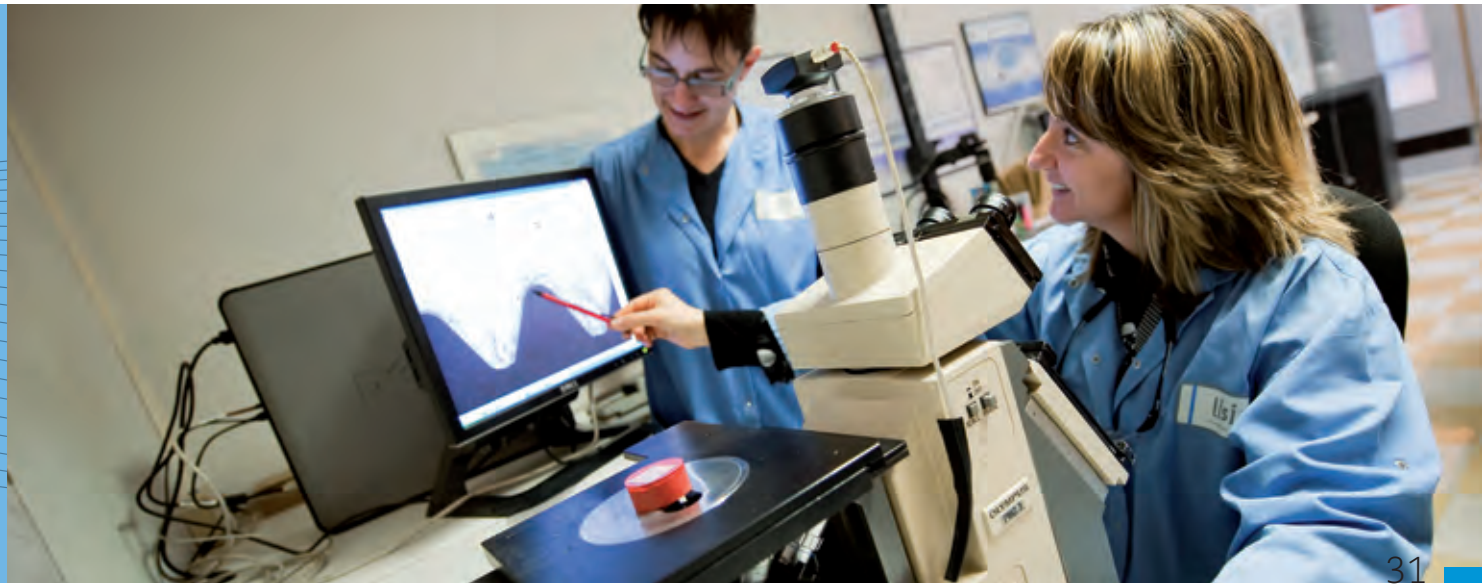
Premier vol du Boeing B787 Dreamliner

Le groupe américain a livré 481 appareils en 2009 et engrangé 263 nouvelles commandes contre 630 en 2008 et 1 381 en 2007. Le carnet de commandes se maintient à un total de 3 375 appareils. Le premier vol du B787 Dreamliner, opéré le 15 décembre 2009, et la poursuite de son développement apportent un réconfort quant à l'évolution du marché nord-américain et de la demande en provenance de l'avionneur américain. Le programme Dreamliner termine l'année avec 851 appareils dans son carnet de commandes dont 24 nouvelles commandes sur 2009. Tout comme Airbus, Boeing a géré avec prudence son carnet et maintenu les cadences B737 à 31 appareils par mois.

Le carnet de commandes du canadien Bombardier s'établissait à 18,1 milliards de dollars US à fin Octobre 2009, soit en baisse de 23 % par rapport au mois de janvier 2009. Leurs perspectives de commandes sont toutefois en passe de se stabiliser.

La croissance d'Embraer ralentit

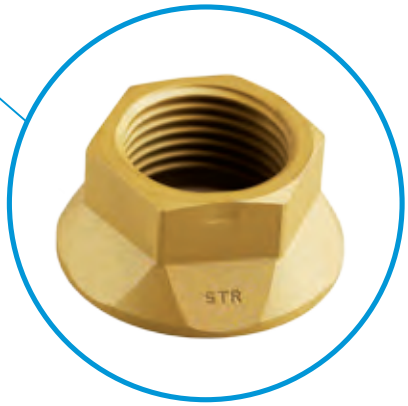
Le constructeur brésilien a livré 244 appareils en 2009 contre 204 en 2008 et 169 en 2007, et continue donc sa progression avec une croissance de 20 % sur les deux dernières années.



INNOVATION 2009

Qualifications et premières livraisons série pour les écrous titane optimisés Starlite®

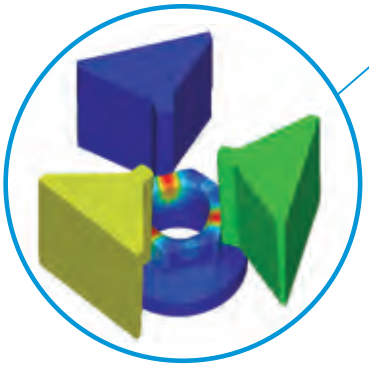
— Les études menées ces dernières années sur la technologie titane nous ont permis d'amener ce produit à maturité, notamment en ce qui concerne la maîtrise du freinage et la robustesse d'installation. Ces avancées techniques majeures ont conduit à la sélection, l'industrialisation et à la qualification d'une première version d'écrous titane pour l'A350XWB. Les livraisons de série sont intervenues début 2010 pour l'assemblage des premiers avions chez Airbus. Cette famille d'écrou est en totale compatibilité avec les structures composites et les exigences environnementales les plus récentes.



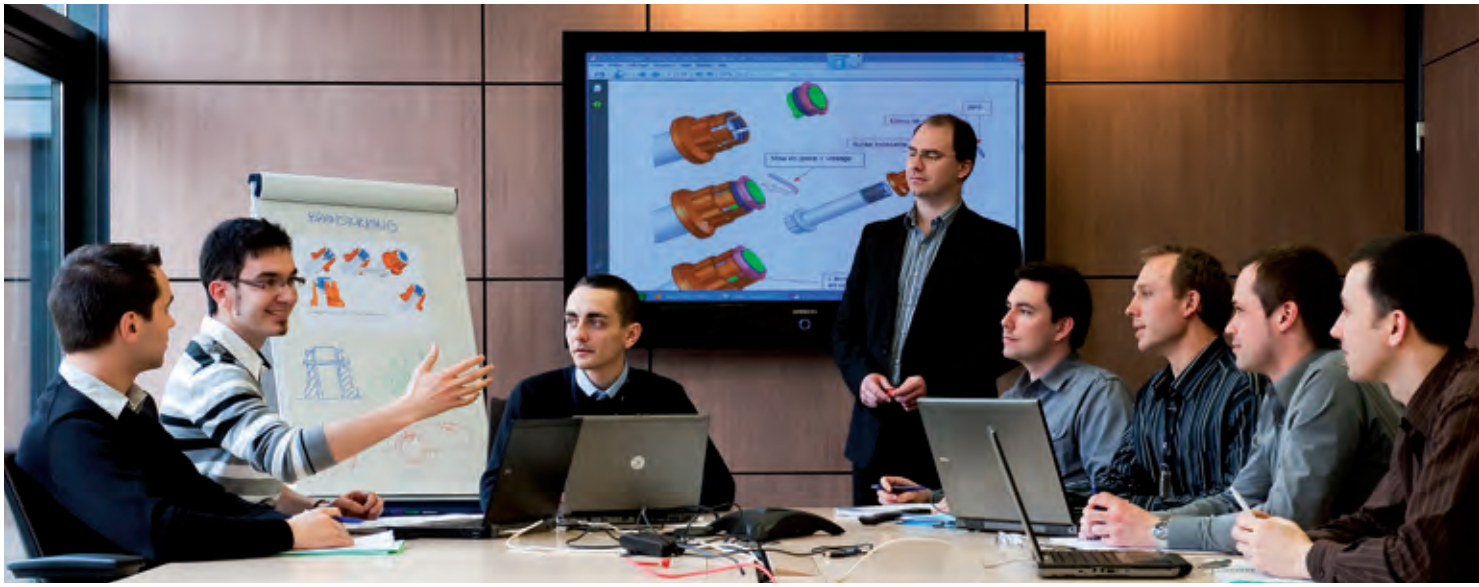
Un compromis masse/performance optimum.

Des progrès dans le domaine de la simulation numérique des procédés

— Ces succès ont été possibles grâce à la mise en œuvre de moyens nouveaux tels que la simulation numérique utilisée pour optimiser les aspects techniques (tenue mécanique, masse, fabrication) et réduire les coûts et délais de développement et d'industrialisation.



Optimisation du procédé de freinage par simulation numérique



FAITS MARQUANTS

OUVERTURE D'UN SITE EN INDE

Dans un contexte économique difficile, le groupe LISI AEROSPACE a poursuivi son développement sur les marchés asiatiques avec le démarrage d'une joint-venture en Inde en collaboration avec le groupe familial Patel. Ce site est entré en activité dans le courant de l'été et la montée en cadence s'est déroulée conformément au business plan. Cette nouvelle collaboration a été très bien ressentie sur le marché intérieur comme à l'international. De nombreux produits préalablement importés sont réalisés sur place pour des donneurs d'ordres indiens et des qualifications sont en cours pour différents clients internationaux

Cependant son carnet de commandes compte 265 appareils au total pour un montant de l'ordre de 16,6 milliards de dollars US, et est donc en forte baisse (- 38 %) par rapport à fin 2008 où il comptait 426 appareils. Le groupe a lancé un nouveau « jet executive », le Legacy 650, en octobre dernier et a débuté les livraisons des Phenom 300 au dernier trimestre de 2009. Le segment des avions d'affaires a représenté 47 % de ses livraisons ce qui confirme donc la montée en charge et la diversification du groupe sur ce segment.

Bonne résistance et rentabilité sauvegardée en Europe

La chute de l'activité a été moindre en Europe, et ce n'est qu'au deuxième semestre que le ralentissement s'est fait nettement sentir. Les travaux de développement pour l'A350, ainsi que le solde des affaires issues de 2008 ont permis un premier amortissement de la baisse de charge ; une politique ressources humaines prudente sous forme de recours à l'intérim et aux contrats à durée déterminée, engagée dès 2008, a permis de s'ajuster convenablement. Les efforts engagés dans le cadre du processus de qualification Boeing de nos usines européennes se sont déroulés avec succès, même si des efforts restent à faire.
La proche collaboration avec Airbus a permis d'aboutir sur la sélection de LISI AEROSPACE pour la fourniture de pièces pour le programme A350.

Nouveau record de production pour Airbus

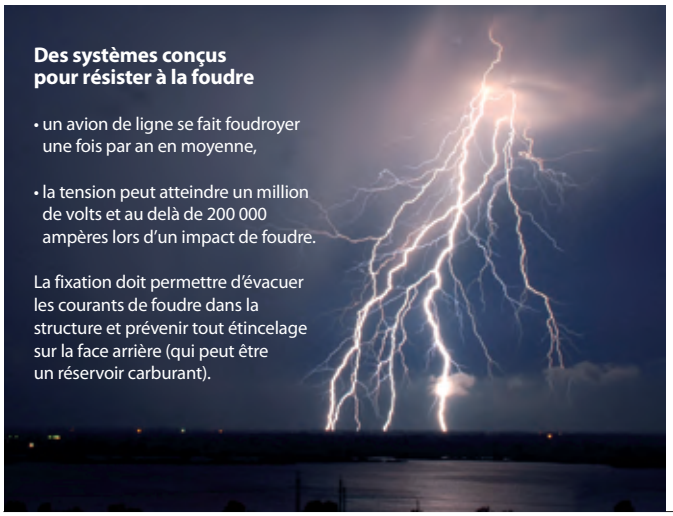
Avec 498 appareils livrés en 2009, Airbus signe un nouveau record de production en augmentation de 3 % par rapport à 2008, soit 15 appareils de plus dont 10 A380 livrés sur l'année. En revanche la prise de nouvelles commandes a poursuivi sa stabilisation avec 310 nouvelles commandes contre 777 en 2008 et 1 341 en 2007. Le carnet de commandes termine avec un total de 3 488 appareils pour une valeur de 437,1 milliards de dollars US. Airbus continue à devancer Boeing au niveau mondial avec 54 % de part de marché des appareils de plus de 100 sièges. Côté militaire, Airbus Military a été créé et le premier vol de l'A400M a eu lieu début décembre tout en sachant que les négociations sont toujours en cours quant à son financement avec les gouvernements-clients de ce programme.

Par ailleurs, Airbus annonce avoir dépassé ses objectifs avec 2 milliards d'euros d'économies récurrentes au travers de son programme Power 8 et en vise de nouvelles de l'ordre de 650 millions d'euros d'ici 2012 avec son programme Power 8 +. Une gestion avisée du carnet de commandes et de nombreuses réallocations d'appareils ont permis de maintenir une cadence A320 de l'ordre de 34 avions par mois tout au long de l'année 2009.

INNOVATION 2009

Le système Sleeve Taper Hi-Lite™ sélectionné pour le programme A350

— Après plusieurs années d'efforts, LISI AEROSPACE a été sélectionné par Airbus pour la fourniture du système Sleeve Taper Hi-Lite™ développé pour le programme A350. Ces systèmes de fixation ont été conçus pour résister au foudroiement. Les équipes du Centre de Recherche et de Développement et celles de l'usine de Saint-Ouen l'Aumône ont consacré une énergie importante afin de conduire les essais et les validations dans le timing du programme A350.



Des systèmes conçus pour résister à la foudre

- un avion de ligne se fait foudroyer une fois par an en moyenne,
- la tension peut atteindre un million de volts et au delà de 200 000 ampères lors d'un impact de foudre.

La fixation doit permettre d'évacuer les courants de foudre dans la structure et prévenir tout étincelage sur la face arrière (qui peut être un réservoir carburant).

LISI AEROSPACE aux 24h du Mans vélo

Du 22 au 23 août 2009, 21 coureurs engagés sous les couleurs de LISI AEROSPACE ont participé à la première édition des 24 heures du Mans vélo. Cette course de haut niveau s'est déroulée en toute convivialité sous un magnifique soleil et sur une piste parfaite. Les Sarthois du Team D'Phi l'ont emportée devant l'équipe emmenée par le coureur automobile Stéphane Sarrazin. Nos coureurs, venus de Saint-Brieuc, Saint-Ouen-l'Aumône et Villefranche-de-Rouergue, se sont mis en évidence tout au long de la course. Geneviève Faburel a remportée la victoire dans la catégorie «solo femme». La première équipe de 4 personnes de LISI AEROSPACE se classe 21ème au classement général et 8ème de sa catégorie avec 916 km parcourus. Les autres équipes de la division se classent 79ème, 112ème, 128ème et 213ème.

FAITS MARQUANTS

LES SYSTÈMES D'INFORMATION AU SERVICE DES OPÉRATIONS

Le déploiement du nouvel ERP, Lawson M3, permet au groupe LISI AEROSPACE d'opter pour une solution intégrée pour les sites et de continuer à bénéficier des meilleures fonctionnalités des systèmes d'information disponibles aujourd'hui.
L'ensemble des sites américains va ainsi pouvoir basculer sur ces solutions courant de l'année 2010.
Cette étape franchie, LISI AEROSPACE sera doté d'un ERP couvrant toutes les fonctions de l'entreprises et partageant des bases de données uniques clients et produits.

Des projets d'investissements sélectifs

L'environnement instable de l'année a poussé LISI AEROSPACE à rationnaliser ses choix d'investissements en réduisant considérablement les budgets pour se consacrer uniquement sur les projets de nouveaux produits ou d'amélioration des ressources industrielles.
Certains projets pluriannuels nécessaires au futur du groupe ont été maintenus (Nut Center of Excellence, ERP, grosse maintenance).

Un optimisme mesuré pour 2010

LISI AEROSPACE aborde l'exercice 2010 configuré et ajusté pour un niveau d'activité cohérent avec le dernier semestre 2009. Si le marché reste difficile à décrypter, différents indicateurs avancés tels que la croissance mondiale, l'évolution du trafic aérien, ou encore l'évolution des bourses, dénotent d'une économie mondiale en reprise. Les carnets des constructeurs restent élevés et les deux grands clients finaux optimisent leur gestion afin de protéger leur activité et leur supply chain. Les équipementiers ont réduit leurs niveaux de stock et commencé à passer des commandes pour les reconstituer.

Racing : la compétition automobile en pleine restructuration

La compétition automobile est en pleine restructuration et n'a plus le même impact sur les ventes de véhicules classiques. Une réglementation plus stricte limitant les budgets et l'innovation a contraint Honda, BMW et Toyota à quitter les circuits de Formule 1. En conséquence, notre activité a été divisée par deux et nous avons pris acte de cette évolution stratégique : la capacité de production a été ajustée en conséquence et un plan de redéploiement dans l'aéronautique engagé. Prenant acte des nouveaux fondamentaux des marchés Racing, les unités de Saint-Brieuc (Blanc Aéro technologies) et Paramount (A1) ont été respectivement intégrées dans les opérations LISI AEROSPACE Europe et LISI AEROSPACE US.

Enfin, les programmes nouveaux comme l'A380 et le B787 ont franchi des étapes décisives : maturité et montée en cadence pour l'un, premier vol pour l'autre, sans oublier un A350 très prometteur pour notre entreprise.
En conclusion, LISI AEROSPACE demeure confiant sur les perspectives de reprise en considérant que le point bas du cycle a été atteint. La division s'adaptera à la réalité du marché avec prudence, pragmatisme et réactivité afin d'être prête pour la reprise, au deuxième semestre 2010 ou en 2011.

FAITS MARQUANTS

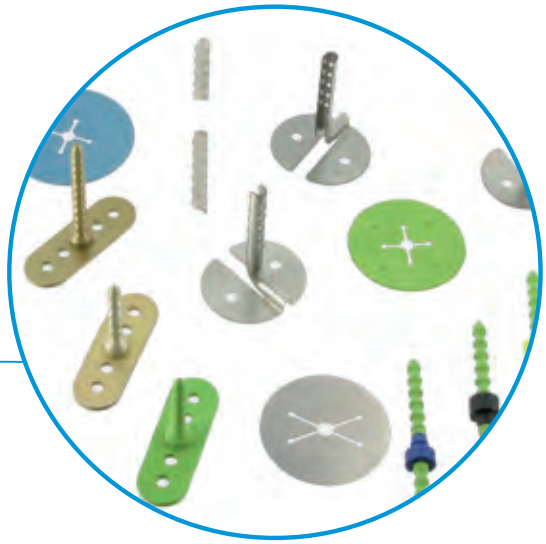
AMÉLIORATION CONTINUE : FORMATIONS LEAN 6 SIGMA

L'amélioration continue, principe d'action de LISI AEROSPACE, est un des objectifs majeurs de la division pour optimiser les processus et les procédés industriels en place. L'ensemble des sites LISI AEROSPACE a initié des formations Green Belt et Black Belt pour identifier des relais locaux dans le déploiement de ces méthodes.

INNOVATION 2009

Nos systèmes de fixation matelas fuselage sélectionnés par Boeing

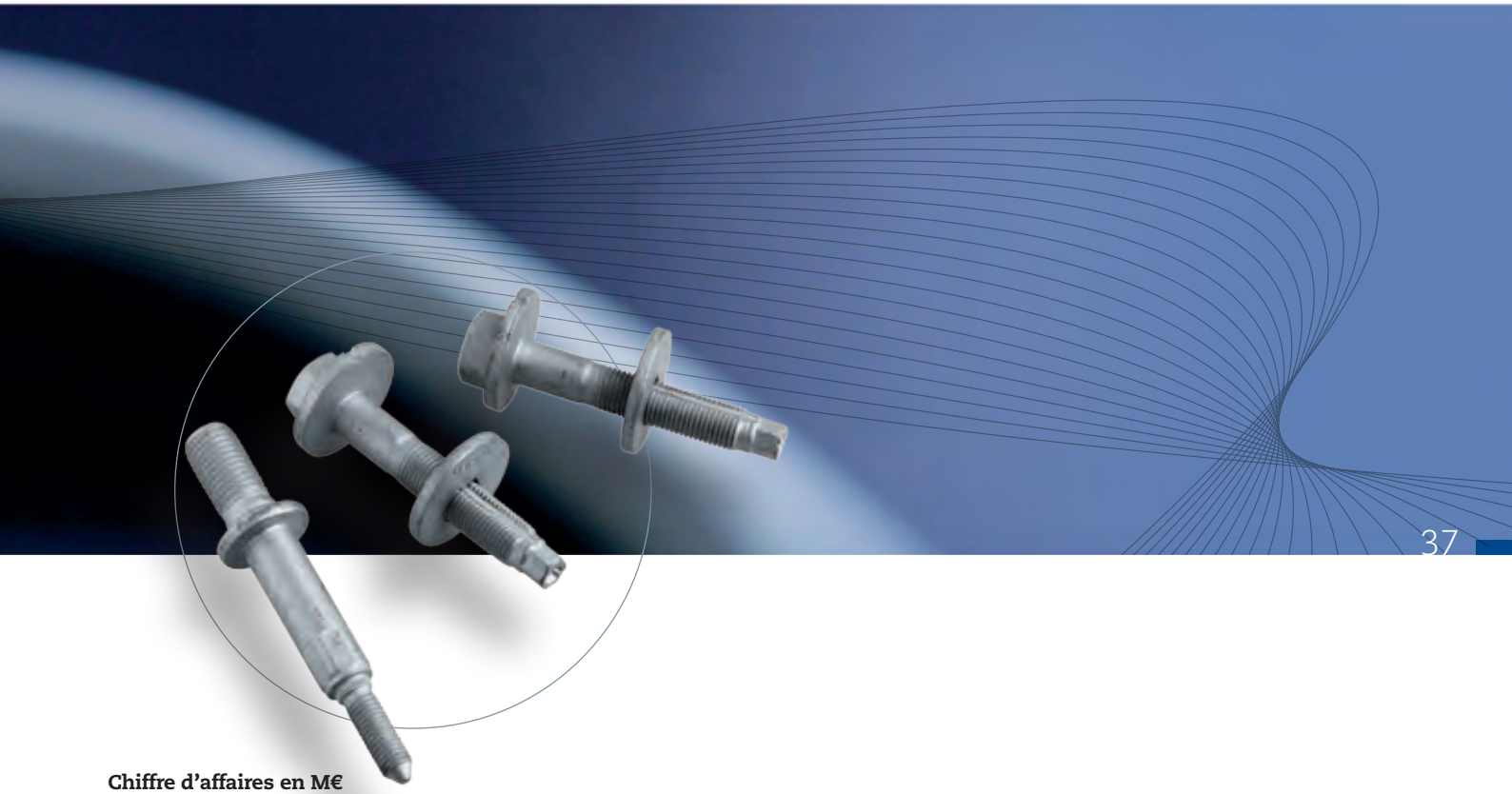
— Lancée l'année dernière, cette gamme de produits innovants permet de répondre aux dernières réglementations « feu » en ce qui concerne la fixation des matelas d'isolation du fuselage. Les produits LISI AEROSPACE ont été sélectionnés par Boeing et les phases d'industrialisation, de qualification et les livraisons de série ont été passées avec succès.



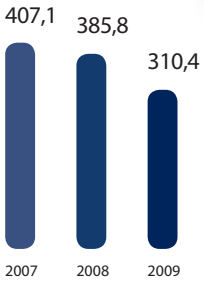
Des gains en masse
Les versions métalliques embouties de ces systèmes de fixation des matelas isolation fuselage permettent d'obtenir un gain de masse significatif par rapport aux solutions du marché.

LISI AUTOMOTIVE

FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AUTOMOBILE



Chiffre d'affaires en M€



en % du chiffre d'affaires	2009	2008
BG France (5 usines)	45 %	41 %
BG Deutschland (7 usines)	37 %	43 %
BG Global Tier 1 (2 usines)	15 %	15 %
BG Asia (2 usines)	4 %	2 %

VENTES PAR BUSINESS GROUP

La répartition géographique de nos activités a permis à la division de résister à la très forte contraction du marché en 2009. La baisse de notre volume d'affaires en Allemagne - où les mouvements de déstockage ont été très importants et où l'impact de la crise a été particulièrement fort - reflète le trou d'air qui a frappé l'Europe dès le premier semestre. En Asie, en revanche, nos deux sites chinois ont largement profité du dynamisme du marché local, où les ventes ont bondi de près de 50 % sous l'effet d'incitations fiscales.

Environnement & perspectives

Le secteur automobile reste en crise

En 2009, le marché mondial de l'automobile s'est contracté de 6 %. Il s'agit d'un recul historique. La situation demeure cependant assez contrastée selon les régions du monde. Les incitations mises en place par les gouvernements européens ont notamment permis de stopper le recul des ventes dans cette zone au second semestre. Globalement, ce marché est en recul de 1,6 %. Aux Etats-Unis, la contraction est bien plus forte puisqu'elle a atteint 22 %. Le marché russe, quant à lui, s'est effondré de 52 %. Certaines zones, comme la Chine, connaissent en revanche des rythmes de croissance des ventes extrêmement forts, ce qui limite l'impact mondial de la crise.

L'environnement économique conforte nos choix

Dans ce contexte, LISI AUTOMOTIVE a clairement montré sa capacité d'adaptation et de réaction. Les mesures correctives ont très rapidement été mises en œuvre. L'environnement économique actuel conforte d'ailleurs les orientations historiques prises par la division. Sur un marché mondial des fixations pour l'automobile estimé à 12 milliards d'euros, LISI AUTOMOTIVE a choisi de ne pas être acteur dans tous les types de fixations ni sur tous les marchés. Le marché cible de LISI AUTOTMOTIVE se situe donc aux alentours de 4 milliards d'euros.

LISI AUTOMOTIVE souhaite se renforcer encore sur les segments où il est présent et sur les segments répondant aux attentes créées par les évolutions récentes des véhicules. Le groupe poursuivra sa stratégie de croissance sur un marché en profonde évolution structurelle, en renforçant les efforts d'innovation qu'il met en œuvre pour ses clients.

Profiter d'un paysage en recomposition

Crédit photo : PSA PEUGEOT CITROËN

La crise financière, l'émergence de nouveaux acteurs et l'impact croissant des facteurs environnementaux bouleversent en profondeur le marché mondial de l'automobile. Dans cet environnement extrêmement mouvant, LISI AUTOMOTIVE a focalisé ses efforts sur la maîtrise des liquidités et l'amélioration de ses standards de qualité.

Des situations contrastées selon les marchés

En dépit de sa contraction historique, la situation du marché de l'automobile demeure très contrastée. En Europe élargie, l'ensemble de la filière automobile - mais encore plus gravement le marché des poids lourds et de l'industrie - a dû affronter une récession sans précédent au cours du premier semestre. Tirant avantage des incitations des différents gouvernements européens, le secteur automobile a stoppé sa récession au second semestre, restant toutefois en crise, car très en retrait des niveaux de 2007. Globalement le marché européen est en recul de 1,6 %. Dans ce contexte exceptionnel, LISI AUTOMOTIVE a montré sa capacité d'adaptation, en ajustant rapidement ses consommations et sa masse salariale par un recours important au chômage partiel et la mise en œuvre intensive de programmes de formation du personnel. En 2010, les effets « post-primes d'État », difficiles à anticiper, vont exiger un haut niveau d'adaptation auquel LISI AUTOMOTIVE se prépare.

LISI AUTOMOTIVE profite du dynamisme chinois

En Chine, le marché a bondi de près de 50 % sous l'effet notamment d'incitations fiscales à l'achat de véhicules de moins de 1,6 litres de cylindrée. Cette zone à fort potentiel est devenue le premier marché mondial. Les deux sites LISI AUTOMOTIVE situés à Pékin et à Shanghai ont bénéficié à plein de cet environnement. La croissance de leur chiffre d'affaires est supérieure à celle du marché.

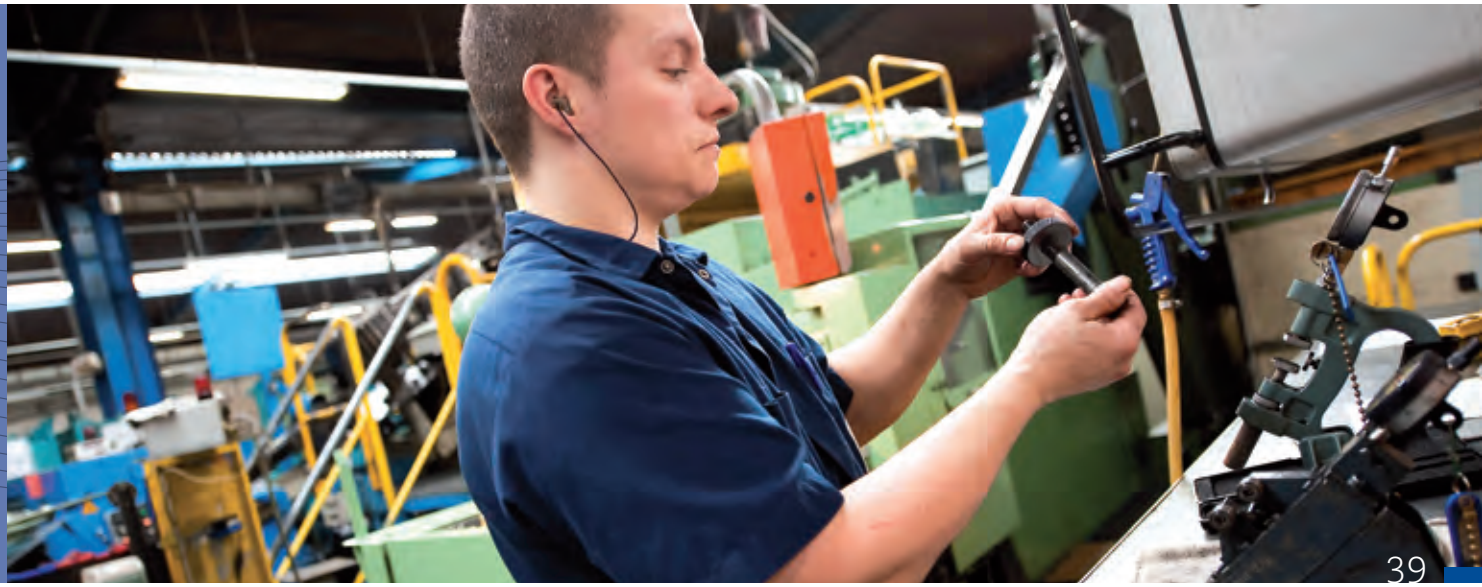
Nous avons réussi localement le lancement de nombreux nouveaux produits, ainsi que la reconduction de nombreuses applications sur de nouveaux véhicules (SAIC, Brilliance, FAW). Sur le plan industriel, ces sites ont engagé des évolutions technologiques, telles que l'injection bi-matière sur Pékin et l'automatisation des opérations de roulage, taraudage et tri sur Shanghai. Un ambitieux programme industriel sera lancé en 2010 dans le domaine de la frappe à froid sur le site de Shanghai.

FAITS MARQUANTS

CESSION DE SDU EN ALLEMAGNE

LISI AUTOMOTIVE s'est refocalisé sur ses marchés en cédant, en avril 2009, l'activité allemande SDU (Schrauben und Draht Union Gmbh & Co KG) issue de l'acquisition du groupe KNIPPING, spécialisée dans la distribution de produits techniques à destination des mines et de l'industrie en Allemagne et en Pologne.

LISI AUTOMOTIVE reste, dans le même temps, attentif aux opportunités de croissance externe sur ses marchés stratégiques.



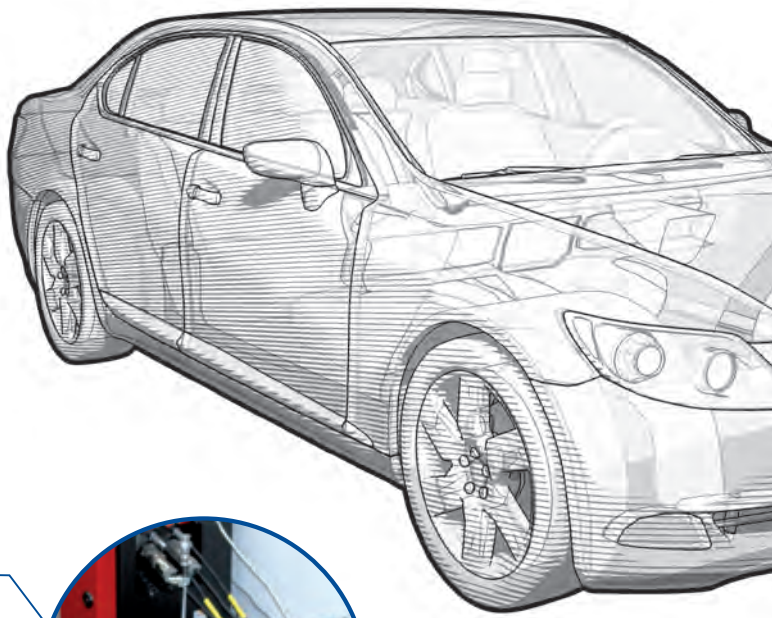
INNOVATION 2009

Les propriétés des produits clippés évoluent

— L'évolution de la famille de produits clippés permet désormais l'assemblage de panneaux multi-épaisseurs sans détérioration du support et sans outil de montage.

Trempe bainitique des vis

— Une première approche montre un intérêt évident de cette métallurgie particulière. La trempe bainitique au bain de sel confère des caractéristiques mécaniques élevées aux aciers avec des déformations et des risques de fragilisation réduits. Elle offre aussi des perspectives industrielles intéressantes, avec une consommation d'énergie réduite et une possibilité de mise en ligne de certains traitements thermiques. Les développements sont prometteurs.



Amélioration mécanique des freins de parking électriques

— LISI AUTOMOTIVE a contribué à l'amélioration des vérins à vis des freins de parking électriques en améliorant la tenue à la fatigue de leurs composants. Un programme de recherche a été initié afin d'augmenter le rendement mécanique global des systèmes actuellement proposés.

FAITS MARQUANTS

UNE NOUVELLE USINE EN RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

En République tchèque, les activités de LISI AUTOMOTIVE Form A.S. sont réparties sur trois sites : Cjec, Brno et Korycany. LISI AUTOMOTIVE Form A.S. a désormais acquis une réputation et une dimension internationales. Les tiges de guidage pour freins à disque et les axes pour mécanismes de sièges sont les principaux produits fabriqués. Ils sont distribués en Europe centrale et de l'Est, en Amérique du Nord et du Sud ainsi qu'en Chine. Afin de maîtriser son développement, LISI AUTOMOTIVE a pris la décision d'investir dans la construction d'une nouvelle usine de 4 000 m², attenante à l'usine de Cejc, rationalisant sur un seul site l'ensemble de ses productions tchèques. Le démarrage de la production est planifié en avril 2010.

Un paysage en recomposition

Les crises financière, économique, sociale, combinées aux nouveaux impératifs environnementaux, bouleversent les équilibres du marché automobile, tant en terme de mix-produit, qu'en terme d'organisation chez nos clients, nos concurrents et nos fournisseurs. Les spécialistes ont particulièrement souffert au bénéfice des généralistes. Les changements sont également structurels et profonds. La Chine a pris la tête des marchés mondiaux. Les rachats, rapprochements et alliances se multiplient chez les constructeurs historiques, tandis que les nouveaux entrants chinois renforcent leurs récents savoir-faire. Chez les équipementiers de la filière, de grands noms sont en situation difficile.

Une maîtrise remarquable du cash

Dans ce contexte extrêmement difficile en terme d'activité, les équipes de LISI AUTOMOTIVE ont focalisé leurs efforts sur la maîtrise du cash, en réduisant de 32 % les niveaux de stocks – soit une valeur de 30 M€ – et en adaptant drastiquement tous les postes de dépenses, sans toutefois compromettre les investissements stratégiques. Ces actions ont permis une amélioration remarquable du FCF (Free Cash Flow) de près de 20 M€ par rapport à décembre 2008.

Une amélioration constante de la qualité

LISI AUTOMOTIVE continue à améliorer de façon significative ses performances en matière de qualité. En 2009 nous avons réduit de 25 % les réclamations exprimées par nos clients, de 40 % le niveau de ppm (parts per million) et de 15 % nos coûts de non-qualité. Nous avons par ailleurs renouvelé notre certification qualité automobile ISO/TS 16949, qui couvre désormais l'ensemble des sites de LISI AUTOMOTIVE dans le monde. Cette certification « Corporate » permet de garantir aux clients de LISI AUTOMOTIVE une même prestation qualité quelle que soit l'origine des produits livrés.

Un outil industriel renforcé

Toujours en dépit de la crise, LISI AUTOMOTIVE a maintenu ses choix d'investissements industriels. En République tchèque, un nouveau bâtiment de 4 000 m², adossé au site industriel de Cjec, accueillera en 2010 les activités des sites de Brno et de Korycany, dotant LISI AUTOMOTIVE d'un complexe industriel performant au service des équipementiers présents dans la région.
En France, LISI AUTOMOTIVE renforce la maîtrise de ses processus industriels par l'intégration de technologies à valeur ajoutée. Dans ce cadre, LISI AUTOMOTIVE a investi sur son site de Delle dans un four

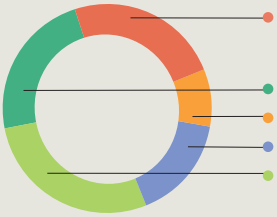
supplémentaire de traitement thermique d'une capacité de 600 kg/h, limitant ainsi très fortement le recours à la sous-traitance. Cette acquisition s'inscrit pleinement dans le projet de Lean Manufacturing du site. Le four a fait ses premières pièces d'essai en janvier 2010 pour un démarrage sur des pièces de série dès février 2010.

Un nouveau métier à Saint-Florent-sur-Cher

Toujours dans le cadre de cette stratégie de maîtrise des processus, le site de Saint-Florent-sur-Cher se dote d'une nouvelle technologie et d'un nouveau métier. Une nouvelle installation permet de réaliser des traitements de surface en zinc lamellaire (peinture), aujourd'hui sous-traités. Au cours de l'année 2009, un nouveau bâtiment a vu le jour, d'une superficie de 2 000 m^2 pour accueillir ce nouvel équipement, livré en mai 2009. Après une phase de montage, de mise au point et de validation, la production en série sera organisée en 3 équipes à partir de février 2010 pour progressivement atteindre 4 500 T/an. Ce projet est le fruit d'un échange d'expérience suivi d'une coopération étroite entre les sites allemands de LISI AUTOMOTIVE disposant de cette technologie et le site de Saint-Florent-sur-Cher.

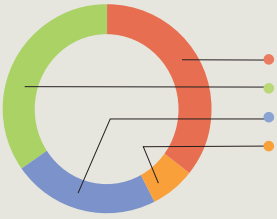
Crédit photo : RENAULT

MARCHÉ MONDIAL DES FIXATIONS AUTOMOBILES



Crédit photo : RENAULT

VENTES PAR MARCHÉS



LISI MEDICAL

SOUS-TRAITANT D'IMPLANTS MÉDICAUX ET D'ANCILLAIRES

Environnement & perspectives

Des marchés fortement attentistes

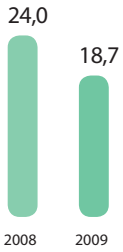
Si les fondamentaux démographiques demeurent bien orientés et confirment des perspectives de croissance significatives sur le marché des dispositifs médicaux et de confort, l'activité du secteur est néanmoins restée attentiste tout au long de l'année 2009. Le ralentissement général de l'économie, les opérations de déstockage et la réintégration d'une partie de la production chez nos clients, pour lesquels nous opérons comme sous-traitant, ont fortement pesé sur le marché. Le secteur de la sous-traitance enregistre un recul de 25 % en 2009 par rapport à l'année précédente, ce qui se traduit mécaniquement dans notre chiffre d'affaires.

Un nouvel environnement réglementaire

A cela s'ajoute un durcissement de l'environnement réglementaire sur le secteur des dispositifs médicaux. Ces nouvelles règles ont contraint l'ensemble des acteurs du marché à s'adapter rapidement. Les niveaux de maîtrise technologique et les exigences de qualité demandées aux sous-traitants se sont considérablement renforcés, ce qui a demandé de gros efforts, à la fois industriels et technologiques.

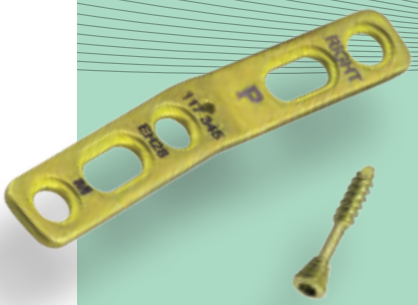
LISI MEDICAL continue néanmoins d'affiner sa courbe d'expérience et de renforcer ses capacités de production. Le rachat en cours de Stryker Benoist-Girard, le site bas-normand de l'américain Stryker Corporation va dans ce sens. Il doit nous permettre d'acquérir un niveau d'expertise supérieur et d'accroître notre capacité de production sur des métiers nouveaux porteurs d'avenir.

Chiffre d'affaires en M€



UNE ANNEE DE CONSOLIDATION

La dégradation de l'environnement économique, qui a entraîné des opérations massives de déstockage et provoqué la réintégration d'une partie de la production chez nos clients, a pesé sur nos activités de sous-traitance. La baisse de notre chiffre d'affaires correspond au recul enregistré par le marché en 2009.



Renforcer notre courbe d'expérience, développer notre capacité de production

Malgré une conjoncture difficile, marquée par un fort recul de notre volume d'activité, LISI MEDICAL maintient sa stratégie d'acquisition de compétences industrielles dans le secteur des dispositifs médicaux et développe ses capacités de production. Cette stratégie devrait nous permettre de profiter de la reprise.

FAITS MARQUANTS

AMÉLIORATION DE L'INFRASTRUCTURE DE NEYRON

En 2009, l'infrastructure du site de Neyron a été améliorée et l'organisation simplifiée. Le site a été étendu et entièrement réaménagé. La fusion des entités Seignol et Intermed Application a été réalisée au 30 juin 2009 et la fin de l'installation de la salle blanche a été validée.

Un ralentissement des projets chez nos clients

Tout en continuant à affirmer notre position de sous-traitant dans le secteur des dispositifs médicaux, nous avons dû nous adapter à l'attentisme de nos marchés tout en initiant les changements internes nécessaires à la construction de notre futur. Sur le plan de l'activité, nos donneurs d'ordres ont connu une croissance réduite et beaucoup ont ralenti leurs projets de lancement de nouveaux produits ; certaines spécialités dites de confort, comme la chirurgie dentaire, ont même affiché une croissance négative.

S'adapter aux nouvelles conditions de marché en zone Europe

D'une manière générale, LISI MEDICAL s'est ajusté aux nouvelles conditions de marché en réduisant sa capacité de production, sans pour autant diminuer sa capacité de rebond. D'importants investissements ont été réalisés sur les sites de Neyron et de Fleurieux-sur-l'Arbresle. Le projet d'extension de l'usine de Tanger a en revanche été différé d'une année eu égard aux conditions actuelles du marché. Ces trois sites travaillent en étroite collaboration avec une force technico-commerciale étoffée au cours de l'année : la nouvelle direction commerciale a été dotée d'une équipe projet apte à accompagner les clients de LISI MEDICAL dans les phases les plus en amont de la mise sur le marché de produits nouveaux.

Un niveau d'activité bas aux Etats-Unis

Notre unité d'Escondido, en Californie, a été la plus touchée par la crise du fait de sa spécialisation sur les produits dentaires. Dans un contexte difficile, le site a dû s'ajuster à un niveau d'activité particulièrement bas. En dépit d'un contexte défavorable, l'équipe a su améliorer son organisation. L'audit de certification ISO 13485 s'est déroulé avec succès en juin dernier, et le déploiement des cellules de production par familles de produits a été mis en place dans de bonnes conditions.

Une importante opération de croissance externe

En 2010, LISI MEDICAL devrait changer de taille et accroître son potentiel technique. Le groupe LISI a en effet annoncé des négociations exclusives avec Stryker Corporation en vue d'acquérir l'activité de fabrication du site Stryker Benoist-Girard, situé à Hérouville Saint-Clair, en France. Le second volet de ces négociations porte sur la fabrication et la fourniture à Stryker de composants orthopédiques forgés pendant une période de cinq ans. La transaction pourrait aboutir avant la fin du premier semestre 2010.

Un marché à fort potentiel

Avec cette opération stratégique, qui doit lui permettre de mettre pied dans un marché à fort potentiel, LISI MEDICAL devrait non seulement améliorer ses capacités de production, mais également devenir fournisseur de l'un des leaders mondiaux de la technologie médicale. Le contrat proposé avec Stryker présente d'autres avantages majeurs pour LISI MEDICAL. Il lui donne un accès unique au monde des composants forgés dans le secteur de la chirurgie reconstructrice et lui permet d'augmenter significativement sa part de marché aux États-Unis, le plus grand marché mondial pour ce segment.

Perspectives 2010

Dans un contexte de reprise progressive, qui reste toutefois à confirmer, LISI MEDICAL aura pour objectifs de répondre aux attentes des clients du secteur, de poursuivre sa transformation afin de satisfaire aux nouvelles exigences réglementaires tout en assurant sa croissance, d'intégrer l'unité de Caen au sein du groupe, et enfin de restaurer des ratios économiques post-crise d'un bon niveau.

FAITS MARQUANTS

QUALIFICATION ISO 13485 POUR FLEURIEUX-SUR-L'ARBRESLE

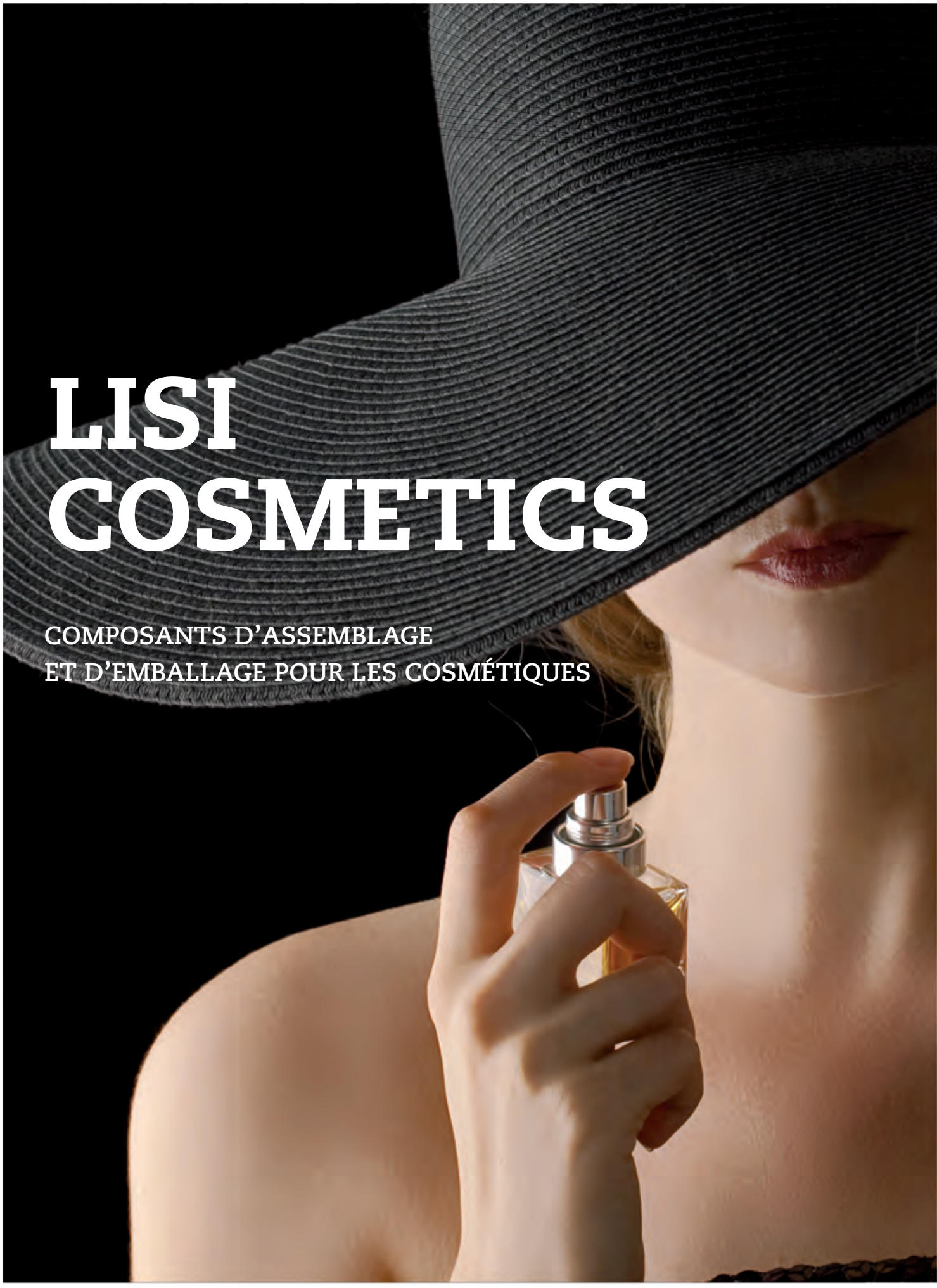
Sur le site de Fleurieux-sur-l'Arbresle, l'accent a été mis sur la qualité et le processus de validation. La qualification ISO 13485 a été obtenue dans de bonnes conditions. La bonne maîtrise opérationnelle et la capacité à valider les processus ont été plusieurs fois reconnues par nos clients auditeurs.

ACQUISITION DE STRYKER BENOIST-GIRARD EN COURS

Le site de Benoist-Girard, en cours d'acquisition, emploie environ 250 personnes. Ce site, basé à Hérouville Saint-Clair et propriété de Stryker Corporation depuis 1998, produit une grande variété de prothèses et d'instruments orthopédiques. Avec ce rachat, LISI MEDICAL pourra renforcer sa position de sous-traitant de classe mondiale spécialisé dans la fabrication de prothèses et produits connexes. Ce rachat se double d'un contrat de fourniture pour Stryker, l'un des leaders mondiaux de la technologie médicale.

LISI COSMETICS

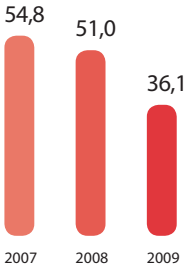
COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE ET D'EMBALLAGE POUR LES COSMÉTIQUES



Environnement & perspectives

Un marché en crise, une consommation ralentie

Chiffre d'affaires en M€



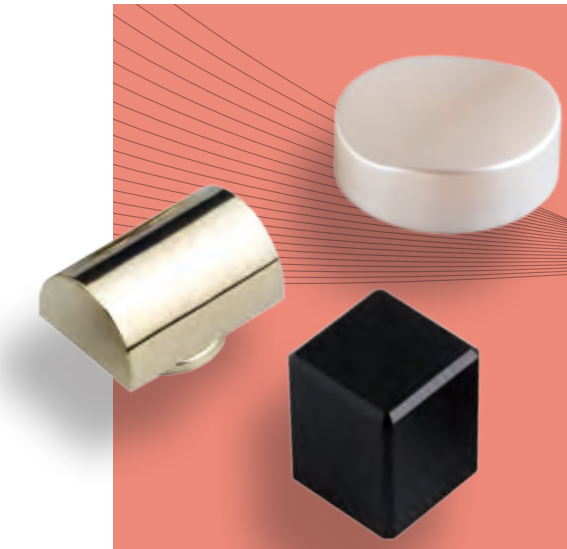
Confronté à la chute brutale des ventes sur le secteur des parfums et de la cosmétique, LISI COSMETICS a vu son chiffre d'affaires se contracter fortement en 2009. Les mesures correctives ont été mises en œuvre rapidement afin de limiter les consommations et d'abaisser ainsi le point mort. L'excellent niveau de technologies et d'organisation des 3 usines devrait leur permettre de profiter de la reprise de ce début d'année.

Les effets ravageurs d'une crise … annoncée !

Dès le mois de janvier 2009, la baisse amorcée quatre mois plutôt se confirme. Sous les effets de la crise et surtout de la volonté des clients parfumeurs de baisser les stocks dans la filière, les ventes se sont fortement contractées et la distribution a stoppé ses commandes. Les services achats et approvisionnements des principaux clients de LISI COSMETICS ont rapidement appliqué des politiques drastiques de réduction des stocks tandis que les principaux lancements programmés en 2009 étaient soit annulés, soit décalés. L'ensemble de la filière a été impacté : le processus de déstockage engagé paralyse toute notre industrie. Pendant plusieurs mois, la stagnation du marché a été totale, même les ventes en « travel retail », habituellement épargnées, ont été en retrait.

Internet gagne des parts de marché

Les marques, qui cherchent à exploiter toutes les possibilités de développement de leur activité, ont déployé de nouveaux sites de vente en ligne, comme ceux d'YSL et de Shiseido ou de Procter & Gamble. Ce dernier réalise aujourd'hui plus de 30 % du son business en ligne. Le e-commerce continue, pour l'ensemble des acteurs, à gagner des parts de marché. Ce nouveau circuit a permis, dans un premier temps, d'empêcher une baisse plus forte encore de l'activité du secteur.



Optimiser nos infrastructures pour mieux rebondir

LISI COSMETICS a été durement impacté par la chute brutale de l'activité dans le secteur de la parfumerie sélective. Sur l'année 2009, le volume d'affaires est en recul de plus de 29 %. Nous avons mis rapidement en œuvre des mesures nécessaires, en optimisant nos infrastructures afin d'accompagner dans les meilleures conditions les développements en cours. Plusieurs projets initialement prévus en 2009 ont été confirmés en ce début d'année ce qui permet d'envisager un retour à l'équilibre en 2010.

FAITS MARQUANTS

RÉNOVATION DE L'USINE DE NOGENT-LE-PHAYE

La construction du nouveau bâtiment selon la charte du groupe LISI a permis d'optimiser les flux et de renforcer l'automatisation. Les ateliers d'injection, de décors et d'assemblage sont désormais organisés en îlots pour gagner en fluidité et faciliter l'enchaînement des opérations en ligne. Un pont roulant de 3,2 tonnes assure la manutention des moules et des outillages depuis la plateforme de maintenance jusqu'à leur installation sur presse. Le parc de presses a été partiellement renouvelé. Il est adapté à la fabrication en moyennes et grandes séries pour une capacité allant jusqu'à 420 tonnes. Plus de 85 % des assemblages sont réalisés sur machines automatiques équipées de robots 6 axes.

L'Oréal mise sur des produits plus accessibles

L'Oréal fête son centenaire mais rompt son cycle de croissance à 2 chiffres entretenu depuis 20 ans. Le leader mondial mise sur des produits plus accessibles pour passer ce cap difficile et sur l'accélération de sa croissance dans les pays émergents (Inde, Chine, Russie, Brésil, …). L'année 2009 est aussi pour L'Oréal, l'année de la consolidation avec YSL Beauté. Le groupe réorganise son pôle « Produits de Luxe » en centralisant sa production en France et en créant une plateforme logistique en Espagne.

LISI COSMETICS participe au succès de « J'adore », de Dior

Chez LVMH, les gains de parts de marché des Parfums Christian Dior et la progression des ventes de Sephora ont permis de bien figurer dans une année aussi difficile. Dior bénéficie notamment de la performance de « J'Adore », qui culmine dans « le top 3 » des parfums les plus vendus au monde, et dont certains composants ont été conçus par LISI COSMETICS.

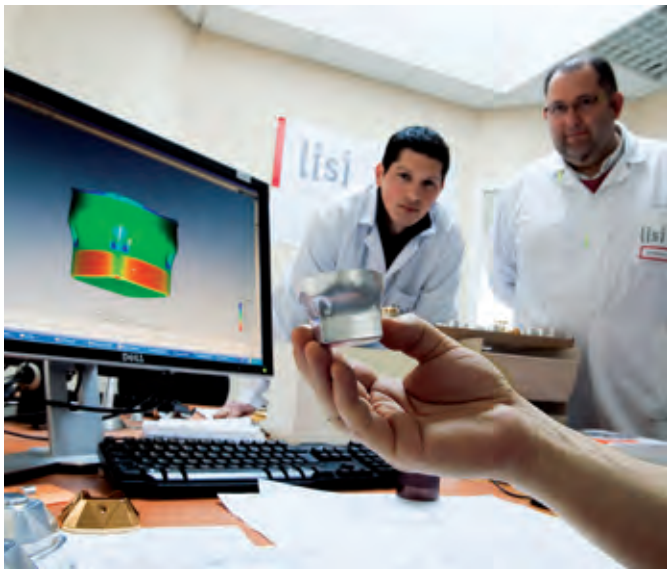
Des signes de reprise en fin d'année

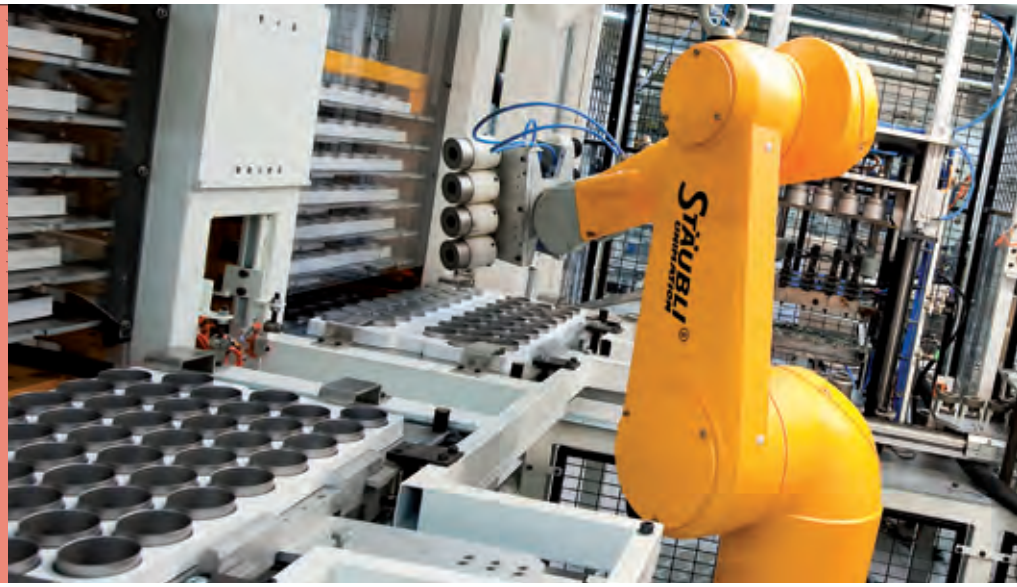
Procter & Gamble, qui n'échappe pas au reflux, applique une politique d'austérité en diminuant ses consultations et ses lancements, tout en réduisant ses stocks et ses coûts. LISI COSMETICS a toutefois inauguré deux nouvelles lignes pour Procter & Gamble en 2009 : « Puma Urban Motion » et « Valentino Eau de Parfum ».

INNOVATION 2009

Simulation de process à Saint-Saturnin du Limet

Un nouveau logiciel de simulation permet d'améliorer en amont la définition des outillages d'emboutissage et des process de LISI COSMETICS afin de réduire les temps de développement. Conçu pour optimiser et valider la conception d'un produit, le logiciel permet de caractériser les matières utilisées, puis de concevoir et d'installer les outils les mieux adaptés à la maîtrise de la phase d'emboutissage.





FAITS MARQUANTS

UNE SALLE « PROPRE » À AURILLAC

Pour développer les capacités de production du site en soin et en maquillage, l'usine d'Aurillac a engagé la réalisation d'une « salle propre » dédiée à la sérigraphie et la tampographie. Le site a par ailleurs lancé un programme d'optimisation des performances des équipements internes notamment en ce qui concerne les machines de décor, de collage et d'assemblage en ligne. Une machine d'assemblage de 3ème génération est actuellement à l'étude.

Après un démarrage difficile sur les lignes phares « 212 MEN » et « 212 SEXY MEN », le groupe PUIG a connu un énorme succès grâce à sa ligne « 1 Million » lancée en 2008 par Paco RABANNE. En fin d'année 2009, des signes de reprise apparaissent et le groupe PUIG nous a confirmé notre position de fournisseur stratégique en nous confiant trois projets majeurs.

Des développements en cours avec Van Cleef & Arpels

La collaboration avec le groupe Inter Parfums se poursuit également. Après la ligne dérivée de Féérie, Inter Parfums confie à LISI COSMETICS le développement du nouveau féminin de Van Cleef & Arpels. Pour Shiseido, après un fort ralentissement d'activité, Elie Saab confie la création et la distribution de ses parfums à BPI ce qui nous permettrait de saisir quelques opportunités.
Cependant, certaines lignes sur lesquelles nous avions fondé des espoirs n'ont pas rencontré le succès escompté. C'est le cas du très sophistiqué « B » de BOUCHERON (L'OREAL) ou de la ligne « Palazzo » de Fendi, lancée en 2007 et dont l'arrêt a été officiellement annoncé par LVMH.

Les produits de soin, un segment stratégique pour LISI COSMETICS

En période de crise, les parfums les plus plébiscités restent « des valeurs refuges ». Le « N°5 » de CHANEL, créé en 1921, occupe encore aujourd'hui la place très convoitée de N°1 mondial.

En 2009, LISI COSMETICS réalise pour cette ligne mythique un nouveau rechargeable 50 ml. Nous poursuivons par ailleurs notre progression dans le soin avec CHANEL, avec deux projets significatifs sur ce segment devenu stratégique pour LISI COSMETICS.

De nouvelles références phares

LISI COSMETICS est enfin également fier de contribuer à la diffusion d'autres références phares, parmi lesquelles l'emblématique « Acqua di Gio » d'Armani, l'intemporel « Eau Sauvage » de Dior ou bien encore « For Her » de Narciso Rodriguez, toujours bien placé au Hit Parade des ventes sur le marché européen. D'autres grandes lignes ont été complétées en 2009, parmi lesquelles « le pot crème soin corps Chance Eau fraîche » de Chanel, « Pi Néo » de Givenchy, « Fahrenheit Absolute » de Dior, « Zegna Colonia » en édition limitée, « For Her Cruise Collection » de Narciso Rodriguez, la ligne « Aromessence » et la gamme de pot « Aroma night » de Decléor, « Strictly Private » de Baldessarini et « Swisso Logical for her » de Zepter.

INNOVATION 2009

Deux surmoulages pour l'ornement d'Idole d'Armani

— L'Oréal a confié à LISI COSMETICS l'ensemble des coiffes de la ligne « Idole » d'Armani, dont le lancement a eu lieu au printemps 2009. Pour ce flacon haute couture d'inspiration « Art-Déco », la coiffe est un véritable ornement. Deux surmoulages et le développement d'un bain de galvanisation spécifique permettent de lui assurer un tendu parfait revêtu d'or pâle.

Renforcement de notre expertise en colorimétrie

— En investissant dans un logiciel performant de contretypage des teintes, LISI COSMETICS souhaite améliorer et renforcer ses compétences en colorimétrie. Cet outil permet de cibler plus précisément et plus rapidement les couleurs souhaitées et attendues par les clients. La réduction du temps de développement consacré à la recherche de teintes est d'autant plus significative que, grâce à la fiabilité de son analyse, la teinte cible est obtenue en moins de 5 essais. Ce logiciel contribue donc pleinement à satisfaire le niveau d'exigence qualité de LISI COSMETICS, tout en améliorant notre impact sur l'environnement.

FAITS MARQUANTS

DES RÉALISATIONS EN CO-DÉVELOPPEMENT

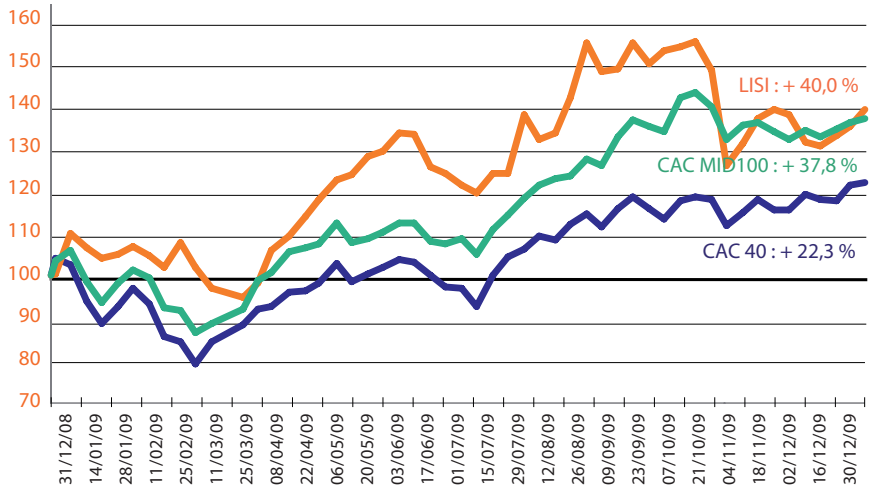
LISI COSMETICS s'implique aussi souvent que possible en temps que co-développeur, dans la réalisation technique des projets de ses clients. La réalisation de la coiffe d'« Oriens », par exemple, le nouveau parfum féminin de Van Cleef & Arpels, a nécessité la mise au point de différentes opérations d'injection et d'assemblage, ainsi qu'un procédé de décor innovant. La répartition et l'application simultanée de 3 vernis, vert, orange et rose, sur la pièce en surlyn, renforcent l'effet visuel de pierre précieuse. Son insert, un dôme métallisé argent, apporte un effet réflecteur et donne à l'ensemble de la profondeur.

Données boursières et synthèse financière

LISI en bourse

Le niveau du titre se reprend (+ 40 % à 34,30 €)

Sur un an le titre LISI a suivi avec encore plus d'amplitude la courbe d'évolution de l'indice de référence CAC Mid 100 (+ 37,8 %). La remontée du titre a débuté à partir de mars 2009 avec un point bas atteint le 4 mars 2009 à 19,81 € et un point haut touché le 11 septembre 2009 à 39,00 €.



Le titre fait mieux que tous les indices de référence en 2009

Sur l'année 2009, LISI fait mieux que le CAC Mid 100, le DJ Stoxx 600 (+ 28 %) et que le DJ Stoxx AERO DEFENSE (+ 25 %). L'écart par rapport au CAC 40 (+ 22,3 %) est encore plus marqué.
Sur une période plus longue, la performance est plus contrastée après la correction brutale de 2008 :

	CAC 40	CAC Mid 100	LISI
Sur 3 ans	- 30 %	- 24 %	- 47 %
Sur 5 ans	+ 0,5 %	+ 30 %	- 28 %
Sur 7 ans	+ 34 %	+ 125 %	+ 94 %

Les volumes en forte baisse

Le flottant représente 3 633 462 titres, soit 34 % du nombre de titres cotés (10 753 861 actions). Le nombre de titres échangés pour l'année écoulée s'élève à 1 006 542 titres soit une moyenne de 4 000 titres par jour représentant donc seulement 28 % du flottant échangé sur 1 an alors que les volumes traités représentaient 121 % en 2008 et 91 % en 2007.

Le fonctionnement de l'animation du titre

Le titre FII.FP coté en continu A fait l'objet d'une animation du cours par ODDO Corporate Finance qui est intervenu sur le titre pour 20 % des volumes environ. Cette animation du titre permet de fluidifier les échanges à faible volume.

Couverture du titre

Le titre est couvert par 8 brokers qui émettent des études de recherche périodiquement assurant un niveau de couverture satisfaisant. La société a participé à plusieurs conférences investisseurs et roadshows à Londres, Paris, Francfort, Lyon, Amsterdam, New-York, Boston et Genève. Au total au cours de l'exercice 2009, le management de LISI S.A a rencontré plus de 160 investisseurs sur un total de 20 jours.

CHEUVREUX

Kepler | Landsbanki

EXANE

Privatbankiers gegründet 1590
BERENBERG BANK
Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG

NATIXIS

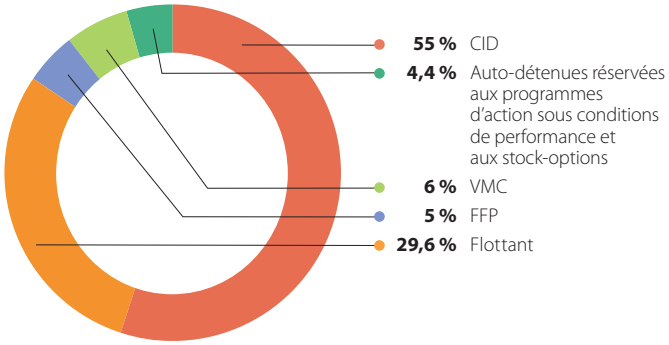
CM-CIC Securities

ODDO MIDCAP

HSBC

LISI en bourse

Répartition du capital



Représentation actionnariale

La mise à jour permanente des informations sur nos actionnaires montre que le paysage actionnarial a peu évolué sur la période avec une représentation forte d'investisseurs basés à Paris, Londres et New-York parmi lesquels :

- Lazard Frères Gestion (F)
- Oddo Asset Management (F)
- CM CIC (F)
- Fortis Investment Management (GB)
- M&G Investment Management (GB)
- Henderson Global Investors (GB)
- Fidelity (Etats-Unis)
- Pascal Advisors (CH)
- Zadig (GB)

Fiche signalétique de l'action LISI

Code ISIN : FR 0000050353
Code Reuters : GFII.PA
Code Bloomberg : FII.FP
Compartiment : B Eurolist
Place de cotation : Euronext Paris
Nombre de titres : 10 753 861
Capitalisation boursière au 31 décembre 2009 : 369 M€
Indices : CAC Mid 100, SBF 250 et Next 150

Agenda 2010

- L'Assemblée Générale se tient le 28 avril 2010 dans les locaux de la société situés : Tour Gamma A - 193 rue de Bercy - 75012 PARIS.

- Le paiement du dividende est effectué le 07 mai 2010.

- La publication du chiffre d'affaires du 2e trimestre 2010 ainsi que celle des comptes semestriels sera en ligne sur le site Internet (www.lisi-group.com) de LISI le 28 juillet 2010 au soir.

Contacts

Pour toute information ou documentation :
Direction financière de LISI S.A
Tél : +33 (0)3 84 57 00 77
Fax : +33 (0)3 84 57 02 00
Courriel : emmanuel.viellard@lisi-group.com
Relations avec les actionnaires, les investisseurs, les analystes financiers et la presse financière et économique :
Monsieur Emmanuel VIELLARD -
Vice Président-Directeur Général

Documentation

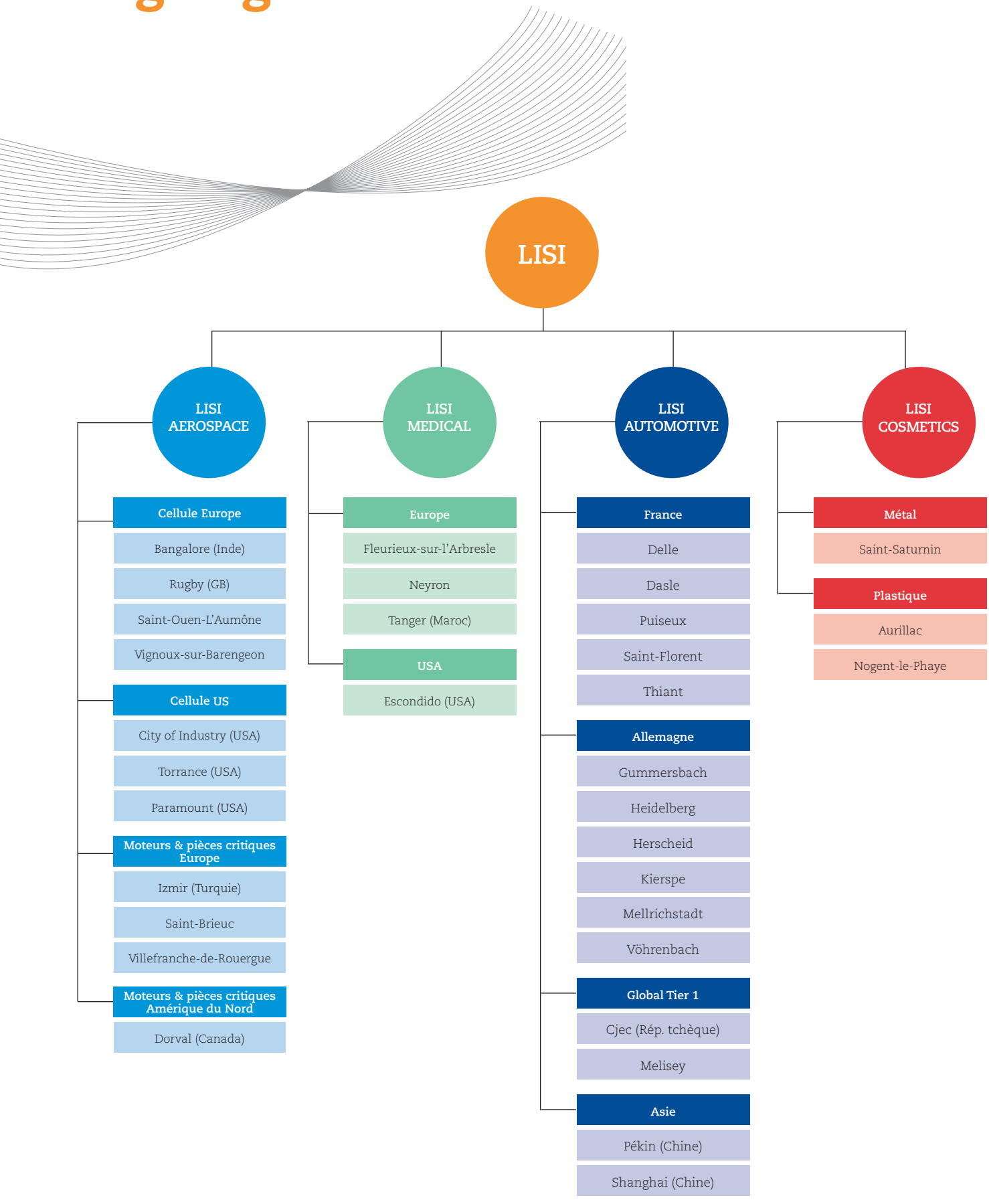
- Rapport annuel en français et en anglais (version papier et CD)
- Communiqué de presse

Site internet : www.lisi-group.com
Le groupe met depuis 9 ans à la disposition du public son site institutionnel en français et en anglais. Le rapport annuel ainsi que les informations trimestrielles et toutes les informations réglementées y sont téléchargeables. Y figure également l'évolution du marché du titre avec une mise à jour tout au long de la séance de Bourse.

Contrat d'animation

Le contrat d'animation est conforme à la charte de déontologie de l'AFEI et est effectué par :
ODDO FINANCE CORPORATE
Monsieur Eric BIGOTTEAU
Courriel : ebigotteau@oddo.fr
Tél : +33 (0) 1 40 17 52 89

Organigramme fonctionnel



Compte de résultat consolidé du groupe LISI

En milliers d'€	31/12/2009	31/12/2008
Chiffre d'affaires hors taxes	**695 071**	**844 254**
Variation stocks produits finis et en-cours	(26 427)	22 377
Total production	668 644	866 631
Autres produits *	7 428	6 184
Total produits opérationnels *	**676 072**	**872 815**
Consommations	(171 505)	(253 493)
Autres achats et charges externes	(127 823)	(157 467)
Valeur ajoutée	**376 743**	**461 854**
Impôts et taxes	(10 260)	(11 261)
Charges de personnel (y compris intérimaires)	(278 705)	(309 557)
Excédent Brut d'Exploitation courant (EBITDA)*	**87 779**	**141 036**
Amortissements	(43 577)	(41 249)
Dotations nettes aux provisions	(10 013)	(877)
Résultat Opérationnel courant (EBIT)*	**34 188**	**98 910**
Charges opérationnelles non récurrentes	(12 473)	(5 171)
Produits opérationnels non récurrents	500	855
Résultat opérationnel*	**22 214**	**94 594**
Produits de trésorerie et charges de financement	**(4 197)**	**(8 885)**
Produits de trésorerie	*326*	*1 397*
Charges de financement	*(4 524)*	*(10 282)*
Autres produits et charges financiers	**(1 080)**	**2 847**
Autres produits financiers	*4 433*	*6 009*
Autres charges financières	*(5 513)*	*(3 162)*
Impôts*	(7 800)	(32 445)
Résultat de la période	**9 137**	**56 111**
Attribuable aux porteurs de capitaux propres de la société	9 422	56 229
Intérêts minoritaires	(285)	(118)
Résultat par action (en €)	**0,92**	**5,40**
Résultat dilué par action (en €)	**0,92**	**5,28**

* Dans un souci d'apporter une meilleure information aux lecteurs des comptes et en conformité avec les normes internationales, la société a adopté dans les états financiers 2009 un classement des produits liés au CIR (Crédit Impôt Recherche) différent de celui des périodes précédentes. Ainsi, le groupe a reclassé dans les états financiers au 31 décembre 2009 en « Autres produits » le CIR précédemment présenté en « Impôts ». Au 31 décembre 2009, le montant du CIR s'élève à 1,7 M€ contre 0,7 M€ au 31 décembre 2008. Afin de permettre la comparabilité des chiffres d'une période sur l'autre, les chiffres portés sur les colonnes des périodes 2008 ont été reclassés en fonction des options retenues pour la période 2009. Ces reclassements sont identifiés par des * dans les états financiers et n'ont aucune incidence sur le résultat de la période qui reste inchangé par rapport à ceux présentés sur les périodes précédentes.

État du résultat global

En milliers d'€	31/12/2009	31/12/2008
Résultat de la période	**9 137**	**56 111**
Autres éléments du résultat global		
Ecarts de change résultant des activités à l'étranger	(2 271)	161
Charge d'impôt sur les autres éléments du résultat global	-	-
Autres éléments du résultat global pour la période, nets d'impôt	**(2 271)**	**161**
Résultat global total de la période	**6 866**	**56 272**
Attribuable aux Porteurs de capitaux propres de la société	7 165	56 318
Intérêts minoritaires	(299)	(46)

Etat de la situation financière

ACTIF

En milliers d'€	31/12/2009	31/12/2008
ACTIFS NON COURANTS		
Survaleur	124 316	139 068
Autres actifs incorporels	13 060	15 715
Actifs corporels	258 362	255 984
Actifs financiers non courants	5 472	4 558
Impôts différés actif	6 901	14 462
Autres actifs financiers non courants	100	141
Total des actifs non courants	**408 211**	**429 928**
ACTIFS COURANTS		
Stocks	147 473	201 187
Impôts - Créances sur l'état	5 219	5 718
Clients et autres débiteurs	103 531	126 939
Autres actifs financiers courants	63 916	30 222
Trésorerie et équivalents trésorerie	20 582	25 665
Total des actifs courants	**340 721**	**389 730**
TOTAL ACTIF	**748 933**	**819 660**

CAPITAUX PROPRES ET PASSIF

En milliers d'€	31/12/2009	31/12/2008
CAPITAUX PROPRES		
Capital social	21 508	21 508
Primes	69 853	69 853
Actions propres	(16 264)	(17 090)
Réserves consolidées	378 745	336 938
Réserves de conversion	(14 662)	(12 406)
Autres produits et charges enregistrés directement en capitaux propres	2 159	2 752
Résultat de l'exercice	9 422	56 229
Total capitaux propres - part du groupe	**450 764**	**457 786**
Intérêts minoritaires	(125)	780
Total capitaux propres	**450 639**	**458 567**
PASSIFS NON COURANTS		
Provisions non courantes	28 463	30 386
Dettes financières non courantes	76 528	84 399
Autres passifs non courants	1 545	3 096
Impôts différés passif	28 934	33 567
Total des passifs non courants	**135 470**	**151 449**
PASSIFS COURANTS		
Provisions courantes	8 069	8 205
Dettes financières courantes*	36 432	40 887
Fournisseurs et autres créditeurs	116 515	156 224
Impôt à payer	1 807	4 328
Total des passifs courants	**162 823**	**209 643**
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIF	**748 933**	**819 660**
* dont concours bancaires courants	13 495	13 983

Tableau des flux de trésorerie consolidés du groupe LISI

En milliers d'€	31/12/2009	31/12/2008
ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES		
Résultat net	**9 137**	**56 111**
Elimination des charges nettes sans effet sur la trésorerie :		
- Amortissements et provisions financières et non récurrentes	55 447	41 765
- Variation des impôts différés	2 882	1 025
- Résultats sur cession, provisions passif et autres	1 604	5 006
Marge brute d'autofinancement	**69 070**	**103 907**
Variation nette des provisions liées à l'activité courante	7 642	1 474
Capacité d'autofinancement	**76 712**	**105 381**
Elimination de la charge (produit) d'impôt exigible	4 918	31 420
Elimination du coût de l'endettement financier net	4 111	9 188
Incidence de la variation des stocks sur la trésorerie	41 600	(28 954)
Incidence de la variation des décalages de trésorerie des débiteurs et créanciers d'exploitation	(15 773)	(1 213)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles avant impôt	**111 568**	**115 823**
Impôts payés	(7 175)	(31 751)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles (A)	**104 390**	**84 070**
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition de sociétés consolidées	(1 451)	(2 198)
Trésorerie acquise	21	1 057
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(49 465)	(65 671)
Acquisition d'actifs financiers	(474)	
Variation des prêts et avances consentis	(946)	634
Subventions d'investissement reçues		
Dividendes reçus	4	1
Total Flux d'investissement	**(52 312)**	**(66 177)**
Trésorerie cédée	2 800	
Cession de sociétés consolidées	1 500	
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	456	511
Cession d'actifs financiers	2	
Total Flux de désinvestissement	**4 758**	**511**
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement (B)	**(47 554)**	**(65 665)**
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Augmentation de capital		18
Cession (acquisition) nette d'actions propres		
Dividendes versés aux actionnaires du groupe	(12 313)	(15 793)
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées		
Total Flux d'opérations sur capitaux propres	**(12 313)**	**(15 776)**
Emission d'emprunts long terme	16 401	27 066
Emission d'emprunts court terme	1 161	580
Remboursement d'emprunts long terme	(4 315)	(14 423)
Remboursement d'emprunts court terme	(23 206)	(20 517)
Intérêts financiers nets versés	(4 664)	(9 959)
Total Flux d'opérations sur emprunts et autres passifs financiers	**(14 622)**	**(17 254)**
Flux de trésorerie liés aux activités de financement (C)	**(26 935)**	**(33 029)**
Incidence des variations de taux de change (D)	(1 628)	134
Incidence du retraitement des actions auto-détenues (D)	826	(9 241)
Variation de trésorerie (A+B+C+D)	**29 099**	**(23 732)**
Trésorerie au 1er janvier (E)	41 904	65 635
Trésorerie fin de période (A+B+C+D+E)	71 003	41 904
Actifs financiers courants	63 916	30 222
Trésorerie et équivalents de trésorerie	20 582	25 665
Concours bancaires courants	(13 495)	(13 983)
Trésorerie à la clôture	**71 003**	**41 904**

Etat des capitaux propres

En milliers d'€	Capital social	Primes liées au capital	Actions propres	Réserves consolidées	Réserves de conversion	Autres produits et charges enregistrés directement en capitaux propres	Résultat de l'exercice, part du groupe	Capitaux propres, part du groupe	Intérêts minoritaires	Total capitaux propres
Capitaux propres au 1er janvier 2008	**21 508**	**68 353**	**(7 814)**	**285 179**	**(12 495)**	**3 042**	**67 553**	**425 326**		**425 326**
Résultat de l'exercice N (a)							56 229	56 229	(118)	56 111
Ecarts de conversion (b)					89			89	72	161
Paiements en actions (c)		1 500						1 500		1 500
Augmentation de capital										
Retraitement des actions propres (d)			(9 276)			(290)		(9 566)		(9 566)
Affectation résultat N-1				67 553			(67 553)			
Changement de méthodes										
Variations de périmètre									827	827
Dividendes distribués				(15 793)				(15 793)		(15 793)
Reclassement										
Divers (e)										
Capitaux propres au 31 décembre 2008	**21 508**	**69 853**	**(17 090)**	**336 938**	**(12 406)**	**2 752**	**56 229**	**457 786**	**780**	**458 567**
dont total des produits et charges comptabilisés au titre de la période (a)+(b)+(c)+(d)+(e)		***1 500***			***89***	***(290)***	***56 229***	***57 528***		
Résultat de l'exercice N (a)							9 422	9 422	(285)	9 137
Ecarts de conversion (b)					(2 257)			(2 257)	(14)	(2 271)
Paiements en actions (c)				(2 109)				(2 109)		(2 109)
Augmentation de capital										
Retraitement des actions propres (d)			826			(593)		234		234
Affectation résultat N-1				56 229			(56 229)			
Changement de méthodes										
Variations de périmètre									(606)	(606)
Dividendes distribués				(12 313)				(12 313)		(12 313)
Reclassement										
Divers (e)										
Capitaux propres au 31 décembre 2009	**21 508**	**69 853**	**(16 264)**	**378 745**	**(14 662)**	**2 159**	**9 422**	**450 764**	**(125)**	**450 639**
dont total des produits et dont total des produits et charges comptabilisés au titre de la période (a)+(b)+(c)+(d)+(e)				***(2 109)***	***(2 257)***	***(593)***	***9 422***	***4 464***		

Document de référence 2009

LISI AEROSPACE
Tour Gamma « A » - 193 Rue de Bercy
F – 75582 PARIS CEDEX 12

Tél : + 33 (0)1 44 67 85 85
Fax : + 33 (0)1 43 40 88 76
Site Internet : www.lisi-aerospace.com

LISI AUTOMOTIVE
28, Faubourg de Belfort – BP 19
F – 90101 DELLE CEDEX

Tél : + 33 (0)3 84 58 63 00
Fax : + 33 (0)3 84 58 63 02
Site Internet : www.lisi-automotive.com

LISI MEDICAL
19 Chemin de la Traille
NEYRON
F – 01701 MIRIBEL

Tél : + 33 (0)4 78 55 80 00
Fax : + 33 (0)4 72 25 81 61
Site Internet : www.lisi-medical.com

LISI COSMETICS
13 rue Moreau
F – 75012 PARIS

Tél : + 33 (0)1 43 07 98 50
Fax : + 33 (0)1 43 43 65 93
Site Internet : www.lisi-cosmetics.com

LISI
Tour Gamma « A » - 193 Rue de Bercy
F – 75582 PARIS CEDEX 12
Siège Social
Le Millenium – 18 rue Albert Camus
BP 431 – 90008 BELFORT CEDEX

Tél : + 33 (0)3 84 57 00 77
Fax : + 33 (0)3 84 57 02 00
Site Internet : www.lisi-group.com

lisi LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

Conception et Réalisation BELIGN MEDIA 01 40 55 16 66