



RAPPORT D'ACTIVITÉ

Chiffres clés

EBIT

98,2 M€

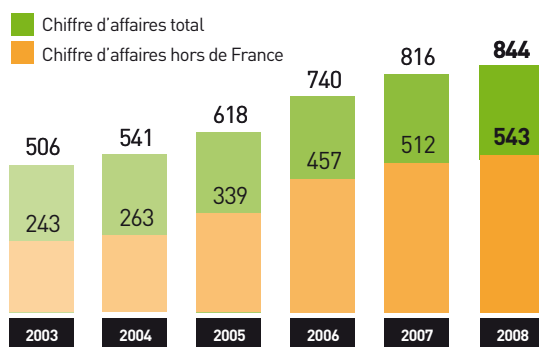
11,6 % DU C.A.

RÉSULTAT NET

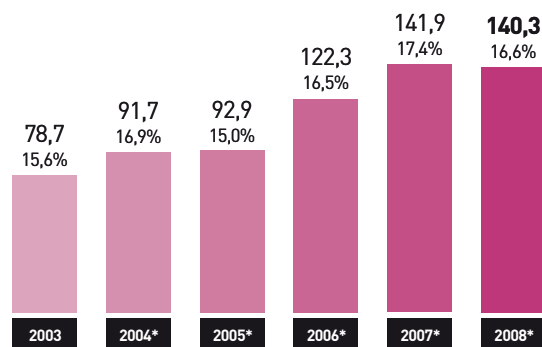
56,2 M€

6,7 % DU C.A.

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ EN M€

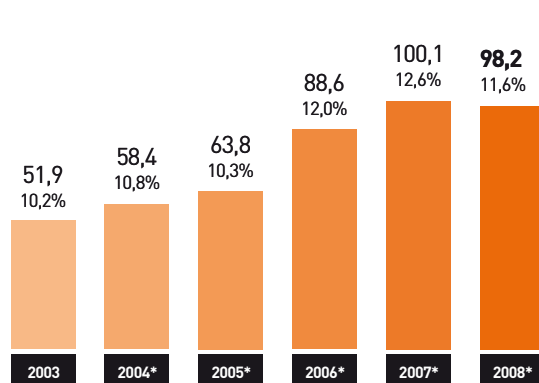


EBITDA EN M€ ET EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES



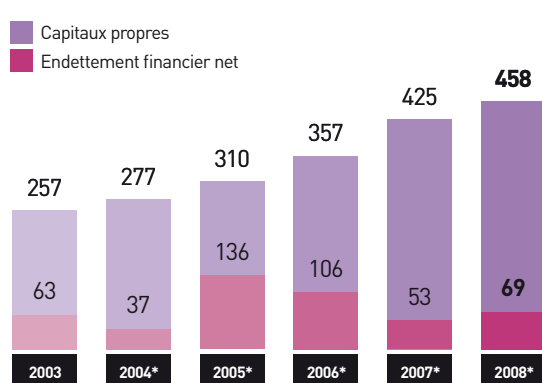
*Normes IFRS

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



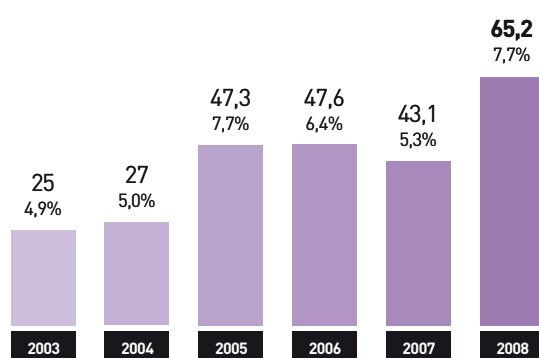
*Normes IFRS

CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT EN M€

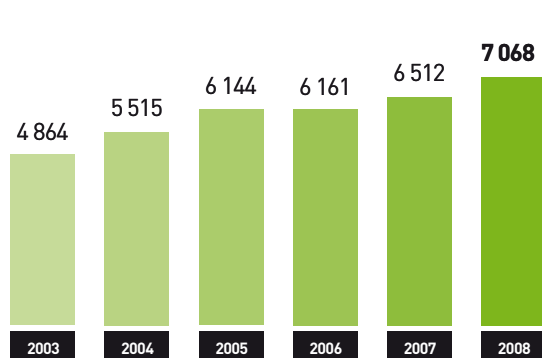


*Normes IFRS

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



EFFECTIFS INSCRITS



ENDETTEMENT FINANCIER NET

69,4 M€

11,6 % DU C.A.

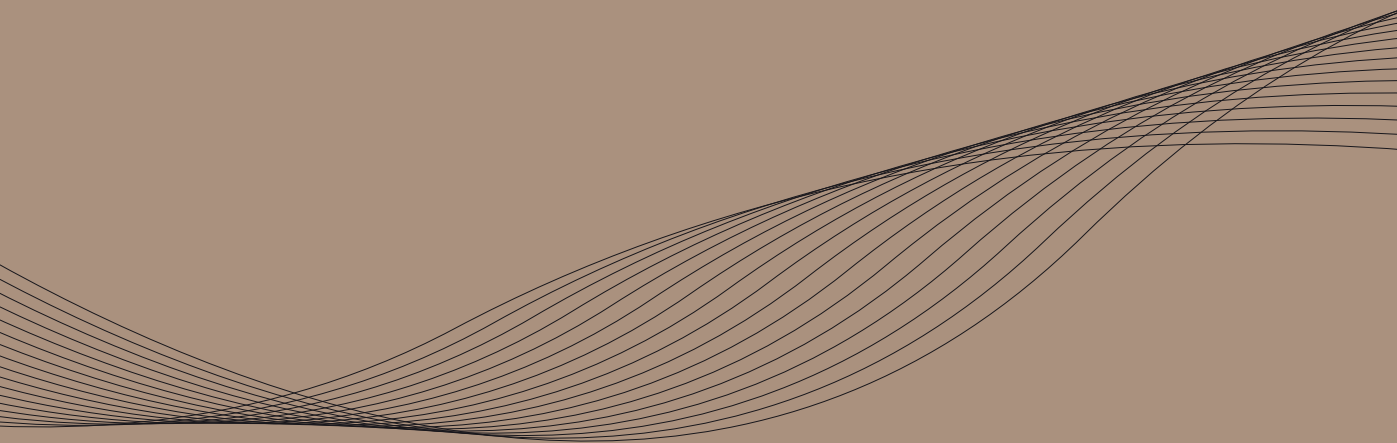
DOCUMENT DE RÉFÉRENCE 2008

08

DOCUMENT
DE RÉFÉRENCE

LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

lisi



SOMMAIRE

01	PROFIL DU GROUPE	20	LISI AEROSPACE
08	MESSAGE DE LA DIRECTION	28	LISI MEDICAL
10	CONSEIL D'ADMINISTRATION ET COMITÉ EXÉCUTIF	30	LISI AUTOMOTIVE
		36	LISI COSMETICS
12	IMPLANTATIONS MONDIALES	40	RESSOURCES HUMAINES
14	ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE	42	ENVIRONNEMENT, SÉCURITÉ ET GESTION DES RISQUES
17	ORGANIGRAMME FONCTIONNEL	46	DONNÉES BOURSIÈRES
18	PRÉSENTATION DES ACTIVITÉS	48	HISTORIQUE
		49	SYNTHÈSE FINANCIÈRE

844 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES 2008

+ 4,5 %

CROISSANCE ANNUELLE

Profil

- Fabricant de composants et de fixations pour l'assemblage dans l'aéronautique, l'automobile, la parfumerie et les cosmétiques, le groupe LISI se caractérise par une forte culture industrielle et internationale ; une grande flexibilité face aux défis de l'innovation et un développement ambitieux par acquisition comme par croissance interne. Les investissements industriels sont multiples et les exigences de tenue des sites - sécurité et environnement - clairement affirmées pour chaque salarié. Le Groupe LISI a acquis le profil d'un compétiteur pour agir en première ligne sur les marchés globaux où il s'est positionné et pour satisfaire ainsi les besoins de ses grands clients.

Le lien

Plus qu'un métier

Marque d'union, LISI l'est d'abord par son métier d'origine : fabricant de visserie et boulonnerie depuis le XVIII^e siècle avec des racines initialement régionales puis européennes et mondiales. Fédérateur d'équipes, le groupe LISI l'est ensuite par son champ d'action, des avions commerciaux aux implants dentaires, des automobiles aux éléments de packaging pour les parfums. Développeur de lien, LISI l'est encore par ses valeurs d'entreprise, centrées sur l'homme et l'action.





Link

La stratégie

Connaissances croisées

Le choix du co-développement, pour les activités de pointe, est le meilleur indicateur de la complexité des problèmes posés : aucun modèle, système, processus n'est capable d'apporter seul une réponse complète. Les questions multifonctionnelles des cahiers des charges pointent des risques inédits et amènent à déplacer les limites des connaissances.

Aux équipes de s'investir et d'innover en études, en méthodes et en essais avec l'atout d'une expérience solide et diversifiée, à la mesure des enjeux en production.

Solutions



La valeur ajoutée

Recherche de l'équilibre

Le défi industriel a longtemps été synonyme de volumes, de standards, d'organisation. L'excellence au quotidien est le challenge qu'il faut tenir à présent, sous la pression d'engagements sans cesse plus forts : haute qualité, responsabilité sociale, respect de l'environnement et de la sécurité, service sans faille. Les questions de l'énergie, du climat suscitent des normes à gérer sur 4 continents. Au-delà des simulations et prototypes, concertation et pédagogie sont les moteurs d'un progrès incontournable. Il s'agit de définir des évolutions internes et externes pour le partage d'une vision industrielle et optimiser ainsi les conditions de production de ce siècle.

Indus



trie

Message de la direction



Gilles KOHLER
Président-Directeur Général de LISI
Président de LISI AUTOMOTIVE.

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

→ 2008 : un exercice aux multiples contrastes

Les «courants contraires forts» de l'exercice 2007 avaient laissé place début 2008 à des vents porteurs dans nos deux principales divisions, aéronautique et automobile. Concentrés sur nos plans de développement, nous avons atteint et même dépassé à mi-exercice les principaux objectifs de croissance, de rentabilité et de cash que nous nous étions fixés.

La crise automobile qui s'est manifestée au cours du dernier trimestre de 2008 avec une soudaineté et une violence sans précédent aura brutalement interrompu ce cycle vertueux et créé des contrastes profonds comme en témoignent les principaux chiffres de l'exercice.

Un chiffre d'affaires de 844 M€ en progression de 3,5 % par rapport à 2007 mais en chute de 7,4 % au dernier trimestre, entraîné par l'effondrement des ventes de nos clients automobiles quand notre division aéronautique poursuivait sa croissance avec une activité record à plus de 408 M€.

Un EBIT consolidé de 98 M€ soit 11,6% de marge opérationnelle, en recul de 2 % sur 2008 avec des performances en hausse pour LISI AEROSPACE et un second semestre très légèrement négatif pour LISI AUTOMOTIVE.

Un résultat net de 56 M€ correspondant à près de 7 % du chiffre d'affaires mais un **Free Cash Flow inférieur à 10 M€** pénalisé par la montée irrépessible de nos stocks en fin d'exercice.

→ Des oppositions de cycle fortes entre les divisions

Aucune de nos 4 divisions n'aura vécu une évolution d'activité et de rentabilité semblable en 2008.

LISI AEROSPACE a connu ainsi une croissance à 2 chiffres tout au long de l'exercice 2008 boostée par ses filiales américaines HI SHEAR et MONADNOCK. L'excellente maîtrise de ses charges et les gains de productivité se sont ensuite traduits par un niveau de marge opérationnelle remarquable à plus de 20 %, en progression continue depuis 3 ans. Enfin, l'année 2008 a été marquée par un montant élevé d'investissements nécessaires pour suivre le développement des nouveaux marchés gagnés tant dans le monde AIRBUS que chez BOEING.

Après un 1^{er} semestre où ses ventes en hausse de plus de 3 % lui ont permis d'atteindre l'objectif de 7 % d'EBIT, **LISI AUTOMOTIVE** a vu son chiffre d'affaires reculer au 2^{ème} semestre pour s'afficher à 385 M€ en cumul puis son résultat s'effondrer et revenir à 3,6 % de marge opérationnelle sur l'ensemble de l'exercice. En dépit de la hausse des stocks liée aux arrêts de production répétés des constructeurs automobiles, le Free Cash Flow avant cession de créances de la division est resté cependant positif.

A l'inverse de 2007 où il avait progressé de 25 %, le chiffre d'affaires de **LISI COSMETICS** s'est montré en baisse dès le 1^{er} trimestre de 2008 et l'est resté toute l'année pour terminer à 51 M€ en recul de 7 % par rapport à 2007. Malgré cette contre-performance, la division est parvenue à maintenir un EBIT positif de 2,5 %.

Grâce à l'acquisition de la société SEIGNOL fin 2007, la nouvelle division **LISI MEDICAL** a réalisé un chiffre d'affaires de 24 M€, conforme à nos attentes, et une marge opérationnelle dans la moyenne du groupe incluant le renforcement de ses structures bâties pour accueillir de futurs développements.

→ Les axes prioritaires de 2009 : convictions et opportunités

L'incertitude sur la durée de la crise de l'industrie automobile et la baisse possible de l'industrie aéronautique ont indéniablement pesé sur le titre LISI qui pour la première fois depuis 1999 sous-performe les indices boursiers, - 62 % de baisse en 12 mois ! qui reste la performance la plus décevante de l'exercice 2008. Retrouver une dynamique haussière de notre titre sera aussi l'un des objectifs majeurs de cette nouvelle année.

Dans cette optique, quatre axes de développement prioritaires ont été retenus :

La gestion de la trésorerie qui passe par une maîtrise drastique des capitaux investis dans toutes les divisions du groupe et en particulier la nécessaire réduction des stocks dans l'ensemble des divisions.

La protection de la marge opérationnelle avec les nécessaires mesures d'adaptation des structures propres à chaque pays sans pour autant pénaliser un éventuel redémarrage lorsqu'il se produira.

La poursuite des chantiers de développement comme le renforcement des politiques d'innovation dans LISI AEROSPACE qui lui ont permis de se positionner favorablement sur les nouveaux appareils d'AIRBUS et de BOEING, la transversalisation des «best practices» dans LISI AUTOMOTIVE ou encore la montée en puissance de la nouvelle usine de Nogent le Phaye dans LISI COSMETICS.

La participation à la consolidation des marchés grâce aux opportunités qui pourraient se présenter lors de ces périodes de bas de cycles et que permet la solidité financière du groupe mesurée à travers son gearing de 15 % au 31 décembre 2008.

2009 s'apparente à une tempête où chacun souffre, actionnaires et salariés, clients comme fournisseurs.

Les équipes de direction du groupe ont plus que jamais conscience de leurs responsabilités vis-à-vis de tous : leur motivation sans faille et leur engagement personnel dans la mise en œuvre de ces axes de développement prioritaires seront le ferment du retour à la croissance du groupe.

L'équipe de direction

→ Comité Exécutif

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

Gilles KOHLER
Président-Directeur Général de LISI
Président de LISI AUTOMOTIVE

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



→ Conseil d'Administration

Gilles KOHLER
Président

Emmanuel VIELLARD
Vice-Président

Eric ANDRE
Administrateur indépendant

Roland BURRUS
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 AEROSPACE

Christian DARVILLE

Directeur Général Adjoint – Opérations US
de LISI AEROSPACE

Jean-Louis COLDERS

Directeur Général de LISI AEROSPACE
et de LISI MEDICAL

Emmanuel NEILDEZ

Directeur Général Adjoint – Opérations Europe
de LISI AEROSPACE

Jean-François MICHELETTI

Directeur Financier de LISI AEROSPACE

François-Xavier DU CLEUZIOW

Directeur Général Adjoint –
Directeur Commercial de LISI AEROSPACE



→ LISI AUTOMOTIVE

Georges LAMMOGLIA

Directeur Général de LISI AUTOMOTIVE

Yves DREYER

Directeur Industriel et Achats de LISI AUTOMOTIVE

Laurent SANCHEZ

Directeur Général Business Group France
de LISI AUTOMOTIVE

Daniel PITSCHMANN

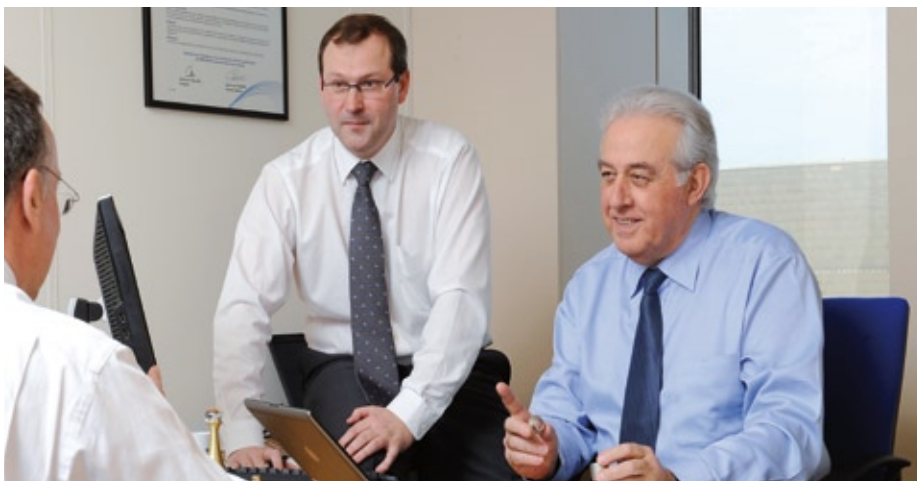
Directeur Général Business Group Deutschland
de LISI AUTOMOTIVE

Patrick FAVRE

Directeur Général de LISI AUTOMOTIVE

Patrick WEISSE

Directeur Général Administratif et Financier
de LISI AUTOMOTIVE



→ LISI COSMETICS

Michel GUIGNARD

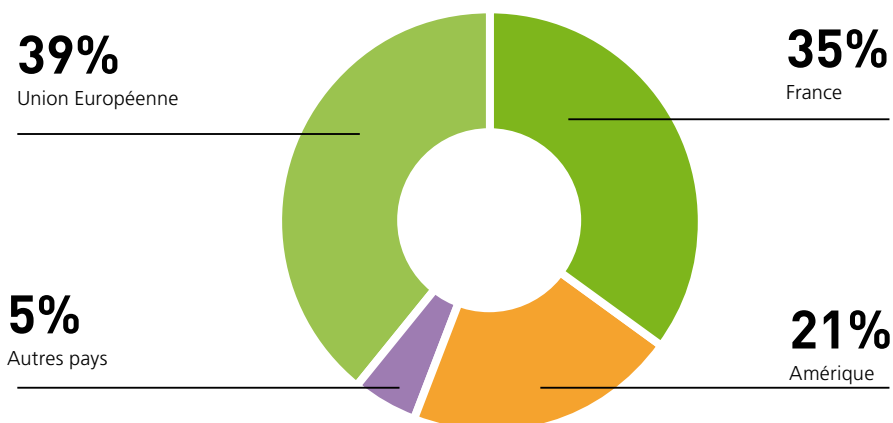
Président-Directeur Général
de LISI COSMETICS

Eric DESPRES

Directeur Administratif et Financier
de LISI COSMETICS

Un groupe de dimension mondiale

→ Chiffre d'affaires par zone géographique



LISI AEROSPACE

10 SITES DONT
4 EN FRANCE

France

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

Hors de France

- Dorval (Canada)
- Rugby (Grande-Bretagne)
- Izmir (Turquie)
- Paramount (USA)
- Torrance (USA)
- City of Industry (USA)

- Hambourg (Allemagne)
- Blagnac

LISI AUTOMOTIVE

15 SITES DONT
6 EN FRANCE

France

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

Hors de France

- Vöhrenbach (Allemagne)
- Mellrichstadt (Allemagne)
- Heidelberg (Allemagne)
- Kierspe (Allemagne)
- Herscheid (Allemagne)
- Gummersbach (Allemagne)
- Fuenlabrada (Espagne)
- Pékin (Chine)
- Brno (République Tchèque)

- Dabrowa Gornicza (Pologne)
- Solihull (Angleterre)
- Ahmedabad (Inde)

LISI COSMETICS

3 SITES EN FRANCE

France

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

LISI MEDICAL

4 SITES DONT
2 EN FRANCE

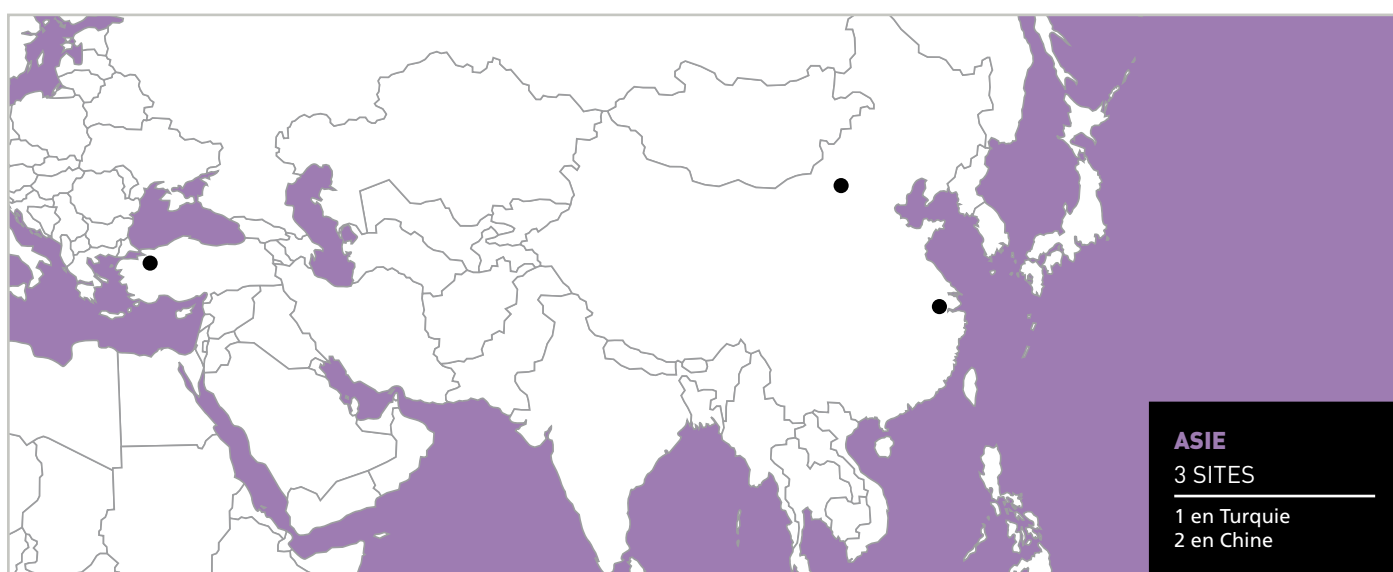
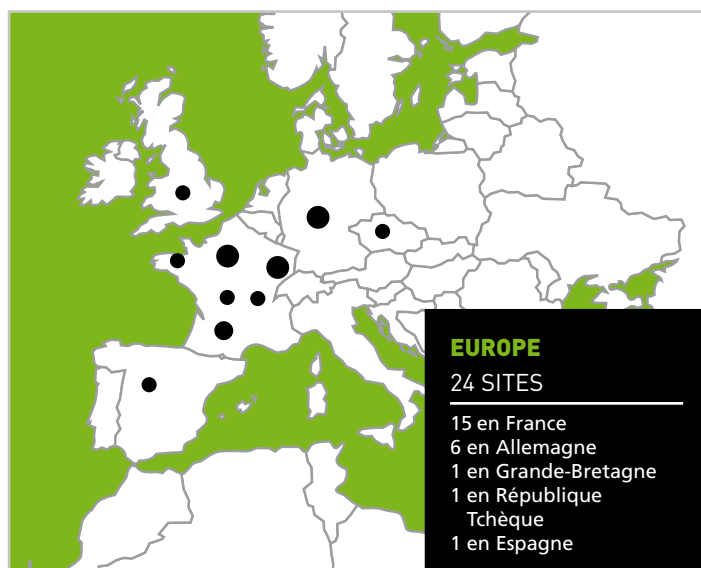
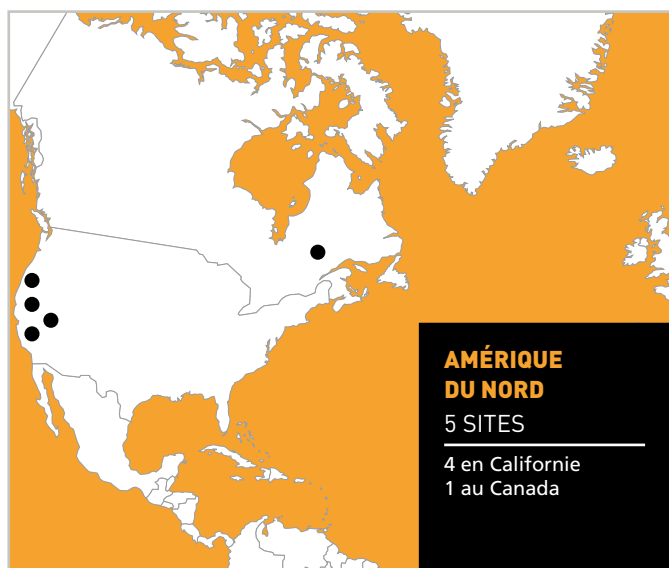
France

- Fleurieux-sur-l'Arbresle
- Neyron

Hors de France

- Escondido (USA)
- Tanger (Maroc)

- Production
- Commercial



REPRÉSENTATION COMMERCIALE

12 PAYS

- France
- Allemagne
- Etats-Unis
- Angleterre
- Canada
- République Tchèque
- Maroc
- Turquie
- Chine
- Espagne
- Inde
- Pologne

PRODUCTION

10 PAYS

- France
- Allemagne
- Etats-Unis
- Grande-Bretagne
- Canada
- République Tchèque
- Maroc
- Turquie
- Chine
- Espagne

LISI AEROSPACE



→ Poursuite du plan Skyline 2010

LISI AEROSPACE a poursuivi la mise en œuvre de son projet d'entreprise Skyline 2010 présenté lors du Salon du Bourget en 2007. L'objectif de ce plan est de dimensionner la société pour répondre à la croissance de son marché sur le moyen terme. L'effort a porté sur le dimensionnement capacitaire et la modernisation de l'outil industriel ; cinq sites ont conduit des opérations majeures :

- doublement du site à Izmir (Turquie),
- doublement du site à Rugby (Grande-Bretagne),
- redéploiement industriel complet du site de Saint-Ouen l'Aumône (France),
- deuxième extension de l'usine de Dorval (Canada),
- création d'une nouvelle unité industrielle à Torrance (USA).

Pour offrir aux clients et au personnel des infrastructures de qualité, les sites de Torrance (USA) et de Saint-Ouen l'Aumône (France) ont lancé la rénovation de leurs façades et la modernisation des espaces d'accueil et des bureaux conformément à la charte architecturale du groupe.

→ Croissance record en Amérique du nord

Les sites nord-américains ont réalisé des performances record en 2008, affichant une progression de plus de 30 % du chiffre d'affaires par rapport à l'année 2007. Cette croissance, très largement tirée par la demande de BOEING, et notamment le programme B787, a profité tout particulièrement au site de Torrance en Californie qui a franchi le seuil de 200 M\$US de chiffre d'affaires et compte 1 200 collaborateurs (équivalents temps plein). Le site canadien a, quant à lui, bénéficié pleinement des qualifications clients obtenues l'année précédente et de la modernité de son outil industriel qui est maintenant totalement intégré. Il a consolidé ses positions commerciales et comptabilise 130 salariés (équivalents temps plein) après seulement 3 années d'existence.

→ Inauguration
d'un nouveau centre
de recherche
& développement

LISI AEROSPACE a inauguré en 2008 son nouveau Centre de Recherche & Développement basé à Saint-Ouen l'Aumône en France. Ce centre a été agrandi et doté de moyens de production dédiés ainsi que d'un laboratoire avec des équipements et instruments de mesure plus performants. Avec cette infrastructure, LISI AEROSPACE dispose maintenant de l'ensemble des moyens nécessaires pour développer les nouveaux produits et outillages de pose requis par l'évolution des techniques de construction aéronautique, l'utilisation de matériaux nouveaux et l'évolution des normes environnementales.

→ Qualifications & nouveaux produits

D'importants travaux de qualification et de recherche et développement ont été menés tout au long de l'année 2008 :

- qualifications BOEING : extension de la gamme aux USA, qualification du site canadien achevée, qualification des sites européens,
- développement de nouveaux produits dans le cadre du programme A350,
- développement de nouveaux revêtements compatibles avec les exigences environnementales actuelles,
- acquisition de licences de produits,
- développement d'une gamme de verrous et d'axes expansibles, comprenant l'acquisition de brevets d'une société très présente sur ce secteur.



LISI MEDICAL



→ Création du plan Horizon 2012

Après une analyse du marché et de son positionnement stratégique, LISI MEDICAL a défini et jeté les premières bases d'un projet d'entreprise baptisé « Horizon 2012 ». L'objectif de ce projet structurant est d'accompagner la croissance des marchés et d'anticiper les demandes des clients :

- en terme capacitaire et technologique,
- sur les aspects normatifs et qualitatifs,
- sur les aspects logistiques.

Les premières phases de ce projet ont consisté à :

- spécialiser les sites de production de la division,
- définir les plans de développement par segment de marché,
- procéder à d'importants investissements sur les différents sites que ce soit en France, aux USA et au Maroc.

→ Création des équipes projets

L'intégration des 4 sites de LISI MEDICAL autour de valeurs communes et d'une vision partagée s'est concrétisée par la création et la mise en place d'une équipe projets qui accompagne les clients dans les phases de lancement produits, de l'expression du besoin jusqu'aux premières livraisons en série. Cette équipe expérimentée devrait être un atout majeur dans le développement de LISI MEDICAL et l'assurance d'une pérennité relationnelle avec les clients-partenaires.

→ Mise en place d'une structure qualité internationale

LISI MEDICAL se doit d'assurer la qualité des produits et leur conformité aux exigences clients. Dans un environnement réglementaire de plus en plus exigeant, LISI MEDICAL doit garantir cette qualité à la fois de façon opérationnelle mais aussi systémique.

L'organisation qualité a été revue afin d'accompagner le développement de la division, de structurer les processus vers une organisation visant à l'excellence dans le domaine spécialisé du médical. Les deux points forts étant :

- le renforcement des équipes qualité dans les sites,
- la mise en place d'une fonction qualité centrale ayant autorité sur l'ensemble de la division.

→ Réaménagement du site de Fleurieux-sur-l'Arbresle

Le site de Fleurieux-sur-l'Arbresle, spécialisé dans les applications à destination du rachis, a vu son organisation évoluer pour adapter sa capacité à la demande croissante des clients et offrir un service de qualité dans toutes les phases de la production y compris dans les processus critiques comme le nettoyage.



LISI AUTOMOTIVE



→ Un deuxième site de production en Chine

Dans le cadre de sa stratégie d'accompagnement de ses clients à l'international, LISI AUTOMOTIVE dispose désormais de deux usines en Chine : LISI AUTOMOTIVE Beijing spécialisée dans les fixations clippées et LISI AUTOMOTIVE Shanghai qui fabrique des produits de frappe à froid. Cette société, filiale de la joint-venture créée fin 2007 entre LISI AUTOMOTIVE SAS (75 %) et YANKANG (25 %), emploie 110 personnes, avec un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros. Avec cette dernière acquisition, LISI AUTOMOTIVE devient un acteur important de la fixation sur le marché automobile chinois.

LISI AUTOMOTIVE



→ LISI AUTOMOTIVE modernise ses systèmes informatiques

L'année 2008 a vu s'achever la mise en place de deux systèmes d'information de grande envergure. Les stations de Conception Assistée par Ordinateur ont été renouvelées et accouplées à un outil moderne de gestion des données techniques avec le système NX-Teamcenter d'UGS. Nous avons aussi terminé le remplacement du système de gestion commerciale par le logiciel MOVEX de LAWSON. Plusieurs années d'efforts ont été nécessaires pour déployer ces systèmes dans les différents pays où LISI AUTOMOTIVE opère. En 2009, la deuxième phase du projet MOVEX démarrera avec la mise en fonctionnement des modules Finance, Achats et Production afin d'atteindre l'intégration complète des systèmes.

→ Effondrement de la demande automobile

La crise financière, commencée mi-2007, aura pris un an pour impacter sévèrement l'activité automobile en Europe et dans le reste du monde. L'année 2008 s'est en effet déroulée en deux temps. Au premier semestre, la demande mondiale des constructeurs a mis à mal les capacités des fournisseurs de composants tels que LISI AUTOMOTIVE, tandis que la deuxième partie et surtout la fin d'année a été marquée par une chute des immatriculations telle que l'Europe n'en avait jamais connue : - 14,2% au deuxième semestre et - 19 % au quatrième trimestre. En 2008, la division est ainsi passée en l'espace de quelques mois de la surchauffe avec des heures supplémentaires au chômage technique et aux fermetures temporaires avec une brutalité totalement imprévisible.

LISI COSMETICS

→ Position commerciale réaffirmée sur un marché de plus en plus concurrentiel

- Présence renforcée de LISI COSMETICS sur l'axe stratégique du soin notamment avec des projets CHANEL, LVMH, SHISEIDO et YSL BEAUTE.
- Consolidation des acquis clients avec la reconduction de contrats comme celui d'Acqua di Gio d'Armani (L'OREAL), l'un des parfums les plus vendus au monde.
- La conquête des clients, « Inter Parfums » et « Oriflame » en 2007, s'est concrétisée par de nouvelles commandes en 2008.
- Enfin, après le site d'Aurillac en 2005, l'usine de Saint-Saturnin a été homologuée par Procter & Gamble en tant que fournisseur stratégique en aluminium. Cette position s'est concrétisée par l'attribution d'une première commande.

→ Amélioration continue des performances industrielles

Fiabilisation de l'ensemble des processus de LISI COSMETICS grâce à la mise en place de contrôles automatiques systématiques, adaptés à chaque type de production :

- contrôle statistique sur les processus de métallisation et vernissage en ligne,
- contrôle caméra validant les différents paramètres comme la bonne orientation des logos lors de l'assemblage,
- contrôle « 0 défaut » pour garantir la soudure ultra-sons ou la présence de toutes les pièces requises avant l'assemblage final,
- mise en place de moyens de mesure et de suivi des paramètres influents du processus d'anodisation (de température, de débit, de conductivité, de concentration, ...).

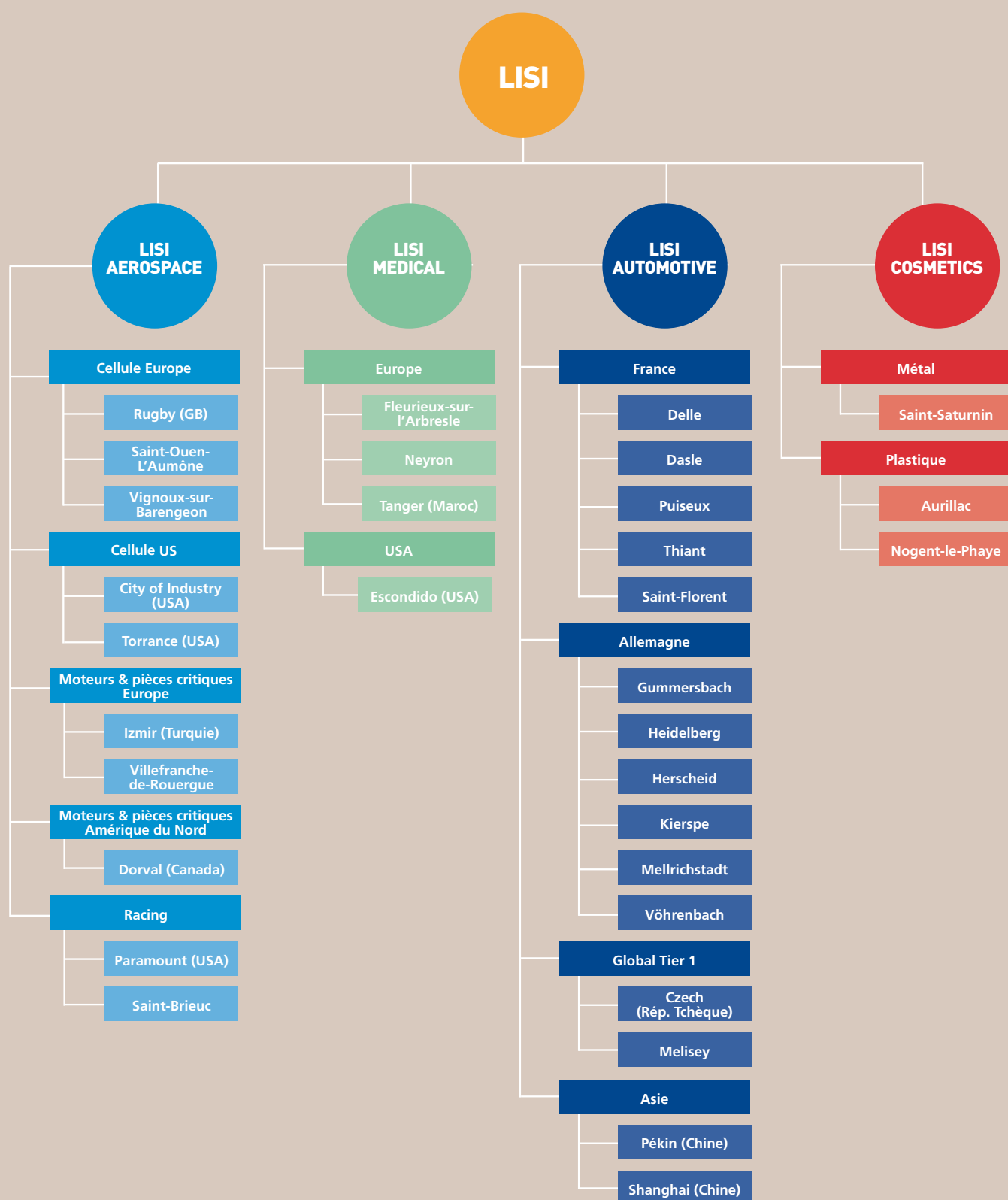
Une nouvelle installation plasma complète la ligne de vernissage haute cadence d'Aurillac : sous une appellation devenue banale, l'application industrielle permet de garantir la propreté et la qualité des pièces réalisées. Sa



technologie non polluante répond au niveau d'exigence de protection de l'environnement fixé au sein du Groupe LISI.

La construction de la nouvelle usine de Nogent-le-Phaye s'est terminée sur la fin de l'exercice. La réimplantation rationnelle des presses d'injection et des robots d'assemblage permettra d'augmenter sensiblement la productivité et d'optimiser les flux de production.

Organigramme fonctionnel



4 secteurs



LISI AEROSPACE

N°3 MONDIAL
10 SITES
3 309 COLLABORATEURS
384,8 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES
35,4 M€ D'INVESTISSEMENTS

LISI MEDICAL

4 SITES
256 COLLABORATEURS
24,0 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES
3,0 M€ D'INVESTISSEMENTS

s d'activité

LISI AUTOMOTIVE

N°4 MONDIAL
15 SITES
3 033 COLLABORATEURS
385,8 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES
21,1 M€ D'INVESTISSEMENTS

LISI COSMETICS

DANS LE TOP 10 MONDIAL
3 SITES
457 COLLABORATEURS
51,0 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES
5,7 M€ D'INVESTISSEMENTS

LISI AEROSPACE

Fixations et composants d'assemblage pour l'aéronautique

384,8 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

3 309

COLLABORATEURS

35,4 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...), outillage de pose.

Racing

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

CLIENTS

Airbus,
Boeing,
Bombardier,
Dassault,
Embraer,
Eurocopter,
GEAE,
Pratt & Whitney,
Rolls Royce,
Snecma,
les écuries de Formule 1,
Nascar pour la partie
Racing.

CONCURRENTS

Alcoa Fastening System,
Precision Castpart Corp.,
Melrose Plc.



Crédit photo : AIRBUS S.A.S. 2008 - photo by e'm company / H. GOUSSÉ

Bonne tenue de l'activité commerciale des constructeurs en 2008 malgré un contexte défavorable

Bien qu'en retrait par rapport à 2007, les enregistrements de commandes d'avions se sont maintenus à un bon niveau en 2008 (1 439 avions de plus de 100 places commandés) compte tenu d'un contexte économique défavorable. Les carnets des deux avionneurs principaux se sont stabilisés à plus de 6 000 avions et représentent toujours plus de 6 années de production au rythme actuel.

Les cadences de production ont toutefois été gelées à leur niveau actuel et une baisse en 2009 et 2010 est certaine.

AIRBUS, premier client de LISI AEROSPACE, termine l'année avec 777 commandes (1 341 en 2007). Il devance largement son principal concurrent Boeing. Les commandes se sont concentrées à 61 % sur les monocouloirs et 21 % sur l'A350 qui réalise une très belle année. Depuis son lancement, le programme A350 totalise 483 commandes.

En 2008, l'A380 a fait l'objet de 9 commandes, ce qui porte son total commandé à 185 depuis son lancement.

BOEING termine l'année avec 662 commandes, moitié moins qu'en 2007 (1 413 commandes nettes) et en deçà du seuil des 1 000 appareils franchi au cours des 3 dernières années. La famille 737 représente 73 % des commandes de l'année. Le programme Dreamliner 787 a enregistré 93 commandes sur l'année, ce qui porte à 911 le total des appareils commandés depuis son lancement. Les livraisons ont été fortement perturbées par la grève de 57 jours.



> Allègement prouvé et performances élevées : nouveaux écrous Titane



Résistance accrue, poids réduit, installation facilitée et respect des contraintes environnementales, les raisons d'innover étaient nombreuses. Les recherches ont porté à la fois sur des conceptions alternatives et sur des technologies de fabrication spécifiques

en usinage, matriçage, déformation de freinage et traitements de surface. La validation de ces travaux et une touche d'innovation ont permis à LISI AEROSPACE de créer une nouvelle famille d'écrous titane baptisée STARLITE™ : une réponse optimale aux besoins des clients pour les avions de nouvelle génération. Cette initiative donne au groupe une longueur d'avance dans ce domaine.

EMBRAER a livré 204 appareils en 2008 (+ 20 % comparé aux 169 livraisons de 2007), dont les deux premiers Phenom 100 jet. La famille ERJ représente 80 % des livraisons de l'année. L'avionneur brésilien a enregistré 112 commandes (146 en 2007). Son carnet de commandes s'élève à 426 appareils (- 10 % par rapport à 2007), quasi intégralement sur la famille des ERJ 170/190. Les perspectives 2009 sont néanmoins en baisse de l'ordre de 10 %.

BOMBARDIER a livré 353 avions en 2008 pour 378 commandes nettes, soit une activité équilibrée entre les commandes et les livraisons. Les prévisions d'activité sont orientées à la baisse pour les exercices à venir notamment concernant les avions d'affaires.



Doublement du chiffre d'affaires en 4 ans

- Le seuil des 400 M€ est franchi
- Croissance conforme au plan Skyline 2010.

L'année 2008 a été centrée sur l'exécution du projet d'entreprise Skyline 2010. Conformément à celui-ci, LISI AEROSPACE a franchi cette année le seuil symbolique des 400M€ de chiffre d'affaires, soit un doublement en quatre ans.

Cette croissance s'est faite en accompagnant nos principaux clients dans leur développement et en consolidant nos positions commerciales chez plusieurs d'entre eux. En outre, pour la 4^{ème} année consécutive, d'importants investissements ont été réalisés afin d'accroître la capacité de production et de moderniser l'outil industriel.

- En Turquie, le site a réalisé une nouvelle phase d'extension qui a conduit à multiplier par deux sa capacité industrielle. Cette extension est opérationnelle depuis l'été 2008.
- Au Canada, le site de Dorval a poursuivi ses phases d'extension et de développements capacitaires à travers l'acquisition de nouvelles lignes, la poursuite des programmes de qualification et l'extension de son portefeuille de clients.
- En Grande-Bretagne, le site de Rugby s'est redéployé sur le bâtiment contigu, ce qui lui a permis d'accroître sa capacité et d'optimiser ses flux industriels.
- En France, le site de Saint-Ouen-l'Aumône a achevé son réaménagement sur le second bâtiment et a entamé une phase d'embellissement de sa façade et de modernisation de ses bureaux.

> Extension de la gamme : verrous de sécurité

Les équipes LISI AEROSPACE ont mené à bien le développement et la qualification de produits sous cahier des charges pour différents OEM (Original Equipment Manufacturers) et concrétisé les premières productions de séries pour des verrous à crochet, de surpression, de trappe et de cisaillement.

Grâce à l'acquisition de la société ERRIAM aujourd'hui totalement absorbée par le site de Vignoux-sur-Barangeon, LISI AEROSPACE enrichit cette famille de produits de plusieurs types de verrous de trappes en complément de l'offre initiale dans ce domaine et consolide son outil industriel pour intégrer tous les types de verrous.



Chiffre d'affaires en 4 ans **x2**

- Aux USA, une nouvelle unité industrielle a vu le jour sur le site de Torrance

La société est également rentrée dans une phase active de déploiement de plusieurs processus et fonctions Corporate dans des domaines ciblés, tels que l'industrialisation et la qualité, et dans une formalisation plus globale de son système de management (ensemble des processus clés) sous le vocable de LISI AEROSPACE BUSINESS SYSTEM.

Les efforts de développement de nouveaux produits et de politique de licences ont été poursuivis. Des acquisitions de brevets et de licences dans des domaines porteurs ont été réalisés au cours de l'année, notamment avec l'acquisition de la société ERRIAM spécialisée dans les verrous. Par ailleurs, d'importants travaux de qualification ont été conduits dans toutes les usines, en particulier au Canada et en Europe dans le cadre de la collaboration avec BOEING.

Enfin, une participation a été prise dans un partenariat indien.

Les recrutements de l'année 2008 ont été significatifs : l'effectif s'est accru de plus de 400 personnes et nous avons franchi le seuil des 4 000 équivalent temps plein.

Les évolutions les plus importantes concernent les Etats-Unis, la Turquie et la Grande-Bretagne.

LISI AEROSPACE a poursuivi ses efforts de formation interne en développant un Conservatoire des Métiers et en créant dans la plupart des usines des ateliers de formation. Un accent particulier a été mis sur l'animation de la première ligne d'encadrement.

LISI AEROSPACE a pour ambition d'offrir à ses collaborateurs un environnement de travail de qualité, sécurisé et de maîtriser les risques environnementaux et professionnels générés par ses activités et ses produits. Les investissements dans ce domaine se poursuivent, avec un objectif de mise en conformité, mais aussi d'embellissement.

Nos ambitions sont aujourd'hui tournées vers la certification ISO 14001 et OHSAS 18001 de l'ensemble de nos usines à l'horizon 2010.

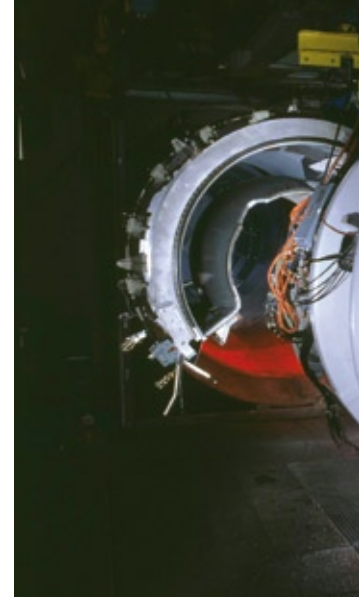
En matière de système d'information, des grandes avancées ont été achevées en 2008 avec la réalisation d'une architecture technique centralisée et sécurisée (Data Center) et la migration progressive de l'ensemble des fonctions de l'ERP sur Lawson M3 en Europe.

Ces efforts seront poursuivis en 2009 avec la migration des entités américaines sur le même ERP.

> Tenue à la foudre des structures composites : fixations chemisées

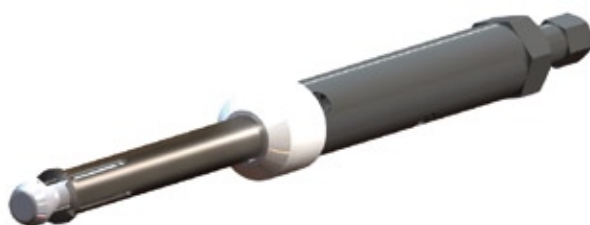
Les contraintes de tenue à la foudre de ces structures composites, utilisées massivement sur les nouveaux avions, ont conduit LISI AEROSPACE à étudier des fixations innovantes pour garantir le bon comportement de l'assemblage lors d'un foudroiement. Les travaux, débutés en 2008, ont d'abord porté sur la recherche et la définition de concepts, puis le développement de technologies de fabrication spécifiques comme l'emboutissage de douilles à paroi mince et la réalisation de prototypes qui ont permis de valider les produits en interne et chez les clients. Le STL™ (Sleeved Taper Hi-Lite™) et le Sleeved Pull Stem™ sont deux nouvelles fixations structurales qui offrent une réponse sans équivalent pour l'assemblage des structures en composites.





> **Pré-assemblage sur structure composite** : agrafe à collet concentrique (CCTF)

Les tensions de serrage et l'intégrité exigée des structures composites ont engendré de nouveaux besoins dans le domaine du pré assemblage. Ces demandes ont conduit au développement d'un concept innovant d'agrafe à collet concentrique qui préserve les matériaux composites lors des phases d'accostage. Ce produit offre une facilité de montage et démontage par un seul opérateur.



En Amérique du Nord : Croissance record • Canada au dessus des attentes

Les entités nord-américaines ont contribué en 2008 de manière très significative à la croissance de LISI AEROSPACE.

A l'instar de 2007, la demande en provenance du monde BOEING, qu'elle soit directe ou qu'elle s'opère via les partenaires ou la distribution, a été particulièrement soutenue. La B.U Cellule USA a ainsi tiré profit du succès commercial du programme Dreamliner et de la bonne activité sur les programmes existants.

Pour la 4^{ème} année consécutive, le site de Torrance en Californie a réalisé une croissance à deux chiffres.

Cette performance a été rendue possible grâce aux efforts constants des équipes locales qui ont travaillé à :

- l'accroissement de la capacité de production en général et l'optimisation des flux,
- la création d'un Centre d'Excellence « Nut » qui sera opérationnel dans le courant 2009,

- la modernisation des équipements de traitement de surface,
- le recrutement de 95 personnes et la formation des nouveaux entrants,
- la réduction des retards et l'amélioration du taux de service,
- des travaux de rénovation et d'embellissement du site.

La B.U Pièces Spéciales a également connu une croissance à deux chiffres. Le site a dû faire face à l'explosion de la demande sur certaines lignes de produits. Des efforts importants ont été consacrés aux investissements, aux processus d'automatisation et à la sécurisation de la Supply Chain.

La B.U Moteurs & Pièces Critiques à Dorval a réalisé une performance au dessus des attentes, qui s'est traduite par une progression considérable de son chiffre d'affaires, de sa rentabilité et par la consolidation de ses positions commerciales. Le site a poursuivi ses plans d'investissements capacitaires par l'acquisition de nouvelles lignes et a continué à développer ses qualifications produits.

En Europe : Stabilité • Qualifications Boeing • Développement nouveaux produits

En Europe, l'année a été caractérisée par un niveau d'activité relativement stable. La demande Airbus, bien qu'en redressement, n'a pas été au niveau attendu. Les usines européennes ont concentré leurs efforts sur les qualifications Boeing afin de se positionner sur le programme B787, et sur le développement de nouveaux produits en vue du lancement de l'A350.



La B.U Moteurs et Pièces Critiques a axé ses ressources sur le doublement du site turc, sur l'optimisation des lignes de production de Villefranche-de-Rouergue et sur les qualifications Boeing.

Les usines de Saint-Ouen l'Aumône et de Rugby ont été particulièrement actives sur le redéploiement de leurs activités, avec l'extension réalisée en Grande-Bretagne et les aménagements de flux industriels. Saint-Ouen l'Aumône a également consacré des ressources significatives au développement de nouveaux produits et aux qualifications.

Racing : Adaptation au marché réussie, mais nouvelles transformations à venir

La B.U Racing est confrontée en Europe aux profondes mutations qui agitent le monde de la Formule 1 et qui tendent à réduire significativement les coûts (moteurs figés jusqu'en 2010, diminution des budgets des écuries, retrait de certaines écuries, etc). Cette situation est amplifiée par la crise que connaît actuellement le monde automobile.

Les adaptations au marché réalisées en 2008 ont été couronnées de succès et productives, mais il est certain que des transformations futures sont à prévoir.

Aux Etats-Unis, la crise automobile ajoutée à la contraction du pouvoir d'achat ont nettement réduit le marché du NASCAR et de l'IRL. Le site a su réagir en proposant des activités de sous-traitance sur le marché de l'aéronautique.

Perspectives 2009 :

- **Prudence et pragmatisme**
- **Stratégie maintenue mais mise en œuvre ajustée**

La crise ne sera pas sans effet sur les marchés aéronautiques :

- le trafic aérien est en net ralentissement, le dollar reste un enjeu et le baril devrait continuer à peser sur les comptes des compagnies aériennes,
- les commandes se sont contractées sur la fin de l'année 2008 et les prévisions 2009 tablent sur un recul sensible,
- le financement des avions devient une préoccupation.

Toutefois, des fondamentaux solides continuent de soutenir le marché :

- les carnets des principaux constructeurs aéronautiques demeurent à des niveaux élevés,
- les OEM ont acquis une réelle maturité qui leur permet de gérer au mieux les ajustements nécessaires,
- les programmes de développement des avions sont maintenus.

En conséquence, des ajustements seront vraisemblables sur le marché des fixations, mais celui-ci devrait s'établir à un niveau plancher malgré tout solide et compatible avec notre niveau de flexibilité.

Ces ajustements n'affectent pas le potentiel du marché à moyen terme, ni ne dégradent la position stratégique de LISI AEROSPACE ; le projet d'entreprise Skyline 2010 reste valide, seul son calendrier d'exécution sera ajusté au plus près du développement du marché.

> **Maintien des couvertures isolantes :** une gamme haute résistance au feu

Pour répondre aux dernières contraintes de sécurité imposées par les autorités de l'aviation civile en matière de résistance au feu du fuselage, une nouvelle famille de produits a vu le jour. En cas d'incendie sur un réservoir carburant, les produits de cette gamme, qui se déclinent en fixations, clips, colliers permettent de maintenir les couvertures isolantes sur le fuselage pendant une durée accrue.

Le développement de ces produits innovants offre un panel de solutions efficaces permettant aux avionneurs de répondre aux contraintes imposées par la nouvelle directive.



La course au large et LISI AEROSPACE

Un même terrain de jeu : la planète



19,60 NŒUDS

Francis JOYON avait parcouru
l'an dernier 26 400 milles
à la vitesse moyenne de 19,11 nœuds.
La route de Thomas COVILLE
est certes plus longue, 28 125 milles,
mais plus rapide : 19,60 nœuds.

Mêmes attentes de performance, fiabilité, légèreté, dépassement des limites ; mêmes problématiques techniques : résistance tous azimuts (en traction, en compression, aux chocs, à la fatigue, à la corrosion), compatibilité métal-composite ; mêmes valeurs humaines : exigence, persévérance, endurance, esprit d'équipe, envie de gagner... les points communs entre l'industrie aéronautique, la compétition automobile et la course au large sont nombreux.

Ils ont motivé LISI AEROSPACE depuis 2001 à accompagner Thomas COVILLE et SODEBO dans la conquête des records qu'il poursuit en solitaire sur les océans.

Partenaire technique, LISI AEROSPACE a réalisé de nombreuses pièces critiques dans la tenue du gréement et a été associé à la préparation des bateaux avant chaque grande tentative.



Les pièces de LISI AEROSPACE

- Vit de mulet (liaison mât-bôme)
- Vis CHC spéciales (pour rail de mât et rail d'écoute de grand voile)
- Ecrous
- Axe de trinquette
- Axe de solent
- Axe de galhauban
- Axe de cardan
- Axe de Hook
- Fixations des tangons
- Croc tribord et babord

Tour du Monde 2008 en solitaire

Thomas COVILLE et son maxi trimaran SODEBO ont bouclé le tour du globe en 59 jours, 20 heures, 47 minutes et 43 secondes. Thomas est le troisième marin, après Francis JOYON et Ellen MACARTHUR à réussir ce tour du monde sans escale.

Seul à bord d'un bateau exigeant d'une longueur de 32 mètres, repoussant les limites d'une fatigue extrême, Thomas COVILLE a signé le 4^{ème} temps absolu autour du globe, derrière les équipages de Bruno PEYRON (2005), Steve FOSSETT (2004) et le solitaire Francis JOYON (2008). S'il ne parvient pas à surpasser en rapidité Francis JOYON lors de ce tour

du monde, Thomas COVILLE a battu le 7 décembre 2008 son propre record de distance parcourue en 24 heures : 628,5 milles (1 164 km) avalés à 26,2 nœuds (48,5 km/h).

Cet exploit, qui fait suite au record de la traversée de l'Atlantique Nord battu le 15 juillet 2008 en 5 jours, 19 heures 29 minutes et 20 secondes a tenu en haleine tous les collaborateurs de LISI AEROSPACE qui s'intéressent à la voile ou à la compétition, et particulièrement les équipes techniques qui ont prouvé leur savoir-faire et leur professionnalisme.

LISI MEDICAL

Sous-traitant d'implants médicaux et d'ancillaires



PRODUITS PHARES HUGUENY

Implants rachidiens et orthopédiques.

JEROPA

Implants dentaires et ancillaires.

SEIGNOL & INTERMED Application

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

Trois objectifs principaux fixés à LISI MEDICAL fin 2007

Conforter son image et aligner ses opérations vers son positionnement, « Manufacturing Excellence for Life Technologies ».

Consolider sa gestion et ses équipes, et démontrer sa capacité à croître à la vitesse du marché.

Poursuivre le développement et le renforcement de ce nouveau pôle.

Au cours de l'exercice 2008, LISI MEDICAL a su s'imposer dans le monde de la sous-traitance des dispositifs médicaux comme un acteur déjà solide et prometteur :

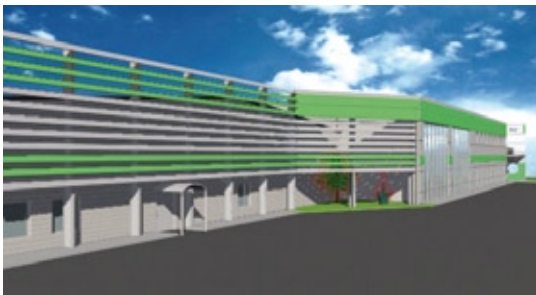
- 18^{ème} rang mondial selon nos analyses de marché,
- une équipe dirigeante composée de professionnels issus du monde médical,
- 24 M€ de chiffre d'affaires,
- 270 équivalents temps plein,
- 3 pôles industriels : Lyon (France), Tanger (Maroc), Escondido (USA),
- un savoir-faire reconnu en particulier dans le dentaire, le rachis, les extrémités.

Le marché est resté très actif avec 3 orientations majeures cette année :

- poursuite des fusions et acquisitions, conduisant mécaniquement à l'accroissement de la taille de certains de nos clients,
- croissance de la demande malgré la crise, en particulier pour les produits de nécessité,
- exigences renforcées en matière de service clients et de validation des produits.

> **Gestion des validations :**
une approche très structurée

LISI MEDICAL a mis en place une méthodologie de validation de procédé – qualification de l'installation, qualification opérationnelle, qualification des performances – conforme aux réglementations européennes et américaines applicables à ses clients, afin de garantir la qualité des produits et la maîtrise des coûts de production.



L'année 2008 a vu l'élaboration et les premières étapes d'un projet d'entreprise baptisé HORIZON 2012 visant à positionner LISI MEDICAL dans le top 10 des sous-traitants de dispositifs médicaux de classe mondiale. Ce projet d'entreprise présente les principales caractéristiques suivantes :

- une organisation cible en Business Groups spécialisés par marché/région, qui se met progressivement en place,
- un accent mis sur :
 - le renforcement de la fonction qualité, avec les recrutements appropriés et l'obtention ou la reconduction des certifications ISO 13485,
 - le développement, avec le recrutement de chefs de projet aptes à orchestrer les différents intervenants de LISI MEDICAL pour accompagner le client de la phase industrialisation jusqu'au produit validé fabriqué en série,
 - la validation produit, grâce à la formalisation dans nos unités d'un processus d'industrialisation,
- un accroissement du potentiel de production grâce :
 - au recrutement et à la formation de nos opérateurs,
 - à un niveau d'investissements élevé (environ 12 % du chiffre d'affaires) tant en Europe qu'aux USA,
 - à un plan d'organisation en cellules autonomes de production basée sur une approche « Lean Manufacturing »,

- à la stratégie de réintégration de nombreuses opérations de sous-traitance (exemples : marquage laser, anodisation aux USA, nettoyage et emballage en Europe),

- un plan de développement des infrastructures comprenant l'extension du site de Neyron (France), le réaménagement des usines de Fleurieux-sur-l'Arbresle (France) et d'Escondido (USA), la création d'un nouveau site à Tanger (Maroc),
- un plan de croissance externe visant à conforter LISI MEDICAL dans les produits à destination du rachis aux USA et à pénétrer le marché mondial de la reconstruction.

En 2009, LISI MEDICAL a deux mots d'ordre :

- « Manufacturing Excellence » : écoute active des clients, conformité qualité et réglementaire, efficacité industrielle, performances élevées s'agissant de qualité, fiabilité et ponctualité,
- « Business Development » : croissance organique et croissance externe.

> **Nettoyage final packaging : l'automatisation**



Le nettoyage final des dispositifs médicaux est assuré par une chaîne de nettoyage automatique implantée dans une salle à atmosphère contrôlée de classe ISO 8. Les équipements de conditionnement sont implantés dans une salle de classe ISO 7, chaque poste de travail étant équipé d'une hotte à flux laminaire de classe ISO 5. LISI MEDICAL va compléter son offre avec cette nouvelle prestation et sera accompagné pour son lancement par deux clients majeurs.

LISI AUTOMOTIVE

Fixations et composants d'assemblage pour l'automobile

385,8 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

3 033
COLLABORATEURS

21,1 M€
D'INVESTISSEMENTS

PRODUITS PHARES

Fixations vissées

Fixations moteurs, vis et écrous de roues, vis et écrous de sécurité, fixations pour habitacle et habillage moteur, vis à tôle, vis pour matériaux plastique, pièces découpées, écrous PRESSFIX® et matériel de pose, vis de connexion électrique.

Fixations clippées

Fixations de panneaux, fixations pour tubes et faisceaux, obturateurs, sous-ensembles métal-plastique multi-fonctionnels.

Composants mécaniques

Composants de sécurité : barres de torsion, tiges de guidage,

raccords de freins, entretoises, systèmes de rattrapage de jeu, axes et pièces creuses spéciales.

CLIENTS

- BMW, Daimler, Ford, General Motors, PSA, Renault-Nissan, VW-Audi.
- Autoliv, Bosch, Faurecia, TI, TRW.
- Franke, Look, Schneider.

CONCURRENTS

Acument Global Technologies (ex-Textron), A. Raymond, Agrati, Fontana, ITW, Kamax, Nedschroef, Nifco, SFS, TRW.





« Dans l'industrie automobile, il y aura désormais l'avant et l'après 2008. Les choses ne seront plus comme avant »

2008 : une année noire pour l'industrie automobile mondiale

Après plusieurs années de croissance ininterrompue, l'industrie automobile mondiale est en pleine tourmente. Elle a connu, en 2008, une chute sans précédent de ses immatriculations⁽¹⁾ (- 4,4 %) et de sa production (- 3 %), avec comme conséquence un gonflement des stocks en fin d'année. Plusieurs pays ont même enregistré une baisse à deux chiffres de leurs ventes. Ainsi, la crise financière démarrée mi-2007 aux Etats-Unis, aura mis un an pour contaminer l'industrie automobile au niveau mondial.

L'activité 2008 s'est déroulée en deux temps : une croissance soutenue au premier semestre, puis une baisse au second semestre, avec un quatrième trimestre marqué par l'effondrement des ventes. Ainsi, les ventes de voitures en Europe ont chuté de 7,8 %⁽²⁾ en 2008 et, après plusieurs années de croissance à deux chiffres, le marché chinois a nettement ralenti en 2008. Il ne progresse que de 7,3 % à 6,76 millions d'unités.

De grandes disparités entre les constructeurs automobiles

Chez les clients constructeurs de LISI AUTOMOTIVE, 2008 aura été une année aussi difficile que contrastée.

Le groupe Volkswagen a enregistré un nouveau record de ses ventes en 2008, totalisant 6,23 millions de véhicules (+ 0,6 % par rapport à 2007). Ces résultats confirment l'enjeu des pays émergents comme la Chine, le Brésil ou la Russie, où le groupe Volkswagen réalise des scores plus qu'honorables.

(1) Voitures particulières, JD Power

(2) Sources ACEA

> **Innovation** : trois axes pour un modèle

LISI AUTOMOTIVE attache une grande importance à l'innovation dans une perspective de développement. Cette fonction clé, est organisée autour de trois axes :

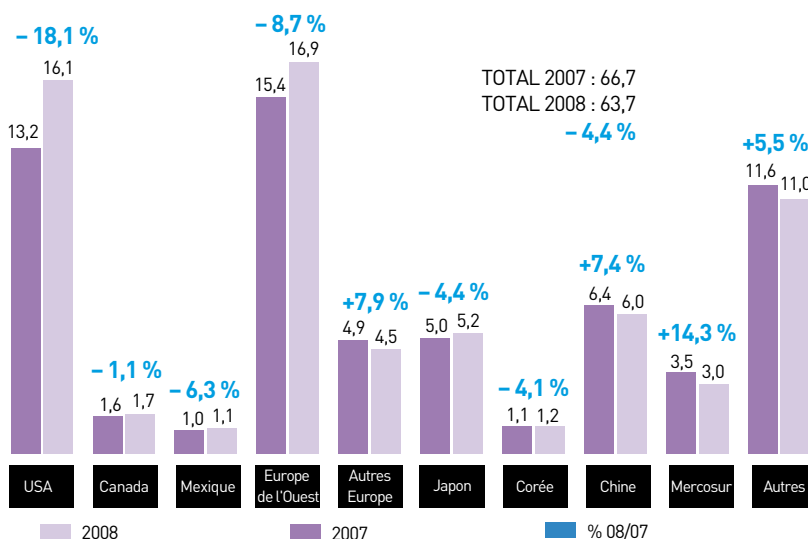
— **Innovation incrémentale ou amélioration continue, en vue d'optimiser les familles de produits existantes, de répondre à l'évolution des besoins de nos clients et de protéger ainsi nos parts de marché.**

— **Innovation comparative orientée produits, permettant d'entrer sur des segments de marchés où LISI est peu présent et pour diversifier notre offre en capitalisant sur les savoir-faire de LISI AUTOMOTIVE. Une analyse du potentiel par fonction véhicule s'appuie sur des benchmarks réalisés après démontage complet de six voitures par an qui sont représentatives des nouveaux modèles mis sur le marché par les constructeurs européens ou asiatiques.**

— **Innovation prospective orientée technologies, en s'inscrivant clairement sur la réponse aux besoins des véhicules de demain. LISI AUTOMOTIVE peut apporter des solutions originales en matière de fixations et de composants dédiés aux nouvelles motorisations hybrides, électriques ou hydrogène. Des projets sont actuellement étudiés en partenariat avec des constructeurs européens, des fabricants de batteries ou des laboratoires de recherche.**



Immatriculations de véhicules particuliers par région en 2008 (en millions de véhicules)





> Compréhension des problèmes d'usinage : une source d'économies

La recherche a permis en 2008 d'aboutir à une meilleure compréhension des problèmes d'usinage rencontrés par une usine. L'avancée réalisée aboutit à une réduction rapide des coûts. Les études se poursuivent pour parfaire la connaissance de l'influence des paramètres matière, outils et lubrification, dans le but d'étendre l'application des solutions définies à d'autres familles de produits. Face aux restrictions d'emploi des métaux lourds, l'amélioration de l'usinabilité des aciers de forge demeure un sujet clé pour l'investigation et la recherche.

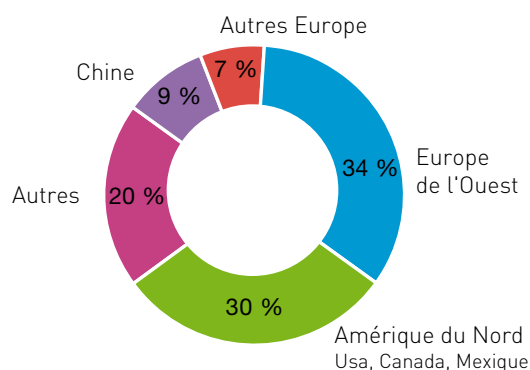
Les deux principaux clients de LISI AUTOMOTIVE, PSA et Renault, ont enregistré des ventes mondiales en baisse respectivement de - 4,9 % et - 4,2 %. PSA a souffert en Europe occidentale, son principal marché, où ses ventes ont baissé de - 10,5 %, avec 3,26 millions de véhicules tandis que Renault n'a atteint que 2,38 millions de véhicules.

Les généralistes allemands, Ford et GM, ont vu leurs ventes chuter de - 7,2 % et - 6,5 % en Europe. Les spécialistes, BMW et Daimler, ont aussi reculé au niveau mondial (respectivement - 4 % et - 2,3 %) dans un environnement extrêmement difficile aux Etats-Unis.

En moyenne, les principaux clients de LISI AUTOMOTIVE auront vu leurs productions de véhicules reculer de - 5,1 % en Europe en 2008.

Les fixations, un marché fragmenté

Sur un marché mondial des fixations pour l'Automobile estimé à 12,4 milliards d'euros, LISI AUTOMOTIVE a choisi de ne pas être acteur dans tous les types de fixations et sur tous les marchés. Nous estimons notre marché cible aux alentours de 4 milliards d'euros.



LISI AUTOMOTIVE souhaite se renforcer sur les segments où il est présent. Pour cela, LISI AUTOMOTIVE poursuivra sa stratégie de croissance organique dans un marché difficile qui pourrait être redistribué.

Les ventes de LISI AUTOMOTIVE résistent

Dans ce marasme économique, les ventes de LISI AUTOMOTIVE ont reculé de - 5,2 % sur l'année 2008, après avoir cru de + 3,3 % au 1^{er} semestre. C'est dire l'impact de la crise automobile sur notre activité du second semestre.

La brutalité, avec laquelle les constructeurs automobiles et leurs équipementiers ont dû ajuster leurs programmes de fabrication pour faire face à la chute des ventes de véhicules, a surpris.

Une stratégie produits tournée vers **l'innovation**

Les constructeurs automobiles et leurs équipementiers reconduisent de plus en plus les mêmes solutions d'une plateforme à l'autre. Cette standardisation leur permet de réduire les coûts de développement et les prix des composants par des économies d'échelle. De plus, la crise de fin d'année s'est traduite par l'abandon ou le report de nombreux projets de véhicules.

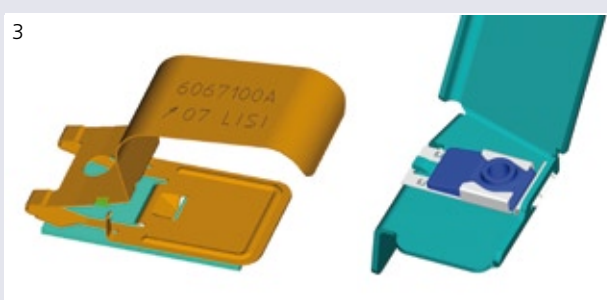
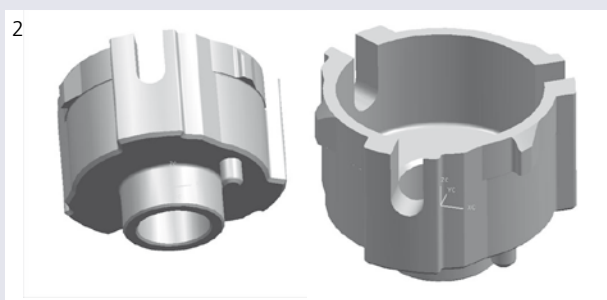
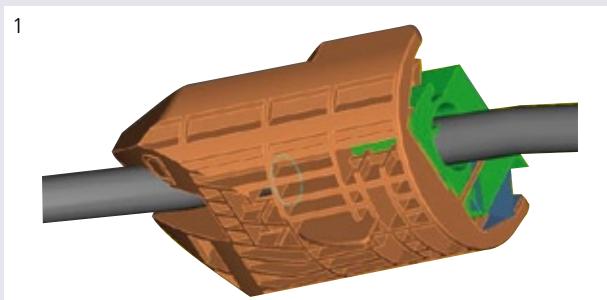
Conscient que l'avenir passe par l'innovation produit et la proposition de solutions répondant aux besoins de ses clients, LISI AUTOMOTIVE n'a pas relâché ses efforts d'investissements en recherche et développement en 2008. LISI AUTOMOTIVE a enregistré un niveau important de nouvelles affaires. Ainsi, tous les Business Groups (BG) ont développé des projets porteurs.

1 Pour le BG France, une grande partie des pièces développées en 2008 a été réalisée en injection plastique, notamment grâce à la technologie des presses à injection électriques qui, grâce à une plus grande précision, permettent la fabrication de produits plus techniques tout en réduisant la consommation d'énergie.

2 Le BG Global Tier One a renforcé sa présence dans la sécurité véhicule, en démarrant un nouveau système de frein de parking pour un fabricant majeur de freins. LISI AUTOMOTIVE est un acteur incontournable dans cette spécialité et travaille principalement avec TRW et BOSCH.

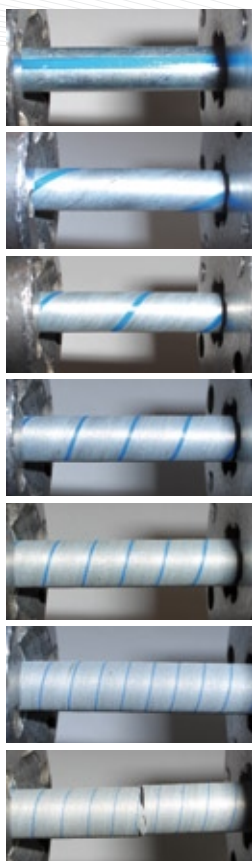
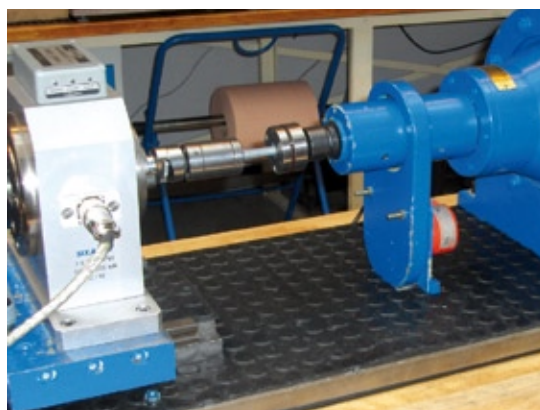
3 Le BG Deutschland, très actif dans le domaine des clips et de la visserie d'habillage, a développé plusieurs solutions innovantes pour les constructeurs et les équipementiers.

4 Le BG Asia a enregistré lui aussi un nombre important de nouveaux projets pour les constructeurs automobiles européens en Chine mais aussi pour leurs équipementiers locaux.



> **Prévision de résultats d'essais :** un modèle numérique simple

L'exploitation statistique de la base de données de résultats d'essais des barres de torsion d'enrouleurs de ceintures de sécurité a conduit à créer un modèle numérique simple. Celui-ci permet de prédire les caractéristiques fonctionnelles de tous les produits de cette famille, et même leur dispersion. La démarche sera étendue à d'autres familles de produits afin de réduire leur coût de développement.



Certaines usines de la division sont passées de la surchauffe à la sous-activité en quelques semaines. Ces grandes variations étaient jusqu'alors inconnues dans l'industrie automobile en Europe, réputée pour la faible amplitude de son activité de production d'une année sur l'autre. Ceci nous amènera à modifier notre modèle économique pour une plus grande flexibilité de notre outil de production et une variabilité de nos coûts fixes.

Tous les Business Groups ont été impactés par la chute de l'activité, à l'exception du Business Group Asia qui a bénéficié de l'apport des actifs de LISI AUTOMOTIVE Shanghai acquis en avril 2008. Ainsi, nos ventes en Chine ont augmenté de + 73 % en 2008, même si l'activité a également chuté en fin d'année.

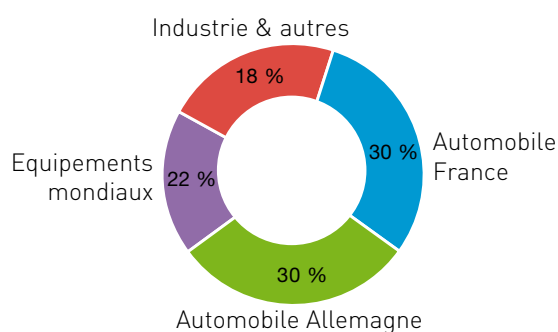
Ventes par Business Group

		% CA*
BG France	5 usines	40,6%
BG Deutschland	7 usines	43,0%
BG Global Tier One	2 usines	14,6%
BG Asie	2 usines	1,9%

* calculé sur chiffre d'affaires hors éliminations internes

En ce qui concerne la répartition des ventes par marché, on notera la résistance de deux segments par rapport à 2007 : l'automobile Allemagne et les équipementiers mondiaux. L'automobile France a fortement reculé et les marchés industrie se sont mieux tenus.

Ventes par Marché



> **Nouvel acier à haute résistance :** un rapport coût – performance favorable



Les nombreux essais réalisés sur des vis de bielles fabriquées avec la première coulée industrielle d'un nouvel acier à haute résistance ont confirmé la validité des choix de LISI AUTOMOTIVE. La nouvelle nuance permet d'atteindre un niveau de performance très élevé sur le produit, à un niveau de coût acceptable pour le marché automobile.

Excellence dans l'exécution

En 2008, LISI AUTOMOTIVE a de nouveau amélioré ses indicateurs d'excellence dans le but de satisfaire ses clients et motiver ses collaborateurs.

Qualité

Nos clients ont mis en place des systèmes informatiques sophistiqués pour traquer la non-qualité. Leurs réclamations concernent souvent une seule pièce défectueuse sur plusieurs centaines de milliers livrées. Malgré cette exigence accrue, LISI AUTOMOTIVE a su en 2008 réduire le nombre d'incidents qualité de 22 % et son niveau de ppm (part per million) à des niveaux inimaginables il y a encore quelques années.

Sécurité

Le plan d'actions « Management HSE », lancé en 2008, a permis à LISI AUTOMOTIVE de retrouver un dynamisme dans la sécurité du personnel. Ainsi, le taux de fréquence, qui mesure le nombre d'accidents du travail par million d'heures travaillées, a été réduit de 18 %.

Service

Le taux de service s'est nettement amélioré en 2008, malgré la surchauffe en début d'année de nos usines de composants. Chez certains de nos clients, notre taux de service a désormais dépassé 99 % de lignes de commandes livrées le jour demandé par le client, avec 100 % de la quantité exigée.

Environnement

Deux usines supplémentaires ont reçu l'accréditation ISO 14001. Ainsi, 11 usines sur les 16 usines de production sont aujourd'hui certifiées. En réduisant les consommations de produits et d'énergie, LISI AUTOMOTIVE contribue au développement durable tout en diminuant ses coûts de production. Toutes nos usines seront certifiées ISO 14001 en 2010.



> Revêtements de surface : protection renforcée

Dans le domaine des revêtements de surface, la priorité a été donnée à l'extension du domaine d'application des zincs lamellaires, avec des atouts spécifiques pour les écrous et les vis de connexion électrique.

> Décapage : l'émergence d'un grand projet

Des difficultés de décapage ont été observées sur certains produits lors de l'opération finale de revêtement de surface. Les travaux menés ont mis en évidence l'importance de la chimie dans notre activité mécanique. Un grand projet "chimie des surfaces" sera lancé en 2009 pour approfondir les connaissances dans ce domaine.

LISI COSMETICS

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

51 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

457

COLLABORATEURS

5,7 M€

D'INVESTISSEMENTS

PRODUITS PHARES

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

Allure Homme Sport
Cologne de CHANEL

Allure Homme Sport de
CHANEL

J'Adore de DIOR (LVMH)

Palazzo de FENDI (LVMH)

Acqua di Gio d'ARMANI
(L'OREAL)

Fuel for Life de DIESEL
(L'OREAL)

Zen or de SHISEIDO

Narciso for her de Narciso
RODRIGUEZ (SHISEIDO)

CLIENTS

Chanel,

Puig,

LVMH,

Shiseido,

L'Oréal,

YSL,

Procter & Gamble,

Clarins,

Hermes Parfums

CONCURRENTS

ALCAN PACKAGING,
ILEOS, QUALIPAC, REXAM
BEAUTY, SEIDEL, TEXEN.



2008 : coup de froid sur la croissance

Après deux années florissantes pour les parfums masculins et relativement exceptionnelles pour les féminins, l'année 2008 a été marquée par une décroissance du marché. Pour les cosmétiques, seul le segment du maquillage reste en croissance significative. En distribution, les sites marchands se multiplient. Les plus grandes marques de parfums et cosmétiques renforcent leur présence sur internet.



Un marché atone complexe et mouvant

Après un exercice 2007 à forte croissance, LISI COSMETICS affiche en 2008 une baisse du chiffre d'affaires de - 6,5 % ; l'année n'ayant offert que peu de nouveaux projets pour se distinguer.

L'exercice a débuté par l'annonce de la reprise d'YSL BEAUTE par L'OREAL. LISI COSMETICS a consolidé ses bonnes relations avec L'OREAL grâce à la reconduction du contrat « Acqua di Gio » d'ARMANI, l'un des cinq parfums les plus vendus au monde, et développe actuellement un nouveau féminin. Pour différentes marques d'YSL BEAUTE, plusieurs références ont été produites, en parfumerie et en soin. Ces nouveaux marchés du packaging sont, pour LISI COSMETICS, la suite logique du référencement en tant que fournisseur stratégique plastique en 2007.

Des co-développements sont régulièrement menés avec des groupes comme CHANEL, SHISEIDO et PUIG, qui pérennisent la relation client/fournisseur.

Avec Procter & Gamble, après le site d'Aurillac pour le plastique, le site de Saint-Saturnin devient fournisseur stratégique pour l'aluminium et se voit attribuer une première référence. Enfin, des contacts ont été initiés en 2008 avec INTER PARFUMS et ORIFLAME.

« De belles références mais des lancements timides »

Les lignes lancées en 2008 sont moins nombreuses et les demandes de « flankers » ou de « sourcing » sur des lignes existantes ont été privilégiées. LISI COSMETICS a ainsi enregistré une baisse des consultations par rapport à 2007.

La confirmation de plusieurs succès a permis de maintenir l'activité sur un certain nombre de lignes. C'est le cas de « Fuel for Life » pour homme de DIESEL (L'OREAL) dont la demande a été particulièrement spectaculaire en Europe. Pour ce parfum, LISI COSMETICS a une part importante dans la production des pièces en aluminium. Il faut par ailleurs souligner la pérennité des performances des lignes 212 Men et 212 Sexy Men de Carolina HERRERA (PUIG) dont LISI COSMETICS assure la production depuis le lancement.

Autres succès : celui de la ligne « Narciso for him » de Narciso RODRIGUEZ (SHISEIDO). LISI COSMETICS conçoit l'ensemble des coiffes et s'est vu attribuer l'Oscar « Cosmétique Magazine 2008 » dans la catégorie « Parfums masculins sélectifs ». La division a également été associée aux succès de CHANEL soulignés par ce jury. Ils concernent d'une part les « Parfums féminins » de cette marque qui figurent dans « le top 5 mondial » : « Coco Mademoiselle » et N°5 ».



> Résines spéciales : le froid les fige

L'injection de certains matériaux comme le surlyn® nécessite une expertise particulière. Afin d'éviter tous risques de retassures ou d'autres variations lors du démoulage, un système automatisé de refroidissement en ligne a été intégré pour figer les formes plus rapidement.



> **Traitement de surface :** adhésion accrue

Le plasma complète l'activité de vernissage. Il contribue à garantir la propreté et la qualité des pièces produites. Technologie non polluante, le plasma répond par ailleurs parfaitement aux normes HSE du Groupe LISI.

> **Simulation numérique :** gain de temps et d'argent

Les phases d'emboutissage complexes de l'aluminium font appel à de nombreuses opérations de prototypage, longues et coûteuses. Pour accélérer les développements et en réduire les coûts, LISI COSMETICS a mis au point un logiciel de simulation numérique. Rapide et efficace, cette simulation apporte au concepteur une palette de solutions techniques assortie d'une très grande précision des résultats. Il permet d'établir le processus idéal d'emboutissage et d'intégrer en temps réel des modifications, selon l'évolution du projet.

Ils visent d'autre part le maquillage avec les performances des récents lancements de mascaras « Inimitable » et « Inimitable Waterproof ».

LISI COSMETICS a relevé de beaux challenges techniques avec les coiffes de Terre d'Hermès (200 ml) qui se clippent directement sur le flacon en verre ou celles du « B » de BOUCHERON qui reprennent les codes de la haute joaillerie en jouant sur une déclinaison de matériaux sophistiqués et un enchaînement complexe d'opérations. Autre exemple : la coiffe métallisée en forme de fleur, conçue pour la ligne dérivée de la nouvelle fragrance Féerie de VAN CLEEF & ARPELS. Le 1^{er} développement réalisé avec INTER PARFUMS. L'année a également été marquée par les productions pour PROCTER & GAMBLE : ligne dérivée « Femme de Montblanc », duo féminin/masculin du jeanier italien REPLAY, duo « XX Nice & XX Wild » de MEXX. En exclusivité pour l'Asie, LISI COSMETICS a produit la coiffe « Night of Fancy » d'Anna SUI.

Enfin, LISI COSMETICS a progressé dans le secteur du soin sélectif en développant des projets pour les Groupes LVMH, SHISEIDO et YSL BEAUTE. Parmi ces nouveautés, trois soins d'exception ont particulièrement retenu l'attention des médias et des consommateurs : « le soin noir » de GIVENCHY, « L'Elixir Capture Totale Haute Nutrition » de DIOR, et le soin anti-âge « Progressif Or parfait » de CARITA.

« Amélioration continue à tous les stades de la production industrielle »

LISI COSMETICS conçoit des moyens robotisés de plus en plus flexibles et performants et réalise des investissements importants pour répondre aux besoins de ses clients. La construction de la nouvelle usine de Nogent le Phaye a permis fin 2008 le transfert et la réimplantation des moyens robotisés pour l'injection et l'assemblage. Avec la nouvelle ligne de métallisation et de vernissage, automatisée et fiabilisée, l'usine possède tous les atouts pour optimiser le cycle de production.

Sur le site d'Aurillac, un sas d'accès a été construit afin de préserver la propreté de l'atelier d'injection.

Le site de Saint-Saturnin poursuit également son plan d'amélioration avec le développement « d'îlots robotisés » capables d'enchaîner, en automatique, les opérations de sérigraphie, de séchage UV et de gravure orientée sur des coiffes ou d'autres éléments.

Pour fiabiliser l'ensemble des processus, LISI COSMETICS a renforcé ses dispositifs de contrôles automatiques : vision, contrôle dimensionnel, tests d'étanchéité et de température, validation du positionnement des pièces lors de l'assemblage, ...





> « **Clic chic** » pour Carita

Autre exemple de co-développement qui permet d'accompagner un projet client : pour le soin anti-âge progressif « Or Parfait » de CARITA, LISI COSMETICS a produit à la fois les coiffes et frettes métal ainsi que les étuis en PMMA. À la demande de ce client, nous avons également travaillé sur un aspect plus inhabituel : le design acoustique. Le résultat de cette recherche est une surprise sonore : le consommateur entend un « clic chic » à l'ouverture du flacon.



> « **Coiffe bijou** » pour Boucheron

LISI COSMETICS s'implique, aussi souvent que possible en temps que co-développeur, dans la réalisation technique des projets de ses clients. Avec son nouveau féminin « B », BOUCHERON s'installe sur un nouveau créneau porteur en 2008 : « le parfum haute joaillerie ». Pour réaliser « sa coiffe bijou » en respectant les codes de ce symbole du luxe, LISI COSMETICS a recherché les meilleures associations de matériaux et les enchaînements d'opérations industrielles les plus appropriées.



Les ressources humaines

au cœur de la stratégie de LISI

1 187 PERSONNES
RECRUTÉES EN 2008 DONT **114** CADRES

127 000 HEURES
DE FORMATION EN 2008
1,3 M€ DE FACTURATION

En 2008, LISI AUTOMOTIVE a engagé :

- > **1 163** heures de formation pour des opérateurs en Frappe à froid
- > **1 303** heures de formation pour des opérateurs sur des fours de traitement thermique
- > **1 260** heures de formation pour des Agents de Maîtrise

Le capital humain représente la principale source de valeur ajoutée pour le groupe LISI avec tous les postes de production qui requièrent un vrai savoir-faire et une longue formation. Ces postes concernent la très grande majorité des 7 068 personnes qui constituent le groupe fin 2008. Les postes d'encadrement représentant environ 10 % de l'effectif total.

Le groupe a vu ses effectifs inscrits croître de 9 % que ce soit pour les populations de techniciens d'atelier, d'agents de maîtrise ou de cadres. Les 3 grandes zones géographiques de production sont la France, les USA et l'Allemagne, complétées par la Turquie, la Chine, la République Tchèque, le Canada, l'Espagne et la Grande-Bretagne qui permettent d'accompagner les grands clients de LISI dans leurs besoins globaux. Toutes ces zones de production intègrent des fonctions de développement, de qualité, de technique et souvent de recherche. Elles sont pour la plupart des cas spécialisées dans un domaine particulier suivant le principe du centre d'excellence.

Le groupe privilégie le recrutement et la formation locale sachant que de nombreux échanges et les parcours croisés renforcent l'appartenance à un groupe avec une longue histoire.

> Le recrutement chez LISI AEROSPACE

Le processus de recrutement des cadres de LISI AEROSPACE vient d'être entièrement remodelé et renforcé pour harmoniser les outils et les méthodes. Ceci se traduit par :

- la mise en place d'une Demande d'Investissement Emploi ;
- la publication de l'offre sur l'Intranet / Bourse à l'emploi ;
- la sélection de partenaires externes de recrutement avec des critères qualitatifs sur les méthodes, les outils et surtout les valeurs d'entreprise mutuellement partagées.

L'intégration de chaque nouvel embauché est ensuite soigneusement exécutée ; chaque collaborateur étant accompagné d'un parrain tout au long de son parcours.

> La formation chez LISI AUTOMOTIVE

Devant la pénurie d'emploi dans une filière productive, le site de Melisey a engagé une démarche partenariale tripartite avec l'ANPE locale et une agence intérimaire sélectionnée.

- Par le biais d'une « Plate-forme de vocation » de l'ANPE, la simulation de critères définis par rapport aux profils recherchés va ainsi permettre d'élargir le panel de candidats à cibler.
- Des formations « à la carte » en fonction de chaque profil retenu sont ensuite préparées, et ce sous le contrôle et la réalisation de l'agence intérimaire.
- L'opérateur verra ensuite sa formation évoluée progressivement sur le poste de travail, pour in-fine devenir totalement autonome.

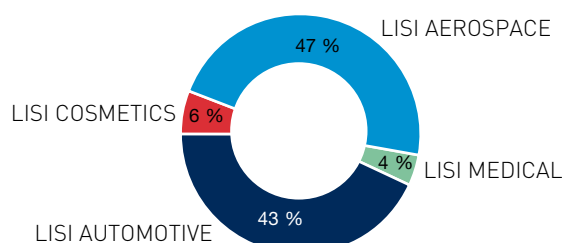
Au terme de son parcours, des tests pratiques et un entretien individuel sont réalisés devant l'encadrement de l'atelier. La réussite est sanctionnée par la remise d'un diplôme de LISI AUTOMOTIVE UNIVERSITY.

LISI AUTOMOTIVE UNIVERSITY regroupe l'ensemble des processus qui intègre les nouveaux embauchés et forme les collaborateurs à des parcours professionnels de qualification internes à l'entreprise. LISI AUTOMOTIVE UNIVERSITY est à la fois :

- un outil d'appartenance à la culture et à l'identité du groupe,
- un lieu d'échanges et d'enrichissement entre les collaborateurs pour faire progresser les projets transversaux notamment.

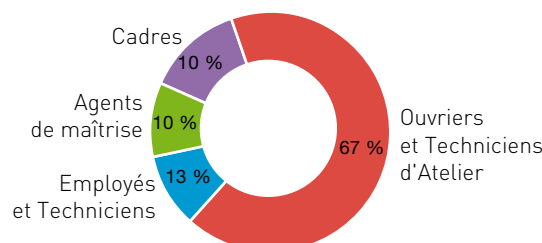
Effectifs inscrits par division (inscrits fin de période)

	2008	2007	Ecart N/N-1
LISI AEROSPACE	3 309	2 905	+ 14 %
LISI MEDICAL	256	152	+ 68 %
LISI AUTOMOTIVE	3 033	2 953	+ 3 %
LISI COSMETICS	457	490	- 7 %
Holding	13	12	+ 8 %
Total Groupe	7 068	6 512	+ 9 %
Intérimaires inscrits	351	417	- 16 %



Effectifs inscrits par catégorie (inscrits fin de période)

	2008	2007	Ecart N/N-1
Ouvriers et Techniciens d'Atelier	4 748	4 356	+ 9 %
Employés et Techniciens	918	886	+ 4 %
Agents de maîtrise	730	651	+ 12 %
Cadres	672	619	+ 9 %
Total	7 068	6 512	+ 9 %

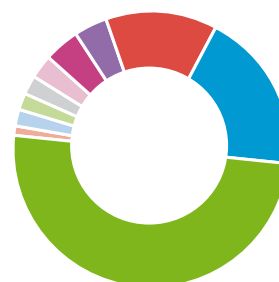


Effectifs inscrits par zone géographique (inscrits fin de période)

	2008	2007	Ecart N/N-1
France	3 486	3 340	+ 4 %
Etats-Unis	1 341	1 132	+ 18 %
Allemagne	913	934	- 2 %
Grande-Bretagne	305	268	+ 14 %
Turquie	303	235	+ 29 %
Chine	222	125	+ 78 %
Canada	129	102	+ 26 %
République Tchèque	172	194	- 11 %
Espagne	161	174	- 7 %
Autres	36	8	
Total	7 068	6 512	+ 9 %
Hors de France	3 582	3 172	+ 13 %
% Hors de France / Total	51 %	49 %	

Répartition par zone géographique

France	50 %
Etats-Unis	19 %
Allemagne	13 %
Grande-Bretagne	4 %
Turquie	4 %
Chine	3 %
Canada	2 %
République Tchèque	2 %
Espagne	2 %
Autres	1 %



La volonté du groupe LISI, depuis plusieurs années, est d'atteindre un niveau d'excellence dans le domaine de l'Hygiène, de la Sécurité, de l'Environnement et de la prévention de tous types de risques opérationnels en maîtrisant les impacts environnementaux, en garantissant aux employés et aux prestataires des conditions de travail saines et sûres, tout en identifiant et en réduisant les risques industriels associés aux activités et aux produits du groupe.

Environnement, sécurité & gestion des risques

Nos objectifs HSE :

- > Taux de fréquence des accidents du travail avec arrêt inférieur à 10
- > Certification ISO 14001 pour tous les sites industriels
- > Respect des directives du Manuel HSE

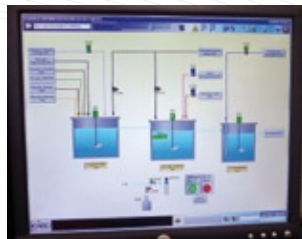


Blanc Aero Technologies Saint-Brieuc 1^{er} prix d'architecture de Bretagne 2008 dans la catégorie bâtiment industriel



> Eco-conception & développement durable

LISI COSMETICS s'engage au quotidien pour privilégier l'éco-conception et le développement durable en respectant les ressources naturelles. Les nouveaux enjeux environnementaux nous incitent à trouver des solutions techniques toujours plus adaptées. Cette démarche s'inscrit dans un processus d'innovation permanente qui permet à LISI COSMETICS d'être au quotidien un partenaire de référence.



L'organisation HSE

L'année 2008 a été marquée par de nombreux changements dans notre gestion des risques industriels, professionnels et environnementaux.

Au cours de cette année, le groupe a défini une nouvelle politique et établi des directives claires pour standardiser la gestion des aspects hygiène, sécurité et environnement dans toutes ses entités.

Un nouveau manuel HSE, décrivant la structure de cette organisation et réunissant l'ensemble des nouvelles directives, a été présenté aux dirigeants du groupe et diffusé à l'ensemble des collaborateurs concernés.

De cette manière, le groupe LISI fait prendre conscience à ses équipes que préserver l'environnement, diminuer l'exposition de notre personnel aux risques professionnels et limiter la survenance des sinistres ne sont pas seulement des obligations réglementaires, mais avant tout des opportunités pour améliorer les performances de nos équipes et de nos outils de production et garantir ainsi la pérennité de nos activités.

S'inspirant du principe d'amélioration continue et intégrant les exigences des normes ISO 14001 et OHSAS 18001, ce nouveau manuel définit précisément les processus, méthodes et outils que chaque site de production se doit de mettre en œuvre pour :

- identifier les risques et les écarts réglementaires,
- définir les objectifs environnementaux et sécurité,
- planifier les actions permettant d'atteindre les objectifs fixés,
- responsabiliser et impliquer tous les employés par le développement des compétences de chacun en matière de sécurité et d'environnement, en suivant un plan de formation et en maintenant une communication HSE soutenue,
- maîtriser les risques identifiés pour chaque tâche, produit ou activité en établissant des instructions compréhensibles de tous,

- se doter d'une organisation humaine et technique permettant de faire face à toutes les situations d'urgence,
- suivre les indicateurs et les paramètres illustrant les améliorations dans les domaines hygiène, sécurité et environnement.

LISI réalise ainsi depuis janvier 2008 des audits internes sécurité et environnement sur les sites de production afin de les accompagner dans le déploiement des directives du nouveau manuel HSE.

Les objectifs

Durant l'année 2008 le groupe LISI a clairement affiché sa volonté d'atteindre un niveau d'excellence dans le domaine de l'hygiène, de la sécurité et de l'environnement en se fixant des 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 les directives et les prescriptions du nouveau manuel HSE dans l'ensemble des entités.

Ces objectifs ont été présentés et expliqués à l'ensemble des dirigeants, des directeurs d'usine et des animateurs HSE du groupe, lors d'un Forum organisé en septembre 2008. Tous les participants se sont engagés à atteindre ces objectifs en signant la nouvelle charte HSE du groupe LISI.

Les indicateurs

Le groupe LISI a la volonté de surveiller les performances environnementales et sécurité de tous ses sites industriels de manière à mesurer dans le temps les résultats de sa politique HSE.

Des indicateurs précis ont été définis :

- les consommations d'eau et d'énergie,
- les volumes de déchet,
- le nombre d'accidents du travail et de maladies professionnelles,
- les formations réalisées dans le domaine HSE.

2008 en quelques chiffres

Eau :

Consommation d'eau :
346 895 m³

Consommation d'eau provenant d'un réseau de distribution :
209 970 m³
(soit 60 %)

Consommation d'eau directement puisée dans le milieu naturel :
136 925 m³

Energie :

Consommation d'électricité :
156 417 MWh

Consommation de gaz naturel :
124 481 MWh

Consommation de GPL (gaz de pétrole liquéfié) :
2 820 MWh

Consommation de fuel domestique :
30 267 MWh

Déchets :

Quantité de déchets générés :
24 003 tonnes

Quantité de déchets recyclés ou valorisés énergétiquement :
17 790 tonnes
(soit 74 %)

Quantité de déchets non recyclés ou non valorisés :
6 213 tonnes

Formation :

Nombres d'heures de formation HSE réalisées :
22 060 heures



La maîtrise environnementale

La maîtrise environnementale chez LISI se caractérise par l'identification des non-conformités réglementaires, le déploiement de solutions visant à réduire les consommations d'énergie et la certification ISO 14001 de l'ensemble des sites industriels.

Vers la conformité réglementaire

Des audits de conformité réglementaire sont menés depuis début 2008 sur tous les sites français du groupe LISI.

Dans un premier temps, ces audits ont permis d'identifier précisément tous les textes réglementaires environnementaux, mais aussi relatifs à la sécurité du travail, qui s'appliquent à l'ensemble de nos activités.

La seconde étape de ce projet consiste à évaluer la conformité de nos installations et de nos organisations au regard de ces textes et d'établir des plans d'actions de mise en conformité.

Vers la réduction des consommations d'énergie

La volonté de réduire les consommations d'énergie peut être illustrée par le projet de Grandvillars de moderniser sa ligne de décapage sur 3 ans.

Les améliorations d'un point de vue énergétique accompagnant ce projet de modernisation, sont éloquentes.

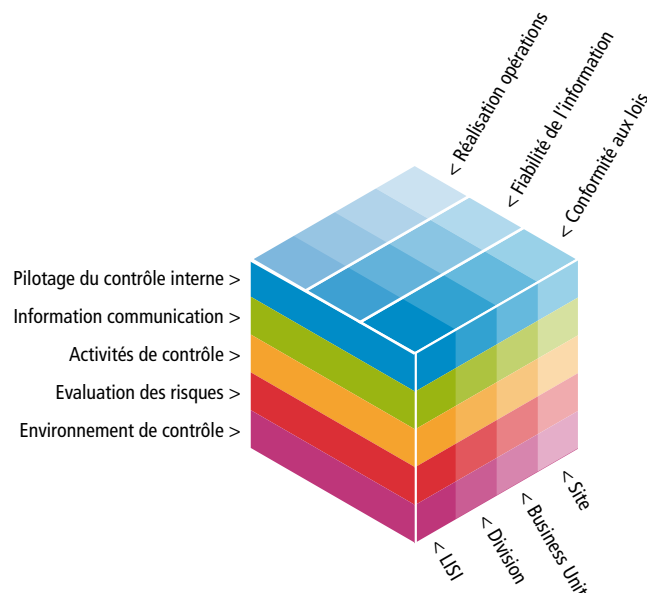
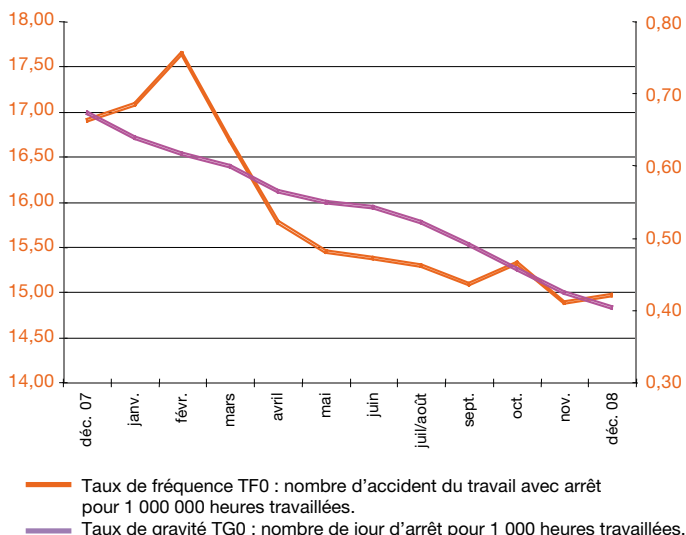
	2006	2009
Consommation d'eau	10 m ³ /h	2 m ³ /h
Consommation d'acide	18 litres/tonne	6 litres/tonne
Déchets	2 000 tonnes	800 tonnes
Coûts gaz naturel	440 k€	370 k€
Production	210 tonnes /jour	302 tonnes/jour

Vers la certification ISO 14001

A ce jour, 11 sites de production LISI sont certifiés ISO 14001 : Delle, Grandvillars, Lure et Thiant pour la France ; Bochum, Gummersbach, Heidelberg, Herscheid et Mellrichstadt pour l'Allemagne, Fuenlabrada pour l'Espagne.

La majorité des sites du groupe ont établi une feuille de route pour être certifiés ISO 14001 avant la fin de l'année 2010.

Evolution du taux de fréquence et de gravité de décembre 2007 à décembre 2008



La maîtrise hygiène sécurité

Diminution des accidents du travail

LISI attache une réelle importance à l'amélioration des conditions de travail des employés du groupe et à la diminution du nombre d'accidents du travail.

Deux indicateurs permettent de suivre mensuellement le niveau de sécurité de nos sites industriels :

- le TF0, taux de fréquence des accidents du travail avec arrêt,
- le TGO, taux de gravité des accidents du travail.

Durant l'année 2008, ces 2 indicateurs, TF0 et TGO, ont nettement diminué pour atteindre respectivement 14,97 et 0,40.

Un changement de culture

Le groupe LISI s'est fixé l'objectif ambitieux d'atteindre et de maintenir durablement un taux de fréquence des accidents du travail avec arrêt (TF0) inférieur à 10 avant la fin de l'année 2009.

L'atteinte de cet objectif passe certes par des améliorations techniques des infrastructures, mais surtout par un changement de culture pour faire évoluer les mentalités et modifier les comportements des salariés du groupe.

Pour motiver ce changement de culture, le groupe LISI diffuse une méthode pour aider les sites à réduire leurs nombres d'accidents du travail.

Cette méthode de réduction des accidents du travail est construite autour de 4 axes d'amélioration : la communication, la formation, l'implication de chacun et la rigueur.

Des plans de rupture ont d'ores et déjà été mis en œuvre sur les sites les plus critiques du groupe.

A titre d'exemple, le plan de rupture du site de Saint-Ouen l'Aumône est un succès : le nombre d'accidents du travail est passé de 18 en 2007 à 5 en 2008.

Gestion des risques

Suivi du référentiel COSO

Le groupe suit mensuellement depuis 2004 le référentiel COSO pour animer sa démarche de cartographie des risques. 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 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.

Le groupe a récemment complété son approche de la gestion des risques en appliquant les dispositions de l'article L 225-37 du Code Commerce sur la sécurité financière et les recommandations de l'AMF.

Le groupe est doté depuis 2004 d'un Comité d'Audit qui revoit périodiquement la démarche de contrôle des risques.

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 de suivi 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'actions. Depuis 2002, tous les sites significatifs ont été audités par les assureurs. Ainsi, la démarche de progrès est continue et permet une efficacité optimale de la politique de prévention ainsi qu'une optimisation des primes d'assurance.

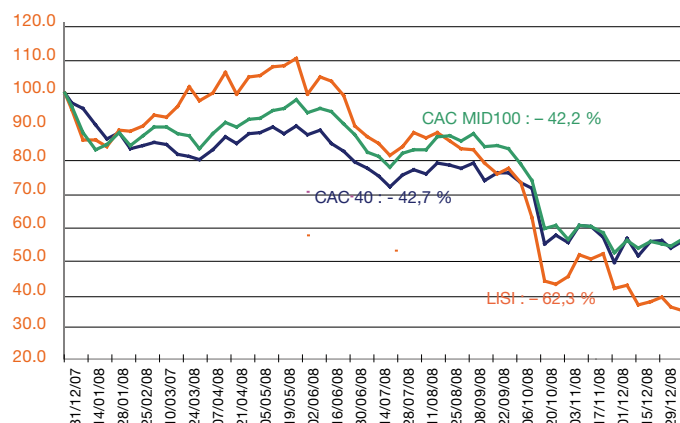
La synthèse des plans d'actions

Les plans d'actions 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 de groupe LISI à la fois dans les domaines HSE, du contrôle interne et depuis peu de la trésorerie.

Données boursières

Une fois n'est pas coutume, sur les 12 mois de 2008, le cours de bourse de LISI a dévissé davantage que les indices de référence. Avec une baisse de - 62,3 % le titre LISI a donc largement sous performé le CACMID 100 en baisse de - 42,2 %.

Sur une période plus longue, les performances sont plus équilibrées (2 ans, 5 ans) voire toujours favorables à LISI (x 3,2 sur 7 ans pour LISI et x 2,8 pour le CACMID 100).



Fiche signalétique de l'action LISI

Code ISIN : FR 0000050353

Code Reuters : GFII.PA

Code Bloomberg : FII.FP

Compartiment : B Eurolist

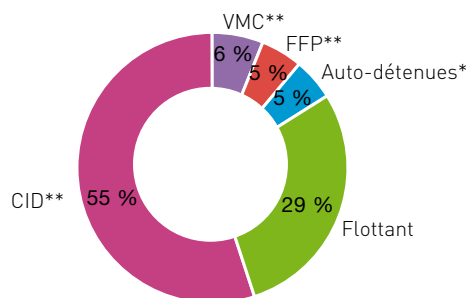
Place de cotation : Euronext Paris

Nombre de titres : 10 753 861

Capitalisation boursière au 31 décembre 2008 : 263 M€

Indices : CACMID 100, SBF 250 et Next 150

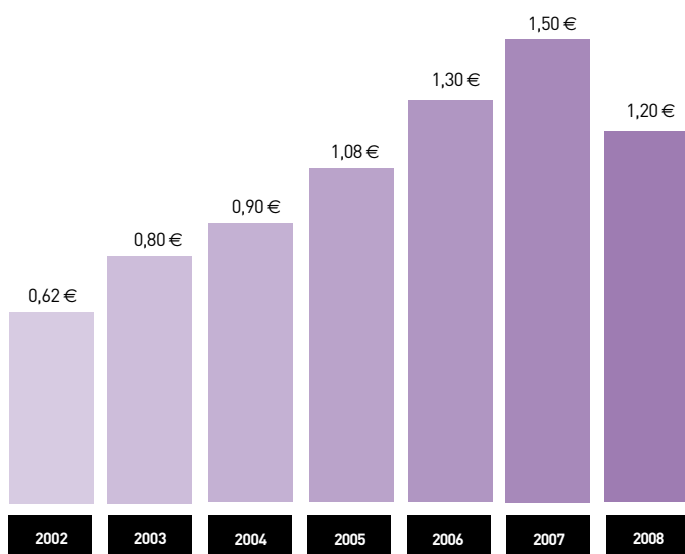
Répartition du capital



* Auto-détenues et réservées aux programmes d'actions de performance et stock-options

** Participations directes et indirectes : VMC 21,25 %, FFP 18,98 %, CIKO 16,75 %

Un rendement du dividende attractif



Le dividende qui sera proposé à l'Assemblée Générale du 29 avril 2009 sera de 1,20 € par action soit un rendement comparé au dernier cours de Bourse de 4,9 %.

Liquidité du titre

Le volume est particulièrement étoffé avec un flottant qui a réalisé 122 % de rotation et un rang dans les toutes premières valeurs parmi le groupe de cotation. Le volume moyen de titres traités sur les 3 derniers mois est de 17 400 titres par jour.

Taux de rotation du flottant : 122 %

Nombre de titres traités par jour en moyenne : 17 400 (volume moyen 3 mois)

Tableau de bord de l'actionnaire

Le parcours annuel peut se résumer en deux temps avec un début d'année en progression jusqu'au mois de juin, puis un ajustement progressif qui s'est accru subitement en octobre.

Cours de clôture de l'action LISI au 31 décembre 2008 : **24,50 €**

En séance :

Cours le plus haut en 2008 : 71,90 € le 14 mai 2008

Cours le plus bas en 2008 : 24,06 € le 31 décembre 2008

Investisseurs institutionnels et analystes financiers

Une volonté de transparence

La politique de communication de la société LISI S.A auprès des investisseurs institutionnels ainsi que des analystes financiers repose sur la volonté de nouer un dialogue permanent avec la communauté financière en lui transmettant de façon régulière des informations qui lui permettent de mieux appréhender sa situation financière et sa stratégie et de comprendre les événements pouvant impacter ses performances.

En 2008, les différentes communications financières ont été les suivantes :

- réunions d'information lors des publications des résultats semestriels et annuels,
- conférences téléphoniques pour les publications trimestrielles de chiffres d'affaires, road-shows sur les places financières européennes, au Canada et aux Etats-Unis permettant ainsi aux dirigeants de LISI S.A de rencontrer des investisseurs de tous horizons (27 jours en 2008),
- rendez-vous individuels entre la direction financière et les investisseurs institutionnels.

Au total au cours de l'exercice 2008, le management de LISI S.A a rencontré plus de 200 investisseurs et alimenté le suivi d'une dizaine d'analystes financiers.

Lors de la soirée de la Communication financière, organisée le 14 octobre 2008 par La Vie Financière, en partenariat avec Les Echos, LISI a reçu le prix du meilleur rapport annuel 2007, dans sa catégorie. Le groupe LISI a également été récompensé en tant que « Best IR Professional Aerospace & Defense » par Institutional Investor.

Agenda 2009

L'Assemblée Générale s'est tenue le 29 avril 2009 dans les locaux de la société situés : Tour Gamma A - 193 rue de Bercy - 75012 PARIS.

Le paiement du dividende s'est effectué le 07 mai 2009.

La publication du chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2009 ainsi que celle des comptes semestriels sera en ligne sur le site Internet (www.lisi-group.com) le 28 juillet 2009 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 8 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

Les sociétés d'analystes financiers qui suivent l'action LISI S.A :



Historique

1777. Mouvements d'horlogerie

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

1806. Vis à bois forgées

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

1899. Visserie par décolletage

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. Premier fabricant français

Les trois entreprises familiales responsables de ces productions fusionnent pour constituer la société GFD¹ qui devient alors le premier fabricant français de visserie-boulonnerie standard et automobile. Les trois familles fondatrices sont aujourd'hui au sein de CID (Compagnie Industrielle de Delle) actionnaire de contrôle du groupe LISI.

1977. Nouveau groupe

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. Bourse de Paris

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

1990 / 2000. Acquisitions

Au cours de la décennie 90, GFI Industries s'est renforcé dans ses trois secteurs par les acquisitions de près d'une vingtaine de sociétés en Europe et aux Etats-Unis.

2002. Lnk Solutions for Industry

Pour marquer son identification à ses métiers, GFI Industries devient LISI, pour Lnk 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. Croissance externe

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

2005. Internationalisation

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. Développement

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.

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

Cession du site de Monistrol en Haute-Loire au groupe PRECITURN (LISI AUTOMOTIVE).

2008. Asie

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.

(1) GFD : Générale de Forgeage et Décolletage

Synthèse financière

Compte de résultat consolidé du Groupe LISI

(en milliers d'€)	31/12/2008	31/12/2007
Chiffre d'affaires hors taxes	844 254	815 957
Variation stocks produits finis et en-cours	22 377	14 817
Total production	866 631	830 773
Autres produits	5 451	5 907
Total produits opérationnels	872 081	836 681
Consommations	(253 493)	(242 130)
Autres achats et charges externes	(157 467)	(152 173)
Valeur ajoutée	461 121	442 378
Impôts et taxes	(11 261)	(10 648)
Charges de personnel (y compris intérimaires)	(309 557)	(289 793)
Excédent Brut d'Exploitation courant (EBITDA)	140 302	141 937
Amortissements	(41 249)	(38 421)
Dotations nettes aux provisions	(877)	(3 464)
Résultat Opérationnel courant (EBIT)	98 177	100 052
Charges opérationnelles non récurrentes	(5 171)	(19 835)
Produits opérationnels non récurrents	855	25 258
Résultat opérationnel	93 861	105 475
Produits de trésorerie et charges de financement	(8 885)	(8 174)
Produits de trésorerie	1 397	4 899
Charges de financement	(10 282)	(13 073)
Autres produits et charges financiers	2 847	1 060
Autres produits financiers	6 009	3 087
Autres charges financières	(3 162)	(2 027)
Impôts	(31 712)	(30 809)
Résultat net	56 111	67 553
Résultat net attribuable au Groupe	56 229	67 553
Intérêts minoritaires	(118)	0
Résultat net par action (en €)	5,40	6,60
Résultat net dilué par action (en €)	5,28	6,45

Synthèse financière

Bilan consolidé du Groupe LISI

ACTIF

(en milliers d'€)	31/12/2008	31/12/2007
ACTIFS NON COURANTS		
Survaleur	139 068	136 738
Autres actifs incorporels	15 715	15 529
Actifs corporels	255 984	232 120
Actifs financiers non courants	4 558	4 976
Impôts différés actif	14 462	14 118
Autres actifs financiers non courants	141	219
Total des actifs non courants	429 928	403 700
ACTIFS COURANTS		
Stocks	201 187	173 345
Impôts - Créances sur l'état	5 718	8 517
Clients et autres débiteurs	126 939	118 764
Autres actifs financiers courants	30 222	55 332
Trésorerie et équivalents trésorerie	25 665	62 931
Total des actifs courants	389 730	418 889
TOTAL ACTIF	819 660	822 589
<i>* dont actifs financiers non courants</i>	<i>0</i>	<i>0</i>

CAPITAUX PROPRES ET PASSIF

(en milliers d'€)	31/12/2008	31/12/2007
CAPITAUX PROPRES		
Capital social	21 508	21 508
Primes	69 853	68 353
Actions propres	(17 090)	(7 814)
Réserves consolidées	336 938	285 179
Réserves de conversion	(12 406)	(12 495)
Autres produits et charges enregistrés directement en capitaux propres	2 752	3 042
Résultat de l'exercice	56 229	67 553
Total capitaux propres - part du groupe	457 786	425 326
Intérêts minoritaires	780	0
Total capitaux propres	458 567	425 326
PASSIFS NON COURANTS		
Provisions non courantes	30 386	30 702
Dettes financières non courantes	84 399	87 784
Autres passifs non courants	3 096	3 070
Impôts différés passif	33 567	31 836
Total des passifs non courants	151 449	153 392
PASSIFS COURANTS		
Provisions non courantes	8 205	6 128
Dettes financières non courantes	40 887	83 757
Autres passifs non courants	156 223	145 857
Impôts différés passif	4 328	8 128
Total des passifs courants	209 643	243 870
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIF	819 660	822 589
<i>* dont concours bancaires courants</i>	<i>13 982</i>	<i>52 628</i>

TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS DU GROUPE LISI

(en milliers d'€)	31/12/2008	31/12/2007
Activités opérationnelles		
Résultat net	56 111	67 553
Elimination des charges nettes sans effet sur la trésorerie :		
– Amortissements et provisions financières et non récurrentes	41 765	38 306
– Variation des impôts différés	1 025	1 725
– Résultats sur cession, provisions passif et autres	5 006	(7 857)
Marge brute d'autofinancement	103 907	99 726
Variation nette des provisions liées à l'activité courante	1 474	2 901
Capacité d'autofinancement	105 380	102 628
Elimination de la charge (produit) d'impôt exigible	30 687	29 084
Elimination du coût de l'endettement financier net	9 188	10 408
Incidence de la variation des stocks sur la trésorerie	(28 954)	(11 801)
Incidence de la variation des décalages de trésorerie des débiteurs et créanciers d'exploitation	(1 213)	10 736
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles avant impôt	115 089	141 055
Impôts payés	(31 018)	(31 699)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles (A)	84 070	109 356
Activités d'investissement		
Acquisition de sociétés consolidées	(2 198)	(32 348)
Trésorerie acquise	1 057	1 449
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(65 671)	(44 112)
Acquisition d'actifs financiers	-	(120)
Variation des prêts et avances consentis	634	(24)
Subventions d'investissement reçues	-	-
Dividendes reçus	1	-
Total Flux d'investissement	(66 177)	(75 155)
Trésorerie cédée	-	1 315
Cession de sociétés consolidées	-	20 000
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	511	971
Cession d'actifs financiers	-	-
Total Flux de désinvestissement	511	22 286
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement (B)	(65 665)	(52 869)
Activités de financement		
Augmentation de capital	18	25 525
Cession (acquisition) nette d'actions propres	-	-
Dividendes versés aux actionnaires du Groupe	(15 793)	(12 979)
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	-	-
Total Flux d'opérations sur capitaux propres	(15 776)	12 546
Emission d'emprunts long terme	27 066	6 476
Emission d'emprunts court terme	580	819
Remboursement d'emprunts long terme	(14 423)	(4 574)
Remboursement d'emprunts court terme	(20 517)	(25 385)
Intérêts financiers nets versés	(9 959)	(9 866)
Total Flux d'opérations sur emprunts et autres passifs financiers	(17 254)	(32 526)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement (C)	(33 029)	(19 980)
Incidence des variations de taux de change (D)	134	(2 678)
Incidence du retraitement des actions auto-détenues (D)	(9 241)	(2 335)
Variation de trésorerie (A+B+C+D)	(23 732)	31 495
Trésorerie au 1 ^{er} janvier (E)	65 635	34 141
Trésorerie fin de période (A+B+C+D+E)	41 904	65 635
Autres actifs financiers courants	30 222	55 332
Trésorerie et équivalents de trésorerie	25 665	62 931
Concours bancaires courants	(13 982)	(52 628)
Trésorerie à la clôture	41 904	65 635

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS DU GROUPE LISI

(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 1^{er} janvier 2007	20 422	42 963	(5 479)	250 169	(2 325)	3 087	47 989	356 826	224	357 049
Résultat de l'exercice N (a)							67 553	67 553		67 553
Ecart de conversion (b)					(10 170)			(10 170)		(10 170)
Paievements en actions (c)		951						951		951
Augmentation de capital	1 086	24 439						25 525		25 525
Retraitement des actions propres (d)			(2 335)			(45)		(2 380)		(2 380)
Affectation résultat N-1				47 989			(47 989)			
Changement de méthodes										
Variations de périmètre									(224)	(224)
Dividendes distribués				(12 979)				(12 979)		(12 979)
Reclassement										
Divers (e)										
Capitaux propres au 31 décembre 2007	21 508	68 353	(7 814)	285 179	(12 495)	3 042	67 553	425 326		425 326
<i>dont total des produits et charges comptabilisés au titre de la période (a) + (b) + (c) + (d) + (e)</i>		<i>951</i>			<i>(10 170)</i>	<i>(45)</i>	<i>67 553</i>	<i>58 289</i>		
Résultat de l'exercice N (a)							56 229	56 229	(118)	56 111
Ecart de conversion (b)					89			89	72	161
Paievements en actions (c)		1 500						1 500		1 500
Augmentation de capital										
Retraitement des actions propres (d)			(9 276)	67 553		(290)		(9 566)		(9 566)
Affectation résultat N-1							(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
<i>dont total des produits et charges comptabilisés au titre de la période (a) + (b) + (c) + (d) + (e)</i>		<i>1 500</i>			<i>89</i>	<i>(290)</i>	<i>56 229</i>	<i>57 528</i>		

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 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 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 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