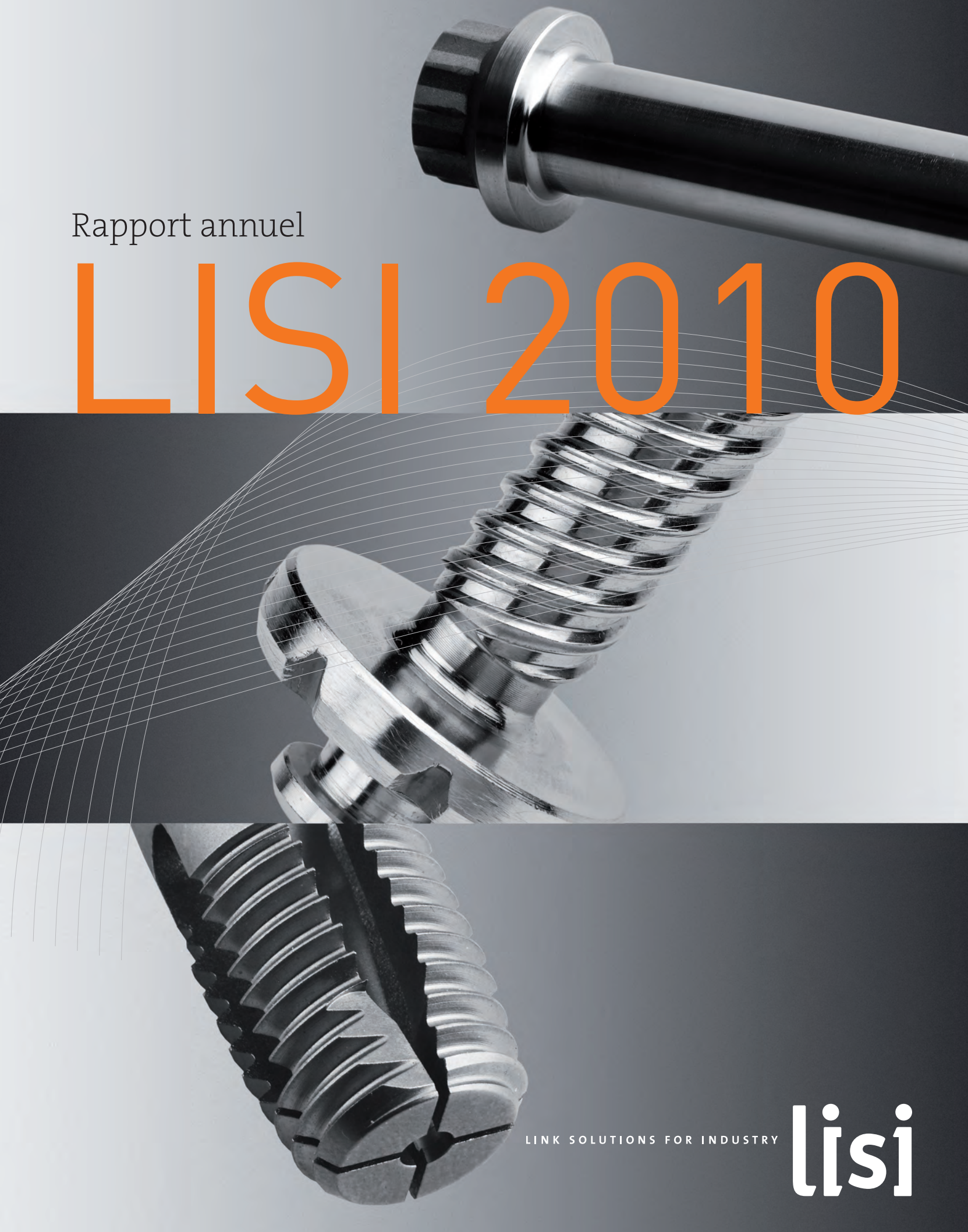




Rapport annuel

LISI 2010

LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

lisi



PROFIL	> P.01
LISI EN 3 POINTS	> P.02
MESSAGE DE LA DIRECTION	> P.08
COMITÉ DE DIRECTION	> P.10
CHIFFRES CLÉS	> P.12

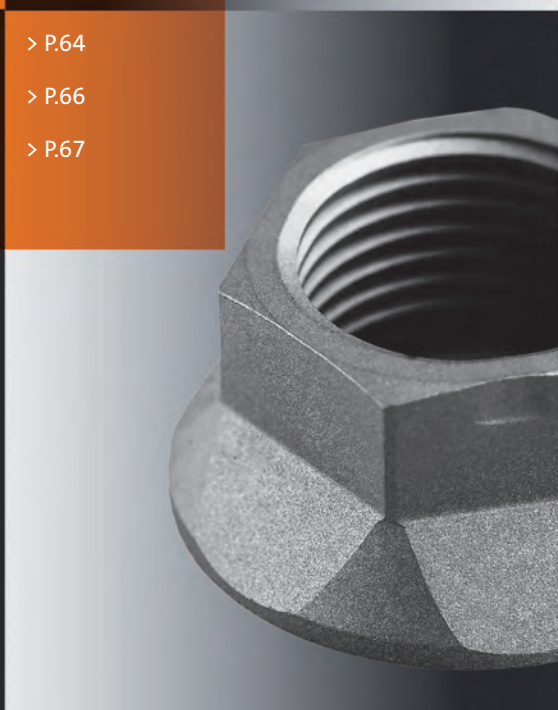
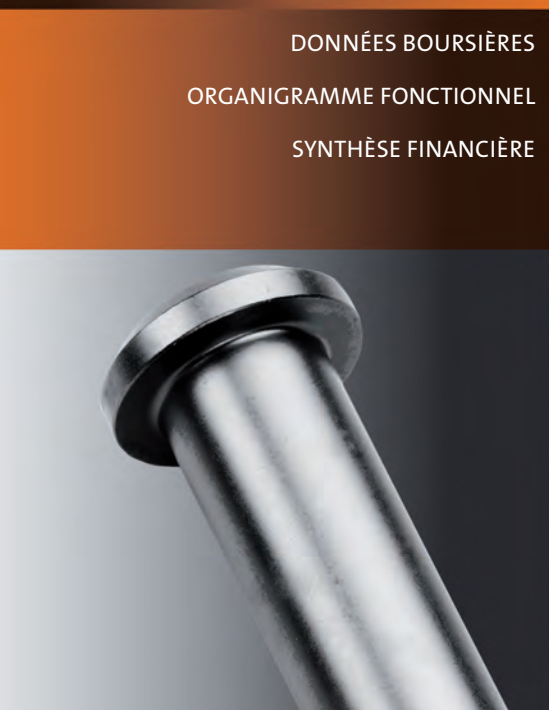
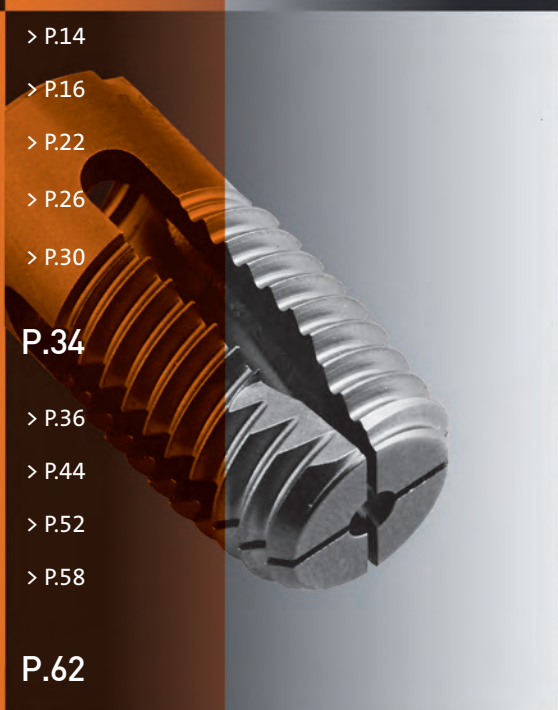
IMPLANTATION MONDIALE	> P.14
RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT	> P.16
RESSOURCES HUMAINES	> P.22
RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE	> P.26
HISTORIQUE	> P.30

LISI EN 2010 P.34

LISI AEROSPACE	> P.36
LISI AUTOMOTIVE	> P.44
LISI MEDICAL	> P.52
LISI COSMETICS	> P.58

RAPPORT FINANCIER P.62

DONNÉES BOURSIÈRES	> P.64
ORGANIGRAMME FONCTIONNEL	> P.66
SYNTHÈSE FINANCIÈRE	> P.67



LISI, conçoit et fabrique des solutions d'assemblage

LISI est l'un des leaders mondiaux de la conception et de la fabrication de solutions d'assemblage. Né au XVIII^{ème} siècle du rapprochement de plusieurs entreprises familiales de la région de Belfort-Montbéliard, où le groupe possède encore son siège, LISI est présent dans une dizaine de pays sur quatre continents.

Ses composants et systèmes de fixation sont utilisés dans les secteurs de l'aéronautique, de l'automobile et du médical. LISI conçoit et fournit des pièces et des ensembles de composants de très haute technologie pour les plus grandes entreprises mondiales, leaders dans leurs secteurs, parmi lesquelles Airbus, Boeing, BMW, Mercedes, PSA, Renault, VW Group ou encore Stryker Corporation.

777 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES

+12 % / 2009

49 M€

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

+45 % / 2009

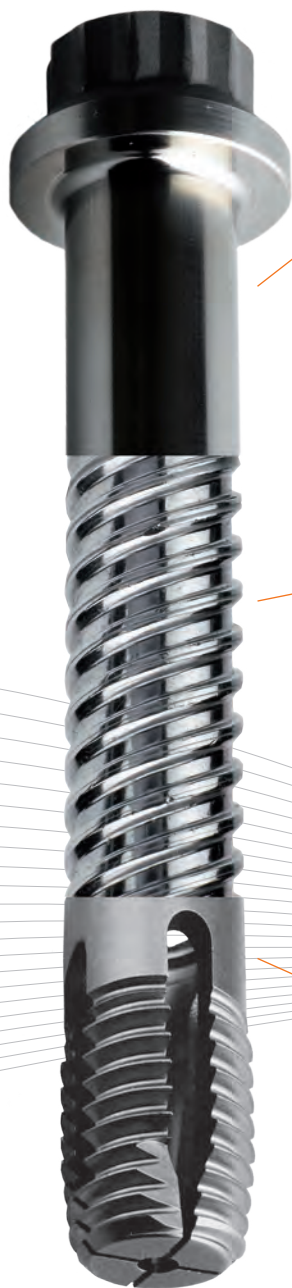
7 101

COLLABORATEURS

+8 % / 2009

1

La fonction fixation
constitue le premier poste
de coûts de nos clients
pour les activités industrielles
d'assemblage



LISI AEROSPACE

Fixations et composants d'assemblage
pour l'aéronautique

N° 3 MONDIAL

281 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

17,6 M€ D'INVESTISSEMENTS

2 988 COLLABORATEURS

11 SITES RÉPARTIS DANS 8 PAYS

LISI AUTOMOTIVE

Fixations et composants d'assemblage
pour l'automobile et l'industrie

N° 6 MONDIAL

401,3 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

29,6 M€ D'INVESTISSEMENTS

3 200 COLLABORATEURS

20 SITES RÉPARTIS DANS 7 PAYS

LISI MEDICAL

Sous-traitant d'implants médicaux
et d'ancillaires

42,7 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

2,6 M€ D'INVESTISSEMENTS

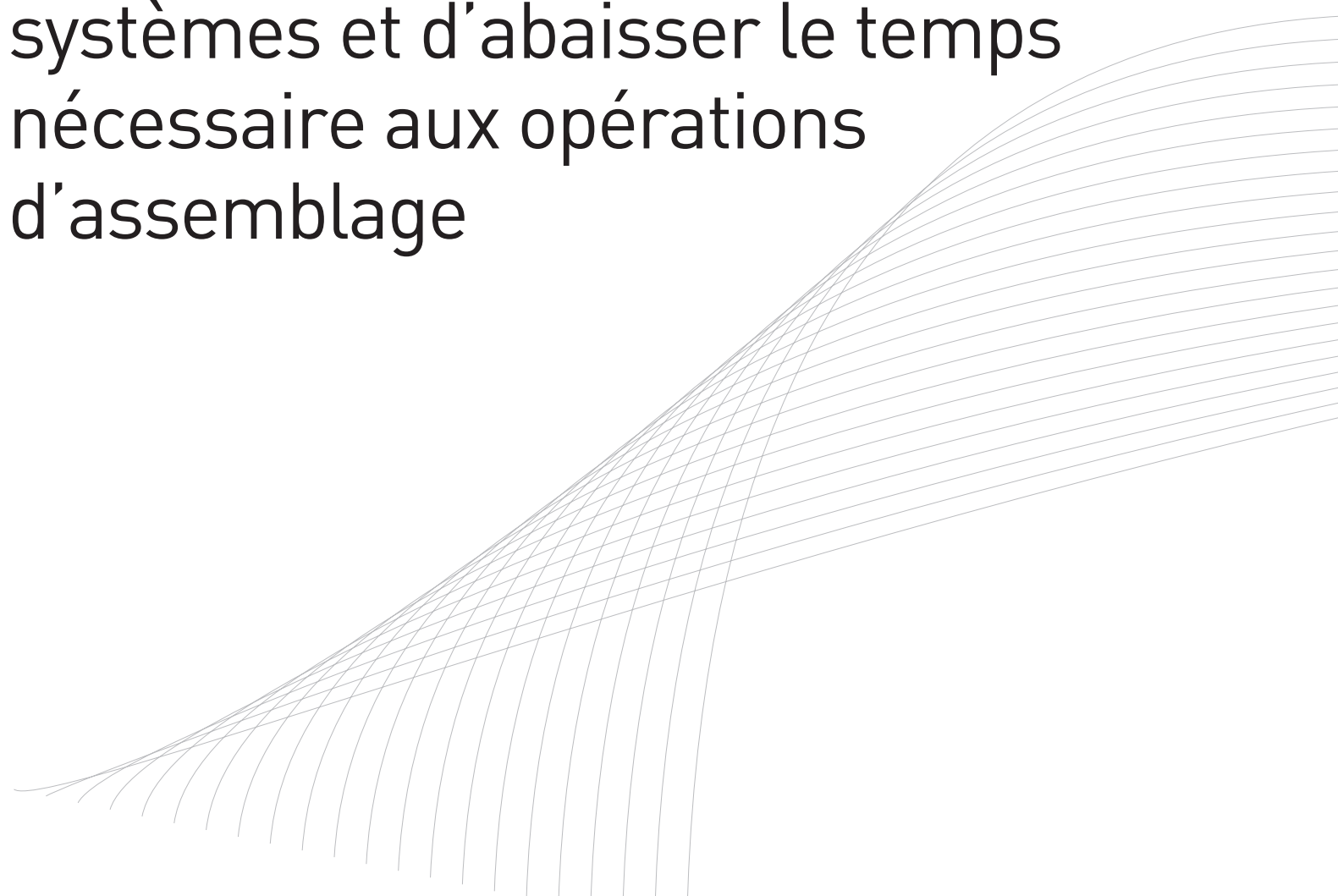
483 COLLABORATEURS

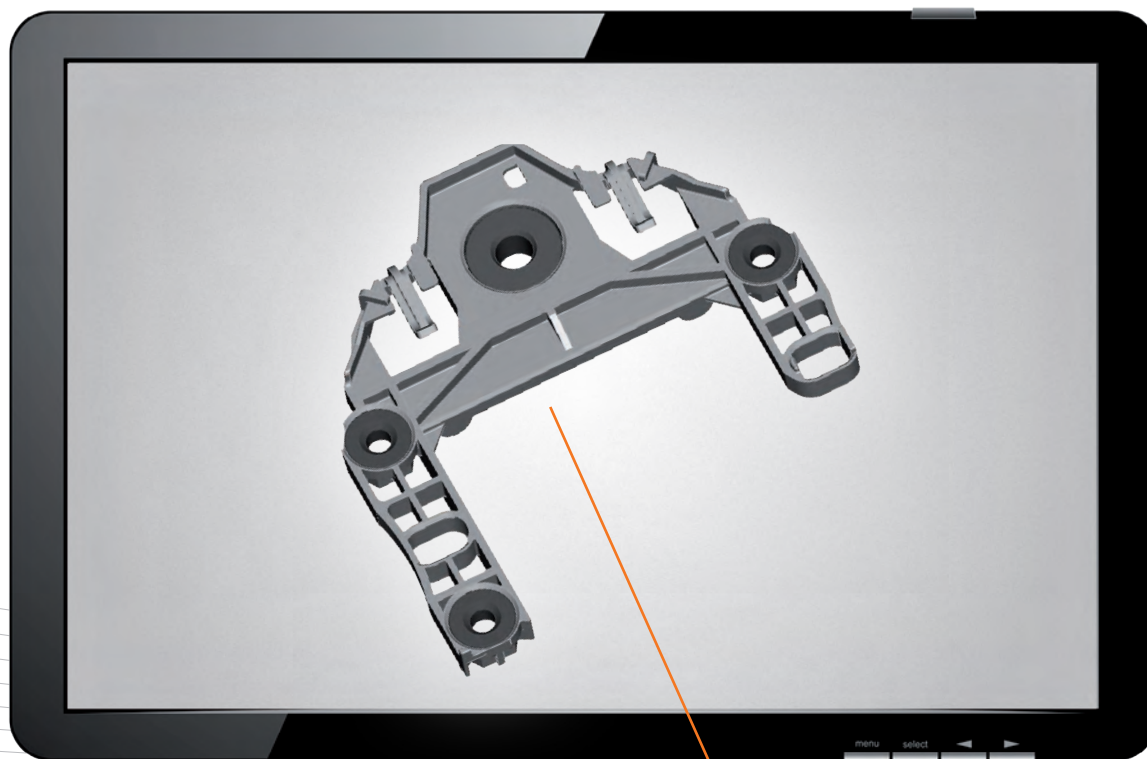
4 SITES RÉPARTIS DANS 3 PAYS

2

Notre rôle

consiste à innover sans relâche
afin de limiter la complexité des
systèmes et d'abaisser le temps
nécessaire aux opérations
d'assemblage

A decorative graphic consisting of numerous thin, light gray lines that curve upwards and to the right, creating a sense of motion and flow. The lines originate from a single point on the left and fan out towards the right side of the page.

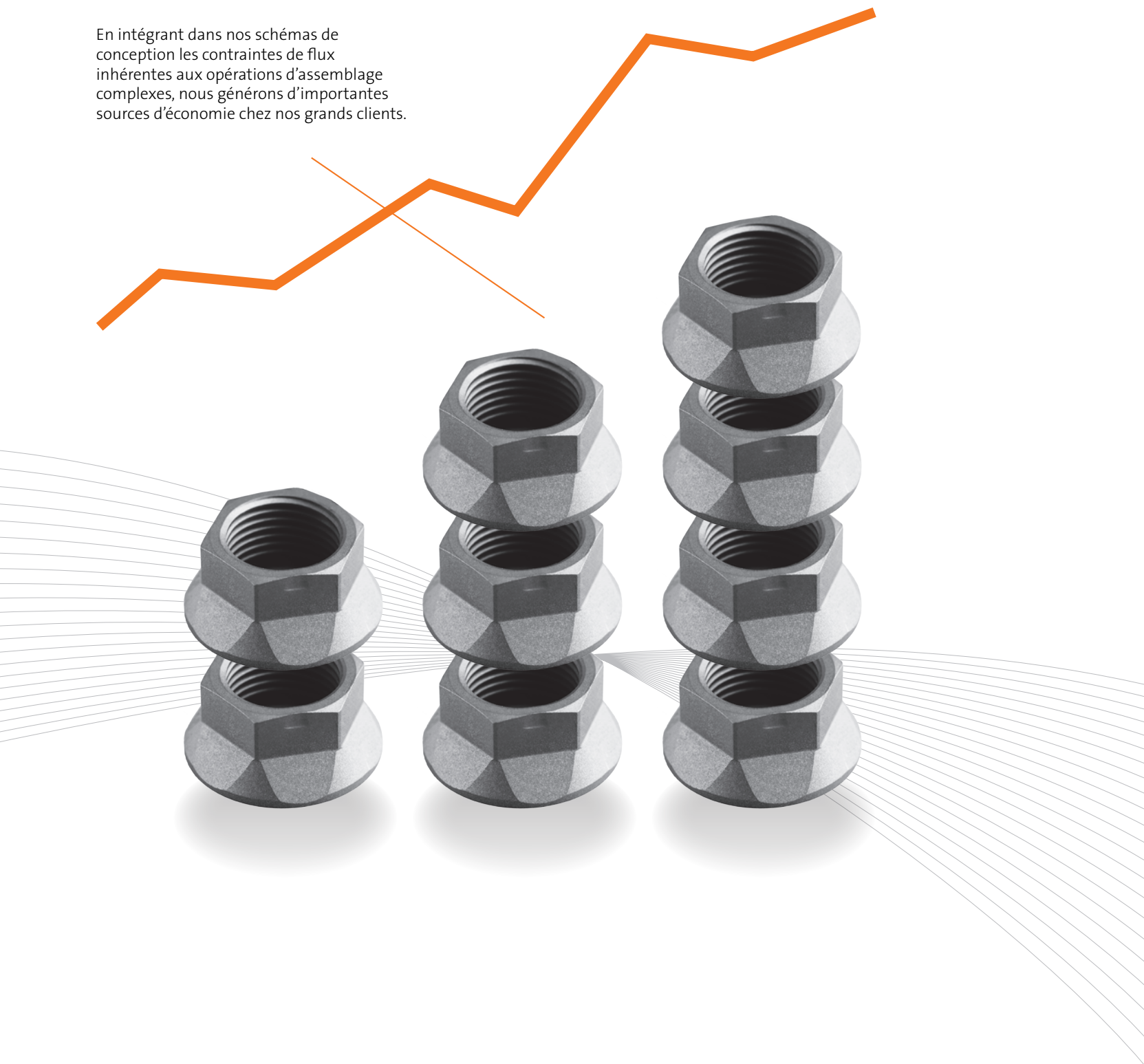


Issue de la maîtrise technologique de l'injection plastique et de la frappe à froid, ce support multifonction permet un positionnement fiable et rapide d'un ensemble de fixations, réduisant ainsi les temps de montage de différents composants sur les chaînes d'assemblage de nos clients.

3

En repensant les process
de la fonction d'assemblage,
nous contribuons à **l'amélioration
de la performance chez nos clients**

En intégrant dans nos schémas de conception les contraintes de flux inhérentes aux opérations d'assemblage complexes, nous générons d'importantes sources d'économie chez nos grands clients.



Soutenir et accompagner la reprise

Au cours des deux derniers exercices 2009 et 2010, jamais sans doute dans l'histoire de LISI, les cycles aéronautique et automobile n'auront été aussi violemment opposés.

La crise survenue en octobre 2008 avait fait plonger les marchés automobiles. À l'automne 2009, l'activité s'était vivement redressée sous l'effet des mesures de soutien prises par la plupart des gouvernements, au moment même où le secteur aéronautique connaissait ses premières difficultés. Liée aux mécanismes prudents classiques de déstockage de la chaîne d'approvisionnement, cette crise a été aggravée par les problèmes persistants que rencontraient les constructeurs aéronautiques dans leurs nouveaux programmes.

Ces deux phénomènes se sont conjugués pendant les trois premiers trimestres 2010. Une période pendant laquelle la croissance organique de LISI s'est trouvée affaiblie, avant de s'inscrire de nouveau dans une tendance positive à partir d'octobre. Cette dernière étape pourrait marquer de façon nette la fin de la dépression aéronautique, tout du moins en Europe, alors que le monde automobile a, lui aussi, retrouvé le chemin de la croissance au niveau mondial.

Profitant de cette conjoncture favorable, LISI a retrouvé un niveau de croissance organique supérieur à 8 % au dernier trimestre de 2010, une progression que le Groupe n'avait plus affichée depuis deux ans. Avec l'apport de l'activité des sites repris aux sociétés Acument, dans l'automobile, et Stryker, dans le médical, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe - qui atteint 777 M€ en 2010 - augmente donc de près de 12 % par rapport à 2009.

Même si les incertitudes économiques d'un monde en mouvement nous incite à la prudence, nous avons néanmoins le sentiment d'avoir entamé un nouveau cycle de croissance pour l'ensemble de nos activités.

— Progression des résultats, acquisitions et désendettement

Comme en 2009, les objectifs prioritaires du Groupe pour 2010 sont restés centrés sur la création de cash et le désendettement du groupe. En maintenant un niveau de free cash flow à 7,1 % du chiffre d'affaires - une performance similaire à celle de l'année précédente - nous sommes parvenus à ramener le gearing du groupe à 3,6 %, conformément aux objectifs que nous nous étions fixés.

Nous avons également pu profiter de notre effort de restructuration, nécessaire pour traverser la crise, pour reprendre notre stratégie de croissance externe, qui s'est concrétisée avec les acquisitions d'Acument et de Stryker. Cet effort nous a enfin permis d'accroître très sensiblement encore la rentabilité du Groupe. Le résultat opérationnel courant est en hausse de 45 % à 49,5 M€ et le bénéfice net atteint 32,9 M€ en 2010, à comparer aux 9,4 M€ de 2009.

Ces performances encourageantes permettent ainsi au Groupe de proposer à ses actionnaires un dividende de 1,05 € par action, en hausse de 50 % par rapport à l'année précédente.

— En 2011, LISI se recentre sur son cœur de métier : les fixations et les composants mécaniques de sécurité

L'exercice 2011 sera d'abord marqué par la sortie de la division « packaging pour la parfumerie et les cosmétiques », dans le groupe depuis la fin des années 80, mais ne représentait plus que 5 % de son chiffre d'affaires en 2009. À l'issue de cette cession, LISI opérera exclusivement dans son métier d'origine - les fixations et les composants mécaniques de sécurité - dans lesquels s'inscrivent totalement les acquisitions de 2010, et pour lesquels le Groupe occupe le 4^{ème} rang mondial et le leadership européen¹.

Sans mettre de côté les objectifs de cash nécessaires au financement de la croissance, nous aurons à cœur en 2011 de faire avancer résolument nos projets de développement tout comme nos plans d'actions de progrès au service de nos clients et de nos collaborateurs : renforcement de notre compétitivité, amélioration de notre niveau de qualité, appuyé par un programme d'investissements ambitieux, réduction de nos stocks et optimisation des capitaux employés grâce aux « chantiers Lean », recherche de l'excellence en matière de respect de la sécurité au travail et de protection de l'environnement. Sur ce dernier sujet, nous sommes particulièrement heureux d'avoir tenu en 2010 les standards de certification ISO 14001 que nous avons ciblés : 31 sites du Groupe sont aujourd'hui accrédités. Les derniers devraient l'être en 2011. Il s'agit pour nous d'un objectif tout aussi important que nos performances technologiques et financières.

¹ Source : rapport FREEDONIA « World Industrial Fasteners » de septembre 2010.



De gauche à droite :

Gilles KOHLER

Président-Directeur Général

Emmanuel VIELLARD

Vice Président-Directeur Général

“ Même si les incertitudes économiques nous incitent à la prudence, nous pensons qu’un nouveau cycle de croissance est engagé pour l’ensemble de nos activités. ”

COMITÉ DE DIRECTION

LISI

Gilles KOHLER (1)

*Président-Directeur Général de LISI
Président de LISI AUTOMOTIVE*

Jean-Philippe KOHLER (3)

*Directeur Délégué de LISI en charge
de l'audit interne*

Emmanuel VIELLARD (2)

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

Yves DREYER (12)

*Directeur Industriel et Achats
de LISI*

LISI AEROSPACE

Jean-Louis COLDERS (4)

*Directeur Général
de LISI AEROSPACE et de LISI MEDICAL*

Christian DARVILLE (14)

*Directeur Général Adjoint – Opérations US
de LISI AEROSPACE*

François-Xavier DU CLEZIOU (7)

*Directeur Général Adjoint –
Directeur Commercial et Marketing
de LISI AEROSPACE*

Jean-François MICHELETTI (13)

*Directeur Général Adjoint Administration et
Finance de LISI AEROSPACE*

Emmanuel NEILDEZ (5)

*Directeur Général Adjoint – Opérations Europe
de LISI AEROSPACE*



LISI AUTOMOTIVE

Patrick FAVRE (10)

Directeur Général de LISI AUTOMOTIVE

Lothar VEESER (11)

Directeur Général Business Group Deutschland
de LISI AUTOMOTIVE

Marc STEUER (9)

Directeur Général Business Group
Global Tier One et Asie de LISI AUTOMOTIVE

Patrick WEISSE (8)

Directeur Général Administratif
et Financier de LISI AUTOMOTIVE

Laurent SANCHEZ (6)

Directeur Général Business Group France
de LISI AUTOMOTIVE

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Gilles KOHLER

Président

Emmanuel VIELLARD

Vice-Président

Eric ANDRE

Administrateur indépendant

Pascal LEBARD

Administrateur indépendant

Lise NOBRE

Administrateur indépendant

Patrick DAHER

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

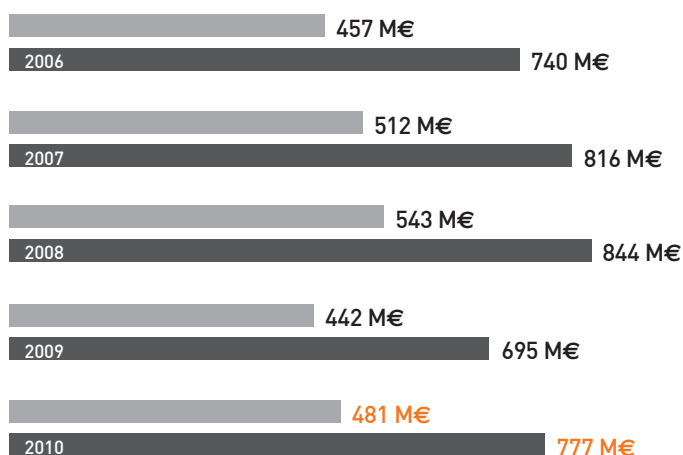
Représentant permanent de VMC
au Conseil d'Administration de LISI
Administrateur



Indicateurs de performance

Chiffre d'affaires consolidé

en M€



■ Chiffre d'affaires hors France
■ Chiffre d'affaires total

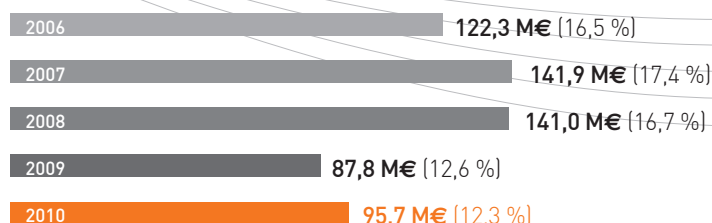
777 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

+ 12 % / 2009

EBITDA

en M€ et en % du chiffre d'affaires



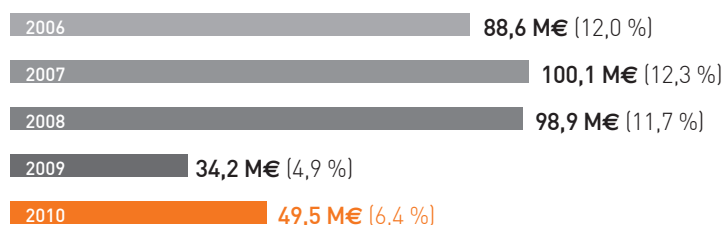
96 M€

D'EBITDA

+ 9 % / 2009

EBIT

en M€ et en % du chiffre d'affaires



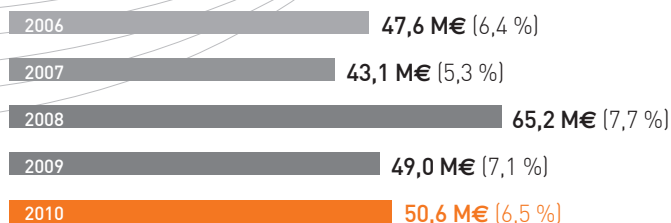
49 M€

D'EBIT

+ 45 % / 2009

Investissements industriels nets

en M€ et en % du chiffre d'affaires



50,6 M€

D'INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS NETS

+ 6,5 % du C.A.

Effectifs inscrits

fin de période

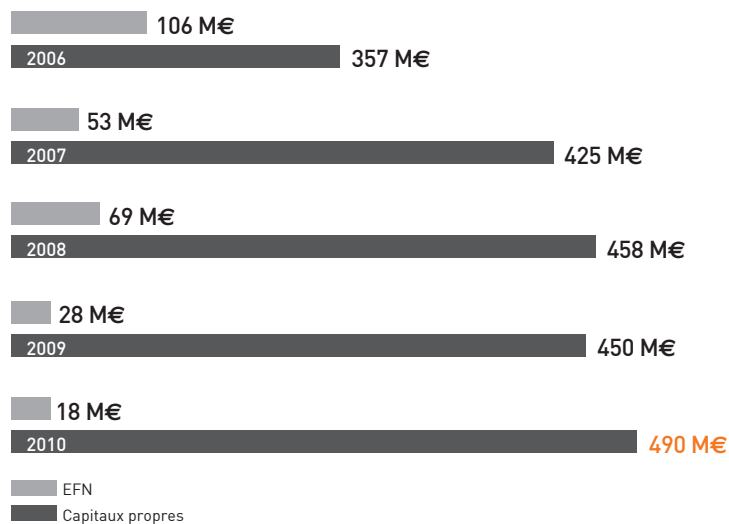


7 101

COLLABORATEURS

Capitaux propres et endettement

en M€



18 M€

D'ENDETTEMENT FINANCIER NET

- 39 % / 2009

AMÉRIQUE DU NORD

5 SITES
4 en Californie
1 au Canada

INTERNATIONAL

Une implantation industrielle mondiale

● PAYS EN REPRÉSENTATION COMMERCIALE

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

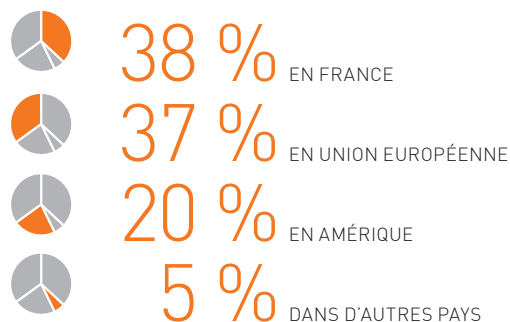
▲ PAYS DE PRODUCTION

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

▲ ACTIVITÉS SUPPORTS

- ▲ France

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



EUROPE 29 SITES

20 en France
6 en Allemagne
1 en Angleterre
1 en République Tchèque
1 en Espagne

ASIE 4 SITES

1 en Turquie
2 en Chine
1 en Inde

AFRIQUE 1 SITE

1 au Maroc

LISI AEROSPACE

11 SITES DONT
4 EN FRANCE

FRANCE

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

HORS DE FRANCE

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

LISI AUTOMOTIVE

20 SITES DONT
10 EN FRANCE

FRANCE

- ▲ Bonneuil-sur-Marne
- ▲ Delle
- ▲ Dasle
- ▲ La Ferté-Fresnel
- ▲ Melisey
- ▲ Puiseux
- ▲ Saint-Florent-sur-Cher
- ▲ Thiant
- ▲ Grandvillars
- ▲ Lure

HORS DE FRANCE

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

LISI COSMETICS

3 SITES EN FRANCE

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

LISI MEDICAL

4 SITES DONT
2 EN FRANCE

FRANCE

Neyron
Caen

HORS DE FRANCE

Escondido (USA)
Tanger (Maroc)



RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

Concevoir les systèmes de fixation de demain

Résoudre les défis constitue le terrain d'expression favori de nos chercheurs. Nous les y encourageons. En 2010, nos équipes ont approfondi nos connaissances des matériaux et de leur traitement.

Nos solutions d'assemblage répondent désormais aux contraintes liées à l'utilisation massive des matériaux composites, aux impératifs d'optimisation de coûts et de poids, que la pression environnementale rend désormais incontournables. Sans jamais négocier sur ce qui constitue le ciment de la relation que nous entretenons avec nos clients : la qualité de nos produits et la valeur ajoutée des solutions proposées.



18,4 M€

INVESTISSEMENTS R&D

+11,5 %

DE PROGRESSION

Si le savoir-faire de LISI reste concentré sur la fabrication et l'assemblage industriel de systèmes de fixations complexes, il réside avant tout dans sa capacité à imaginer, à concevoir et à mettre en œuvre des solutions performantes et innovantes pour répondre au cahier des charges de nos clients dans le monde entier. Nous inventons les fixations de demain, en travaillant à la fois sur l'amélioration de la performance des matériaux et en optimisant la façon dont nous les transformons. Le gain de poids, par exemple, qui doit permettre de rendre les avions et les automobiles plus économes en carburant, constitue un défi majeur pour nos métiers. Le recours aux matériaux composites, de plus en plus utilisés dans la structure des avions, nous a conduit à développer une nouvelle gamme de fixations chemisées (Sleeve) afin de contourner la diminution de conductivité électrique qu'entraîne l'utilisation massive du carbone. De ce fait, les structures sont moins exposées lorsqu'elles sont soumises à la foudre. De la même manière, nous questionnons en permanence nos procédures afin d'améliorer et de simplifier le montage de nos fixations, afin d'améliorer la gestion des flux en aval et de générer des économies sur les chaînes d'assemblage de nos clients. Lorsque l'on sait que la fonction fixation constitue le premier poste de coûts dans les activités industrielles d'assemblage, on comprend mieux l'enjeu de ces recherches.

Ces nouvelles contraintes constituent des terrains d'aventure sur lesquels nos équipes progressent à grand pas. Et nous les y encourageons. Malgré la contraction du marché, l'effort de recherche

et de développement du groupe LISI est resté soutenu. Les moyens que nous mettons à la disposition de nos chercheurs sont à la hauteur de nos ambitions. Sur l'ensemble des divisions, l'automobile, l'aéronautique et le médical, les équipes développement du Groupe LISI travaillent à la fois sur l'amont, la recherche sur les matériaux et les traitements, et sur l'aval, à savoir la conception et le développement même de nos solutions de fixation.

— Des outils performants d'échanges de la connaissance

LISI investit également dans les outils de la connaissance et d'échanges d'information. LISI AUTOMOTIVE a ainsi déployé dès 2005 le système de gestion du développement technique intégré de Siemens Teamcenter (PLM), associé à NX (CAO). Ce système met en réseau 350 utilisateurs de la filière commerciale, conception produits et industrialisation, répartis sur 10 usines et autant d'implantations commerciales. Utilisé dans 4 pays, il couvre aujourd'hui 80 % du périmètre de LISI AUTOMOTIVE en Europe. Il permet de partager des dossiers techniques entre des sites distants tout en apportant la rigueur qu'exigent nos clients dans le respect des procédures de développement et de la gestion des modifications.

Dans le cadre de nos projets de recherche, des ressources importantes ont par ailleurs été consacrées par la division LISI AUTOMOTIVE à l'étude du comportement à chaud des aciers et à la relaxation des assemblages.

Notre capacité à approfondir nos connaissances sur les limites technologiques des matériaux et à affiner la précision de nos mesures ouvre des champs d'application multiples et constitue un véritable avantage concurrentiel pour le groupe



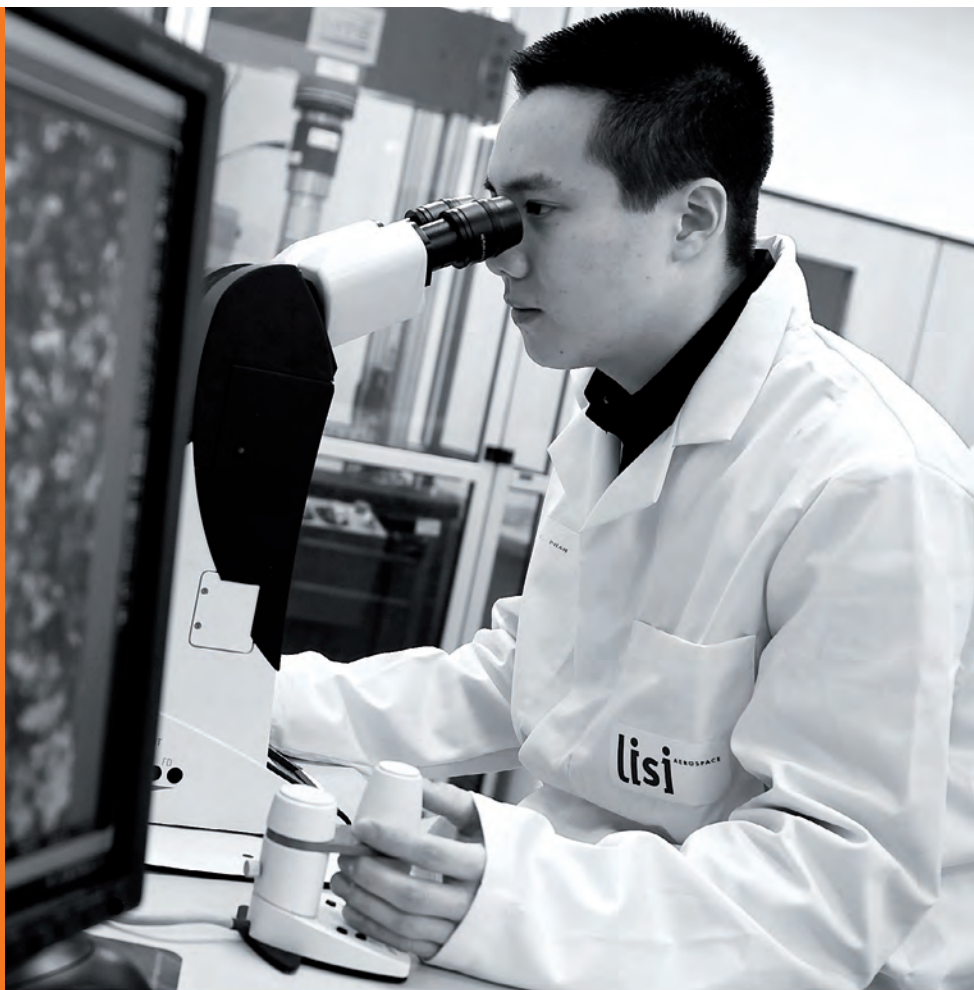
© photlook - Fotolia.com

L'enjeu de la conduction

Une structure carbone est 17 fois moins conductrice qu'une structure métallique. Lors d'un impact de foudre, nos fixations STL favorisent la conduction et contribuent à la protection de l'appareil en cas de choc électrique.

Un laboratoire central Matériaux et Traitements

L'activité de LISI AUTOMOTIVE est fondée sur la production de composants mécaniques. L'approfondissement de notre connaissance des matériaux et de leurs traitements constitue un avantage concurrentiel majeur. Dans cette perspective, LISI AUTOMOTIVE a renforcé son équipe d'experts, particulièrement de métallurgistes, et a investi 400 000 € dans la création d'un laboratoire central Matériaux et Traitements dédié à la recherche et au développement de nouveaux procédés de mise en œuvre et de préparation. Ce centre de recherche à forte valeur ajoutée dispose de tous les moyens de caractérisation des matériaux métalliques, et aussi d'analyse des lubrifiants et des traitements de surface. L'équipe recherche est constituée de 3 pôles étroitement liés : essais fonctionnels et mécaniques, simulation numérique, matériaux et traitements. Elle travaille en liaison avec les laboratoires et les experts des sites de développement et de production, dont la mise en réseau est une priorité pour 2011.



Améliorer la préparation amont avec les sidérurgistes



LISI AUTOMOTIVE est engagé jusqu'à la fin de l'année 2011 dans un grand projet de recherche structurant destiné à préparer et accompagner les investissements industriels de l'unité de Préparation Matière de Grandvillars. Ce projet doit nous permettre de passer en revue et de définir l'ensemble des spécifications techniques des aciers tréfilés, conjointement avec nos fournisseurs sidérurgistes. Plusieurs études techniques et scientifiques ont été réalisées pour optimiser les cycles de recuit, maîtriser sa décarburation, adapter son revêtement de surface aux différents besoins des usines utilisatrices. Une mini-chaîne de traitement de surface a été réalisée, afin de mener à bien deux plans d'expérience sur le procédé de phosphatation de l'acier. Les premiers résultats ont été mesurés par les usines clientes dès 2010, avec une réduction très significative des incidents qualité et des surcoûts liés à la matière.

Les connaissances acquises dans ce domaine nous permettent aujourd'hui de préconiser les nuances de matériaux à utiliser dans les assemblages travaillant à chaud, essentiellement dans la ligne d'échappement des moteurs où les températures peuvent être extrêmement élevées. Nos chercheurs travaillent actuellement à la spécification des résultats par type de produits (vis, goujons, écrous), pour ensuite modéliser la relaxation des assemblages travaillant à chaud.

De la même manière, le projet IZAC (Innovative Zinc Alloyed Coating), financé et lancé en 2010, doit permettre de développer un nouveau système de protection anti-corrosion des pièces de fixation, en substitution du mélange zinc-nickel. Ce nouveau revêtement électrolytique doit éviter tous les composants chimiques pointés par les directives REACH et améliorer l'ergonomie de montage chez les clients. Ce programme de recherche et d'étude a été labellisé par le Pôle Véhicule du Futur d'Alsace Franche-Comté. Le projet IZAC intègre des équipes de chercheurs universitaires, des spécialistes de la formulation, de l'application des revêtements, des fabricants de fixations et des constructeurs automobiles. Il sera réalisé par 3 doctorants et 2 ingénieurs à plein temps, sur une durée de 3 ans et sera suivi d'une phase d'industrialisation.

— Anticiper les besoins de nos grands clients

Malgré la crise et le recul de l'activité sur le secteur aéronautique, l'effort de recherche a été maintenu chez LISI AEROSPACE. L'intégration des besoins de nos clients, le plus en amont possible et dans tous les cas dès les premières démarches de R&D, permet d'accélérer les temps de développement et de répondre de façon très précise aux cahiers des charges qui nous sont soumis. LISI AEROSPACE, comme l'ensemble des divisions du groupe, a construit l'ensemble de son organisation autour de ce principe. Ses équipes de techniciens et de chercheurs ont été renforcées en 2010 et 2011. Une équipe « Prospection & Développement » a ainsi été créée sur le site de Villefranche de Rouergue. Aux Etats-Unis, notre structure de développement a également été consolidée avec la mise en place d'un centre de recherche corporate et d'un laboratoire R&D dédié sur le site de Torrance. Les équipes et les méthodologies d'industrialisation ont été renforcées. L'expérience acquise sur les développements les plus récents nous a par exemple permis de valider et de tester nos méthodes de développement, de les affiner, et de les déployer progressivement dans l'ensemble de nos usines.

— S'adapter aux structures composites

Conçu pour l'assemblage des structures en composite soumises au foudroiement, le STL® (SLEEVE TAPER HI-LITE™) est une fixation adaptée aux applications critiques, autant en termes de tenue mécanique que de fiabilité et d'ergonomie lors de l'installation sur les lignes d'assemblage de nos clients.

Ecrous flottants rivetés
avec cages en titane



40 %

DE GAIN DE POIDS POUR NOS ÉCROUS FLOTTANTS EN TITANE

Grâce aux développements effectués sur les procédés de pliage et de mise en œuvre du titane, l'utilisation de ce matériau a été rendue possible sur notre gamme d'écrous flottants rivetés. La réduction de poids atteint 40 % de la masse unitaire de chaque fixation.

La solution ASTER™, pour optimiser l'installation des fixations filetées

LISI AEROSPACE travaillait sur cette problématique depuis des années : optimiser le coût de fabrication de ce type de fixation en grande série sans en modifier les performances. Nos ingénieurs sont parvenus à résoudre l'équation en utilisant de puissants moyens de simulations numériques et en réalisant plusieurs campagnes d'essais sur des prototypes puis en conditions industrielles.

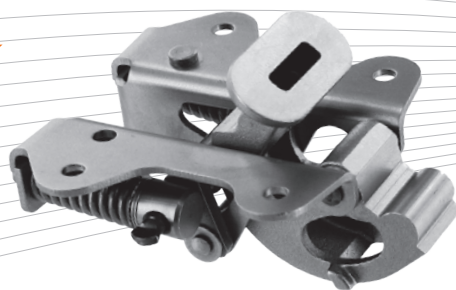
La nouvelle empreinte ASTER™ constitue une innovation majeure pour les clients de LISI AEROSPACE. Elle réduit sensiblement le coût de mise en œuvre des fixations filetées du type HI-LOK™ et HI-LITE™, lorsqu'elles sont installées de façon unilatérale. ASTER™ fiabilise l'installation sans impacter les performances de la fixation. LISI AEROSPACE met cette innovation à la disposition du marché pour l'intégration sur tous systèmes filetés. La division en assure le support (pour sa définition), le contrôle de la qualité et le suivi par l'intermédiaire de nos licenciés. La technologie ASTER™ a par ailleurs été déployée en parallèle sur les outillages d'assemblage. Ces derniers sont d'ores et déjà disponibles chez plusieurs de nos licenciés en outillage de pose.



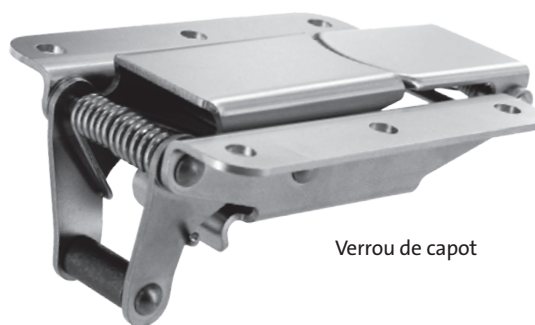
Système ASTER™ sur fixations
et interfaces outillages

Nos nouveaux verrous qualifiés

L'année 2010 a été marquée par l'extension de la gamme de nos verrous pour hélicoptères, à travers le développement et la qualification de nouvelles références chez nos clients. Les verrous de capot moteur du nouvel EC175 d'Eurocopter sont désormais industrialisés, ainsi que les verrous de trappe de la gamme Phenom 100 et 300 d'Embraer. Ces applications ont permis à LISI AEROSPACE d'accompagner ses clients durant toute la phase de développement de leurs appareils, en adaptant les concepts aux exigences des spécifications et en innovant sur des problématiques spécifiques.



Verrou de tension



Verrou de capot

La validation technique du système (la fixation et son outillage d'installation), obtenue en 2010, a permis la mise en production dès cette année. Les perspectives pour cette nouvelle famille de produits sont extrêmement prometteuses pour les usines du groupe. Fin 2010, la première application, programmée sur l'A350XWB, représente à elle seule plus de 50 000 pièces produites, réparties sur environ 400 références.

L'apport de ces innovations à l'ensemble des gammes historiques de LISI AEROSPACE permet à nos clients de répondre aux nouvelles contraintes liées à l'utilisation massive des matériaux composites, aux impératifs d'optimisation des coûts ou aux réponses qu'ils doivent apporter face à la pression environnementale, tout en continuant à utiliser des systèmes de fixations fiables et éprouvés. L'intégration du système ASTER™ - spécialement conçu pour optimiser l'assemblage des fixations de type HI-LITE™ et HI-LOK™ dans des configurations complexes (lire l'encadré ci contre) -, les revêtements sans chromate HI-KOTE™ NC, font parties de cette démarche globale. Il en est de même pour les améliorations que nous apportons à nos systèmes HI-LOK™ et HI-LITE™, devenus des références incontournables pour l'assemblage des structures composites de nouvelle génération et des architectures métalliques plus classiques.

— Des systèmes d'assemblage automatique pour LISI COSMETICS

Les systèmes et les procédés d'assemblage ont récemment franchi des paliers d'évolution significatifs.

C'est particulièrement vrai dans le secteur des parfums et des cosmétiques, où le contenant revêt une importance toute particulière. Les réponses de LISI COSMETICS, qui disposaient de machines lourdes et coûteuses, pilotées par des automates programmables, ne pouvaient jusqu'à présent être mis en œuvre que pour les produits de très grandes séries ou pour des familles de produits suffisamment homogènes. Le pôle recherche de LISI COSMETICS vient d'ouvrir une nouvelle ère dans l'univers de l'assemblage avec la mise en service dans ses unités de machines de 3^{ème} génération dites « nouveau concept », conçues et réalisées en interne par ses équipes d'ingénieurs. Ces machines sont modulaires et flexibles : leur changement d'affectation prend moins d'une heure. Elles sont « autonomes » et gèrent seules l'alimentation en composants. Chaque module est enfin équipé d'un poste de contrôle qui vérifie lui-même le bon déroulement des opérations d'assemblage. Une première machine est aujourd'hui opérationnelle. Une seconde est en cours de construction et nos équipes travaillent pour adapter ce « nouveau concept » à l'ensemble de nos machines de 2^{ème} génération.



RESSOURCES HUMAINES

Intégrer et former pour développer les compétences

Les efforts d'adaptation entrepris en 2009 avaient concerné, à des degrés divers, l'ensemble des métiers de LISI. Ils ont entraîné une amélioration de nos performances et nous permettent aujourd'hui de profiter de la croissance revenue. Portés par la relance mondiale des cycles haussiers dans l'automobile et l'aéronautique, nos métiers bénéficient en effet à plein des organisations mises en place pour développer nos savoir-faire et renforcer nos compétences.



+ 604

COLLABORATEURS

Ce sont les effectifs que nous avons intégrés à nos équipes à la suite des acquisitions réalisées en 2010.

2,4 M€

Le budget formation 2010 a été aussi soutenu qu'en 2009 (2,2 M€).

Les efforts récents du Groupe LISI en matière de gestion des ressources humaines ont porté sur l'intégration des équipes d'Acument, dans le secteur automobile, et de Stryker, dans le médical, suite au rachat par LISI en 2010. Au total, 604 collaborateurs sont ainsi venus grossir les effectifs de LISI dans le cadre de ces acquisitions. En 2010, et compte tenu de ce nouveau périmètre, l'effectif total du Groupe LISI atteint 7 101 personnes, en hausse de 8 % par rapport à 2009.

Pour anticiper sur la reprise et accompagner le développement du Groupe, les efforts de formation ont été renforcés dès 2009. Le budget qui lui est consacré a été renouvelé en 2010 (2,4 M€) afin de maintenir et de concentrer encore nos efforts sur l'amélioration de nos savoir-faire et compétences.

— Une université de formation pour LISI AEROSPACE

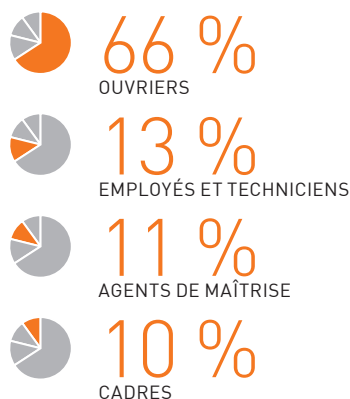
LISI AEROSPACE a mis en place une Université de formation. Baptisée LKI, pour LISI AEROSPACE KNOWLEDGE INSTITUTE, cette structure interne globale de formation comprend 3 parcours différenciés. Elle poursuit un triple objectif : favoriser l'intégration des cadres nouvellement embauchés, d'une part, développer les

compétences internes d'autre part, et enfin renforcer les savoir-faire en matière de management.

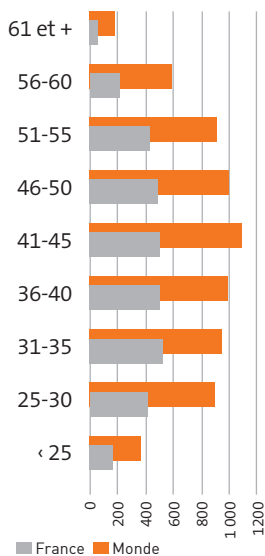
LKI a permis de définir un certain nombre de principes. Les nouveaux cadres sont accompagnés d'un parrain dès leur arrivée afin d'être rapidement familiarisé avec les procédures, les pratiques, et l'organisation du groupe. Ce cycle d'intégration et de formation, réalisé au cours de plusieurs séminaires - intégration internationale, immersion en usine, fondamentaux de l'entreprise (marché aéronautique, produits, éthique, processus qualité) - apporte au groupe une culture forte et unifiée.

L'amélioration et le développement de nos compétences passe par la mise en place de modules de formation courts, proposés à tous ceux qui souhaitent développer leurs acquis au sein de l'entreprise. De façon transversale, ils pourront par exemple appréhender les enjeux liés à la gestion de projets internationaux dans un environnement multiculturel, à la communication, à la gestion du stress ou encore à la gestion et à la prévention des conflits grâce à des méthodes qui permettent de mieux les comprendre.

Sur leur propre métier, enfin, les candidats à la formation pourront acquérir des connaissances complémentaires dans des domaines très techniques tels que l'amélioration continue (Lean/Six Sigma), la maîtrise de la qualité (8D, SPC, Gage R&R,...) ou la négociation commerciale.



RÉPARTITION DES EFFECTIFS PAR CATÉGORIE



RÉPARTITION DES EFFECTIFS PAR TRANCHE D'ÂGE

7 101 COLLABORATEURS

Effectifs inscrits par division	2010	2009	Ecart N/N-1	
LISI AEROSPACE	2 988	3 101	-4 %	-113
LISI MEDICAL	483	232	108 %	251
LISI AUTOMOTIVE	3 200	2 821	13 %	379
LISI COSMETICS	417	429	-3 %	-12
LISI Holding	13	13	0 %	0
Total Groupe	7 101	6 596	8 %	505
Intérimaires inscrits	425	100		325

— Des modules de formation adaptés aux attentes

Les modules de formation en management doivent permettre de répondre au mieux aux besoins des cadres. Un parcours de cycles longs, adaptés aux profils et aux attentes des personnels a été conçu spécialement. Il se déroule en trois étapes : « Takeoff », pour poser les bases managériales de la pratique quotidienne de l'encadrant. « Expand » renforce les compétences de gestion des managers expérimentés afin qu'ils puissent s'affirmer dans leur rôle et se développer. « Altitude », enfin, a été développé spécifiquement pour le management de haut niveau qui évolue dans un environnement international complexe.

Nouvel outil à la disposition des managers, LISI AEROSPACE KNOWLEDGE INSTITUTE constitue un levier de motivation et de fidélisation efficace qui permet d'attirer les nouveaux talents et de construire le futur ensemble.

— Un plan de « Convergence » pour renforcer l'appartenance

L'année 2010 a également été celle de la mise en place du plan de convergence LISI AUTOMOTIVE. Son principal objectif : renforcer l'identité de la société auprès de tous les salariés du groupe et

améliorer la performance en rassemblant les équipes derrière un même objectif. Neuf domaines de « Convergence » opérationnels (Achats, Qualité, Productivité, HSE, RH...) ont été identifiés et retenus par plus d'une centaine de cadres de LISI AUTOMOTIVE. Des outils de pilotage et un Steering Committee mensuel ont permis de s'assurer de la bonne exécution des programmes et de la réalisation des objectifs : à la fin de l'année 2010, la quasi-totalité des unités de gestion (usines, Directions supports et Directions de Business Group) avait atteint le niveau minimum obligatoire (Mandatory) de performance.

— Accompagner les salariés en difficulté

Pour accompagner les salariés dans leurs difficultés personnelles, réduire le taux d'accident du travail et abaisser le niveau d'absentéisme, LISI a mis en place en 2010 un dispositif d'aide aux salariés en difficulté. Cette prestation est réalisée par un prestataire extérieur, doté de l'expertise nécessaire pour faire face à ce type de problèmes. Son réseau, constitué de près de 1 200 psychologues répartis dans toute la France, lui permet d'établir un suivi personnalisé des collaborateurs pris en charge. A ce titre, LISI AEROSPACE a reçu le Trophée PERSONNANCE 2010 parmi un panel de grandes entreprises. Cette distinction, décernée par un jury de



Soutenir l'emploi des séniors

Signés en toute fin d'année 2009, les accords en faveur de l'emploi des séniors ont permis de déployer des plans d'actions ciblés afin d'améliorer les conditions de travail et d'aménager certains postes spécifiques pour réduire la pénibilité. Des bilans de compétences ont également été proposés aux salariés de plus de 45 ans qui en ont fait la demande. Ces accords ont par ailleurs permis d'établir des « passeport-formation » pour faciliter la mobilité professionnelle. À ce titre, LISI AEROSPACE a décidé d'allouer, aux salariés qui souhaitent utiliser leur DIF (Droit Individuel à la Formation) pour ce type de formation, un abondement qui peut représenter jusqu'à 20 % du temps nécessaire.

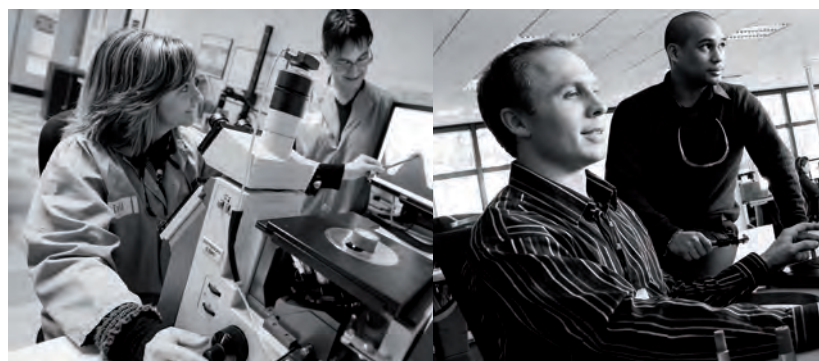
Enfin, ce plan des séniors doit faciliter la transmission des savoirs et aménager les fins de carrière. Dans cet objectif, LISI AEROSPACE propose à tout salarié âgé de 58 ans et disposant d'une ancienneté d'au moins 10 ans, de bénéficier d'une réduction d'horaire pouvant aller jusqu'à 20 % maximum, tout en conservant 100 % de ses cotisations retraites.

professionnels des ressources humaines, récompense l'entreprise ayant mis en place l'initiative la plus innovante au travers de ce dispositif d'aide personnalisé.

L'ensemble de ces dispositifs de soutien et de formation à l'excellence doit permettre au Groupe LISI de profiter au mieux de la reprise qui soutient aujourd'hui l'ensemble de ses activités.

— L'engagement mondial Global Compact

Dans le cadre de l'engagement mondial Global Compact, LISI AUTOMOTIVE a mis en place un ensemble de procédures internes visant à mettre en œuvre ses engagements en matière de responsabilité sociale et de droit du travail. L'engagement n°3 du pacte invite les entreprises « à respecter la liberté d'association et à reconnaître le droit de négociation collective ». L'engagement n°4 prévoit « l'élimination de toute forme de travail forcé ou obligatoire ». L'engagement n°6, enfin, demande « l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession ». Dans cet esprit, LISI AUTOMOTIVE a mis en place une politique spécifique en matière de formation professionnelle, qui facilite notamment la mobilité interne par le biais d'une bourse à l'emploi dans le groupe, de système adapté de gestion des carrières, notamment pour les personnels de plus de 55 ans.



Harmoniser les régimes sociaux

Le Groupe LISI a choisi de permettre à la totalité de ses salariés français d'accéder aux mêmes types de soins, sans distinction de fonction ou de division. Dans cet objectif, les régimes en place ont été harmonisés afin de proposer à chaque collaborateur un unique régime de base, minimal et obligatoire à tous, auquel s'ajoute des régimes complémentaires « à la carte », dont les tarifs sont différenciés selon le niveau de garanties offertes, et personnalisables selon les besoins en matière de couverture santé exprimés par les salariés et leur famille.



RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

Une aventure mondiale, une culture responsable

La mesure de l'impact environnemental et social des activités industrielles d'une entreprise constitue aujourd'hui un indicateur aussi efficient que les performances économique et financière. Depuis plusieurs années déjà, le Groupe LISI s'est engagé dans une démarche visant à optimiser cet impact. Les outils de mesure ont été mis en place et les marges de progrès identifiées. Les plans d'action sont désormais lancés.



NOS OBJECTIFS

- > Obtenir la certification ISO 14001 pour tous les sites LISI
- > Atteindre un taux de fréquence des accidents avec arrêt inférieur à 10
- > Optimiser l'impact environnemental de nos sites

NOS RESULTATS

92 %

C'est la part des unités de production LISI certifiées ISO 14001 à fin décembre 2010

- 3 %

C'est la diminution de notre consommation d'eau à périmètre constant

- 14 %

C'est la quantité de produits dangereux stockés qui ont été éliminés sur les sites de production du Groupe

+ 6 %

C'est la progression de la part des déchets valorisés entre 2009 et 2010

L'Hygiène, la Sécurité et l'Environnement figurent parmi les priorités du Groupe. Depuis plusieurs années, le Groupe LISI s'est engagé dans une démarche visant à garantir des conditions de travail saines et sûres à tous ses employés mais aussi à ses prestataires. En 2009, cet engagement s'est également traduit par la volonté d'améliorer les programmes de mesure de l'impact des activités du Groupe sur l'environnement. Ils sont aujourd'hui opérationnels.

Les efforts de 2009 et 2010 ont tout d'abord porté sur le déploiement de la certification ISO 14001, qui intègre l'ensemble des contraintes liées au management des responsabilités sociales et environnementales. L'objectif que nous nous étions fixé – certifier l'ensemble de nos sites dans le monde – a été pratiquement atteint. Au 31 décembre 2010, 92 % des unités de production de LISI étaient certifiées, soit 34 sites au total, y compris ceux de LISI COSMETICS. Seuls les sites de Shanghai (LISI AUTOMOTIVE), de Neyron - dans l'Ain, en France-, et d'Escondido, en Californie (LISI MEDICAL) ne sont pas encore entrés dans le périmètre des sites certifiés. Ils le seront au 31 décembre 2011. Cet objectif n'aurait pu être atteint sans la participation ni l'implication de l'ensemble des salariés des sites concernés. Il permet non seulement au Groupe de s'impliquer plus avant dans les problématiques HSE, mais aussi et surtout de disposer d'un périmètre de mesure stable et objectif pour le calcul de son impact environnemental.

— Un bilan carbone de l'ensemble de nos activités

Afin de mieux coordonner et gérer l'emprise de ses activités sur l'environnement, le Groupe LISI va établir le bilan carbone de l'ensemble de ses sites industriels d'ici à la fin de l'année 2012. Cette démarche se déroulera en trois grandes étapes. La première doit tout d'abord permettre de définir clairement le périmètre de déploiement de ce bilan carbone. La seconde portera sur la collecte des données, afin de réunir le maximum d'informations nécessaires à son établissement. Il faudra enfin les analyser et les exploiter afin de définir et de calculer l'ensemble des potentialités de réduction des émissions de gaz à effet de serre. En fonction des résultats de ces trois premières étapes, LISI définira ensuite les meilleures voies de réduction de son empreinte carbone.

— Mesurer nos marges de progrès

Pour la 3^{ème} année consécutive, le Groupe LISI consolide les informations en provenance de ses sites industriels. Ces données permettent de quantifier l'impact environnemental et le niveau de sécurité du Groupe selon les indicateurs définis en 2008. La certification ISO 14001 a permis de structurer et d'harmoniser les efforts entrepris en matière d'environnement. Les premiers résultats ont d'ores et déjà été enregistrés. Suite aux actions de suivi des consommations d'eau menées sur les sites de production, celle-ci a diminué de 3 % à périmètre constant en 2010. La part des déchets valorisés, a, quant à elle, progressé de 6 % sur la



Consommations d'Eau

2010

2009

Consommation d'Eau	530 231 m³	373 197 m³
Consommation d'Eau en provenance d'un réseau de distribution	288 810 m³	238 808 m³
Consommation d'Eau en provenance direct du milieu naturel	241 421 m³	134 389 m³



Consommation d'Energie

2010

2009

Consommation d'Electricité	171 601 MWh	137 895 MWh
Consommation de Gaz Naturel	111 041 MWh	96 647 MWh
Consommation de GPL (Gaz de Pétrole Liquéfié)	4 556 MWh	4 265 MWh
Consommation de Fuel Domestique	612 m³	802 m³

même période. Un travail important a également été réalisé sur le recensement des produits dangereux stockés sur les sites de production. En un an, leur nombre a été réduit de 14 % dans l'ensemble de nos usines. Enfin, le nombre d'heures de formation délivrées par employé autour des thèmes de l'hygiène, de la sécurité et de l'environnement (HSE) a progressé de 4 % en 2010.

Ces indicateurs ont par ailleurs permis de quantifier précisément les domaines et les secteurs sur lesquels il était possible d'améliorer nos performances en matière environnementale. C'est le cas par exemple de notre consommation d'électricité. Directement liée à la reprise de nos activités industrielles, celle-ci a augmenté de 6 % à périmètre constant en 2010. Cette mesure incite aujourd'hui le Groupe LISI à mettre en place rapidement la mesure de l'empreinte carbone de l'ensemble de ses activités afin de définir les pistes de progrès et améliorer les performances du Groupe.

Le taux d'accidentologie avec ou sans arrêt de travail (TF0 et TF1) s'est, lui aussi, dégradé. Ce mauvais résultat, dont LISI ne se satisfait pas, ne peut qu'inciter le Groupe à mener les efforts de formation nécessaires pour modifier les comportements accidentogènes.

— Protéger nos salariés et réduire l'accidentologie

Le Groupe LISI s'est engagé depuis plusieurs années dans une démarche visant à garantir des conditions de travail saines et sûres à tous ses employés mais aussi à ses prestataires. Les résultats obtenus à fin 2010 ne sont pas à la hauteur des ambitions du Groupe. En effet, l'accidentologie, en baisse régulière depuis 2008, semble avoir atteint un seuil avec un taux de fréquence des accidents avec arrêt oscillant entre 11 et 12.

Dans les prochaines années, le Groupe LISI souhaite faire de la sécurité au travail un objectif prioritaire et veut désormais se pencher sur les causes comportementales qui sont à l'origine de ces accidents. La voie retenue par le Groupe pour améliorer la perception du risque est une démarche d'entraînement et de formation comportementale destinée à tous les salariés des sites de production. L'objectif est de rendre chaque collaborateur acteur de sa propre sécurité.

Tous les niveaux hiérarchiques (de la Direction aux opérateurs) du Groupe seront fédérés autour d'une valeur commune : la sécurité au travail. Il s'agit aussi de réaffirmer la priorité du Groupe LISI en matière de protection. Les accidents de travail ne sont plus supportables. L'ensemble de nos employés doit pouvoir travailler à 100 % en sécurité, sans exception et en toute circonstance.

Formation HSE

	2010	2009
Nombre d'heures réalisées de Formation HSE du personnel	32 221 h	28 386 h

Accidents du Travail

	2010	2009
Taux de Fréquence des Accidents du Travail avec Arrêt (TF0) ^(a)	12,0	11,1
Taux de Fréquence des Accidents du Travail avec et sans Arrêt (TF1) ^(a)	20,7	19,3
Taux de Gravité des Accidents du Travail (TG0) ^(b)	0,44	0,31
Nombre de Maladies Professionnelles Déclarées	22	7

(a) : les taux de fréquence TF0 et TF1 indiquent le nombre d'accidents du travail pour 1 000 000 heures travaillées

(b) : le taux de gravité TG0 indique le nombre de jours perdus pour 1 000 heures travaillées

— Renforcer la coopération avec nos assureurs

La mise en cohérence de la relation avec les assureurs et la classification des risques a permis de structurer la démarche de prévention du Groupe. Toutes les recommandations assureurs ont été 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 audient chaque année un certain nombre de sites, tant sur le plan des dommages aux biens que sur les risques environnementaux, et présentent leurs recommandations qui alimentent le plan d'action. Depuis 2002, tous les sites significatifs ont été audités. Cette démarche de progrès continue améliore notre politique de prévention et permet l'optimisation des primes d'assurance.

— La synthèse des plans d'action

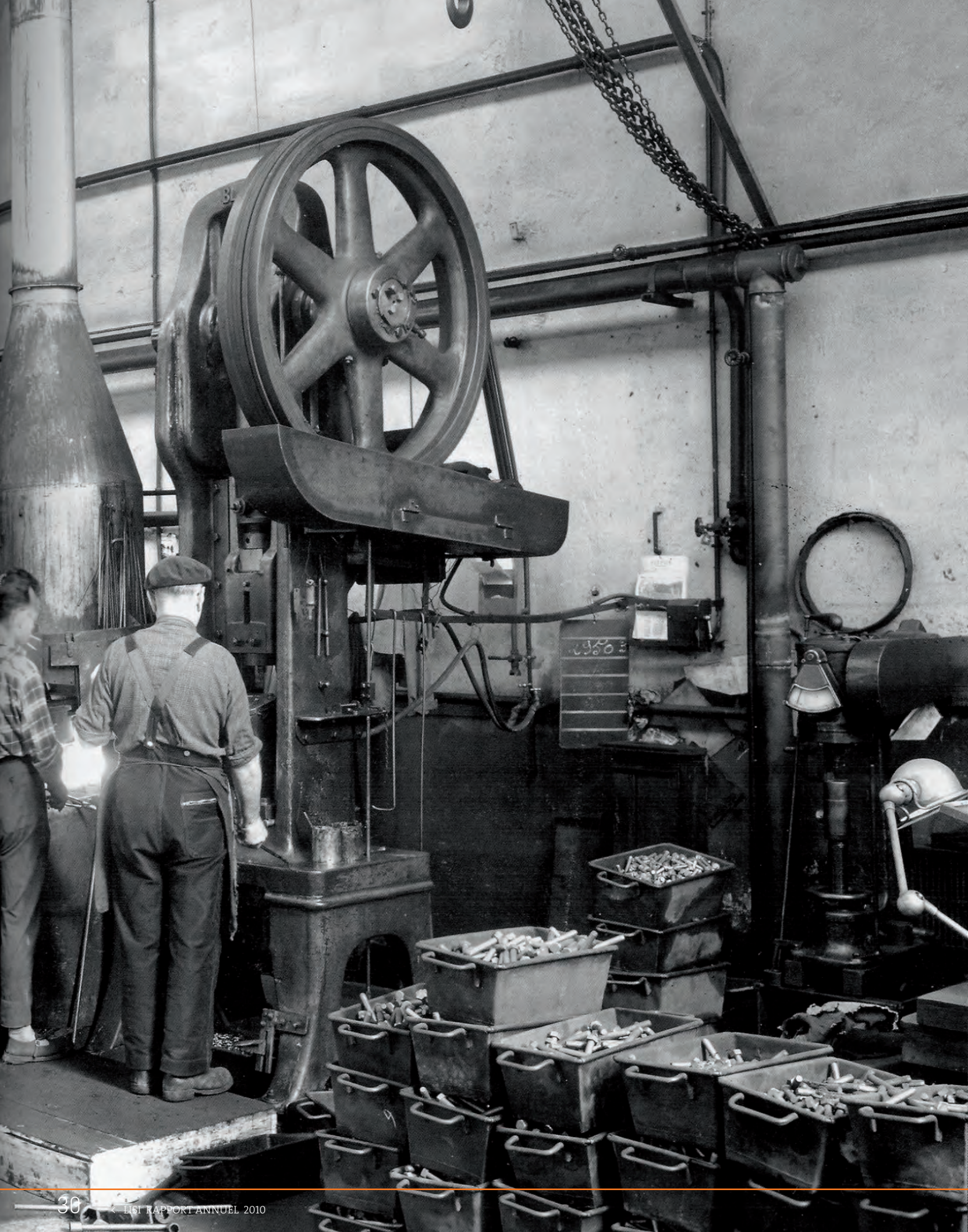
Les plans d'action sécurité/environnement/prévention arrêtés au sein du Groupe permettent de faire la synthèse entre l'identification des risques d'un côté, la démarche de prévention de l'autre, et enfin la préservation des actifs et le contrôle des opérations au sein du Groupe. L'ensemble est animé par la société de tête du Groupe LISI à la fois dans les domaines HSE, du contrôle interne et de la trésorerie.

Cartographie des risques (référentiel COSO)

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

— L'engagement dans Global Compact

Dans le cadre des exigences de la responsabilité sociale et environnementale, LISI AUTOMOTIVE s'engage à réduire l'impact de ses activités sur l'environnement et à garantir des conditions de travail saines et sûres à tous ses employés mais aussi à ses prestataires, dans le cadre du pacte mondial Global Compact. L'engagement n° 7 précise que « les entreprises sont invitées à appliquer l'approche de précaution face aux problèmes touchant l'environnement ». L'engagement n°8 du pacte prévoit d'entreprendre « des initiatives tendant à promouvoir une plus grande responsabilité en matière d'environnement ». L'engagement n°9, enfin, favorise « la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement ». Pour s'y conformer, LISI AUTOMOTIVE a mis en place trois mesures spécifiques : standardisation des pratiques et définition des indicateurs, gestion des risques organisée autour du référentiel COSO, et mise en œuvre de plans d'action sécurité environnement.



1777→2010

Adaptation et croissance, Deux siècles d'histoire industrielle

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

Des racines solides pour écrire l'avenir.



1777

Création par Frédéric JAPY d'une fabrique de mouvements d'horlogerie à Beaucourt près de Montbéliard.

1796

Fondation à Morvillars dans la région de Belfort de la manufacture MIGEON & DOMINE qui deviendra la société VIELLARD MIGEON & Compagnie (VMC).

1806

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

1899

Création à Delle (Territoire de Belfort), par la famille DUBAIL-KOHLER, de la Société Industrielle de Delle qui se spécialise rapidement dans la fabrication de visserie par décolletage.

1968

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

1977

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

1989

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

1 GFD : Générale de Forgeage et Décolletage

HISTORIQUE

1990 / 2000

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

2002

Pour mieux s'identifier à ses métiers, GFI Industries devient LISI, acronyme de Link Solutions for Industry ; ses trois divisions reprennent chacune ce nom en y ajoutant son secteur d'activité principal : LISI AEROSPACE, LISI AUTOMOTIVE et LISI COSMETICS.

Poursuite de la stratégie de recentrage sur le Core Business :

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

2004

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

2005

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

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

Cession de la société Gradel (LISI AUTOMOTIVE).

2007

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

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

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

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

2008

LISI AUTOMOTIVE accroit sa présence en Chine et

LISI AEROSPACE en Inde avec la création d'un deuxième site de production à Shanghai dédié à la fabrication de fixations vissées pour l'automobile et à Bangalore pour l'aéronautique.

2009

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



2010

Le Groupe renoue avec la croissance externe en menant 2 acquisitions importantes :

- **Reprise de deux sites français** du groupe américain Acument Global Technologies, spécialisés dans la fabrication de fixations pour l'industrie automobile.
- **Rachat d'un site de production de prothèses de hanches** au groupe américain Stryker Corporation, l'un des premiers fournisseurs mondiaux de technologies médicales. L'accord est assorti d'un contrat de fournitures sur 5 ans.





© Airbus S.A.S. 2010 - Computer rendering by Fixion - GWIND



© Mixage - Fotolia.com



© Boeing

L'ACTUALITÉ DU GROUPE

LISI 2010

LISI AEROSPACE P 36

LISI AUTOMOTIVE P 44

LISI MEDICAL P 52

LISI COSMETICS P 58



LISI AEROSPACE

Le rebond après la crise

— Après un début d'année fortement marqué par la crise, le dernier semestre 2010 a montré de très encourageants signes de reprise, même s'ils sont restés essentiellement concentrés sur la zone européenne. La zone nord-américaine, relativement atone, pourrait redémarrer également. Tous les sites de LISI AEROSPACE sont d'ores et déjà positionnés pour profiter de ce regain.

Chiffres clés

Chiffre d'affaires en M€

2009 330,8

2010 281,2

281,2 M€ de C.A.

17,6 M€ d'investissements

2 988 collaborateurs

11 sites de production dans 8 pays



© Airbus S.A.S. 2010 - Computer rendering by Fixion - CWN/NSD



Les principaux clients de LISI AEROSPACE ont vécu une année très contrastée. Si Airbus et Boeing ont su rebondir et progresser, les avionneurs régionaux et les fabricants de Business Jet ont continué de leur côté à souffrir durant toute cette année 2010. Les acteurs de la supply-chain sont donc restés prudents. Ils ont pour la plupart préféré attendre 2011 pour suivre les augmentations de cadences annoncées par Airbus et Boeing. La distribution a poursuivi sa concentration, ce qui a eu un effet non négligeable sur le marché américain de la fixation.

L'activité de LISI AEROSPACE est restée essentiellement liée au développement des nouveaux programmes et aux derniers ajustements de la crise sur le continent nord-américain. Compte tenu de ces éléments, l'exercice 2010 s'est conclu par une nouvelle contraction du chiffre d'affaires de LISI AEROSPACE de près de 15 %, passant de 330,8 M€ en 2009 à 281,2 M€. En ligne avec la stratégie arrêtée au niveau du Groupe, le pilotage de l'activité s'est à nouveau centré sur la gestion par le cash.

— Le marché européen en hausse

Dès 2010, le marché européen enregistrait des signaux de reprise assez nets, avec des niveaux de prises de commandes en hausse d'environ + 10 %. Avec 574 avions commandés, Airbus a finalement atteint un niveau 2010 bien meilleur que les prévisions annoncées en début d'année, qui faisaient état de 300 appareils. Les monocouloirs (72 %) représentent une part importante du

carnet d'Airbus, avec notamment une commande de 150 A320NEO qui lance définitivement le programme de modernisation de cette famille d'appareils. L'A380 a également connu une bonne année, puisqu'il enregistre 32 commandes fermes sans aucune annulation, signe de la réussite de ce programme. Autre chiffre positif : 63 commandes d'A350 viennent encore renforcer ce nouveau programme d'avion en composite. En termes de ventes, Airbus a livré 510 appareils en 2010 signant là un 9^{ème} record consécutif. La famille des A320 a connu une année faste avec 401 livraisons. L'année aurait été parfaite si Airbus n'avait pas échoué dans son objectif de livrer 20 A380 (18 finalement livrés).

— Les sites européens de LISI AEROSPACE prêts pour la reprise

Les travaux de développement pour l'A350, ainsi que ceux liés au processus de qualification Boeing ont permis d'amortir la baisse d'activité sur le premier semestre. Les mesures de chômage partiel, de réduction des achats d'outillage et de consommables en début d'année, en ligne avec les mesures déjà prises en 2009, ont accéléré l'ajustement des charges au niveau de l'activité. Plus globalement, la division est parvenue à maintenir une politique prudente sur ses choix d'investissement, en se focalisant sur les projets de maintien de capacité et de préservation de ressources industrielles ; tout en travaillant sur des projets de développements qui ont vu le jour au second semestre. Le développement de ces nouveaux produits et l'important travail mené pour la qualification Boeing des sites

Perspectives 2011 : prudence et optimisme mesuré

Les deux grands constructeurs Boeing et Airbus ont en effet annoncé des augmentations de cadence pour 2011, ce qui devrait remobiliser l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Airbus a ouvert la voie en portant la production mensuelle d'A320 de 34 à 36 depuis décembre 2010, puis à 38 à compter d'août 2011, avant d'atteindre 40 appareils à partir de février 2012. Airbus étudie par ailleurs un scénario pour monter à 44 avions assemblés par mois. La production d'A380 devrait passer de 18 en 2010 à plus de 20 appareils pour l'ensemble de l'année 2011, avant d'atteindre son rythme de croisière, fixé à 36 avions par an en 2013. Boeing a également prévu d'augmenter la cadence mensuelle des B777, des monocouloirs B737 et enfin des B767, qui passera de 1 à 2 exemplaires par mois mi-2011.

Sans pouvoir prétendre interpréter les signes des marchés de manière infaillible, les indicateurs avancés tels que la croissance mondiale, l'évolution du trafic aérien, et plus concrètement

aujourd'hui l'évolution du carnet de commandes laissent présager d'une reprise, certes lente, mais réelle.

Les carnets des constructeurs n'ont jamais été aussi garnis et leurs prévisions de livraison sur 2011 sont extrêmement positives pour les activités de la division. Les nouveaux programmes tels l'A350 et le B787 continueront d'apporter un regain de croissance et seront relayés par l'augmentation des cadences pour répondre aux besoins importants des compagnies aériennes.

Les sites de production ont profité de la crise pour se réorganiser et se préparer au redémarrage en prenant des risques mesurés afin de répondre rapidement à l'évolution des besoins des clients. Le pragmatisme et la prudence ont permis à LISI AEROSPACE de s'adapter aux cycles des marchés. Les efforts entrepris en 2009 et 2010 mettent LISI AEROSPACE en position très favorable pour profiter rapidement du retour de la croissance.

x 2

C'est l'augmentation prévue des cadences de production mensuelles de l'A380 d'Airbus entre 2010 et 2013, et du B767 de Boeing d'ici à 2012.





Les indicateurs avancés tels que la croissance mondiale, l'évolution du trafic aérien et des carnets de commandes laissent présager d'une reprise, lente, mais réelle.

européens, leur a permis de profiter très rapidement du regain d'activité européen. Dès les premiers signes, l'ensemble des capacités de production de LISI AEROSPACE était disponible pour réagir.

— Une année d'ajustement sur le marché américain

Si le marché nord-américain a connu lui aussi une légère embellie en 2010, qui s'est traduite dans les chiffres par un gain + 6 % par rapport à 2009, celle-ci était plutôt liée aux nombreuses annulations et aux ajustements passés en 2009 qu'à une réelle reprise. Les marchés de Business Jet et Regional Jet restent très peu actifs, et, même si les cadences de Boeing ont augmenté, les retards pris dans le développement du programme B787 ont laissé place à un certain attentisme.

La Business Unit « Moteurs & Pièces Critiques » de Dorval, au Canada, relativement épargnée au premier semestre du fait de commandes passées, a été touchée de plein fouet par le ralentissement général du marché. L'usine a cependant poursuivi le développement de nouveaux produits qui devrait permettre un rebond en 2011.

Le marché reste tendu. Les niveaux de stocks, très bas, font suite aux importantes opérations de déstockage réalisées chez les

clients de la Business Unit, en particulier chez les distributeurs, qui occupent une position prépondérante sur le marché nord-américain. Cette situation permet toutefois d'entrevoir une reprise progressive.

— 267 appareils supplémentaires pour Boeing

En dépit d'un bon début de parcours dans la course aux commandes menée en 2010, Boeing a fini par être dépassé par Airbus à la fin du mois de décembre. Le constructeur américain est néanmoins en forte progression avec 267 appareils supplémentaires par rapport à 2009. L'avionneur reprend la position de leader sur les monocouloirs avec 486 commandes contre 416 pour son concurrent européen. Cette famille représente 92 % des commandes de Boeing. Le tableau n'est toutefois pas entièrement positif puisque le B787, plombé par les retards à répétition, a vu son carnet de commandes amputé de 4 appareils en 2010. Celui-ci reste cependant à un niveau très confortable, avec 850 commandes d'ores et déjà engrangées.

En termes de livraisons, Boeing a vécu une année conforme à ce que le constructeur avait annoncé (462), en baisse par rapport à 2009 (- 19). Cette baisse affecte le B747 (- 8), le B777 (- 14) et le B767 (- 1). Le B737 voit quant à lui sa production augmenter de 4 unités.

Reconversion de l'usine de Saint-Brieuc et agrandissement de Vignoux-sur-Barangeon

Après une période très difficile liée à l'effondrement des marchés du Racing, sur lesquels LISI AEROSPACE était engagé, le site de Saint-Brieuc intègre progressivement le périmètre aéronautique Europe. Plusieurs contrats ont été conclus avec le monde des motoristes en vue de fabriquer une typologie de pièces nouvelles compatibles avec le savoir-faire local et sans recouvrement avec le périmètre aéronautique historique. Côté développement, l'usine de Vignoux-sur-Barangeon a connu une forte évolution liée aux nombreux succès sur de nouveaux marchés. De ce fait, le site va mener un projet d'agrandissement qui verra le jour courant de l'année 2011.

LISI AEROSPACE

De bons indicateurs macros

Suivant l'évolution de l'économie mondiale, les indicateurs des trafics aériens passagers et fret, dopés par la croissance économique des pays émergents (PIB + 6 %), ont respectivement progressé en 2010 de près de 8,5 % et 22 % par rapport à l'année 2009. Leurs niveaux en volume ont réussi à atteindre et dépasser les niveaux historiques au plus haut vus en août 2008. Ces performances et les perspectives 2011 (+ 5 % pour le passager et le fret) ont rassuré les compagnies aériennes qui, avec des profits 2010 évalués à 15 milliards de dollars par l'IATA, ont pu à nouveau injecter de la capacité. Ces indicateurs confirment la reprise et expliquent les premiers signes d'évolution positive sur le marché des fixations aéronautiques en Europe. La courbe de tendance devrait donc commencer à s'inverser pour le groupe dès 2011.

+5 %

C'est la perspective de progression en 2011 pour l'activité passager et le fret.



L'Inde prend son envol

Année décisive pour notre Joint Venture à Bangalore qui a passé avec succès diverses qualifications NADCAP et clients – désormais dotée d'une base contractuelle solide sur le marché domestique, cette unité aborde différents marchés internationaux dans un cadre coordonné avec le reste de LISI AEROSPACE. De son côté, l'usine indienne d'Ankit, qui réalise d'excellentes performances, travaille désormais sur sa qualification chez Pratt & Whitney et General Electric.

— 90 commandes fermes pour le CSeries Bombardier

Les prévisions d'activité de l'avionneur restent toutefois orientées à la baisse. La seule note positive porte sur l'avancement des nouveaux programmes. Le planning du programme CSeries, qui doit concurrencer les monocouloirs d'Airbus, est en phase : la fabrication des premiers sous-ensembles a commencé et l'appareil devrait être livré en 2013. Les 90 commandes fermes reçues à ce jour pour le CSeries constituent une nouvelle importante, qui confirme le bien-fondé de la prise de risque de Bombardier. La première livraison du CRJ-1000 NextGen, une version de 100 places de leur fameux Jet CRJ Bombardier a débuté, tout comme la fabrication des composants du nouvel avion d'affaires Learjet85.

— 250 avions commerciaux dans le carnet d'Embraer

Le constructeur brésilien Embraer a livré 246 avions en 2010, soit 2 avions de plus qu'en 2009. Ces livraisons se décomposent en 100 avions commerciaux (- 22 par rapport à 2009) et 144 business jet (+ 27), dont 100 Phenom100, leur nouveau produit phare lancé à la fin de l'année 2009, auxquels s'ajoutent 2 avions militaires. Le carnet de commandes des avions commerciaux d'Embraer s'établit désormais à 250 appareils, soit 15,6 milliards de dollars (en hausse de 2 %). L'année a par ailleurs été marquée par le lancement d'un nouvel avion d'affaires, le Legacy 650.

— Pressions importantes sur les commandes militaires

Le marché militaire a subi de grosses pressions liées aux réductions de dépenses publiques engagées par les principaux pays occidentaux. La problématique de développement des A400M et du F-35 a été alourdie par ces arbitrages financiers. Si ces dossiers ont fini par aboutir, ils demeurent étroitement surveillés. Les deux plans majeurs de modernisation engagés par l'armée américaine ont par ailleurs connu des fortunes diverses. Le P8A Poseidon (117 avions, 33 milliards de dollars), fabriqué par Boeing sur une base de B737, a débuté ses essais de certifications. La production devrait débuter en 2012. Le Brésil, enfin, a repoussé sa décision d'achat de 36 chasseurs, tout comme les Emirats arabes unis, qui retardent leur verdict pour les 60 chasseurs que cet État compte commander.

— Investissements soutenus en 2010

LISI AEROSPACE a engagé près de 20 millions d'euros d'investissements en 2010, dont plus de la moitié concerne des projets capacitaires et de productivité. Parmi ceux-ci, nous pouvons distinguer l'achèvement de l'usine « écrous » de Torrance (Etats-Unis) qui permet dorénavant de produire les nouvelles générations d'écrous en inox et titane dans des conditions industrielles optimales.

Les fixations PULL-IN™

sont les garantes de l'intégrité du jonctionnement voilure fuselage des avions de la gamme Airbus



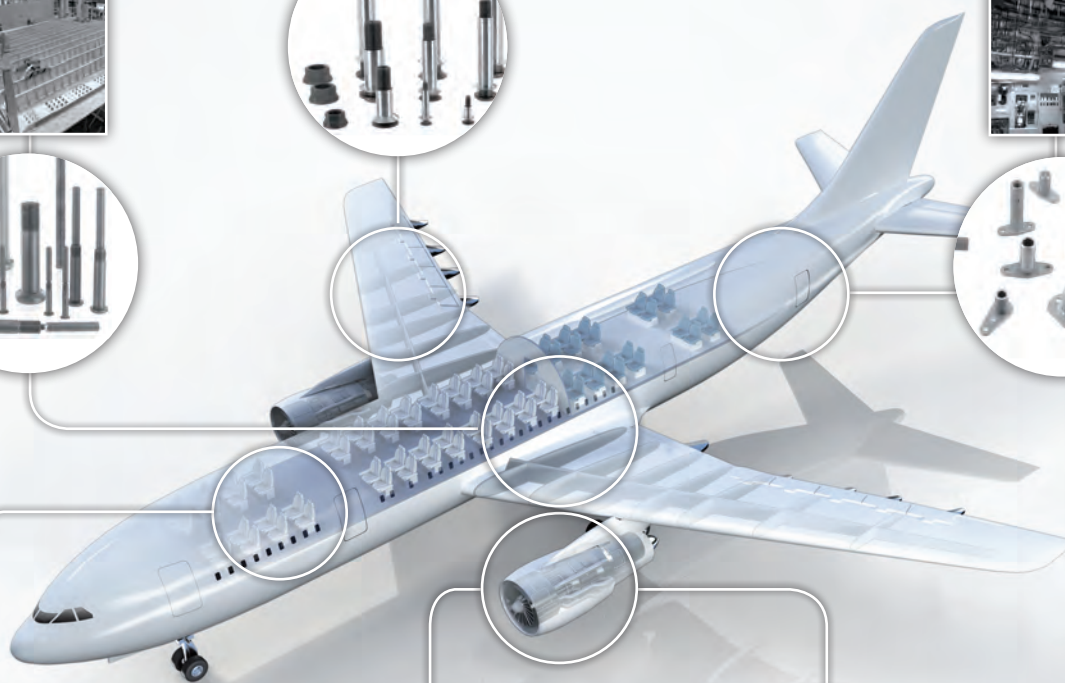
Les fixations STL™

permettent aux appareils en composite de supporter les décharges électriques de foudroiement pouvant atteindre plus de 100 000 volts



Les fixations STAND-OFF™

fixent à la structure les 400 kms de câbles électriques d'un avion commercial bi-couloir



Les fixations LGP, HI-LITE™...

Près de 250 millions de pièces de fixations de structures sont consommées chaque année



Les verrous de sur-pression

sont des éléments de sécurité essentiels en cas de sur-pression au niveau des compartiments moteur ou pylone



Les écrous d'arbre

sont utilisés pour assembler les différents étages des arbres de transmission



Nos produits phares

Cellule

Fixations de structure principalement en titane

- HI-LITE™
- HI-LOK™ – LGP™
- PULL-IN™
- PULL-STEM™
- TAPER-LOK™
- SLEEVE TAPER HI-LITE™
- STARLITE™

Moteur

Fixations moteur

- aciers haute température
- alliages base cobalt ou nickel
- superalliages à très haute résistance
- inserts et goujons

Pièces spéciales

Fixations spéciales non structurales

- clip nut
- quart de tour, spacer, etc ...
- verrous
- outillage de pose

Racing

Fixations et composants pour la compétition automobile

Autres fixations pour l'automobile haut de gamme

Nos grands clients

- Airbus
- Boeing
- Bombardier
- Dassault
- EADS
- Embraer
- Eurocopter
- Finmeccanica
- GEAE

- Pratt & Whitney
- Rolls Royce
- Safran
- Spirit
- Les écuries de Formule 1 et Nascar pour la partie Racing



Un nouveau système d'information pour LISI AEROSPACE

Comme prévu, le déploiement du nouvel ERP, Lawson M3, a été mené à bien sur l'ensemble des sites américains. LISI AEROSPACE est désormais doté d'un ERP installé dans tous les sites et couvrant tout ou partie des fonctions de l'entreprise. Ces systèmes permettent de partager les bases de données client et produits au sein du groupe. Ce partage d'information permettra d'améliorer la visibilité et la réactivité des équipes du groupe en offrant un service identique et performant à l'ensemble de nos clients.

Nous avons par ailleurs donné le coup d'envoi de la construction d'une nouvelle unité de traitement de surface qui permettra de traiter l'ensemble des besoins de nos usines californiennes et de parfaitement maîtriser cette étape de fabrication cruciale pour la qualité de nos produits sans être dépendants de la sous-traitance. Les normes adoptées vont au delà des exigences environnementales locales, qui comptent parmi les plus sévères au monde.

L'usine de Rugby a acquis une nouvelle machine de frappe pour vis de dernière génération, permettant d'augmenter la productivité tout en améliorant la tenue des tolérances. Le site de production de Saint-Brieuc confirme son retour dans le domaine aéronautique avec l'achat de machines dédiées à la fabrication des « chemises » pour les nouvelles fixations de protection au foudroiement pour l'A350 (Lighting Strike Protection).

2010 a également vu la mise en place de plusieurs actions de rationalisation de notre production : l'usine de Montréal devient le centre d'excellence nord-américain pour la fabrication des pièces en alliages de nickel. L'usine de Rugby, qui a terminé le transfert des fabrications en acier vers l'usine d'Izmir (Turquie), se concentre sur la production de pièces en titane.

Les nouveaux produits développés pour l'A350 (vis STL, écrous STR, écrous titane, vis partiellement revêtues, vis à empreinte « ASTER ») ont enfin conduit à la mise en place d'une organisation industrielle répartie sur les usines de Saint-Ouen l'Aumône, Rugby et Saint-Brieuc avec un développement industriel partagé entre ces sites en accord étroit avec les services de R&D et l'ingénierie d'AIRBUS.

En 2011 les grands projets d'investissements vont porter sur l'adéquation entre la demande croissante et la capacité de production des usines de la division. Des efforts sont attendus, en particulier, au niveau de l'amélioration de la qualité et de la productivité dans le domaine des écrous avec une étroite collaboration entre nos équipes françaises et américaines.

La volonté de la division LISI AEROSPACE d'améliorer ses positions en matière de protection de l'environnement s'est traduite par la certification ISO 14001 de tous ses sites et a conduit, outre le projet de traitement de surface de Torrance, à revoir et moderniser les systèmes de traitement des effluents des usines majeures.



LISI AUTOMOTIVE

La production européenne bénéficie de la croissance des pays « émergés »

— Fortement exportatrice, l'industrie automobile des pays développés profite à plein de la sous-capacité industrielle des marchés en forte croissance, Chine, Russie et Inde en tête. Positionné sur les principaux marchés du monde, LISI AUTOMOTIVE bénéficie de la reprise mondiale et poursuit sa conquête de parts de marché.

Chiffres clés

Chiffre d'affaires en M€

2009 310,4

2010 401,3

401,3 M€ de C.A.

+21% / 2009

29,6 M€ d'investissements

3 200 collaborateurs

16 sites de production
(4 pour les activités support)



Le marché mondial de l'automobile s'est comporté en 2010 de façon très contrastée, enregistrant de fortes variations d'un marché à l'autre. Les grands pays développés n'ont pas connu de croissance uniforme, comme on aurait pu s'y attendre. L'Europe, qui finit l'année sur un recul de 5 %, a été largement soutenue par les mesures gouvernementales mises en place pour soutenir la consommation. Ces dispositifs ont en réalité masqué un ralentissement sensible de l'activité, qui s'est vérifié sur l'ensemble des pays européens dès l'arrêt de ces systèmes de soutien.

Le marché américain, en revanche, semble avoir retrouvé le chemin de la croissance après une année 2009 très difficile. Marquée par un bref passage de General Motors et de Chrysler sous le régime des faillites (Chapter 11), celle-ci s'était soldée par la plus forte contraction du marché automobile depuis la seconde guerre mondiale, avec seulement 10,5 millions de véhicules immatriculés en douze mois. Avec une croissance de 11 % en 2010, le rebond est net. Même s'il profite d'abord aux constructeurs du sud-est asiatique solidement implantés outre atlantique, comme le sud-coréen Hyundai (+ 43 %) ou sa filiale Kia.

— Croissance soutenue dans les « émergés »

La Chine confirme en revanche son statut de premier marché automobile de la planète avec un marché en croissance de 32 % (lire ci-contre) et devance pour la seconde année consécutive le marché américain avec 18 millions de véhicules vendus sur son territoire. Mais ce record ne doit pas masquer les excellentes performances des pays émergents, comme l'ensemble Brésil (+ 11 %), Russie (+ 30 %) et Inde (+ 31 %), dont les ventes tirent également l'ensemble du marché mondial.

Les répercussions de la pression asiatique ne sont évidemment pas neutres sur la stratégie et le dynamisme des constructeurs européens. Leur forte vocation exportatrice, combinée aux sous-capacités de production structurelles chinoises ont entraîné une hausse de 13 % de la production dans la zone Europe par rapport à son niveau de 2009. Cette reprise mondiale a d'ailleurs entraîné une hausse significative du prix des matières premières.

— Un impact positif sur les activités de LISI AUTOMOTIVE

Après s'être adapté au recul historique de 2009, LISI AUTOMOTIVE a su accompagner sans retard la reprise, porté à la fois par le dynamisme du marché mondial mais aussi par la conquête de points significatifs de parts de marché chez plusieurs grands constructeurs internationaux.

La Chine tire la croissance automobile mondiale

Avec plus de 18 millions de véhicules vendus en 2010, en hausse de 32 % par rapport à 2009, la Chine endosse définitivement le rôle envié de premier marché automobile de la planète. Même le rattrapage en cours aux États-Unis ne permettra pas de changer la donne. Le pays du soleil levant affiche une dynamique inégalée. En 2009, les immatriculations avaient déjà enregistrées un bond de 53 %. Les subventions attribuées par le gouvernement chinois pour soutenir la vente de véhicules moins polluants a contribué à relancer les ventes en 2010. La plupart des grands acteurs de l'industrie automobile, constructeurs comme équipementiers, ont largement profité de ce contexte et annoncent des performances records. Si les grands groupes internationaux sont allés chercher en Chine les points de croissance qui leur font défaut sur leurs marchés domestiques, les construc-

teurs locaux s'organisent, renforcent leur position, et occupent désormais 46 % du marché.

Le marché chinois restera, pour longtemps encore, un relais de croissance majeur pour l'industrie automobile. Les performances de LISI AUTOMOTIVE en Chine ont été cette année particulièrement remarquables. La progression de l'activité de nos deux sites de Shanghai et Pékin, plus rapide que le marché lui-même, atteint 50 %. Un record ! Notre positionnement généraliste nous permet de produire pour le marché local, pour lequel nous adaptons notre offre, mais aussi pour des assembleurs qui réexportent les sous-ensembles que nous leur fournissons dans le monde entier. C'est la raison pour laquelle nous souhaitons poursuivre nos investissements dans ce pays, afin d'être capable d'accompagner sa croissance future.

18 millions

C'est le nombre de véhicules qui ont été vendus en Chine en 2010.

+32 %

de hausse par rapport à 2009.

En 2010, la division
LISI AUTOMOTIVE
a progressé beaucoup
plus rapidement
que la croissance
du marché.



RSE : LISI AUTOMOTIVE promoteur du Pacte Mondial

LISI AUTOMOTIVE poursuit ses engagements en matière de responsabilité sociale et environnementale (RSE) dans le cadre de son adhésion au Pacte Mondial. Ces engagements portent sur l'exigence d'intégrité, le respect de relations pérennes, exigeantes et justes avec nos fournisseurs, et à la valorisation de nos collaborateurs. Dans le domaine spécifique de la Qualité et de l'Environnement, nous avons mis en place un Manuel de Management qui décrit le Système de Management de LISI AUTOMOTIVE. Il est le reflet de l'organisation et des méthodes de travail mises en place pour répondre notamment aux exigences élevées des Normes ISO qui nous sont applicables.

Dans notre propre charte fournisseurs, nous invitons par ailleurs nos partenaires à mettre en œuvre ces engagements.

Avec un chiffre d'affaires en hausse de 21 % à périmètre constant en 2010 (401,3 M€), la division LISI AUTOMOTIVE a progressé beaucoup plus rapidement que le marché lui-même. Cette performance est directement liée au positionnement stratégique adopté par le groupe dès 2009, appuyé par une politique de soutien de l'innovation renforcée et par un programme d'amélioration continue du niveau de compétitivité de ses activités.

LISI AUTOMOTIVE a profité de la reprise dans chacun de ses métiers. À périmètre constant, l'activité a été soutenue dans tous les Business Groups et sur toutes les lignes de produits. La division a notamment bénéficié du dynamisme à l'exportation des modèles haut de gamme des constructeurs automobiles allemands, mais également de l'excellente performance des ventes des modèles d'entrée de gamme des généralistes européens, notamment des constructeurs français, partout dans le monde.

La restructuration du paysage concurrentiel, notamment en Allemagne, a par ailleurs généré des prises de parts de marché significatives chez tous nos clients, et plus particulièrement chez les équipementiers. Cette offensive a été particulièrement nette dans le domaine de la frappe à chaud, où notre gamme d'écrous

à application mondiale développée sur notre site de Vöhrenbach, dans le Bade-Wurtemberg, a été retenue par la division poids lourds de Daimler.

Notre performance en Chine, enfin, a été tout à fait remarquable. Avec 50 % de croissance en un an, la division a été beaucoup plus performante que le marché lui-même. C'est pour nous la preuve de l'efficacité et de l'attractivité des solutions de LISI AUTOMOTIVE sur ce marché en devenir.

Le montant des prises de commandes, qui alimente nos usines pour l'année 2011, a été particulièrement exceptionnel. La solidité financière du groupe et la compétitivité de l'offre de LISI AUTOMOTIVE constituent les facteurs décisifs de ce succès.

— LISI AUTOMOTIVE, acteur européen majeur dans les écrous techniques

Depuis mars 2010, LISI AUTOMOTIVE a intégré trois sites d'ACUMENT France, cédé par le Fond d'investissement Platinum (lire encadré). Sur le nouveau périmètre après acquisition, la progression de notre chiffre d'affaires a été proche de 30 %. Au delà de l'impact financier direct sur les comptes du groupe, ce rachat complète le spectre des savoir-faire industriels de la division.

Intégration réussie des sites d'ACUMENT France

Le rachat par LISI AUTOMOTIVE des activités d'ACUMENT France a nécessité l'intégration de trois sites au périmètre de la division. Les deux premiers – le laminoir de Dreux et le site de La Ferté Fresnel – sont rattachés l'un à l'autre. Le laminoir, qui produit 11 000 tonnes de feuillard par an, est en effet adossé au site de La Ferté Fresnel, qui produit de la visserie. Cet ensemble permet à LISI AUTOMOTIVE de renforcer son offre d'écrous techniques. Le site de la Ferté, qui dispose également d'un large catalogue de rondelles, complète, en la valorisant, l'offre globale de la division. Le troisième site d'Acument, basé à Bonneuil sur Marne est spécialisé dans les clips plastique est d'une taille insuffisante. Il sera fermé en 2011 et ses activités seront consolidées avec celles de Puiseux, renforçant ainsi la compétitivité globale de notre offre de solutions clippées et nos compétences dans les sous-ensembles assemblés. A cette fin, et dans la perspective d'un agrandissement programmé du site actuel de Puiseux, nous avons loué un site de 7 500 m² idéalement situé en face du site actuel.

11 000

tonnes de feuillard
sont produites chaque
années sur le site
de La Ferté Fresnel.



LISI AUTOMOTIVE



Extension de Cjec, en République tchèque

La nouvelle usine LISI AUTOMOTIVE de Cjec en République tchèque a été inaugurée le 29 avril 2010. Cette nouvelle unité de 4 650 m² a permis de rationaliser sur un même site géographique l'ensemble des activités tchèques de frappe à froid. Par son savoir-faire et sa maîtrise technologique, LISI AUTOMOTIVE a acquis une réputation internationale en composants mécaniques de sécurité. Cette nouvelle usine a été conçue pour répondre à la forte augmentation de la demande des équipementiers mondiaux dans les domaines du freinage et des mécanismes de siège.



LISI AUTOMOTIVE devient ainsi un fabricant leader dans les secteurs des écrous techniques. Un programme d'investissements soutenu accompagne ces acquisitions et consolidera la position de LISI AUTOMOTIVE dans les domaines des fixations filetées (écrous et vis) et des solutions clippées. L'intégration des sites de la Ferté Fresnel et de Dreux, qui possède un important laminoir, devrait également renforcer nos synergies industrielles. Dès cette année, ces deux unités seront en effet en mesure de servir une gamme de clips métalliques en feuillard sur l'ensemble de nos usines.

— Consolidation de nos sites européens et français

En marge des projets industriels accompagnant la reprise des activités d'ACUMENT France, LISI AUTOMOTIVE a entrepris de consolider ses activités en République tchèque. Le site de Cejc, agrandi de 4 400 m², a été entièrement réorganisé (lire encadré). Les sites de Korycany et Brno ont été fermés et l'ensemble des transferts réalisés de façon totalement transparente pour nos clients. Nous avons apporté dans cette opération la démonstration de notre parfaite maîtrise dans la conduite d'un projet industriellement complexe. LISI AUTOMOTIVE se dote ainsi d'un dispositif industriel ultra moderne et d'un très haut niveau de performance. Ce nouvel ensemble nous permettra de répondre à la demande du marché en composants mécaniques de sécurité, un domaine dans lequel la compétence de LISI AUTOMOTIVE se situe au meilleur niveau mondial.

En termes d'organisation et de gestion des approvisionnements, nous avons poursuivi le déploiement de notre projet de mise en flux tirés de nos sites industriels. Cette nouvelle méthode de gestion a été développée en 2010 sur plus des deux tiers du chiffre d'affaires des sites de Mélisey et de Cejc. La réduction des stocks – depuis la matière première jusqu'aux produits finis – a permis de diminuer les besoins en fonds de roulement de 600 K€ par rapport à 2009. À terme, ce projet concernera la totalité des sites de la division.

Le déploiement des principes de Lean Manufacturing, destinés à renforcer le management de la qualité dans le groupe se poursuit également sur l'ensemble des sites. Des organisations de type Unité Autonome de Production ont été mises en œuvre afin de faire participer l'ensemble des collaborateurs des ateliers aux

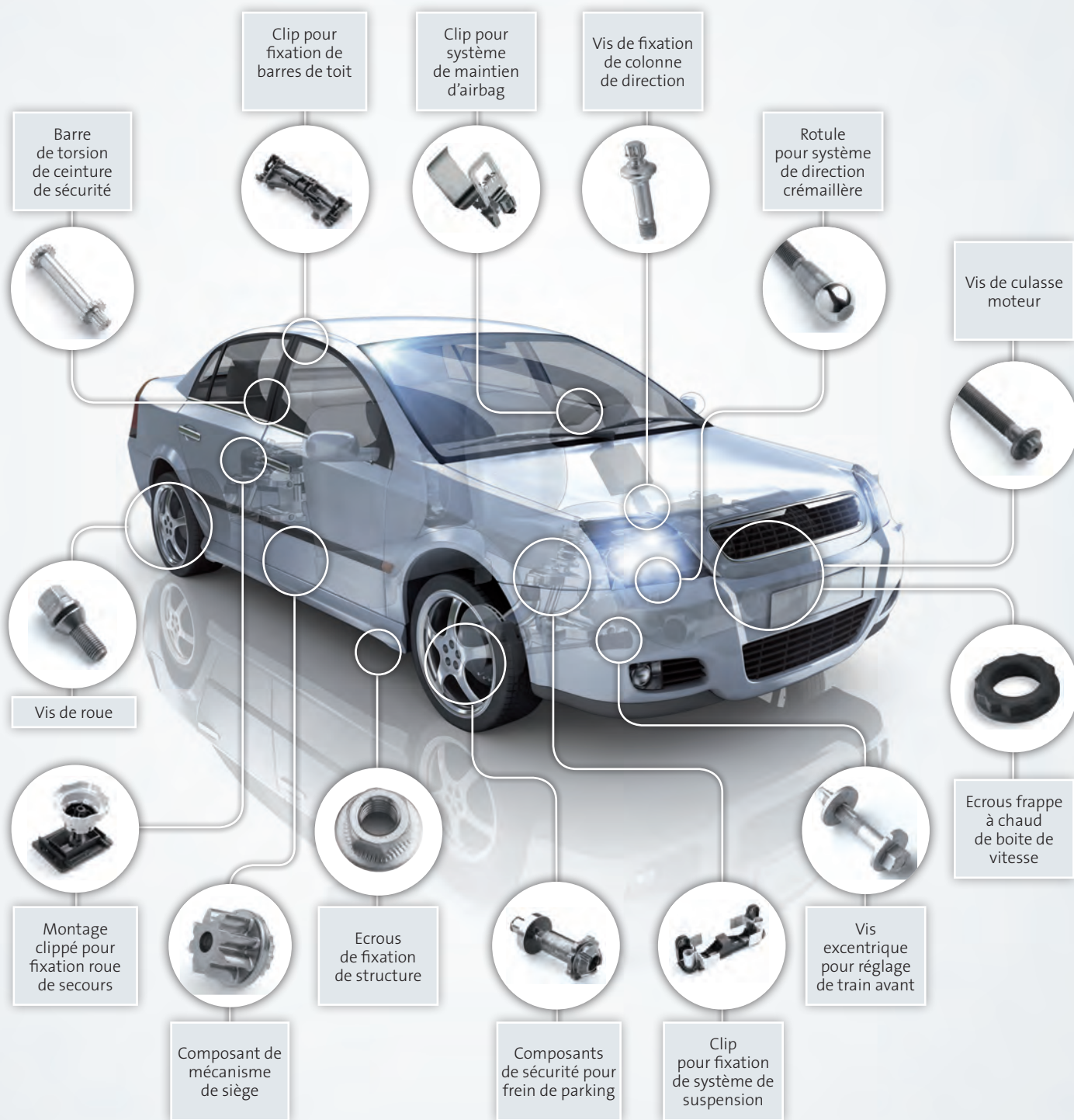
Création d'un site support à Delle

La division LISI AUTOMOTIVE a engagé en 2010 la construction d'un nouveau site de production à Delle (Territoire de Belfort). Ce site de 8 200 m² doit accueillir les opérations aval (contrôle, conditionnement, stockage et expédition) des sites de production de Delle et de Dasle. Cette opération de rationalisation des productions s'inscrit dans la perspective de notre plan stratégique. Elle doit accélérer la croissance sur ces deux unités industrielles tout en facilitant la mise en place de notre organisation en flux tirés. Le site sera en activité dès avril et sera totalement opérationnel en septembre 2011.



réunions quotidiennes. La sécurité et la qualité sont abordées en priorité lors de ces séances de travail. Calées sur ce modèle, des groupes d'amélioration sont désormais organisés dans la quasi-totalité des sites français.

Dans le domaine des activités support, nous avons également consolidé nos activités de production d'outillages de frappe sur le site de Lure. Un important projet pluridisciplinaire nous a permis par ailleurs d'améliorer significativement la performance de notre tréfilerie de Grandvillars, laquelle est préparée, dès 2011, à porter sa capacité de production de 45 000 à 75 000 tonnes par an.



Nos produits phares

Fixations vissées

Vis, écrous, rondelles pour :

- moteurs, boîtes de vitesses et leur environnement
- châssis
- liaison au sol
- intérieur, extérieur véhicule
- connexions électriques

Solutions cliquées

Métal et plastique pour :

- tuyauterie et câblerie
- habillage intérieur et extérieur
- caisse en blanc
- sous-ensembles multifonctionnels pour l'automobile et l'industrie

Composants mécaniques de sécurité

pour :

- ceintures de sécurité
- airbag
- direction
- mécanismes de siège
- systèmes de freinage
- moteurs et boîtes de vitesses

Nos grands clients

BMW ;
Daimler ;
Ford ;
Opel ;
PSA ;
Renault-Nissan ;
VW-Audi
Autoliv ;
Bosch ;
Faurecia ;
FAW-SW ;

Saic ;
Johnson Controls ;
Jtekt ;
TI automotive ;
ThyssenKrupp ;
TRW ;
ZF
BSH ;
Franke ;
Schneider



Intégration des opérations de traitement de surface à Delle et Saint-Florent

LISI AUTOMOTIVE poursuit sa politique d'intégration des traitements thermiques et des traitements de surface afin d'optimiser ses performances industrielles. Dans cette perspective, une unité de traitement thermique destinée à réintégrer les opérations de cémentation et de carbonitruration a été installée au début de 2011 sur le site de production de Delle. À Saint-Florent, une installation de revêtement en zinc lamellaire, identique à celles déjà en place dans les sites de Kierspe, Gummersbach et Fuenlabrada, a été mise en place. Elle est adaptée à la taille plus importante des pièces traitées sur ce site. L'intégration de ces opérations techniques permet à la fois de renforcer la maîtrise de la qualité, d'optimiser nos flux logistiques et enfin de réduire nos coûts. D'autres investissements en traitement thermique seront lancés début 2011, notamment en Chine.

Un nouveau four de recuit à hydrogène et de nouveaux bancs de tréfilage seront opérationnels au cours de la même année. Nous avons enfin achevé le déploiement complet de notre nouvel ERP Movex sur les sites de Delle et de Heidelberg ainsi qu'au siège, jalon essentiel pour une montée en puissance progressive sur l'ensemble des sites de LISI AUTOMOTIVE. Trois nouveaux sites en bénéficieront dès 2011.

— Poursuite des investissements en Chine

Parallèlement au renforcement de ses positions en Europe, LISI AUTOMOTIVE a renforcé significativement son dispositif industriel en Chine, tant sur le site de Shanghai que sur celui de Pékin. Un ambitieux programme pluriannuel d'investissements a été engagé dès cette année afin d'augmenter la capacité de notre site de solutions clippées de Pékin. Nous préparons par ailleurs le lancement d'un projet critique d'assemblage de sous-ensembles pour un équipementier majeur. Ce dernier nous a en effet confié l'assemblage et la réalisation de la quasi-totalité des composants de cet élément afin d'alimenter l'ensemble de ses usines mondiales. Notre vocation de généraliste, notre capacité à maîtriser un ensemble large de technologies dans le domaine des fixations, ajoutée à l'excellence de nos équipes locales nous ont permis de gagner ce nouveau marché. Nous prévoyons également, dans le courant de l'année 2011, de compléter notre parc d'équipements afin de répondre à la demande croissante du marché chinois pour la fourniture de clips métalliques de forme complexe.

Le site de Shanghai, spécialisé dans les produits filetés (écrous et vis), se dote également de moyens importants qui lui permettront de proposer, dès 2011, la production locale de composants de sécurité de type vis raccords, barres de torsion et axes de sièges. La réponse du marché à cette stratégie de développement laisse entrevoir d'excellentes perspectives de développement pour ces deux unités.

— Des équipes prêtes pour relever les défis de la croissance

LISI AUTOMOTIVE poursuit sur l'année 2011 la mise en œuvre de son programme CONVERGENCE, destiné à standardiser les meilleures pratiques - tant opérationnelles que fonctionnelles - au niveau de la division puis de l'ensemble du groupe. Ce programme a déjà permis le développement de processus de standardisation, d'échange d'expériences, de savoir-faire entre sites et la réalisation de progrès rapides et stables. L'ambition stratégique de la division, articulée autour de ses trois grands secteurs d'activité (fixations filetées, solutions clippées et composants mécaniques de sécurité) sera déclinée en série et intégrée aux plans d'action commerciaux, techniques et industriels. La feuille de route est tracée pour 2011. Mais ces efforts et cette organisation, si précise soit-elle, ne seraient toutefois rien sans la détermination et l'ambition de nos équipes chargées de la mettre en œuvre et de la faire vivre.



LISI MEDICAL

Un environnement porteur

— Le secteur des implants médicaux a bénéficié en 2010 d'un environnement porteur malgré la crise. L'évolution de la réglementation en Europe et aux Etats-Unis pousse nos clients à accélérer l'externalisation de leur production vers des sous-traitants structurés ; Des éléments qui confortent la stratégie de croissance et de spécialisation adoptée par LISI MEDICAL dès 2009.

Chiffres clés

Chiffre d'affaires en M€

2009 18,7

2010 42,7 (nouveau périmètre)

42,7 M€ de C.A.

+128,7 % / 2009

2,6 M€ d'investissements

483 collaborateurs

4 sites de production



© Getty Images



Depuis trois ans, LISI MEDICAL a concentré son activité de sous-traitant sur la fabrication d'implants de haute technologie et d'instruments destinés au traitement des pathologies osseuses (ancillaires). Les grands clients de la division sont spécialisés dans la conception et la distribution d'implants utilisés dans la reconstruction articulaire (hanches, genoux, épaules), la zone cranio-maxillo-faciale, la dentition (implants dentaires), les extrémités (pieds et mains), le rachis et dans la chirurgie traumatique au sens large.

Évalué à plus de 20 Mds d'euros, le marché sur lequel LISI MEDICAL évolue, a maintenu sa croissance malgré la crise économique de 2009. En 2010 l'univers des acteurs du « Medical Device Market » affiche une croissance supérieure à 5 %. Ce dynamisme repose sur trois grands facteurs structurels : la croissance démographique mondiale, l'allongement de la durée de vie, et l'attachement des individus des grands marchés développés au maintien d'un niveau de qualité de vie élevé le plus longtemps possible.

— Nos clients accélèrent l'externalisation de leur production

Les enjeux croisés du déploiement des politiques de santé publique et de maîtrise des dépenses modifient les champs du marché et génèrent une réglementation accrue. L'évolution prévisible des

politiques publiques et leur impact sur les conditions de tarification et de remboursements fixées par les états auront des effets sur l'économie de nos secteurs. Si tous ne sont pas mesurables de façon précise – l'environnement réglementaire est en perpétuelle mutation – deux exemples permettent d'en donner la mesure : l'application, en mars 2010, de la directive européenne 2007-47 renforce notamment l'obligation de maîtrise de la sous-traitance et modifie le cadre de l'exercice de nos métiers. Aux États-Unis, la réforme entreprise dans le cadre du plan Obama prévoit la maîtrise des dépenses de santé tout en élargissant la prise en charge aux 30 millions de citoyens qui en étaient jusqu'à présent exclus. Ces modifications réglementaires ont entraîné un renforcement de la maîtrise, par l'ensemble de nos clients, de toutes les étapes de production, y compris celles réalisées en sous-traitance, ainsi qu'un mouvement de recentrage très net sur les métiers de la conception et de la distribution.

Ces nouvelles orientations se sont traduites par un accroissement de l'externalisation de leur production, une réduction importante du nombre de fournisseurs et une recherche systématique d'optimisation des coûts. Nos clients ont donc concentré leurs activités de fabrication sur des partenaires fiables, disposant de moyens étendus et maîtrisant toutes les phases de la production.

Le marché restera porteur en 2011

Les orientations du marché des implants médicaux restent bonnes en 2011 et la réglementation internationale, qui renforce la sous-traitance, joue en notre faveur. Notre capacité à accompagner les clients dans toutes les phases de vie de leurs projets constitue notre principal atout, et ce sur l'ensemble des phases de développement. La division est à même de réaliser les prototypes en phase de conception, d'accompagner les phases d'industrialisation lors de la mise au point, de constituer et de gérer les stocks au moment du lancement et enfin de réagir aux variations de la demande commandées par les opérations de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

La mise en place des grands principes d'amélioration continue et des chantiers Kaizen, SMED, 5S pour fluidifier nos flux et accélérer notre réactivité tout en diminuant la charge financière des encours de production, nous serviront en 2011. En droite ligne avec les efforts déjà entrepris les années précédentes, ils permettront d'améliorer nos processus de planification et le suivi de production pour répondre de façon réactive et structurée.

Les prévisions de croissance sont de l'ordre de 10 % sur le périmètre « historique » de la division LISI MEDICAL, compte tenu notamment de la montée en charge de l'activité orthopédie. Le chiffre d'affaires devrait être supérieur à 70 M€ en 2011.

+10 %

C'est la prévision de croissance du périmètre « historique » de LISI MEDICAL pour l'année 2011.





UN TIERS DU MARCHÉ POUR LA CHIRURGIE RECONSTRUCTIVE



Ce découpage, qui intègre la fabrication des instruments, reflète au mieux l'organisation et les activités de nos grands clients.

— La stratégie de LISI MEDICAL confortée par le marché

La stratégie de croissance externe entreprise par LISI MEDICAL en 2010 est donc aujourd'hui confortée par les orientations du marché. L'acquisition du site de production Stryker Benoist-Girard, basé à Hérouville-Saint-Clair, dans le Calvados nous a permis d'accroître nos capacités de production tout en nous positionnant sur un marché à fort potentiel. Le rachat de ce site s'est en effet accompagné d'un contrat commercial long terme avec Stryker, l'un des leaders mondiaux de la technologie médicale, et qui prévoit la fabrication et la fourniture de composants orthopédiques forgés sur une période de cinq ans. Cet accord, qui nous a également permis d'accroître significativement nos parts de marché sur le marché américain, nous donne enfin un accès privilégié au secteur des composants forgés et de la chirurgie reconstructrice, un segment dont les Etats-Unis représentent le premier débouché.

— Anticiper les mouvements de la chaîne d'approvisionnement

En 2010, LISI MEDICAL a donc maintenu et poursuivi son évolution sur un marché porté en premier lieu par la croissance de nos clients. Fortement dépendant aux à-coups de la chaîne d'approvisionnement, celui-ci est en effet soumis aux rythmes qu'imposent les séquences de lancements, de stockage et de déstockage.

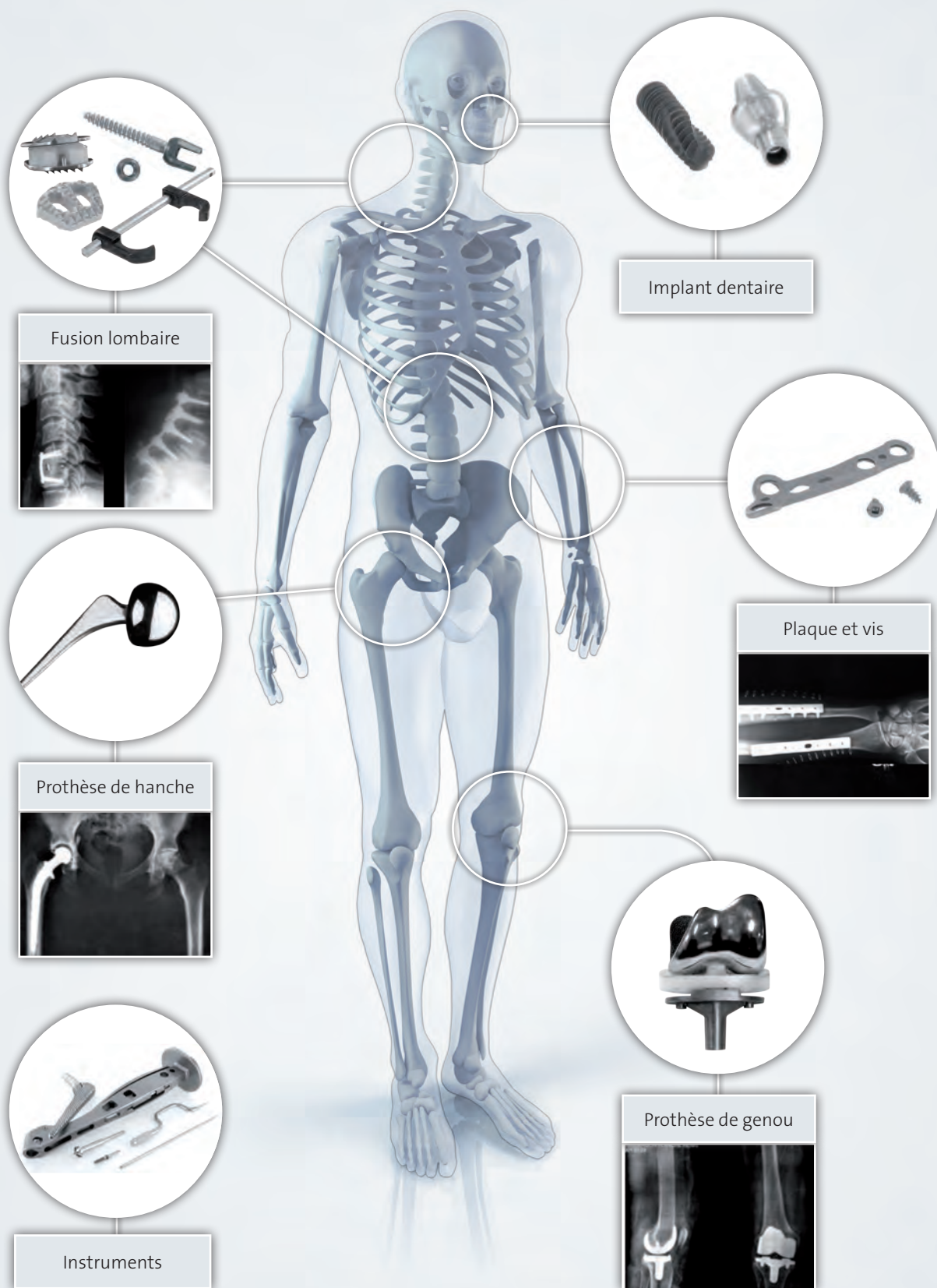
Pour atteindre ses objectifs et devenir un acteur majeur du marché, LISI MEDICAL s'attache à développer ses compétences et à optimiser son organisation pour répondre à la demande sur l'ensemble des segments sur lesquels la division est significativement présente (voir infographie ci-dessus). Si ce travail est encore en cours de mise en œuvre, la division est d'ores et déjà en mesure de répondre de manière très active. En 2010, notre croissance organique a atteint 14 %. En intégrant l'acquisition du site d'Hérouville Saint-Clair, celle-ci est de l'ordre de 121 %, pour un chiffre d'affaires de 42,7 M€. LISI MEDICAL occupe aujourd'hui le 6^e rang mondial (suivant notre analyse du marché), emploie 483 collaborateurs (inscrits) sur quatre sites (Lyon et Caen en France, Tanger au Maroc et San-Diego aux Etats-Unis).

— Regroupement de sites à Lyon

Plusieurs projets d'entreprise ont été mis en œuvre en 2010. Le premier d'entre eux concerne nos usines de la région lyonnaise. Afin d'offrir les compétences et les synergies nécessaires aux attentes des clients, LISI MEDICAL a décidé de regrouper l'activité des 2 sites lyonnais de Seignol et Hugueny sur celui de Neyron. Ce regroupement a permis de concentrer sur un point unique, animé par une équipe spécialisée, l'ensemble des demandes européennes en termes de « fixations » (dentaires, extrémités, maxillo-facial, rachis et traumatologie). Le déménagement a été effectué en août 2010 et s'est déroulé conformément à nos attentes.

Ce regroupement a permis la création d'une culture commune et la mise en place d'une organisation dédiée, dont les dernières phases sont en cours de déploiement. Les effets structurants des nouvelles dispositions seront décisifs à moyen et à long terme.

Afin de faciliter la mise en place d'une organisation en îlots autonomes de production, LISI MEDICAL a également entrepris de renforcer ses compétences grâce aux méthodes d'approches de l'amélioration déjà éprouvées dans le groupe LISI, comme les outils Kaizen, 5S ou SMED (Single Minute Exchange of Die). Cette dernière méthode permet d'optimiser le temps de modifications de l'affectation des lignes de production.





300 000

C'est le nombre de forgeage de tiges de hanche que l'usine Orthopédie réalise par an

LISI MEDICAL Orthopaedics en ordre de marche

Le troisième grand projet 2010 concernait l'intégration de notre usine Orthopédie rendue nécessaire à l'issue de l'acquisition réalisée auprès de Stryker. La nouvelle entité, baptisée LISI MEDICAL Orthopaedics, offre un accès aux technologies de forge et d'usinage, jusqu'alors absentes de la division médicale du groupe. La division dispose désormais de moyens de production adaptés et d'une équipe structurée et compétente. La position concurrentielle sur le segment de la reconstruction, tant en volume qu'en termes de technologies sur la forge, l'usinage/polissage, la finition et le conditionnement en salle blanche permet à LISI MEDICAL d'atteindre une taille critique mondiale dans le paysage des fournisseurs d'implants médicaux.

En parallèle, nous avons lancé la construction d'un nouveau bâtiment qui accueillera l'équipe de Tanger dès le second trimestre 2011. Cet investissement devrait permettre d'apporter les conditions nécessaires pour accompagner et stimuler sa croissance.

— Réorganisation de LISI MEDICAL Fixations US

Le site nord-américain de San Diego a été restructuré et son activité diversifiée afin de limiter notre exposition aux seules chirurgies de confort (dentaires principalement), dont les ventes ont été fortement affectées durant la crise financière.

La division a communiqué l'an dernier sur ses projets d'ajustements et de réorganisation afin de s'adapter au durcissement de ce marché. L'activité du site a été élargie aux produits destinés à la chirurgie maxillo-faciale et au rachis, ce qui a permis de rebondir en 2010. La base non dentaire représente désormais un tiers de l'activité, ce qui permet d'accompagner nos clients sur ces marchés en croissance. Les résultats obtenus témoignent de la grande capacité d'adaptation des équipes.

— Une politique d'investissements soutenue pour stimuler l'innovation

La croissance du marché des dispositifs médicaux est tirée par l'innovation. Afin d'encourager le développement de produits nouveaux et pour stimuler les équipes de recherche, des passerelles entre les différents sites de production ont été organisées.

Les propositions de designs qui ont pu être mises de côté en raison, par exemple, de barrières techniques, peuvent aujourd'hui être réexaminées par les bureaux d'études des clients et reprises par les équipes, qui disposent désormais de moyens techniques et humains plus performants.

Parmi les principaux défis techniques à relever figurent ceux de la transformation des matériaux et du traitement des surfaces. Pour les résoudre et accompagner les besoins des clients de LISI MEDICAL, la politique d'investissements est restée soutenue en 2010. Elle a tout d'abord été concentrée sur l'équipement avec l'acquisition d'outillage UGV 5 axes en continu, d'un centre d'usinage-décolletage Villemin, de solutions robotisées et de dispositifs de moyens de contrôle rapides et sans contact.

Les opérations d'optimisation des moyens humains ont enfin été orientées vers la réorganisation des procédures et vers les actions de formation afin de développer les compétences, notamment en termes de nouvelles technologies et d'outils de contrôle. Des procédures d'autocontrôle ont ainsi été généralisées afin de détecter et de corriger d'éventuels problèmes le plus tôt possible sur la chaîne de production. Des efforts importants ont par ailleurs été entrepris pour améliorer la flexibilité des moyens de production, en développant la polyvalence et en multipliant les compétences des équipes.



LISI COSMETICS

Le redémarrage

— Durement impacté par la crise, LISI COSMETICS profite en 2010 de la remise en tension de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et des lancements opérés par ses grands clients. La capacité de la division à maîtriser une très large palette de technologies lui permet de conforter son positionnement d'apporteur de solutions « sur mesure ».

Chiffres clés

Chiffre d'affaires en M€

2009 36,1

2010 52,8

52,8 M€ de C.A.

+ 46,3 % / 2009

1,5 M€ d'investissements

417 collaborateurs

3 sites de production

© originalpunkt - Fotolia.com



Le rythme fortement ralenti de l'activité du secteur sur l'ensemble de l'année 2009 a entraîné une importante diminution des niveaux de stocks. La réalimentation nécessaire de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement a contribué au net redémarrage de l'activité en 2010. A cette demande, directement liée au nécessaire réapprovisionnement de la supply chain, sont venus s'ajouter les nouveaux projets de développement, en phase de déploiement chez les grands clients de LISI COSMETICS. Cette conjonction d'éléments favorables a largement contribué au dynamisme du marché.

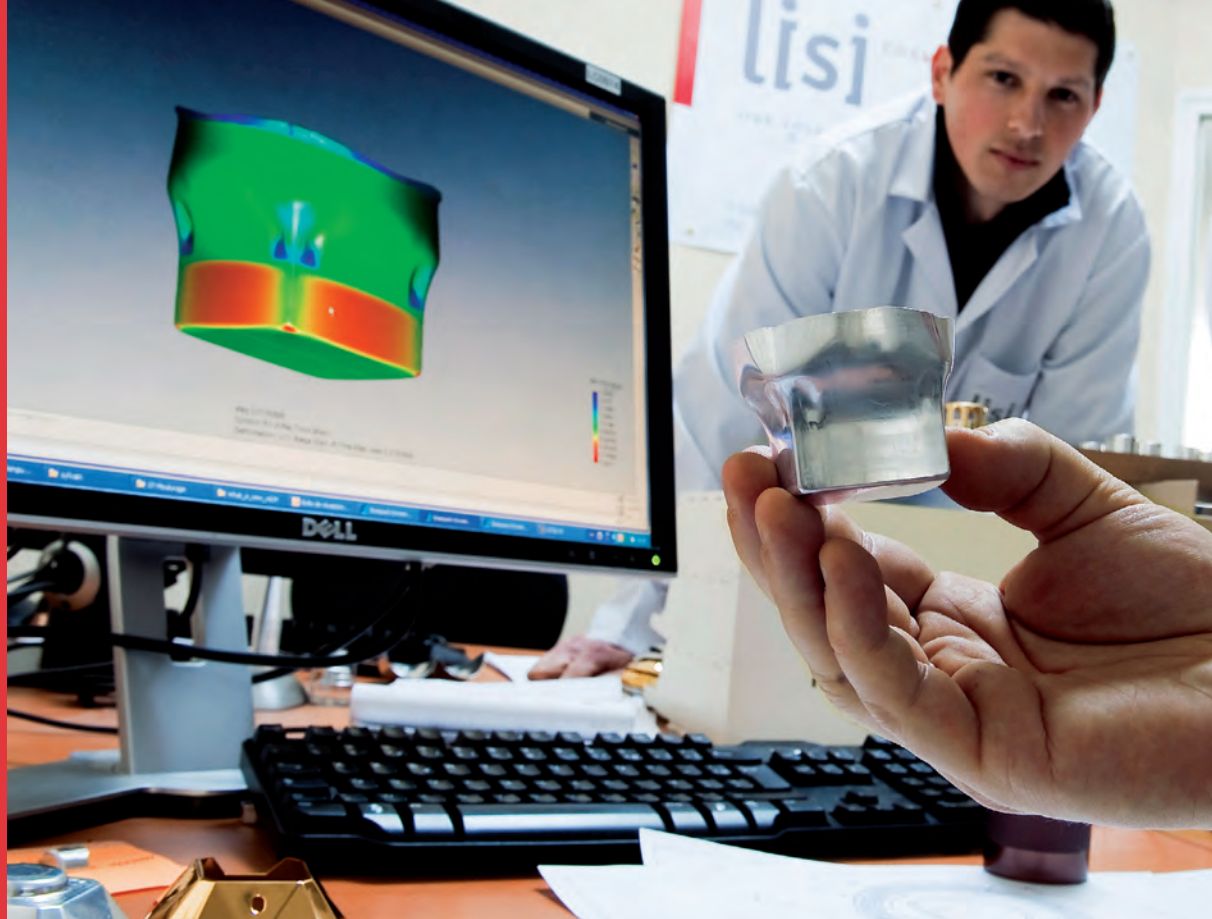
Tous les grands clients de la division ont enregistré d'excellentes performances en 2010. La reprise d'activité a en effet incité les leaders à confirmer leurs positions sur des produits déjà solides, tout en opérant des lancements significatifs comme ce fut le cas chez Chanel, Puig ou Inter Parfums. LISI COSMETICS a apporté sa contribution à chacun de ces projets.

A titre d'exemple, l'activité parfums et cosmétiques de LVMH enregistrait, à elle seule, une augmentation des ventes de 12 % pour le premier semestre de 2010. Le succès mondial de J'Adore de Dior, au sommet des ventes depuis plus de 10 ans et la performance d'Eau Sauvage, toujours leader sur le marché français, ont largement contribué à ces résultats et ont bénéficié à LISI COSMETICS.

— L'événement « Bleu » de Chanel

L'activité avec Chanel, chez qui LISI COSMETICS est fortement présent à la fois sur les segments du parfum, du soin et du maquillage, est en nette progression. La société a en effet pu profiter de l'effet conjugué des commandes de réapprovisionnement et des lancements de produits majeurs, qu'il s'agisse de *Bleu* ou du repackaging en spray-cap de *N°5*. Le parfum *Bleu* a en effet créé l'événement en s'octroyant jusqu'à 10 % de parts de marché dès les premières semaines après son lancement. A fin septembre, le chiffre d'affaires de Chanel affichait une progression de plus de 22 %. L'exercice, qui se présente comme une année historique pour la marque, renoue avec les niveaux de croissance d'avant la crise.

Le groupe Puig poursuit quant à lui sa politique de différenciation, en proposant des jus de caractère, soutenus par une stratégie marketing originale et offensive. Le succès de *One Million*, de Paco Rabanne, qui s'est vendu à plus de 10 millions d'exemplaires en deux ans, ou encore de son double féminin *Lady Million*, rapidement intégré au « top 10 » des meilleures ventes des parfums pour femme, a permis au groupe de réaliser des gains de parts de marché substantiels. Le *212 VIP Women* de Carolina Herrera semble également suivre le succès des lignes 212 plus anciennes, et qui ont d'ailleurs fait l'objet de fortes demandes de réapprovisionnement en 2010.



L'Oréal n'a pas échappé non plus au rebond du marché. La Division Luxe du groupe a progressé de plus de 8 % au 3^e trimestre 2010, en s'appuyant sur la vitalité de ses grandes marques. Le nouveau féminin d'Armani, *Acqua di Gioia*, semble séduire les consommatrices. Le plan d'intégration d'YSL, entamé en 2009, s'est poursuivi selon les prévisions, avec l'application d'une stratégie de développement relativement offensive à l'international pour certaines licences de la marque, et l'arrêt progressif de certaines lignes de produits plus confidentielles.

Inter Parfums dépasse lui aussi ses objectifs avec une croissance à 2 chiffres (+ 18 %). L'intégration des parfums Montblanc suivie, très prochainement, par ceux de Boucheron, participent à cet élan et pourrait être particulièrement favorables à LISI COSMETICS, présent sur les projets développés par ces deux marques.

Le groupe Coty, avec lequel LISI COSMETICS collabore pour la première fois sur un projet de développement de parfum, se renforce également dans le soin et le maquillage, ce qui ouvre de nouvelles perspectives pour la division. Chez Hermès, enfin, le segment des parfums affiche une croissance soutenue (+ 16 %), dynamisée par le lancement réussi de *Voyage* et le succès confirmé de la collection *Terre d'Hermès*.

— Variations sur les parfums emblématiques

A côté de ces opérations phares, les grandes marques ont également choisi de capitaliser sur leurs lignes de parfums les plus emblématiques, en créant des variations moins éphémères à partir

de ces références clés. LISI COSMETICS a par exemple pu exploiter et mettre à profit ses différents savoir-faire dans la production de lignes telles que *Fuel for life for Men* de Diesel et *Zen* de Shiseido, en édition d'été, *Animagical* de Puma, *Kenzo Eau Boisée* pour homme, ou encore *l'Or J'Adore*, en version « collector » de 40 ml.

En ce qui concerne l'univers du soin, la demande est restée orientée sur la valorisation, avec une approche « premium » développée sur la plupart des grandes lignes de produits. Les conditionnements deviennent plus techniques et intègrent de nouvelles fonctionnalités. Les lignes *Diorsnow D-NA Reverse* et *Dior Capture Totale Haute Nutrition* constituent de très bons exemples de cette évolution. Pour ces deux références, la diffusion du soin s'opère par l'intermédiaire d'un stilligoutte intégré à la coiffe, renforçant l'effet de puissance du principe actif. Le développement de nouvelles références chez Chanel, comme *Sublimage* ou *Body Excellence* de la ligne *Précision*, a par ailleurs permis à LISI COSMETICS de consolider son positionnement d'apporteur de solutions originales et personnalisées, sur un segment de marché stratégique, très valorisé, et en forte croissance.

— Poursuite des investissements industriels pour mieux préparer l'avenir

Depuis plusieurs années, LISI COSMETICS est engagé dans un plan d'amélioration continue de sa performance et d'optimisation de son impact environnemental. L'ensemble des sites de la division est désormais certifié ISO 9001 et ISO 14001, concrétisant les efforts



Le packaging d'*Oriens* récompensé

Le très remarqué *Oriens*, de Van Cleef & Arpels (groupe Richemont), a été primé aux *Pentawards 2010*, concours international de design packaging, pour la sophistication de sa coiffe en forme de bague produite par LISI COSMETICS et l'originalité de son flacon.

entrepris par le groupe dans le cadre de cette démarche de progrès. Le plan d'investissements 2010 a par ailleurs permis de finaliser le programme de développement des modules « salle blanche » et des sas d'accès, afin d'améliorer la propreté des ateliers d'injection. Une nouvelle « salle propre » accueille maintenant les opérations de décor, qui sont, elles aussi, très sensibles à la qualité de l'air ambiant. Pour la métallisation et le vernissage, une plateforme sécurisée d'air comprimé, intégrant tous les niveaux de filtration nécessaires, a été mise en place. L'aménagement d'une zone ATEX (norme européenne de maîtrise des risques d'explosion), renforcée par un puissant système d'aspiration, a enfin permis de sécuriser les espaces de stockage et de préparation des vernis, particulièrement sensibles.

La force de LISI COSMETICS réside dans sa capacité à proposer une palette très large de technologies et de process développés en interne. La maîtrise de l'injection plastique, de l'emboutissage des métaux, des traitements de surface, des décors, est renforcée par le haut niveau d'automatisation des étapes d'assemblage des composants (verre, aimants, lests, clips...) ce qui nous distingue de nos grands compétiteurs. Cette spécificité permet à LISI COSMETICS de se positionner comme fournisseur de solutions globales et d'assurer la maîtrise d'œuvre des projets les plus complexes.

– Cession de la division LISI COSMETICS

Le 7 février 2011, le Groupe LISI a accordé au Groupe POCHET une exclusivité de négociation en vue de la cession de LISI COSMETICS. Le 6 avril 2011, conformément au communiqué du 7 février dernier, le groupe POCHET par l'intermédiaire de sa filiale QUALIPAC a confirmé l'acquisition de 100 % des titres et des droits de vote de la société LISI COSMETICS.

L'adossment de LISI COSMETICS au Groupe POCHET permettra de jouer à plein des synergies du nouveau groupe constitué et renforcera ainsi sa position sur ses marchés de la parfumerie et des cosmétiques.



Les conditionnements deviennent plus techniques et intègrent de nouvelles fonctionnalités.



DONNÉES BOURSIÈRES
ET SYNTHÈSE FINANCIÈRE

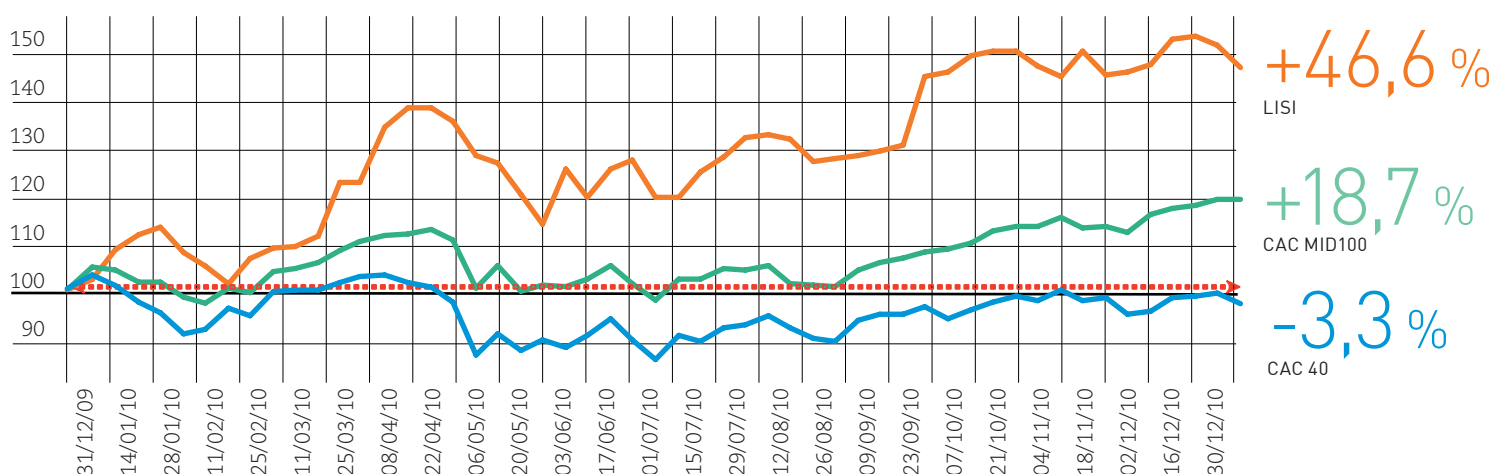
LISI 2010

2010 : l'année du rebond

– Avec une hausse de 46,6 % sur l'année, la performance du titre sur l'exercice rattrape la totalité de la baisse de 2009.

Le cours de clôture était de 50,29 € au 31 décembre 2010.

Le plus haut atteint est de 52,68 € avec un plus bas à 34,30 €.



Une fois encore, la performance annuelle dépasse les indices de référence et en particulier le CAC Mid 100 (+ 18,7 %) et surtout le CAC 40 (- 3,3 %).

Sur une période plus longue, depuis janvier 2002, le cours LSI (+ 49 %) a toujours surperformé les indices CAC Mid 100 (+ 15,5 %) et CAC 40 (- 1,9 %).

La volatilité intraday s'établit à 21,9 % contre une moyenne de CAC Mid 100 à 13 %.

En revanche, la liquidité est à la baisse avec près de 24 % du flottant échangé seulement contre une norme pour le groupe de plus de 60 %. Au total, pour l'année, ce seront 865 198 titres qui auront été échangés soit une baisse de 35 % par rapport à 2009 qui s'affichait déjà en baisse.

Le flottant est resté stable sur la période représentant 3 044 885 titres soit 28,3 % du capital dont 420 876 titres auto-détenus par la société LSI soit 3,9 % du capital.

Ces titres sont principalement destinés à des plans d'attribution d'actions de performance aux principaux cadres du groupe.

Le titre LSI se classe au trentième rang en termes de capitalisation des valeurs du même groupe de cotation (non SRD regroupant 291 valeurs) et au cinquantième environ en termes de valeur des capitaux échangés confortant ainsi sa position reconnue par les investisseurs spécialisés dans les MIDCAPS.

— Couverture du titre

Le titre est couvert par 8 brokers, qui émettent des études de recherche périodiquement assurant un niveau de couverture satisfaisant. La société LISI a participé à plusieurs conférences avec des investisseurs et roadshows que ce soit à Francfort, Londres, Lyon, New York ou Paris. Au total, le management de LISI S.A aura rencontré près de 120 investisseurs au cours de l'exercice 2010.



— Fiche signalétique du titre

Code ISIN : FR 0000050353

Code Reuters : GFIL.PA

Code Bloomberg : FII.FP

Compartiment : B Eurolist

Place de cotation : Euronext Paris

Nombre de titres : 10 786 494

Capitalisation boursière au

31 décembre 2010 : 542 M€

Indices : CAC® Small, CAC® Mid & Small,

CAC®-All tradable et CAC®-All Shares

— Documentation

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

— Contrat d'animation

Le contrat d'animation est conforme à la charte de déontologie de l'AFEI et est effectué par : ODDO FINANCE CORPORATE

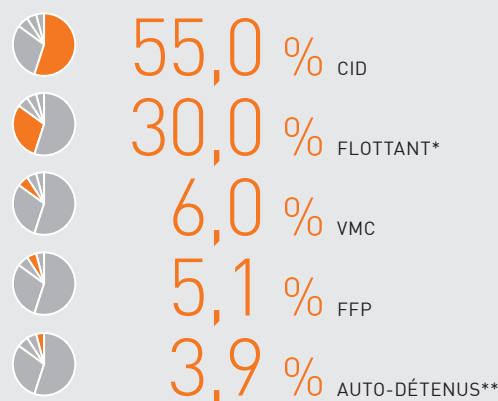
Monsieur Eric BIGOTTEAU Courriel : ebigotteau@oddo.fr

Tél : +33 (0) 1 40 17 52 89

— Agenda 2011

- L'Assemblée Générale se tient le 27 avril 2011 dans les locaux de la société situés : Tour Gamma A - 193 rue de Bercy - 75012 PARIS.
- Le paiement du dividende est effectué le 06 mai 2011.
- La publication du chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2011 ainsi que celle des comptes semestriels sera en ligne sur le site Internet (www.lisi-group.com) de LISI le 27 juillet 2011.

— Répartition du capital



* Y compris épargne salariale

** Auto-détenues réservées aux programmes d'action sous conditions de performance et aux stock-options

— Site Internet

www.lisi-group.com

Le groupe met depuis 10 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.

— Contacts

Pour toute information ou documentation

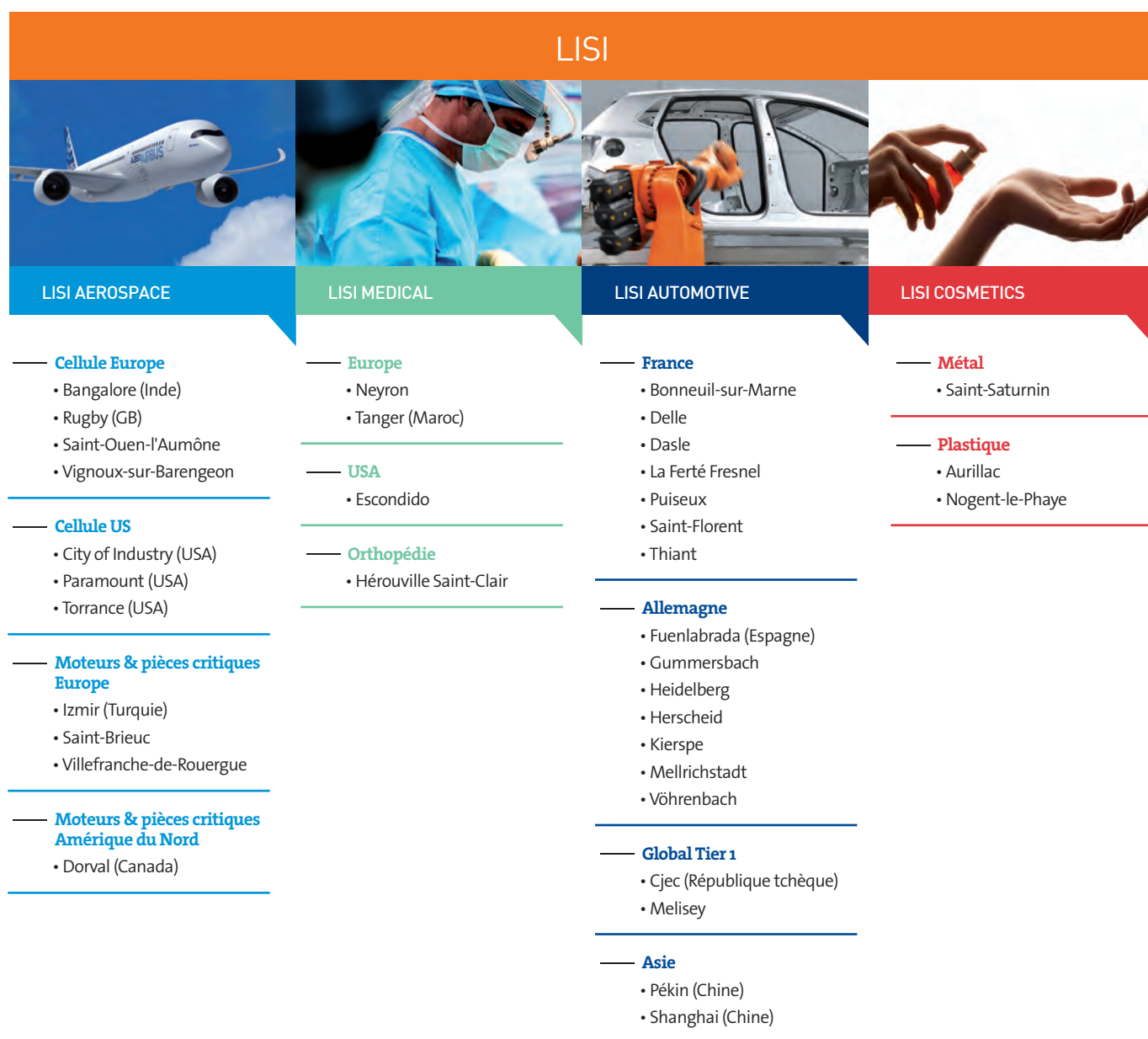
Direction financière de LISI S.A

Tél : +33 (0)3 84 57 00 77

Fax : +33 (0)3 84 57 02 00

Courriel : emmanuel.viellard@lisi-group.com

Organigramme fonctionnel



Compte de résultat consolidé du groupe LISI

En milliers d'€	31/12/2010	31/12/2009
Chiffre d'affaires hors taxes	776 689	695 071
Variation stocks produits finis et en-cours	3 699	(26 427)
Total production	780 388	668 644
Autres produits *	15 395	7 428
Total produits opérationnels	795 783	676 072
Consommations	(214 169)	(171 505)
Autres achats et charges externes	(160 810)	(127 823)
Valeur ajoutée	420 803	376 743
Impôts et taxes **	(6 459)	(10 260)
Charges de personnel (y compris intérimaires)	(318 679)	(278 705)
Excédent Brut d'Exploitation courant (EBITDA)	95 665	87 779
Amortissements	(45 798)	(43 577)
Dotations nettes aux provisions	(399)	(10 013)
Résultat Opérationnel courant (EBIT)	49 467	34 188
Charges opérationnelles non récurrentes	(1 600)	(12 473)
Produits opérationnels non récurrents	526	500
Résultat opérationnel	48 393	22 214
Produits de trésorerie et charges de financement	(2 517)	(4 197)
Produits de trésorerie	430	326
Charges de financement	(2 947)	(4 524)
Autres produits et charges financiers	1 592	(1 080)
Autres produits financiers	13 135	4 433
Autres charges financières	(11 543)	(5 513)
Impôts **	(14 704)	(7 800)
Résultat de la période	32 764	9 137
Attribuable aux porteurs de capitaux propres de la société	32 924	9 422
Intérêts minoritaires	(161)	(285)
Résultat par action (en €)	3,19	0,92
Résultat dilué par action (en €)	3,19	0,92

* Dans un souci d'apporter une meilleure information aux lecteurs des comptes et en conformité avec les normes internationales, la société a poursuivi dans les états financiers 2010 le classement des produits liés au CIR (Crédit Impôt Recherche) en « Autres produits ».

** La ligne « Impôts et taxes » inclut en 2010 la CET tandis qu'elle incluait la totalité de la taxe professionnelle en 2009. Au 31 décembre 2010, en conformité avec l'avis du CNC du 14 janvier 2010, le montant de la CVAE est classé en « Impôts » (sur les bénéfices) pour un montant de - 3,4 M€.

État du résultat global

En milliers d'€

	31/12/2010	31/12/2009
Résultat de la période	32 764	9 137
Autres éléments du résultat global		
Ecart de change résultant des activités à l'étranger	12 324	(2 271)
Charge d'impôt sur les autres éléments du résultat global	-	-
Autres éléments du résultat global pour la période, nets d'impôt	12 324	(2 271)
Résultat global total de la période	45 088	6 866
Attribuable aux porteurs de capitaux propres de la société	45 194	7 165
Intérêts minoritaires	(106)	(299)

État de la situation financière

ACTIF (en milliers d'€)

	31/12/2010	31/12/2009
ACTIFS NON COURANTS		
Survaleur	152 287	124 316
Autres actifs incorporels	17 054	13 060
Actifs corporels	278 815	258 362
Actifs financiers non courants	5 394	5 472
Impôts différés actif	16 146	6 901
Autres actifs financiers non courants	63	100
Total des actifs non courants	469 759	408 211
ACTIFS COURANTS		
Stocks	177 096	147 473
Impôts - Créances sur l'état	1 198	5 219
Clients et autres débiteurs	126 721	103 531
Autres actifs financiers courants	58 619	63 916
Trésorerie et équivalents trésorerie	22 261	20 582
Total des actifs courants	385 896	340 721
TOTAL ACTIF	855 654	748 933

CAPITAUX PROPRES ET PASSIF (en milliers d'€)

	31/12/2010	31/12/2009
CAPITAUX PROPRES		
Capital social	21 573	21 508
Primes	70 803	69 853
Actions propres	(15 028)	(16 264)
Réserves consolidées	379 651	378 745
Réserves de conversion	(2 392)	(14 662)
Autres produits et charges enregistrés directement en capitaux propres	1 933	2 159
Résultat de la période	32 924	9 422
Total capitaux propres - part du groupe	489 463	450 764
Intérêts minoritaires	858	(125)
Total capitaux propres	490 320	450 639
PASSIFS NON COURANTS		
Provisions non courantes	39 023	28 463
Dettes financières non courantes	72 647	76 528
Autres passifs non courants	5 830	1 545
Impôts différés passif	34 859	28 934
Total des passifs non courants	152 359	135 470
PASSIFS COURANTS		
Provisions courantes	15 232	8 069
Dettes financières courantes*	25 709	36 432
Fournisseurs et autres créditeurs	162 440	116 515
Impôt à payer	9 594	1 807
Total des passifs courants	212 975	162 823
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIF	855 654	748 933
* dont concours bancaires courants	7 923	13 495

Tableau des flux de trésorerie consolidés du groupe LISI

En milliers d'€

31/12/2010

31/12/2009

ACTIVITES OPERATIONNELLES

Résultat net	32 764	9 137
Elimination des charges nettes sans effet sur la trésorerie :		
- Amortissements et provisions financières et non récurrentes	43 823	55 447
- Variation des impôts différés	(694)	2 882
- Résultats sur cession, provisions passif et autres	5 249	1 604
Marge brute d'autofinancement	81 142	69 070
Variation nette des provisions liées à l'activité courante	(1 669)	7 642
Capacité d'autofinancement	79 474	76 712
Elimination de la charge (produit) d'impôt exigible	15 279	4 918
Elimination du coût de l'endettement financier net	2 525	4 111
Incidence de la variation des stocks sur la trésorerie	(9 870)	41 600
Incidence de la variation des décalages de trésorerie des débiteurs et créanciers d'exploitation	23 959	(15 773)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles avant impôt	111 367	111 568
Impôts payés	(3 453)	(7 175)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles (A)	107 914	104 390

ACTIVITES D'INVESTISSEMENT

Acquisition de sociétés consolidées	(42 022)	(1 451)
Trésorerie acquise	1 502	21
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(51 974)	(49 465)
Acquisition d'actifs financiers		(474)
Variation des prêts et avances consentis	476	(946)
Subventions d'investissement reçues		
Dividendes reçus	2	4
Total Flux d'investissement	(92 016)	(52 312)
Trésorerie cédée		2 800
Cession de sociétés consolidées		1 500
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	1 359	456
Cession d'actifs financiers	5	2
Total Flux de désinvestissement	1 364	4 758
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement (B)	(90 653)	(47 554)

ACTIVITES DE FINANCEMENT

Augmentation de capital	1 404	
Cession (acquisition) nette d'actions propres		
Dividendes versés aux actionnaires du groupe	(7 216)	(12 313)
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées		
Total Flux d'opérations sur capitaux propres	(5 812)	(12 313)
Emission d'emprunts long terme	10 912	16 401
Emission d'emprunts court terme	79	1 161
Remboursement d'emprunts long terme	(3 436)	(4 315)
Remboursement d'emprunts court terme	(20 576)	(23 206)
Intérêts financiers nets versés	(2 593)	(4 664)
Total Flux d'opérations sur emprunts et autres passifs financiers	(15 614)	(14 622)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement (C)	(21 426)	(26 935)
Incidence des variations de taux de change (D)	4 686	(1 628)
Incidence du retraitement des actions auto-détenues et divers (D)	1 434	826
Variation de trésorerie (A+B+C+D)	1 954	29 099
Trésorerie au 1 ^{er} janvier (E)	71 003	41 904
Trésorerie fin de période (A+B+C+D+E)	72 957	71 003
Actifs financiers courants	58 619	63 916
Trésorerie et équivalents de trésorerie	22 261	20 582
Concours bancaires courants	(7 923)	(13 495)
Trésorerie à la clôture	72 957	71 003

État des capitaux propres

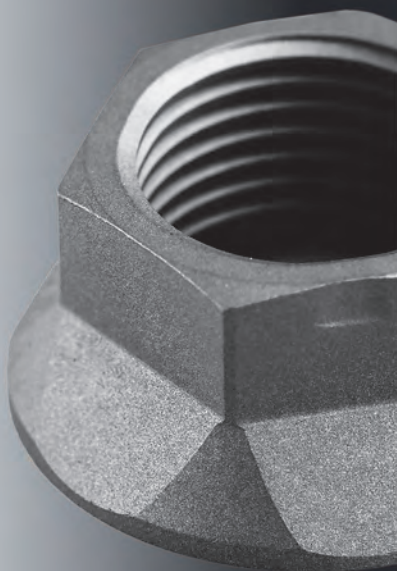
En milliers d'€	Capital social	Primes liées au capital	Actions propres	Réserves consolidées	Réserves de conversion	Autres produits et charges enregistrés directement en capitaux propres	Résultat de l'exercice, part du groupe	Capitaux propres, part du groupe	Intérêts minoritaires	Total capitaux propres
CAPITAUX PROPRES au 1 ^{er} janvier 2009	21 508	69 853	(17 090)	336 938	(12 406)	2 752	56 229	457 786	780	458 567
Résultat de l'exercice N (a)							9 422	9 422	(285)	9 137
Ecart de conversion (b)					(2 257)			(2 257)	(14)	(2 271)
Paiements en actions (c)				(2 109)				(2 109)		(2 109)
Retraitement des actions propres (d)			826			(593)		234		234
Affectation résultat N-1				56 229			(56 229)			
Variations de périmètre									(606)	(606)
Dividendes distribués				(12 313)				(12 313)		(12 313)
Reclassement										
Divers (e)										
CAPITAUX PROPRES au 31 décembre 2009	21 508	69 853	(16 264)	378 745	(14 662)	2 159	9 422	450 764	(125)	450 639
dont total des produits et charges comptabilisés au titre de la période (a) + (b) + (c) + (d) + (e)				(2 109)	(2 257)	(593)	9 422	4 464		
Résultat de l'exercice N (a)							32 924	32 924	(161)	32 763
Ecart de conversion (b)					12 270			12 270	54	12 324
Paiements en actions (c)				789		232		1 021		1 021
Augmentation de capital	65	950						1 015	389	1 404
Retraitement des actions propres (d)			1 236			627		1 864		1 864
Affectation résultat N-1				9 422			(9 422)			
Divers *						(1 086)		(1 086)		(1 086)
Variations de périmètre										
Dividendes distribués				(7 216)				(7 216)		(7 216)
Reclassement			(174)	(527)				(701)	701	
Impact de l'IDP relatif à la CVAE (e) **				(1 391)				(1 391)		(1 391)
CAPITAUX PROPRES au 31 décembre 2010	21 573	70 803	(15 202)	379 825	(2 392)	1 933	32 924	489 463	858	490 320
dont total des produits et charges comptabilisés au titre de la période (a) + (b) + (c) + (d) + (e)				789	12 270	859	32 924	46 843		

* Cet impact correspond pour l'essentiel au calcul des provisions sur les médailles du travail pour – 1 706 K€.

** Impact de la comptabilisation à l'ouverture des impôts différés passif constatés sur le traitement comptable de la CVAE en impôts sur les bénéfices en 2010.

Document de référence 2010





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
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