

[SOMMAIRE]

CHAPITRE

PAGE

1.	MESSAGE DE LA DIRECTION	P. 2
2.	INTRODUCTION	P. 3
3.	CHIFFRES CLES & INDICATEURS DE PERFORMANCE	P. 4
4.	DONNEES BOURSIERES	P. 6
5.	CORPORATE GOVERNANCE & ORGANES DE DIRECTION	P. 7
6.	PROFIL DE LISI	P. 8
7.	EVOLUTION & STRATEGIE	P. 12
8.	HOMMES & IMPLANTATIONS	P. 22
9.	INVESTISSEMENTS	P. 26
10.	RECHERCHE & DEVELOPPEMENT	P. 28
11.	SECURITE & ENVIRONNEMENT	P. 30
	RAPPORT FINANCIER	P. 32

1. MESSAGE DE LA DIRECTION



Gilles KOHLER
Emmanuel VIELLARD

En juin 2000, l'acquisition de RAPID nous a donné une position concurrentielle unique dans le métier des fixations et composants d'assemblage pour l'automobile grâce à un savoir faire original combinant les produits vissés et les produits clippés, les pièces en métal et celles en plastique. L'année 2001 aura été riche en faits marquants : d'abord en juin, la cession de GFD, la division historique du groupe fabricant des fixations standard ; puis en juillet, l'acquisition de la société aéronautique FT Bestas en Turquie ; enfin au dernier trimestre et toujours en aéronautique, l'ouverture de deux nouveaux sites dans les pays à faible coût de main d'œuvre : au Mexique et en Chine.

On le voit, en 18 mois à peine, la dimension stratégique de notre entreprise aura été sensiblement modifiée : une entreprise maintenant centrée sur un métier global, les fixations et composants d'assemblage, décliné dans trois domaines d'activité, l'aéronautique, l'automobile et la parfumerie. Il nous a semblé fondamental d'associer à cette profonde mutation de notre entreprise un nouveau nom, susceptible de mieux rendre compte cette réalité nouvelle. **AINSI EST NÉ LISI** **ACRONYME DE LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY.**

LIEN, nos produits le sont par nature qui servent à assembler toutes sortes d'équipements modernes. SE LIER davantage avec nos clients pour leur apporter plus de compétitivité, plus de services, plus de sécurité dans leurs développements, en résumé, pour mieux les satisfaire, c'est aussi notre raison d'être.

Renforcer encore les LIAISONS entre nos filiales pour faire bénéficier les unes des expériences des autres, c'est à nos yeux le meilleur mode de management pour progresser ensemble.

Ce nouveau nom traduit également notre choix stratégique de réussir grâce à l'apport de SOLUTIONS techniques innovantes et compétitives.

Il exprime enfin notre volonté de poursuivre notre développement international : en 2001, 47% de notre chiffre d'affaires total, 560 M€, auront été réalisés hors de France.

LISI, LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY, C'EST VRAIMENT NOUS !

En 2001, malgré une activité très contrastée - une forte progression des ventes pendant les huit premiers mois suivie d'un recul significatif dans la deuxième partie de l'année, conséquence des événements dramatiques de septembre qui n'auront épargné aucune de nos divisions - nous serons parvenus à maintenir une croissance de nos ventes de 3,5%, un résultat net de 4,7% à 26 M€ et un taux d'autofinancement de 10,7%. Enfin, le cours de notre titre aura connu une baisse limitée de 2% en 12 mois dans un environnement boursier particulièrement défavorable.

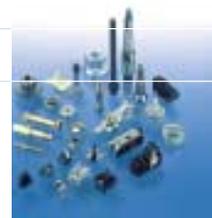
Ces chiffres nous encouragent à poursuivre dans la voie que nous nous sommes définie, à resserrer encore davantage nos liens avec tous nos partenaires, nos clients et nos fournisseurs, notre personnel et nos actionnaires que nous voudrions ici saluer et remercier chaleureusement.



2. INTRODUCTION

la stratégie du

lien



La construction d'un avion de plus de 100 places nécessite l'assemblage de près de 4 millions de pièces dont la moitié sont des "fasteners". S'ils représentent à peine 2% du coût total de l'avion et ne valent que quelques centimes à quelques centaines d'euros l'unité, la plupart d'entre eux sont des produits de très haute technologie absolument indispensables au bon fonctionnement et à la sécurité de l'avion.

Lorsque la caisse nue d'une voiture sort des cabines de peinture, elle se dirige vers la chaîne d'assemblage pour y recevoir ses équipements. L'immense majorité de ceux-ci est fixée avec des composants mécaniques démontables comme des vis, des clips, des axes, des rotules, etc., soit plus de mille références différentes sans lesquelles le véhicule ne pourrait fonctionner correctement.

Quand une femme accomplit l'un des gestes les plus anciens et les plus délicats qui soient, se parfumer, elle enlève le bouchon du flacon et actionne, sans y prêter attention, un mécanisme complexe d'expulsion du liquide parfumé. Cet ensemble cache plusieurs composants en métal ou en plastique nécessaires au bon fonctionnement de ce geste qui sera répété des centaines de fois.

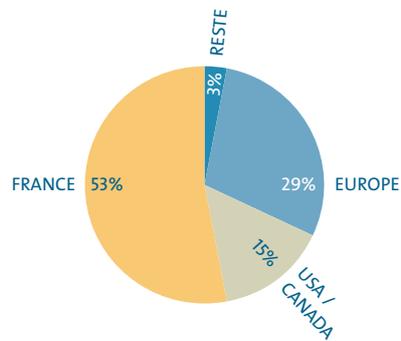
En résumé, des plus techniques à ceux qui font l'agrément de notre quotidien, nombreux sont les machines ou les équipements qui ont besoin de fixations et de composants d'assemblage pour leur construction. Economiques et sans cesse en évolution, nos produits servent à assembler les éléments qui les composent ; de fait, ils sont le **LIEN** entre ces équipements et la **SOLUTION INDUSTRIELLE** optimale pour les assembler.

LISI, LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

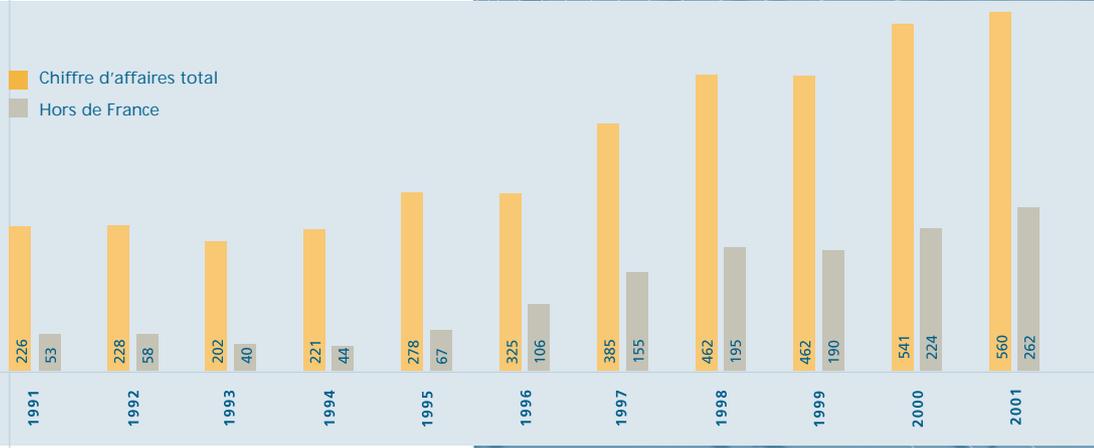
chiffres clés

CHIFFRES D'AFFAIRES 2001 PAR ZONE GEOGRAPHIQUE (EN %)

Après deux trimestres de forte croissance (+ 18% et + 11%), le troisième et surtout le quatrième trimestre ont montré un très fort ralentissement notamment dans l'automobile et les cosmétiques. Les acquisitions réalisées en 2000 et la croissance interne permettent de compenser la sortie de GFD qui avait réalisé 41,5 M€ de chiffres d'affaires en 2000.



■ Chiffre d'affaires total
■ Hors de France



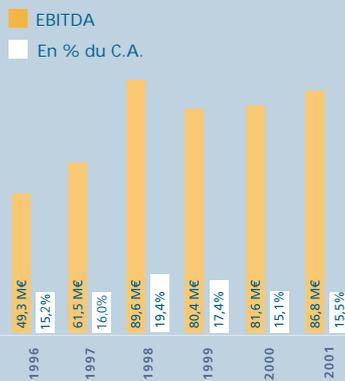
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ

Le chiffre d'affaires annuel consolidé du groupe LISI s'établit à 560 M€ en hausse de 3,5%. La progression du chiffre hors de France est remarquable à 17% représentant ainsi 47% du total. Le taux moyen de croissance annuel depuis 1989 est de 10%.

3. CHIFFRES CLES & INDICATEURS DE PERFORMANCE

EBITDA

Définition de l' EBITDA : L'EBIT plus les dotations aux amortissements et aux provisions d'exploitation moins les reprises de provisions d'exploitation.



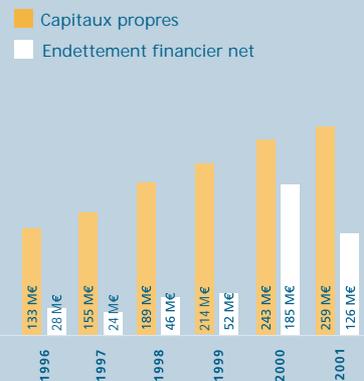
EBIT

Définition de l'EBIT : le résultat d'exploitation.

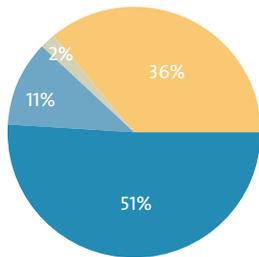


CAPITAUX PROPRES ET EFN

Des performances toujours aussi solides a un niveau satisfaisant. Amélioration très rapide de l'endettement financier net (efn) entre 2000 et 2001.



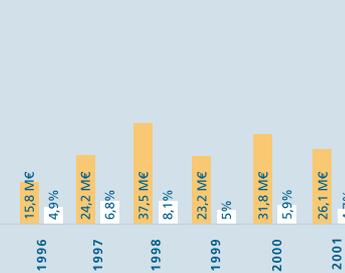
■ Aéronautique ■ Packaging
■ Automobile ■ Autres



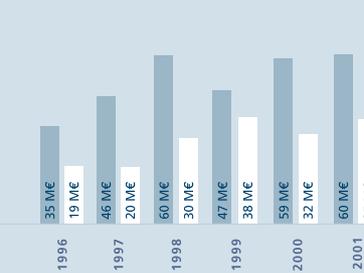
CHIFFRES D'AFFAIRES 2001 PAR ACTIVITÉ (EN %)

L'activité compte tenu de la taille des différents marchés reste bien équilibrée.

■ Resultat net
■ En % du C.A.



■ C.A.F.
■ Investissements industriels



RÉSULTAT NET (PART DU GROUPE)

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT ET INVESTISSEMENTS

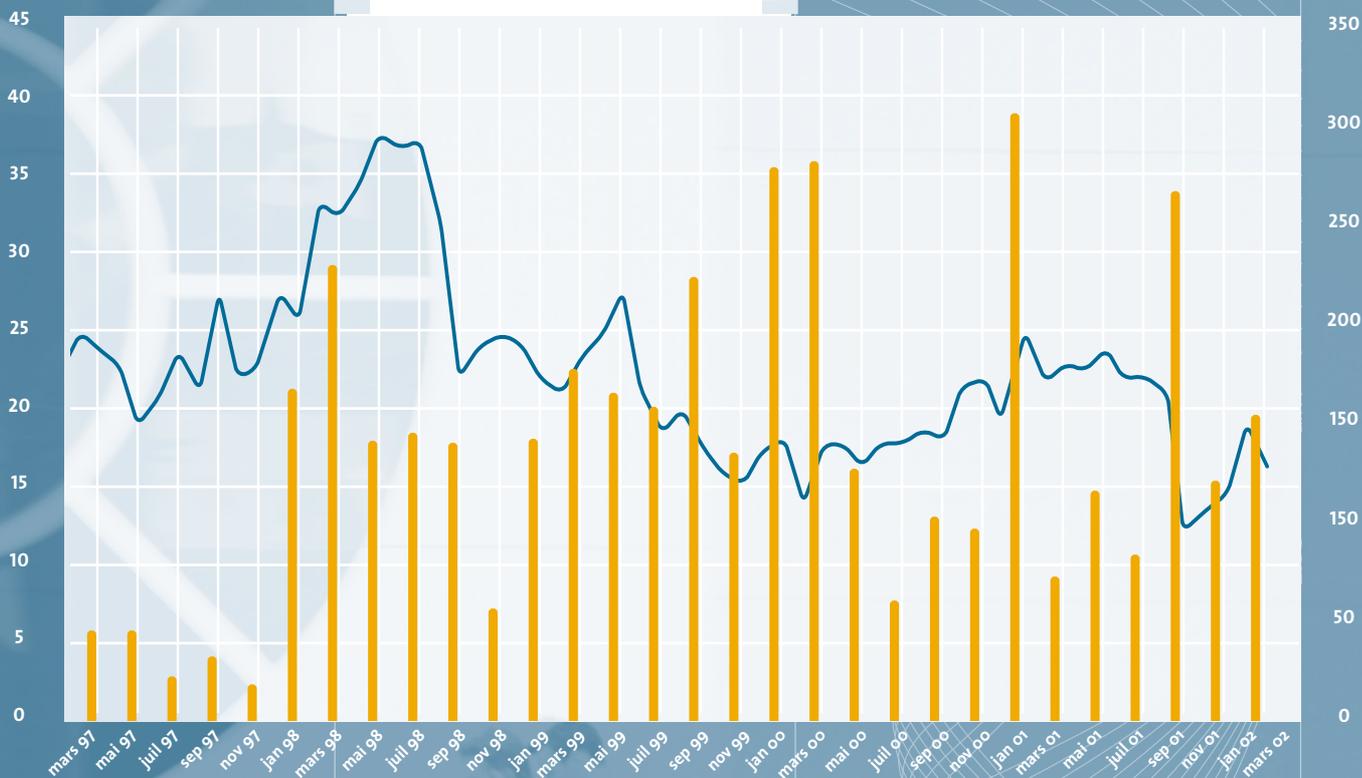
4. DONNEES BOURSIERES

évolution des cours et des volumes de GFI Industries

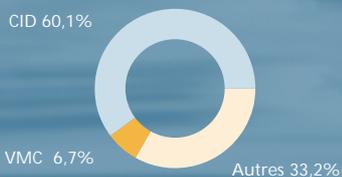
EVOLUTION DE 1997 à 2002
DU COURS EN EUROS ET DES VOLUMES
DE GFI INDUSTRIES

COURS
EN EUROS

VOLUMES
ECHANGES



EVOLUTION
DU CAPITAL



DONNEES PAR ACTION
EN EUROS (PART DU GROUPE)*

Résultat net	2,65
Actif net	26,23
Cours plus haut	33,70
Cours plus bas	15,20
Cours au 31/12	24,99

* ajustées à la division du nominal par cinq

MULTIPLES DE
VALORISATION

VE/CA	0,67
VE/EBITDA	4,29

VE : Valeur d'Entreprise = Capitalisation boursière + Endettement financier net au 31 décembre

5. CORPORATE GOVERNANCE & ORGANES DE DIRECTION

le conseil
d'administration

le comité
exécutif



KOHLER Gilles
Président

VIELLARD Emmanuel
Vice Président

KOHLER Jean
Administrateur

PEUGEOT Robert
Administrateur

BURRUS Roland
Administrateur

PEUGEOT Thierry
Administrateur

VIELLARD Christophe
Administrateur

Pierre PEUGEOT
Représentant permanent de CID au conseil
d'administration de GFI Industries
Administrateur

Michel VIELLARD
Représentant permanent de VMC au conseil
d'administration de GFI Industries
Administrateur

Jean-Louis COLDERS
Directeur Général de BLANC AERO Industries

Marc COOPER
Directeur Général d'ARTEM

Michel GUIGNARD
Président-Directeur Général de GFI Automotive

Gilles KOHLER
Président-Directeur Général de GFI Industries

Jean-Philippe KOHLER
Directeur Délégué de GFI Industries

Patrick MEADE
President and Chief Executive Officer,
HI-SHEAR CORPORATION

Daniel PITSCHMANN
Directeur Général de RAPID

Bruno TURBAT
Directeur Général de GFI Aerospace

Emmanuel VIELLARD
Vice-Président Directeur Général de
GFI Industries

L'HISTOIRE COMME LA VOLONTÉ DE SES CRÉATEURS ET DE SES DIRIGEANTS SUCCESSIFS ONT AMENÉ LISI À OCCUPER UNE POSITION MONDIALE DE TOUT PREMIER PLAN DANS LE MÉTIER DES FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE ET PLUS PRÉCISÉMENT DANS TROIS DE SES PRINCIPAUX SECTEURS D'ACTIVITÉ : L'AÉRONAUTIQUE, L'AUTOMOBILE ET LA PARFUMERIE. CHACUN DE CES SECTEURS EST HOMOGÈNE MAIS PARTAGE AVEC LES DEUX AUTRES DES APPROCHES COMMERCIALES IDENTIQUES ET DES TECHNIQUES DE FABRICATIONS COMMUNES. À CHACUN D'ENTRE EUX CORRESPOND UNE DIVISION AUTONOME ET SPÉCIALISÉE QUI PORTE LE NOM DE LISI AUQUEL EST ADJOINT LE SECTEUR EN QUESTION : LISI AEROSPACE, LISI AUTOMOTIVE ET LISI COSMETICS.

1 métier 3 secteurs

LES FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE
POUR L'AÉRONAUTIQUE ET LA COMPÉTITION AUTOMOBILE

 **lisi** AEROSPACE

Ils ont représenté 36% des ventes consolidées de LISI en 2001, 37% de ses effectifs et 47% du résultat opérationnel total.

LISI Aerospace est fournisseur de rang I et ses principaux clients ont pour nom AIRBUS, BOEING, BOMBARDIER, DASSAULT, EMBRAER, GEAE, PRATT & WHITNEY, ROLLS ROYCE, SNECMA et tous les équipementiers mondiaux du secteur aéronautique.

Aux Etats-Unis, presque la moitié des fixations et composants d'assemblage pour l'aéronautique est livrée via des distributeurs spécialisés qui sont donc aussi des clients importants de LISI Aerospace USA. Ce phénomène est apparu ces dernières années en Europe et devrait s'amplifier dans le futur.

LISI Aerospace opère également dans le domaine de la compétition automobile qui de tout temps a été proche de l'aéronautique dont il partage la même dimension technologique.

HISTORIQUE

1777 . Création par Frédéric JAPY d'une fabrique de mouvements d'horlogerie à Beaucourt près de Montbéliard ; quelques années plus tard, fondation à Morvillars dans la région de Belfort de la manufacture MIGEON & DOMINE qui deviendra la société VIELLARD MIGEON et Compagnie (VMC).

1807 . Les sociétés JAPY Frères et MIGEON & DOMINE décident de lancer conjointement la fabrication industrielle de vis à bois forgées en France.

1899 . Création à Delle (Territoire de Belfort) de la Société Industrielle de Delle qui se spécialise rapidement dans la fabrication de visserie par décolletage.

1968 . Ces trois entreprises familiales fusionnent pour constituer la société GFD⁽¹⁾ qui devient alors le premier fabricant français de visserie -boulonnerie standard et automobile.

1977 . GFD prend le contrôle de la société BLANC AERO, spécialisée dans les fixations aéronautiques et les composants d'emballage pour la Parfumerie et les Cosmétiques. Le nouveau groupe est baptisé GFI.

1989 . GFI s'introduit sur le Second Marché de la bourse de Paris et devient GFI Industries.

1990 / 2000 . Au cours de la décennie 90, GFI Industries s'est renforcé dans ses trois secteurs par l'acquisition de plus d'une quinzaine de sociétés en Europe et aux Etats-Unis.

2002 . Pour mieux s'identifier à ses métiers, GFI Industries devient LISI, acronyme de Link Solutions for Industry ; ses trois divisions reprennent chacune ce nom en y ajoutant son secteur d'activité principal : LISI AEROSPACE, LISI AUTOMOTIVE et LISI COSMETICS.

⁽¹⁾ GFD : Générale de Forgeage et Décolletage

6. PROFIL DE LISI

d'activité



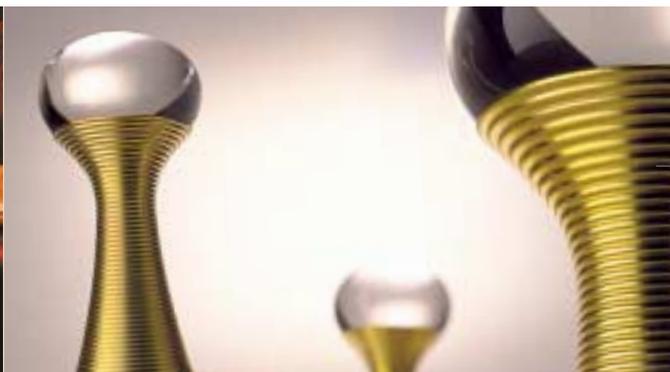
LES FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE POUR L'AUTOMOBILE

lisi AUTOMOTIVE

Ils ont représenté 51% des ventes consolidées de LISI en 2001, 48% de ses effectifs et 46% du résultat opérationnel total.

LISI Automotive est fournisseur de rang I et livre directement la plupart des constructeurs européens, PSA, RENAULT, BMW, le groupe VAG, GM-OPEL, MERCEDES, ainsi que les grands équipementiers mondiaux comme TRW, DELPHI, FAURECIA, TI Group, SMI KOYO, AUTOLIV, ou encore BOSCH.

L'ensemble du secteur automobile représente plus de 80% des ventes de LISI Automotive qui détient néanmoins des positions clés dans quelques secteurs "niche" comme celui des poids lourds (VOLVO-RVI), les connexions électriques (SCHNEIDER) ou des fixations d'éviers (FRANKE).



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

lisi COSMETICS

Ils ont représenté 11% des ventes consolidées de LISI en 2001, 12% de ses effectifs et 2% du résultat opérationnel total.

LISI COSMETICS est fournisseur de rang I et livre directement les plus grands noms de la parfumerie tels que CHANEL, DIOR, GIVENCHY, HERMES, L'OREAL, le groupe PUIG, ROCHAS, YVES ROCHER ou encore YVES SAINT-LAURENT.

A la demande de ceux-ci, LISI Cosmetics fournit des compléments de gamme sur des produits de maquillage comme des rouges à lèvres, des mascaras ou des boîtiers.

UNIS PAR UN MÊME
METIER, UNE CULTURE
D'ENTREPRISE FORTE, DES
SYNERGIES CROISSANTES,
LISI SE PRESENTE COMME
UNE ENTREPRISE COHERENTE



Des approches commerciales identiques

Les points communs entre les trois divisions de LISI sont multiples : qualité zéro défaut, livraisons juste à temps, logistique avancée, etc. Mais le plus important reste sans doute la capacité à comprendre les attentes et les besoins de grands clients, hier "donneurs d'ordres", aujourd'hui déterminés à contracter des liens forts avec leurs fournisseurs de premier rang.

Ainsi des notions comme la sécurité des développements et des lancements de produits nouveaux ou la réactivité des organisations dans un monde plus instable et moins prévisible, notions que partagent au même degré d'acuité les trois divisions de LISI, sont devenues des facteurs clés de succès (ou d'échec) quelque soit le secteur d'activité.



6. PROFIL DE LISI

Des techniques de fabrication communes

Les filiales de LISI s'appuient sur les technologies connues du travail des métaux ou des plastiques utilisées pour obtenir des pièces de faible dimension à des cadences de production élevées.

Cette grande proximité des technologies et des services à la clientèle permet, par exemple, le partage d'expérience entre divisions ; ainsi cinq axes de synergies inter-entreprises ont été mis en chantier : Achats, Environnement, Production, Qualité et Technique, concrétisés par des plans d'amélioration de la performance.



TECHNOLOGIES			
FRAPPE A FROID	oui	oui	oui
FRAPPE A CHAUD	oui	oui	-
USINAGES CLASSIQUES	oui	oui	oui
USINAGES CNC	oui	oui	oui
DECOUPAGE - EMBOUTISSAGE	-	oui	oui
INJECTION des matières plast.	-	oui	oui
Traitements thermiques ou traitements de surface.	oui	oui	oui
ASSEMBLAGE	oui	oui	-
SERVICES			
RECHERCHE & DEVELOPPEMENT	oui	oui	oui
PRODUITS PROPRIETAIRES	oui	oui	oui
CO-DEVELOPPEMENT	oui	oui	-
APPUIS LOGISTIQUES	oui	oui	-





De la vis aux composants d'assemblage

LE PERFECTIONNEMENT PAR LES EQUIPEMENTS

Des machines de plus en plus sophistiquées de frappe à froid ou à chaud, d'usinage ou d'emboutissage – certaines presses valent plus d'un million d'euros à l'achat – ont permis de réaliser des formes complexes et d'atteindre des tolérances d'une très grande précision auparavant réservées à d'autres métiers tel que, par exemple, le décolletage ou la rectification.

Ce perfectionnement technique des moyens de production a progressivement ouvert des horizons nouveaux : ainsi sur des machines initialement dédiées à la fabrication de vis ou d'écrous traditionnels sont nés des produits aussi variés que des axes d'inverseurs de poussée, des barres de torsion, des connecteurs électriques, des raccords hydrauliques, des rotules de direction, des tiges de guidage de frein à disque ou encore des tirants de turbines ; bref, des centaines de pièces de précision aux formes complexes, destinées à remplir différentes fonctions mais en partageant toujours la fonction spécifique d'ASSEMBLAGE.

ET PAR LES MATERIAUX ET LEURS TRAITEMENTS

A cette première complexité s'est superposée celle des matières premières : aciers, aluminium, multi alliages, titane et plastiques, tous matériaux utilisés par LISI et ses filiales qui, associés aux différents traitements thermiques et traitements de surface, offrent des possibilités quasi illimitées pour obtenir les spécifications techniques demandées par les clients.

DES COMPOSANTS MULTIFONCTIONNELS

Dans la recherche d'optimisation des coûts de production demandés par les clients, ont été développées des pièces aux multiples fonctions en plus de l'assemblage : fonctions d'absorption d'énergie, de bouchage, d'étanchéité, de guidage, de transmission d'efforts, etc. Ainsi au fil des années ces produits toujours plus

techniques mais restant ancrés sur leur fonction d'origine, ASSEMBLER, sont devenus des composants multiformes, multi-matériaux et multifonctionnels destinés à fixer les équipements utilisés par les secteurs de l'Aéronautique, de l'Automobile ou de la Parfumerie.

SANS CESSER D'EVOLUTIFS

Cette évolution s'est considérablement accélérée au cours des dernières années : dans le domaine automobile, les constructeurs rivalisent pour étoffer leur gamme avec des modèles de mieux en mieux équipés. Dans les cosmétiques, la durée de vie d'un parfum ne dépasse guère l'horizon de quelques années. Enfin, poussé par la recherche constante de gains technologiques, le secteur aéronautique demande des applications nouvelles, à l'instar de AIRBUS avec les A340 et A380.

LISI a délibérément choisi de se positionner dans une stratégie de différenciation technologique afin d'apporter aux clients, à la fois les innovations et la compétitivité attendues. Cette tendance de fond est le gage d'une croissance à long terme plus soutenue. Le taux de renouvellement de nos produits dépasse ainsi régulièrement 15% par an depuis plusieurs années, quelque soit le secteur d'activité. Discrets et peu visibles par définition, au cours de leur évolution industrielle les produits que fabrique LISI sont néanmoins devenus un des éléments indispensables au progrès des biens et des équipements de ses clients.

A L'ORIGINE RÉDUIT
PRINCIPALEMENT À LA
VISSERIE-BOULONNERIE, LE
MONDE DES FIXATIONS ET
COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE
S'EST CONSIDÉRABLEMENT
DÉVELOPPÉ DEPUIS UNE
PÉRIODE RÉCENTE SOUS L'EFFET
CONJUGUÉ DES ÉVOLUTIONS
DES TECHNIQUES, DES
MATÉRIAUX ET DES BESOINS
DES CLIENTS.

Des liens renforcés avec le client

UNE QUALITÉ SANS FAILLE (QUELQUES PPM DANS L'AUTOMOBILE ; SÉCURITÉ TOTALE DANS LE MONDE AÉRONAUTIQUE), DES LIVRAISONS EN JUSTE À TEMPS, DES COÛTS DE PRODUCTION TOUJOURS PLUS COMPÉTITIFS SONT DEVENUS DEPUIS MAINTENANT PRESQUE UNE DÉCENNIE LA NORME POUR TOUS LES CLIENTS DE LISI. MAIS LA POURSUITE DU DÉVELOPPEMENT DE CEUX-CI (FUSIONS, ACQUISITIONS OU ALLIANCE) ET LEUR RECENTRAGE SUR LEUR CŒUR DE MÉTIER (EXTERNALISATION DE FONCTIONS) ONT AJOUTÉ RÉCEMMENT TROIS PARAMÈTRES SUPPLÉMENTAIRES :

- La nécessité d'accompagner les clients à l'international.
- La prise en charge par les fournisseurs de fonctions logistiques jusqu'au montage.
- Le transfert du développement de nouvelles pièces aux fournisseurs.

L'ensemble de ces demandes a été pris en compte dans la stratégie de LISI avec une dimension propre à chaque secteur d'activité.

UNE CROISSANCE RESOLUMENT TOURNEE VERS L'INTERNATIONAL

De 1989 date de son introduction en bourse à 2001, le chiffre d'affaires de LISI a triplé, soit un taux de croissance moyen annuel de 9,7%. Cependant sur cette même période, les ventes hors de France ont été multipliées par plus de six. En 2001, elles représentaient 47% du chiffre d'affaires total consolidé. Durant cette période, LISI s'est implanté dans de nombreux pays ; en 2001, le groupe comptait trois sites de production en Allemagne, deux aux Etats-Unis et en Italie et un en Grande Bretagne.

Au cours des douze derniers mois, pour répondre aux demandes de baisse de coût des clients, un effort tout particulier a été porté sur la délocalisation de fabrications avec l'acquisition d'un fabricant de fixations aéronautiques en Turquie, l'ouverture d'une première unité au Mexique et la décision d'implanter en 2002 un second site de production en Chine, à coté de celui de la division automobile.

A ces moyens de production s'ajoute une organisation logistique ; LISI Aerospace possède avec sa filiale EUROFAST son propre réseau de négoce et de distribution chargé de fournir à ses clients un service global (kitting, gestion kanban, fourniture de gamme de produits complémentaires, etc.). LISI Automotive dispose dans toute l'Europe d'une quinzaine de centres de stockage avancés situés quelquefois même dans les locaux de ses clients.

Cette volonté de se rapprocher de ses clients mondiaux sera maintenue dans le futur. A titre d'exemple, LISI Automotive ouvrira au Canada au premier trimestre 2003 un site de production destiné aux grands équipementiers américains.

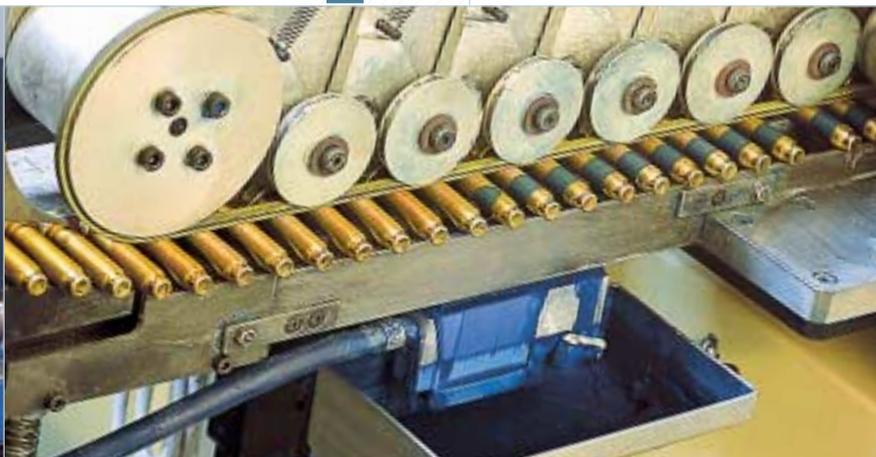
Ce projet de plus de 25 millions d'euros d'investissements sur 5 ans permettra de sécuriser des fabrications de composants mécaniques où le groupe est leader mondial.

UN PARTENARIAT STRUCTURE DANS LE DEVELOPPEMENT

La complexité croissante des fixations et composants d'assemblage produits par LISI et parallèlement la volonté des clients de se recentrer sur leur cœur de métier ont modifié progressivement leur type de relations dans le domaine du développement de nouveaux produits. Certains constructeurs automobiles confient maintenant à leurs fournisseurs une partie complète de leur véhicule en cours de développement en leur demandant d'optimiser les systèmes d'assemblage sur le plan technique comme sur le plan économique. LISI Automotive, l'un des très rares fabricants à maîtriser les deux gammes de composants d'assemblage, par vissage ou par clippage, en métal ou en plastique, peut recourir à des solutions élémentaires ou combinées pour répondre au problème posé. Dans le même esprit, en 2001, LISI Cosmetics a imaginé et réalisé deux grands projets, NU de Yves SAINT-LAURENT et X-CENTRIC de DUNHILL, réunissant six à sept pièces métal-plastiques différentes fabriquées et livrées assemblées. Dans le domaine aéronautique où pour des raisons de sécurité les développements s'apparentent davantage à des adaptations de solutions existantes qu'à des créations pures, LISI Aerospace fournit pour ses produits les outillages de pose complets spécialement conçus pour des applications spécifiques à chaque constructeur.

Cette évolution structurelle modifie le rôle de nos équipes commerciales dont les liens avec les équipes Achats et Développement de nos clients se trouvent sensiblement renforcés. Par enchaînement, elle se traduit par une réorganisation complète de nos services techniques et fabrication pour garantir à nos clients une sécurité totale de leurs lancements dans des délais sans cesse raccourcis afin de mieux coller aux attentes et aux goûts des consommateurs. Toutes ces tendances, intégrées dans la stratégie du groupe, ont eu pour effet de faire rentrer LISI dans le cercle réduit des plus grands fabricants mondiaux de fixations et composants d'assemblage.

Des marchés de plus en plus concentrés



Dans le secteur aéronautique occidental, il ne reste plus maintenant que quatre ou cinq grands constructeurs d'avions et autant de motoristes ; une douzaine de fabricants d'automobiles représentent près de 90% du marché mondial ; enfin, dans la parfumerie et les cosmétiques, les marques les plus prestigieuses sont aujourd'hui détenues par un nombre limité de groupes. Ce phénomène de concentration irréversible se manifeste d'une manière identique dans le métier des fixations et composants d'assemblage.

UNE OBSERVATION S'IMPOSE

Le marché des fixations et composants d'assemblage ne fait l'objet d'aucune statistique mondiale cohérente et précise. La très grande variété des produits et de leurs techniques de fabrication rend leur classement hétérogène selon les usages en vigueur, les pays ou même les clients.

Ainsi une barre de torsion de ceinture de sécurité pourra figurer dans les statistiques de forge à froid en France mais dans celles du décolletage en Allemagne. De la même manière, un bouchon de parfum sera fourni par un fabricant de métal relevant du secteur de l'emboutissage ou par une entreprise inscrite dans le secteur de l'injection plastique.

En conséquence, les chiffres de valeur de marché comme de parts de marché indiqués ci-après proviennent de nos évaluations et doivent être considérés avec un degré de précision imparfait.

[7. EVOLUTIONS & STRATEGIE]

une stratégie de croissance dynamique



Malgré un métier bicentenaire, nos produits évoluent en permanence sur le plan technologique et demeurent souvent la solution la plus compétitive sur le plan économique.

La stratégie de LISI s'appuie sur ces deux piliers :



- Se recentrer sur les domaines d'activité les plus innovants et les plus techniques permettant de vendre des produits à forte valeur ajoutée.

Ainsi en 2001, GFD, la division historique fabriquant des produits standard à faible valeur ajoutée fortement concurrencés par les pays asiatiques, a été cédée au groupe italien FONTANA.

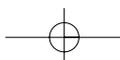
- Poursuivre les efforts de productivité par l'investissement et le développement dans les pays à faible coût de main-d'œuvre afin de fournir la gamme la plus complète possible de fixations et de composants d'assemblage.

Le plan Stratégique 2006 qui vise à atteindre 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires prévoit un taux d'investissement annuel de 6 % (hors financement des acquisitions) et s'appuie sur la montée en puissance des sites implantés dans les Low Cost Countries.

lisi AEROSPACE



UN AVION DE LIGNE DE 300
PASSAGERS EST ASSEMBLE
GRÂCE À PLUS D'UN MILLION
DE PIÈCES LISI



[7. EVOLUTIONS & STRATEGIE]

LISI Aerospace

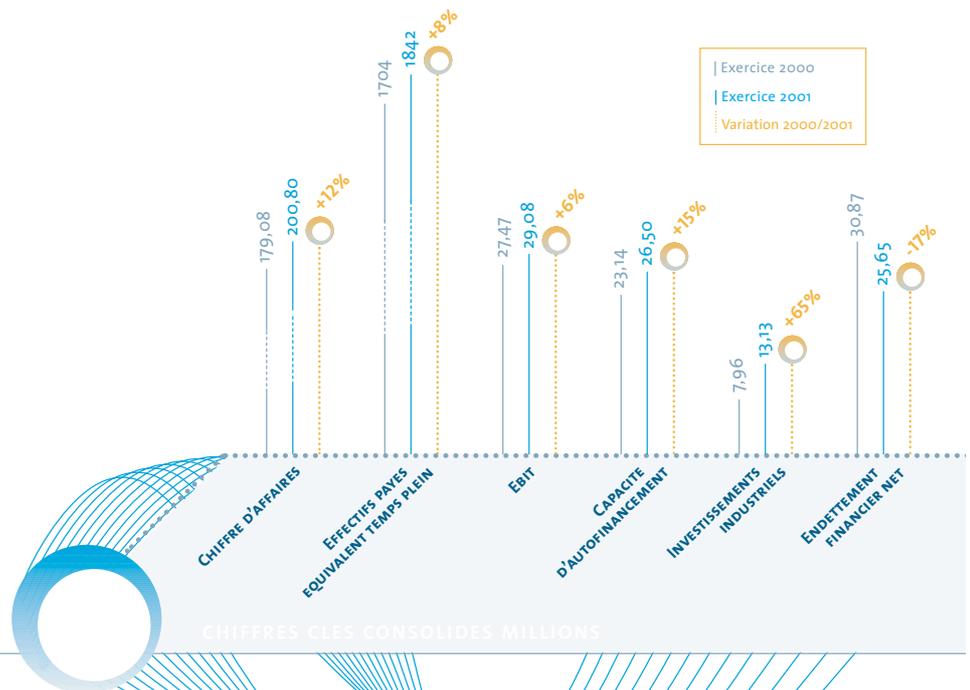
numéro 3 mondial

Le marché mondial des fixations et composants d'assemblage aéronautique est estimé à 1,8 milliards d'euros.

FAIRCHILD n°1 mondial, SPS Technologies, LISI Aerospace et HUCK filiales de ALCOA – trois sociétés américaines et une seule européenne – représentent près des deux tiers du marché ; le dernier tiers est composé d'entreprises dont chacune est spécialisée dans des produits "niche".

Avec un peu plus de 10% de part de marché mondial, LISI Aerospace est numéro trois mondial et détient en particulier des positions fortes chez AIRBUS et chez les motoristes européens. Aux Etats-Unis, LISI Aerospace est surtout présent dans le compartiment des fixations d'ailes et de cellules, notamment chez Boeing.

Dans le marché "niche" des fixations et composants d'assemblage destinés à la compétition automobile qui partage avec le monde aéronautique les produits et les matériaux de haute technologie, LISI Aerospace est devenu le numéro un mondial avec l'acquisition de la société américaine A-1.



lisi AUTOMOTIVE



L'AUTOMOBILE EST UN
MARCHE EXIGEANT DANS
LEQUEL LISI A UNE IMAGE
D'UN VRAI PARTENAIRE DE
DEVELOPPEMENT.



[7. EVOLUTIONS & STRATEGIE]

LI SI Automotive

leader européen

Le marché mondial des produits pour l'automobile peut être segmenté en deux grandes familles de produits :

- Les fixations vissées (v), les fixations clippées (c) utilisées principalement par les constructeurs automobiles dont le montant est estimé plus de 8 milliards d'euros.
- Les composants d'assemblage entrant dans les équipements automobiles dont le marché est moins aisé à évaluer compte tenu des différentes technologies en concurrence mais qui représente également plusieurs milliards d'euros.

Trois multinationales américaines dominent ce marché : TEXTRON, numéro un mondial dans les produits vissés (v) ; ITW et TRW dans les produits clippés (c).

Derrière ces leaders, dépassant 150 millions d'euros de chiffre d'affaires figurent des entreprises essentiellement européennes : l'allemand KAMAX (v), le français RAYMOND (c), les italiens FONTANA (v) et AGRATI (v), le néerlandais NEDSCHROEF (v) et le suédois BULTEN (v).

LI SI Automotive avec ses deux filiales FORMER et RAPID est le seul compétiteur à détenir des positions significatives dans les deux grandes familles de produits vissés et clippés. Ses parts de marché sont fortes avec les constructeurs français, juste derrière le groupe TEXTRON, mais plus faibles en Allemagne où son implantation est encore récente.

Chez les équipementiers, LI SI Automotive détient des positions de leadership mondial dans des composants très techniques comme les tiges de guidage de frein, les barres de torsion de ceintures de sécurité ou encore les systèmes de rattrapage de jeu dans les freins à disque, marchés dont la valeur unitaire s'élève à plusieurs dizaines de millions d'euros.



CHIFFRES CLES CONSOLIDES MILLIONS

lisi COSMETICS



UN MARCHÉ OU NOS
CAPACITÉS D'ÉCOUTE ET
D'INNOVATION ONT SU
CONVAINCRE LES MARQUES
LES PLUS PRESTIGIEUSES



[7. EVOLUTIONS & STRATEGIE]

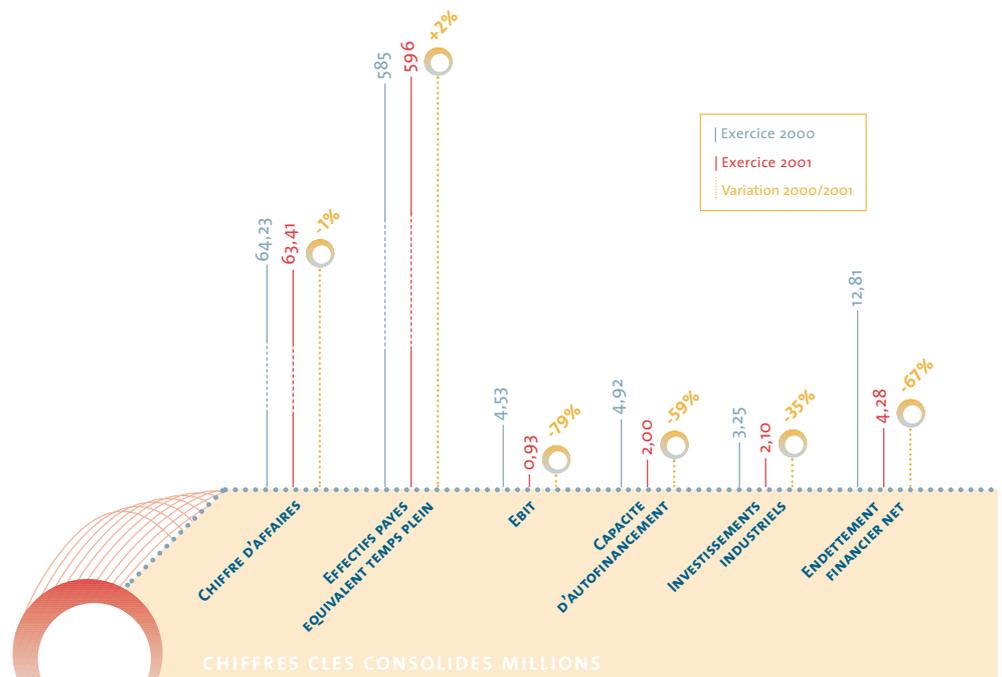
LISI Cosmetics

spécialiste mondial des parfums

TPI filiale de PECHINEY, REXAM BEAUTE du groupe anglais REXAM et AMS RISDON division emballage pour le secteur du Luxe de CROWN CORK sont les leaders mondiaux du marché du packaging pour la Parfumerie et les Cosmétiques dont le montant est proche de 1,5 milliard d'euros.

Si ces trois groupes dominent clairement dans le segment Cosmétiques (rouges à lèvres, mascaras, boîtiers de maquillage et produits de soin), leurs positions sont nettement moins prépondérantes dans les composants d'emballage pour les Parfums qui recourent aux deux techniques du vissage et du clippage (bouchons de parfums, cache-pompes, etc.).

Dans ce seul segment évalué à près du tiers du total, où LISI Cosmetics revendique le deuxième rang mondial, se retrouvent plusieurs entreprises françaises de taille moyenne : QUALIPAC, AUGROS, PSB ou encore PIVAUDRAN qui réalisent chacune des ventes comprises entre 50 et 100 millions d'euros, principalement pour l'habillage des parfums.



évolution des effectifs

EFFECTIFS INSCRITS FIN DE PERIODE

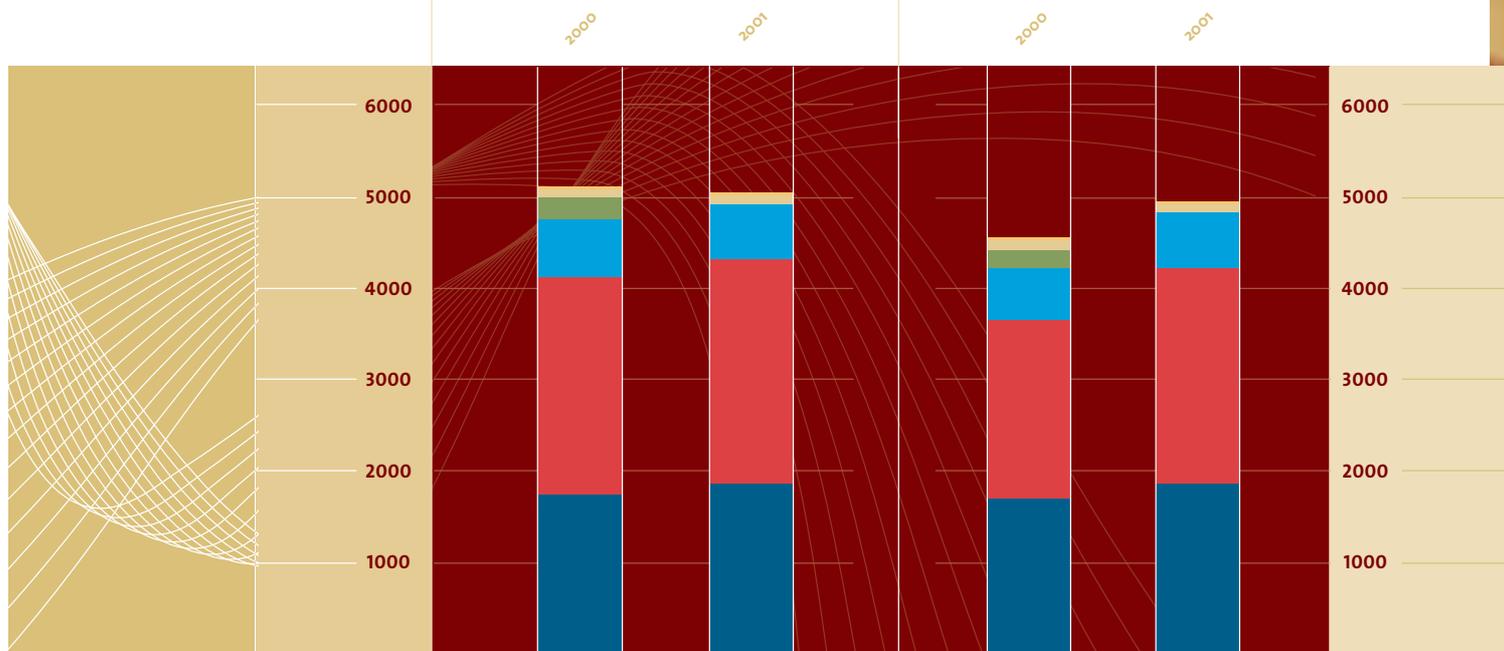
Au regard des personnes inscrites au 31 décembre 2001, les effectifs de LSI apparaissent stables : 5086 inscrits pour 5107 douze mois auparavant. La sortie de GFD (250 personnes) est en effet en partie compensée par les intégrations de FT Bestas en Turquie (63 personnes) et RAPID Beijing (70 personnes).

A périmètre constant, les effectifs inscrits augmentent néanmoins de près de 100 personnes, soit + 2%, pour un chiffre d'affaires en hausse de 1,3%.

EFFECTIFS ETPMP *

A équivalents temps plein, l'évolution des effectifs, intérimaires compris, montre un recul de la productivité relative : + 5,0% de croissance de la production ; + 8,3% de la Valeur Ajoutée et + 9,9% de la masse salariale avant participation.

Cette dérive résulte de dysfonctionnements corrigés progressivement en cours d'exercice ; ainsi, d'une année sur l'autre, le nombre d'intérimaires passe de plus de 600 personnes à 550, soit une diminution de 8,3% réalisée en majeure partie dans le dernier trimestre de 2001.



Effectifs hors intérimaires

Aerospace	1745	1858	1704	1842
Automotive	2351	2478	1913	2386
Cosmetics	635	626	585	596
Bâtiment	250	-	241	-
Ferroviaire	119	116	117	113
Autres	7	8	7	8
TOTAL	5107	5086	4567	4945

* ETPMP : Equivalents Temps Plein Moyens Payés

8. HOMMES & IMPLANTATIONS

EFFECTIF PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

FRANCE	3693	(72%)
USA	464	(9%)
ALLEMAGNE	540	(11%)
ANGLETERRE	248	(5%)
AUTRES	141	(3%)
TOTAL	5086	

EFFECTIF INSCRIT PAR TRANCHE D'AGE

INFERIEUR à 20 ANS	36	(1%)
De 20 à 29 ANS	1001	(20%)
De 30 à 39 ANS	1470	(29%)
De 40 à 49 ANS	1452	(28%)
De 50 à 59 ANS	1038	(20%)
60 ANS et PLUS	89	(2%)
TOTAL	5086	

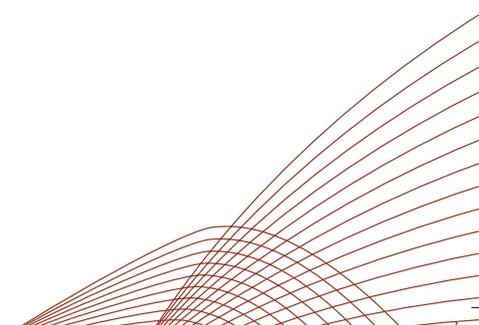
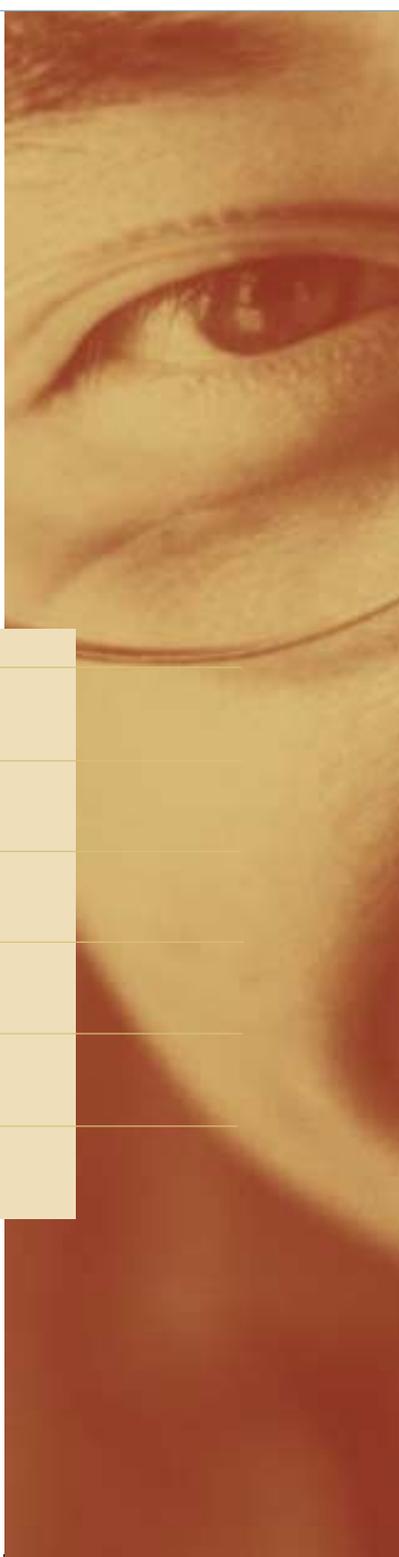
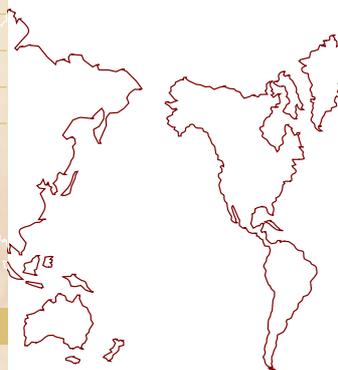
EFFECTIF INSCRIT PAR CATEGORIE

OUVRIERS / TECHNICIENS D'ATELIER	3613	(71%)
EMPLOYES ET TECHNICIENS	681	(14%)
AGENTS DE MAITRISE	421	(8%)
CADRES	371	(7%)
TOTAL	5086	
INTERIMAIRES	356	

ACCROISSEMENT FORT DES EFFECTIFS
HORS FRANCE

En équivalents temps plein, avec l'intégration de RAPID qui compte deux usines de production en Allemagne et une unité d'assemblage en Chine, à Beijing, les effectifs hors de France croissent de 22% et représentaient 26,7% des effectifs totaux sur l'ensemble de l'année.

Par zones géographiques, l'Allemagne (519 personnes) devient le second pays par la taille devant les Etats-Unis (482 personnes) et la Grande Bretagne (247 personnes).



politique de motivation du personnel

Un Plan d'Épargne Groupe créé en 2001 a permis à plus de 1000 personnes localisées en France - sur un effectif total potentiel d'environ 3700, soit un taux de souscription de 28% - de participer à une augmentation de capital réservée aux salariés pour un montant global de 1,47 M€.

Deux plans d'options d'achats sont également ouverts qui concernent 72 cadres de LISI et de ses divisions pour un montant attribuable théorique de 171.700 actions, représentant 1,7% du capital social au 31 décembre 2001.

CONTRATS DE PARTICIPATION ET D'INTERESSEMENT (K€)

	1997	1998	1999	2000	2001
PARTICIPATION	2 376	3 164	2 818	2 185	1 785
INTERESSEMENT	668	1 378	1 846	1 164	1 206

Les contrats d'intéressement sont établis en général annuellement et par établissement. Ils sont basés sur des critères de performance (EBIT), qualité (Rebuts), délais de livraison, et de sécurité (Taux d'accident du Travail). Des commissions de contrôle sont créées pour le suivi de ces contrats. Modalités de versement : primes.

PLANS DE STOCKS OPTIONS EN COURS

DATE D'EMISSIONS	NBRE OPTIONS ATTRIBUEES	NBRE PERS CONCERNEES	PRIX ACCORDE
15/12/99	97 500	44	22,70 €
1/03/01	34 700	28	27,82 €
6/12/01	39 500	14	18,81 €

DEPENSES DE FORMATION

	CONSOLIDE (K€)
EXTERNE	1 694
INTERNE	693

TURNOVER

	CONSOLIDE
ETP	4 945
DEPARTS VOLONTAIRES	271
TAUX TURNOVER	5%

NOTRE RESEAU INTERNATIONAL
EST DEvenu UN ATOUT
INDISPENSABLE POUR
ACCOMPAGNER NOS CLIENTS

[8. HOMMES & IMPLANTATIONS]

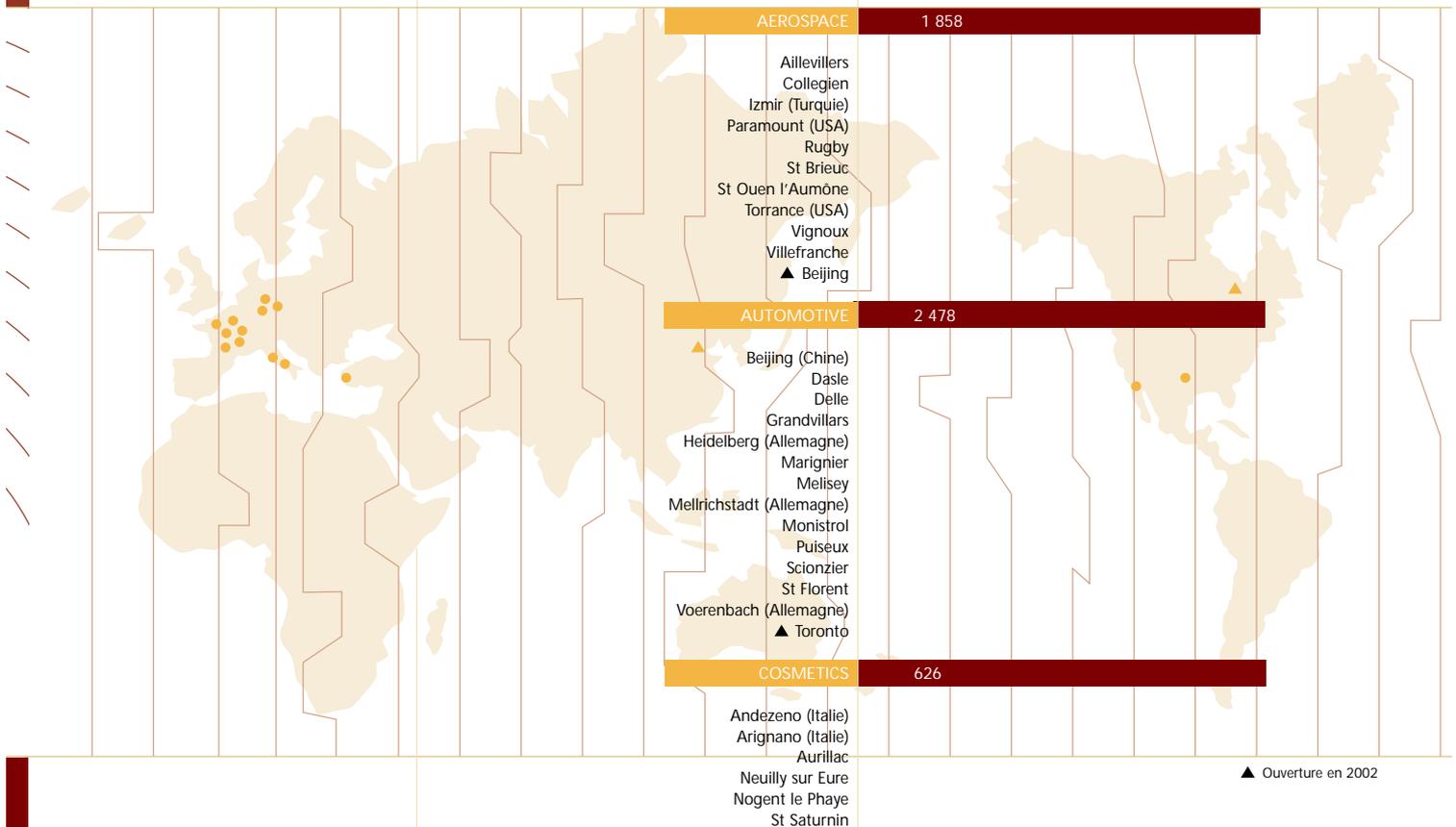
implantations industrielles

Au milieu des années 90, LISI ne comptait aucun site industriel hors de France. Grâce aux acquisitions effectuées au cours des six derniers exercices, LISI est implanté en Allemagne (3 sites de production), aux Etats-Unis (2 sites), en Grande Bretagne, en Italie, en Turquie et en Chine (1 site dans chaque pays).

2002 verra l'ouverture de deux nouvelles unités : l'une au 1er trimestre en Chine (division

aéronautique) et la seconde au Canada en fin d'année (division automobile).

Au total, LISI possède une trentaine de sites de production dans le monde entier, tous spécialisés par famille de produits et à taille humaine. Ainsi Villefranche de Rouergue (France) et Torrance (Californie) demeurent les unités les plus grandes par la taille avec des effectifs compris entre 500 et 600 personnes.





EXERCICE	INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS	EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES
1996	18,9 M€	5,8%
1997	19,9 M€	5,2%
1998	30,0 M€	6,5%
1999	38,1 M€	8,2%
2000	31,8 M€	5,9%
2001	37,1 M€	6,6%

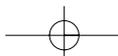
A 37,1 M€, le montant des investissements réalisés par LISI et ses filiales en 2001 est en hausse de 17% par rapport à celui de l'exercice précédent. Il représente 6,6% du chiffre d'affaires, soit légèrement au dessus de la moyenne de ces dix dernières années qui s'élève à 6,4%.

A noter que ces investissements sont largement couverts par la capacité d'autofinancement de 60,0 M€ en 2001.

L'ACCENT MIS SUR LES INVESTISSEMENTS DE PRODUCTIVITE

SECTEUR D'ACTIVITE	INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS	EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES
AEROSPACE	13,1 M€	6,5%
AUTOMOTIVE	21,1 M€	7,3%
COSMETICS	2,1 M€	3,3%

Dans tous les secteurs de LISI, les investissements engagés ont été destinés en priorité à des matériels permettant d'améliorer la productivité : de nouvelles presses transfert et de nouvelles presses à injecter dans l'Automobile et la Parfumerie ; plusieurs tours à commande numérique dans l'Aéronautique et l'Automobile ; ou encore, la mise en place d'une alimentation centralisée des matières premières dans l'usine allemande d'injection plastique pour l'automobile.



4 investissements spécifiques sont à relever :

Dans le secteur automobile, le fait marquant de l'année a été le démarrage d'un nouveau four de traitement thermique de 2000 kg/heure. Installé dans un bâtiment neuf à l'usine de Delle, il a permis de réintégrer à des conditions financières avantageuses des pièces auparavant sous-traitées à l'extérieur par les autres usines de FORMER. Cet investissement s'élève à 5 M€ sur le seul exercice 2001.

Toujours dans le même secteur, LISI Automotive a continué à se développer dans le domaine très technique des pièces de grande dimension déformées à froid, frappées ou embouties. Ainsi, alors que l'usine de Puiseux réceptionnait une ligne de découpe de 160 tonnes, celle de Dasle mettait en service la presse de frappe à froid la plus puissante que le groupe ait jamais utilisée, l'investissement total de ces deux machines dépassant 3 M€.

A noter encore dans l'Aéronautique, le démarrage sans difficulté majeure de l'ERP MOVEX dans l'usine de Villefranche de Rouergue. Ce système va permettre la gestion informatisée des données techniques et la gestion de la qualité pour plusieurs milliers de références différentes ainsi que leur suivi en temps réel dans les ateliers. Cet investissement s'inscrit dans l'objectif de réduction des cycles de fabrication demandé par les clients et d'amélioration de la réactivité à leurs demandes.

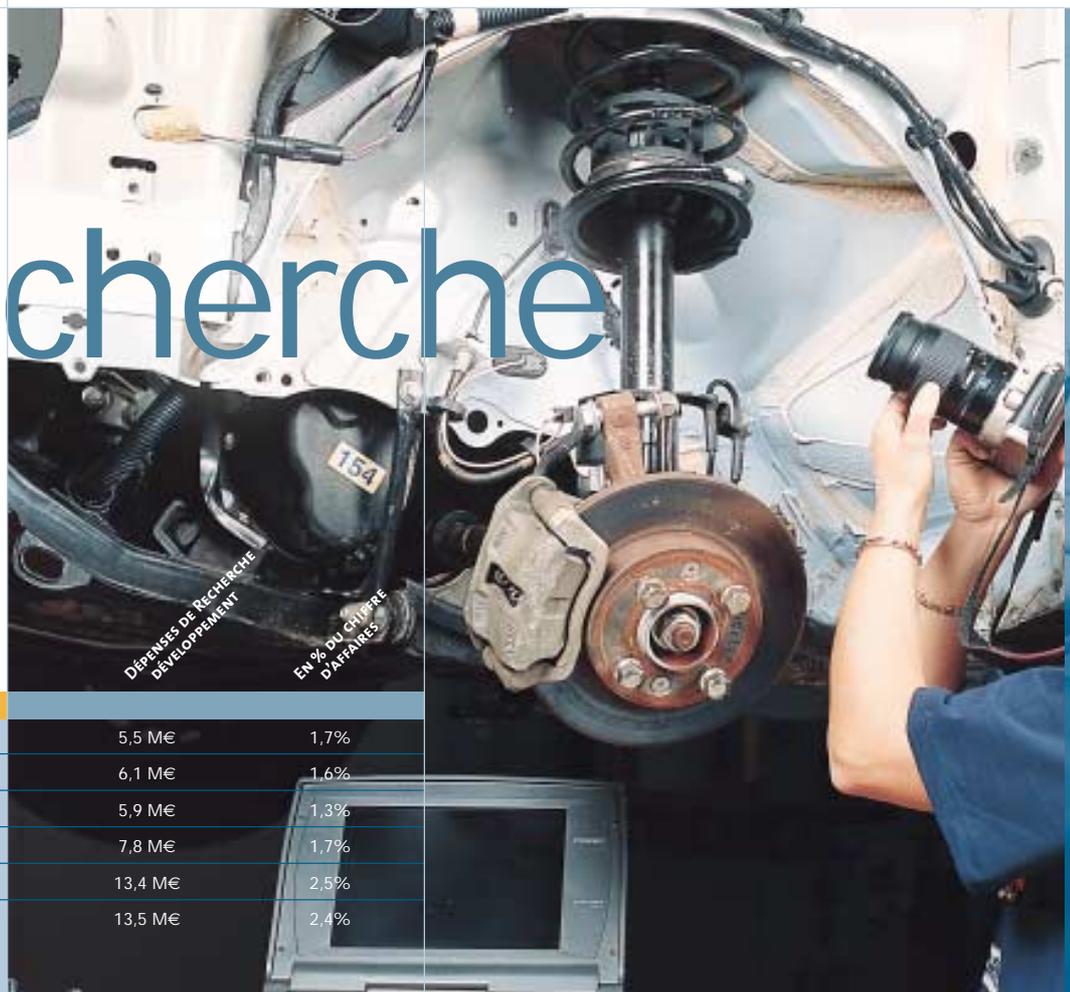
Enfin, l'usine de Saint-Brieuc dépendante de la division aéronautique mais spécialisée dans la compétition automobile a augmenté de 40% la surface de ses bâtiments pour pouvoir suivre le développement de ses clients européens, en particulier FERRARI en Formule 1 et PEUGEOT Sport en rallye.

APRÈS UNE FORTE AUGMENTATION SUR L'EXERCICE 2000, LES DÉPENSES DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DE LISI ET DE SES FILIALES SONT RESTÉES STABLES EN 2001 À ENVIRON 2,5% DU CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ.

CES DÉPENSES SONT COMPTABILISÉES EN CHARGES DANS LEUR EXERCICE D'OCCURRENCE ET SONT FINANCÉES SUR LA TRÉSORERIE DU GROUPE.

ELLES CONCERNENT POUR ENVIRON LES DEUX TIERS LISI AUTOMOTIVE ET POUR UN QUART LISI AEROSPACE, LA DIVISION COSMÉTIQUE QUANT À ELLE NE REPRÉSENTANT QUE 7% DU TOTAL.

recherche



EXERCICE

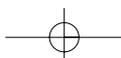
DÉPENSES DE RECHERCHE
DÉVELOPPEMENT

EN % DU CHIFFRE
D'AFFAIRES

EXERCICE	DÉPENSES DE RECHERCHE DÉVELOPPEMENT	EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES
1996	5,5 M€	1,7%
1997	6,1 M€	1,6%
1998	5,9 M€	1,3%
1999	7,8 M€	1,7%
2000	13,4 M€	2,5%
2001	13,5 M€	2,4%

L'activité de "recherche fondamentale" n'est pas la préoccupation majeure de LISI et de ses filiales qui consacrent la majorité de leurs dépenses en R&D dans le co-développement de produits et d'applications avec, et pour les clients. Néanmoins, d'importantes dépenses sont consacrées chaque année dans la connaissance des matériaux, leur modélisation et leur

comportement (résistance à l'usure, à la rupture ou à la corrosion), comme dans l'étude de la fiabilité des assemblages. L'objectif principal vise la réduction des coûts de la fonction ASSEMBLAGE (produit + outillage + pose) par le biais de méthodes de calcul, de conception et de simulation fiables et appropriées.



[10. RECHERCHE & DEVELOPPEMENT]

développement produits

Dans le secteur aéronautique, l'essentiel des travaux d'étude-développement menés en 2001 s'est concentré sur le programme AIRBUS A380. Les dimensions exceptionnelles de cet avion représentent aussi un challenge extrême en matière de systèmes de fixations et de technologies d'assemblage. Parmi les divers projets abordés par LISI Aerospace, on retiendra notamment cette gamme de boulons spéciaux "Hi-Lite Pull-In" (TM) en titane de très gros diamètre jusqu'à 25,4 mm qui seront retenus pour l'assemblage de la liaison voilure-fuselage, et les outillages hydrauliques de montage associés capables de développer des efforts jusqu'à 15 tonnes pour l'installation de ces fixations sur l'avion. Par ailleurs, LISI Aerospace a engagé un vaste programme de R&D autour de nouveaux alliages de titane dédiés à la fabrication de boulons à haute résistance spécifiquement destinés aux zones structurales les plus fortement chargées de l'avion A380.

Dans le secteur des fixations automobiles vissées, FORMER, filiale de LISI Automotive, a mis au point une nouvelle vis de roues pour PSA permettant une réduction drastique des coûts. Cette seule référence devrait équiper plus de cinq cent mille véhicules par an dans les prochaines années.

Autre succès cette fois-ci dans les moteurs : FORMER a terminé en 2001 la mise au point de la quasi-totalité des fixations équipant le moteur DV de PSA/FORD : vis de culasse et vis de bielle, vis de pignon de vilebrequin, fixations du bac à

huile et du couvre-culasse sont quelques uns des 64 composants d'assemblage de ce nouveau "petit" moteur diesel qui atteindra la cadence de 1 900 unités produites par jour en 2002 avec la possibilité de monter à 8 000 moteurs par jour en 2008. Pour ses clients équipementiers, le groupe a mis au point le verin à vis, système de transmission des nouveaux freins de parking électriques.

Côté RAPID, fixations clippées, 116 nouveaux produits ont vu le jour en 2002, en métal comme en plastique. On peut notamment citer les fixations de garnitures intérieures devant résister à un déclenchement d'airbag, les supports de tubes de direction assistée (lyre plastique sur un support métallique), les écrous à rattrapage de jeu dans deux directions, les embouts de glissière de siège et les produits pour le système de freinage.

Parmi les nombreux nouveaux produits de l'année 2001 dans le secteur de la parfumerie, NU de Yves Saint-Laurent et X.CENTRIC de Dunhill constituent pour LISI Cosmetics de nouvelles références. Pour chacun d'entre eux ont été co-développées et assemblées de six à huit pièces spécifiques en métal et en plastique. Par exemple sur X.CENTRIC, le principal challenge était les suivants la réalisation d'un basculeur rigide fait de deux pièces de matières, de couleur et de toucher différents ; pour réussir cette opération délicate, LISI Cosmetics a utilisé les techniques de bi-injection, de soudage par ultrason avant de revêtir l'ensemble par galvanisation.



LES USINES DE LISI SONT SITUÉES POUR PLUSIEURS D'ENTRE ELLES SUR DES LIEUX DE PRODUCTION RELATIVEMENT ANCIENS. OR, PENDANT DE NOMBREUSES ANNÉES, LE TRAITEMENT DES DÉCHETS DE FABRICATION DE TOUTES SORTES (HUILES, DÉTERGENTS, EFFLUENTS CHIMIQUES, ETC.) A CONDUIT À ACCUMULER SUR CES MÊMES LIEUX DES ZONES DE POLLUTION QUI SONT AUJOURD'HUI À TRAITER.

CETTE PRISE DE CONSCIENCE DES NOTIONS D'AMÉLIORATION DES CONDITIONS D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ COMME DE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT, EST DÉJÀ ANCIENNE DANS LISI. DÈS 1995 AVAIT ÉTÉ CRÉÉ AU SEIN DE GFI INDUSTRIES, AVEC L'APPUI DU CABINET SPÉCIALISÉ CEP VERITAS, UN COMITÉ DES RISQUES HSE CHARGÉ DE VÉRIFIER LA CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE DES ÉQUIPEMENTS ET DES INSTALLATIONS DU GROUPE.

EN 2001, LES RESPONSABILITÉS DU COMITÉ DES RISQUES ONT ÉTÉ RENFORCÉES ; ELLES SE SONT TRADUITES PAR L'ÉLABORATION D'UN RÉFÉRENTIEL HYGIÈNE-SÉCURITÉ-ENVIRONNEMENT ET D'UN TABLEAU DE BORD TRIMESTRIEL DANS CES DOMAINES ; PAR L'INTENSIFICATION DES PLANS D'AMÉLIORATION SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT (PASE) ET PAR L'AUGMENTATION DE PROVISIONS NÉCESSAIRES AU TRAITEMENT DES RISQUES IDENTIFIÉS.

objectifs à terme

Le principal objectif de LISI est de ne plus détenir de sites classés " à traiter " dès 2005 et d'avoir achevé les opérations de dépollution des sites classés " à surveiller " en 2010.

Sont concernés pour le premier classement les usines de Thiant (LISI Automotive) et de Saint-Saturnin (LISI Cosmetics) ; pour le second, celles de Delle, Grandvillars, Dasle, Saint-Michel de Maurienne (LISI Automotive) et ARS sur Moselle (Ferroviaire).

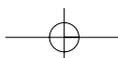
A noter que seuls les sites de Thiant, Saint-Saturnin et Saint-Michel de Maurienne font actuellement l'objet d'arrêtés préfectoraux de remise en conformité.

fonctionnement du comité des risques

L'ORGANISATION HSE

Elle est à trois niveaux :

- Le Comité des Risques animé par le Président de LISI et réunissant les représentants permanents de chaque division du groupe. Il se réunit au moins tous les deux mois. Les objectifs de ce Comité sont de recenser les risques encourus par l'entreprise, ses filiales et ses établissements ; d'étudier et de chiffrer les moyens de prévention et de protection destinés à réduire ces risques ou à les éliminer ; enfin par le biais du représentant des assurances de LISI qui participe de plein droit à ces réunions, de mettre en place les couvertures des risques ad hoc.



11. SECURITE & ENVIRONNEMENT

- Des coordinateurs Sécurité, Hygiène et Environnement par division chargés de relayer et de mettre en œuvre les actions décidées par le Comité des Risques.
 - Des animateurs Sécurité, Hygiène et Environnement par site, membres de droit des CHSCT des établissements et interlocuteurs des administrations locales (Inspection du Travail, CRAM, DRIRE, etc.).
- L'animateur HSE veille au respect des décisions prises en amont et des normes réglementaires relatives au site ainsi qu'à la prise en compte des aspects HSE dès la conception des nouveaux produits et des nouveaux process.

LE MANUEL HSE

Créé en 1995, ce manuel définit en particulier l'organisation de la sécurité au sein de LISI, les visites périodiques et réglementaires dans les sites, les consignes de sécurité et la conduite à tenir en cas de sinistre ou encore les relations avec les prestataires de service en matière HSE. Ce manuel est mis à jour en permanence suivant les évolutions réglementaires et les changements d'organisation.

LE REFERENTIEL ET LE TABLEAU DE BORD HSE

Complétant le manuel précédent, le référentiel HSE a été mis au point en 2001 avec l'aide du Cabinet CEP VERITAS.

Il s'agit d'un outil spécifique à LISI, personnalisé par établissement, destiné à aider les acteurs de terrain - en particulier les directeurs de production et les animateurs HSE - à analyser la situation de leur site par rapport à toutes les exigences internes et externes auxquelles il est soumis et à entreprendre les actions correctives nécessaires.

Ce référentiel constitue la base des Plans d'Amélioration Sécurité et Environnement (PASE). Le tableau de bord HSE recense trimestriellement

l'activité des sites en matière d'Hygiène, Sécurité et Environnement ; il dresse l'état des actions entreprises et celles restant à faire dans ces trois domaines. Il a pour objectif également de consolider chaque année les dépenses en charges et en investissements définies dans les PASE.

bilan 2001

Sur l'ensemble de l'année écoulée ont été dénombrées plus de 2000 actions relevant du respect de l'Hygiène, de la Sécurité et de l'Environnement au sein de LISI. Ces actions touchent à la fois aux aspects réglementaires et administratifs, aux mises en conformité techniques de matériels et d'équipements, à des demandes spécifiques des assureurs mais aussi à des actions de formation, de vérification et d'études de différentes natures ; par exemple, l'analyse des ambiances Air, Eau, Bruits ; de nouveaux certificats de conformité de lutte contre le feu ; des études foudre et des études de sols ; l'audit du parc des extincteurs ; le diagnostic relatif au transport par route des matières dangereuses, etc.

545 de ces actions ont été traitées au cours des deux derniers trimestres de 2001 correspondant à un total de plus de 4 millions d'euros en charges et en investissements.

A la fin 2001, le montant cumulé des provisions HSE figurant dans la rubrique Provisions pour Risques et Charges du passif consolidé de LISI s'élevait à 6,52 millions d'euros.

