



**ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCE INDUSTRIELLE**

**RAPPORT ANNUEL 2005**

**GROUPE *L* EGRIS INDUSTRIES**

**GROUPE *L* EGRIS INDUSTRIES**

Direction de la Communication  
74, rue de Paris - BP 70 411 - F - 35704 RENNES Cedex 7  
Tél. 02 99 25 55 00 - Fax 02 99 25 56 50  
[www.legris-industries.com](http://www.legris-industries.com)



74, rue de Paris - BP 70 411 - F - 35704 RENNES Cedex 7  
Tél. 02 99 25 55 00  
[www.legris.com](http://www.legris.com)



18, boulevard des Gorgets - F - BP 21 898 - 21018 DIJON Cedex  
Tél. 03 80 54 40 00  
[www.savoyelogistics.com](http://www.savoyelogistics.com)



## SOMMAIRE

- 3** Profil du Groupe
- 4** Édito
- 6** Chiffres clés 2005
- 8** Gouvernement d'entreprise
- 10** Le métier
- 12** La mission
- 14** L'esprit d'entreprise
- 18** Division Fluides Industriels
- 22** Division Logistique
- 27** Rapport financier 2005

# Legris Industries,

accélérateur de performance industrielle

Legris Industries est un groupe industriel diversifié, acteur majeur dans les secteurs de la connectique et de la logistique :

**LEGRIS**, leader de la connectique industrielle pour circuits de fluides.

**SAVOYE**, spécialiste européen des solutions logistiques automatisées pour les centres de distribution.

## CHIFFRES CLÉS 2005

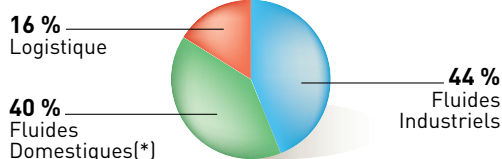
### Chiffre d'affaires 2005

**468 M€**

dont 70 % hors de France

- ▶ **3 310** personnes
- ▶ **30** nationalités
- ▶ **26** sites industriels
- ▶ **49** implantations commerciales

### Chiffre d'affaires par Division



(\*) Division Comap cédée en mars 2006.



▲ Hugues Robert, Directeur Général

▲ Bénédicte Peronnin, Directeur des Ressources Humaines Groupe

▲ Pierre-Yves Legris, Président

## *Legris Industries, un groupe industriel performant et singulier*

*Notre ambition : faire de Legris Industries une référence européenne parmi les entreprises industrielles diversifiées de taille moyenne : une entreprise reconnue, partout où elle opère, pour sa capacité à développer efficacement des activités, reconnue également pour la qualité de son management, le développement de ses salariés et pour sa volonté de faire vivre ses valeurs.*

# Déployons encore davantage l'innovation, au sein d'un Groupe largement renouvelé !

## **2005 aura marqué un tournant pour le Groupe à plus d'un titre.**

Les tensions sur les matières premières et sur les monnaies ont pesé sur les marges, et ont rendu l'environnement économique plus délicat à négocier que prévu en début d'année. Néanmoins, pour la troisième année consécutive, la performance atteinte par l'ensemble de nos équipes en matière de maîtrise des flux financiers a permis de largement compenser un résultat d'exploitation en retrait par rapport à nos attentes. Cette compétence désormais bien ancrée contribue certainement à nous donner la sérénité nécessaire pour aborder avec audace une nouvelle phase de notre développement. Le dévouement à nos clients, la bonne intelligence avec nos fournisseurs et nos partenaires, forces traditionnelles de nos différentes activités, bénéficient ainsi d'une fondation encore plus solide, pour apporter toujours davantage et nous démarquer continuellement de nos concurrents.

Notre création de valeur économique ayant été cette année particulièrement importante, la valeur actionnariale en a fortement bénéficié. Nos actionnaires, nos obligataires et nos banquiers nous font une grande confiance pour conduire le Groupe, désormais « libéré » des contraintes de la cotation et d'un capital fragmenté, vers de nouveaux horizons. La cession stratégique de Comap, après vingt ans de présence dans le Groupe, a, à la fois entériné de manière spectaculaire nos choix pour le futur, et renforcé encore les moyens du développement, de Legris et de Savoye comme celui de nouvelles divisions qui nous rejoindront dans l'année qui vient. La création de valeur sociétale, essentielle pour notre Groupe, a également pris

un essor spectaculaire au cours de l'année écoulée, tant au plan des réalisations que des décisions engageantes, donnant aussi chaque jour davantage de substance partagée à ce socle culturel commun auquel nous sommes tant attachés.

Cultivons désormais encore davantage notre originalité et nos forces spécifiques : l'agilité et la force visionnaire, business par business, de grandes PME industrielles, associées à la puissance et à la qualité que doit apporter un grand groupe, au sein d'une culture commune forte. Cette spécificité est le gage de notre réussite à long terme. Les années qui viennent vont être plus que jamais placées sous le signe de l'innovation, à tous les niveaux et dans tous les domaines : nous savons tous que cette dimension, d'ores et déjà essentielle dans chacun de nos métiers, est celle qui par essence nous permet un développement économique profitable dans la durée.

Grâce à notre effort collectif, les atouts du Groupe se renforcent ainsi chaque jour, matérialisant au fur et à mesure la réalisation de notre projet Cap Valeur. Ensemble, nous créons ainsi au quotidien l'entreprise de référence dans laquelle nous souhaitons travailler et évoluer. Je suis certain que cette période 2006-2008 qui s'ouvre à présent, placée sous le signe de l'innovation, nous permettra de franchir avec succès une nouvelle étape.

Je vous remercie tous, salariés du Groupe bien entendu, mais aussi clients, fournisseurs et partenaires, de votre implication, de votre engagement et de votre capacité à saisir évolutions et opportunités, et ainsi contribuer à notre transformation commune permanente.

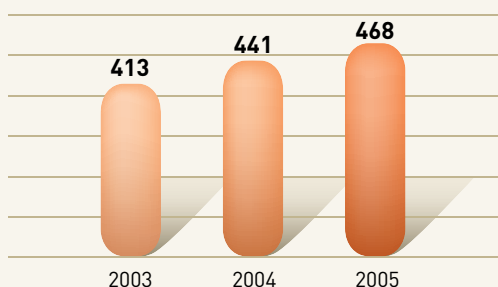
## CHIFFRES CLÉS 2005

L'année 2005 a été marquée par une nouvelle progression de l'activité du Groupe (+6 %), en particulier de sa Division Logistique. La rentabilité courante est restée globalement stable ; les activités Fluides ont été pénalisées par un environnement économique plutôt maussade tandis que la Logistique a poursuivi l'amélioration de ses performances. Les efforts d'investissement ont été maintenus en 2005.

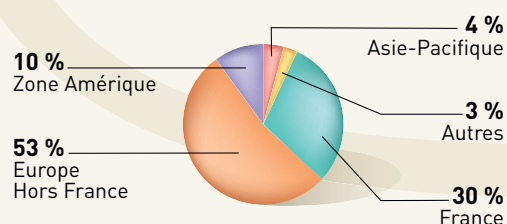
Début 2006, le Groupe a cédé sa Division Comap<sup>(1)</sup>, dans le but de favoriser l'accélération du développement de cette activité.

### Chiffre d'affaires consolidé

► **468 M€**

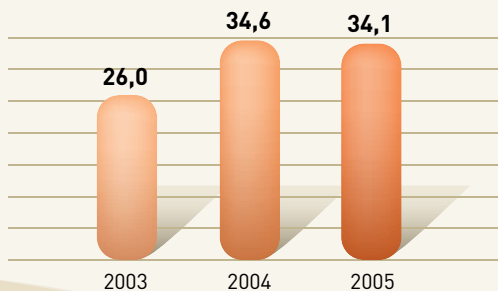


### Chiffre d'affaires par zone géographique



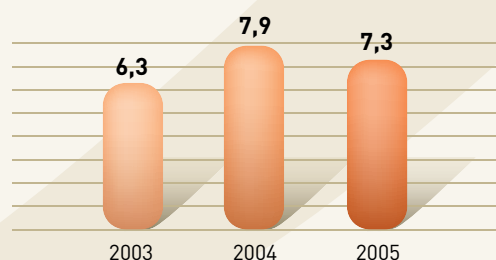
### Résultat opérationnel courant

► **34 M€**



### Marge opérationnelle

► **7,3 %** du chiffre d'affaires



(1) Les chiffres clés 2005 comprennent les données de Comap, Division cédée en mars 2006.

## INDICATEURS CLÉS 2005

Chiffre d'affaires

**468 M€**

Résultat opérationnel courant

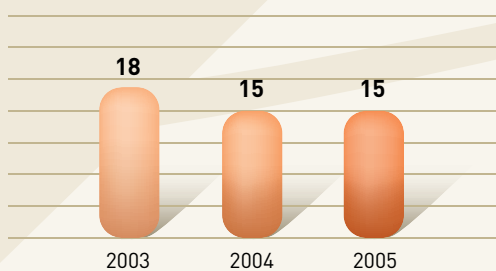
**34 M€**

Effectif moyen

**3310 personnes**

### Investissements opérationnels bruts

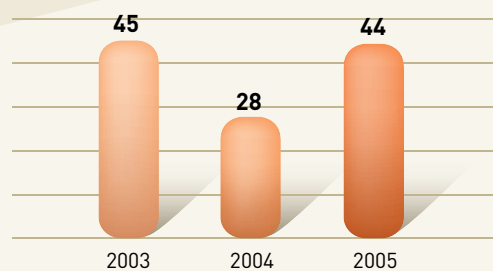
► **15 M€**



### Cash flow opérationnel (\*) (\*\*)

► **43,5 M€**

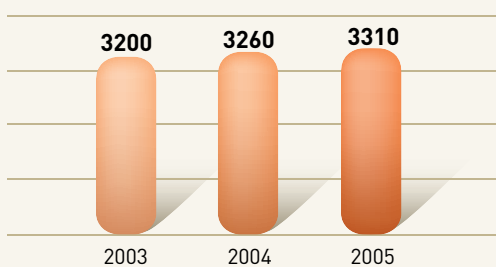
(\*) Avant investissements



(\*\*) Les années 2003 à 2005 ne sont pas directement comparables. Le cash flow opérationnel intègre, à partir de novembre 2003, les éléments liés au financement des acquisitions de titres dans le cadre du retrait de la Bourse de Legris Industries. Hors ces éléments, le cash flow opérationnel 2004 aurait été de 45,9 M€.

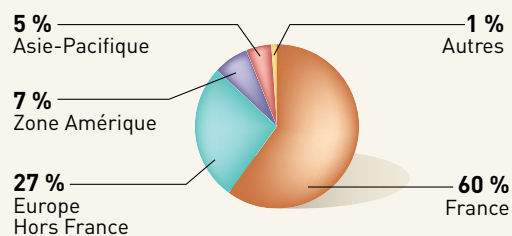
### Évolution des effectifs

► **3 310 personnes**



### Effectifs (\*) par zone géographique

(\*) Effectifs moyens équivalent temps plein





▲ Pierre-Yves Legris,  
Président

▲ Hugues Robert,  
Directeur Général

▲ Bénédicte Peronnin,  
Directeur des Ressources Humaines Groupe

## Des convictions partagées

*Au-delà de sa recherche évidente de performance, l'entreprise doit, pour se développer durablement, tout aussi durablement contribuer à son environnement humain, naturel et économique. Cette conviction des dirigeants de Legris Industries s'exprime dans la mission même du Groupe : créer de la valeur globale dans la durée, c'est-à-dire de la valeur qui soit à la fois économique, actionnariale et sociétale.*



▲ **Charles-Antoine de Barbuat**,  
Président Savoye

▲ **François Brault**,  
Président Legris

▲ **Guillaume Baril**,  
Directeur Financier Groupe

▲ **David Nogré**,  
Directeur Juridique & Fiscal Groupe

Legris Industries est une société à Directoire et Conseil de Surveillance :

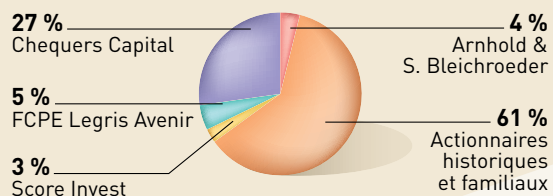
**Le Directoire**, en charge de la direction et de la gestion, est présidé par Pierre-Yves Legris, aux côtés d'Hugues Robert, Directeur Général et de Bénédicte Peronnin, Directeur des Ressources Humaines.

**Le Conseil de Surveillance** contrôle la gestion et autorise les investissements et les opérations majeurs ; il est présidé par Yvon Jacob et se réunit en moyenne quatre fois par an.

**Le Comité de Développement Groupe**, composé des membres du Directoire et des principaux dirigeants du Groupe, anime les réflexions stratégiques et pilote leur mise en œuvre opérationnelle. Il se réunit en moyenne tous les deux mois.

**Les Directions Groupe** des fonctions Stratégie, Finance, Juridique & Fiscal, Ressources Humaines & Communication, ont pour mission d'apporter un soutien expert et de qualité aux activités du Groupe, avec l'exigence de contribuer à la fois à la performance à court terme et à la réussite à moyen et long terme.

#### Répartition de l'actionariat\*



\* Capital dilué (actions et obligations convertibles en actions Frégate) donné à titre indicatif.



## Accélérer la performance de nos activités

**Créé en 1987 autour de la société familiale Legris SA, le Groupe Legris Industries est aujourd'hui un acteur majeur dans les secteurs de la connectique et de la logistique. Il conçoit puis développe dans ces domaines des solutions industrielles "business to business" ainsi que des services dédiés résultant d'une exigence constante de recherche et d'innovation.**

Legris Industries est un groupe diversifié ; ses activités ne comportent en effet pas nécessairement de synergies particulières entre elles, hormis celles qui résident dans la mise en commun de compétences transversales et de savoir-faire. Pour Legris Industries, il s'agit d'abord d'être un accélérateur de performance en valorisant efficacement chaque activité.

L'ambition du Groupe est de devenir une référence européenne parmi les entreprises industrielles diversifiées de taille moyenne : une entreprise reconnue, partout où elle opère, pour sa capacité à développer efficacement des activités, reconnue également pour la qualité de son management, le développement de ses salariés et pour sa volonté de faire vivre ses valeurs.

La réalisation de cette ambition repose sur un ensemble de savoir-faire originaux pour un groupe de sa taille – des compétences clés – et sur sa capacité à les enrichir et à les démultiplier sans cesse, en les appliquant à des situations et activités nouvelles.

**Cette année offre une nouvelle illustration de la mise en œuvre de ces compétences clés :**

### MOBILITÉ STRATÉGIQUE

#### La cession de Comap

En mars 2006, Comap, Division Fluides Domestiques, a rejoint le groupe Aalberts Industries après 20 années passées au sein du Groupe. Durant cette période, Legris Industries et les équipes de Comap ont travaillé ensemble au développement de cette entreprise pour en faire un des leaders européens du marché du sanitaire et chauffage, à partir d'une stratégie tournée vers l'internationalisation de son activité et le renouvellement continu de ses gammes de produits.

Considérant que les perspectives de développement de Comap se trouveraient renforcées par un rapprochement avec un partenaire majeur du secteur, Legris industries a décidé la cession de l'entreprise et choisi le groupe néerlandais Aalberts Industries pour sa complémentarité avec Comap, tant sur le plan géographique que sur le plan des produits.

Nouvelle étape dans l'histoire de Legris Industries, cette cession illustre, au même titre que les acquisitions à venir, le "business model" qui fait la spécificité du Groupe.

*“Grâce à ses compétences clés transversales, le Groupe valorise au mieux ses activités industrielles, afin de construire autant de positions de leadership.”*

## GESTION DYNAMIQUE DE L'INTERNATIONALISATION

### La performance de Legris

Avec 80 % de ses ventes hors de France, une présence sur les 5 continents et un réseau de 25 filiales à travers le monde, Legris est résolument une entreprise de dimension mondiale. En 2005, la Division a poursuivi sa dynamique d'internationalisation, réalisant des taux de croissance à deux chiffres aux États-Unis et en Asie. En Europe, deux nouvelles implantations ont été créées en Pologne et en Russie, confortant une présence déjà marquée dans les pays d'Europe continentale et orientale.

## PRATIQUE SOUTENUE DE L'INNOVATION

### Savoie, un parcours de développement salué

Charles-Antoine de Barbuat, Président de Savoie, a reçu en mars 2006 des mains de François Loos, Ministre délégué à l'Industrie, la distinction du Mérite au Développement des Technologies Industrielles. Décernée par l'Institut International de Promotion et de Prestige, cette distinction récompense la capacité d'innovation et les performances économiques de Savoie au cours des dernières années, ainsi que son succès sur les marchés européens.



## DATES CLÉS

- 1987 : acquisition de Comap (raccords et robinetterie de chauffage)
- 1988 : acquisition de Bourdon Sédème (instrumentation)
- 1989 : acquisition de Potain (grues de construction) et de PPM (grues mobiles)
- 1992 : regroupement des activités d'équipements automatisés de logistique autour de Savoie
- 1995 : cession de PPM
- 1996 : lancement de Transair (réseau d'air comprimé) dans la Division Legris
- 1997 : création d'Autoline (raccords circuit carburant pour l'automobile)
- 2000 : cession de l'Instrumentation (Bourdon Sédème), acquisition de l'activité nacelles (Liftlux) dans la Division Potain
- 2001 : cession de Potain au groupe Manitowoc, acquisition de Bell-Hermetic (raccords haute pression) dans la Division Legris, acquisition de 3i (logiciels d'entrepôts) dans la Division Savoie
- 2004 : réorganisation du capital conduisant à un retrait de la Bourse en mars 2004, après 20 ans de cotation
- 2006 : cession de Comap au groupe Aalberts Industries

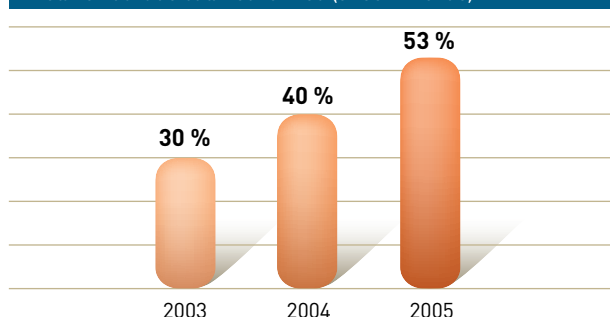


## Conjuguer performance et progrès humain

Les hommes et les femmes sont au cœur de l'entreprise : la réussite de Legris Industries repose, en effet, clairement sur les compétences des salariés et sur la manière dont l'entreprise s'attache à les valoriser et à les développer.

Pour Legris Industries, le développement des salariés doit contribuer au progrès continu du Groupe tout en créant les meilleures conditions d'épanouissement professionnel de chacun.

Évolution du % de salariés formés (effectif monde)



### DONNER À CHACUN LES MOYENS D'AGIR EN ACTEUR

Favoriser le développement professionnel des salariés, dans leur savoir-faire et dans leur savoir-être, dans une démarche qui leur permet d'augmenter leur propre valeur et de maintenir leur potentiel d'emploi futur : c'est ainsi que Legris Industries conçoit sa responsabilité essentielle et permanente vis-à-vis de ses salariés.

Plusieurs actions concrétisent cette démarche, guidée par la volonté de donner à chacun les moyens d'agir en acteur de son développement et de la performance de l'entreprise.

### La politique de formation Groupe

Initiée en 2004, elle a pour objectif d'harmoniser les pratiques tout en améliorant le niveau global d'accès des salariés à la formation. Elle fixe à chaque entité du Groupe des minima en matière de formation, afin que les salariés maintiennent leur niveau d'employabilité et se développent. En 2005, 53 % des salariés ont ainsi bénéficié d'une formation, d'une durée moyenne de 3,4 jours (représentant un total de 5 900 jours de formation).

### L'Université Legris Industries

Avec pour mission d'apporter les meilleurs outils au progrès continu du Groupe, elle permet de développer les compétences individuelles et collectives dans des domaines clés, en cohérence avec le projet de l'entreprise. Elle déploie aujourd'hui deux modules destinés à l'ensemble des salariés :

*“C’est bien de la capacité de Legris Industries à mobiliser ses salariés, à assurer les conditions permettant à chacun d’exercer ses compétences et ses talents, que dépend sa réussite.”*

## CAPéco

**formation à l'économie d'entreprise** pour permettre à chacun de mieux comprendre les informations financières, les enjeux économiques du Groupe et de situer sa contribution. Cette journée de formation, basée sur une pédagogie ludique et interactive associant la gestion d'une entreprise à celle du budget familial, a été suivie par 1 218 salariés à fin 2005.

## CAPdialogue

**formation à l'entretien de Développement & Performance** pour donner à tous l'envie et les moyens de mener des entretiens de qualité, animés par les valeurs de Legris Industries. Une journée dynamique et participative qui contribue à clarifier les rôles et les responsabilités de chacun, et à donner du sens aux actions.

### Les entretiens de Développement & Performance

Moment privilégié de dialogue entre un manager et son collaborateur, l'entretien de D&P est essentiel pour la motivation et la réussite de chacun. Il permet de situer son rôle et ses responsabilités, de connaître clairement ses objectifs et ses priorités ainsi que les critères de son évaluation et l'appréciation de sa performance. Il permet enfin de préparer le développement des compétences de demain.

La formation CAP *dialogue* offre un accompagnement efficace à la réalisation de l'ambition du Groupe dans ce domaine.

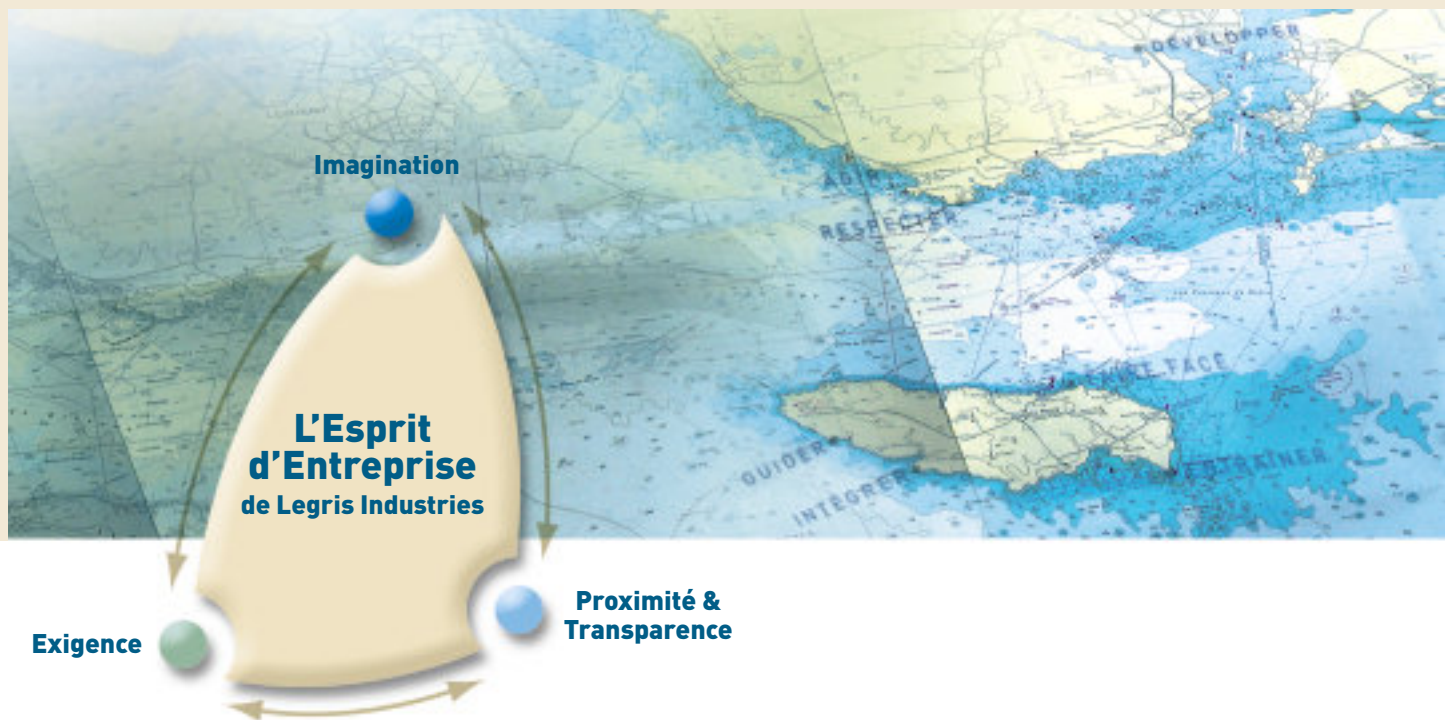
## ÊTRE SOCIALEMENT RESPONSABLE

Pour Legris Industries, être socialement responsable signifie non seulement remplir ses obligations mais aussi aller au-delà et investir davantage dans son capital humain, dans son environnement et dans ses relations avec les parties prenantes.

La mission de création de valeur sociétale du Groupe est l'expression de cette volonté de conjuguer performance et progrès. En 2005, Legris Industries a défini les six axes qui concrétisent sa conception de la valeur sociétale, reflet de ses spécificités. Il n'est pas étonnant de trouver, en premier lieu, le développement des salariés ainsi que la santé et la sécurité. La qualité des relations sociales, l'égalité des chances, l'environnement écologique et la solidarité sont aussi des domaines dans lesquels l'action du Groupe va s'affirmer progressivement dans les années à venir.



En juin 2004, Legris Industries a officiellement adhéré au Pacte Mondial de l'ONU manifestant ainsi son engagement à soutenir et à faire progresser dans son domaine d'influence l'ensemble des principes fondamentaux du Pacte. En cohérence avec sa mission de création de valeur sociétale, cette adhésion est le reflet de la volonté de Legris Industries d'apporter, au travers notamment de son développement, sa contribution durable à la communauté.



## Des valeurs fortes pour nous guider

La réussite de Legris Industries est fondée sur une forte culture d'entreprise, reposant elle-même sur des valeurs humaines et sociétales profondément ancrées dans son histoire. Faire vivre les valeurs est partie intégrante du projet du Groupe avec la volonté qu'elles marquent véritablement l'esprit qui règne dans l'entreprise et se repèrent dans la manière dont les équipes travaillent ensemble, dans les pratiques et les comportements de chacun au quotidien.

### UN SOCLE COMMUN DE PRATIQUES

L'Exigence, l'Imagination, la Proximité & Transparence forment les valeurs du Groupe. Si chacune est essentielle, c'est ensemble et en se renforçant mutuellement qu'elles prennent tout leur sens. L'Esprit d'Entreprise qui anime Legris Industries résulte de leur combinaison : il génère une dynamique entrepreneuriale simultanément humaine, rentable, tournée vers l'avenir et ouverte sur le monde extérieur.

### LE MANAGER CRÉATEUR DE VALEUR

La contribution des managers est particulièrement nécessaire pour faire vivre l'esprit de l'entreprise et, en particulier, ses valeurs. En effet, si les valeurs sont l'affaire de tous et si chacun les renforce en agissant en harmonie et en cohérence avec elles, on attend en plus des managers qu'ils les incarnent.

C'est ainsi qu'est née l'idée d'associer des principes et des pratiques de management à chaque valeur et de les regrouper au sein d'un guide qui soit à la fois un outil et un repère pour chaque manager.



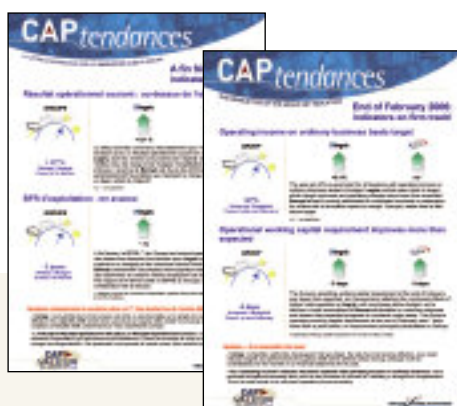
Réfléchi et conçu comme une véritable feuille de route permettant à tout manager de construire son propre parcours de développement, le Guide associe principes et pratiques de management à chaque valeur de Legris Industries. Par un classement original et les trois niveaux de lecture qu'il offre (ce qui est attendu du manager "au minimum", "mieux si..." et "bravo"), le Guide du Manager est l'outil de progrès par excellence vers un management de référence.

*“Faire vivre les valeurs est partie intégrante du projet du Groupe avec la volonté qu’elles marquent véritablement l’esprit qui règne dans l’entreprise.”*

## COMMUNIQUER POUR PARTAGER ET DONNER DU SENS

Permettre à chacun de comprendre l’organisation, ses objectifs et la façon dont les contributions individuelles s’inscrivent dans l’édifice collectif, partager la culture d’entreprise et sa singularité sont les principaux objectifs de la communication interne de Legris Industries. Elle contribue ainsi “à bien vivre ensemble” et à rendre l’organisation plus efficace.

Le dispositif de communication comprend un ensemble d’outils (journaux internes, intranets, newsletters...), réalisés en plusieurs langues, se faisant l’écho des différentes activités du Groupe, des enjeux, des hommes et des femmes, des projets..., afin de faire partager au plus grand nombre la vie et la richesse de l’entreprise.



**CAP tendances** est un tableau de bord simple et visuel qui reprend, mois après mois, l’évolution des indicateurs clés de performance du Groupe et de chaque Division. Traduit en 5 langues, CAP tendances est affiché dans tous les sites.

## SAILING TEAM

2 0 0 8

**LEGRIS INDUSTRIES SAILING TEAM,**  
*une aventure symbole de défis ambitieux et de volonté de se dépasser*

En décembre 2005, Legris Industries, fidèle partenaire de la voile de compétition (le Groupe a participé aux différents Défis Français pour la Coupe de l’America de 1992 à 2003), a décidé d’accompagner et de soutenir dix athlètes de haut niveau en voile légère, membres de l’Équipe de France, dans leur préparation jusqu’aux Jeux de Pékin en 2008.

Prévu sur trois ans, ce partenariat original permet aux coureurs de renforcer leurs moyens pour se préparer à cette compétition internationale, en lien étroit avec la Fédération Française de Voile.

Il constitue pour Legris Industries une formidable opportunité d’être présent en Chine à l’occasion d’un événement sportif majeur et de partager l’aventure de jeunes sportifs performants et passionnés dans le défi qu’ils se sont lancé.

Différentes actions de soutien et de communication sont prévues, auxquelles seront associés les salariés et les partenaires du Groupe.



▲ Rencontre des coureurs de la Sailing Team au siège de Legris Industries à Rennes

# Legris Industries, accélérateur de

Legris Industries soutient et accompagne ces sportifs de haut niveau dans leur préparation aux Jeux de Pékin en 2008.



Julien Bontemps,  
Planche à voile RS : X



Benjamin et Romain  
Bonnaud, 470



Sophie de Turckheim,  
Laser radial



Ingrid Petitjean et  
Nadège Douroux, 470



Xavier Rohart et  
Pascal Rambeau, Star



Xavier Revil et Christophe  
Espagnon, Tornado

# performance industrielle

Des positions de leadership  
Une offre "business to business"



 **legris**

Leader de la connectique industrielle pour circuits de fluides.



 **SAVOYE**

Spécialiste européen des solutions logistiques automatisées pour les centres de distribution.

# LEGRIS

## Connectique industrielle

*Legris, leader de la connectique industrielle, développe pour ses clients une offre de composants techniques pour circuits de fluides et des services novateurs.*

Legris cultive ses savoir-faire dans trois domaines :

### LEGRIS CONNECTIC

#### La connectique industrielle :

Raccords, coupleurs, tubes, accessoires et robinets pour les marchés de la basse et de la haute pression, destinés à de très nombreux secteurs industriels. Équipements pneumatiques (machines d'emballage, d'assemblage...) et hydrauliques (presses à injecter, machines d'usinage, engins de chantier) constituent les principaux domaines d'application.

### LEGRIS TRANSAIR

#### Les réseaux d'air comprimé et d'eau industrielle :

Systèmes de raccordement rapide pour les réseaux de distribution d'air comprimé et d'eaux de refroidissement dans les bâtiments industriels, les réseaux Transair offrent une grande flexibilité dans le montage, le démontage et la reconfiguration des circuits.

### LEGRIS AUTOLINE

#### La connectique automobile :

Initiateur du raccord encliquetable destiné aux circuits carburant, Legris Autoline conçoit des solutions de raccordement destinées à la première monte automobile pour assurer la connexion de canalisations carburant, freinage, refroidissement, air comprimé (servitude, freinage).

▼ Legris Autoline - Raccord encliquetable



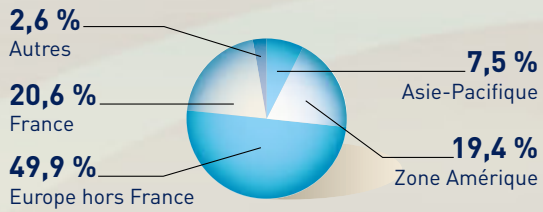
▲ Legris Transair - Systèmes de raccordement rapide

## UN ANCRAGE MONDIAL

Avec 25 filiales commerciales, 10 sites industriels et logistiques et un large réseau de distributeurs, Legris est aujourd'hui présent dans 76 pays.

Atout clé de l'entreprise, cette présence internationale, à la fois industrielle et commerciale, permet de mieux répondre au client, où qu'il soit dans le monde, avec une offre de produits et de services appropriée. En favorisant une écoute fine des marchés, il renforce la capacité d'anticipation et d'innovation au plus près des besoins.

### Chiffre d'affaires par zone géographique



### Chiffres clés 2005

Chiffre d'affaires

**208,6 M€**

**1 683** personnes

**25** implantations commerciales

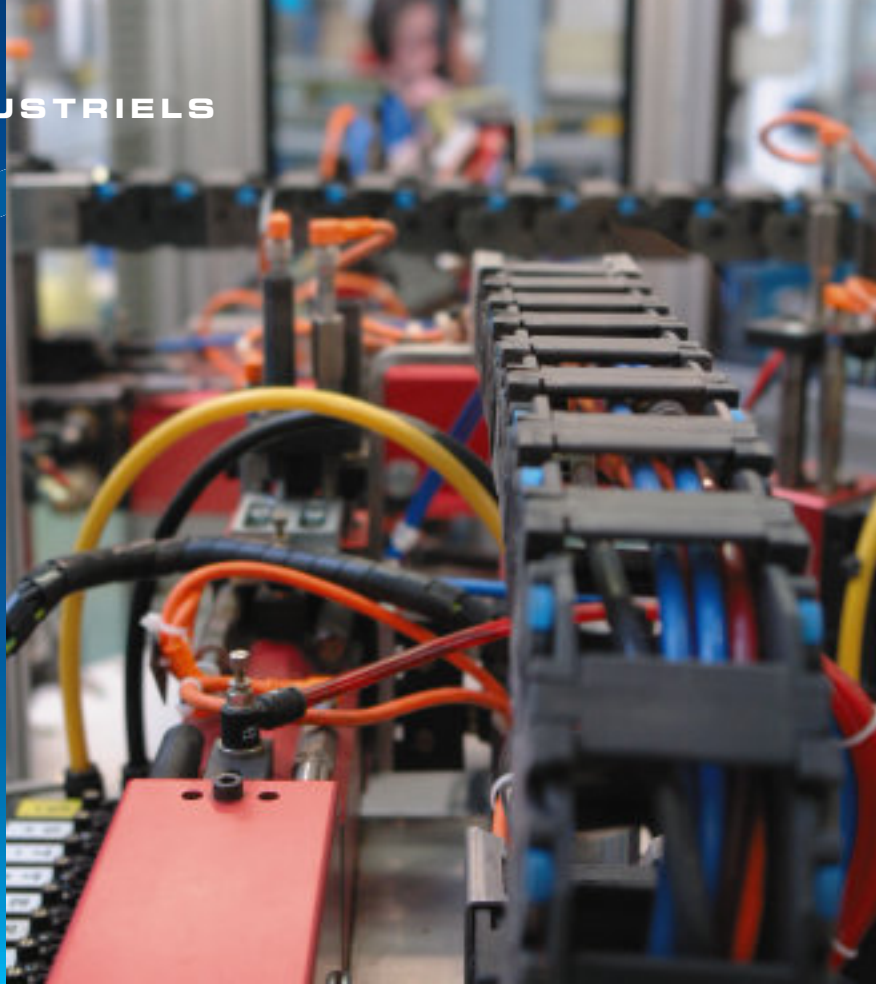
**10** sites industriels et logistiques  
Europe, Amérique, Asie





*"C'est une année riche pour Legris, avec des avancées significatives pour la performance de notre organisation et la réussite de nos clients partout dans le monde ; nous en recueillerons les fruits dès 2006."*

François BRAULT



▲ De multiples applications industrielles. Ici : équipements pneumatiques

**En 2005, le chiffre d'affaires de la Division Legris a atteint 208,6 millions d'euros, en croissance de 4,2 %. Cette année encore, Legris a renforcé ses positions à l'international avec une croissance de son activité de plus de 18 % hors Europe.**

### UN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL SOUTENU

L'ensemble des segments d'activité progresse en 2005 : les ventes de Legris Connectic enregistrent une hausse significative aux États-Unis et en Asie, en particulier en Inde et en Chine ; l'évolution a été plus modeste en Europe, notamment en Allemagne.

L'activité de Legris Transair est en croissance sur l'ensemble de ses marchés, bénéficiant de moyens commerciaux renforcés et d'une offre élargie. Legris Autoline, dans un secteur automobile plutôt morose, a bénéficié de nouveaux clients hors Europe, en particulier américains.

### UNE ORGANISATION PERFORMANTE TOURNÉE VERS LE CLIENT

L'année 2005 a été marquée par la réalisation de nombreux projets clés pour la performance de notre organisation et pour nos clients.

Parmi eux, citons la réalisation d'un nouveau site logistique pour l'Europe, basé à Herstal en Belgique.

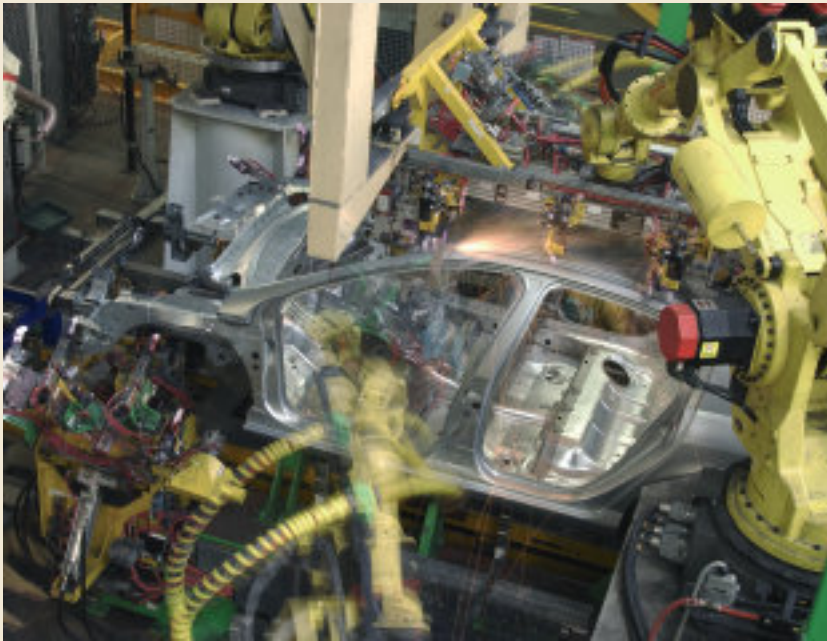
Les services offerts à nos clients d'Europe sont beaucoup plus nombreux et répondent à une forte attente de leur part (suivi des livraisons, codes-barres...).

À souligner également le renforcement de nos équipes marketing locales ; après les États-Unis et les pays d'Europe de l'Ouest, les fonctions marketing ont été renforcées en Asie et dans les PECO. Nous disposons ainsi d'une nouvelle capacité de veille et d'écoute de ces marchés pour bien anticiper et définir les produits de demain.

Les fonctions Ressources Humaines seront également plus présentes dans ces zones, afin d'accélérer le déploiement de notre politique Ressources Humaines pour que chacun des collaborateurs de Legris puisse bénéficier des meilleures pratiques, qu'il s'agisse de recrutement, de formation ou d'évolution de carrière.

### L'INNOVATION CONQUÉRANTE

Notre capacité d'innovation s'est illustrée en 2005 avec la mise au point d'une nouvelle gamme de raccords instantanés, baptisée V by Legris. Avec cette nouvelle offre performante et compétitive, nous disposons de réels atouts pour accélérer notre développement en Asie. Cette région du monde est la plus prometteuse en termes de potentiel de croissance ; c'est aussi la région du monde la plus convoitée en termes d'activité concurrentielle. Cette offre sera, bien évidemment, déployée progressivement sur les autres régions du monde.



▲ Ici : process automobile



## FAITS MARQUANTS 2005

### V by Legris, un nouveau concept de raccord instantané

Innovant en termes de technologie avec son accrochage – breveté – par deux mors, le raccord V by Legris conjugue d'excellentes performances, la qualité Legris et un prix compétitif. Cette nouvelle offre constitue une réponse adaptée aux spécificités des marchés d'Asie et sa réussite viendra renforcer les positions commerciales de Legris dans cette zone. Principalement destiné aux applications pneumatiques, V by Legris couvrira également d'autres applications en basse pression.



### Nouvelle plate-forme logistique pour les clients européens

Avec ce nouveau site installé à Herstal, près de Liège (Belgique), Legris dispose d'un outil très performant : réduction des délais et fiabilité de la préparation de commandes. Il offre de nombreux services aux clients : suivi des livraisons, codes-barres...



### IRIS : le client au cœur de l'entreprise

Le programme IRIS vise à faire de Legris une entreprise de référence en matière de service clients. C'est dans ce cadre que des trophées ont été organisés, récompensant les initiatives de salariés ayant un impact favorable et durable sur le service. Pour sa première édition, 67 dossiers ont été déposés, issus de 25 sites dans le monde, en Europe, en Asie, en Australie et aux États-Unis ; près de 300 salariés y ont participé.

# SAVOYE

Solutions logistiques automatisées

*Savoie est l'un des spécialistes européens majeurs des systèmes logistiques automatisés pour les centres de distribution.*

Savoie conçoit et réalise des solutions complètes, clés en main, pour optimiser la performance des opérations logistiques de ses clients : de la conception à la mise en production, en passant par la fabrication, l'intégration et le montage des équipements sur le site.

## LES DOMAINES DE COMPÉTENCES DE SAVOYE :

- Informatique de logistique et de process (a-SIS)
- Préparation automatisée de commandes
- Mécanisation de l'emballage d'expédition
- Tri haute cadence (en partenariat avec Beumer)
- Stockage automatisé de palettes
- Équipements de manutention non automatisée (Prodex et Savoye Schulz)
- Services : maintenance, hotline, modernisation, extension, rénovation d'installations

▼ Informatique de logistique

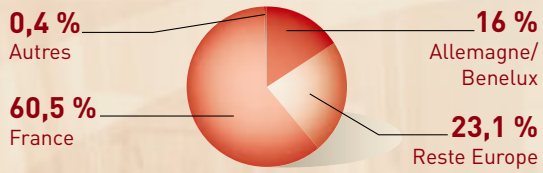


▲ Trieur haute cadence

## UNE EXPERTISE RECONNUE

Grâce à la conception et au développement de technologies exclusives et à la connaissance de nombreux domaines d'application, Savoye offre à ses clients une réponse globale conçue spécifiquement autour de leurs besoins. Le fort taux de succès sur les offres témoigne de la reconnaissance des clients pour la pertinence et la qualité des solutions logistiques de Savoye et de ses savoir-faire.

## Chiffre d'affaires par zone géographique



## Chiffres clés 2005

Chiffre d'affaires  
**73,8 M€**

**507** personnes

**7** implantations commerciales

**7** sites industriels  
Europe



*“Le bon démarrage de la nouvelle année nous permet d’envisager une croissance au moins équivalente en 2006. Notre stratégie vise à renforcer nos positions dans les pays d’Europe occidentale et à déployer ainsi notre modèle français, qui est devenu un modèle de référence.”*

Charles-Antoine de BARBUAT

▲ Tri haute cadence

**Dans un environnement concurrentiel agressif, Savoye a poursuivi en 2005 le renforcement de ses positions, avec un chiffre d'affaires en croissance de plus de 20 % à 73,8 millions d'euros et un montant de contrats signés de 100 M€.**

### UN FORT DÉVELOPPEMENT HORS DE NOS FRONTIÈRES

Le nombre de projets gagnés est en forte hausse et s'est traduit par une progression de tous les segments d'activité de la Division :

- un triplement de l'activité de stockage automatisé, confirmant le succès du concept Magmatic Full Service,
- une augmentation de plus de 30 % de l'activité de Préparation des commandes,
- la mise en service de 30 entrepôts par a-SIS, filiale informatique, dont la prise de commandes a augmenté de 15 %.

Cette croissance de l'activité de Savoye en 2005 a été réalisée grâce à un fort développement international avec des installations en Russie et aux États-Unis en passant par l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et le Benelux. En Europe du Sud, la progression des entrées de commandes atteint 60 %.

### LA RECONNAISSANCE DU MODÈLE SAVOYE

Autre source de satisfaction pour Savoye, la forte progression du taux de succès sur les offres, qui est passé de 40 à 80 % en 3 ans, traduisant la reconnaissance de nos clients pour la pertinence et la qualité des solutions proposées. Début 2006, Savoye a, par ailleurs, été récompensé par le prix du Mérite au développement des technologies industrielles. Décerné par l'IIPP, ce prix récompense les performances et la capacité d'innovation de Savoye. Un signe fort pour Savoye et ses collaborateurs qui conforte la pertinence de ce modèle de développement.



▲ Système de préparation de commandes

## FAITS MARQUANTS 2005

### a-SIS, nouvelle solution de traçabilité

a-SIS confirme sa capacité d'innovation en 2005 avec la mise au point d'une nouvelle solution de traçabilité des lots baptisée a-SET-Tracer, en partenariat avec Athelia, spécialiste de la traçabilité basée sur la technologie d'identification par radio fréquence (RFID). Ce nouveau dispositif permet de recueillir les caractéristiques des articles prélevés sans gestion additionnelle des préparateurs de commandes et donc de concilier les exigences de productivité avec les impératifs de fiabilité de la traçabilité.

### JIVARO®, l'emballage performant

Dernière évolution de Savoye en matière de machines d'emballage, la combinée JIVARO® est un système innovant, permettant d'adapter la hauteur des colis à la hauteur du contenu. Simple, rapide et accessible, cette technologie répond à la fois aux exigences économiques – réduction des coûts d'expédition – et au respect de l'environnement.

Machine d'emballage en fin de ligne de préparation de commandes ▶

### Savoie et Décathlon, un partenariat inscrit dans la durée

Après les sites de Milan et de Toulouse, Savoie a été retenu en 2005 pour équiper le nouveau centre de distribution de Décathlon dans le nord de la France, à Houplines. Ce centre pourra traiter un flux de 2 400 colis par heure.

### Le site Club +, un nouveau service client

Grâce au site Internet Club +, les clients de Savoie peuvent désormais consulter en temps réel les informations concernant leurs sites logistiques : incidents hotline, modifications installées, rapports de télémaintenance, interventions réalisées...





**GROUPE *L* EGRIS INDUSTRIES**

Direction de la Communication  
74, rue de Paris - BP 70 411 - F - 35704 RENNES Cedex 7  
Tél. 02 99 25 55 00 - Fax 02 99 25 56 50  
[www.legris-industries.com](http://www.legris-industries.com)



74, rue de Paris - BP 70 411 - F - 35704 RENNES Cedex 7  
Tél. 02 99 25 55 00  
[www.legris.com](http://www.legris.com)



18, boulevard des Gorgets - F - BP 21 898 - 21018 DIJON Cedex  
Tél. 03 80 54 40 00  
[www.savoyelogistics.com](http://www.savoyelogistics.com)