



## Finance / Marché

Situation fin Septembre (KEUR)	Réel 2001	Réel 2002	Réel 2003	Réel 2004	Budget 2004
Commandes prises	24800	26412	25008	27803	25399
Fulfilment (CA plus en-cours)	35380	30853	29693	30897	32649
Résultat net (mode DISA)	+ 203	- 1347	- 1892	- 2026	- 1184

### Commentaires financiers sur le résultat

La situation financière s'est encore aggravée depuis Juillet, en raison de la baisse des marges sur les dossiers réalisés. Néanmoins, le coût global est en baisse, mais pas assez pour sécuriser ce résultat.

### Commentaires commerciaux

Nous avons eu dernièrement une commande de PSA/Française Mécanique pour 1150 K€, ce qui représente le plus gros investissement en Europe en filtration de brouillards d'huile.

Cela sera une très bonne référence pour Disa Cattinair et pour le groupe Disa.

La concurrence est toujours très forte et pénalise toujours nos marges. Nous devons être encore plus compétitifs pour rester présents sur le marché.

Les commandes France au 1<sup>er</sup> octobre 2004 sont supérieures de 14,5% par rapport à 2003, mais les marges ne sont pas à la hauteur.

Gérard Grabner a commencé sa formation afin de mettre en place le service CCP, qui devra être opérationnel pour le 03 Janvier 2005 au plus tard.

## Ressources Humaines

### Entrées / Sorties

Norberto PEREIRA, usine Luxeuil : Décès  
Luis DOS SANTOS, monteur : Démission  
Philippe BOLE-FEYSOT, chargé d'affaires Export : Démission  
Christophe JAUBERT, technicien BE Toulouse : Démission  
Thierry DOUMAS, Chargé d'affaires Meyzieu : Démission  
Rémi CANZIAN, service informatique : Fin contrat d'apprentissage  
Grégory ZERBIN, service électrique : Fin contrat apprentissage  
André LERNOULD, ordo : Retraite  
Robert MANUELLE, atelier PDR : Embauche  
Damien CHEVAL, atelier PDR : Embauche

### Autres Commentaires

Un plan de recrutement est mis en place pour l'embauche de 3 commerciaux : 1 pour Meyzieu, 1 pour PdR et 1 pour Angers

## R&D

### Série 6

Le 2<sup>ème</sup> prototype du filtre série 6 sera terminé semaine 42. Il sera lancé en série dès début 2005 après validation du fonctionnement chez un de nos Clients.

## Marketing

### Foires Export

**IWF** a eu lieu à Atlanta du 26 au 30 août. Cattinair a vendu un Rotoclean-S4 au Mexique. C'est le premier robot vendu sur ce pays, résultat de notre collaboration au sein du groupe et surtout avec Thomasville.

Du 8 au 12 oct. a lieu le salon **TUYAP** en Turquie et le Rotoclean-S4 exposé est déjà vendu. C'est notre 5<sup>ème</sup> machine vendue sur ce pays. Par ailleurs, nous avons réalisé notre première vente en Slovénie, le robot est exposé au salon **AMBIENTA** en Croatie du 13 au 17 oct.

### Nouvel Agent Marocain

La mise en place de notre nouvel agent au Maroc, la société **RAVOCARTIE**, a déjà porté ses fruits par la commande d'une chaîne UV pour la société 10 RAJEB.

## Production

### Luxeuil :

La ligne de poudrage de Luxeuil a été réceptionnée semaine 40. La montée en puissance de la ligne se passe sans problème et les aménagements pour faciliter l'accrochage des pièces sont en cours.

### Pont de Roide :

Standardisation : La collaboration entre le personnel de l'usine et la R&D a permis de concevoir des carters de transmission standards et réversibles. Le prix a été réduit de 40 à 50%.

## Informations / Décisions de ED

L'augmentation des prix de la matière est encore importante sur le dernier trimestre 2004. Nos PUCI vont encore augmenter à compter du 01/10 : Pont de Roide 2.7% - Luxeuil 4.8%

La situation de DISA Cattinair est toujours critique. Le résultat 2004 ne sera guère meilleur que celui de 2003 en raison de notre carnet de commandes très faible en début d'année.

Aujourd'hui, nous ne devons pas perdre confiance car il y a tout de même des points positifs. C'est tout à fait normal que beaucoup d'entre vous ne comprennent pas pourquoi nos résultats ne s'améliorent pas en dépit de vos efforts pour réaliser des économies (environ 500 à 600 KEUR cette année). Ces chiffres sont très positifs et je vous encourage à continuer dans ce sens. Cependant, nos marges ont baissé de plus de 10% et ceci équivaut à une baisse de nos résultats de 1200 KEUR. C'est pourquoi nos économies ne parviennent pas à couvrir cette perte. Pourtant, si nous n'avions pas réalisé ces économies, notre résultat serait encore plus bas. La Direction fait tout ce qui est possible pour améliorer la situation et les actions suivantes sont déjà en cours :

1. Augmentation de nos prix en Octobre
2. Formation commerciale en Octobre et programmée en Janvier
3. Développement des CCP : GGB débute une formation de 2 mois comprenant une visite au DK
4. Développement des ventes de TN : MLE se rend aux USA en Novembre pour découvrir le concept américain
5. La série 6 avance : Promotion prévue dès le 1<sup>er</sup> Janvier 2005
6. La production travaille sur la réduction des coûts du récent dossier PSA (production en série) et travaille en permanence sur la standardisation
7. La Finition et l'Export vont se rapprocher pour améliorer la communication – ceci implique malheureusement que d'autres services doivent également déménager.
8. Finition : A partir de 2005, le DK prendra en charge les ventes en Scandinavie afin de développer le même système qu'aux USA
9. De nombreux produits de Finition sont en cours d'amélioration et dès que nous aurons obtenu les brevets, nous vous communiquerons les détails.

Il y a donc beaucoup de directions à prendre mais nous ne réussissons que si nous prenons tous nos responsabilités et des initiatives. Nous sommes dans un métier difficile et nous le savons, cependant nous faisons mieux que nos concurrents, et nous continuerons. A la fin de la partie, nous serons les vainqueurs... Courage !

Klavs KAAS-RASMUSSEN