



CAT'News

DISA

Commentaires sur activité de Octobre - Novembre 2004

N° 10-11/2004

Finance / Marché

Situation fin Novembre (KEUR)	Réel 2001	Réel 2002	Réel 2003	Réel 2004	Budget 2004
Commandes prises	30540	32931	29793	32568	32184
Fulfilment (CA plus en-cours)	37623	32700	32149	33029	33824
Résultat net (mode DISA)	310	- 661	- 2232	- 2080	- 321

Commentaires financiers sur le résultat

Nos ventes ont augmenté de 9%, cependant le résultat de Cattinair n'est pas meilleur que l'an dernier. Ceci s'explique par des marges de contribution plus faibles en raison de la concurrence plus forte, du prix de la tôle plus élevé et des coûts de SAV encore trop importants. Le résultat 2004 dépend toujours des dossiers qui pourront être terminés avant la fin de l'année. Je vous demande personnellement de faire le maximum pour réaliser tous les dossiers en cours comme prévu.

Commentaires commerciaux

Le niveau global des projets en cours reste élevé et les prévisions de commandes sont rassurantes pour les mois à venir.

En 2004, nous avons traité 3 affaires importantes qui à elles seules, représentent pratiquement 15% du CA global France :

- **Socomac** (1480 K€) : ce dossier devrait se terminer début 2005.
- **APM Group** (1117 K€) : ce dossier devrait être terminé cette année.

- **FM/PSA** (1150 K€) : début des livraisons et du montage le 13/12. Ces 3 affaires ont apporté du CA et très peu de marge, et le reste des affaires traitées ayant un coefficient de vente trop bas, nos résultats sont loin d'être à la hauteur de nos attentes. Nous devons tous nous mobiliser pour retrouver des coefficients acceptables (1,7) et ainsi obtenir une marge qui permette à l'entreprise de vivre.

Grâce à un travail d'équipe et une étroite collaboration au sein du groupe DISA, nous avons obtenu la commande **HUNTWOOD** aux USA pour un montant global de 4,5 M USD, soit 1,6 MEUR de matériel finition produit par Cattinair. Je tiens à féliciter tout particulièrement la cellule technique finition pour son implication, le service électrique et les différents commerciaux impliqués dans cette affaire qui ont contribué à son succès. Encore une fois nous avons montré que quand tout le monde travaille ensemble, nous augmentons fortement nos chances de réussite.

Ressources Humaines

Entrées / Sorties

MARIJON Marc, C.E.O. : Embauche
GUEY J.Daniel, Montage Finition : Embauche
SCHNEIDERLIN Yvan, Chargé d'affaires Meyzieu : Embauche
MENAGER Jérôme, Technicien BE Angers : CDD
KLOCKER J.Marc, Technicien BE Toulouse : Démission
GALMICHE Philippe, Usine Luxeuil : Démission
SAKAC Robert, Usine de Luxeuil : Démission
PEQUIGNOT Alain, Usine Luxeuil : Licenciement
BRIMAUD Bruno, Usine Luxeuil : Embauche
PIGEON Hervé Usine Luxeuil : Embauche
LOCHE Mario, Usine PdR : Embauche

Autres Commentaires

5 postes sont à pourvoir : 2 techniciens BE Dépoussiérage, 1 technicien BE Finition et 2 chargés d'affaires France.

Nous avons trouvé un nouveau professeur d'anglais pour 2004/2005 et nous souhaitons avoir des retours concernant la qualité de la prestation (LOFR sera chargé de collecter les infos).

R&D

DAO

Pour faciliter le transfert des plans clients AUTOCAD en plans ME10, nous avons décidé de mettre en place la version 12 de ME10.

Cette opération sera transparente pour les utilisateurs et permettra un gain de temps pour les techniciens ainsi qu'un gain de taille des fichiers. La version 12 est opérationnelle dans les usines et dans toutes les agences.

Le projet suivant consiste à faire un programme pour la réalisation des plans de génie civil en automatique.

Marketing

Foires

Nous avons exposé un robot lors de la **TUYAP** du 8 au 12 oct. en Turquie. Il a obtenu un vif succès et un robot avec séchoir volumétrique a été vendu pendant le salon à un client roumain.

Production

Nos 2 usines sont en charge haute en cette fin d'année. Les horaires 42 ont été mis en place.

Luxeuil :

A Luxeuil, la ligne de peinture fonctionne correctement et est capable d'absorber la production en une équipe. L'équipe peinture travaille d'arrache-pied pour optimiser les réglages et le chargement de la ligne.

Pont de Roide :

L'usine vient de mettre en service un système de réglage laser des transmissions de ventilateurs afin d'éviter les défauts d'alignement.

Décisions de ED / Informations

L'équipe de direction vous rappelle que :

- Tous les achats (y compris la sous-traitance, comme le montage) doivent faire l'objet d'au moins 3 demandes de prix.
- Tous les contrats qui ne sont pas conformes aux conditions standards doivent être approuvés par MCE



Dans les commentaires financiers, je mentionnais 3 raisons significatives de la baisse des marges de contribution :

Une concurrence plus forte : Nous ne pouvons pas ignorer nos concurrents et nous devons toujours faire des efforts pour améliorer nos produits et réduire nos coûts. Si nous ne le faisons pas, nos concurrents le feront ! Des actions sont en cours pour améliorer à la fois les produits et les coûts et nous vous tiendrons informés sur le sujet.

L'augmentation du prix de la tôle : Le coût supplémentaire pour Cattinair est d'environ 1 MEUR en 2004. Nous ne pouvons pas absorber ces coûts seuls, il est donc important que nos clients acceptent l'augmentation récente de nos prix. Par conséquent, pensez-y lors des négociations avec vos clients. Nos concurrents sont dans la même situation que nous.

Coûts internes supplémentaires : Je suis persuadé qu'il y a des économies à faire juste là sous nos yeux dans notre façon de travailler. En général, tous les coûts de SAV, de dossiers S ou d'avenants sans facture sont la conséquence de dysfonctionnements et l'objectif pour l'an prochain sera de réduire considérablement ces coûts.

Je crois sincèrement que Cattinair peut résoudre ses problèmes grâce à vos engagements pour que 2005 soit un tournant. Une chose est déjà sûre : nous commencerons 2005 avec un carnet de commandes de 3-4 MEUR plus élevé que l'an dernier grâce à la forte activité de cette année en France et à l'export (en particuliers avec la dernière commande finition Huntwood USA)

... mais la pression concernant les marges doit être maintenue et nous devons faire avec !

Enfin, Je souhaite personnellement la bienvenue à Marc Marijon et je suis convaincu qu'avec lui à bord, nous renverserons la vapeur en 2005... **à condition que nous allions tous dans la même direction !**

Klavs KAAS-RASMUSSEN