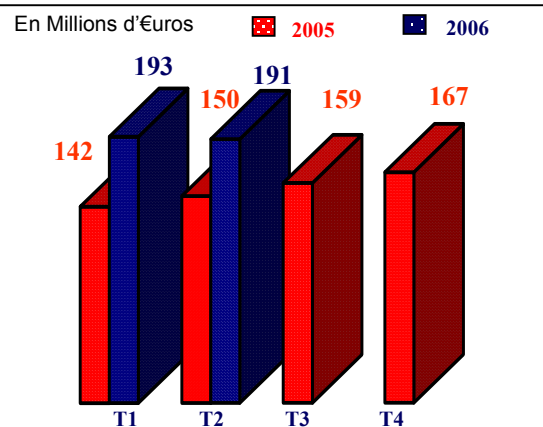
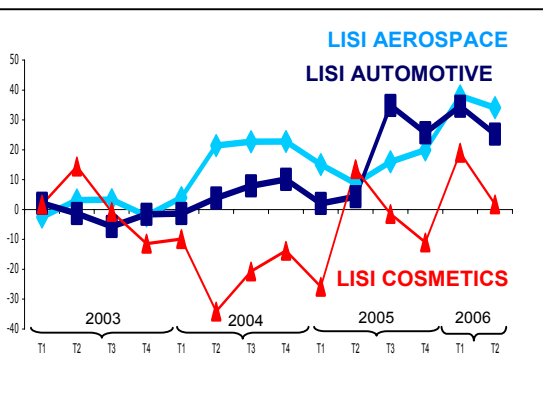




## Chiffre d'affaires consolidés trimestriels



## Évolution en % du C.A par division / N-1



Le chiffre d'affaires du 2<sup>e</sup> trimestre 2006 atteint 190,8 M€ contre 149,7 M€ en 2005, soit une progression de + 27,5 % par rapport au 2<sup>e</sup> trimestre 2005 en données publiées et de + 10,8 % en données comparables. Cette progression légèrement inférieure à celle du 1<sup>er</sup> trimestre (+ 35,5 %) tient principalement au nombre de jours ouvrés en net diminution au 2<sup>e</sup> trimestre 2006 (- 4,8 % par rapport au T2 de 2005). Sur le cumul, l'effet dollar a également un impact négatif (parité de 1,23 au 2<sup>e</sup> trimestre contre 1,20 au 1<sup>er</sup> trimestre).

Pour le semestre, le chiffre d'affaires atteint **383,4 M€**, en progression de + 31,4 % d'une année sur l'autre ; l'activité a été particulièrement forte à l'international (en hausse de + 60,3 %) qui représente aujourd'hui 60 % des ventes du groupe.

### LISI AEROSPACE (42 % du C.A consolidé) : croissance toujours soutenue

Pour nos clients, les prises de commandes s'avèrent – comme prévu – en très net ralentissement : au 1<sup>er</sup> semestre 2006, AIRBUS a contractualisé seulement 117 commandes (contre 276 en 2005) et BOEING 480 dont 69 exemplaires du B787. Malgré un contexte médiatique négatif quant aux difficultés de développement rencontrées par les 2 avionneurs, la réalité industrielle montre une activité très tendue avec des entrées de commandes dans notre division aéronautique qui lui permettent de maintenir un taux de croissance particulièrement élevé. LISI AEROSPACE connaît ainsi une forte pression des principaux clients impliqués dans les programmes AIRBUS et BOEING pour faire face aux hausses de cadences de 2006. AIRBUS a ainsi livré 219 appareils au 1<sup>er</sup> semestre 2006 (+ 15 %) contre environ 190 pour BOEING, les deux constructeurs prévoyant des livraisons sur l'ensemble de 2006 de respectivement 467 et 400 appareils, soit 25 % de plus qu'en 2005.

En conséquence, tous nos sites de production sont très chargés et leurs performances d'activité toujours bien orientées. Ainsi au 2<sup>e</sup> trimestre, hors effet de change, les ventes en Europe ont augmenté de + 37 % et aux USA de + 38,8 % après un 1<sup>er</sup> trimestre à respectivement + 41,4 % et + 41,9 % . Les sites qui ont le plus progressé sont dans l'ordre de taille : Villefranche de Rouergue (F), Torrance (USA), Saint-Ouen l'Aumône (F) et Izmir (Turquie). Sous l'effet d'une prise de commandes toujours forte (book to bill sur 1<sup>er</sup> semestre 2006 de 1,42), nous attendons toujours une poursuite de la croissance, principalement aux USA, qui débouchera sur des embauches et des investissements. En Europe, les efforts entrepris en 2005 et début 2006 nous ont permis de faire croître nos capacités installées au niveau du besoin des marchés de 2007 et 2008.

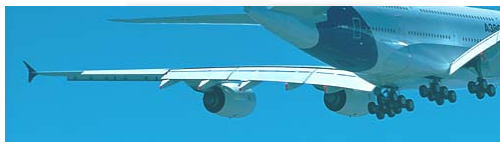
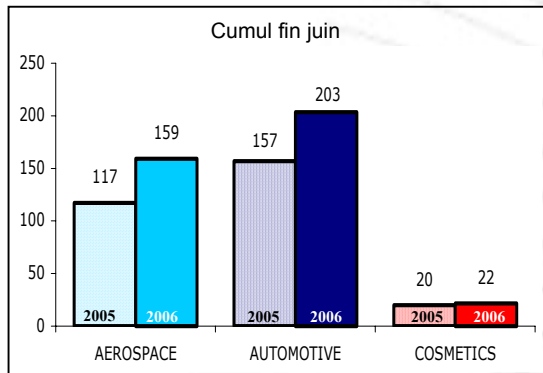
Enfin, l'activité de haute technologie tournée vers la compétition automobile connaît en Europe après le changement de motorisation en F1 un certain ralentissement lequel est quasiment compensé par la bonne activité des USA.

En conclusion, sur le marché aéronautique, même si certains programmes complexes prennent un peu de retard, nous restons toujours dans un scénario de très forte activité dans l'horizon de visibilité.

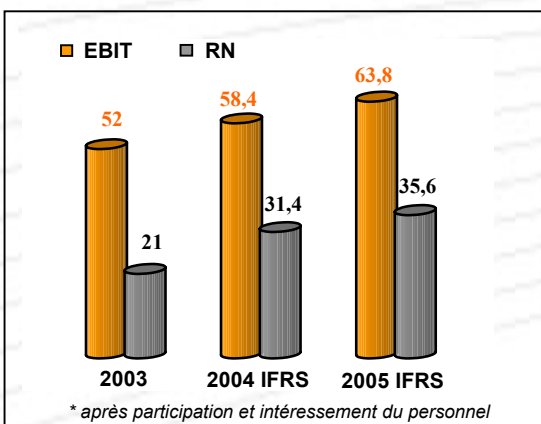
## LISI AUTOMOTIVE (53 % du C.A) : ajustement de l'activité de nos clients assez sensible

Les premiers chiffres disponibles de juin 2006 donnent le sentiment que les marchés tiennent le rythme de 2005 avec des variations cependant importantes d'un pays à l'autre ou d'un mois sur l'autre. A fin mai, les immatriculations européennes étaient en hausse de + 2,5 %. Nos clients suivent des parcours contrastés avec une baisse sensible pour RENAULT (- 8,4 %), une certaine résistance chez PSA (- 1,8 %) et des croissances significatives chez BMW (+ 9,5 %), VW (+ 10,5 %) et DC (+ 19 %). A fin juin, les chiffres des ventes mondiales de nos 2 clients français sont un peu plus encourageants : -3,2 % chez RENAULT et + 0,6 % chez PSA. Dans notre division automobile, ces mouvements erratiques se sont traduits par un fort ajustement en avril et une stabilisation en mai et juin. Les sites français de LISI AUTOMOTIVE ont subi une baisse de l'ordre de 10% de leur charge sur le trimestre. Par contre, l'activité internationale, en particulier en Allemagne (+ 7,2 % à fin mai) permet de compenser l'ajustement des clients français : en global sur le 2<sup>e</sup> trimestre, la baisse est de - 4,6 % pour un nombre de jours ouvrés en baisse de - 4,7 %. En cumul des six premiers mois, la baisse est limitée à - 1,4 %. L'activité de KNIPPING contribue pour 55,4 M€ au chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre, conformément à nos attentes avec un bon niveau de progression en Allemagne. A noter que la société GRADEL sortie du périmètre fin 2005 avait contribué au chiffre d'affaires du groupe au 1<sup>er</sup> semestre 2005 pour 6,7 M€. Au final, le chiffre d'affaires semestriel de LISI AUTOMOTIVE progresse de + 29,7 % en données publiées. Le scénario de l'année 2006 se confirme progressivement suivant le profil présenté en début d'année : ajustement en France et relais en Allemagne et en Europe de l'Est. Nous attendons sur le 2<sup>e</sup> semestre un prolongement de cette tendance ainsi que la montée en puissance de certains nouveaux modèles (207, Picasso ...).

### Chiffre d'affaires en M€ par division



### EBIT\* et résultats nets consolidés



## LISI COSMETICS (6 % du C.A) : redressement solide

Les clients de LISI COSMETICS ont fait preuve en ce début d'exercice 2006 d'une activité très soutenue ; notre division parfumerie-cosmétiques a ainsi bénéficié de nouveaux projets d'étude cher sur un certain nombre dont plusieurs pourraient se révéler très significatifs pour le futur de LISI COSMETICS. Sur le trimestre, l'activité de notre division a été marquée par une bonne charge de l'usine métal avec 212 MEN tandis que les 2 unités de plastiques restaient déséquilibrées : une forte progression des ventes à Aurillac grâce à CHANEL et PROCTER & GAMBLE mais un recul à Nogent où nous sommes en phase de lancement avec DIOR, SHISEIDO et YSL. En conséquence, le chiffre d'affaires de LISI COSMETICS progresse de + 1,7 % pour le trimestre et de + 9,7 % pour le semestre, ce qui permet de confirmer l'objectif de redressement solide et progressif de la marge de cette division.

## CONCLUSION

Malgré un effet jours ouvrés défavorable sur le 2<sup>e</sup> trimestre, le groupe poursuit son rythme de croissance sur la lancée de l'excellent 1<sup>er</sup> trimestre 2006. Aujourd'hui, nous ne voyons pas d'indicateurs de ralentissement du secteur aéronautique qui reste le principal vecteur de croissance interne du groupe.

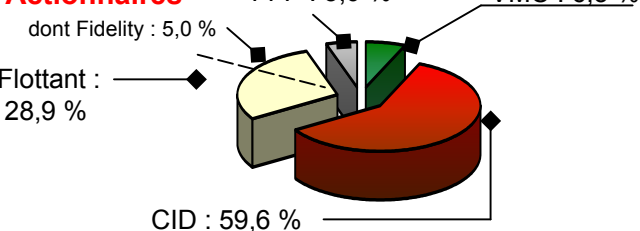
Par ailleurs, nous vous informons avoir procédé à l'amortissement anticipé par rachat de l'intégralité de la dette obligataire à échéance 2009 et 2010 pour la remplacer par un nouveau crédit à échéance 2013. Cette opération renforce significativement les capacités de croissance du groupe et optimise le profil de remboursement de la dette.



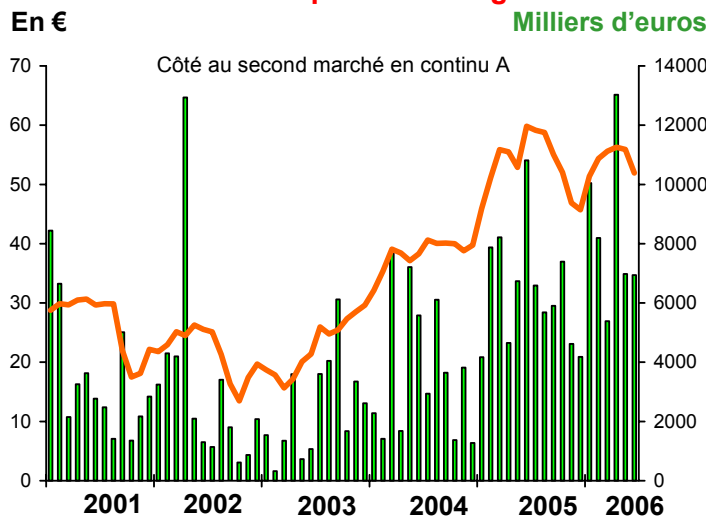
## Données boursières

Capitalisation boursière	532 M€ (53,50 € au 30/06/06)
Nombre de titres	9 946 320
Extrêmes 06 (ajustés)	59,90 € / 46,10 €
Dividende 05	1,08 €
Code Reuters	GFII.PA
Code Bloomberg	FII FP
NextPrime FTSE 215	
Code ISIN	FR0000050353

## Actionnaires



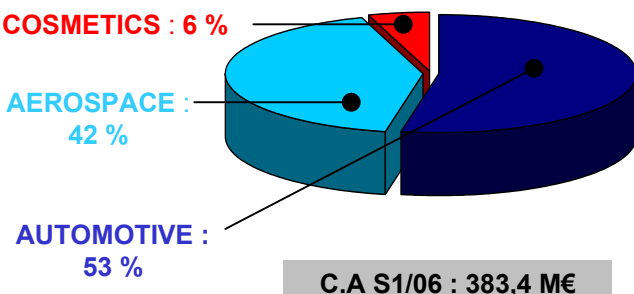
## Cours de bourse – Capitaux échangés



## Historique

- GFI a pour origine le rapprochement dans les années 60 de cinq entreprises familiales, toutes spécialisées dans le métier de la visserie-boulonnerie, qui ont fusionné par étape pour donner naissance en 1968 à GFD, 1<sup>er</sup> fabricant français de fixations industrielles et pièces d'assemblage.
- En 1977, GFD a pris le contrôle de BLANC AERO, leader français des fixations aéronautiques ; le nouvel ensemble a pris alors le nom de GFI et s'est introduit au Second Marché de la Bourse de Paris en 1989.
- Depuis 1991, GFI Industries poursuit une politique active de croissance externe – 18 acquisitions ont été réalisées : THIANT, FDM, BELEY, MOHR und FRIEDRICH (All), GRADEL et GERVAIS LE PONT, RAPID SA dans l'Automobile – SERICA, L'EUMAIL et LEOPLAST (I) dans le Packaging – ARS Industries dans les Voies Ferrées – MEGNIN dans l'Industrie, HI-SHEAR Corporation (EU), AIRTEC, APT (EU), BAB, A-1 (EU) et FT BESTAS (Turquie) dans l'Aéronautique.
- En 1999, fermeture de FDM dans l'Automobile et cession d'APT Construction (EU) dans l'Aéronautique.
- En 2001, cession de GFD dans la visserie-boulonnerie standard.
- Le 14 mai 2002 : GFI Industries devient LISI acronyme de LInk Solutions for Industry.
- Août 2002 : Acquisition de The MONADNOCK Company (EU) : spécialisée dans le domaine des fixations clippées utilisées dans les aménagements intérieurs des appareils.
- Octobre 2002 : Cession d'ARS INDUSTRIES dans les fixations pour le ferroviaire.
- Juin 2004 : Acquisition à 90 % de la société FORM a.s, spécialisée dans la frappe à froid et la reprise de précision pour l'automobile. Elle est implantée en République Tchèque au cœur de la zone des nouvelles implantations des constructeurs et équipementiers automobiles.
- Novembre 2004 : LISI COSMETICS a signé la vente de sa filiale LISI COSMETICS Italia située à Turin.
- Juillet 2005 : Acquisition du Groupe KNIPPING, spécialisée dans la fabrication de fixations (vis à tôle, vis à rondelles, vis pour matériaux plastiques, pour moteurs et boîtes de vitesse), de pièces découpées et de composants pour l'automobile. KNIPPING est aussi un spécialiste des traitements de surface.
- Décembre 2005 : Cession de LISI AUTOMOTIVE Gradel.

## Marché - Activité



## PROFIL DU GROUPE

### ■ Un métier : Composants d'assemblage multi-fonctionnels

- Problématique identique : optimisation de la fonction d'assemblage.
- Logiques similaires : recherche de valeur technologique, co-développement, offre globale.
- Process de fabrication communs.

### ■ Trois marchés avec des positions de leader

- Fixations et pièces d'assemblage aéronautiques : N° 3 mondial.  
Concurrents : ALCOA Fast. Syst. (groupe Alcoa), PCC, Mc Kechnie
  - Fixations et pièces mécaniques automobiles : N° 4 mondial.  
Concurrents : 3 groupes mondiaux : Textron, ITW, TRW.
  - Spécialistes européens : Kamax (All), Nedschroef (NI), Finnveden (SWE), Fontana (It), Raymond (Fr).
  - Packaging pour parfumerie et cosmétiques : dans le TOP 5 mondial.  
Concurrents : Alcan, REXAM Beauty, Qualipac (Pochet), Texen (PSB).
- 60 % du CA consolidé est réalisé à l'étranger.

## Données financières (ajustées)

	2003	2004	2005
Dividende net (en €)	0,80	0,90	1,08
Cours le + haut (en €)	33,00	43,36	61,70
Cours le + bas (en €)	14,40	30,00	40,71
Capitaux quotidiens échangés (en K€)	118	174	299

## Résultats 2005 par secteur d'activité

En M€	EBITDA	EBIT	CAF	Inv.	Effectifs
AEROSPACE	45,7	37,3	32,3	20,9	2 565
AUTOMOTIVE	41,8	23,4	32,0	22,4	3 095
COSMETICS	2,5	0,3	0,8	4,2	475
Holding	2,9	2,8	2,5	-0,2	9
<b>TOTAL</b>	<b>92,9</b>	<b>63,8</b>	<b>67,6</b>	<b>47,3</b>	<b>6 144</b>



## CONTACTS LISI

**Gilles KOHLER :**            **Président Directeur Général**

**Emmanuel VIELLARD :** **Vice-Président Directeur Général**

**☎ 03 84 57 00 77 Fax : 03 84 57 02 00**



**CONTACT D'ANIMATION**  
**ODDO Midcap – LYON**  
**H. GINOT ☎ 04 72 68 27 60**