

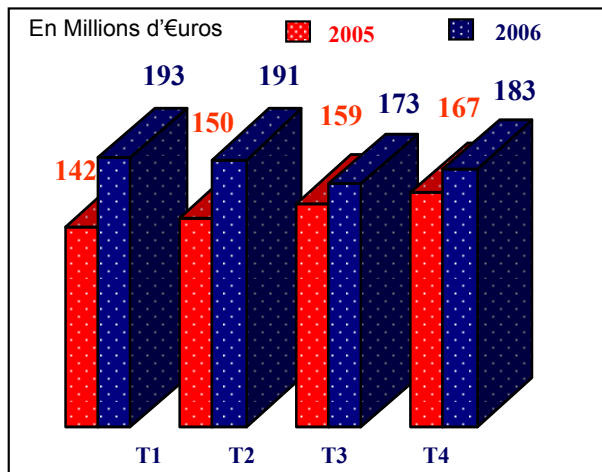
4^{ème} trimestre 2006 :

Nouvel exercice de forte croissance + 19,8 % à 739,7 M€

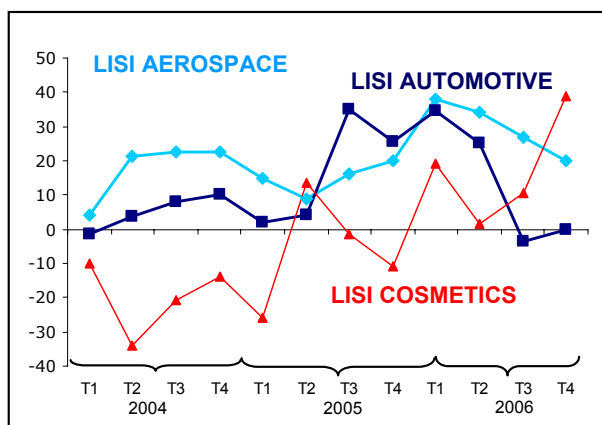


17 janvier 2007

Chiffre d'affaires consolidés trimestriels



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



Les principaux faits marquants de l'exercice sont :

- Pour LISI AUTOMOTIVE l'intégration réussie de KNIPPING, consolidé sur 12 mois (vs 6 mois en 2005),
- Pour LISI AEROSPACE, la poursuite d'une très forte croissance organique.

L'exercice 2006 affiche pour la 3^{ème} année consécutive une forte hausse du chiffre d'affaires, de près de 20 % (dont + 13,1 % de croissance organique) à 739,7 M€, et ce, malgré le niveau du dollar qui s'est dégradé tout au long de l'année pour atteindre un taux de clôture de 1,3170 et un taux moyen de 1,2615 (1,2380 au 31 décembre 2005). Le rythme de progression organique a été assez linéaire d'un trimestre à l'autre : T1 : + 16,5 % ; T2 : + 10,8 % ; T3 : + 10,3 % et T4 : + 11,0 %. A noter enfin que la part de l'activité à l'étranger s'est développée de façon significative représentant 62 % du total à fin 2006 contre 55 % un an auparavant.

LISI AEROSPACE (42 % du C.A) : Toujours orienté à la hausse

Après les annonces d'Airbus à l'automne dernier sur les difficultés de l'A380, le marché retrouve des couleurs sous l'impulsion des commandes des compagnies aériennes qui confirment leurs besoins de renouvellement de leur flotte et d'augmentation de capacité, en monocouloirs pour les compagnies Low Cost et en long courriers pour le marché asiatique. Boeing clôture l'année avec succès avec 212 commandes enregistrées sur le mois de décembre, soit un total de 1 044 commandes pour l'année 2006. Le carnet atteint ainsi 2 455 unités après des livraisons à hauteur de 398 avions. Airbus n'a pas confirmé ses chiffres définitifs, mais devrait pour la première fois depuis 3 ans être en-dessous de son concurrent avec tout de même près de 900 unités commandées et un carnet de livraison très proche de celui de Boeing. Le carnet cumulé à fin décembre atteint une nouvelle fois des chiffres record et représente plus de 5 ans de production aux cadences 2006.

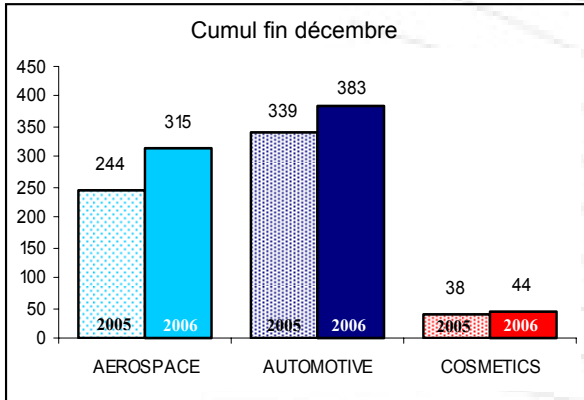
Dans ce contexte, LISI AEROSPACE enregistre une très bonne performance, malgré un effet de base défavorable, avec une progression qui se maintient à + 30,5 % à périmètre et taux de change constants, dont + 31 % en Europe et + 34,1 % aux USA. Les commandes exceptionnelles et les prises de parts de marché, ainsi que l'anticipation des investissements et des recrutements engendrés en 2005 ont permis de surperformer le secteur dans son ensemble. Toutes les entités ont contribué à cette performance, notamment celles des USA où les sites de Torrance (Hi-Shear) et de City of Industry (Monadnock) ont accru significativement leurs capacités. De même en Europe ce sont les sites de Villefranche et d'Izmir dédiés aux activités moteurs qui ont porté la croissance. Le site de Dorval (Canada) crée fin 2005 a réalisé son objectif de 3,4 M€ de chiffre d'affaires.

LISI AUTOMOTIVE (52 % du C.A) : contexte mitigé

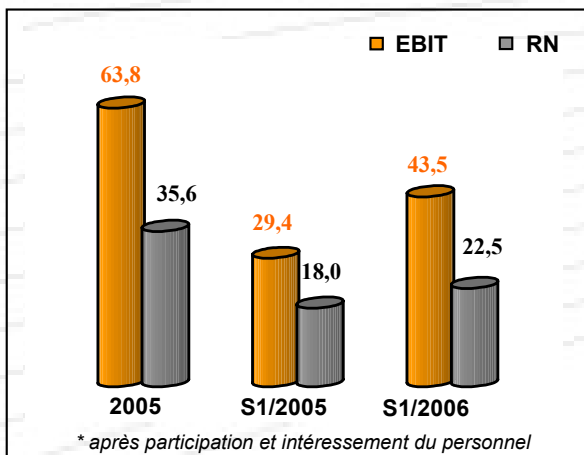
Les seuls chiffres disponibles à ce jour font ressortir des situations contrastées par pays et par constructeurs dans un marché européen globalement stable (+ 0,8 %). Le marché français est ainsi en forte baisse (- 2,5 % à fin décembre) de même que l'Angleterre alors que l'Italie et plus particulièrement l'Allemagne restent très dynamiques.



Chiffre d'affaires en M€ par division



EBIT* et résultats nets consolidés



Ceci se traduit pour deux de nos principaux clients par un recul de leurs immatriculations et une baisse de leur production européenne : respectivement - 10,2 % et - 13,3 % pour Renault, - 2,1 % et - 2,0 % pour PSA. En revanche, BMW voit sa performance progresser de + 0,2 % et + 3,6 % et VW de + 6,7 % et + 5,8 %. Les derniers chiffres publiés à fin décembre 2006 confirment ces tendances, VW annonçant des ventes mondiales en progression de + 10 %, et PSA de + 1,75 %, grâce à une bonne performance des ventes hors d'Europe (+ 4 %). Dans un marché européen en retrait par rapport à la période de 1999 - 2001, LISI AUTOMOTIVE concentre ses efforts sur le développement produits et son positionnement sur les nouvelles plates-formes et modèles pour trouver des volumes. Ainsi, la division s'est bien placée sur les modèles tels que la C4 Picasso, la 207, la Logan ou encore la future classe C de Mercedes, dont la montée en puissance s'est traduite par une bonne résistance du chiffre d'affaires au 4ème trimestre (+ 1,1 %).

Sur l'ensemble de l'exercice la division a bénéficié de l'intégration de Knipping, qui permet au chiffre d'affaires de progresser de + 12,7 %. Retraitée de l'effet périmètre, l'évolution est similaire à la production européenne dans son ensemble avec un recul limité à - 0,7 %.

En termes de produits, nous constatons que les ventes des fixations vissées fléchissent, mais sont compensées par celles des fixations clippées et une bonne performance des produits Knipping. Au niveau des sites de production, la poursuite du plan ACE permet de compenser les effets inflationnistes de certains postes de coûts, sans pour autant dégager d'amélioration significative de la productivité eu égard à la faiblesse des volumes.

LISI COSMETICS (6 % du C.A) : Activité bien orientée

Soutenu par la progression de son activité LISI COSMETICS poursuit son redressement. Dans un marché mieux orienté, la division affiche une belle performance annuelle à + 16,7 % et un dernier trimestre remarquable à + 38,9 %. La facturation des outillages est très significative sur la période (3,6 M€), et laisse présager de nombreux nouveaux produits à venir. La principale satisfaction de l'exercice réside dans la confiance retrouvée des grands clients qui nous ont confié des projets structurants tels que le « repack » de J'adore de Dior, le contrat des flaconnettes lip gloss et mascara de Chanel. La division bénéficie également d'un effet de mode tourné vers le packaging métal illustré par les succès de Shiseido (Issey Myake, JP Gaultier,...) ainsi que de 212 MEN de Carolina Herrera ou encore d'Acqua di Gio et d'Eau Sauvage.

PERSPECTIVES 2007

L'exercice 2007 pourrait bénéficier de la tendance du dernier trimestre 2006 (+ 11 %) sous l'effet d'un marché Aéronautique qui restera très dynamique aux USA et certainement élevé en Europe, d'un marché Automobile stable et d'un apport appréciable de la division Cosmetics. L'amplitude de la croissance à venir sera conditionnée par la capacité de LISI AEROSPACE à répondre aux besoins de ses clients, et plus particulièrement aux USA. Tout en restant soutenu, le rythme de croissance devrait néanmoins ralentir par rapport à ceux des deux dernières années. Sur le plan industriel, nos priorités consistent à ajuster à la baisse les capacités de la division LISI AUTOMOTIVE pour l'adapter aux besoins du marché français et inversement à accroître l'outil industriel de LISI AEROSPACE aux USA et au Canada.

Enfin, au-delà des mouvements de périmètre énoncés ci-dessous, nous poursuivons notre objectif de croissance du groupe par acquisitions et croissance interne.

EVENEMENTS SUBSEQUENTS

Cession de Hi-Shear Automotive (USA)

La société Hi-Shear Corporation a cédé 100 % des titres de sa filiale Hi-Shear Automotive qui a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 6,4 M\$ soit 5,1 M€. Cette société exploitait un certain nombre de brevets de tendeur de câble de freinage et d'écrous de moyeu dans le domaine automobile aux USA. Cette cession s'inscrit dans une stratégie de focalisation de Hi-Shear Corporation sur les activités aéronautique.

Acquisition de Hugueny SAS (France)

LISI AEROSPACE a acquis 100 % des parts de la SAS Hugueny située à Fleurieux-sur-l'Arbresle près de Lyon. Avec 4,3 M€ de chiffre d'affaires en 2006 et 43 personnes, cette société est spécialisée dans la fabrication d'implants orthopédiques. Les deux anciens dirigeants cessionnaires ont prévu d'accompagner l'intégration de la société dans le groupe LISI pour une période d'au moins un an. La proximité des matériaux utilisés, l'exigence qualité et la taille des séries rapprochent cette activité très spécifique de la division LISI AEROSPACE au même titre que le segment « Racing ».

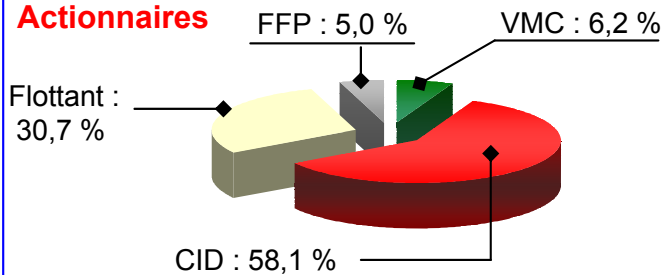
Ces deux mouvements de périmètre prendront effet à compter du 1^{er} janvier 2007.



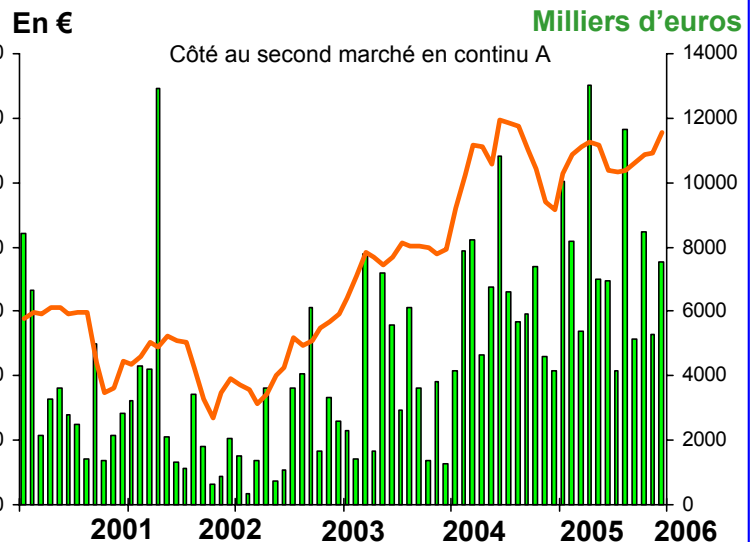
Données boursières

Capitalisation boursière	625 M€ (61,20 € au 31/12/06)
Nombre de titres	10 210 783
Extrêmes 06 (ajustés)	61,45 € / 46,10 €
Dividende 05	1,08 €
Code Reuters	GFIL.PA
Code Bloomberg	FII FP
NextPrime FTSE 215	
Code ISIN	FR0000050353

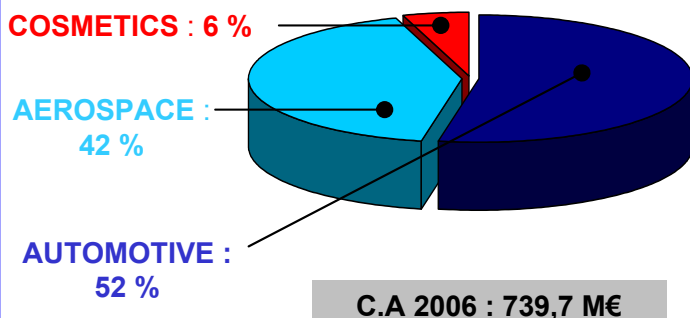
Actionnaires



Cours de bourse – Capitaux échangés



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).

■ 62 % 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 1er semestre 2006 par secteur d'activité

En M€	EBITDA	EBIT	CAF	Inv.	Effectifs
AEROSPACE	32,8	28,3	22,4	8,8	2 810
AUTOMOTIVE	23,8	13,8	15,4	14,0	3 133
COSMETICS	1,3	0,4	1,1	0,7	502
Holding	1,0	1,0	0,2		10
TOTAL	58,9	43,5	39,1	23,5	6 455

lisi

LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY



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