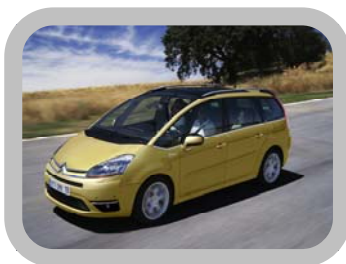
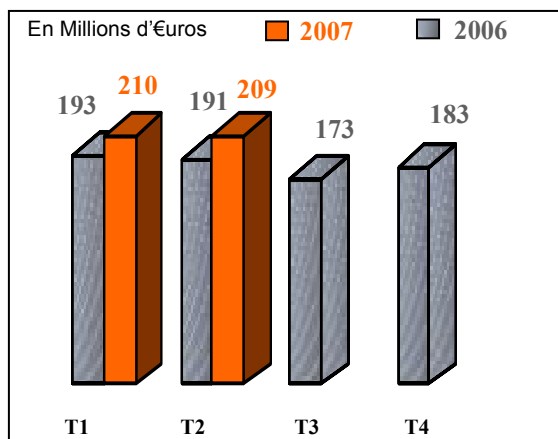


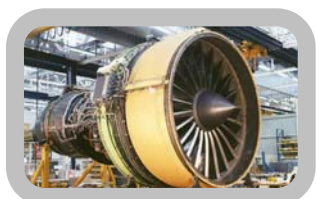
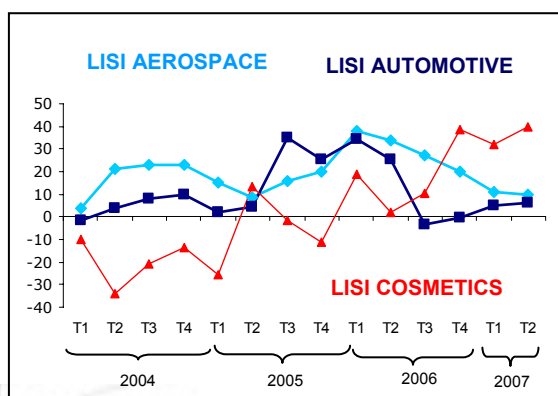


INFORMATIONS TRIMESTRIELLES

Chiffre d'affaires consolidés trimestriels



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



L'activité du groupe LISI sur le 2^{ème} trimestre se poursuit à un rythme sensiblement identique au trimestre précédent grâce à un contexte positif sur l'ensemble de ses marchés.

Ainsi, le chiffre d'affaires consolidé du 2^{ème} trimestre progresse de + 9.5 % malgré un impact toujours défavorable du dollar. En données comparables la progression est de + 11.2 %, les mouvements de périmètre se compensant sur la période, l'effet dollar à lui seul explique la différence.

Pour ce premier semestre, l'activité consolidée du groupe s'élève à 418.8 M€, soit une progression de + 9.2 % en données publiées et de + 11.3 % à périmètre et dollar constants.

La part du chiffre d'affaires export progresse encore et représente 61 % du total contre 60 % au 30 juin 2006.

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

L'actualité du marché aéronautique s'est concentrée autour du salon du Bourget qui confirme la solidité du cycle actuel, et ce jusqu'en 2010. Sur le mois de juin, Airbus fait un retour en force avec 470 commandes fermes, alors que Boeing enregistre 132 commandes. Ce contexte très demandeur valide les nouveaux programmes comme l'A350XWB et l'A380F qui renforceront ce cycle dans le futur. A l'horizon 2010, nous retenons un scénario de référence qui montre une progression du marché de l'ordre de + 35 %. La date de lancement de la nouvelle génération de monocouloirs (A320 et B737) ainsi que le succès des A350 et B787 seront des éléments clés pour assurer un palier jusqu'en 2013. Ce palier pourrait être ensuite suivi d'une nouvelle période de hausse.

Le rythme d'activité de nos deux principaux clients s'améliore progressivement depuis le début d'année avec 231 livraisons pour Airbus (+ 6 %) et 220 livraisons pour Boeing (+ 10 %). Les prévisions de livraison pour l'année 2007 de près de 900 avions sont donc confirmées.

Au niveau opérationnel, les faits marquants sur ce premier semestre sont les suivants :

- lancement du processus de qualification des usines européennes de LISI AEROSPACE par Boeing,
- apurement progressif des stocks chez Airbus, conséquences du plan Power 8,
- récompense de LISI AEROSPACE du grand prix fournisseur par SNECMA moteurs.

Dans la continuité du T1 2007, LISI AEROSPACE maintient sur le semestre des taux de croissance organique soutenus (+ 15.7 %) essentiellement dus aux bonnes performances des USA (+ 30.5 %) alors que la zone européenne, sous l'effet du déstockage d'Airbus, se stabilise depuis le début de 2007 (- 2.7 % sur le 2^{ème} trimestre, + 0.5 % sur le 1^{er} semestre).

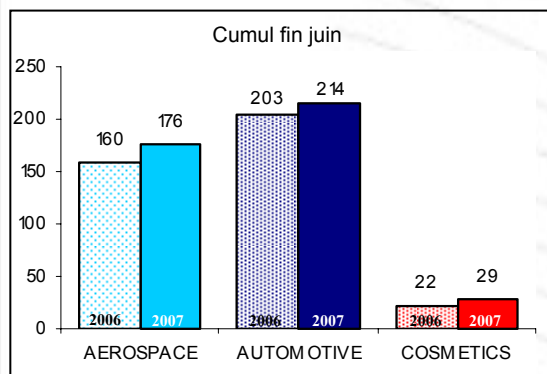
Après ces quelques mois de prise en main et de constitution des équipes, la nouvelle branche d'activité LISI MEDICAL constate une forte reprise de l'activité commerciale. L'objectif est maintenant d'accroître nos capacités et de servir le marché dans des conditions logistiques optimales. Nous poursuivons l'apprentissage de cette nouvelle activité avec notre participation au salon Implants 2007, le recrutement d'un Directeur Commercial Europe et de nombreux contacts aux USA par le biais de LISI MEDICAL Jeropa.

LISI AUTOMOTIVE (51 % du C.A) : une activité plus dynamique que la production européenne

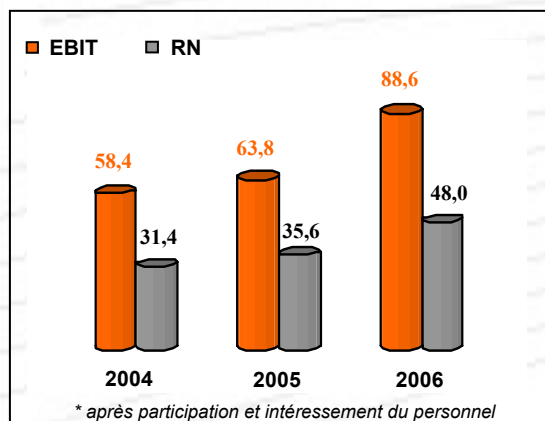
Malgré des chiffres d'immatriculation assez décevants en Europe (- 1.1 % - EU15 + EFTA), les chiffres de la production européenne publiés par JD Power pour le semestre confirment le dynamisme de nos clients allemands (+ 3.4 %), la reprise chez PSA (+ 4.5 %) alors que Renault est toujours en retrait (- 1.7 %). En global, la production de nos clients augmente de + 2.9 % sur le semestre. Dans la majeure partie des cas, les constructeurs ont bénéficié de ventes mondiales largement supérieures aux chiffres européens.



Chiffre d'affaires en M€ par division



EBIT* et résultats nets consolidés



Le groupe Renault, par exemple, qui recule de - 9.1 % sur les marchés européens, progresse partout ailleurs pour limiter sa baisse consolidée à - 3.8 %. D'autre part, les nouvelles plateformes sur lesquelles la division LISI AUTOMOTIVE est bien positionnée créent une nouvelle dynamique. A ce titre nous pouvons citer La Logan (159 000 véhicules vendus au S1 07), la 207, le C4 Picasso et la Classe C. Enfin, les nouvelles technologies développées par les équipementiers mondiaux finissent par s'imposer sur de nombreux nouveaux modèles. Ainsi, LISI AUTOMOTIVE affiche des performances supérieures aux chiffres européens avec une croissance interne de + 5.4 % pour le 1^{er} semestre et de + 6.0 % sur le 2^{ème} trimestre 2007. Le niveau d'activité est bien soutenu dans toutes les « Business Group » parmi lesquels l'Allemagne et les équipementiers mondiaux sont les plus actifs. A titre indicatif, l'unité chinoise, même si elle est de taille encore réduite, affiche une progression de + 61 %.

La nouvelle organisation avec un alignement des forces commerciales, développement, techniques et production sous une même responsabilité est maintenant opérationnelle et nous permet de répondre plus efficacement aux exigences du marché. Les principaux projets structurants en cours sont les suivants :

- Business Group France : l'amélioration de fond des performances industrielles des principaux sites français est une étape essentielle du plan moyen terme,
- Business Group Allemagne : la phase de transition managériale se poursuit dans un esprit de continuité au regard des excellents résultats des usines allemandes et du redressement progressif de KESA,
- Business Group Equipementiers mondiaux : tous les équipements de production de l'usine de Mississauga (Canada) seront installés à la fin de l'été dans les deux usines de Melisey et de FORM AS (République Tchèque).

LISI COSMETICS (7 % du C.A) : le retour vers un niveau d'activité soutenu

Le 2^{ème} trimestre s'inscrit dans la tendance positive de nos clients. LISI COSMETICS poursuit donc un rythme très élevé de progression de près de + 40 % au 2^{ème} trimestre 2007 soit de + 36 % en cumul. Ces performances résultent des lignes classiques existantes qui assurent une activité dynamique ainsi que des déclinaisons des lancements de 2005 et 2006 qui restent soutenus.

Les clients les plus actifs sur la période sont Puig (avec 212 MEN et son nouveau succès 212 MEN SEXY), et le groupe LVMH avec les marques Dior, Fendi ou encore Kenzo dont les lancements s'avèrent particulièrement réussis.

Sur le plan opérationnel, les démarrages des nouveaux produits ont été bien maîtrisés grâce aux améliorations apportées aux équipements de production parmi lesquelles figurent les opérations de finition de l'usine métal de Saint-Saturnin et les opérations d'assemblage automatiques. Ces améliorations sont confortées par les projets en cours tels que l'intégration de la chaîne de vernis automatique à Aurillac et les travaux de transformation du site de Nogent. Ce redressement permet maintenant d'atteindre un niveau d'activité conforme à la structure des coûts et de consolider l'amélioration de la rentabilité de la division.

PERSPECTIVES

Le marché aéronautique devrait rester soutenu sur la deuxième partie de l'année ce qui nous incite à anticiper le programme d'investissements de capacité prévus. L'important carnet de commandes aux USA ainsi que les signes de reprise chez Airbus nous confortent raisonnablement dans la poursuite de la croissance interne soutenue.

Dans le contexte automobile actuel, la visibilité s'arrête à fin septembre avec des prévisions de livraison toujours au-dessus de celles de l'an dernier. A plus long terme, les lancements de nombreux nouveaux modèles représenteront les catalyseurs cruciaux pour la fin de la période.

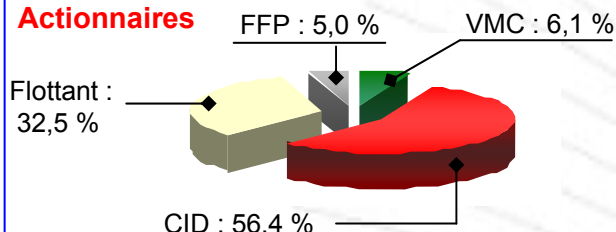
Enfin, nous ne pressentons aucun signe de ralentissement particulier du marché de la parfumerie pour les mois à venir.

Globalement, le groupe LISI devrait poursuivre son rythme de croissance actuel jusqu'à la fin de l'année, et confirmer ainsi les niveaux de prévisions attendus pour l'exercice 2007.

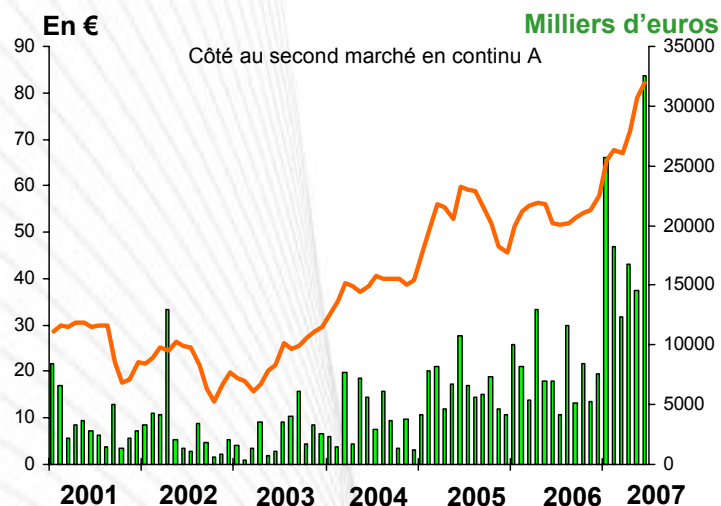
Données boursières

Capitalisation boursière	884 M€ (83,99 € au 30/06/07)
Nombre de titres	10 519 271
Extrêmes 07 (ajustés)	92,00 € / 61,20 €
Dividende 06	1.30 €
Code Reuters	GFIL.PA
Code Bloomberg	FII FP
NextPrime FTSE 215	
Code ISIN	FR0000050353

Actionnaires



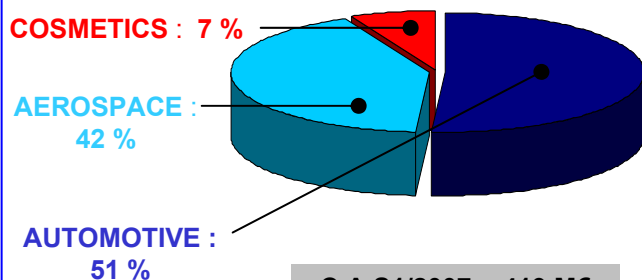
Cours de bourse – Capitaux échangés



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^{er} 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.
- Entre 1990 / 2000 : GFI s'est renforcé dans ses trois secteurs par l'acquisition de plus d'une quinzaine de sociétés en Europe et aux USA.
- 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 en République Tchèque, spécialisée dans la frappe à froid et la reprise de précision pour l'automobile.
- Novembre 2004 : LISI COSMETICS a signé la vente de sa filiale LISI COSMETICS Italia située à Turin.
- Juillet 2005 : Acquisition du Groupe KNIPPING en Allemagne, 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.
- Décembre 2005 : Cession de LISI AUTOMOTIVE Gradel.
- Décembre 2006 : Cession de l'activité Hi-Shear Automotive (LISI AEROSPACE).
- Janvier 2007 : Acquisition de la société Hugueny (Lyon) spécialisée dans la fabrication d'implants orthopédiques.
- Avril 2007 : Acquisition de la société Jeropa (USA) spécialisée dans les implants dentaires.
- Mai 2007 : Cession d'Eurofast.

Marché – Activité - Profil



C.A S1/2007 : 419 M€

■ 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, Melrose Plc
- Fixations et pièces mécaniques automobiles : N° 4 mondial.
Concurrents : 3 groupes mondiaux : AcumentGlobal Technologies, 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, Ileos, Rexam Beauty, Qualipac (Pochet), Texen (PSB).

■ 61 % du CA consolidé est réalisé à l'étranger.

Données financières (ajustées)

	2004	2005	2006
Dividende net (en €)	0.90	1.08	1.30
Cours le + haut (en €)	43.36	61.70	61.45
Cours le + bas (en €)	30.00	40.71	46.10
Capitaux quotidiens échangés (en K€)	174	299	363

Résultats 2006 par secteur d'activité

En M€	EBITDA	EBIT	CAF	Inv.	Effectifs
AEROSPACE	70.2	60.1	49.8	19.6	2 696
AUTOMOTIVE	47.8	25.8	33.7	25.1	2 980
COSMETICS	2.6	0.8	2.2	2.5	475
Holding	1.7	1.9	1.2	0.4	10
TOTAL	122.3	88.6	86.9	47.6	6 161



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