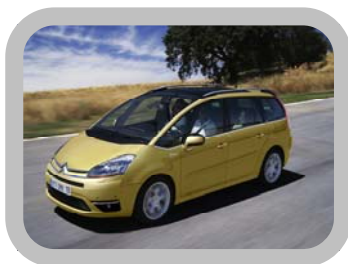
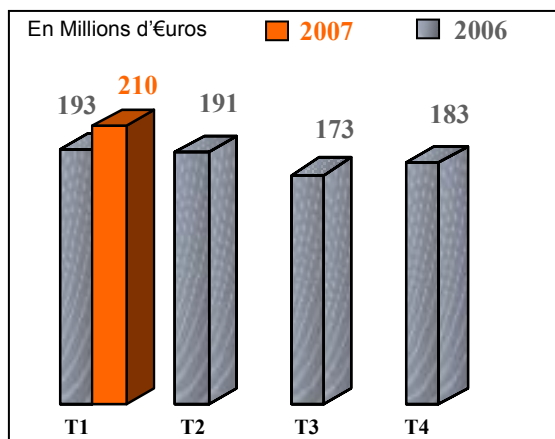
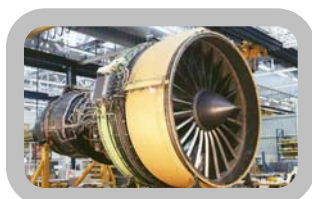
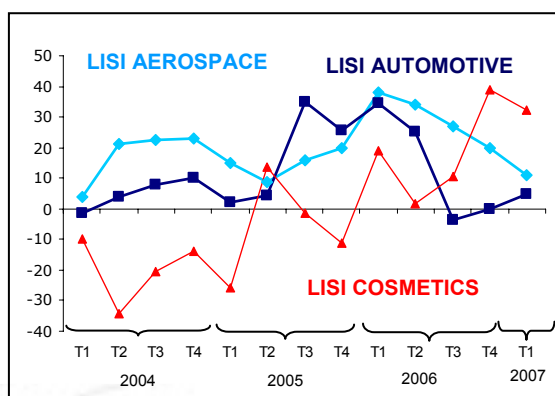


INFORMATIONS TRIMESTRIELLES

Chiffre d'affaires consolidés trimestriels



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



L'activité sur le 1^{er} trimestre 2007 se poursuit dans la tendance de l'exercice précédent avec une croissance organique soutenue de + 11.5 % après un 4^{ème} trimestre 2006 à + 11.0 %. Le chiffre d'affaires publié progresse de + 9.0 % à 209.8 M€, malgré l'impact défavorable du dollar et la sortie fin 2006 de l'entité périphérique Hi-Shear Automotive.

Les bonnes performances des activités à l'étranger (+ 22 % en organique) compensent largement l'atonie des volumes d'affaires réalisés en France (- 3.8 %), et permet de réaliser 64 % du chiffre d'affaires à l'export.

Toutes les activités contribuent à la croissance

LISI AEROSPACE (43 % du C.A) : poursuite d'une croissance organique soutenue

Dans le contexte médiatique actuel, il faut retenir que les productions d'Airbus et de Boeing continuent d'augmenter. Airbus reste en tête en nombre de livraisons avec 115 appareils contre 106 pour Boeing. A ce rythme, l'objectif de 440-450 avions pour Airbus (contre 434 en 2006) et 445 pour Boeing (contre 397 en 2006) devrait être atteint en fin d'année. Les bonnes prises de commandes maintiennent le carnet à un niveau très élevé – 189 commandes pour Boeing contre 134 pour Airbus. Les commandes de Boeing de ces premiers mois de 2007 concernent essentiellement sa gamme long courrier : 40 B777 et 66 B787 permettant à ce dernier modèle d'afficher 500 commandes fermes. Ce début d'année confirme donc notre vision de l'évolution du marché aéronautique.

Dans la continuité des trimestres précédents LISI AEROSPACE maintient sa croissance organique à un niveau soutenu de + 17,2 %, grâce à la poursuite d'une forte croissance aux USA (+ 29.8 %) alors que la zone européenne atteint un palier (+ 3.7 %).

Alors qu'Airbus connaît actuellement une phase de déstockage dans la filière, une reprise conditionnée à la montée en cadence de l'A380 est attendue. Airbus limite ainsi ses commandes à un niveau inférieur à celles de 2006. Cette baisse est néanmoins largement compensée par le dynamisme des autres clients, en particulier des motoristes.

En conclusion, la bonne tenue du marché européen et la forte activité aux USA nous confortent dans notre scénario de croissance pour 2007.

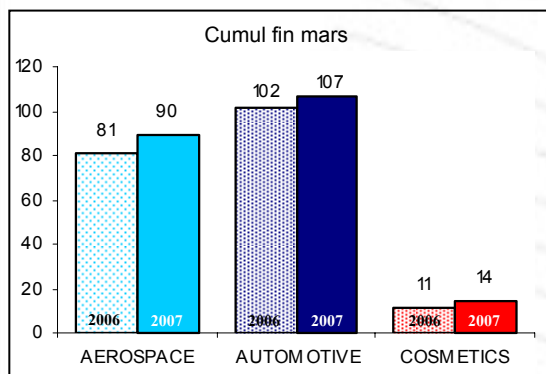
LISI AUTOMOTIVE (51 % DU C.A) : des performances nettement supérieures au marché

Dans ce secteur également, ce début 2007 est conforme aux tendances pressenties fin 2006. L'atonie du marché européen (-1.1%) contraste avec le dynamisme des marchés de certains pays émergents comme l'Inde, la Chine ou le Moyen Orient.

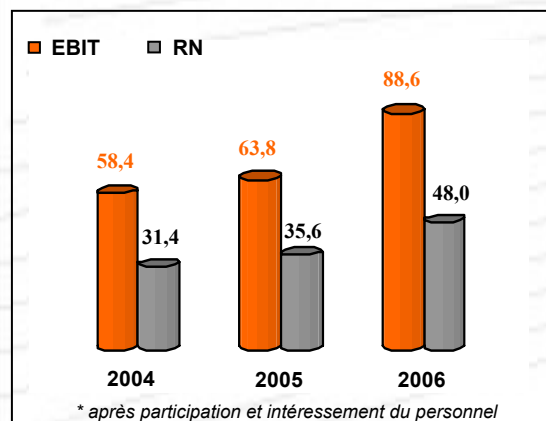
Le niveau des immatriculations de nos clients en Europe reste faible : Renault (- 5.6 % pour les ventes mondiales, mais - 10.6 % en Europe), PSA (- 2.0 %), VW (- 0.9 %), BMW (- 5.3 %) et DC (- 7.2 %). En revanche la production européenne estimée est plus dynamique à + 3 % dont, PSA à + 6 %, Renault-Nissan à 0 %, VW à + 3 % et DC à - 3 %.



Chiffre d'affaires en M€ par division



EBIT* et résultats nets consolidés



Dans ce contexte, LISI AUTOMOTIVE s'illustre avec une progression des ventes de + 4.7 %. (On notera entre autre, la bonne tenue des ventes en France de + 6.8 % pour la première fois depuis cinq trimestres consécutifs). Cette surperformance s'explique notamment par :

- un bon positionnement sur les nouveaux modèles comme la 207, le C4 Picasso, la Classe C,
 - une présence renforcée sur certaines applications en fort développement (frein de parking électrique, ...)
 - une forte activité commerciale en Allemagne qui reflète la contribution positive de l'intégration de Knipping (+ 7.4 %).
- En termes de produits, ce sont les gammes « composants mécaniques », les « clips » et les « produits Knipping » qui sont les plus demandés.

LISI COSMETICS (6 % du C.A) : un contexte favorable

Dans la tendance du dernier trimestre 2006, LISI COSMETICS enregistre une croissance très significative à + 32.2 %. Cette performance résulte d'un contexte de marché favorable, d'un bon positionnement sur des produits phares en cours de lancement que ce soit chez LVMH (Dior : Repack de J'Adore, Fahrenheit 32), Jean-Paul GAULTIER (La Fleur du Mâle), chez YSL Beauté (ZegnaIntenso) et de la bonne activité de notre premier client CHANEL (Allure Homme Sport Cologne). Les succès des produits récurrents tels que Allure, 212 Men, Eau Sauvage, Acqua Di Gio contribuent au dynamisme actuel de LISI COSMETICS.

Ce premier trimestre marque une étape importante du redressement pérenne et solide de cette division qui possède encore une marge de progression importante.

PERSPECTIVES ET COMMENTAIRES SUR L'INCIDENCE FINANCIERE DE L'ACTIVITE

Conformément à l'article L. 451-1-2 IV du code monétaire et financier, LISI communique pour la première fois sur l'incidence de l'activité sur la situation financière et des résultats du 1^{er} trimestre 2007.

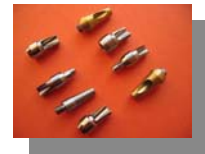
Ainsi, l'activité du 1^{er} trimestre 2007 demeure dans la continuité de la tendance positive du second semestre 2006. Le contexte inflationniste perdure principalement dans le secteur aéronautique avec les hausses du titane et des bases nickel. Les autres postes de coûts restent sous contrôle. Le fonctionnement des sites de production reste globalement bien maîtrisé avec une productivité proche de celle de 2006. La performance financière consolidée du trimestre se maintient dans le sillage de 2006.

Les perspectives à très court terme doivent tenir compte d'un nombre de jours ouvrés moindres sur le 2^{ème} trimestre 2007, d'un niveau du dollar toujours bas et d'un déstockage chez Airbus. Néanmoins, le groupe LISI devrait poursuivre la progression de son activité avec un niveau de résultat approchant le taux de marge moyen de 2006.

ACQUISITION DANS LA DIVISION LISI AEROSPACE et CREATION D'UNE SOUS-DIVISION : LISI MEDICAL.

Acquisition de JEROPA (Escondido, California)- société spécialisée dans les implants dentaires

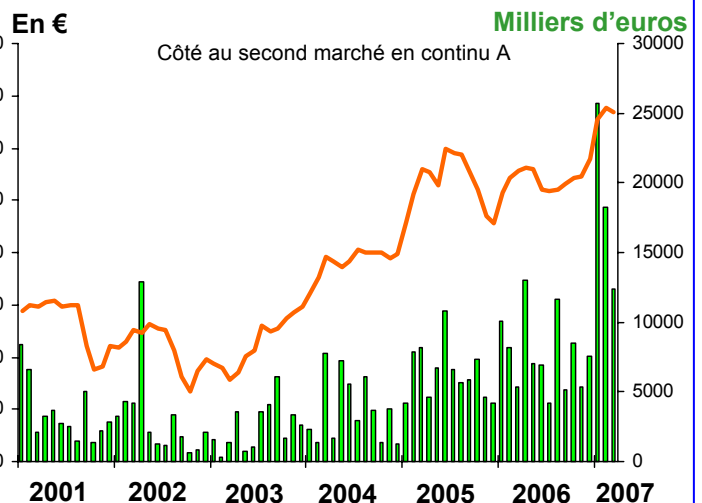
Cette société de 100 personnes et de plus de 10 M\$ de chiffre d'affaires réalise la très grande partie de son activité dans le domaine médical - secteur très proche du secteur aéronautique par ses caractéristiques techniques : haute technologie à forte valeur ajoutée, matériaux, petites séries, système qualité etc ... - et en particulier dans les implants dentaires : fixations dans l'os d'une racine en titane qui supporte ensuite l'élément prothétique. Cette acquisition complète avec la société Huguency une première phase exploratoire de notre stratégie de constitution d'une nouvelle branche d'activité - LISI MEDICAL - spécialisée dans la sous-traitance d'implants orthopédiques. Ces sociétés étant détenues par des personnes physiques, leur valorisation restera confidentielle. La société Huguency est consolidée à partir du 1^{er} janvier 2007 (885 K€ de chiffre d'affaires sur le 1^{er} trimestre) et la société Jeropa à compter du 1^{er} avril 2007. Ce sous-groupe, présent en Europe et aux USA, affiche un chiffre d'affaires annuel d'environ 13 M€ (cours actuel du dollar), les USA représentant 60 % du marché mondial.



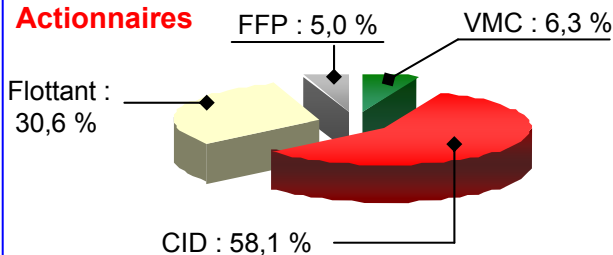
Données boursières

Capitalisation boursière	690 M€ (67,60 € au 31/03/07)
Nombre de titres	10 210 783
Extrêmes 07 (ajustés)	69,10 € / 61,20 €
Dividende 06	1.30 €
Code Reuters	GFIL.PA
Code Bloomberg	FII FP
NextPrime FTSE 215	
Code ISIN	FR0000050353

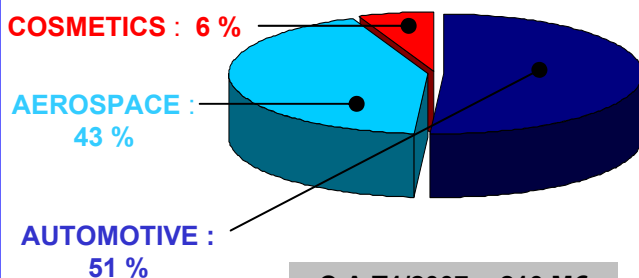
Cours de bourse – Capitaux échangés



Actionnaires



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, 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).

■ 64 % 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 2007 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