



2005



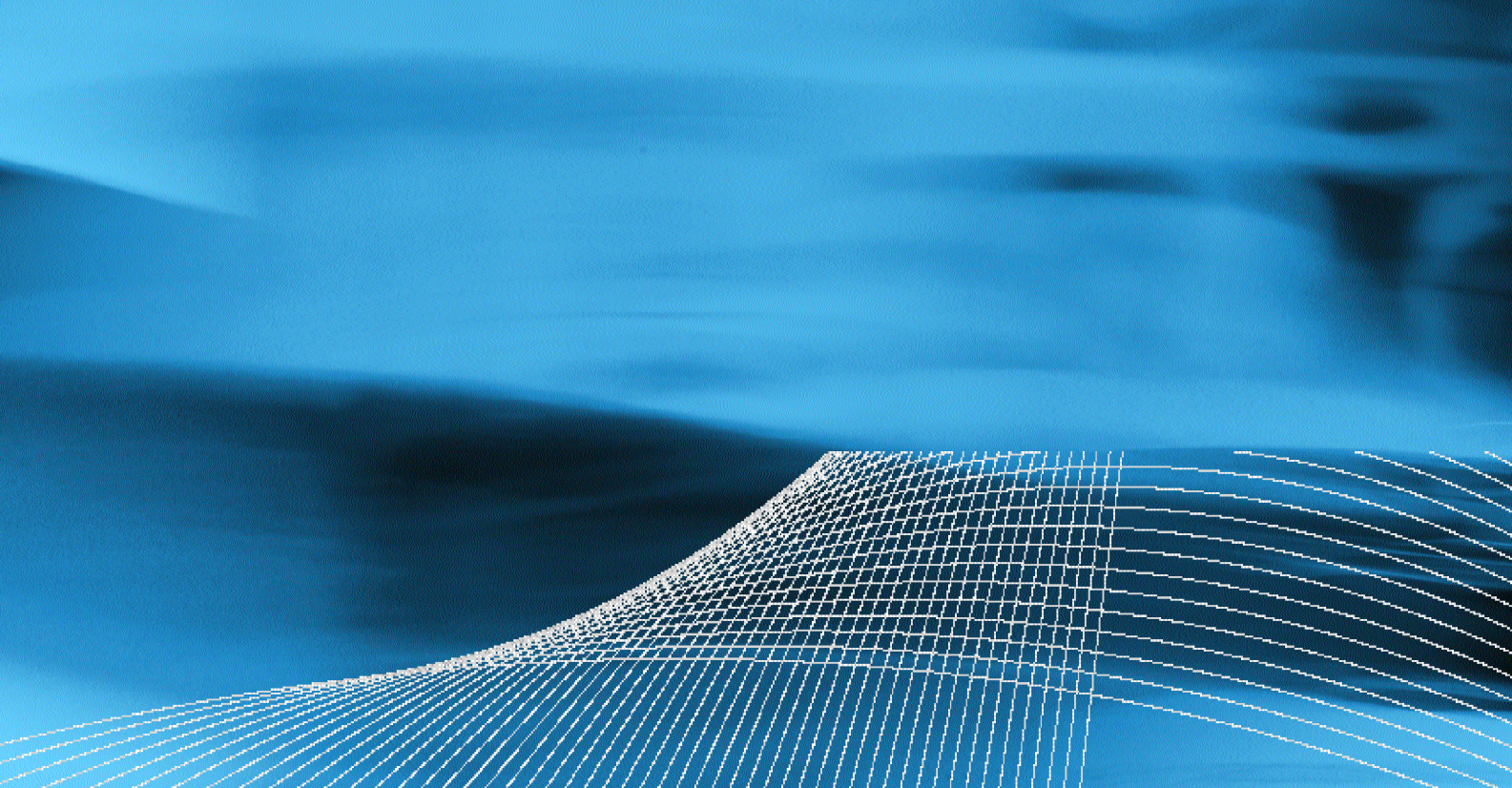
RAPPORT ANNUEL



LINK SOLUTIONS FOR INDUSTRY

lisi





AMF

Autorité des Marchés Financiers  
Le présent Document de Référence a été  
déposé auprès de l'Autorité des Marchés  
Financiers le 02 mai 2006 conformément  
à l'article 212-13 du règlement Général  
de l'AMF. Il pourra être utilisé  
à l'appui d'une opération financière s'il est  
complété par une note d'opération visée  
par l'Autorité des Marchés Financiers.

## SOMMAIRE

02	Message de la Direction
04	Comité de Direction & Conseil d'Administration
06	Chiffres clés
08	Profil de LISI : 1 métier, 3 secteurs d'activité
10	Business Units
12	Événements 2005
14	LISI AEROSPACE
18	LISI AUTOMOTIVE
22	LISI COSMETICS
26	Ressources humaines
28	Recherche & développement
30	Gestion des risques
32	Données boursières



# MESSAGE DE LA DIRECTION

2

— Gilles KOHLER

— Emmanuel VIELLARD



## — L'année 2005 s'est révélée aussi marquée que contrastée pour nos deux principaux marchés :

- la confirmation d'une croissance forte et solide dans le monde aéronautique symbolisée par le chiffre de plus de 2 000 commandes d'appareils enregistrées par AIRBUS et BOEING au cours des douze derniers mois qui conforte les perspectives d'une hausse des livraisons des deux constructeurs de plus de 20 % en 2006.
- l'atonie dans le secteur automobile qui a vu les immatriculations de véhicules particuliers stagner entre - 1 % et + 1 % dans les trois grandes zones mondiales, l'Europe, le Japon et l'Amérique du Nord avec pour conséquence un recul sévère de la production européenne au second semestre de l'année pour plusieurs de nos clients constructeurs.

Ainsi, chacune dans leur contexte spécifique, nos divisions ont poursuivi la mise en œuvre de leur plan stratégique.

- Pour **LISI AEROSPACE**, l'exercice écoulé s'est caractérisé par de lourds investissements : 20,9 M€ soit près de 9 % du chiffre d'affaires, concernant notamment l'extension des sites de Saint-Ouen l'Aumône et d'Izmir et le démarrage de la nouvelle usine de Dorval au Canada, ainsi que par un niveau de recrutement jamais atteint auparavant : 367 personnes embauchées en moyenne sur l'année soit 17,4 % de hausse des effectifs.

Ce double effort a permis à court terme de maintenir un taux de service logistique satisfaisant, une performance toujours difficile à réaliser dans un contexte de très forte croissance, mais plus encore de sécuriser la croissance interne de nos clients à plus longue échéance.

- De son côté, **LISI AUTOMOTIVE** a poursuivi son recentrage industriel en cédant son unique activité d'usinage de précision ; à l'inverse et grâce à l'acquisition de la société KNIPPING (101 M€ de chiffre d'affaires annuel en 2005) la division s'est renforcée dans le domaine des fixations industrielles avec une nouvelle gamme de produits qui rééquilibre son portefeuille clients entre constructeurs français et allemands dont les poids respectifs se rapprochent maintenant sensiblement.

Un taux de renouvellement élevé de nouveaux produits (13,5 %) constitue l'autre donnée très positive de l'année 2005, profitant notamment à la division fixations clippées RAPID moins performante ces dernières années sur ce critère déterminant pour le futur.

- Enfin, **LISI COSMETICS** aura terminé cet exercice avec un taux d'EBITDA de près de 7 %, le meilleur score depuis l'année 2000, ce retour à la rentabilité s'accompagnant de projets porteurs d'espoirs de développement pour 2006.

Les efforts de nos équipes - nous voudrions ici les remercier chaleureusement - pour atteindre l'Excellence dans tous les domaines de l'entreprise se manifestent à travers les chiffres synthétiques suivants :

- un chiffre d'affaires 2005 de 618 M€ en hausse de 14,2 % par rapport à l'année précédente,
- des ventes hors de France représentant 55 % du total, un montant jamais atteint auparavant,
- un EBIT de 10,3 % du chiffre d'affaires en progression de 9,4 % d'une année sur l'autre,
- un résultat net de 35,6 M€, soit 5,8 % du chiffre d'affaires en hausse de 13,3 % par rapport à 2004,
- un gearing de 44 % après l'acquisition de la société KNIPPING.

Ces résultats nous permettent d'envisager avec confiance la poursuite d'une croissance rentable et durable de LISI telle que la prévoient nos plans stratégiques et opérationnels qui s'enracinent chaque année un peu plus profondément dans nos organisations. Ils fortifient également notre conviction de pouvoir résolument donner satisfaction à la fois à nos actionnaires, à nos clients et à notre personnel, cette valeur demeurant notre premier objectif pour les années futures.

# COMITÉ DE DIRECTION

4



**Isabelle CARRERE**  
Directeur Général Administration  
Finance de LISI AEROSPACE

**Jean-Louis COLDERS**  
Directeur Général de LISI AEROSPACE

**Eric DESPRES**  
Directeur Administratif et Financier  
de LISI COSMETICS

**Jean-Philippe KOHLER**  
Directeur Délégué de LISI  
en charge de l'audit interne

**Georges LAMMOGLIA**  
Directeur Général de LISI AUTOMOTIVE

**Daniel PITSCHMANN**  
Directeur Général Commercial  
de LISI AUTOMOTIVE



**Michel GUIGNARD**  
Directeur Délégué de LISI  
Président de LISI COSMETICS

**Gilles KOHLER**  
Président Directeur-Général de LISI  
Président de LISI AUTOMOTIVE

**Laurent SANCHEZ**  
Directeur Général Administration  
Finance de LISI AUTOMOTIVE

**Emmanuel VIELLARD**  
Vice-Président Directeur-Général de LISI  
Président de LISI AEROSPACE

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

**Gilles KOHLER** Président - **Emmanuel VIELLARD** Vice Président - **Eric ANDRE** Administrateur - **Roland BURRUS** Administrateur - **Pascal LEBARD** Administrateur - **Christian PEUGEOT** Administrateur - **Jean-Philippe KOHLER** Représentant permanent de CIKO au Conseil d'Administration de LISI / Administrateur - **Thierry PEUGEOT** Représentant permanent de CID au Conseil d'Administration de LISI / Administrateur - **Christophe VIELLARD** Représentant permanent de VMC au Conseil d'Administration de LISI / Administrateur.



# CHIFFRES CLÉS

6

## 618 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES  
DONT 55% HORS DE FRANCE

## + 4,5%

DE CROISSANCE ORGANIQUE

## 15%

TAUX D'EBITDA

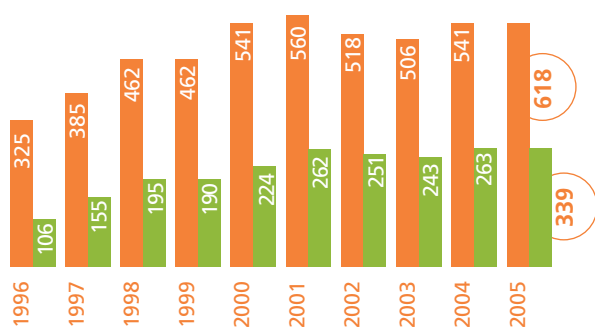
## 47,3 M€

D'INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS

### EBIT en M€ et en % / chiffre d'affaires

1996	31,0	9,5 %
1997	46,4	12,1 %
1998	77,5	16,8 %
1999	63,7	13,8 %
2000	65,0	12,0 %
2001	61,6	11,0 %
2002	47,0	9,1 %
2003	51,9	10,2 %
2004*	58,4	10,8 %
2005*	<b>63,8</b>	10,3 %

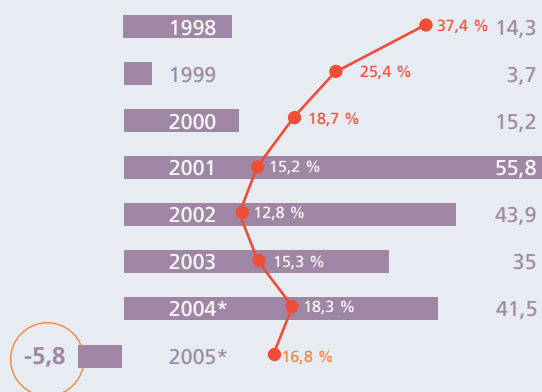
### CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ en M€



- Chiffre d'affaires total
- Chiffre d'affaires hors de France

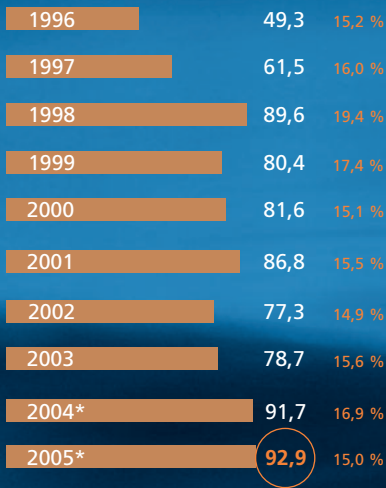
Le chiffre d'affaires consolidé du groupe LISI s'établit à 618 M€ en hausse de + 14,2 %. La part du chiffre d'affaires réalisée à l'étranger augmente également de + 28,7 % et représente ainsi 55 % du total.

### FREE CASH FLOW et ROCE

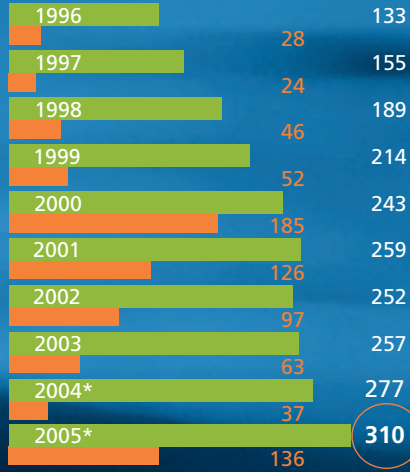




EBITDA en M€ et en % / chiffre d'affaires

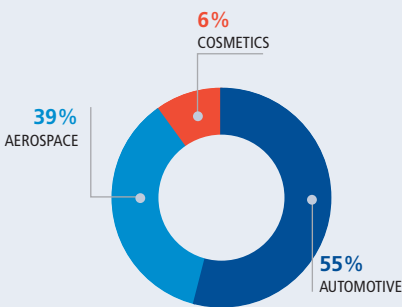


CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT en M€

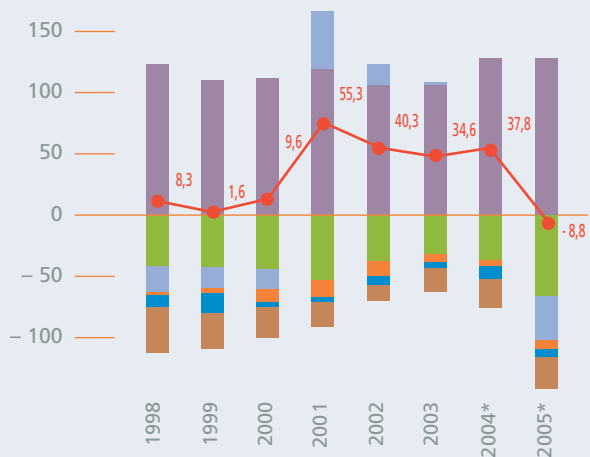


L'important programme d'investissements réalisé dans le groupe, en particulier dans la branche AEROSPACE, ainsi que l'acquisition de KNIPPING, impactent significativement la structure financière et expliquent la remontée du taux d'endettement à 44 % des capitaux propres.

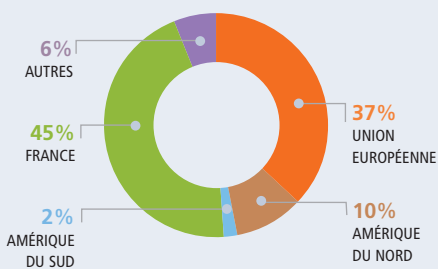
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ en %



FLUX FINANCIER en M€



CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE en %



- EBITDA / Excédent brut d'exploitation courant
- Investissements nets
- Frais financiers
- Résultat exceptionnel / opérationnel non courant
- Impôts
- Variation du BFR
- Solde

\*Normes IFRS

## PROFIL



8

1 métiers  
3 secteurs  
d'activités

## LISI AEROSPACE

Fixations et composants  
d'assemblage pour l'aéronautique

39 % du chiffre d'affaires

N°3 mondial

### Chiffres clés

Chiffre d'affaires	243,7 M€
EBITDA	45,7 M€
EBIT	37,3 M€
Investissements	20,9 M€

11 sites et 2 368 collaborateurs dans le monde

### Produits phares

- **Cellule** Fixations de structure principalement en titane (Hi-Lite, Hi-Lok – LGP, Pull-In, Pull-stem, Taper-Lok).
- **Moteur** Fixations moteur (aciers haute température, alliages base cobalt ou nickel, superalliages à très haute résistance), inserts et goujons.
- **Pièces spéciales** Fixations spéciales non structurelles (clip nut, quart de tour, spacer, etc ...), outillage de pose.
- **High Tech** Fixations et composants pour la compétition automobile.

### Clients

Airbus, Boeing, Bombardier, Embraer, GEAE, Eurocopter, Pratt & Whitney, Rolls Royce, Snecma. Les écuries de Formule 1, Nascar pour la partie Racing.

### Concurrents

Alcoa Fastening System, Precision Castpart Corp., Melrose Plc.

## LISI AUTOMOTIVE

Fixations et composants  
d'assemblage pour l'automobile

55 % du chiffre d'affaires  
N°4 mondial

## LISI COSMETICS

Composants d'assemblage  
et d'emballage pour la parfumerie  
et les cosmétiques

6 % du chiffre d'affaires  
Top 10 mondial

### Chiffres clés

Chiffre d'affaires	339,3 M€
EBITDA	41,8 M€
EBIT	23,4 M€
Investissements	22,4 M€
21 sites et 3 012 collaborateurs dans le monde	

### Produits phares

- **Fixations vissées** Fixations moteurs, vis et écrous de roues, vis et écrous de sécurité, rotules de direction, écrous PRESSFIX® et matériel de pose, vis à étrier.
- **Fixations clippées** Fixations de panneaux, fixations pour tubes et faisceaux, obturateurs, sous-ensembles métallo-plastique multi-fonctionnels.
- **Composants mécaniques** Composants de sécurité : barres de torsion, tiges de guidage, raccords de freins, entretoises, systèmes de rattrapage de jeu, axes et pièces creuses spéciales.
- **Produits Knipping** Fixations pour habitacle et habillage moteur. Vis à tôle, vis pour matériaux plastique, pièces découpées, traitement de surface et opérations d'enduction.

### Clients

PSA, Renault, VW, BMW, DaimlerChrysler, Ford, TRW, Bosch, Autoliv, Faurecia.

### Concurrents

A. Raymond, ITW, Kamax, Nedschroef, Nifco, SFS, Textron.

### Chiffres clés

Chiffre d'affaires	37,8 M€
EBITDA	2,5 M€
EBIT	0,3 M€
Investissements	4,2 M€
4 sites et 474 collaborateurs en France	

### Produits phares

- **Gaultier** de Jean-Paul Gaultier (Shiseido)
- **Cristalle Gloss** de Chanel
- **212 Men** de Carolina Herrera (Puig)
- **Acqua di Gio** d'Armani (L'Oréal)
- **Envy Me** de Gucci (P&G)
- **J'Adore** de Dior (LVMH)

### Clients

Bourjois/Chanel, Shiseido, LVMH, Procter & Gamble, Puig, L'Oréal, YSL Beauté, Hermès Parfums, Yves Rocher, Clarins.

### Concurrents

TPI (Pechiney), Rexam Beauty, Qualipac, Texen (PSB).





### HISTORIQUE

**1777** : création par Frédéric JAPY d'une fabrique de mouvements d'horlogerie à Beaucourt près de Montbéliard ; quelques années plus tard, fondation à Morvillars dans la région de Belfort de la manufacture VIELLARD MIGEON et Compagnie (VMC).

**1806** : les sociétés JAPY Frères et VIELLARD & MIGEON décident de lancer conjointement la fabrication industrielle de vis à bois forgées en France.

**1899** : création à Delle (Territoire de Belfort) de la Société Industrielle de Delle qui se spécialise rapidement dans la fabrication de visserie par décolletage.

**1968** : ces trois entreprises familiales fusionnent pour constituer la société GFD<sup>1</sup> qui devient alors le premier fabricant français de visserie-boulonnerie standard et automobile.

**1977** : GFD prend le contrôle de la société BLANC AERO, spécialisée dans les fixations aéronautiques et les composants d'emballage pour la Parfumerie et les Cosmétiques. Le nouveau groupe est baptisé GFI.

**1989** : GFI s'introduit sur le Second Marché de la bourse de Paris et devient GFI Industries.

**1990 / 2000** : au cours de la décennie 90, GFI Industries s'est renforcé dans ses trois secteurs par l'acquisition de plus d'une quinzaine de sociétés en Europe et aux Etats-Unis.

**2002** : pour mieux s'identifier à ses métiers, GFI Industries devient LISI, acronyme de Link Solutions for Industry ; ses trois divisions reprennent chacune ce nom en y ajoutant son secteur d'activité principal : LISI AEROSPACE, LISI AUTOMOTIVE et LISI COSMETICS. Poursuite de la stratégie de recentrage sur le Core Business :  
 - Cession des activités non stratégiques (Ars Industries et l'unité de production d'Aillevillers) ;  
 - Acquisition de la société californienne MONADNOCK (LISI AEROSPACE).

**2004** : Acquisition de la société FORM a.s en République Tchèque (LISI AUTOMOTIVE).

**2005** : Acquisition de la société KNIPPING en Allemagne (LISI AUTOMOTIVE).  
 - Ouverture d'une usine au Canada (LISI AEROSPACE).  
 - Cession de LISI AUTOMOTIVE Gradel.

<sup>1</sup> GFD : Générale de Forgeage et Décolletage.

#### CELLULE EUROPE 32 % du chiffre d'affaires

Fixations de structure, patentées ou non.  
 Outillage de pose, agrafes d'épinglage, broches à billes, inserts et goujons.

Rugby (GB)	228 employés
Saint-Ouen l'Aumône (FR)	334 employés
Vignoux sur Barangeon (FR)	38 employés

#### CELLULE US 27 % du chiffre d'affaires

Fixations de structure, patentées ou non.  
 Outillage de pose, pièces de sécurité pour l'automobile.

Torrance (USA)	486 employés
Tijuana (Mexique)	19 employés

#### MOTEURS ET PIÈCES CRITIQUES 25 % du chiffre d'affaires

Fixations moteurs.  
 Pièces critiques.  
 Fixations de structures, patentées ou non.

Villefranche de Rouergue (FR)	498 employés
Dorval (CAN)	39 employés
Izmir (Turquie)	197 employés

#### PRODUITS SPÉCIAUX 7 % du chiffre d'affaires

Fixations spéciales et non structurelles.

City of Industry (USA)	156 employés
------------------------	--------------

#### RACING 9 % du chiffre d'affaires

Fixations et composants de haute technologie pour la compétition automobile.  
 Autres fixations pour l'automobile.

Paramount (USA)	46 employés
Saint-Brieuc (FR)	175 employés



## LISI AUTOMOTIVE

### FIXATIONS VISSÉES 34 % du chiffre d'affaires

Fixations moteurs. Vis et écrous de roues, rotules de direction, vis et écrous de sécurité. Ecrous Pressfix® et matériel de pose.

Delle (FR)	223 employés
Monistrol (FR)	85 employés
St Florent (FR)	155 employés
Thiant (FR)	128 employés
Vöhrenbach (ALL)	107 employés

### FIXATIONS CLIPPÉES 24 % du chiffre d'affaires

Fixations de panneaux. Fixations pour tubes et faisceaux. Obturateurs, sous-ensembles métallo-plastique multifonctionnels.

Puiseux (FR)	231 employés
Heidelberg (ALL)	121 employés
Mellrichstadt (ALL)	225 employés

### COMPOSANTS MÉCANIQUES 24 % du chiffre d'affaires

Composants de sécurité : barres de torsion, tiges de guidage, raccords de freins, entretoises, systèmes de rattrapage de jeu, axes et pièces creuses spéciales.

Dasle (FR)	171 employés
Melisey (FR)	216 employés
Mississauga (CAN)	31 employés

### OPÉRATIONS INTERNATIONALES 3 % du chiffre d'affaires

Beijing (Chine)	80 employés
FORM a.s. (Rép. Tchèque)	210 employés

### KNIPPING 15 % (6 mois de chiffre d'affaires)

Fixations pour habitacle et habillage moteur. Vis à tôle, vis pour matériaux plastique, pièces découpées, traitement de surface et opérations d'enduction.

Kierspe (ALL)	270 employés
Madrid (ESP)	178 employés
Herscheid (ALL)	49 employés
Gummersbach (ALL)	31 employés
Bochum (ALL), centre distribution	77 employés

### ACTIVITÉS SUPPORT

Préparation matière (FR)	65 employés
Traitement de surface (FR)	28 employés
Outillages (FR)	84 employés



## LISI COSMETICS

11

### PRODUITS MÉTALLIQUES 44 % du chiffre d'affaires

Emboutissage métal. Traitement de surface. Assemblage.

Saint-Saturnin du Limet (FR)	185 employés
------------------------------	--------------

### PRODUITS PLASTIQUE 56 % du chiffre d'affaires

Injection de plastique. Traitement de surface. Assemblage.

Neuilly (FR)	44 employés
Nogent (FR)	98 employés
Aurillac (FR)	115 employés

LISI AEROSPACE

© Airbus-image exm company-H.GOUSSE

**JANVIER**

- L'A380 est dévoilé à Toulouse devant 5 000 personnes.
- Pertes des compagnies américaines de -9.2Mds\$.
- Accord de LISI AEROSPACE avec "Investissement Québec" sur un projet d'ouverture de site à Dorval.
- Mise en œuvre du nouveau contrat Airbus / EADS (phase in / phase out).

**FÉVRIER**

- Méga commande de Ryanair pour 70 B737 et 70 en option.
- Ventes des usines Wichita, Tulsa et Rocketdyne par Boeing.

**MARS**

- Réflexions marketing sur le lancement du C series par Bombardier (abandonné aujourd'hui).

**AVRIL**

- Premier vol de l'A380.
- Forte accélération de la demande des clients portée par un accroissement des commandes.

**MAI**

- Premier vol du Falcon 7X de Dassault.
- Lancement du plan CAP 300 M€ de chiffre d'affaires en 2007 et investissements de 21 M€ sur 2005.
- Décision d'accroître les capacités à Torrance.
- Achèvement de l'agrandissement de l'usine d'Izmir en Turquie (+ 30 %).
- Premières sessions de formation Management & Leadership pour les équipes de LISI AEROSPACE.

**JUIN**

- Le Salon du Bourget affiche des résultats record en affluence et en commandes engrangées.
- L'A380 est la vedette du Salon et entame un tour du monde.
- LISI AEROSPACE renégocie avec succès les contrats Dassault et Messier-Bugatti.
- Commande de 60 A350 par Qatar Airways.

**JUILLET / AOÛT**

- Envolée du pétrole qui atteint 70\$ le baril en août.
- Mouvement de rachat des Ecuries F1 par les motoristes & constructeurs.
- Sensibilisation des clients sur la hausse des coûts des matières premières.
- Renégociation du contrat Latécoère.
- LISI AEROSPACE Canada obtient la certification AS9100 et frappe ses premières pièces.
- Premières commandes de BAR HONDA en F1.

**SEPTEMBRE**

- Début de la grève des machinistes chez Boeing pour une durée de 3 semaines. Report de livraison de 30 appareils.
- Accélération de la hausse des prix des matières premières, notamment du titane.
- Participation de LISI AEROSPACE au Salon Aéronautique de Pékin.
- Accord sur l'extension de l'usine de Saint-Ouen l'Aumône.

**OCTOBRE**

- Lancement officiel de l'A350.
- Inauguration de LISI AEROSPACE Canada.

**NOVEMBRE**

- Salon de Dubaï : avalanche de contrats pour Airbus et Boeing avec 29 Mds \$ engrangés.
- Mise en service d'une machine IVD à Torrance.
- Premiers contacts de l'activité Racing avec Honda.

**DÉCEMBRE**

- Commande historique de 150 appareils de la famille A320 par la Chine.
- Année record de prise de commandes avec plus de 2 000 appareils pour Airbus & Boeing. Hausse des cadences.
- Projet d'une usine d'assemblage en Chine pour Airbus.
- LISI AEROSPACE a recruté plus de 500 collaborateurs à travers le monde.
- Renégociation du contrat Snecma.



## LISI AUTOMOTIVE

### JANVIER

- Quatrième et dernière vague d'augmentation des prix des matières premières. Le prix du fil d'acier aura augmenté de 70 % en 18 mois.
- Démarrage des ventes de produits importés par notre filiale LISI AUTOMOTIVE Beijing sur le marché chinois.

### FÉVRIER

- Création de LISI AUTOMOTIVE GmbH pour regrouper les forces de ventes et le bureau d'études produits de nos filiales allemandes dans une structure commerciale unique.

### MARS

- Obtention d'une commande de REHAU pour la fixation de l'aile avant du nouveau CITROËN PICASSO.
- Première commande de composants de FAURECIA pour LISI AUTOMOTIVE Form a.s.

### AVRIL

- Commande reçue de BOSCH pour un système de rattrapage de frein de parking pour le FORD TRANSIT et le CITROËN PICASSO.

### JUIN

- Affectation d'une commande de 6 écrous de collecteur d'échappement par RENAULT.
- Acquisition de la Société KNIPPING VERBINDUNGSTECHNIK GmbH en Allemagne, spécialisée dans la fabrication de vis, de pièces découpées et de composants pour l'automobile.

### JUILLET / AOÛT

- LISI AUTOMOTIVE atteint son plus haut niveau historique de taux de service avec 95 % des lignes de commandes servies à temps.
- Obtention d'une commande de 12 pièces plastique pour la nouvelle CORSA de GENERAL MOTORS.

### SEPTEMBRE

- Démarrage dans les temps du projet ELIPSE basé sur la CAO NX d'Unigraphics et le PDM (Product Data Management) de Teamcenter pour la gestion des données techniques.
- Commande par PSA d'une platine de fixation des amortisseurs pour la plate-forme du CITROEN PICASSO et petits véhicules utilitaires.

- Contrat de fourniture signé en Chine avec le distributeur BOSSARD.

### OCTOBRE

- Déménagement de notre usine de Beijing dans un nouveau bâtiment de 3 000 m<sup>2</sup>.
- LISI AUTOMOTIVE rachète le solde des actions détenues par des minoritaires et détient désormais 100 % de la société LISI AUTOMOTIVE Form a.s. (République Tchèque).

### NOVEMBRE

- Commande de TRW pour des tiges de guidage et des systèmes de rattrapage de frein de parking pour une nouvelle plate-forme de CHRYSLER aux USA.
- Co-développement avec FAURECIA d'un sous-ensemble axe et pignon.

### DÉCEMBRE

- Cession de LISI AUTOMOTIVE Gradel au groupe CAMELIN spécialisé dans le décolletage.
- Regroupement des équipes commerciales de KNIPPING et de LISI AUTOMOTIVE en Allemagne sous une direction unique.
- Succès de notre programme de réduction des accidents du travail avec une diminution de 46 % dans les usines françaises d'une année sur l'autre.

## LISI COSMETICS

### JANVIER

- Résultats très encourageants de l'audit Procter & Gamble à Aurillac.
- Mise en place du plan social annoncé en décembre 2004.

### MARS

- Acquisition d'une nouvelle unité flexible d'assemblage automatique 6 axes.

### MAI

- LISI COSMETICS devient fournisseur stratégique pour Procter & Gamble.
- Lancements de « Cristalle Gloss » de Chanel, de « Z Zegna » d'Ermenegildo Zegna (YSL Beauté) et de « Secret Wish » d'Anna Sui (Procter & Gamble).
- Renforcement de l'équipe commerciale et nouvelle organisation des ventes.

### JUIN

- Lancement de « Kenzo Frais » (LVMH).

### JUILLET/AOÛT

- Construction de l'atelier de polissage de Saint-Saturnin du Limet. Ce nouveau bâtiment est destiné à accueillir les machines de polissage à commande numérique acquises en 2004.

### SEPTEMBRE

- Lancement, en première exclusivité mondiale, sur le marché américain d'Allure Sensuelle de Chanel.
- Acquisitions d'une autre unité flexible d'assemblage automatique 6 axes et d'une machine de mesure dimensionnelle sans contact.

### OCTOBRE

- Lancements d'une nouvelle ligne majeure chez Shiseido : Gaultier<sup>2</sup> de Jean Paul Gaultier, de « Ghost Cherish » de Rochas (Procter & Gamble) et de l'extrait « Must Femme » de Cartier.

### NOVEMBRE

- Fin du chantier de la station de traitement biologique des effluents sur le site de Saint-Saturnin du Limet. Bascule de l'ensemble des réseaux vers la nouvelle station et réimplantation complète de la chaîne d'eau déminéralisée et du groupe froid.

### DÉCEMBRE

- Lancement d'une nouvelle ligne pour l'une des marques de Procter & Gamble Prestige Products.

# LISI AEROSPACE

FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE  
POUR L'AÉRONAUTIQUE



## CHIFFRE D'AFFAIRES

243,7  
MILLIONS D'EUROS

## EFFECTIFS

2 368  
PERSONNES

## INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS

20,9  
MILLIONS D'EUROS

2004 212,0

2005 243,7

2004 2 087

2005 2 368

2004 10,8

2005 20,9



### ■ UNE ANNÉE DE RÉFÉRENCE

En 2005, le trafic aérien international s'est inscrit en hausse, les compagnies américaines ont réduit leurs pertes et les leaders de l'aéronautique civile ont enregistré des commandes record. La demande a été portée par un appétit grandissant des compagnies à bas coûts et un fort intérêt pour les projets concurrents A350 d'Airbus et B787 de Boeing. Les tensions apparues sur le cours du pétrole et la matière première n'ont eu aucune incidence sur les cadences de production et les nouveaux programmes.

### ■ PARMIS LES TEMPS FORTS

- AIRBUS, principal client de LISI AEROSPACE, sauve in extremis sa position de premier avionneur mondial avec 1 055 avions commandés (370 en 2004) et 378 avions livrés (320 en 2004). C'est surtout la préparation de la montée en cadence des mono-couloirs (+ 25 %) qui alimente la hausse de la demande.
- BOEING effectue un retour spectaculaire, porté par le succès du B787 et du B737 ; il affiche 1 002 avions commandés (272 en 2004) et 290 avions livrés (285 en 2004) malgré l'impact de la grève.
- EMBRAER a confirmé le succès de sa nouvelle gamme d'avions de 90-110 sièges avec les programmes ERJ 175/195.
- BOMBARDIER, en perte de vitesse sur le segment Regional Jet, résiste bien sur le segment Business Jet et renonce finalement au projet C Series après une longue phase d'évaluation.
- DASSAULT n'est pas en reste avec son dernier né le Falcon 7X qui totalise plus de 123 commandes.

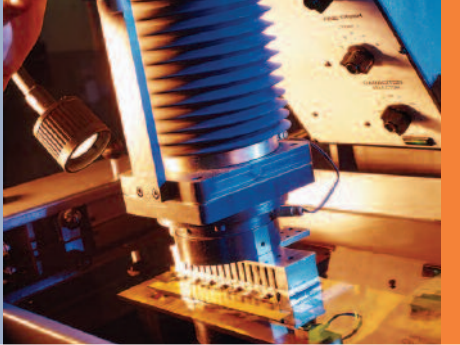
### ■ LES NOUVEAUX PROGRAMMES GÈNÈRENT UNE ACTUALITÉ DE DÉVELOPPEMENT ET UNE PREMIÈRE INITIALISATION DES FLUX DE PRODUCTION DE SÉRIE TRÈS SOUTENUE

- Après son premier vol et sa prestation remarquée au Bourget, l'A380 poursuit avec succès les essais de certification, la production monte en régime (13 avions en assemblage final) et le développement de la version Freighter progresse conformément aux plans.
- Le B787 est un très grand succès, totalisant maintenant plus de 291 avions en carnet ; la production a débuté, avec un premier vol d'essai prévu fin 2007.
- L'A350 a été officiellement lancé ; il totalise plus de 87 appareils commandés.
- Le Falcon 7X a effectué son premier vol.
- L'A400M va entrer en phase de production à l'échelle industrielle.

Malgré des tensions sur la matière première, un renchérissement du coût de l'énergie, LISI AEROSPACE s'est donné les moyens d'accompagner son marché :

- Des investissements significatifs ont été réalisés pour accroître notre capacité de production et donner une nouvelle dimension à notre appareil industriel :
  - extension de 30 % de notre usine d'Izmir.
  - doublement du site de Saint Ouen l'Aumône (acquisition de l'usine voisine), et atelier de forge installé fin 2005.
  - création d'une nouvelle usine au Canada afin de répondre localement aux attentes des clients motoristes et équipementiers Nord-Américains.
  - mise en place d'une seconde source écrous sur l'Europe.





## LISI AEROSPACE

- Un accent particulier a été mis sur le recrutement et la formation :
  - les recrutements ont été de l'ordre de 367 personnes en équivalents temps plein moyens sur l'année et de près de 310 personnes en effectifs inscrits,
  - de nouveaux régimes horaires ont été créés afin de mieux utiliser les moyens industriels,
  - un effort de formation sans précédent a été engagé.
- Des travaux de fond portant sur l'informatique, l'amélioration des performances hygiène sécurité environnement, la connaissance de nos clients et l'alignement de notre organisation sur leurs attentes fondamentales ont été réalisés.
- Des solutions ont été trouvées avec nos fournisseurs afin que la hausse des matières ne soit ni un obstacle à la croissance, ni un obstacle économique aux différents acteurs de la Supply Chain.

Toutes ces actions se sont déroulées dans un contexte de changement de mix produit significatif :

- Mise en œuvre du nouvel Airbus, client aujourd'hui livré par toutes les unités du groupe pour leurs spécialités respectives.
- Mise en œuvre des nouveaux contrats Boeing (marchés gagnés en 2005).

Les efforts permanents de maîtrise des coûts, l'introduction de nouvelles technologies (forge, tournage dur, décolletage écrous, etc. ...), l'accroissement des volumes ont permis, d'une part, de créer les infrastructures matérielles et humaines pour les besoins de demain, d'autre part d'assurer pour la deuxième année consécutive une croissance à 2 chiffres (14,9 %) sans éroder significativement la rentabilité qui reste dans les objectifs fixés.

Les performances de LISI AEROSPACE ont été plus mesurées dans deux domaines :

- Le taux de service, très affecté par une demande plus importante que prévue et comportant surtout beaucoup d'éléments exceptionnels difficiles à anticiper. La situation, bien que tendue, est restée sous contrôle grâce à une collaboration rapprochée avec nos clients.
- La position de trésorerie fortement sollicitée par un niveau d'investissement plus élevé que d'ordinaire, une constitution de stock nécessaire aux nouveaux périmètres contractuels et un décalage dans le recouvrement client lié à la croissance.

En 2006, nous attendons une troisième année de croissance à deux chiffres pour laquelle le gros effort de création de capacité aura été réalisé en 2005. Les recrutements et les investissements devraient trouver leur pleine productivité au cours de l'exercice.

Nous anticipons également une actualité de développement importante centrée sur le B787 et l'A350.

### EN EUROPE : LA B.U MOTEUR ET PIÈCES CRITIQUES MONTE EN RÉGIME, LA B.U CELLULE RESTE À UN NIVEAU D'ACTIVITÉ TRÈS SOUTENUE

L'année a été marquée par une reprise très franche de l'activité avec les motoristes européens.

La part importante des ventes d'avions des modèles A320 et B737 nous a permis d'enregistrer une forte activité avec la SNECMA et GE, qui fournissent une des motorisations la plus choisie, le CFM 56.



© Dassault Aviation / F. Robineau

Ceci conjugué à la reprise constatée chez ROLLS ROYCE et les autres motoristes américains et, malgré la faiblesse du dollar, la B.U Moteurs et Pièces critiques a retrouvé les volumes lui permettant de bénéficier à plein de tous les efforts d'organisation effectués les années précédentes :

- Production des petites séries à forte intensité de main d'œuvre dans l'unité turque,
- Amélioration du pilotage de la Supply Chain grâce à l'ERP Movex,
- Nouveaux investissements.

S'agissant de la B.U Cellule, après une activité exceptionnelle l'an dernier centrée sur le développement de l'A380 et la montée en puissance générale des programmes, l'année 2005 a été marquée d'une part par la poursuite de la croissance, et d'autre part par l'extinction de l'ancien contrat Airbus et la mise en œuvre du nouveau, lequel implique maintenant toutes les usines du groupe ainsi qu'une plate-forme de distribution.

Au final, l'activité est restée très supérieure à nos estimations et nous avons révisé à la hausse nos perspectives futures ; l'opportunité de doublement du site de Saint-Ouen l'Aumône par acquisition du bâtiment voisin a finalement été préférée à un projet d'extension plus modeste et plus long.

En matière de développement, nos efforts ont porté sur le programme d'allègement de l'A380 (écrous Titane) et diverses pièces spéciales pour l'A400M.

### EN AMÉRIQUE DU NORD : LA B.U CELLULE DANS LE SILLAGE DE BOEING – UNE NOUVELLE UNITÉ MOTEURS ET PIÈCES CRITIQUES VOIT LE JOUR À MONTRÉAL

La B.U Cellule a dû faire face à la montée en puissance conjointe des contrats BOEING et dans une moindre mesure l'initialisation du contrat AIRBUS, ce qui a généré un accroissement de la demande de plus de 30 % pour la deuxième année consécutive.

Nous avons accru la capacité de production dans un contexte de surchauffe :

- Accroissement de la capacité de production écrous,
- Rationalisation de la cellule de production LGP,
- Mise en place d'une machine IVD,

- Mise en place d'une équipe de week-end permanente (dite C-Shift),
- Recours aux heures supplémentaires,
- Accroissement des effectifs de plus de 200 Equivalents Temps Plein,
- Réorganisation des structures de management.

En parallèle, la B.U Pièces Spéciales a consolidé son redressement et su profiter de la croissance du marché.

Côté Moteurs et Pièces Critiques, nous avons saisi une opportunité de création de site en nous appuyant sur une équipe expérimentée. Ce projet nous a été présenté par le Gouvernement de la Province de Québec dans le cadre d'une opération de ré-industrialisation.

Cette action est cohérente avec notre projet d'implantation en Amérique du Nord pour mieux servir le segment de marché des Motoristes et Equipementiers US, ainsi que de la Défense.

En quelques mois, une nouvelle usine a vu le jour, obtenu sa qualification AS9100, et finalement effectué ses premières livraisons. En 2006, cette unité devrait jouer un rôle significatif dans notre appareil de production.

### B.U RACING : DÉVELOPPEMENTS TECHNIQUES ET CONQUÊTE DE NOUVEAUX CLIENTS

L'année a été marquée une nouvelle fois par la croissance de l'activité « compétition automobile » : Formule 1 en Europe et Nascar aux USA.

La division est maintenant associée de façon récurrente aux championnats majeurs : F1, WCR, Nascar, CART, NHRA.

En Europe, les nouvelles réglementations de F1 ont constitué un challenge majeur afin d'accompagner nos clients dans leurs développements : passage de moteur V10 à V8, interdiction du titane pour les fixations moteur.

Néanmoins, notre équipe a su séduire par sa technicité un des derniers motoristes ne faisant pas partie de ses clients.

A noter l'émergence d'un championnat de Formule 1 constructeurs, les principaux motoristes ayant acquis des écuries de châssis.

Aux USA, la préparation aux changements de série des acteurs majeurs de la compétition s'est faite dans de bonnes conditions, et a ouvert de nouvelles perspectives à la division US de la B.U Racing.



# LISI AUTOMOTIVE

FIXATIONS ET COMPOSANTS  
D'ASSEMBLAGE POUR L'AUTOMOBILE





## CHIFFRE D'AFFAIRES

**339,3**  
MILLIONS D'EUROS



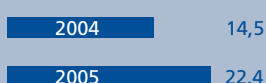
## EFFECTIFS

**3 012**  
PERSONNES



## INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS

**22,4**  
MILLIONS D'EUROS



### ■ MARCHÉ AUTOMOBILE MONDIAL EN 2005 : CROISSANCE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, STAGNATION DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS

Après une forte progression en 2004 (+ 4,5 %), la production automobile mondiale enregistre à nouveau une hausse de + 2,6 % en 2005, avec 61,3 millions de véhicules (source Mavel). Aux Etats-Unis, on assiste à une quasi-stagnation des volumes d'immatriculations à + 0,5 % par rapport à 2004 (17 millions d'unités). Les « Big 3 » perdent des parts de marché, au profit de Toyota, Nissan et Honda. En Amérique du Sud, les ventes de véhicules augmentent de + 10,9 % par rapport à 2004, atteignant un niveau presque équivalent à celui d'avant crise. En Europe, les immatriculations reculent de - 0,7 % avec des disparités importantes d'un pays à l'autre. La faiblesse des ventes en Europe de l'Ouest n'est pas compensée par le dynamisme des nouveaux pays entrant dans l'Union, qui sont tirés vers le bas par la Pologne avec - 26 %. En Asie, la Corée, l'Inde et la Chine continuent leur expansion avec des taux de croissance respectifs de + 3,7 %, + 7 % et + 25,8 %, alors que sur un marché mature, le Japon voit ses immatriculations stagner à + 0,8 %.

### ■ ÉVOLUTION DES CLIENTS DE LISI AUTOMOTIVE

#### Immatriculations % 2005 vs 2004

Client	Europe	Monde
BMW	+ 9,6 %	+ 9,9 %
DaimlerChrysler	- 0,9 %	+ 5,7 %
Ford	- 3,0 %	+ 0,3 %
GM	+ 0,2 %	+ 2,0 %
PSA	- 2,7 %	+ 0,4 %
Renault	- 4,1 %	+ 1,7 %
VW	+ 4,6 %	+ 3,2 %

Source ACEA

L'année 2005 aura été contrastée en Europe pour nos 7 principaux clients constructeurs automobiles.

PSA et Renault enregistrent un recul sensible de leurs ventes en Europe, avec pour conséquence une baisse importante de leurs niveaux de production et de ce fait de l'activité de LISI AUTOMOTIVE au deuxième semestre. De plus, nous assistons à une montée en puissance de la localisation des fournitures par les constructeurs dans les pays hors d'Europe.

Avec l'acquisition de la société KNIPPING, LISI AUTOMOTIVE renforce significativement sa présence chez BMW, VW, GM et DaimlerChrysler et acquiert un nouveau client : FORD Europe.

### ■ CHIFFRE D'AFFAIRES : NETTE ACCÉLÉRATION DES VENTES GRÂCE À L'ACQUISITION DE LA SOCIÉTÉ KNIPPING VERBINDUNGSTECHNIK GmbH

Le chiffre d'affaires de LISI AUTOMOTIVE a atteint le niveau record de 339,3 M€ en 2005, en augmentation de + 16,1 % par rapport à 2004, compte tenu des changements de périmètre suivants :

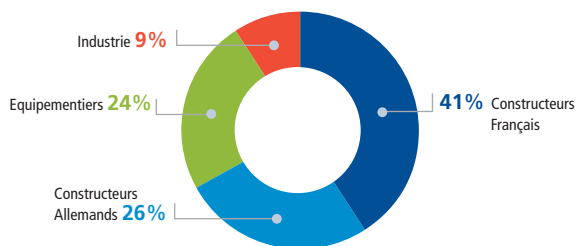
- Année pleine des ventes de LISI AUTOMOTIVE Form a.s. acquis en juin 2004 : + 3,8 M€.
- Consolidation des ventes du groupe KNIPPING depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2005 : + 50,5 M€.
- Cession au 1<sup>er</sup> décembre 2005 de la société LISI AUTOMOTIVE Gradel au groupe CAMELIN DECOLLETAGE INDUSTRIES : - 0,9 M€.

A périmètre constant, les ventes de LISI AUTOMOTIVE reculent de - 2,2 % en valeur et de - 4,7 % en volume si on tient compte des augmentations de prix obtenues pour compenser la hausse de la matière première. Cette contre-performance s'explique par :

## LISI AUTOMOTIVE

- La réduction des volumes de production de nos principaux clients PSA et Renault en Europe,
  - La perte du marché Delphi pour raison de prix,
  - La perte de certains marchés industriels,
  - Le retard dans le démarrage de certains nouveaux produits.
- L'acquisition de la société KNIPPING permet à LISI AUTOMOTIVE de mieux équilibrer son portefeuille clients. Les ventes aux constructeurs allemands représentent désormais 26 % du chiffre d'affaires de la société contre 14 % en 2004. Cette part progressera encore en 2006 avec l'intégration de KNIPPING en année pleine.

### Répartition du chiffre d'affaires entre les 4 divisions des ventes



Les ventes des usines tchèques, canadienne et chinoise progressent respectivement de +13,2 %, +25,7 % et +35,3 %, confirmant la volonté du groupe de se renforcer à l'international.

Un an et demi après son rachat, l'intégration de la société tchèque LISI AUTOMOTIVE Form a.s. est une réussite tant au point de vue du développement de son chiffre d'affaires que de sa rentabilité. Le décollage de notre activité en Chine nous a amené à déménager notre usine de Pékin dans un plus grand bâtiment.

En 2005, LISI AUTOMOTIVE réalise 54,3 % de ses ventes hors de France contre 46,1 % en 2004.

Enfin comme en 2004, LISI AUTOMOTIVE enregistre un niveau élevé de commandes pour de nouveaux produits parmi lesquels on peut citer :

- Un système de rattrapage de jeu de frein de parking pour Bosch,
- Une platine de fixation des amortisseurs de la plate-forme du nouveau Picasso (PSA),
- 3 fixations pour l'aile avant du nouveau Picasso (client Rehau).

### ■ RÉSULTATS : HORS KNIPPING, LA BAISSÉ DE LA PRODUCTION AMPUTE LE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

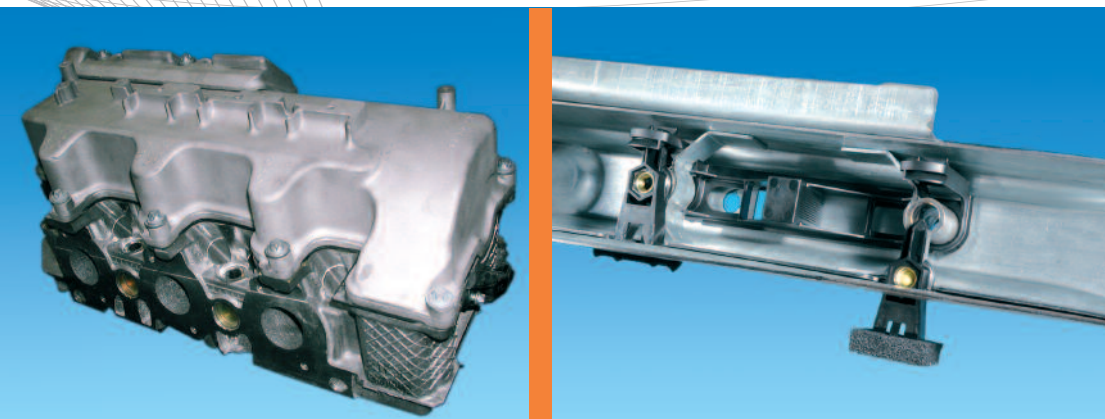
L'EBITDA de LISI AUTOMOTIVE s'établit à 41,8 M€ et l'EBIT à 23,4 M€.

Hors acquisition de la société KNIPPING, l'EBIT recule de 24,4 M€ à 17,8 M€. La baisse de la production nécessaire pour s'ajuster à la réduction des programmes clients a eu un impact de 6,5 M€ sur l'EBIT. Cependant, les réductions de coûts ont permis d'atténuer légèrement le choc de la baisse d'activité.

Ainsi, la marge opérationnelle chute de 8,2 % en 2004 à 6,8 % en 2005. Grâce aux augmentations de prix obtenus auprès de ses principaux clients, LISI AUTOMOTIVE aura pu compenser en grande partie la hausse des prix des matières premières.

La capacité d'autofinancement qui s'établit à 32,0 M€ soit 9,4 % du chiffre d'affaires, a permis de réaliser un programme d'investissements soutenu de 22,4 M€ nécessaires au remplacement de nos outils informatiques, aux besoins en capacités nouvelles et aux programmes d'amélioration de la qualité, de la productivité et de l'environnement.





#### ■ PERSONNEL

Avec l'acquisition de KNIPPING, le nombre d'employés inscrits passe de 2 596 en 2004 à 3 012 en fin d'année 2005. LISI AUTOMOTIVE emploie désormais 46 % de son effectif hors de France, avec notamment 895 collaborateurs en Allemagne.

#### ■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Parmi les nombreux indicateurs de performance, facteurs de progrès pour LISI AUTOMOTIVE, les quatre principaux ont été en nette amélioration en 2005 :

##### ■ La qualité

Le nombre de réclamations clients a diminué de 18 % en 2005 et de 70 % depuis 4 ans. Nous aborderons en 2006 une étape supplémentaire dans notre course à la qualité, en adoptant un nouvel indice plus sévère, le ppb (part per billion), au lieu du ppm (part per million).

##### ■ Les taux de service

En 2005, nous avons obtenu notre meilleur score pour la moyenne annuel du taux de livraison à temps à nos clients : 91 % des lignes de commandes livrées à 100 % le jour demandé par le client.

##### ■ Les accidents du travail

Le vaste programme lancé début 2005 pour lutter contre ce fléau a porté ses fruits, puisque nous avons réduit nos accidents du travail de 46 % par rapport à 2004.

##### ■ Les non-conformités HSE

Nous réalisons un monitoring des non-conformités dans le domaine H.S.E. (Hygiène, Sécurité et Environnement), qui nous a permis de les réduire de 30 % en 2005.

Ces indicateurs seront étendus au groupe KNIPPING au cours de l'année 2006.

#### ■ AMÉLIORATION CONTINUE

Grâce aux programmes d'amélioration continue ACE I et ACE II, nos coûts de production ont diminué de 8,3 M€ en 2005 : une nette progression par rapport à 2004. Cependant, ces réductions de coûts n'ont servi qu'à compenser les baisses de prix de ventes, l'inflation des salaires et très partiellement la perte de volume.

Pour 2006, notre action portera principalement sur la performance des achats, sur le développement des synergies avec KNIPPING et sur la réduction de la main d'œuvre.

Enfin, les exigences clients en terme de qualité et de suivi de toutes sortes rendent la rentabilité des petits sites de plus en plus difficile. Une problématique que nous devons résoudre dans les années à venir.

#### ■ PERSPECTIVES 2006

Les prévisionnistes envisagent une croissance du marché automobile mondial de l'ordre de 2 à 3 %, avec toutefois une stabilité, voire une légère baisse en Europe, aux USA et au Japon. La Chine, l'Inde et l'Amérique du Sud devraient continuer à jouir d'une croissance soutenue de leur activité automobile.

L'activité de LISI AUTOMOTIVE sera donc pénalisée par le manque de croissance de ses clients sur leurs marchés traditionnels. Cependant, nous comptons sur la mise en production de nouveaux produits pour compenser l'atonie du marché européen, ainsi que sur l'effet année pleine de l'intégration de KNIPPING.

Nous poursuivrons également la croissance hors Europe de l'Ouest à partir de nos bases canadienne, tchèques et chinoise. Nous augmenterons nos capacités de production en Chine. Un bureau de représentation sera ouvert en Inde pour y accompagner nos clients et préparer une future implantation industrielle dans ce marché fort prometteur.



## — LISI COSMETICS

— FIXATIONS ET COMPOSANTS D'ASSEMBLAGE  
— ET D'EMBALLAGE POUR LA PARFUMERIE  
— ET LES COSMÉTIQUES



## CHIFFRE D'AFFAIRES

**37,8**  
MILLIONS D'EUROS

2004	40,9
2005	37,8

## EFFECTIFS

**474**  
PERSONNES

2004	531
2005	474

## INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS

**4,2**  
MILLIONS D'EUROS

2004	1,7
2005	4,2



En 2005, le marché mondial des produits cosmétiques était évalué à 125 milliards de dollars qui se répartissent en trois pôles de consommation : l'Europe (35 %), le Japon (10 à 15 %) et l'Amérique (25 à 30 %).

Sur le marché français, en 2005, la distribution sélective de produits cosmétiques recule à nouveau de - 1,8 % en valeur et de - 5,1 % en volume. La parfumerie alcoolique est le segment le plus touché avec un recul de - 2,7 % en valeur et de - 6,4 % en volume. Le segment des produits de soin régresse également fortement en volume (- 4,9 %). Le maquillage progresse en valeur de + 0,7 % mais recule en volume de - 2 %.

En toile de fond, l'Asie est toujours l'objet d'observation et de tests de production ou de « sous-traitance » de conditionnement pour les principaux acteurs du marché. Par contre, la performance industrielle et l'innovation continuent à constituer les points forts du développement des entreprises de notre secteur d'activité et ceci principalement en Europe et aux Etats Unis.

#### ■ DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS AU SEIN DE GROUPES MULTI-SOCIÉTÉS ET MULTI-MARQUES QUI NE CESSENT D'ÉTENDRE LEUR EMPRISE

Parmi les 300 lancements annuels de parfums, peu accèdent au sommet de la pyramide des ventes internationales. Les choix d'intégration de nouveaux comptes cibles sont d'autant plus stratégiques.

Les grands groupes du parfum et de la cosmétique se sont livrés une bataille de licences très active. Procter & Gamble Prestige Products a continué à tisser sa toile avec de nouvelles acquisitions comme celles de Chantal Thomass ou des Parfums Dolce & Gabbana. L'écart entre le géant américain et L'Oréal, le leader mondial, s'est encore resserré en 2005.

Les marques italiennes restent très prisées. Ainsi, le Groupe Estée Lauder s'est porté acquéreur de Missoni. Dans cette mouvance, L'Oréal avait été le précurseur avec Armani qui représente aujourd'hui un tiers de son chiffre d'affaires parfums. En 10 ans, L'Oréal en a fait la première marque masculine dans le monde devant Hugo Boss de Procter & Gamble.

Dans le nouveau paysage économique qui se dessine, certains groupes ont choisi de miser sur les marques émergentes. Après "Flowerbomb" du très remarqué duo de créateurs néerlandais Viktor & Rolf chez L'Oréal, Shiseido connaît un réel succès avec "for her" de Narciso Rodriguez. La première ligne du styliste a obtenu, aux « Fifi Awards France » 2005, le prix du « Meilleur parfum féminin sélectif lancé en 2004 ». Cette distinction, gage de croissance et de longévité, est la preuve que sur notre marché, il faut savoir composer avec les marques de niche.

En accompagnant l'évolution des principaux groupes multi-sociétés et multi-marques, en 2005, LISI COSMETICS a mis tous ses savoir-faire industriels et ses compétences en matière de développement et de créativité au service de projets d'envergure.

#### ■ OPTIMISATION DES RESSOURCES ET DE L'ÉQUIPEMENT INDUSTRIEL

Les principaux axes d'améliorations choisis ont porté sur l'optimisation et la fiabilisation des flux et des processus de production. Ainsi, les mises en ligne des opérations d'usinage, de reprise, de décor ou de pré-assemblage ont été réalisées pour optimiser et éliminer les stocks intermédiaires et les manutentions, mais surtout pour fiabiliser ces productions en intégrant en ligne des opérations de contrôle automatique.





## LISI COSMETICS

L'extension de notre parc de systèmes d'assemblages robotisés et modulaires, grâce à l'acquisition de robots 6 axes de seconde génération et de modules d'assemblage additionnel, a permis d'amplifier nos cadences.

Il faut souligner que la conception, l'étude, la réalisation et la programmation de nos unités flexibles d'assemblage automatique sont totalement développées en interne et que ces installations dédiées répondent au haut niveau d'exigence de nos clients dans ce domaine.

A Saint-Saturnin du Limet, l'important projet concernant l'environnement lancé en 2004 s'est achevé en 2005. Il s'agit de la station de traitement physico-chimique et biologique des effluents, qui a été mise en route en fin d'année avec pour effet immédiat une réduction conséquente de notre consommation d'eau et des rejets conformes, en quantité et en qualité, aux normes françaises et européennes. Soulignons que depuis la mise en route de sa nouvelle station, LISI COSMETICS est entré dans le cercle très restreint des anodiseurs dont les rejets sont conformes aux exigences européennes et très certainement le seul parmi les industriels du marché des cosmétiques.

L'autre événement marquant a été la construction d'un nouveau bâtiment de polissage destiné à accueillir nos machines à commande numérique déjà totalement opérationnelles et automatisées pour la plupart. Le sprinklage est par ailleurs en cours d'installation sur le site.

Au plan de l'organisation, il faut mentionner le renforcement des équipes « logistique » et « commerciale ». La prospection aux Etats-Unis a été relancée avec un responsable des ventes dédié à ce marché spécifique. De bons contacts ont d'ores et déjà été pris ou renoués avec Estée Lauder, Revlon et les principaux groupes américains.

Par ailleurs, la Direction Qualité a déroulé son plan d'amélioration continue en coordonnant les équipes notamment dans la mise en place du contrôle statistique intégré.

### ■ DES PROJETS MAJEURS ET DES CHALLENGES MOTIVANTS

LISI COSMETICS a contribué au développement de quelques-unes des plus belles lignes de produits qui ont marqué l'année.

Etroitement associés au lancement de la fragrance mixte de Jean-Paul Gaultier : Gaultier<sup>2</sup> (Shiseido), nous avons été présents sur chaque référence de la gamme et ceci pour l'emboutissage ou l'injection des capots, des frettes et des inserts. Nous avons également assuré les opérations de décor, de traitement de surface et d'assemblage.

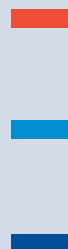
Le Vapo sac "for her" est venu compléter la gamme de Narciso Rodriguez (Shiseido) pour laquelle LISI COSMETICS a conçu toutes les coiffes. La ligne bénéficie d'un bel engouement commercial et fait l'objet de demandes de réapprovisionnement régulières.

En 2005, plusieurs autres pièces complexes, multi-matériaux et/ou multi-technologies nous ont permis de réaffirmer l'étendue de nos savoir-faire.

Pour « Z Zegna », la deuxième ligne d'Ermenegildo ZEGNA (YSL Beauté) à laquelle nous avons participé, nous avons embouti et anodisé une coiffe cannelée ainsi qu'une frette cylindrique galbée avec un dessus concave et deux extrémités affinées : une performance technique nécessaire pour coller parfaitement au design de l'ensemble du flacon ceinturé de noir.

Pour Secret Wish d'Anna SUI (P&G), nous avons réalisé une coiffe injectée en surlin et une bague en aluminium. Un subtil jeu de contrastes obtenu directement dans le moule a permis de donner à la coiffe les deux aspects requis, à savoir, une figurine « poli-glacée » qui émerge sur le globe en « dépoli ». LISI COSMETICS avait également la maîtrise d'œuvre de l'assemblage de l'ensemble coiffe.





Parmi les autres lignes significatives de 2005, on retrouve en bonne position "Cristalle Gloss" de Chanel, l'extrait "Must Femme" et "Le Baiser du Dragon" de Cartier, "Kenzo Frais" de KENZO (LVMH), "Ghost Cherish" de Rochas (P&G), "L'Eau de Parfum d'été pour Femme" et "L'Eau de Parfum d'été pour Homme" d'Issey Miyake (Shiseido), l'échantillon "Flowerbomb" de Viktor & Rolf (L'Oréal) et, exclusivement pour le marché asiatique, "Hello Kitty" de Givenchy, ainsi que "Addict Girly" de Dior (LVMH).

D'autre part, certaines lignes phares ont fait l'objet d'importantes demandes de livraisons : il en fut ainsi pour "Acqua di Gio" d'Armani (L'Oréal), "212 MEN" de Carolina Herrera (Puig), "Allure Homme Sport" et "Coco Mademoiselle" de Chanel, "J'Adore" de Dior ou "Organza" de Givenchy (LVMH) et "Envy Me" de Gucci (P&G).

#### ■ LES ATOUTS DE LA « R&D » ET DE LA FORMATION POUR RENFORCER LES LIENS AVEC NOS CLIENTS

En développant des innovations dans ses différents métiers, LISI COSMETICS a démontré son adaptabilité aux exigences d'un marché toujours très en attente de performances techniques et créatives.

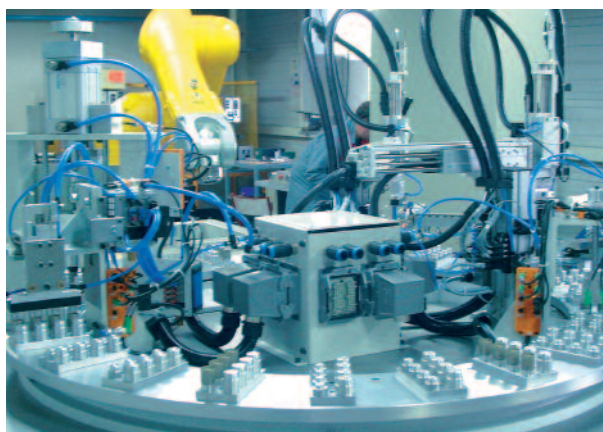
Le second volet de notre jeu poly-sensoriel présenté au salon "LUXE PACK" a de nouveau fait sensation auprès de nos clients et de nos prospects. Cette fois-ci, nos palettes d'effets matière, visuels et tactiles, ont privilégié quatre thèmes évoquant la nature, la métamorphose et le mouvement. Parmi nos suggestions : du marquage à chaud sur film holographique, des laquages métalliques avec différents effets ondulatoires obtenus sous champs magnétiques, des films images rehaussés d'une touche de vernis, du « soft touch », des pièces en aluminium brossé de manière

horizontale ou circulaire puis anodisées, de l'anodisation associée à de la sérigraphie, le tout dans des nuances de teintes inédites.

Parallèlement à nos recherches dans le domaine des traitements de surface, nous avons poursuivi celles liées aux procédés de fabrication tels que le collage UV verre sur plastique, sans trace apparente, qui demeure un sujet de réflexion important pour nos clients.

Enfin, à partir de l'ensemble de nos savoir-faire, nous avons conçu et réactualisé des outils pédagogiques exclusifs et notamment une formation aux techniques de l'aluminium très appréciée. Cette spécificité nous permet aussi de renforcer nos liens avec nos contacts privilégiés au sein des grandes entreprises de Parfums et de Cosmétiques.

Sources : COSMETIQUE HEBDO - COSMETIQUE MAGAZINE - FASHION DAILY NEWS - F.I.P.





## RESSOURCES HUMAINES

Le groupe LISI, qui a accéléré son internationalisation en 2005, accroît ses efforts dans la formation, le renforcement des compétences et la sécurité au travail.

### ■ INTERNATIONALISATION DES ÉQUIPES

Avec l'acquisition du groupe KNIPPING en Allemagne, le démarrage de l'activité canadienne de LISI AEROSPACE et les recrutements massifs d'Hi-Shear, la part des effectifs à l'étranger progresse ainsi de 43 % en 2005 après une augmentation de 25 % en 2004.

Le niveau exceptionnel de recrutement rencontré en 2005, essentiellement du côté de la division aéronautique, a nécessité la mise en place d'importantes ressources permettant d'accueillir et d'intégrer ces nouveaux embauchés. Ainsi un système de « parrainage » a été instauré par les équipes opérationnelles. Des programmes d'intégration, de suivi et de formation complémentaire sur le poste de travail ont été adaptés.

### ■ RENFORCEMENT DES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES POUR PLUS DE LIEN ET D'ESPRIT D'ÉQUIPE

LISI AEROSPACE a démarré cette année, en partenariat avec l'ESCP-EAP, un parcours de formation managérial destiné aux 170 cadres de la division tous horizons confondus. A raison de 2 modules consécutifs par an, programmés sur les

3 prochaines années, divers thèmes sont enseignés majoritairement en anglais tels que :

- la maîtrise de la réactivité,
- la gestion de projets,
- le management stratégique et les enjeux interculturels.

Ce programme, basé sur l'apport de connaissances et le partage d'expérience avec la participation active des membres du Comité de Direction, aboutira non seulement à élever le niveau de nos forces en présence, mais aussi à fédérer les équipes en leur donnant un sentiment d'appartenance.

LISI AUTOMOTIVE a prolongé ses programmes de parcours professionnel des frappeurs en 2005. Ce sont ainsi près de 180 personnes qui ont été formées et qui totalisent 6 300 heures de formation.

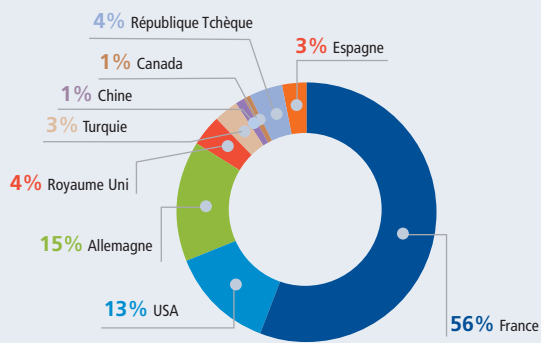
### ■ SENSIBILISATION GÉNÉRALE SUR LA SÉCURITÉ DES SALARIÉS AU TRAVAIL

Une démarche « Sécurité » de sensibilisation auprès du personnel d'abord, d'analyse et de plan d'actions ensuite, se généralise dans l'ensemble des sites du groupe. L'objectif in fine vise à éradiquer les accidents du travail. Travail d'animation et de communication, recherche de causes et analyses de risques, connaissance des responsabilités encourues demeurent le travail et l'implication quotidienne de tous : le nombre d'accidents du travail a ainsi pu être réduit de 24 % en 2005 par rapport à l'année précédente.

### EFFECTIFS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(INSCRITS FIN DE PÉRIODE)

	2005	2004	Ecart N/N-1
France	3 250	3 402	-4%
USA	741	600	24%
Allemagne	901	478	88%
UK	232	218	6%
Turquie	197	178	11%
Chine	80	80	-
Canada	70	21	233%
Rép. Tchèque	210	243	-14%
Espagne	182	3	-
<b>TOTAL</b>	<b>5 863</b>	<b>5 223</b>	<b>12%</b>
Etrangers	2 613	1 821	43%
<b>% Etrangers / Total</b>	<b>45%</b>	<b>35%</b>	



### EFFECTIFS PAR TRANCHE D'ÂGE À FIN 2005

	2005	2004	Ecart N/N-1
< 20 ans	61	43	42%
20-29 ans	1 074	958	12%
30-39 ans	1 619	1 455	11%
40-49 ans	1 711	1 495	14%
50-59 ans	1 263	1 157	9%
60 et +	135	115	17%
<b>TOTAL</b>	<b>5 863</b>	<b>5 223</b>	<b>12%</b>

### TURNOVER 2005 CONSOLIDÉ

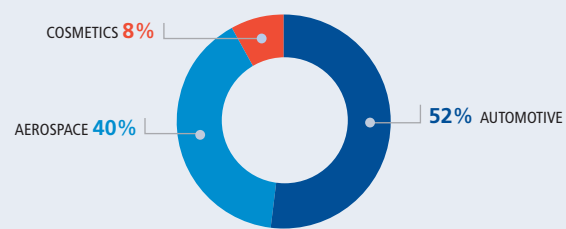
**5368** ETP  
**272** DÉPARTS VOLONTAIRES  
**5 %** TAUX TURNOVER

### EFFECTIFS PAR DIVISION

(INSCRITS FIN DE PÉRIODE)

	2005	2004	Ecart N/N-1
AEROSPACE	2 368	2 087	13%
AUTOMOTIVE	3 012	2 596	16%
COSMETICS	474	531	-11%
Holding	9	9	-
<b>Total Groupe</b>	<b>5 863</b>	<b>5 223</b>	<b>12%</b>
Intérimaires	280	292	-4%

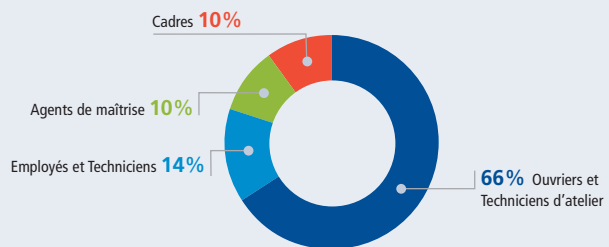
### RÉPARTITION DES EFFECTIFS ENTRE LES 3 DIVISIONS



### EFFECTIFS PAR CATÉGORIE

(INSCRITS FIN DE PÉRIODE)

	2005	2004	Ecart N/N-1
Ouvriers et Techniciens d'atelier	3 878	3 519	10%
Employés et Techniciens	841	689	22%
Agents de maîtrise	576	535	8%
Cadres	568	480	18%
<b>Total</b>	<b>5 863</b>	<b>5 223</b>	<b>12%</b>



Progression significative des employés et des cadres, essentiellement portée par LISI AUTOMOTIVE qui renforce sa structure centrale : cadres + 23 %, employés : + 30 %.





## RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

### LISI AEROSPACE

L'année 2005 a été dominée par le premier vol de l'Airbus A380 et par la montée en cadence du programme. Outre l'industrialisation des boulons spéciaux Pull-In utilisés pour l'assemblage des structures soumises aux efforts les plus élevés, notamment longerons de voilure et jonction voilure-fuselage, près de 140 références de fixations de tous types nouvellement allouées à LISI AEROSPACE ont achevé leur parcours de qualification et de validation industrielle.

Parallèlement, une nouvelle génération d'écrous en titane a été développée dans une gamme de diamètres comprise entre 1/4" et 1" (6,35 à 25,4 mm). Leur conception associée à des moyens de production dédiés très performants, permet de réaliser sur avion un gain de masse très significatif pour un taux d'échange (USD/kg gagné) de moitié inférieur à ce qui avait pu être envisagé jusqu'alors.

Un nouveau revêtement aluminio-organique Hi-Kote 4 NC développé dans sa version sans chrome hexavalent pour satisfaire aux exigences environnementales à venir, a apporté une contribution conséquente au projet pour assurer le montage écrou titane / vis titane en s'affranchissant des problèmes de grippage inhérents à ce type d'assemblage. Ces écrous en titane ont été montés sur l'avion n° 4 maintenant en cours d'essais de fatigue.

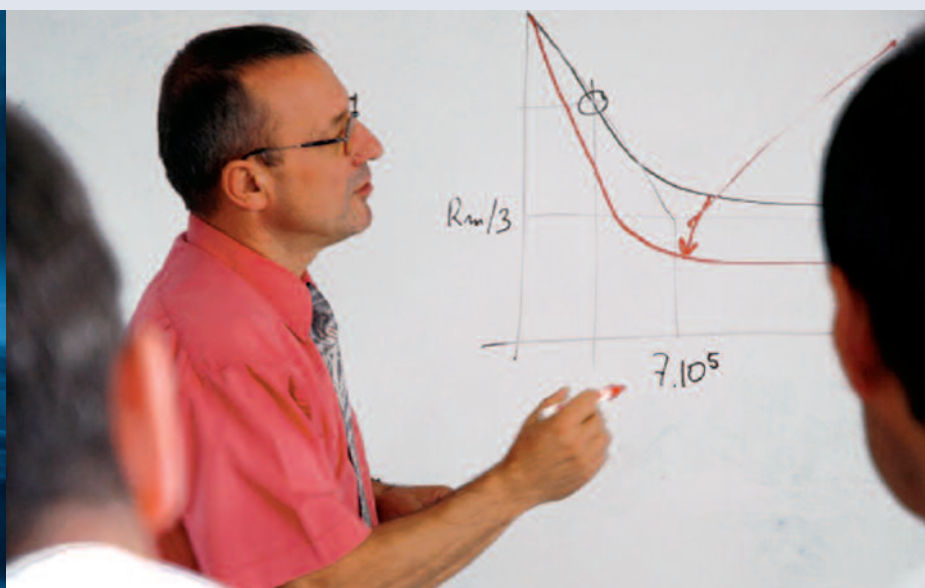
Au stade actuel des résultats, il est probable qu'ils seront montés dans le 1er avion de la version lourde dite A380-Freighter.

Pour rester dans le domaine des revêtements et protection de surfaces, 2005 a vu l'aboutissement de 2 années d'efforts pour développer en interne un nouveau traitement anti-fretting sur pièces vitales d'hélicoptère soumises à des champs vibratoires particulièrement sévères.

De l'autre côté de l'Atlantique, le programme B787 est entré dans sa phase d'achèvement de définition. Une nouvelle fixation à sertir en titane pour structures en composite carbone a été développée et qualifiée pour cette application. Dans le souci de pouvoir renforcer sa présence au quotidien sur les chaînes d'assemblage, LISI AEROSPACE a lancé en 2005 le développement de deux nouvelles lignes de produits d'outillage :

- d'une part, une approche de dimensionnement optimisée des clés et pinces de rivetage grâce à l'apport de calcul par éléments finis, dans un souci de réduction des masses pour l'ergonomie des opérateurs, tout en préservant un coefficient de sécurité d'emploi connu et vérifié,
- d'autre part, pour l'installation sur avions de fixations à sertir de type « Lockbolts », une gamme de nez de pose a été développée avec pour objectif de répondre aux diverses situations d'accessibilité réduite qui deviennent de plus en plus fréquentes avec l'allègement des structures.

Toujours dans le domaine de l'aide à l'assemblage, une nouvelle génération de dispositifs réutilisables a vu le jour pour le positionnement des grilles de perçage et le pré-accostage des structures épaisses, notamment au poste de jonction voilure.



## LISI AUTOMOTIVE

Avec la prise de commande de 180 pièces nouvelles pour 33 M€ de chiffre d'affaires, la performance en développement se maintient à un niveau élevé en 2005. L'augmentation significative des pièces nouvelles dans le domaine des fixations clippées est aussi un motif de satisfaction.

Ces résultats sont cependant encore en deçà des ambitions de LISI AUTOMOTIVE : c'est pourquoi deux projets importants se sont déroulés en 2005 :

- ACE siège : la nouvelle organisation de la filière commercial-développement est très "orientée client". Les autres volets du projet concernent l'amélioration du management des développements et le contrôle de leurs délais et de leurs coûts.
- ELIPSE : lancé en 2004, le projet d'une nouvelle CAO et d'une gestion de données techniques performante adapte le développement à un fonctionnement mondialisé.

### ■ BREVETS

Des solutions innovantes, essentiellement dans le domaine des fixations rapides, ont fait l'objet de 10 dépôts de brevets nouveaux en 2005. Les applications de 5 de ces innovations concernent des clients allemands, et une solution originale a été déposée pour un composant mécanique destiné à un client nord-américain.

### ■ RECHERCHE

Les matériaux et la simulation numérique constituent le cœur des sujets de recherche en cours, dont certains sont programmés sur plusieurs années avec le CETIM (Centre

Technique des Industries Mécaniques), des centres de recherche universitaires et des partenaires industriels.

Les conclusions d'une étude approfondie des possibilités d'emploi de matériaux légers ouvrent des perspectives intéressantes d'utilisation des plastiques techniques dans la fabrication de composants mécaniques.

Les gains de productivité constatés en 2005 confirment le potentiel d'amélioration de matériaux pourtant arrivés à maturité.

Le programme SIMULFORGE, financé avec l'aide du Ministère de l'Industrie et terminé en 2005, offre de nouvelles possibilités pour le développement de pièces complexes. Une nouvelle thèse a été lancée, pour améliorer la prévision du risque de défauts internes des pièces forgées.

Des progrès significatifs ont été constatés dans la simulation numérique du comportement des pièces en plastiques, qui n'a pas encore atteint la finesse souhaitée.

Année	Dépenses de R & D en M€	% du C.A.
1998	5,9	1,3%
1999	7,8	1,7%
2000	13,4	2,5%
2001	13,5	2,4%
2002	13,8	2,7%
2003	11,4	2,3%
2004	10,2	1,9%
2005	10,1	1,6%



## GESTION DES RISQUES

### ■ 2005 – 2006 : DEUX ANNÉES DE TRANSITION

Bien avant l'apparition du concept de « développement durable » et à l'image de nombreuses entreprises industrielles, le groupe LISI avait engagé dès le milieu des années 90 une politique d'identification et de maîtrise des risques limitée cependant à deux directions : les activités de fabrication des sites français et le domaine HSE (Hygiène, Sécurité et Environnement).

Mais au cours des dix dernières années, afin de faire face à la nécessité de mieux protéger le futur, "cette discipline" s'est considérablement étoffée ; parallèlement le groupe, qui ne possédait en 1995 aucun site industriel hors de France, en compte maintenant 17 dans 8 pays différents, en Europe, en Amérique du Nord et en Asie.

Ces évolutions importantes ont amené LISI à modifier son approche historique, essentiellement industrielle, des risques pour l'orienter davantage vers une Gestion des Risques de toute nature : industriels, commerciaux, financiers ou stratégiques ; et à vouloir gérer celle-ci d'une manière approfondie et identique dans tous les pays où le groupe est implanté.

Débutée en 2005, cette nouvelle politique qui se traduira par un renforcement des compétences et des moyens sera déployée sur deux exercices. Elle comprendra trois chapitres principaux : la cartographie des risques, l'activité HSE et la gestion de crise, pour lesquels des bilans qualitatifs et quantitatifs seront constitués et des plans d'actions en découlant établis pour les années suivantes.

### ■ CARTOGRAPHIE DES RISQUES

Sur la base du référentiel COSO (Comitee Of Sponsoring Organisation), chaque division de LISI a dressé la liste des risques matériels, opérationnels, commerciaux et financiers auxquelles elle est confrontée. Cette véritable cartographie dimensionnée par une échelle de gravité et de probabilité des risques encourus débouche sur des plans d'actions précis visant à réduire les effets de nuisance de ceux-ci s'ils devaient se produire.

Deux exemples pour illustrer cette analyse exhaustive : la mise en place d'un plan détaillé de protection des installations et des actifs stratégiques de l'usine aéronautique de Villefranche de Rouergue en cas d'inondation consécutive à une forte montée des eaux de l'Aveyron ; la constitution de sur-stocks de produits fabriqués sur une presse d'emboutissage à Puiseux, machine unique dans le groupe. Dans ce cas précis, LISI AUTOMOTIVE a augmenté ses stocks d'un niveau correspondant à un arrêt moyen de production consécutif à une panne grave qui surviendrait sur ce matériel indispensable à l'assemblage de certains véhicules de nos clients.

### ■ ACTIVITÉ HYGIÈNE, SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT

En matière d'hygiène, de propreté et d'embellissement des sites, le corpus de règles et de procédures a été renforcé en 2005, soutenu par un montant croissant d'investissements sur des points ciblés (exemple : l'amélioration de l'éclairage dans les ateliers) ; mais surtout, le groupe s'est engagé dans un projet d'interdiction totale de fumer testé dans plusieurs sites pilotes (usines de Villefranche dans la division aéronautique et de Puiseux dans l'Automobile).





A noter également que le risque croissant de développement de TMS (troubles musculosquelettiques) propres à notre métier - gestes répétitifs, problèmes de surdité consécutifs à l'exposition au bruit, dangers liés à l'utilisation des produits nocifs par exemple dans les traitements de surface - nous amènera à poursuivre et à renforcer notre politique de formation et de prévention spécifique.

Sur le plan de la sécurité, le programme de mise en conformité des machines établi après des audits de la société V ritas s'est poursuivi dans toutes les divisions du groupe ; de la même façon, un zonage ATEX et la mise en conformité en périphérie de ces zones a été initié dans les trois principaux sites industriels de la division aéronautique.

Dans ces deux domaines, LISI s'appuie sur les bilans des évaluations réalisés par ses partenaires assureurs (10 sites audités en 2005 dont 3 usines hors de France) qui ont pour objet d'identifier les plans d'actions à mettre en œuvre à partir de critères d'ordre managérial ou matériel jugés insuffisants par les auditeurs (exemples : procédures concernant les permis de feu, compétences des équipes de première intervention ou encore compartimentage ou équipements sprinklers adéquats selon les zones de production).

Les efforts que le groupe consacre au respect de l'Environnement auront été symbolisés en 2005 par l'achèvement des travaux de construction de la station de traitement des effluents de l'usine de Saint-Saturnin de LISI COSMETICS ; répartis sur les deux exercices 2004 et 2005, le montant total des investissements du site se sera élevé à 4M , soit près de 5% du chiffre d'affaires cumulé de la filiale pour un seul projet. Grâce au soutien technique et financier

de l'ADEME des Pays de la Loire, cette station unique en France démarrera au printemps 2006 et apportera aux collectivités voisines ainsi qu'à nos clients l'assurance optimale qu'ils sont en droit d'attendre dans ce domaine.

#### ■ GESTION DE CRISE

Malgré ce travail rigoureux d'identification et d'analyse des risques de tous ordres, il n'est en théorie pas exclu que survienne un  v nement particulièrement grave susceptible de mettre en cause l'image de LISI et de ses filiales.

Dans un tel cas, l'image même du groupe pourrait être atteinte.

Pour prendre en compte cet aspect qui relève plus particulièrement de la communication « corporate », nous avons élaboré en 2005 avec l'aide d'un cabinet spécialisé un Guide de Gestion et de Communication de Crise destiné à toutes les personnes du groupe. Cet outil présenté sous forme de « kit » détaille chronologiquement et d'une façon exhaustive les différentes mesures à engager en cas de survenance d'un tel  v nement : règles d'or de maîtrise des messages, trame d'un communiqué, attitudes face aux médias, informations tant internes qu'à destination des pouvoirs publics et, bien entendu, leçons à tirer puis plan d'actions correctifs.

L  encore, le site de Villefranche de Rouergue qui a fait l'expérience en décembre 2003 d'un débordement exceptionnel de l'Aveyron avec pour conséquence l'interruption pendant plusieurs jours consécutifs d'une majeure partie de la production, sera pilote sur ce sujet.

Les enseignements d'un exercice «   blanc » prévu en 2006 seront ensuite transmis aux autres établissements du groupe.

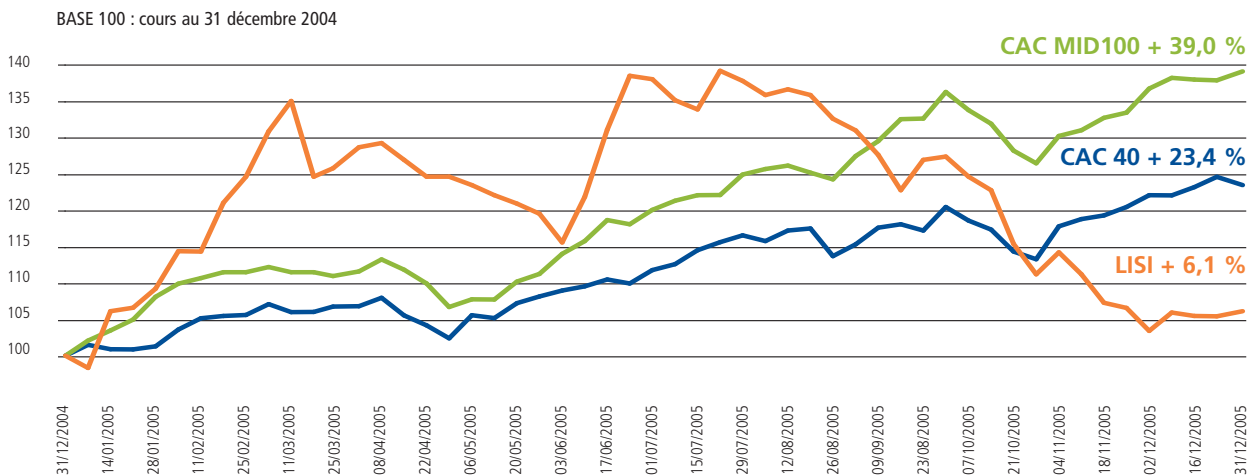


## DONNÉES BOURSIÈRES

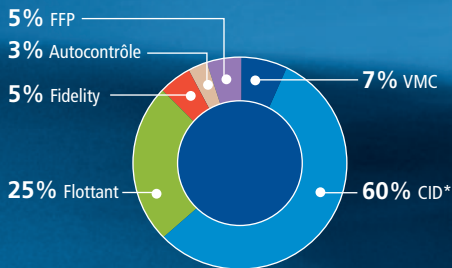
### ■ TASSEMENT DU TITRE EN COURS D'ANNÉE

A l'image de toutes les valeurs avec une composante automobile, le titre LISI a subi un tassement à partir du mois de septembre. Le point le plus haut de l'année s'est établi au cours du mois de juin avec 61,70 €, en septembre il a encore atteint 58,55 € pour finalement atterrir fin décembre à 46,00 € par action.

La correction par rapport au plus haut cours de l'année est donc de - 25,5 % et par rapport au plus haut atteint en septembre de - 21,4 %. Sur l'année, la progression du titre est de seulement 6,1 % à comparer au CAC 40 à + 23,4 % et au CAC Mid 100 qui affiche une progression de + 39 %.



## STRUCTURE DU CAPITAL



\* VMC et FFP sont également principaux actionnaires de CID aux côtés de la société CIKO.

## HISTORIQUE

**20 juin 1989** : Introduction au Second Marché de la Bourse de Paris de l'action GFI Industries.

**21 janvier 1998** : Transfert au Continu A (changement de catégorie de cotation).

**13 mai 1998** : Division par 5 du nominal des actions. Admission des 9 697 955 actions nouvelles de 10 Francs de nominal en lieu et place des 1 939 591 actions de 50 Francs de nominal.

**18 décembre 2001** : Adhésion au segment NextPrime d'Euronext Classification FTSE 215.

## INFORMATIONS BOURSIÈRES

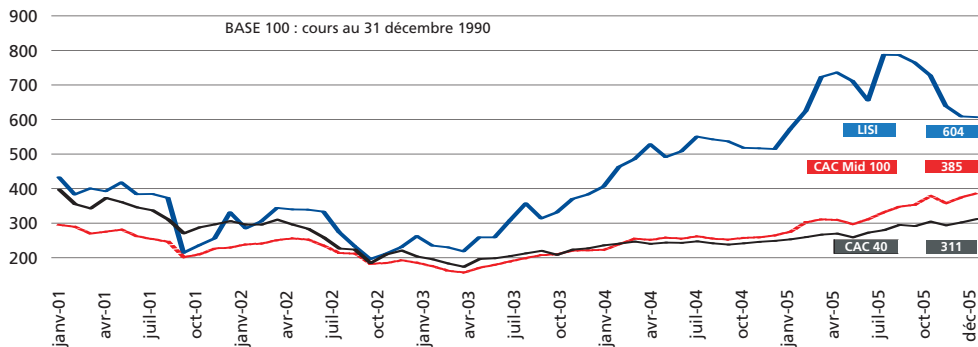
Next Prime FTSE 215  
Second Marché  
Appartenance au SBF 250  
Indice CAC Mid 100

Code ISIN : FR 0000050353  
Code Reuters : GFII.PA  
Code Bloomberg : FII.FP

Etablissement chargé des titres :  
ODDO Midcap Lyon, Hervé GINOT  
Mail : hginot@oddo.fr  
Tél : 04 72 68 27 60

### SUR-PERFORMANCE PAR RAPPORT AUX INDICES SUR UNE LONGUE PÉRIODE :

Sur une longue période, le titre LISI sur-performe tous les indices de référence ou plus globaux.



### LE VOLUME DE TRANSACTIONS ASSURE LA LIQUIDITÉ DU TITRE

Après un volume traité de 1 445 713 titres en 2005, en hausse de 23 % par rapport à 2004, les capitaux échangés progressent de 70 % atteignant ainsi le taux record de 62 % du flottant.

Le niveau moyen du cours sur les échanges est de 53 € par action, soit 13 % au-dessus du cours de clôture du 31 décembre 2005. La moyenne des échanges est de l'ordre de 5 300 titres par jour sur la période, en progression de 20,5 % par rapport à l'an dernier.

### DONNÉES PAR ACTION 2005

Les données sont calculées sur un total de 9 896 834 actions en circulation.

Inchangées sur la période et non diluées des BSAR, les données par actions sont les suivantes :

Résultat net consolidé :	3,60 €
Actif net consolidé :	31,34 €
Cours le + haut	61,70 € le 23/06/05
Cours le + bas	40,71 € le 07/01/05



# DONNÉES BOURSIÈRES

34

DATES	Cours de clôture €	+ Haut €	+ Bas €	Moyenne par séance €	Volumes de transactions K €	Titres traités dans le mois (sauf hors système)
<b>2004</b>						
janvier	35,05	36,50	30,00	33,25	2 278	70 920
février	36,80	37,00	33,00	35,00	1 416	40 039
mars	40,00	40,00	37,00	38,50	7 763	198 578
avril	37,23	39,90	37,18	38,54	1 680	43 708
mai	38,50	39,60	36,02	37,81	7 200	193 920
juin	41,72	42,69	37,70	40,20	5 577	145 583
juillet	41,11	42,00	39,11	40,56	1 361	33 140
août	40,67	41,55	38,40	39,98	6 106	152 432
septembre	39,27	40,66	39,08	39,87	3 646	90 880
octobre	39,15	40,91	39,10	40,01	1 372	34 300
novembre	39,00	40,49	38,42	39,46	3 819	98 429
décembre	43,36	43,36	38,50	40,93	1 275	32 072
<b>2005</b>						
janvier	47,40	47,80	40,71	44,26	3 695	80 687
février	54,90	54,90	46,12	50,51	7 641	149 102
mars	55,85	59,40	53,00	56,20	8 215	147 059
avril	54,00	57,10	52,90	55,00	4 619	83 221
mai	49,70	54,35	49,60	51,98	3 149	59 988
juin	59,80	61,70	49,30	55,00	10 810	195 377
juillet	59,70	60,80	56,80	58,80	6 591	111 442
août	58,05	59,65	56,30	57,98	5 681	96 657
septembre	55,20	58,55	52,70	55,63	5 901	107 220
octobre	48,50	55,90	46,75	51,33	7 382	141 857
novembre	46,20	51,40	45,45	48,43	4 615	98 439
décembre	46,00	46,00	45,55	45,78	3 847	84 244
<b>2006</b>						
janvier	52,85	54,80	46,10	50,50	10 045	195 568
février	55,65	56,60	52,65	54,63	8 193	150 689
mars	54,65	56,00	54,05	55,03	53,87	96 872

## PLAN DES ANNONCES FINANCIÈRES 2006

Date	Support	Informations	Date	Support	Informations
12 janvier 2006	Presse Financière Quotidien.	Chiffre d'affaires exercice 2005	18 juillet 2006	Presse Financière Quotidien.	Chiffre d'affaires 2 <sup>e</sup> trimestre 2006
18 janvier 2006	BALO	Chiffre d'affaires exercice 2005	24 juillet 2006	BALO	Chiffre d'affaires 2 <sup>e</sup> trimestre 2006
22 février 2006	Conseil d'Administration LISI		30 août 2006	Conseil d'Administration LISI	
<b>23 février 2006</b>	<b>Presse Financière Quotidien.</b>	<b>Résultats exercice 2005</b>	<b>31 août 2006</b>	<b>Presse Financière Quotidien.</b>	<b>Résultats semestriels 2006</b>
14 avril 2006	Presse Financière Quotidien.	Chiffre d'affaires 1 <sup>er</sup> trimestre 2006	13 septembre 2006	BALO	Résultats semestriels 2006
21 avril 2006	BALO	Chiffre d'affaires 1 <sup>er</sup> trimestre 2006	13 octobre 2006	Presse Financière Quotidien.	Chiffre d'affaires 3 <sup>e</sup> trimestre 2006
26 avril 2006	BALO	Résultats exercice 2005	20 octobre 2006	BALO	Chiffre d'affaires 3 <sup>e</sup> trimestre 2006
10 mai 2006	Assemblée Générale LISI		16 janvier 2007	Presse Financière Quotidien.	Chiffre d'affaires 4 <sup>e</sup> trimestre 2006
Semaine 21	BALO	Approbation des comptes 2005			