

Orolia annonce ses résultats annuels 2007

**Un chiffre d'affaires consolidé en hausse de 47%
par rapport au chiffre d'affaires reconstitué¹ de 2006**

Paris, le 30 avril 2008 - Orolia SA (NYSE Euronext Paris - FR0010501015 - ALORO), groupe spécialisé dans les systèmes temps-fréquence de haute précision, publie aujourd'hui ses résultats financiers consolidés pour l'exercice clos au 31 décembre 2007. En 2007, le Groupe Orolia a conservé un rythme de croissance soutenu de 47% par rapport à 2006 ² (25% à périmètre constant hors acquisitions³) grâce à une activité en forte progression sur tous ses segments de marché et grâce à l'acquisition de la société américaine Spectracom. Cette croissance s'établit à 34% dans le domaine Spatial et Navigation, avec une contribution notable du programme de navigation chinois Compass compensant les retards du programme Galileo.

Elle atteint 57% en Défense et Sécurité sous l'effet de la croissance externe et de la forte croissance des horloges atomiques aux Etats-Unis et en Asie. La croissance est de 56% en Télécom et Broadcast grâce à la dynamique de déploiement de la télévision numérique terrestre dans les pays européens. Chacun de ces trois segments de marché a dépassé les objectifs fixés par le management, permettant au chiffre d'affaires pro forma intégrant sur 12 mois la société Spectracom d'atteindre 22,8M€, malgré la baisse du dollar.

¹ Les données financières consolidées reconstituées intègrent l'activité des sociétés Spectratime, Temex Sync, T4 Science sur 12 mois

² Données financières consolidées reconstituées

³ Spectratime, Temex Sync, T4 Science et Orolia sur 12 mois hors activité de Spectracom



	31 12 2006 ^(*)	31 12 2007	Données financières consolidées reconstituées 2006 ^(**)
Chiffre d'affaires	3 503	17 442	11 860
Résultat d'exploitation	590	1 855	1 608
Résultat financier	-78	-54	-124
Résultat courant	512	1 801	1 484
Résultat exceptionnel	-63	-88	-63
Amortissements écarts d'acquisitions	-45	-401	-180
Résultat net de l'ensemble consolidé	516	1 459	1 305

(*) Spectratime, Temex Sync, T4 Science et Orolia sur 4 mois, hors activité de Spectracom

(**) Données financières consolidées reconstituées intégrant l'activité des sociétés Spectratime, Temex Sync, T4 Science sur 12 mois

Une profitabilité à deux chiffres : le résultat d'exploitation consolidé atteint 10,6% du chiffre d'affaires tout comme le résultat net après impôts et avant amortissement des écarts d'acquisition

Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation consolidé atteint 1 854 K€ soit 10,6% du chiffre d'affaires du fait de la vive progression de la rentabilité de l'activité Broadcast et du segment sol spatial (masers à hydrogène), et malgré les éléments défavorables suivants :

- ✓ Bien qu'en ligne avec le plan d'amélioration prévu, la profitabilité de Spectracom Corp. est ressortie plus faible que celle du reste du Groupe (6,6% en contribution au résultat d'exploitation consolidé),
- ✓ Des temps de vieillissement des horloges atomiques du programme chinois Compass plus élevés que prévu

Résultat net après impôts et avant amortissement des écarts d'acquisition

Le résultat net après impôts et avant amortissement des écarts d'acquisition atteint quant à lui 1 860K€ soit 10,6% du chiffre d'affaires compte tenu du niveau élevé de dépenses de Recherche et Développement bénéficiant du mécanisme du crédit d'impôt recherche, et d'une franchise d'impôt en Suisse pendant 5 ans liée à la création de la société T4 Science en 2006.



Evolution par segment

Spatial et Navigation (37% du chiffre d'affaires du Groupe)

1. Horloges embarquées

La croissance de ce segment a été tirée par la montée en puissance du programme In-Orbit Validation (IOV) du système Galileo, par le démarrage du projet scientifique GAIA de l'agence spatiale européenne, ainsi que par le programme chinois de navigation par satellite Compass, au moment où la phase de développement technologique de Galileo arrivait quant à elle à son terme.

L'exercice 2007 a marqué une étape cruciale dans le développement des horloges atomiques spatiales d'Orolia :

- ✓ Entrée en phase de production de série
- ✓ Le comportement en vol des horloges à Rubidium embarquées sur le satellite expérimental Giove A du programme Galileo a démontré des performances en ligne avec les spécifications
- ✓ La mise au point du maser à hydrogène passif, technologie unique au monde développée par Orolia, devant faire bénéficier le système Galileo de performances exceptionnelles

2. Segment sol

L'activité maser actif a réalisé son premier exercice complet après la création de la société T4 Science dans le courant du premier semestre 2006. Cette activité a connu une très forte croissance, tirée par le déploiement des infrastructures sols des différents systèmes de navigation par satellites en Europe et en Asie.

Défense et Sécurité (40% du chiffre d'affaires du Groupe)

1. Défense

Le développement de l'activité Défense a été porté par l'entrée sur le marché militaire américain (le premier marché mondial pour les équipements temps-fréquence militaires) au travers de l'acquisition de Spectracom. A périmètre constant, l'activité est stable, la fin du gros contrat de développement d'une base de temps pour le dernier sous-marin nucléaire lanceur d'engins de la force stratégique française étant compensée par le démarrage de contrats au bénéfice des armées suisses et israéliennes, et le développement des activités horloges atomiques en Europe et en Asie.



2. Sécurité

L'entrée d'Orolia sur ce marché très porteur est liée à l'acquisition de Spectracom (leader dans ce domaine aux Etats-Unis). Le marché relativement mature des serveurs de temps sécurisés pour les centres d'appel 911 a connu une bonne progression. Le marché des équipements pour la datation et la traçabilité des transactions financières a poursuivi sa croissance à deux chiffres, tirée par la sophistication croissante des opérations de trading et l'emphase mise sur le contrôle interne des établissements financiers. Enfin, les efforts engagés sur le marché de la santé ont porté leurs fruits avec une vive progression des ventes aux Etats-Unis.

Télécom et Broadcast (23% du chiffre d'affaires du Groupe)

1. Télécom

L'activité d'Orolia dans ce secteur a porté principalement sur la fourniture d'horloges atomiques à destination des fabricants d'équipements de synchronisation. Du fait du succès des clients d'Orolia qui continuent à gagner des parts de marché sur ce segment malgré sa maturité relative cette activité a connu une bonne progression, notamment sur le marché asiatique. Les ventes de produits télécoms ont toutefois été pénalisées par l'affaiblissement du dollar.

2. Broadcast

Comme en 2006, la croissance très vive sur ce segment où Orolia estime être n°1 mondial a été majoritairement portée par les équipements de synchronisation pour les émetteurs de télédiffusion numérique terrestre. Comme attendu, la poursuite du déploiement des infrastructures de TNT dans tous les pays d'Europe et notamment en France et en Norvège, a conduit à une nouvelle année de ventes record. 2007 a également vu les premiers déploiements de systèmes de télédiffusion numérique pour mobiles, qui nous ont apporté de nouvelles opportunités.

Répartition géographique de l'activité

Europe, Middle East, Africa

Le chiffre d'affaires des activités EMEA du Groupe a atteint 11,3 M€, en progression de 36% par rapport à 2006⁴. Cette croissance a été majoritairement tirée par la progression du marché de la télédiffusion numérique terrestre (TNT), ainsi que par la montée en puissance progressive du programme Galileo sur ses segments sols comme embarqués.

Amériques

⁴ sur une base reconstituée sur 12 mois



Le chiffre d'affaires du Groupe sur le continent américain a été de 2,7 M€, contre 0,5 M€ en 2006⁵. La vive croissance de l'activité du Groupe dans cette zone est liée à l'acquisition de Spectracom, dont le but a précisément été d'accéder au marché américain, représentant environ la moitié du marché mondial. En prenant en compte le chiffre d'affaires de Spectracom sur les huit premiers mois de l'année (avant acquisition), le chiffre d'affaires proforma⁶ du Groupe sur la zone Amériques atteint 8,1 M€, soit 36% de l'activité proforma d'Orolia, contre 4% en 2006⁵.

Asie

Le chiffre d'affaires réalisé par Orolia en Asie a atteint 3,5 M€, en progression de 11% par rapport à 2006⁵. Cette performance résulte d'une forte progression sur le segment spatial (programme Compass), d'une croissance des ventes d'horloges atomiques pour le marché télécom (atténuée toutefois par l'effet dollar), qui ont permis de compenser la fin d'un programme militaire important en Corée qui avait contribué de manière significative au chiffre d'affaires 2006.

Une structure bilancielle très saine

1. Fonds propres

La levée de fonds opérée en juillet 2007 a permis d'augmenter de près de 10,9M€ les fonds propres du Groupe pour atteindre 18,3M€ sur un total de bilan de 32,4M€ soit 56% du total du bilan.

2. Dettes financières hors concours bancaires courants

Ces dernières reculent compte tenu des remboursements opérés sur les crédits en cours et ne représentent plus à la clôture que 181K€, dont 123K€ liés à l'entrée dans le périmètre de Spectracom. Le Groupe n'a à la clôture 2007 presque aucune dette financière hors concours bancaires courants.

3. Trésorerie nette des concours bancaires courants

La trésorerie nette des concours bancaires courants progresse fortement de 3 720 K€, qui correspondent principalement au reliquat de la levée de fond du mois de juillet nette de l'acquisition de Spectracom. Elle atteint 4,1 M€ au total au 31 décembre 2007.

⁵ sur une base reconstituée sur 12 mois

⁶ le chiffre d'affaires proforma 2007 comprend 12 mois d'activité des sociétés du Groupe y compris Spectracom





iPrecision Systems for Critical Operations

Une année 2008 qui s'ouvre sur plusieurs événements majeurs :

- ✓ L'acquisition de la société suédoise Pendulum en mars qui étend les compétences et élargit les domaines d'activité du Groupe à un troisième champ d'expertise : la mesure du temps et des fréquences.
- ✓ Le partenariat stratégique avec l'anglais Rapco Electronics qui renforce la présence du groupe en Grande-Bretagne et en Irlande et élargit ses activités au niveau mondial.
- ✓ Des perspectives de prises de commande importantes tant sur le secteur de la Défense aux Etats Unis que dans le segment Spatial.
- ✓ Le lancement le 27 avril dernier du deuxième satellite test de la constellation Galileo (Giove B) équipé du maser à hydrogène passif d'Orolia, l'horloge atomique la plus précise jamais envoyée dans l'espace.

« 2007 a été une année décisive pour Orolia », déclare Jean-Yves Courtois, PDG du Groupe Orolia, « notre stratégie d'acquisitions et la complémentarité des métiers de nos filiales constituent un atout essentiel pour la croissance du Groupe. Les événements du premier semestre 2008 s'inscrivent dans notre volonté de bâtir le leader mondial des systèmes temps-fréquence de haute-précision et d'autres projets pourraient se concrétiser lors du second semestre de l'année 2008. »

Prochain rendez-vous : publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2008 : 13 mai 2008

A propos d'Orolia SA

Orolia, groupe de technologies électroniques de précision, réunit des sociétés de pointe spécialisées dans les systèmes temps-fréquence de haute précision nécessaires au fonctionnement des applications les plus critiques. Orolia regroupe les sociétés Spectracom, SpectraTime, T4science et Pendulum Instruments. Les systèmes développés et commercialisés par les sociétés du groupe assurent la production de signaux de temps ultra-précis, la distribution et la mesure de ces signaux des réseaux d'information sur différents marchés en pleine croissance : navigation et espace, défense et sécurité ou encore télécommunication et télédiffusion. Ces systèmes de haute technologie interviennent dans de nombreuses applications ayant besoin d'une information de temps de l'ordre d'un millionième à un milliardième de seconde. Les systèmes du groupe Orolia sont utilisés dans de nombreux pays d'Europe, d'Asie et des Amériques. Le siège social d'Orolia est aux Ulis (France) et le groupe possède également des bureaux à Neuchâtel (Suisse) à Rochester (New York) et à Stockholm (Suède).

<http://www.orolia.com>

Contact Presse : Elodie Cally, elodie.cally@orolia.com Tél. +33(0)4.92.90.70.42

