

» Message du président



« Le chiffre d'affaires et le résultat d'exploitation du groupe au premier semestre 2007 sont supérieurs aux objectifs que nous nous étions fixés »

Chers Actionnaires,

C'est avec beaucoup de plaisir que nous vous adressons aujourd'hui le premier numéro de notre « lettre aux actionnaires ».

Vous avez été près d'une quinzaine d'actionnaires institutionnels français et européens à souscrire en juillet à l'augmentation de capital d'Orolia de 12 millions d'euros dans le cadre d'un « placement privé » suivi de l'introduction en bourse de la société sur le marché Alternext de NYSE Euronext Paris. Nous sommes fiers de la confiance que vous nous avez ainsi témoignée lors de cet événement majeur pour notre groupe.

Votre engagement à nos côtés étant le meilleur soutien à notre développement, j'ai souhaité vous donner à travers cette lettre semestrielle les moyens d'être pleinement associés à la vie d'Orolia en vous informant régulièrement sur les principaux événements et projets de notre groupe.

Cette première édition revient sur la bonne performance de notre activité au cours du premier semestre 2007, que nous avons clôturé en avance par rapport à nos objectifs, et qui nous conforte dans notre capacité à rester en ligne avec notre plan de développement.

L'acquisition de la société américaine Spectracom, réalisée à la fin de l'été dernier grâce aux fonds levés, nous a hissé à la 3^e place mondiale de notre secteur. Cette lettre fait un point d'avancement sur l'intégration de Spectracom avec notre ancienne filiale Temex Sync.

En cette fin d'exercice qui approche, j'ai fixé au groupe 3 priorités :

- Rester focalisé sur la réalisation de nos objectifs opérationnels et financiers
- Approfondir l'intégration des équipes françaises et américaines de Spectracom afin d'aborder 2008 comme une entité opérationnelle unique
- Finaliser la mise à jour du business plan dans une perspective ambitieuse

Nous aurons bien entendu l'occasion de revenir sur ces points dans le futur proche.

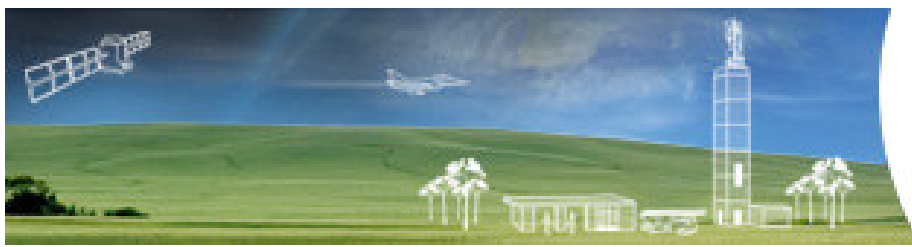
DIRECTION GENERALE

399 Route des Crêtes - BP 232
06904 Sophia-Antipolis - Cedex

Tel: +33 (0) 4 97 23 30 00
Fax: +33 (0) 4 97 23 39 05

www.oralia.com

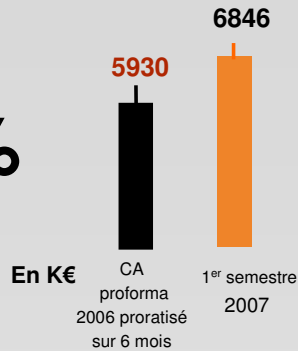
Jean-Yves Courtois
Président Directeur Général



» Les Résultats Financiers du premier semestre 2007

+15.5%

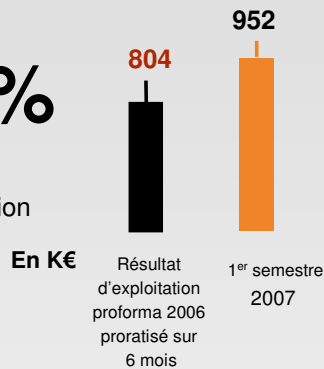
de progression
du chiffre d'affaires



Le chiffre d'affaires consolidé sur le 1^{er} semestre s'établit à 6 846 k€, en progression de 15,5% par rapport au chiffre d'affaires 2006 proforma proratisé sur 6 mois. L'ensemble des trois segments de marché du Groupe a contribué à ce résultat. Le chiffre d'affaires du secteur Défense & Sécurité a augmenté de 8%, celui de l'activité Spatial & Navigation de 27 %, et celui du segment Broadcast & Télécommunications de 8 %. Le groupe a enregistré des résultats supérieurs aux objectifs fixés avec des prises de commande de 9.5M€, tirées notamment par le déblocage du programme Galileo IOV, et le dynamisme du secteur de la télédiffusion numérique terrestre.

+18.4 %

de progression
du résultat d'exploitation



Le résultat d'exploitation ressort à 952 k€ soit 13,9% du chiffre d'affaires en progression de 18,4% par rapport au résultat d'exploitation proforma 2006 proratisé sur 6 mois. Le résultat net avant amortissement des écarts d'acquisition ressort à 657 k€, représentant 9,5% du chiffre d'affaires.

Le secteur Défense & Sécurité a connu une hausse de 46% de ses prises de commandes en comparaison avec l'année 2006, reflétant la saisonnalité traditionnelle des prises de commandes sur ce secteur, mais également le gain d'un contrat de maintenance et de support non attendu. Le secteur Spatial & Navigation a atteint son objectif de chiffre d'affaires, bien qu'ayant subi au niveau des dépenses les conséquences liées aux attermoissements du programme Galileo, qui a induit un surcroît de travail peu productif pour SpectraTime. Le déblocage du programme Galileo IOV et du projet scientifique GAIA ont toutefois permis l'enregistrement de prises de commande à hauteur de 5 006 k€ contre 11 892 k€ sur l'ensemble de l'année 2006, qui avait été marquée par le gain d'un gros programme pluriannuel exceptionnel. L'activité Télécommunications & Broadcast a enregistré des prises de commande s'élevant à 3 143 k€ contre 4 727 K€ pour l'ensemble de l'année 2006, reflétant la forte dynamique de développement des réseaux de télévision numérique terrestre et mobile.

Les chiffres publiés n'intègrent pas la société Spectracom dont l'acquisition a été finalisée post clôture semestrielle. Les comptes consolidés 2006 du Groupe ne portent que sur le dernier trimestre 2006, car Orolia n'a été créée qu'au mois d'octobre 2006. Afin de fournir des éléments de comparabilité des comptes du premier semestre 2007 par rapport à l'année précédente, et en l'absence d'établissement de comptes consolidés pro forma sur le premier semestre 2006, il a été établi un compte de résultat consolidé pro forma portant sur l'ensemble de l'année 2006. Ces comptes reflètent de manière satisfaisante la performance moyenne sur le premier semestre 2006, l'activité d'Orolia ne présentant pas de saisonnalité marquée. Il est toutefois à noter que la filiale T4 Science n'a pas été consolidée sur 12 mois, car elle n'a été créée qu'au mois de février 2006 et a connu un démarrage opérationnel progressif au cours du second trimestre 2006.

» Agenda

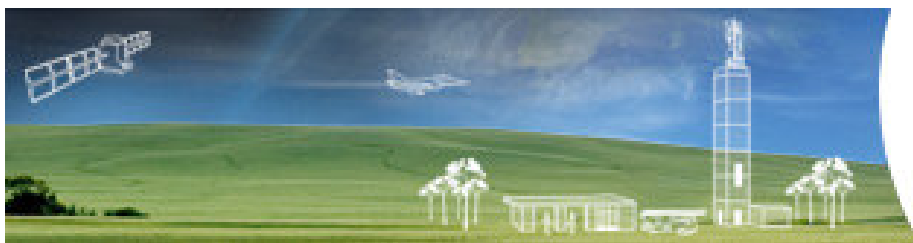
Calendrier Financier

6 Novembre 2007
Chiffre d'Affaires du
3^{ème} trimestre 2007

26 février 2008
Chiffre d'Affaires
de l'année 2007

30 Avril 2008
Résultats Annuels 2007

10 juin 2008
AGO



» Nouvelle acquisition, nouveau défi

Entretien avec Lisa Withers,

Directeur Général de Spectracom

Vous avez rejoint le groupe Orolia fin août, quels sont les principaux atouts de cette alliance ?

Nous sommes très heureux d'avoir rejoint le groupe Orolia et d'avoir uni nos forces à l'équipe de Temex Sync. Ce rapprochement nous permet d'offrir davantage de produits et de services de grande valeur ajoutée à nos clients et d'élargir nos activités au niveau mondial. Notre forte position sur le marché américain de la sécurité civile et notre stratégie de croissance pour les activités de défense et aérospatiales seront renforcées par la qualité des équipes techniques et commerciales de Temex Sync. Avec nos lignes de produits complémentaires et notre double implantation (Rochester et Paris), nous disposons d'une présence compétitive en Europe et sur les marchés internationaux.

Dans le cadre du processus d'intégration des deux sociétés, quelles sont à l'heure actuelle vos principales actions ?

Dès le mois de septembre, les distributeurs Européens ont bénéficié d'une formation sur la nouvelle gamme de produits. Et à présent, c'est au tour des distributeurs américains de rencontrer les équipes françaises et de bénéficier de leur savoir-faire. La création du nouveau Spectracom français est une nouvelle étape pour la communauté du temps-fréquence. Les clients vont pouvoir ainsi bénéficier de notre puissance renforcée en matière technique et marketing. En interne, ce rapprochement est également un challenge humain et technique qui nécessite la construction d'une politique RH forte avec la mise en place de nouveaux outils et processus pour renforcer la cohésion des équipes et valoriser notre culture franco-américaine.



Lisa Withers, P-DG et son Directeur des Opérations, Paul Bonarski

Vous avez participé à la formation dispensée par l'équipe de Spectracom France en septembre dernier. La synergie des activités de Spectracom et de Temex Sync se retrouve dans leurs gammes de produits très complémentaires. Quels ont été les points forts de cette formation ?

Nous connaissons bien les produits Temex Sync, désormais commercialisés sous la marque Spectracom, très appréciés par notre clientèle pour leur haute performance et un service après-vente de qualité. En tant que distributeur, je ne peux que me réjouir de cette alliance avec Spectracom, un acteur incontournable aux Etats-Unis. Sur le marché espagnol, nous avons déjà déployé notre force commerciale et notre expertise Temps Fréquence pour présenter la nouvelle gamme de produits. Nous avons déjà eu des contacts prometteurs avec des clients tels que Page, Indra ou Inta.

Entretien avec Pilar Rozalen, d'Aspid Comunicaciones Espagne, un distributeur de Spectracom



» La presse en parle



30/08/07 « Synchronisation and time Companies merge »



28/08/07 « Orolia rachète Spectracom »



13/09/07 « Spectracom rileva Orolia Group : ora è leader mondiale nel 'tempo' »



06/09/07 « Orolia se renforce en achetant l'américain Spectracom »

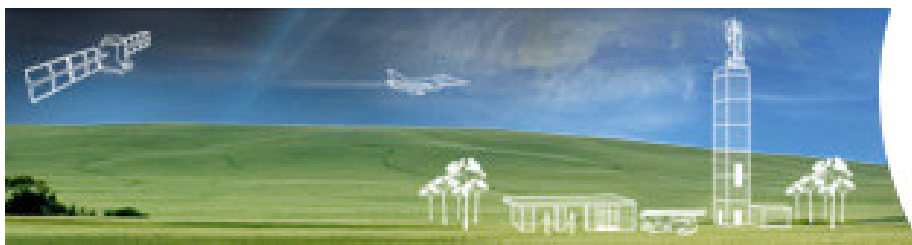


Global news for the creators of technology

14/09/07 « French electronics group acquires Spectracom »



14/09/07 « Orolia , [...], étoffe sa gamme en rachetant l' Américain Spectracom pour 10 M\$ »



iPrecision Systems for Critical Operations

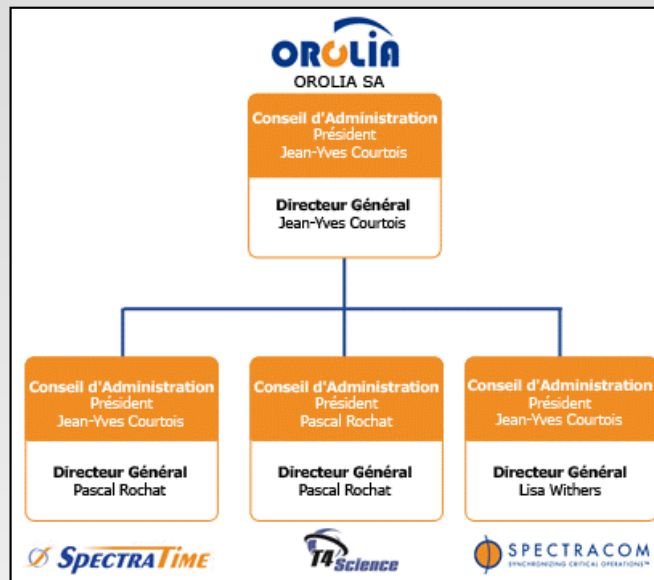
» Principales données boursières

Nombre d'actions nouvelles émises à l'IPO	954 000
Nombre total d'actions post IPO	2 425 500
Capitalisation boursière	30 M€ au 27 juillet 2007
Secteur d'activité	Groupe électronique de précision
Place de cotation	Alternext de NYSE Euronext Paris
Code Euronext	FR0010501015
Code Mnémorique	ALORO



Orolia n'ayant pas fait appel public à l'épargne, les échanges de titres ont été très limités.

» Structure juridique du groupe



» Réalisations S1 2007 (extrait)



SpectraTime obtient un contrat auprès de l'Agence Spatiale Européenne (ESA) pour la réalisation d'une horloge atomique miniature

L'appel d'offre "Miniature Ultra Stable Oscillators for Secure Telecommunications" lancé par l'Agence Spatiale européenne (ESA), financé à hauteur d'un demi-million d'euro, porte sur le développement d'une horloge atomique miniature. Avec ces nouvelles recherches, SpectraTime est en passe de devenir le leader mondial des horloges atomiques pour la navigation par satellite.



Dans le cadre du déploiement des phases 5 et 6 de la Télévision Numérique Terrestre en France, et en discussion pour la phase 7, TDF (Télédiffusion de France) a retenu Spectracom pour ses équipements de synchronisation de haute-performance

Spectracom devient partenaire à part entière du projet européen B21C, visant à développer la norme future pour la télévision numérique terrestre. Spectracom est le partenaire "expert" synchronisation du projet, qui compte une trentaine de sociétés européennes et dispose d'un budget de 19 M€. Dans le même temps, Spectracom est devenue membre du forum mondial DVB (Digital Video Broadcast)."

» Contact

- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relations Investisseurs : Elodie CALLY Tel : 04.97.23.30.19 Email : investor-relations@orolia.com | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Siège Social 3 avenue du Canada 91974 Les Ulis Cedex FRANCE Standard : +33 (0)1.64.53.39.80 Fax : +33 (0)1.64.53.39.81 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Direction Générale 399 route des Crêtes – BP 232 06904 Sophia-Antipolis FRANCE Standard : +33 (0)4.97.23.30.00 Fax : +33 (0)4.97.23.39.05 |
|--|---|--|