



Société anonyme à Conseil d'administration  
Au capital de 9 702 000 euros  
Siège Social : 3 avenue du Canada - 91 974 LES ULIS  
RCS EVRY 492 370 622

## DOCUMENT DE PRESENTATION

**DANS LE CADRE D'UNE OPERATION DE PLACEMENT PRIVE PREALABLE A L'ADMISSION SUR ALTERNEXT  
DES ACTIONS DE LA SOCIETE**



*Listing sponsor & Sole Bookrunner*

### **Avertissement**

Ce document de présentation est réalisé dans le cadre d'une opération de placement exclusivement réservée à des investisseurs qualifiés, tels qu'ils sont définis par l'article L 411-2 du Code monétaire et financier. Cette opération, préalable à une admission au marché Alternext de NYSE Euronext Paris SA, a pris la forme d'une augmentation de capital.

Les personnes ou entités mentionnées au 4° du II article L.411-2 du Code monétaire et financier ne peuvent participer à cette opération que pour compte propre dans les conditions fixées par les articles D.411-1, D.411-2, D.734-1, D.754-1 et D.764-1 du Code monétaire et financier.

Cette opération ne donne pas lieu à un prospectus soumis au visa de l'AMF. La diffusion, directe ou indirecte, dans le public des instruments financiers acquis à l'occasion de cette émission ne peut être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L. 411-1, L. 411-2, L. 412-1 et L.621-8 à L. 621-8-3 du Code monétaire et financier

Des exemplaires du présent document sont disponibles sans frais auprès de la Société OROLIA et consultables sur les sites Internet d'Alternext ([www.alternext.com](http://www.alternext.com)) et de la Société ([www.rolia.com](http://www.rolia.com)).

## RESUME DU DOCUMENT DE PRESENTATION

### PREAMBULE

#### Avertissement

Ce document de présentation est réalisé dans le cadre d'une opération de placement exclusivement réservée à des investisseurs qualifiés, tels qu'ils sont définis par l'article L 411-2 du Code monétaire et financier. Cette opération, préalable à une admission au marché Alternext de NYSE Euronext Paris SA, a pris la forme d'une augmentation de capital.

Cette opération ne donne pas lieu à un prospectus soumis au visa de l'AMF. La diffusion, directe ou indirecte, dans le public des instruments financiers acquis à l'occasion de cette émission ne peut être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L. 411-1, L. 411-2, L. 412-1 et L.621-8 à L. 621-8-3 du Code monétaire et financier.

*Le présent résumé inclut certaines des informations essentielles contenues dans la totalité du document de présentation. Ce résumé doit être lu comme une introduction.*

*Toute décision d'investir dans les valeurs mobilières concernées doit être fondée sur un examen exhaustif du document de présentation par l'investisseur.*

*Lorsqu'une action concernant l'information contenue dans le présent document est intentée devant un tribunal, l'investisseur plaignant peut, selon la législation nationale des Etats membres de l'Union Européenne, avoir à supporter les frais de traduction du document de présentation avant le début de la procédure judiciaire. Une responsabilité civile est attribuée aux personnes qui ont présenté le présent résumé, mais uniquement si le contenu du résumé est trompeur, inexact ou contradictoire par rapport aux autres parties du document de présentation.*

### I – INFORMATION SUR L'EMETTEUR

#### ACTIVITE

OROLIA conçoit, produit, vend et maintient en conditions opérationnelles des systèmes temps-fréquence de très haute précision répondant à des besoins critiques. Les systèmes d'OROLIA assurent la production de signaux de temps de haute précision (« **Timing** ») ainsi que la distribution précise de ces signaux au travers des réseaux d'information (« **Synchronisation** »).

Ces produits de haute technologie interviennent dès lors qu'il y a besoin, dans une application, d'une information de temps ultra précise, de l'ordre d'un millionième à un milliardième de seconde. De tels niveaux de précision sont requis dans de nombreux domaines stratégiques comme les satellites de navigation (GPS), les systèmes de combat (contrôle de trajectoire des missiles balistiques, guidage des sous-marins nucléaires en immersion, réseaux de communication sécurisée de l'armée, fantassin du futur...), ou l'exploration spatiale.

Le temps précis et la synchronisation sont également nécessaires au bon fonctionnement des réseaux de télécommunications publics ou privés, ainsi que de tous les réseaux informatiques nécessitant une « datation » horaire précise et fiable des informations qui y transitent (enregistrement et authentification des appels d'urgence, traçabilité des actes médicaux, surveillance des défaillances des infrastructures critiques, passage d'ordres de transaction financière, etc.). En réalité, **toutes les applications critiques et stratégiques ont besoin d'une information de temps ou de fréquence précise** en toute circonstance.

## INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Le tableau ci-dessous présente les principaux agrégats extraits des comptes consolidés proforma du Groupe établis selon les normes comptables françaises pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 2006.

<b>En K€</b> <b>Chiffres audités</b>	<b>31/12/2005</b> <b>consolidé</b>	<b>31/12/2006</b> <b>consolidé</b>	<b>Variation</b> <b>05/06</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	6 377	11 860	+5 483
<b>Résultat d'exploitation</b>	-355	1 608	+1 963
<b>Résultat financier</b>	-40	-124	-84
<b>Résultat courant</b>	-395	1 484	+1 879
<b>Résultat exceptionnel</b>	0	-63	-63
<b>Amortissement écarts d'acquisition</b>	-103	-180	-77
<b>Résultat net</b>	-498	1 305	1 803
<b>Immobilisations nettes</b>	2 956	3 211	255
<b>Actif circulant</b>	5 771	11 023	5 252
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	3 161	6 353	3 192
<b>Dette financière nette</b>	1 450	1 237	- 213

La progression du chiffre d'affaires est liée pour 66% à l'augmentation de périmètre du Groupe entre août 2005 et février 2006 avec la création des sociétés SYNC et T4S et leur entrée dans le périmètre. Le solde correspond à la croissance du marché Space & Navigation.

L'amélioration des résultats est la résultante de trois phénomènes :

1. SYNC créée en juillet 2005 n'a pas connu un exercice complet en 2005. 2006 marque son premier exercice plein avec une rentabilité en ligne avec les attentes du management.
2. La montée en puissance des affaires Space & Navigation
3. La fin des conséquences de l'arrêt d'une affaire Telecom ayant induit en 2005 une forte dépréciation des stocks correspondants.

La croissance du chiffre d'affaire de 87% a induit une forte croissance de l'actif circulant compte tenu des besoins en stocks et surtout de la montée du poste client. Il est à noter que ce dernier a été fortement impacté par les retards de paiement du consortium Galileo Industrie, alors en création.

La croissance du BFR correspondante a nécessité une augmentation de capital en numéraire fin 2006, ce qui explique, outre le résultat de l'exercice, la progression des capitaux propres.

Dans ce contexte, la dette est restée maîtrisée et a pu même être réduite. Elle correspond en grande part à des facilités à court terme de financement du BFR.

Compte tenu du projet d'acquisition de la société Spectracom par OROLIA tel que décrit au paragraphe II ci-après ainsi qu'à la section 12.2 du Chapitre XII, le tableau ci-dessous présente les principaux éléments financiers extraits des comptes consolidés proforma du Groupe établis et audités selon les normes comptables françaises pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 2006, agrégés aux chiffres de la société Spectracom établis et audités selon les normes comptables américaines pour les exercices clos les 30 septembre 2005 et 2006.

Ces éléments n'ont pas fait l'objet d'un audit par les co-commissaires aux comptes du Groupe.

En K€ Chiffres <u>non audités</u>	31/12/2005 agrégés	31/12/2006 agrégés	Variation 05/06
<b>Chiffre d'affaires</b>	11 828	19 187	+7 360
<b>Résultat d'exploitation</b>	-225	1 649	+1 879
<b>Résultat net</b>	-402	1 167	+1 569
<b>Immobilisations nettes</b>	4 226	5 073	+847
<b>Actif circulant</b>	7 494	13 497	+6 002
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	4 849	8 283	+3 434
<b>Dette financière nette</b>	1 937	2 661	+724

Au-delà des effets liés à OROLIA mentionnés ci-dessus, la croissance du chiffre d'affaires agrégé bénéficie de la hausse de 34% des ventes de Spectracom.

Le résultat d'exploitation agrégé est peu différent de celui d'OROLIA, dans la mesure où Spectracom, en cherchant à se diversifier dans le marché des télécommunications, a dégradé en 2006 sa rentabilité par des coûts notamment commerciaux. Constatant un mauvais démarrage de cette nouvelle ligne de produits, Spectracom a arrêté fin 2006 cette activité en menant les restructurations nécessaires, sécurisant ainsi la rentabilité 2007. Ces efforts de restructuration se sont toutefois traduits par une perte en résultat net. Par ailleurs, pour couvrir les besoins en trésorerie pour financer cette initiative, Spectracom a dû augmenter son endettement, ce qui explique l'évolution de la dette financière. Dès 2007, cette dette a commencé à reculer.

#### RESUME DES PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES

##### ○ Risques liés à l'activité de la Société

OROLIA sert à la fois les marchés Spatial & Navigation, Défense & Sécurité, Broadcast, et plus marginalement Télécommunications.

Le principal risque dans ces marchés est d'ordre politique (annulation/report de budget, ou embargo pour les quelques clients non occidentaux) et peut amener le Groupe à prendre des assurances spécifiques auprès d'assureurs publics ou privés.

Au niveau de l'évolution des technologies, OROLIA estime être naturellement protégée contre la concurrence. En effet, compte tenu de la complexité et de l'implication des domaines technologiques de pointe dans les processus de fabrication et algorithmes propriétaires développés pour réaliser ses produits, la Société considère que le dépôt de brevets, en donnant à la concurrence des informations précieuses sur ses voies de recherche, pourrait nuire à la protection de son avantage compétitif.

En outre, OROLIA peut compter sur ses relations historiques avec ses clients et fournisseurs et la forte reconnaissance internationale de son expertise technologique et de la qualité de ses produits pour continuer à apporter des innovations et nouvelles technologies sur le marché des horloges atomiques et de la synchronisation.

##### ○ Risques liés à la cotation des actions OROLIA sur le marché

Préalablement à l'Admission, les actions ordinaires de la Société n'ont jamais été négociées sur un marché. Le volume de transactions sur ces actions pourrait ne pas se développer à la suite de la réalisation de l'Admission ou, dans l'hypothèse d'un succès, ne pas se maintenir. Le défaut de marché actif pourrait affecter la valeur des actions de la Société et la possibilité pour les actionnaires de céder celles-ci au moment souhaité.

En outre, certains actionnaires détiennent ensemble une part significative du capital de la Société, ainsi le cours des actions de la Société pourrait être affecté de manière significative en cas de cession de ces actions au terme de la durée de l'engagement de conservation et d'abstention souscrit par certains de ces actionnaires ou en cas de levée de cet engagement.

#### ○ **Risques opérationnels**

L'atout majeur d'OROLIA est d'avoir su réunir un ensemble de collaborateurs clés aux postes stratégiques du Groupe, ainsi le départ de l'un des membres du management pourrait ainsi avoir un impact négatif sur la situation financière du Groupe.

Globalement, le faible portefeuille de clients d'OROLIA est constitué très majoritairement de groupes internationaux de premier plan qui présentent un profil de risques financiers très faible pour la Société.

De manière générale, OROLIA n'est pas dans une situation de dépendance à l'égard des fournisseurs clés qui pourraient bloquer son fonctionnement. Il convient toutefois de noter que, les produits de haute performance d'OROLIA exploitent certains composants très particuliers, pour lesquels il n'existe qu'un nombre très limité de fournisseurs. OROLIA peut donc être exposée à des dérives de procédés ou des ruptures de chaînes de production de la part de ces fournisseurs.

#### ○ **Risques juridiques**

L'activité d'OROLIA lui confère un caractère stratégique pour les Etats dans lesquels elle opère. De ce fait, OROLIA et ses filiales sont soumises au respect de certaines réglementations spécifiques des Etats dans lesquels elles exercent, notamment quant aux règles d'exportation ou d'investissement étranger. En conséquence, certains types d'opérations sur le capital d'OROLIA, pourrait devoir faire l'objet d'une demande d'autorisation préalable par les autorités gouvernementales concernées.

#### ○ **Risques financiers**

Le principal risque financier est lié à la fluctuation des devises et plus particulièrement celle du dollar et du franc Suisse qui sont des devises importantes dans la base de coûts du Groupe. En conséquence, une politique proactive de gestion du risque de change, visant à limiter le plus possible ce risque, sera mise en place en 2007.

### **COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION**

- Jean-Yves COURTOIS : Administrateur, Président du Conseil d'administration et Directeur Général,
- Alexandre DAYON : Administrateur,
- Henri MAGNAN : Administrateur,
- AIRTEKSA : Administrateur, représentée par Monsieur Jean-Claude ASSCHER.

### **ACTIONNARIAT**

A l'issue du placement privé et de l'augmentation du capital, décidée suivant délibération du conseil d'administration du 20 juillet et réalisée en conséquence le 25 juillet 2007, la répartition du capital et des droits de vote de la Société est la suivante :

Actionnaires	Nombre d'actions détenues	% actions	Nombre de droits de vote	% des droits de vote
<b><u>Actionnaires historiques</u></b>				
COURTOIS Jean-Yves	220 725	9.10	220 725	9.10
FRANCOIS Christophe	36 787	1.52	36 787	1.52
ROCHAT Pascal	36 787	1.52	36 787	1.52
ASSCHER Laurent	36 787	1.52	36 787	1.52
ASSCHER Jean Claude	1	0	1	0
BONAZZI Simona	1	0	1	0
MAGNAN Henri	1	0	1	0
DAYON Alexandre	1	0	1	0
SA AIRTEK	1 140 410	47	1 140 410	47
<b><u>SOUS-TOTAL</u></b>	<b><i>1 471 500</i></b>	<b><i>60.66</i></b>	<b><i>1 471 500</i></b>	<b><i>60.66</i></b>
<b><u>Actionnaires financiers</u></b>				
A PLUS FINANCE	160 000	6.60	160 000	6.60
CM-CIC CAPITAL PRIVE	160 000	6.60	160 000	6.60
XANGE PRIVATE EQUITY	160 000	6.60	160 000	6.60
FINANCE SA	144 000	5.94	144 000	5.94
Autres investisseurs qualifiés	330 000	13.6	330 000	13.6
<b><u>SOUS-TOTAL</u></b>	<b><i>954 000</i></b>	<b><i>39.33</i></b>	<b><i>954 000</i></b>	<b><i>39.33</i></b>
<b>TOTAL</b>	<b>2 425 500</b>	<b>100</b>	<b>2 425 500</b>	<b>100</b>

La Société est contrôlée par la société AIRTEK SA, société de droit belge, qui est principalement détenue par la Famille Asscher.

## II – CARACTERISTIQUES DE L'OPERATION

Préalablement à l'admission des titres de la Société sur le marché Alternext de NYSE Euronext Paris, une opération de placement privé a été réalisée auprès d'investisseurs qualifiés le 20 juillet 2007, opération portant sur 954.000 actions nouvelles émises par la Société (ci-après le « Placement »)

Ces actions nouvelles représentent 39.3% du capital et des droits de vote de la Société après augmentation du capital.

Le prix retenu pour la réalisation effective de l'opération a été fixé à 12.50 € par action. Le produit brut de l'émission s'élève donc à 11 925 000 €

L'admission sur le marché Alternext de NYSE Euronext Paris a lieu par cotation directe, selon les dispositions de l'article 6.3 des règles Alternext (ci-après l'« Admission »).

### OBJECTIFS DE L'OPERATION

Ce Placement suivi de l'Admission directe sur Alternext de NYSE Euronext Paris des actions de la Société a pour but de renforcer les fonds propres de la Société et de lui permettre de disposer d'une capacité financière lui permettant de réaliser des opérations de croissance externe.

OROLIA est sur le point d'acquérir la société américaine Spectracom.

A ce titre, un protocole d'accord a été conclu le 28 juin 2007 entre les deux sociétés, prévoyant l'acquisition par OROLIA de 100% des titres de Spectracom pour un montant de total de USD 10 millions dont le prix est réparti de la manière suivante :

- Une somme de USD 9 500 000, payable au jour de la réalisation de la cession et dont la somme de USD 1 250 000 sera consignée sur un compte séquestre au titre de garantie de passif pendant une durée de 12 mois.
- Une somme de USD 500 000 à titre de complément de prix et sous réserve que :
  - Soit les comptes annuels de l'exercice clos au 30 septembre 2007 fassent apparaître un chiffre d'affaires supérieur ou égal à USD 10 500 000, et un EBITDA supérieur ou égal à USD 1 000 000,
  - Soit les comptes sur la période du 1<sup>er</sup> octobre 2006 au 31 décembre 2007 fassent apparaître un EBITDA supérieur ou égal à USD 1 134 348.

Le prix sera payé au moyen des fonds levés auprès des investisseurs qualifiés. En effet, l'acquisition de la société Spectracom a été conclue sous la condition suspensive de l'Admission directe sur Alternext de NYSE Euronext Paris des actions de la Société au plus tard le 30 septembre 2007. Dans l'hypothèse où ce Placement échouerait, la Société s'est engagée à verser la somme de USD 125 000 à titre de dommages et intérêts à la société Spectracom.

Ce protocole de cession de titres s'accompagne d'une garantie de passif pour un montant de USD 1 250 000 avec une franchise de USD 50 000.

### SERVICE TITRES

#### **Société Générale Global Securities,**

Service Nominatif Clientèle Emetteurs,  
BP 81236  
44312 Nantes Cedex 3.

### **III – RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES**

#### **CAPITAL SOCIAL**

Préalablement au Placement, le capital social de la Société s'élevait à la somme de 5 886 000 euros, divisé en 1 471 500 actions d'une valeur nominale de 4 euros chacune de même catégorie, toutes souscrites et entièrement libérées en numéraire.

Après augmentation du capital réalisée à l'issue du Placement, le capital social s'élève à 9 702 000 euros, divisé en 2 425 500 actions d'une valeur nominale de 4 euro chacune de même catégorie, toutes souscrites et entièrement libérées en numéraire.

#### **STATUTS**

Les derniers statuts ont été mis à jour suite aux délibérations de l'assemblée générale extraordinaire du 22 juin 2007, puis déposés au greffe du Tribunal de commerce d'EVRY.

#### **MISE A DISPOSITION DU DOCUMENT DE PRESENTATION**

Des exemplaires du présent document sont disponibles sans frais auprès de la Société OROLIA et consultables sur les sites Internet d'Alternext ([www.alternext.com](http://www.alternext.com)) et de la Société ([www.rolia.com](http://www.rolia.com)).

#### **RESPONSABLE DE L'INFORMATION DU DOCUMENT DE PRESENTATION**

##### **Monsieur Jean-Yves COURTOIS**

En sa qualité de Président du Conseil d'administration et Directeur général

##### **OROLIA**

3 Avenue du Canada

91 974 LES ULIS

Tel : + 33 4 97 23 30 01

Fax : + 33 4 97 23 39 05

E-mail : [jean-yves.courtois@rolia.com](mailto:jean-yves.courtois@rolia.com)

La société possède un établissement secondaire sis : 399 route des Crêtes, 06560 Valbonne.



## TABLE DES MATIERES

Résumé du document de présentation	2
<b><u>CHAPITRE PRELIMINAIRE – Définitions</u></b>	<b><u>14</u></b>
<b><u>CHAPITRE I- Responsable de l'information du document de présentation</u></b>	<b><u>14</u></b>
1.1 Personnes responsables des informations contenues dans le document de présentation	14
1.2 Attestation des personnes responsables du document de présentation	14
1.3 Attestation du Listing Sponsor	14
1.4 Engagements de la Société	15
<b><u>CHAPITRE II- Contrôleurs légaux des comptes</u></b>	<b><u>16</u></b>
2.1 Co-commissaires aux comptes titulaires	16
2.2 Co-commissaires aux comptes suppléants	16
<b><u>CHAPITRE III- Informations financières sélectionnées</u></b>	<b><u>17</u></b>
<b><u>CHAPITRE IV- Facteurs de risques</u></b>	<b><u>20</u></b>
4.1 Risques relatifs à l'activité de la Société	20
4.1.1 Risques liés à l'évolution des marchés	20
4.1.2 Risques liés à l'évolution des technologies	21
4.1.3 Risques liés aux procédés de fabrication	21
4.2 Risques liés à la cotation des actions OROLIA sur le marché	22
4.3 Risques opérationnels	23
4.3.1 Risques humains et dépendances à l'égard des dirigeants	23
4.3.2 Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certains clients	23
4.3.3 Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certains fournisseurs	23
4.4 Risques juridiques	23
4.5 Risques environnementaux et industriels	24
4.6 Risques financiers	24
4.6.1 Risques de change	24
4.6.2 Risques de liquidité	24
4.6.3 Risques de taux d'intérêt	24
4.7 Engagements hors bilan	25
4.8 Assurance et couverture des risques	25
4.9 Risques liés à la stratégie de développement	25
<b><u>CHAPITRE V- Informations concernant la Société</u></b>	<b><u>27</u></b>
5.1 Histoire et évolution de la Société	27
5.1.1 Raison sociale, nom commercial et siège social	27
5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement	27
5.1.3 Date de constitution et durée	27
5.1.4 Forme juridique et législation applicable	27
5.1.5 Exercice social	27

5.1.6 Historique	27
<b>5.2 Investissements</b>	<b>29</b>
5.2.1 Investissements réalisés au cours de l'exercice 2006	29
5.2.2 Investissements en cours ou à venir	29
<b><u>CHAPITRE VI- Aperçu des activités</u></b>	<b><u>31</u></b>
<b>6.1 Présentation générale du Groupe OROLIA</b>	<b>31</b>
6.1.1 Le temps exact, précis et stable : une information critique pour les applications stratégiques	31
6.1.2 Description des produits « Timing » et « Synchronisation »	32
6.1.3 Des applications nombreuses	32
6.1.4 Développement récent de l'offre de la Société	32
<b>6.2 Présentation des produits du Groupe</b>	<b>33</b>
6.2.1 Produits de Timing	33
6.2.2 Produits de Synchronisation	35
6.2.2.1 Produits développés par OROLIA	35
6.2.2.2 Produits développés par Spectracom	36
6.2.3 Au-delà des produits, les services	38
6.2.4 Synthèse de l'offre produits et applications par type de marché	39
<b>6.3 Principaux marchés et positionnement de la Société</b>	<b>39</b>
6.3.1 « Espace & Navigation	39
6.3.2 « Telecom & Broadcast »	42
6.3.2.1 Marché des télécommunications	42
6.3.2.2 Marché de la télédiffusion	44
6.3.3 « Défense & Sécurité	48
6.3.3.1 Le Marché de la Défense	48
6.3.3.2 Le Marché de la Sécurité	50
6.3.4 Répartition du CA combiné 2006 par segment de marché	52
6.3.5 Répartition du CA 2006 par zone géographique	52
<b>6.4 Structure opérationnelle du Groupe OROLIA</b>	<b>52</b>
6.4.1 Marketing et communication	52
6.4.2 Organisation R&D	54
6.4.3 Organisation industrielle	54
<b><u>CHAPITRE VII- Organigramme</u></b>	<b><u>56</u></b>
<b>7.1 Composition du Groupe</b>	<b>56</b>
<b>7.2 Filiales de la Société</b>	<b>56</b>
<b><u>CHAPITRE VIII- Propriété immobilière, usines et équipements</u></b>	<b><u>58</u></b>
<b>8.1 Propriété immobilière</b>	<b>58</b>
<b>8.2 Impact environnemental</b>	<b>58</b>
<b><u>CHAPITRE IX- Examen de la situation financière et des résultats du Groupe</u></b>	<b><u>59</u></b>
<b>9.1 Comptes pro forma 2005 et 2006</b>	<b>60</b>
<b>9.2 Comptes agrégés OROLIA / Spectracom</b>	<b>62</b>
<b><u>CHAPITRE X- Trésorerie et capitaux</u></b>	<b><u>64</u></b>

<b><u>CHAPITRE XI- Recherche, développement, brevets et licences</u></b>	<b><u>65</u></b>
11.1 Recherche et développement	65
11.2 Brevets et licences	65
<b><u>CHAPITRE XII- Information sur les tendances</u></b>	<b><u>66</u></b>
12.1 Atteindre la taille critique	66
12.2 L'acquisition de SPECTRACOM	67
12.3 Croissance organique sur les niches de marché rentables	68
13.4 Extension sur les marchés adjacents	69
<b><u>CHAPITRE XIII- Prévisions ou estimations du bénéfice</u></b>	<b><u>70</u></b>
<b><u>CHAPITRE XIV- Organes d'administration et de direction</u></b>	<b><u>71</u></b>
14.1 Membres du Conseil d'administration	71
14.2 Expérience des organes de direction et d'administration	72
14.3 Conflits d'intérêts potentiels et accords	73
<b><u>CHAPITRE XV- Rémunération et avantages</u></b>	<b><u>74</u></b>
15.1 Rémunérations et avantages en nature attribués pour le dernier exercice clos aux mandataires sociaux de la Société	74
15.2 Prêts et garanties accordés ou constitués en faveur des membres des organes d'administration ou de direction de la Société	74
15.3 Sommes provisionnées ou constatées par la Société aux fins de versements de pensions, de retraites ou d'autres avantages	74
<b><u>CHAPITRE XVI- Fonctionnement des organes d'administration et de direction</u></b>	<b><u>75</u></b>
16.1 Echéance du mandat des administrateurs	75
16.2 Contrats de services	75
16.3 Comités spécialisés et gouvernement d'entreprise	75
<b><u>CHAPITRE XVII- Salariés</u></b>	<b><u>76</u></b>
17.1 Effectifs	76
17.2 Participations des mandataires sociaux	76
17.2.1 Participation des mandataires sociaux au capital de l'émetteur	76
17.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux mandataires sociaux de la société	77
17.3 Intéressement et participation du personnel	77
17.3.1 Contrats d'intéressement et de participation	77

17.3.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux salariés de la Société	77
<b><u>CHAPITRE XVIII- Principaux actionnaires</u></b>	<b><u>78</u></b>
18.1 Répartition actuelle du capital et des droits de vote	78
18.2 Contrôle de la Société	79
18.3 Pacte d'actionnaires	79
<b><u>CHAPITRE XIX- Opérations avec des apparentés</u></b>	<b><u>81</u></b>
19.1 Flux intra-groupe	81
19.1.1 Conventions entre des sociétés du Groupe et des actionnaires	81
19.1.2 Conventions intra-groupe	81
19.2 Rapport des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées au 31 décembre 2006	81
<b><u>CHAPITRE XX- Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la Société</u></b>	<b><u>83</u></b>
20.1 Informations financières relatives à l'exercice du 1 <sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2006	83
20.2 Informations financières pro forma relatives à la période du 1 <sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2006	106
20.3 Rapports des commissaires aux comptes	133
20.3.1 Rapports des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés – Exercice de 3 mois clos le 31 décembre 2006	133
20.3.2 Rapports des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma – Période du 1 <sup>er</sup> janvier 2006 au 31 décembre 2006	134
20.4 Informations financières intermédiaires	135
20.5 Dividendes	135
20.6 Procédures judiciaires et d'arbitrage	135
20.7 Changement significatif de la situation financière ou commerciale	135
<b><u>CHAPITRE XXI- Informations complémentaires</u></b>	<b><u>136</u></b>
21.1 Capital social	136
21.1.2 Acquisition par la Société de ses propres actions	136
21.1.3 Capital autorisé non émis	136
21.1.4 Titres non représentatifs du capital	143
21.1.5 Autres titres donnant accès au capital	143
21.1.6 Capital de la Société faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou institutionnel prévoyant de le placer sous option	143
21.1.7 Evolution du capital social	143
21.2 Principales dispositions statutaires	144
21.2.1 Objet social (article 2 des statuts)	144
21.2.2 Organes d'administration et de direction (articles 16 à 21 des statuts)	145
21.2.3 Droits et obligations attachés aux actions (articles 10 à 12 des statuts)	149
21.2.4 Assemblées générales (articles 25 à 34 des statuts)	150
21.2.5 Clauses susceptibles d'avoir une incidence sur le contrôle de la Société	153
21.2.6 Déclaration de franchissement de seuil (article 13 des statuts)	153
21.2.7 Modification du capital social	154
21.3 Nantissements	154
21.3.1 Nantissement des actions de la Société	154

21.3.2 Nantissement du fonds de commerce ou des actifs	154
<b><u>CHAPITRE XXII- Contrats importants</u></b>	<b><u>155</u></b>
<b><u>CHAPITRE XXIII- Informations provenant des tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts</u></b>	<b><u>156</u></b>
<b><u>CHAPITRE XXIV- Documents accessibles au public</u></b>	<b><u>157</u></b>
<b><u>CHAPITRE XXV- Information sur les participations</u></b>	<b><u>158</u></b>

## CHAPITRE PRELIMINAIRE : DEFINITIONS

Dans le présent document, les sociétés sont désignées comme suit :

- OROLIA est désignée par la « Société » ou « OROLIA », ou « la Société OROLIA »,
- les sociétés filiales au sens de l'article L.233-3 du Code de Commerce d'OROLIA sont désignées par « les Sociétés du Groupe OROLIA », ou « le Groupe »,
- TEMEX SYNC est désignée par « SYNC »,
- TEMEX NEUCHATEL TIME est désignée par « TNT »,
- T 4 SCIENCE est désignée par « T4S ».

## CHAPITRE I – PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE PRESENTATION

### 1.1 Personnes responsables des informations contenues dans le document de présentation

#### Monsieur Jean-Yves COURTOIS

En sa qualité de Président du Conseil d'administration et Directeur Général

#### **OROLIA**

3 Avenue du Canada

91 974 LES ULIS

Tel : + 33 4 97 23 30 01

Fax : + 33 4 97 23 39 05

E-mail : jean-yves.courtois@orolia.com

### 1.2 Attestation des personnes responsables du document de présentation

*« A ma connaissance, et après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, les données du présent document de présentation sont conformes à la réalité ; elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de l'émetteur ainsi que sur les droits attachés aux instruments financiers qui ont fait l'objet d'un placement privé préalablement à l'admission sur Alternext ; elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »*

Le 25 juillet 2007

Monsieur Jean-Yves COURTOIS

Président du Conseil d'administration et Directeur Général

### 1.3 Attestation du Listing Sponsor

*« Bryan Garnier & Co Limited, Listing Sponsor de la Société OROLIA confirme avoir effectué, en vue de l'admission sur le marché Alternext de Euronext Paris S.A. des actions de la Société OROLIA, les diligences professionnelles d'usage.*

*Ces diligences ont notamment pris la forme de la vérification des documents produits par OROLIA ainsi que d'entretiens avec les membres de la direction et du personnel d'OROLIA, conformément au code professionnel élaboré conjointement par la FBF et l'AFEI («Code professionnel FBF-AFEI») et au schéma-type d'Alternext.*

*Bryan Garnier & Co Limited atteste conformément à l'article 212-16 du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers et aux règles d'Alternext que les diligences ainsi accomplies n'ont révélé dans le contenu du prospectus aucune inexactitude ni aucune omission significative de nature à induire l'investisseur en erreur ou à fausser son jugement.*

*Cette attestation est délivrée sur la base des documents et renseignements fournis par OROLIA à Bryan Garnier & Co Limited, ce dernier les ayant présumés exhaustifs, véridiques et sincères.*

*Cette attestation ne constitue pas une recommandation de Bryan Garnier & Co Limited de souscrire aux titres de la société OROLIA, ni ne saurait se substituer aux autres attestations ou documents délivrés par OROLIA et/ou ses Commissaires aux comptes. »*

Le 25 juillet 2007

Le Listing Sponsor, Bryan Garnier & Co  
Représenté par Monsieur Christian Finan en qualité de Director – Equity Capital Markets

#### **1.4 Engagements de la société**

Conformément aux règles d'Alternext, la Société s'engage à assurer :

- La diffusion sur son site Internet ([www.orolia.com](http://www.orolia.com)) et sur le site d'Alternext les informations suivantes :
  - dans les quatre mois qui suivent la clôture de l'exercice un rapport de gestion comprenant ses états financiers dûment certifiés (article 4.2 des Règles d'Alternext),
  - dans les quatre mois après la fin du 2ème trimestre, un rapport semestriel (article 4.2 des Règles d'Alternext),
  - la convocation aux Assemblées Générales et tout document transmis aux actionnaires et cela dans le même délai que pour ces derniers (article 4.4 des Règles d'Alternext),
  - toute information susceptible d'avoir une influence sensible sur le cours de ses titres conformément aux dispositions de l'article 4.3 des Règles d'Alternext sans préjudice des obligations du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers et de tout autre texte de niveau supérieur concernant l'appel public à l'épargne,
  - tout franchissement à la hausse ou à la baisse par toute personne agissant seule ou de concert des seuils de participations représentant 50 % ou 95 % du capital ou des droits de vote. Cette publication est effectuée dans un délai de 5 jours de bourse suivant celui où elle en a connaissance,
  - les déclarations des dirigeants et administrateurs concernant leurs cessions de titres.
- Sans frais pour les porteurs, le service des titres, le paiement des dividendes ou toute distribution à laquelle elle procédera.

## CHAPITRE II - CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

### 2.1 Co-commissaires aux comptes titulaires

**DELOITTE & ASSOCIES**  
185 C avenue Charles de Gaulle  
92 200 NEULLY SUR SEINE

**Monsieur COHEN Serge**  
4 rue Rémusat  
75 016 PARIS

Représenté par Albert AIDAN

*Date de première nomination* : 02/10/2006

*Date du dernier renouvellement* : néant

*Date d'expiration du mandat* : assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2011

*Date de première nomination* : 02/10/2006

*Date du dernier renouvellement* : néant

*Date d'expiration du mandat* : assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2011

Deloitte & Associés et M. Serge COHEN sont membres de la Compagnie régionale des Commissaires aux Comptes de Paris et Versailles.

### 2.2 Co-commissaires aux comptes suppléants

**CABINET BEAS**  
7/9 Villa Houssay  
92 200 NEULLY SUR SEINE

**Monsieur LAHMI Alain**  
5 Rue des Bruyères  
93 260 LES LILAS

*Date de première nomination* : 02/10/2006

*Date du dernier renouvellement* : néant

*Date d'expiration du mandat* : assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2011

*Date de première nomination* : 02/10/2006

*Date du dernier renouvellement* : néant

*Date d'expiration du mandat* : assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2011

Le Cabinet BEAS et Monsieur Alain LAHMI sont membres de la Compagnie régionale des Commissaires aux Comptes de Paris et Versailles.



### CHAPITRE III - INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

La Société OROLIA a été créée en octobre 2006 et a acquis à cette date les sociétés SYNC, TNT, et T4S. Les prix d'acquisitions et les écarts de consolidation consécutifs sont décrits plus loin dans ce document.

Comme exposé ci-dessus, la création du holding OROLIA amène à établir des comptes pro forma de façon à donner une information sur l'activité constituée par les filiales qui existaient préalablement à la date du 4 octobre 2006. Pour ce faire, ces états financiers pro forma ont été établis sur la base des hypothèses et conventions décrites ci-après.

Ces informations financières pro forma ne peuvent être représentatives des résultats et de la situation financière des activités des sociétés qui auraient pu résulter d'une réalisation de ces opérations aux dates respectivement prises en compte pour leur établissement.

▪ **Hypothèses retenues pour l'élaboration des informations financières pro forma**

Les informations financières pro forma ont été établies sur la base d'une agrégation, pour les deux périodes présentées, des données comptables pluriannuelles établies selon les règles et méthodes comptables françaises des sociétés suivantes :

- **TNT** : société créée en 1995
- **SYNC** : société créée en août 2005
- **T4S** : société créée en février 2006
- **OROLIA** : société créée en octobre 2006

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer :

- L'effet que la prise de contrôle de la société TNT aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la Société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er janvier 2005,
- L'effet que la prise de contrôle de la société SYNC aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er août 2005, date de création de la société SYNC,
- L'effet que la prise de contrôle de la société T4S aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er février 2006, date de création de la société T4S.

**Par conséquent, le compte de résultat pro forma 2005 reflète 12 mois d'activité de la société TNT et 5 mois d'activité de la société SYNC.**

**Le compte de résultat pro forma 2006 reflète 12 mois d'activité des sociétés TNT et SYNC et 11 mois d'activité de la société T4S.**

Le tableau ci-dessous présente les principaux agrégats extraits des comptes consolidés proforma du Groupe établis selon les normes comptables françaises pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 2006.

En K€ Chiffres audités	31/12/2005 consolidé	31/12/2006 consolidé	Variation 05/06
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6 377</b>	<b>11 860</b>	<b>+5 483</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	-355	1 608	+1 963
<b>Résultat financier</b>	-40	-124	-84
<b>Résultat courant</b>	-395	1 484	+1 879
<b>Résultat exceptionnel</b>	0	-63	-63
<b>Amortissement écarts d'acquisition</b>	-103	-180	-77
<b>Résultat net</b>	-498	1 305	1 803
<b>Immobilisations nettes</b>	2 956	3 211	255
<b>Actif circulant</b>	5 771	11 023	5 252
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	3 161	6 353	3 192
<b>Dette financière nette</b>	1 450	1 237	- 213

La progression du chiffre d'affaires est liée pour 66% à l'augmentation de périmètre du Groupe entre août 2005 et février 2006 avec la création des sociétés SYNC et T4S et leur entrée dans le périmètre. Le solde correspond à la croissance du marché Space & Navigation.

L'amélioration des résultats est la résultante de trois phénomènes :

- SYNC créée en juillet 2005 n'a pas connu un exercice complet en 2005. 2006 marque son premier exercice plein avec une rentabilité en ligne avec les attentes du management.
- La montée en puissance des affaires Space & Navigation.
- La fin des conséquences de l'arrêt d'une affaire Telecom ayant induit en 2005 une forte dépréciation des stocks correspondants.

La croissance du chiffre d'affaires de 87% a induit une forte croissance de l'actif circulant compte tenu des besoins en stocks et surtout de la montée du poste client. Il est à noter que ce dernier a été fortement impacté par les retards de paiement du consortium Galileo Industrie, alors en création.

La croissance du BFR correspondante a nécessité une augmentation de capital en numéraire fin 2006, ce qui explique, outre le résultat de l'exercice, la progression des capitaux propres.

Dans ce contexte, la dette est restée maîtrisée et a pu même être réduite. Elle correspond en grande part à des facilités court terme de financement du BFR.

Le tableau ci-dessous présente les principales données financières des comptes consolidés proforma du Groupe établis et audités selon les normes comptables françaises pour les exercices clos les 31 décembre 2005 et 2006, agrégées aux éléments financiers de la société Spectracom établis et audités selon les normes comptables américaines pour les exercices clos les 30 septembre 2005 et 2006.

Ces éléments n'ont pas fait l'objet d'un audit par les commissaires aux comptes du Groupe.

<b>En K€ Chiffres <u>non</u> audités</b>	<b>31/12/2005 agrégés</b>	<b>31/12/2006 agrégés</b>	<b>Variation 05/06</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	11 828	19 187	+7 360
<b>Résultat d'exploitation</b>	-225	1 649	+1 879
<b>Résultat net</b>	-402	1 167	+1 569
<b>Immobilisations nettes</b>	4 226	5 073	+847
<b>Actif circulant</b>	7 494	13 497	+6 002
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	4 849	8 283	+3 434
<b>Dette financière nette</b>	1 937	2 661	+724

Au-delà des effets liés à OROLIA mentionnés ci-dessus, la croissance du chiffre d'affaires agrégée bénéficie de la hausse de 34% des ventes de Spectracom.

Le résultat d'exploitation agrégée est peu différent de celui d'OROLIA, dans la mesure où Spectracom, en cherchant à se diversifier dans le marché des télécommunications, a dégradé en 2006 sa rentabilité par des coûts notamment commerciaux. Constatant un mauvais démarrage de cette nouvelle ligne de produits, Spectracom a arrêté fin 2006 cette activité en menant les restructurations nécessaires, sécurisant ainsi la rentabilité 2007. Ces efforts de restructuration se sont toutefois traduits par une perte en résultat net. Par ailleurs, pour couvrir les besoins en trésorerie pour financer cette initiative, Spectracom a dû augmenter son endettement, ce qui explique l'évolution de la dette financière. Dès 2007, cette dette a commencé à reculer.

## CHAPITRE IV - FACTEURS DE RISQUES

*Les investisseurs sont invités, avant de procéder à leur décision d'investissement, à examiner l'ensemble des informations contenues dans le présent document, y compris à prendre en considération les risques décrits dans le présent chapitre.*

*Ces risques sont, à la date du présent document de présentation, ceux dont la réalisation est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière ou ses résultats et qui sont importants pour la prise de décision d'investissement.*

*L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentée dans le présent chapitre n'est pas exhaustive et que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date du présent document, comme susceptible d'avoir un effet défavorable sur le Groupe, sa situation financière ou ses résultats, peuvent exister.*

### 4.1 Risques relatifs à l'activité de la Société

#### 4.1.1 Risques liés à l'évolution des marchés

OROLIA sert à la fois les marchés Spatial & Navigation, Défense & Sécurité, Broadcast, et plus marginalement Télécommunications.

Le marché Spatial & Navigation d'OROLIA connaît actuellement une croissance forte, soutenue et relativement stable compte tenu notamment des applications de navigation par satellites.

Le principal risque dans ces marchés est d'ordre politique (annulation/report de budget, ou embargo pour les quelques clients non occidentaux) et peut amener le Groupe à prendre des assurances spécifiques auprès d'assureurs publics ou privés. Ainsi, le principal contrat export actuel est pour un programme chinois qui devrait se terminer en 2008. Ce contrat a fait l'objet d'une garantie du risque politique auprès de la Coface Suisse. La croissance forte du chiffre d'affaires dans ce domaine permet au groupe d'avoir une bonne visibilité de son chiffre d'affaires futur, dans la mesure où les programmes concernés sont de longue durée et permettent une visibilité importante sur une partie significative de l'activité du Groupe, une fois notifiés. Néanmoins, la complexité technique et contractuelle de ces programmes, leur dépendance aux aléas politiques, même en Europe (Galileo), couplées à leur taille très importante par rapport à celle du Groupe, peuvent constituer un risque de retard important de chiffres d'affaires si leur notification est différée.

Le marché Défense & Sécurité, marché traditionnel d'OROLIA connaît une stabilité du fait de la fin de certains grands programmes. Dans ce domaine, le chiffre d'affaires du Groupe a été jusqu'à présent fortement concentré sur la France auprès des principaux groupes de défense ou de la Délégation Générale pour l'Armement et est donc peu risqué financièrement. L'opération de croissance externe envisagée par OROLIA aux Etats-Unis (par le biais de l'acquisition de Spectracom devrait lui permettre d'accéder au marché Défense & Sécurité américain, dont la taille et la croissance sont très supérieures à celles du marché européen. Toutefois, l'actionnariat européen d'OROLIA pourrait lui interdire l'accès à certains programmes américains classifiés, dont la cible d'acquisition d'OROLIA est toutefois aujourd'hui absente.

Le marché du Broadcast est un marché naissant dont le potentiel de croissance est important et sur lequel le Groupe est leader. Néanmoins, il reste soumis aux aléas des décisions de déploiement des réseaux de télédiffusion numérique terrestre fixe ou mobile dans chacun des pays, souvent dépendantes de décisions politiques.

Le marché des télécommunications est par nature un marché cyclique, quoique les besoins en télécommunications soient loin d'être satisfaits. Les investissements en réseaux et matériels de télécommunications peuvent connaître d'importantes fluctuations, à la fois en termes de marché global et par types de technologies. Après la chute du marché des télécommunications de 2001, les opérateurs ont repris une politique prudente d'investissement et ont retrouvé une plus large aisance financière qui soutient le marché à moyen terme.

Une partie significative de la croissance d'OROLIA repose sur sa capacité à anticiper les besoins des marchés grâce à ses équipes marketing et de recherche et développement permettant d'offrir un différentiel technique valorisable auprès des clients à des coûts attractifs. Elle dépend donc aussi de la rapidité avec laquelle ces nouveaux produits sont adoptés par les clients du Groupe.

#### *4.1.2 Risques liés à l'évolution des technologies*

Depuis plus de 15 ans, les équipes d'OROLIA ont développé une expertise importante dans le domaine de la génération de temps ultra-précis et de la synchronisation de haute performance, mettant en œuvre les technologies les plus avancées dans le domaine, en particulier les horloges atomiques à rubidium et les masers à hydrogène. En dehors d'un brevet clé portant sur les horloges à rubidium, les processus de fabrication et algorithmes propriétaires développés par OROLIA pour réaliser ses produits ne conduisent généralement pas à dépôt de brevets. En effet, pour les produits qui contribuent à la différenciation technologique d'OROLIA, les processus de développement et de production sont d'une telle complexité et font appel à une telle variété de domaines technologiques de pointe (la physique atomique, la physico-chimie des matériaux les procédés de distillation, le travail des cellules de quartz, la micro-électronique, la mécanique de précision et les algorithmes d'asservissement des sources de fréquence) que la Société estime être naturellement protégée contre la concurrence par l'accumulation de son expérience et considère même que le dépôt de brevets, en donnant à la concurrence des informations précieuses sur les voies de recherche de la Société, pourrait nuire à la protection de son avantage compétitif.

Toutefois, quelques acteurs disposant d'une expérience similaire et de moyens plus importants, et notamment les américains Symmetricom et Frequency Electronics Inc., sont susceptibles d'ouvrir d'autres voies technologiques qui pourraient remettre en cause certaines options techniques prises par OROLIA.

Cependant, OROLIA a développé depuis de nombreuses années des relations de confiance avec des clients et fournisseurs clés du secteur tels que l'Agence Spatiale Européenne, l'Agence Spatiale Chinoise, les départements de la défense français ou américains ou des acteurs industriels internationaux de premier niveau tels que Raytheon, Thales, EADS, BAE Systems, Huawei, Rhode & Schwarz, Harris ou TDF. Compte tenu de ces relations historiques et de la forte reconnaissance internationale de son expertise technologique et de la qualité de ses produits et de son support clients, le management d'OROLIA estime être en mesure de continuer à bénéficier dans la durée du soutien de ces clients (notamment au travers des contrats de R&D financée) et de continuer à apporter des innovations et nouvelles technologies sur le marché des horloges atomiques et de la synchronisation.

#### *4.1.3 Risques liés aux procédés de fabrication*

Pour certains produits aux performances extrêmes développés par le Groupe, OROLIA exploite des propriétés et met en œuvre des procédés de fabrication opérant aux limites des lois de la physique. Dans de telles situations, la reproductibilité industrielle ne peut être absolument garantie même en l'absence de variabilité détectable des procédés ou composants employés. Dès lors, les rendements et les temps de fabrication peuvent fluctuer sans qu'aucun paramètre industriel n'ait varié, ce qui peut occasionner des retards de facturation, voire dans des situations rares et selon les dispositions des contrats, des pénalités de retard.

Les délais de livraison très courts demandés par les clients dans les métiers du Broadcast et des Télécommunications par rapport aux délais d'approvisionnement et de fabrication particulièrement longs (notamment pour les horloges atomiques), nécessitent de constituer des stocks de produits finis. La capacité d'OROLIA à bien les anticiper et les gérer est une des composantes de la rentabilité du Groupe.

## 4.2 Risques liés à la cotation des actions OROLIA sur le marché

4.2.1 *Les actions de la Société n'ont jamais été négociées sur un marché et il n'est pas certain qu'un marché actif puisse se développer*

Préalablement à l'Admission, les actions ordinaires de la Société n'ont jamais été négociées sur un marché. Le volume de transactions sur ces actions pourrait ne pas se développer à la suite de la réalisation de l'Admission ou, dans l'hypothèse d'un succès, ne pas se maintenir. Le défaut de marché actif pourrait affecter la valeur des actions de la Société et la possibilité pour les actionnaires de céder celles-ci au moment souhaité. Un marché peu actif pourrait affecter la capacité de la Société à lever des fonds par émission d'actions et à acquérir des sociétés, produits ou technologies par échange d'actions.

4.2.2 *Le cours des actions de la Société peut fluctuer de manière significative et il est donc possible que les actionnaires ayant acquis des actions dans le cadre du Placement ou sur le marché ne puissent pas céder leurs actions à un prix supérieur au prix du Placement.*

La Société fixera le Prix du Placement en concertation avec le Listing Sponsor, en tenant compte d'un certain nombre d'éléments, notamment des conditions de marché et des conditions économiques prévalant à la date de fixation du Prix du Placement, de la confrontation des indications d'intérêts des investisseurs, des résultats de la Société et de l'état actuel des activités de la Société. En raison de l'absence d'évaluation antérieure, le Prix du Placement pourrait ne pas refléter le prix de marché des actions à l'issue du Placement.

En outre, il est probable que le cours des actions de la Société soit affecté de manière significative par des événements tels que des variations des résultats financiers de la Société, une évolution des conditions de marché propres à son secteur d'activité, les annonces de nouveaux contrats, d'innovations technologiques et de collaborations par la Société ou ses principaux concurrents, le développement concernant les droits de propriété intellectuelle, l'annonce de résultats de produits en cours de développement par la Société ou ses principaux concurrents ainsi que le développement, le lancement et la vente de nouveaux produits par la Société ou ses principaux concurrents.

Par ailleurs, les marchés boursiers ont connu des variations de cours significatives au cours des dernières années, qui souvent ne reflétaient pas les performances opérationnelles et financières des entreprises cotées. Les fluctuations des marchés boursiers ainsi que la conjoncture économique peuvent affecter de manière significative le cours des actions de la Société.

4.2.3 *Certains actionnaires détiennent ensemble une part significative du capital de la Société et il est donc possible que le cours des actions de la Société soit affecté de manière significative en cas de cession de ces actions au terme de la durée de l'engagement de conservation et d'abstention souscrit par certains de ces actionnaires ou en cas de levée de cet engagement.*

Certains actionnaires (détenant ensemble environ 80% du capital de la Société avant augmentation de capital), les dirigeants et les membres du Conseil d'administration, ont signé un engagement de conservation et d'abstention couvrant leurs actions qu'ils détiennent préalablement au Placement (les « **Actions existantes** »), d'une durée de 180 jours. Les actions nouvelles que les actionnaires existants, les dirigeants ou les membres du Conseil d'administration pourraient souscrire dans le cadre du Placement et les actions qu'ils pourraient par la suite acquérir sur le marché ne sont pas soumises à ces engagements de conservation et d'abstention.

La possibilité pour ces actionnaires, même s'ils n'agissent pas de concert à l'issue de la période pour laquelle ils ont souscrit ces engagements ou en cas de levée partielle ou totale de ces engagements, de céder librement tout ou partie de leur participation dans le capital de la Société, est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le cours des actions de la Société.

### 4.3 Risques opérationnels

#### 4.3.1 Risques humains et dépendance à l'égard des dirigeants

L'atout majeur d'OROLIA est d'avoir su réunir un ensemble de collaborateurs clés aux postes stratégiques du Groupe. Le capital humain de la Société est un des facteurs majeurs de la pérennité et du développement du Groupe. Le départ de l'un des membres du management pourrait donc avoir un impact négatif sur la situation financière du Groupe.

#### 4.3.2 Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certains clients

Globalement, le portefeuille de clients d'OROLIA est constitué très majoritairement de groupes internationaux de premier plan qui présentent un profil de risques financiers très faible pour la Société. Le plus gros client du Groupe (l'agence spatiale européenne) représente 14,7% du chiffre d'affaire total avec acquisition de Spectracom. L'activité réalisée pour le compte de ce client concerne essentiellement le programme Galileo, ainsi que d'autres programmes de R&D financée de moindre ampleur.

#### 4.3.3 Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certains fournisseurs

A l'exception de la dépendance existante vis-à-vis de la société russe Vremya qui livre à T4S la partie atomique des masers à hydrogène, OROLIA n'est pas dans une situation de dépendance à l'égard des fournisseurs clés qui pourraient bloquer son fonctionnement. La présence des actionnaires de Vremya au capital de T4S à hauteur de 35% limite toutefois fortement le risque de non-livraison.

Il convient toutefois de noter que, de manière générale, les produits de haute performance d'OROLIA exploitent certains composants très particuliers, pour lesquels il n'existe qu'un nombre très limité de fournisseurs au monde, qui eux-mêmes utilisent des procédés de fabrication très pointus. OROLIA peut donc être exposée à des dérives de procédés ou des ruptures de chaînes de production de la part de ces fournisseurs.

Afin de limiter ce risque, OROLIA pratique une sélection drastique et un suivi serré de ses fournisseurs en fonction de leur niveau de qualité et de fiabilité, et met en œuvre, dans la mesure du possible une politique de « double sourcing » afin de pouvoir substituer un fournisseur à un autre en cas de difficultés.

Le remplacement rapide d'une source de composants par une autre peut néanmoins nécessiter quelques adaptations des produits d'OROLIA et occasionner certaines perturbations temporaires aux niveaux de la fabrication et de la livraison de ses produits.

### 4.4 Risques juridiques

L'activité d'OROLIA dans les marchés Défense et Spatial lui confère un caractère stratégique pour les Etats dans lesquels elle opère. En effet, certaines des technologies du Groupe jouent un rôle déterminant pour le maintien de la souveraineté et de l'indépendance stratégique de ces Etats. De ce fait, OROLIA et ses filiales sont soumises au respect de certaines réglementations spécifiques des Etats dans lesquels elles exercent, notamment quant aux règles d'exportation ou d'investissement étranger. En conséquence, certains types d'opérations sur le capital d'OROLIA, et notamment l'acquisition d'une partie majoritaire ou totale des actions de la société, pourrait devoir faire l'objet d'une demande d'autorisation préalable par les autorités gouvernementales concernées.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas de litige, arbitrage, fait exceptionnel ou risque juridique susceptible d'avoir ou ayant eu dans le passé récent une incidence significative sur la situation financière, le résultat, l'activité et le patrimoine de la Société et du Groupe. A ce jour et avant acquisition de Spectracom, le montant total des provisions pour litiges figurant au bilan s'élève à un montant de 267 K€.

## 4.5 Risques environnementaux et industriels

OROLIA a développé son activité sur la base d'un modèle « *fab-light* ». Les activités industrielles se limitent à des travaux de laboratoire pour ce qui est de la fabrication des horloges atomiques (processus de distillation des atomes de Rubidium, étuvage, chargement des réservoirs d'hydrogène et téflonage des bulbes de quartz pour les masers) ainsi qu'à l'assemblage final et au test des sous-ensembles et systèmes pour tous les produits, le reste des opérations étant sous-traité. A ce titre, aucune des activités du Groupe n'est susceptible d'entraîner un risque environnemental majeur. Par ailleurs, le Groupe respecte les différentes règles RoHS compte tenu des exceptions autorisées par la réglementation ou exigées par les clients Défense & Spatial.

## 4.6 Risques financiers

### 4.6.1 Risques de change

Le principal risque financier est lié à la fluctuation des devises et plus particulièrement celle du dollar qui constitue une devise de facturation importante du Groupe en Suisse, et du franc Suisse qui est une devise importante dans la base de coûts du Groupe. A ce jour l'évolution favorable du franc suisse par rapport à l'euro en termes de charges et la relative neutralité de l'évolution du dollar par rapport au franc suisse, ont conduit le Groupe à différer des éventuelles couvertures de change. Néanmoins, une politique proactive de gestion du risque de change, visant à limiter le plus possible ce risque, sera mise en place en 2007.

Par ailleurs, l'acquisition de Spectracom envisagée par OROLIA va induire une sensibilité supplémentaire des comptes consolidés du Groupe à la parité euro-dollar, contre laquelle il sera difficile de se prémunir. Il est toutefois à noter que la cible d'acquisition a une devise de facturation et une base de coûts exclusivement en dollars, de sorte qu'elle n'est pas exposée à son propre niveau à des risques de change supplémentaires.

### 4.6.2 Risque de liquidité

Le Groupe utilise comme mode de financement du besoin en fonds de roulement (le « **BFR** ») la mobilisation du poste clients auprès de factors ou de banques. Par ailleurs, il bénéficie d'un crédit de 400 000 CHF cautionné à hauteur de 50% par le Canton de Neuchâtel. Au 31 décembre 2006, il n'existait pas de financement comportant des clauses de remboursement ou d'exigibilité anticipée fondées sur la notation ou les ratios financiers du Groupe.

La cible d'acquisition américaine d'OROLIA utilise le même type de financement de son BFR, et bénéficie par ailleurs d'un crédit de 300 000 USD.

Original Balance: \$ 300,000

Current Balance: \$ 225,000

Term: 4 Years

Interest Rate: Prime rate + 0.5

### 4.6.3 Risque de taux d'intérêt

Compte tenu du caractère très court terme de son endettement, le Groupe n'a pas jugé nécessaire à ce stade de se prémunir contre le risque de taux d'intérêt.



#### 4.7 Engagements hors bilan

Les tableaux présentés ci-après reprennent de manière exhaustive les engagements hors-bilan significatifs supportés par la Société au 31 décembre 2006 :

TNT bénéficie de garanties données par des établissements bancaires pour mener à bonne fin des contrats commerciaux avec certains clients. Le risque politique et commercial sur ces contrats export y compris l'appel des cautions a été par ailleurs garanti auprès de la COFACE Suisse.

Par ailleurs TNT a donné son poste client en garantie en faveur de ses banques pour une ligne de financement de son BFR.

T4S bénéficie d'une caution du Canton de Neuchâtel de 200 000 CHF sur une facilité accordée par le Credit Suisse de 400 000 CHF.

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 Décembre 2006</b>
<b>Engagements donnés</b>	
- cautions, avals,...	2 100
- crédit bail, location	58
<b>Total des engagements donnés</b>	<b>2 158</b>
<b>Engagements reçus</b>	
- cautions, avals,...	2 014
- crédit bail, location	
<b>Total des engagements reçus</b>	<b>2 014</b>

#### 4.8 Assurance et couverture des risques

OROLIA conduit une politique de gestion active de ses risques visant à respecter au mieux la protection de son personnel, de ses clients, de son outil de travail, de ses activités ainsi qu'à préserver son patrimoine, dans l'intérêt de ses actionnaires.

A ce titre, le Groupe a mis en place des polices d'assurances adaptées aux besoins de chacun de ses sites ou activités qui couvrent notamment le dommage aux biens et pertes d'exploitation consécutives, le transport des marchandises, la responsabilité civile générale, la responsabilité civile dans les marchés aéronautiques et spatiaux, les employés en mission, etc.

#### 4.9 Risques liés à la stratégie de développement

La Société, dans le cadre de sa stratégie de croissance, s'est engagée à acquérir la société Spectracom et souhaite consolider ce marché fragmenté en procédant à d'autres acquisitions à l'avenir.

La Société ne peut garantir que de telles opportunités d'acquisition se présenteront, ni que les acquisitions auxquelles elle procédera se révéleront rentables. Cette stratégie d'acquisition pourrait exiger une attention importante de la part de l'équipe dirigeante ainsi que de l'infrastructure opérationnelle et financière de la Société et requérir des capitaux importants de celle-ci. L'acquisition d'autres sociétés pourrait potentiellement être rémunérée par l'émission de titres donnant accès au capital de la Société. Or, toute émission d'actions de la Société aurait pour effet de diluer la participation des actionnaires existants. Ces acquisitions pourraient également avoir pour effet d'affecter défavorablement le résultat net de la Société et en conséquence le bénéfice par action, d'accroître le niveau d'endettement et la charge d'intérêts de la Société ou de l'exposer à des risques comptables et fiscaux.

Des problèmes d'intégration des sociétés ou des actifs acquis pourraient, le cas échéant, gêner l'activité de la Société.

Enfin, il n'est pas à exclure que ces acquisitions fassent apparaître des passifs, entraînent des coûts non prévus et perturbent l'organisation de la Société. Une telle stratégie nécessiterait un effort particulier de la Société afin de :

- gérer de façon appropriée les choix technologiques liés à ces acquisitions (développements de nouveaux produits, arrêt d'une ligne de produits...)
- retenir le personnel clé,
- maintenir le niveau de qualité actuel des prestations de la Société,
- développer les procédures de contrôle opérationnelles, financières et de gestion actuelles nécessaires au bon suivi des opérations

Ces efforts de la Société pourraient engendrer des dépenses importantes et requérir des ressources supplémentaires notamment en termes de management de la Société. Dans le cas où la Société ne parviendrait pas à maintenir l'efficacité de son organisation au fur et à mesure de sa croissance, ses marges de profit pourraient s'en trouver altérées.

## CHAPITRE V - INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE

### 5.1 Histoire et évolution de la Société

#### 5.1.1 Raison sociale, nom commercial et siège social de la Société

La dénomination sociale de la Société est : « **OROLIA** »

Le siège social de la Société est situé sis 3 Avenue du Canada - 91 974 LES ULIS.  
son numéro de téléphone est le + 33.4.97.23.30.00.

La société possède un établissement secondaire sis : 399 route des Crêtes, 06560 Valbonne.

#### 5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés d'EVRY sous le numéro 492 370 622.

Le code APE de la Société est 652 E et son numéro SIRET est le 492 370 622 00010.

#### 5.1.3 Date de constitution et durée de la Société (Article 5 des statuts)

La Société a été constituée le 2 octobre 2006 sous la forme d'une société anonyme à Conseil d'administration immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de LYON le 23 Octobre 2006.

La durée de la Société est fixée à 99 ans à compter de son immatriculation au Registre du commerce et des sociétés, sauf cas de dissolution ou de prorogation.

#### 5.1.4 Forme juridique de la Société et législation applicable (Article 1<sup>er</sup> des statuts)

La Société est une société anonyme de droit français à Conseil d'administration soumise aux dispositions du Livre II du Code de Commerce et du décret n°67-236 du 23 mars 1967 sur les sociétés commerciales modifié par le décret n°2006-1566 du 11 décembre 2006.

#### 5.1.5 Exercice social

L'exercice social, d'une durée de 12 mois, commence le 1er janvier et se termine le 31 décembre de chaque année. Le dernier exercice clos est celui du 31 décembre 2006.

#### 5.1.6 Historique

##### ▪ **Octobre 2006**

Création de la Société anonyme OROLIA, initialement constituée sous la dénomination sociale « TEMEX TIMING », avec pour activité la prise de tous intérêts et participations dans toutes sociétés et affaires françaises et étrangères quel qu'en soit l'objet et par tous moyens, ainsi que la mise à disposition de moyens et personnel de direction, technique, administrative et commerciale.

TEMEX TIMING acquiert à cette date diverses participations dans les sociétés suivantes :

- **SYNC**, située aux ULIS (91 974), société spécialisée dans les produits de synchronisation pour la défense européenne et les sous-ensembles de synchronisation du temps et/ou des fréquences pour des applications dans le domaine des télécommunications, avec une spécialité dans le secteur de la télédiffusion numérique terrestre où SYNC détient une position de leader mondial. SYNC est le fruit de l'acquisition par Temex en août 2005 du fonds de commerce synchronisation de la société Martec Tekelec Systèmes, présente dans ce domaine depuis la fin des années 1980.

- **TNT** située à Neuchâtel en Suisse, société développant son activité dans le domaine des produits à haute technicité liés aux domaines du temps-fréquence, de la radiofréquence, des télécommunications et de la navigation. TNT est issue des travaux scientifiques de l'Observatoire de Neuchâtel dans le domaine des horloges atomiques. TNT a été créée début 1995, au démarrage des développements pour le programme Galileo, sous la forme d'une Joint-Venture entre le Canton de Neuchâtel (33%) et Tekelec Airtronic (67%). En 2003, Temex devient actionnaire de TNT à hauteur de 75% par le rachat des titres de Tekelec Airtronic et la souscription à une augmentation de capital, qui ramène la participation du Canton de Neuchâtel à 25%. En décembre 2004, Temex rachète à l'Etat de Neuchâtel ses actions et prend le contrôle à 100% de TNT.

- **T4S** également située à Neuchâtel en Suisse, société spécialisée dans les activités de fabrication et de vente de masers (Microwave Amplification by Stimulated Emission of Radiation) à hydrogène pour applications sol. T4S est une Joint-Venture créée en mars 2006 par Temex (50%), TimeTech GmbH (15%) et 4 dirigeants de la société russe Vremya-CH (35%), à partir du rachat du fonds de commerce masers de l'Observatoire de Neuchâtel.

▪ **14 novembre 2006**

Sur proposition du Conseil d'administration, l'Assemblée générale extraordinaire de la société décide de modifier la dénomination sociale de la Société et d'adopter celle de « ORONA ».

▪ **20 avril 2007**

Pour éviter toute confusion avec une société de droit espagnol du même nom, l'Assemblée générale extraordinaire décide à nouveau de procéder au changement de dénomination sociale de la Société. La Société portera désormais la dénomination de « OROLIA ».

A cette même occasion, face à la volonté des dirigeants de développer l'activité de la société, l'objet social a été étendu aux activités d'industrie et de commerce de toutes espèces de matériel électrique, électronique ou mécanique, ainsi que l'achat, la fabrication, la vente de tous produits, composants et matières susceptibles d'être utilisés dans le cadre de ces activités, de même que l'entreprise de travaux et la fourniture de services relatifs à ces activités.

Cette même assemblée a décidé de transférer le siège social de la Société aux Ulis (91 974), 3 Avenue du Canada.

▪ **Juin 2007**

OROLIA signe un accord d'acquisition portant sur 100% des titres de la société américaine Spectracom.

▪ **Juillet- Août 2007**

Dans un souci de simplification de l'organisation juridique du Groupe et afin de permettre à OROLIA de devenir une « entreprise innovante » (label FCPI - Fonds communs de placement dans l'innovation - décerné par OSEO Innovation), le Conseil d'administration d'OROLIA et l'associé unique de SYNC ont décidé de procéder à la dissolution sans liquidation de SYNC.

Conformément aux dispositions de l'article 1844-5, alinéa 3 du Code civil, cette dissolution entraînera la transmission universelle du patrimoine de SYNC au profit d'OROLIA, sous réserve qu'à l'issue du délai d'opposition de 30 jours les créanciers de SYNC n'aient pas fait opposition à la dissolution ou, en cas d'oppositions, que celles-ci aient été rejetées ou que le remboursement des créances ait été effectué ou les garanties constituées.

Dans un tel cas, la transmission universelle du patrimoine prendra effet juridiquement mi-août.

Ce label « entreprise innovante » constitue la reconnaissance par OSEO Innovation des investissements importants en R&D faits par OROLIA. Il récompense également la stratégie d'OROLIA visant à privilégier la recherche afin de répondre aux demandes toujours plus exigeantes en termes de technologie et d'innovation de la part de ses clients.

Ce label permet à des investisseurs comme les FCPI de renforcer leur confiance en OROLIA qui pourra alors bénéficier de leurs investissements et ainsi élargir les modes de financement de son développement.

## 5.2 Investissements

### 5.2.1 Investissements réalisés au cours de l'exercice 2006

Au cours de l'exercice 2006, la Société a acquis diverses participations dans les sociétés suivantes dont les caractéristiques de chacune figurent au paragraphe 5.1.6 ci-dessus :

#### ❖ SYNC au 4/10/2006 : 100%

Capitaux propres : 548K€  
Quote-part des capitaux propres acquis par OROLIA : 548K€  
Coût d'acquisition : 1 900K€

#### ❖ TNT au 4/10/2006 : 100%

Capitaux propres : 1 546K€  
Quote-part des capitaux propres acquis par OROLIA : 1 546K€  
Coût d'acquisition : 1 900K€

#### ❖ T4S au 4/10/2006 : 50%

Capitaux propres : 214K€  
Quote-part des capitaux propres acquis par OROLIA : 107K€  
Coût d'acquisition : 200K€

### 5.2.2 Investissements en cours ou à venir

Un protocole d'accord a été conclu le 28 juin 2007 entre les deux sociétés, prévoyant l'acquisition par OROLIA de 100% des titres de Spectracom pour un montant de total de USD 10 millions dont le prix est réparti de la manière suivante :

- Une somme de USD 9 500 000, payable au jour de la réalisation de la cession et dont la somme de USD 1 250 000 sera consignée sur un compte séquestre au titre de garantie de passif pendant une durée de 12 mois.
- Une somme de USD 500 000 à titre de complément de prix et sous réserve que :
  - Soit les comptes annuels de l'exercice clos au 30 septembre 2007 fassent apparaître un chiffre d'affaires supérieur ou égal à USD 10 500 000, et un EBITDA supérieur ou égal à USD 1 000 000,

- Soit les comptes sur la période du 1<sup>er</sup> octobre 2006 au 31 décembre 2007 fassent apparaître un EBITDA supérieur ou égal à USD 1 134 348.

Le prix sera payé au moyen des fonds levés auprès des investisseurs qualifiés. En effet, l'acquisition de la société Spectracom a été conclue sous la condition suspensive de l'Admission directe sur Alternext de NYSE Euronext Paris des actions de la Société au plus tard le 30 septembre 2007. Dans l'hypothèse où le Placement n'aurait pas été réalisé à cette date, la Société s'est engagée à verser la somme de USD 125 000 à titre de dommages et intérêts à la société Spectracom.

Ce protocole de cession de titre s'accompagne d'une garantie de passif pour un montant de USD 1 250 000 avec une franchise de USD 50 000.

Spectracom, qui a réalisé un CA de 9,2 m\$ en 2006, développe des solutions de synchronisation à destination du marché de la Sécurité et en particulier les centres d'appels d'urgence (911) (où la société est leader aux Etats-Unis avec une part de marché de 95 %), du Department of Defense (« DoD ») américain, et dans une moindre mesure des marchés télécom. Cette acquisition va permettre à OROLIA de renforcer sa présence sur ces deux marchés sur le continent américain, et de compléter sa gamme de produits.

## CHAPITRE VI - APERÇU DES ACTIVITES

### 6.1. Présentation générale du Groupe OROLIA

#### 6.1.1. *Le temps exact, précis et stable : une information critique pour les applications stratégiques*

La quasi-totalité des organisations occidentales sont devenues aujourd'hui entièrement dépendantes des réseaux de téléphones, d'ordinateurs et d'Internet.

Or, bien que la plupart des habitants des pays développés passent plusieurs heures par jour connectés à ces réseaux totalement intégrés à leur vie quotidienne, peu d'entre eux comprennent la diversité, la complexité, et le niveau des technologies qui sont mobilisées en permanence pour en permettre le fonctionnement.

L'un des aspects les plus fondamentaux, les plus essentiels, mais paradoxalement parmi les plus méconnus et les plus complexes du fonctionnement des réseaux d'information actuels, concerne la génération et la distribution du temps.

Ainsi, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, sans pouvoir connaître la moindre faille ne serait-ce que pendant un millionième de seconde, des équipements et systèmes génèrent et distribuent des signaux de temps et de fréquence de haute précision à chaque endroit du réseau pour permettre aux applications modernes de fonctionner (navigation par satellites, systèmes de défense, centres de surveillance et de contrôle, télévision numérique terrestre, téléphonie mobile, télécommunications optiques, réseaux de transport d'énergie, etc.). **Le temps-fréquence de haute précision** est devenu aujourd'hui une composante essentielle de la mobilité, de la sécurité, de l'interopérabilité, et de la fiabilité des réseaux et de leurs applications. **OROLIA en est le leader européen et le numéro 3 mondial** (estimation Société).

OROLIA conçoit, produit, vend et maintient en conditions opérationnelles des systèmes temps-fréquence de très haute précision répondant à des besoins critiques. Les systèmes d'OROLIA assurent la production de signaux de temps de haute précision (« **Timing** ») et la distribution précise de ces signaux au travers des réseaux d'information (« **Synchronisation** »).

Ces produits de haute technologie sont utilisés dès lors qu'il y a besoin, dans une application, d'une information de temps ultra précise, de l'ordre d'un millionième à un milliardième de seconde. De tels niveaux de précision sont requis dans de nombreux domaines stratégiques comme les satellites de navigation (GPS), les systèmes de combat (contrôle de trajectoire des missiles balistiques, guidage des sous-marins nucléaires en immersion, réseaux de communication sécurisée de l'armée, fantassin du futur...), ou l'exploration spatiale.

Le temps précis et la synchronisation sont également nécessaires au bon fonctionnement des réseaux de télécommunications publics ou privés, ainsi que de tous les réseaux informatiques nécessitant une « datation » horaire précise et fiable des informations qui y transitent (enregistrement et authentification des appels d'urgence, traçabilité des actes médicaux, surveillance des défaillances des infrastructures critiques, passage d'ordres de transaction financière, etc.). En réalité, **toutes les applications critiques et stratégiques ont besoin d'une information de temps ou de fréquence précise** en toute circonstance.

Il existe de nombreuses sources de temps précis qui peuvent être utilisées facilement : la plus connue et la plus utilisée est l'information de temps fournie par le GPS (Global Positioning System), dont le signal est disponible 99,87% du temps.

Le GPS est un système de navigation par satellite sous contrôle stratégique de l'armée américaine. Ainsi, selon le contexte géostratégique et politique, le signal peut être dégradé - occasionnant une perte importante de sa précision - ou interrompu, si le gouvernement des États-Unis le décide ou en cas de brouillage des signaux.

Les infrastructures critiques ne peuvent se permettre de dépendre uniquement de cette source de temps ou de ne plus fonctionner 0,13% du temps. **Les produits conçus par OROLIA permettent de générer et de garder de manière intrinsèque et fondamentale la référence de temps dans un système, indépendamment des limites du système GPS.** Le fonctionnement des infrastructures stratégiques est donc sécurisé en toute circonstance.

### 6.1.2. Description des produits de Timing et de Synchronisation d'OROLIA

Les systèmes conçus par OROLIA assurent :

- **La production de signaux précis de temps (Timing) :** OROLIA fabrique des **horloges atomiques**, sources de temps dont les caractéristiques intrinsèques (exactitude, précision et stabilité) en font les plus performantes au monde.
- **La distribution précise de ces signaux (Synchronisation) :** OROLIA conçoit des systèmes qui permettent de recalibrer/synchroniser les horloges situées au sein des réseaux d'information et sur lesquelles reposent les applications critiques et stratégiques (réseaux de télécommunications, constellations de satellites, systèmes de défense/combat), ou de dater certains événements précis se produisant au sein de ces réseaux avec un niveau extrême de fiabilité et de traçabilité.

Outre le développement, la conception, l'assemblage final et le test de ses produits, OROLIA assure des services de maintenance et de mise à niveau de ses systèmes, tels que requis dans les activités où la fiabilité et la pérennité des systèmes sont critiques. Pour les produits les plus complexes, en particulier pour les activités de défense et aérospatiales, la durée de vie opérationnelle peut dépasser 10 à 25 ans, d'où la nécessité d'assurer le Maintien en Conditions Opérationnelles (MCO) de ces produits au travers de contrats pluriannuels récurrents.

### 6.1.3. Des applications nombreuses

Les équipements temps-fréquence d'OROLIA, d'une performance technique exceptionnelle, sont essentiels aux systèmes d'information modernes. On les retrouve notamment dans les domaines suivants :

- **Navigation & Espace :** des horloges atomiques sont situées à bord de tous les satellites de navigation (GPS, Galileo, Compass, Glonass, IRNSS). Elles servent à produire les signaux que reçoivent les récepteurs GPS, et donc à connaître notre position sur Terre. Des horloges de très haute précision équipent également certaines sondes interplanétaires et des satellites d'observation.
- **Telecom & Broadcast :** la précision de l'information de temps des horloges et leur synchronisation permettent aux signaux numériques d'être émis au même instant et avec le même débit à chaque endroit d'un réseau de télécommunication. Sans cette précision, les débits d'émission et de réception des équipements télécom seraient différents, des données seraient perdues et la qualité des services altérée. Les horloges et les systèmes de synchronisation sont donc des éléments critiques pour le bon fonctionnement aussi bien des réseaux télécom fixes (« backbone » optique, réseaux métropolitains et d'accès) que mobiles (CDMA, 3G, Wimax...). Elles garantissent la qualité de service requise par les opérateurs de télécommunications (les « cinq 9 »), ainsi que des réseaux de télédiffusion numériques, en particulier la TNT et la TV sur mobile (sans synchronisation de haute performance, les interférences entre signaux issus d'émetteurs différents conduiraient à une forte dégradation de la qualité de réception TV).
- **Défense & Sécurité :** les horloges atomiques servent également à sécuriser les télécommunications militaires ou à synchroniser les différents éléments des systèmes de combat modernes (satellites de communications militaires, drones, avions, missiles, sous-marins, centrales de navigation, systèmes de guerre électronique, etc.).

### 6.1.4. Développement récent de l'offre de la Société : projet d'acquisition de Spectracom

La Société a signé avec Spectracom un protocole d'accord sous conditions suspensives de la réalisation du Placement, qui permettra de financer cette acquisition. Spectracom, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 9.2M\$ en 2006, développe des solutions de synchronisation à destination de deux marchés principaux : la Sécurité (en particulier les centres d'appels d'urgence 911 où la société est leader aux Etats-Unis avec une part de marché de 95%) et la Défense américaine, et dans une moindre mesure des télécom. Cette acquisition va permettre à OROLIA de renforcer sa présence sur ces deux marchés, développer ses ventes sur la zone Etats-Unis (qui représente à elle seule plus de la moitié du marché mondial du temps-fréquence de haute précision) et de compléter sa gamme de produits (Voir partie 6.5.2 pour des informations plus détaillées sur Spectracom et sur le rationnel d'acquisition).



## 6.2. Présentation des produits du Groupe

### 6.2.1. Produits de Timing

Le métier du Timing repose sur une très forte maîtrise d'un grand nombre de domaines technologiques, dont la physique atomique, la physico-chimie des matériaux, les procédés de distillation, le travail des cellules de quartz, la micro-électronique, la mécanique de précision et les algorithmes d'asservissement des sources de fréquence. OROLIA concentre ses efforts de développement sur des produits de très haut de gamme dans le domaine du temps-fréquence et possède dans ces domaines un savoir-faire inégalé.

- **Les horloges à quartz thermostatées** : il s'agit de modules composés d'une horloge à quartz de très haute précision et d'un circuit électronique assurant la stabilité et la mise en forme du signal généré par l'horloge. La source de fréquence d'une telle horloge est un résonateur à quartz d'un type particulier :
  - Il est finement ciselé pour vibrer à une fréquence ultra-précise (correspondant à un contrôle de l'épaisseur du quartz à un atome près !)
  - Il est enfermé dans une ou deux enceintes à température contrôlée pour être totalement insensible aux variations externes de température ;
  - Il est spécialement fabriqué pour ne pas être sujet au vieillissement (altération de ses propriétés au cours du temps, qui ne peut toutefois être totalement éliminée).

Ces horloges sont utilisées comme sources de temps précis dans un grand nombre d'applications telles que les systèmes de télécommunications civils ou militaires, les systèmes de télédiffusion, ou encore les systèmes spatiaux. Elles peuvent être employées soit en source primaire de temps, soit en source secondaire en complément d'une ou plusieurs horloges atomiques.

Horloge à Quartz Thermostatée d'OROLIA (gauche) et résonateurs à quartz (droite)



- **Les horloges atomiques** : Dans ce type d'horloges, la source de fréquence est un atome d'hydrogène, de rubidium ou de césium capable d'émettre une radiation de fréquence ultra-précise lorsqu'un de ses électrons change de niveau d'énergie. Les atomes d'une espèce donnée étant tous identiques et totalement insensibles au vieillissement, la radiation électrique émise est toujours la même, quelle que soit l'horloge fabriquée. La précision, l'exactitude et la stabilité des horloges atomiques en font ainsi les meilleures au monde.
  - Les horloges au Rubidium : OROLIA, à travers sa filiale TNT, a plus de 15 ans d'expérience dans le développement des horloges atomiques au Rubidium. Celles-ci offrent un niveau de précision proche du centième de milliardième de seconde et une bonne stabilité à court terme. Outre leur très haute précision, les horloges au rubidium ont l'avantage de se stabiliser très rapidement après mise sous tension, et d'être les horloges atomiques les moins coûteuses (les premiers modèles ont un prix de l'ordre de 1000€ seulement). Plusieurs étapes particulièrement techniques sont nécessaires pour leur assurer la fiabilité, la précision et la stabilité requises pour les opérations critiques : d'une part la distillation des atomes de rubidium dans des alambics de verre ultra fins et résistants (fabriqués par des sous-traitants sur les indications d'OROLIA) ;

d'autre part, l'insertion de la cellule de verre au sein d'un système d'excitation breveté permettant de préparer les atomes à produire le signal de fréquence utile. Une fois l'horloge assemblée et couplée à son circuit électronique, elle passe par une longue période de maturation en étuve avant de parvenir au niveau de stabilité requis. Pendant cette période, qui peut aller de quelques semaines à plusieurs mois en fonction du niveau de précision et de stabilité requis, les horloges sont continuellement testées avec des processus propriétaires qui permettent la sélection des produits adaptés à chaque application spécifique. OROLIA produit ainsi plusieurs milliers d'horloges au rubidium par an, dont le prix unitaire peut varier de mille à plusieurs milliers d'euros en fonction des spécificités techniques. OROLIA fabrique en outre de l'ordre d'une dizaine d'horloges spatialisées par an, pour une valeur unitaire de plusieurs centaines de milliers d'euros.

- Les masers à hydrogène : ce sont les horloges les plus précises au monde, offrant en particulier le plus haut niveau de stabilité à court terme : le temps reste stable à un dix-millième de milliardième de seconde sur une durée d'une seconde ! Il existe deux types d'horloges à hydrogène : les masers actifs et les masers passifs. Ces horloges sont des systèmes très complexes, dont les parties les plus critiques sont :
  - le réservoir à hydrogène (les atomes d'hydrogène sont stockés dans des matériaux solides poreux très spécifiques) et le système radiofréquence de dissociation des molécules d'hydrogène en atomes individuels excités ;
  - le système de sélection des atomes d'hydrogène excités de manière à ne retenir que les atomes en mesure d'émettre le signal de fréquence pur recherché ;
  - la cellule de quartz de grande dimension recouverte d'une fine couche de téflon, dont le procédé de fabrication nécessite un « tour de main » et des équipements très particuliers ;
  - la cavité micro-ondes capable « d'interroger » les atomes d'hydrogène piégés dans leur bulbe de quartz, qui doit être usinée et réglée avec une précision extrême ;
  - l'assemblage ultra-précis des différents éléments mécaniques et magnétiques constitutifs du maser.

OROLIA a développé depuis 2001 un maser à hydrogène passif spatialisé pour le système de navigation par satellites Galileo, à partir d'un brevet russe de la société Vremya et d'un prototype de laboratoire mis au point par l'Observatoire de Neuchâtel. Ce maser, qui est un objet unique au monde et aux performances inégalées par d'autres technologies, sera l'horloge primaire de Galileo et lui conférera son niveau de précision sub-métrique sans équivalent dans les autres systèmes de navigation. Les masers passifs sont aujourd'hui développés exclusivement pour le programme Galileo (soit au total une soixantaine d'horloges), mais compte tenu de leurs qualités intrinsèques, ces produits pourraient présenter d'autres débouchés importants pour l'avenir (les Etats-Unis pourraient notamment s'y intéresser pour leur système GPS III).

OROLIA a par ailleurs acquis en mars 2006, à travers sa filiale T4S, la technologie maser actif et le portefeuille de produits associé de l'Observatoire de Neuchâtel. OROLIA a également repris l'essentiel des équipes qui travaillaient au développement de ces masers depuis plus de 20 ans. Jusqu'en 2006, l'Observatoire de Neuchâtel ne produisait qu'un ou deux masers par an. Depuis la reprise par OROLIA, la demande s'est considérablement développée, autant pour des horloges extrêmement stables indispensables à certaines applications scientifiques telles que la géodésie et la radioastronomie, que pour les stations sol de commande et de surveillance des programmes de navigation par satellites. OROLIA prévoit désormais de produire 3 à 4 masers actifs par an. Le prix unitaire d'un tel équipement est de plusieurs centaines de milliers d'euros.

Horloges à Rubidium  
(spécialisée à gauche, industrielle à droite)



Masers à hydrogène  
(actif à gauche, passif spatialisé à droite)



### 6.2.2. Produits de synchronisation

Les équipements et systèmes de synchronisation permettent de recalibrer/synchroniser les horloges situées au sein des réseaux d'information et systèmes critiques (réseaux informatiques, réseaux de télécommunications, satellites, systèmes de défense/combat), ou de dater certains événements précis se produisant au sein de ces réseaux ou systèmes avec un niveau extrême de fiabilité et de traçabilité. Les équipes d'OROLIA développent des produits de synchronisation depuis plus de 20 ans. Le métier de la synchronisation repose sur un savoir-faire particulier :

- Maîtrise des algorithmes d'asservissement d'horloges et de sources de fréquence à des références de temps externes (comme le signal GPS ou le temps délivré par une horloge atomique primaire de référence)
- Capacité à gérer de multiples interfaces et normes de communication
- Maîtrise de l'électronique radiofréquence, des logiciels temps réel, des interfaces homme-machine, et des technologies réseaux (clients-serveurs)
- Gestion de la relation client : c'est également un métier de service (audits de synchronisation, support clients, etc.)

#### 6.2.2.1. Les produits développés par OROLIA

La gamme de produits de synchronisation proposée par OROLIA se décompose de la manière suivante :

- **Les horloges synchronisées par GPS pour les réseaux sans fils et la télédiffusion :** ces équipements utilisent une méthode de synchronisation consistant à exploiter comme information de recalage le signal de temps ultra-stable à bord des satellites de navigation, qui télédiffusent en permanence une information de temps précise à un milliardième de seconde près. L'équipement est constitué d'un récepteur GPS, d'une horloge (à quartz ou au rubidium), et de son dispositif d'asservissement au signal GPS. Il s'agit donc d'une horloge synchronisée sur le temps de référence des horloges atomiques du GPS. Toutefois, grâce à la stabilité intrinsèque de l'horloge de l'équipement, la précision des signaux temps/fréquence est maintenue même lorsque le signal GPS est perdu.

L'une des spécialités d'OROLIA, où la Société est leader mondial, est la réalisation de produits de synchronisation permettant la distribution de temps et de fréquence au sein des réseaux de télédiffusion (en particulier pour la TNT et la TV sur mobile). OROLIA développe en fonction des applications et du positionnement de ses clients dans la chaîne de valeur (opérateur/équipementiers) soit des équipements en châssis (Epsilon Clocks Serie 2), soit des modules électroniques (Epsilon Boards Series 2 et 3) pouvant être intégrés de façon « plug-and-play » dans les émetteurs fabriqués par les équipementiers.

Horloge GPS en châssis (Epsilon Clock Serie 3)



Modules horloge GPS (Epsilon Board OEM 2)



- Les **Synchronization Supply Units (SSU)** servent de référence de temps pour les cœurs de réseau fixes télécom (SDH / SONET) ou les applications dédiées militaires : ces systèmes à multiples niveaux de redondance et à fiabilités extrêmes, servent à filtrer le signal de temps reçu en entrée et à le distribuer sur un nombre variable de sorties afin de synchroniser localement d'autres instruments du réseau. OROLIA développe par ailleurs des systèmes spécifiques qui délivrent des signaux temps/fréquence ultra-précis à très grande distance d'une horloge principale.

Synchronisation Supply Unit (SSU)  
pour réseau télécom SDH



Terminal de synchronisation pour un centre  
d'essai de missiles militaires où la synchronisation  
doit être assurée à très grande distance de la  
source primaire de temps



- Les **Systèmes Complexes sur mesure** intégrant des horloges, des systèmes d'asservissement et de redondance pour des applications dédiées, en particulier dans le domaine militaire : référence de temps primaire pour les sous-marins nucléaires lanceurs d'engins, référence de temps et synchronisation pour les bâtiments d'essai et de trajectographie des missiles balistiques ou tactiques, synchronisation du système de télécommunication du Président de la République pour déclencher le feu nucléaire (« valise du Président »), synchronisation des équipements et systèmes de l'Armée de l'Air française, système de brouillage et de guerre électronique de l'armée suisse, etc.

#### 6.2.2.2. Les produits développés par Spectracom

La gamme de produits de synchronisation proposée par Spectracom est très complémentaire de celle d'OROLIA. Elle est davantage centrée sur des produits de type serveurs ayant la capacité à s'insérer au sein de réseaux informatiques pour y délivrer des informations de temps. Elle concerne également des produits dont l'interface permet leur insertion très aisée au sein des réseaux IP (protocole Internet). Ce savoir-faire spécifique en matière de technologies réseau et d'interface IP positionne particulièrement bien les produits de Spectracom dans l'évolution en cours du marché vers le « tout IP » (généralisation des technologies Internet dans les réseaux d'information).

Les principales lignes de produits de Spectracom sont les suivantes :

- **Serveurs de temps sécurisés:** Spectracom développe et commercialise des serveurs intégrant une ou plusieurs horloges à quartz ou rubidium, leur système d'asservissement au signal GPS, ainsi que les interfaces nécessaires à la connexion du serveur à une grande variété de réseaux d'ordinateurs. Les horloges internes des ordinateurs ayant naturellement tendance à dériver (jusqu'à 20 minutes par an dans certains cas), celles-ci ont besoin en permanence d'être synchronisées, d'où la nécessité de serveurs de temps, qui sont utilisés dans toutes les applications où la précision est essentielle : réseaux de communications publics et privés, réseaux d'entreprise, call-center municipaux, hôpitaux. Les serveurs de temps de Spectracom permettent ainsi la datation des informations traitées par les systèmes informatiques qui lui sont reliés. Outre leur très grande capacité réseau (capacité à gérer de nombreuses interrogations simultanées de la part des ordinateurs du réseau informatique), les produits de Spectracom sont spécifiquement conçus pour les applications nécessitant une sécurité et une fiabilité extrêmes. Les différents dispositifs de redondance, de cryptage et d'authentification des informations de ces serveurs leur ont valu d'être reconnus par la justice américaine comme pouvant servir d'éléments de preuve lorsque la date d'un événement prend une importance capitale lors d'un procès. C'est ainsi que Spectracom s'est arrogé 95% du marché des serveurs de temps pour les centres d'appels d'urgence « 911 » aux Etats-Unis, du fait de sa capacité à délivrer par ses serveurs un « temps reconnu par la justice » (« legally-traceable time ») (estimation Société).

NetClock® 9300 series



NetClock® 9200 series



Les serveurs de temps de Spectracom ont les caractéristiques réseaux les plus puissantes et les plus avancées du marché, ce qui les positionne remarquablement bien pour la transition en cours des anciens réseaux de communication vers des réseaux tout IP. A titre d'illustration, les serveurs de Spectracom sont les premiers, et à ce jour les seuls, à avoir obtenu l'homologation officielle IPv6, le nouveau standard d'échange de données sur Internet aujourd'hui exigé pour tous les nouveaux produits achetés par le Department of Defense américain, ainsi que d'autres Etats (le Japon entre autres), de manière à être compatibles des réseaux IP de nouvelle génération. L'IPv6 est une évolution du protocole Internet actuel IPv4, permettant davantage de flexibilité avec des configurations simplifiées et une meilleure qualité de services.

Par ailleurs, les produits Spectracom ont reçu l'homologation SAASM (Selective Availability / Anti-Spoofing Module). Les récepteurs GPS de type SAASM permettent de décrypter un signal GPS militaire particulier qui est beaucoup plus résistant à d'éventuelles tentatives de brouillage. Le Department of Defense a rendu obligatoire la compatibilité SAASM de tous les équipements militaires déployés à partir de septembre 2006. Les serveurs de temps Spectracom, qui sont les seuls à disposer de la double homologation IPv6 et SAASM, sont donc particulièrement bien adaptés au marché de la défense américain.

- **Cartes de timing :** Il s'agit d'une ligne de produits issue de l'acquisition par Spectracom de la société KSI début 2006, et constituée de modules horloges capables de se synchroniser sur une source extérieure de temps comme les signaux militaires au protocole IRIG ou le GPS. Ces cartes, qui s'insèrent au sein de différents types de calculateurs (dont des ordinateurs PC « standards »), sont utilisées majoritairement pour des usages militaires et aéronautiques, les stations sol satellitaires mobiles, et les instruments de test et mesure. Spectracom offre actuellement deux séries de produits en fonction de l'origine de la source de temps externe de référence : les modules TPRO se synchronisent sur des

signaux propres aux systèmes de communication gouvernementaux tels que IRIG ou NASA36, et les modules TSAT se synchronisent sur le signal GPS.

Modules TPRO



Modules TSAT



- Spectracom propose également une **Horloge synchronisée par GPS** de même principe technique que les produits offerts par OROLIA. Cette horloge GPS est destinée à la synchronisation de réseaux mobiles ou de télédiffusion ondes courtes ou micro-ondes d'ancienne génération. Ce produit relativement ancien n'a toutefois pas les performances suffisantes pour les nouvelles applications radiofréquences auxquelles les horloges GPS d'OROLIA sont destinées.



- Spectracom développe et distribue enfin un nombre important de **composants** périphériques aux systèmes de synchronisation tels que des afficheurs analogiques et numériques, des filtres-amplificateurs, ou encore des antennes et de la connectique dédiée.

### 6.2.3. *Au delà des produits, les services*

Outre le développement, la conception, le test et l'assemblage final de ses produits, OROLIA offre à ses clients des services de maintenance et mise à jour requis dans les activités où la fiabilité et la pérennité des systèmes sont critiques. Même si la durée de vie intrinsèque des horloges atomiques peut être de 10 à 15 ans, les systèmes nécessitent des ajustements et des mises à jours continues qui sont assurées au travers de contrats de MCO (Maintien en Conditions Opérationnelles).

Dans le domaine de la défense en particulier, la maintenance est assurée au travers de contrats de MCO pluriannuels renouvelables. Ces contrats de MCO représentent en fonction des années entre 25 et 40% du chiffre d'affaires réalisé par OROLIA sur le segment militaire.

Les services de maintenance sont également nécessaires pour les Masers à hydrogène actifs utilisés par les applications scientifiques telles que la géodésie et la radioastronomie, ainsi que pour les stations de contrôle et de surveillance au sol des systèmes de navigation par satellites. Les services de maintenance, qui ont tendance à augmenter en fonction de la base installée, représentent typiquement de 10 à 15% du chiffre d'affaires réalisé par cette activité.



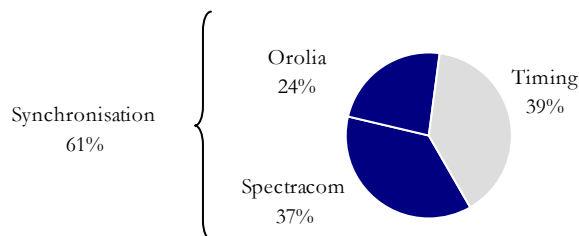
### 6.2.4. Synthèse de l'offre produit et applications par type de marché

	Timing			Synchronisation		
	Horloge à quartz thermostatées	Horloges atomiques		Horloge synchronisée par GPS	Synchronisation Supply Units / Systèmes	Serveurs Temps/Frequence
		Cesium	Rubidium			
Navigation	OROLIA	OROLIA	OROLIA			
Space	OROLIA	OROLIA	OROLIA			
Telecom	OROLIA	OROLIA		OROLIA et SPECTRACOM	OROLIA	
Broadcasting				OROLIA		
Defense		OROLIA	OROLIA	OROLIA et SPECTRACOM	OROLIA	SPECTRACOM
Security				SPECTRACOM		SPECTRACOM

Source : Société

### Répartition du CA 2006 par produits

CA 2006 combiné = 18.8m€



Source : Société

## 6.3. Principaux marchés et positionnement de la Société

### 6.3.1. « Espace & Navigation »

- Présentation du marché

Sur le marché de la Navigation, OROLIA équipe les satellites avec des horloges à quartz ainsi que des horloges atomiques au rubidium et à l'hydrogène. Des horloges masers sont également utilisées pour les stations de commande et de surveillance au sol des systèmes de navigation par satellites. Techniquement, les systèmes de navigation fonctionnent grâce au calcul de la distance qui sépare un récepteur GPS de plusieurs satellites. La position de la constellation de satellites étant transmise régulièrement au récepteur, celui-ci peut, grâce à la connaissance de la distance qui le sépare des satellites, connaître ses propres coordonnées. Les satellites envoient des ondes électromagnétiques au récepteur. Pour mesurer le temps mis par l'onde pour lui parvenir, le récepteur compare l'heure d'émission (incluse dans le signal et délivrée par une horloge atomique spatiale extrêmement précise) et l'heure de réception de l'onde émise par le satellite (ce qui permet de calculer la distance – l'onde parcourant 30 centimètres en un milliardième de seconde – et donc d'évaluer la position du récepteur sur Terre).

La difficulté est donc de synchroniser entre elles les horloges des satellites et celle du récepteur, et ce avec une précision de quelques milliardièmes de seconde pour obtenir une précision de positionnement de quelques mètres. Contrairement aux satellites, le récepteur ne bénéficie pas pour des raisons d'optimisation des coûts et d'encombrement d'une horloge atomique et est généralement équipé d'une horloge à quartz bas coût, qui peut dériver rapidement et de manière aléatoire. Il est donc critique de recalibrer ce récepteur, à l'aide de solutions de synchronisation. Celles-ci permettent au récepteur de fonctionner avec une heure précise et synchronisée avec celles des horloges atomiques des satellites. Le récepteur parvient ainsi à calculer sa distance aux satellites émetteurs et donc à indiquer notre position sur Terre.

Les produits conçus par OROLIA trouvent également des débouchés sur le marché de l'exploration spatiale. Les sondes interplanétaires qui évoluent à des millions de kilomètres de la Terre, ont besoin d'être guidées et donc d'être identifiées en position et en vitesse avec une extrême précision. Ce sont les Masers à Hydrogène actifs, placés au niveau des stations de télémétrie des satellites d'exploration, qui permettent de réaliser ces mesures ultra-précises. Malgré la distance considérable, la position du satellite est obtenue avec une précision inférieure au mètre en mesurant le temps de trajet aller-retour (qui peut être de plusieurs minutes) d'une onde radio entre différentes stations de télémétrie placées aux antipodes de la Terre et le satellite, pourvu que les stations sol aient des horloges parfaitement synchronisées. La vitesse du satellite est quant à elle obtenue avec une précision de quelques centimètres par seconde, en mesurant l'effet Doppler, c'est-à-dire le changement de fréquence de l'onde réfléchi par le satellite par rapport à l'onde émise par les stations sol, pour peu que la fréquence de l'onde émise puisse être « conservée en mémoire » grâce à l'extrême stabilité du maser avant que l'onde retour ne revienne vers les stations de télémétrie, avec sa fréquence légèrement différente contenant l'information de vitesse.

#### ▪ Taille du marché et évolution

La croissance du marché de la navigation est soutenue par la multiplication des programmes de navigation par satellites en cours de lancement (Galileo – Union Européenne, Compass - Chine, IRNSS - Inde) et de modernisation (Glonass - Russie, GPS III – Etats-Unis) :

- Galileo est le système européen de navigation par satellites destiné à supprimer la dépendance de l'Europe vis-à-vis du GPS américain. Le projet devait être conduit sous maîtrise d'ouvrage de l'Agence Spatiale Européenne (ESA) avec pour maître d'œuvre le consortium Esni, regroupant EADS, Alcatel Space (Thales Space désormais), Telspazio, Thales et Galileo Sistemas y Servicios. Lancé en 2004, il était prévu que le système Galileo soit pleinement opérationnel en 2012 où il compterait 30 satellites. Outre les deux satellites de test dont un a déjà été lancé avec à bord deux horloges atomiques d'OROLIA, le programme se décompose en deux phases. Une phase de validation qui comprend le lancement de 4 satellites (In-Orbit Validation – « IOV »), suivie d'une phase de déploiement et d'exploitation qui doit débuter en 2009 et qui comprendra les 26 satellites restants. Chaque satellite sera équipé de quatre oscillateurs à quartz thermostatés, de deux masers passifs et de deux horloges à rubidium. La phase de validation a déjà été contractée avec OROLIA comme fournisseur exclusif de toutes les horloges du système, pour un montant total de 5.7 millions d'euros. Le management d'OROLIA estime que la phase de déploiement et d'exploitation pourrait représenter un contrat complémentaire de 25 millions d'euros à partir de 2009-2010. Comme cela a été abondamment commenté dans la presse au printemps 2007, compte tenu d'intérêts divergents au sein du consortium Esni et du manque de visibilité sur le retour sur investissement du projet, celui-ci a pris pratiquement deux ans de retard. Lors d'une communication publique le 16 mai dernier, Jacques Barrot, le Commissaire Européen aux Transports a adressé aux ministres des Vingt-Sept ses recommandations pour sortir le projet de radionavigation par satellite de l'ornière. Parmi tous les scénarios alternatifs, le collège des commissaires a retenu celui d'un financement public de la constellation, annulant de fait le partenariat public-privé prévu. Il est d'ores et déjà entendu que le projet sera maintenu, en revanche il semble aujourd'hui acquis que la partie infrastructure sol et spatiale de la constellation sera réalisée sous maîtrise d'œuvre de l'agence spatiale européenne, tandis que la phase d'exploitation sera confiée à un consortium industriel à la suite d'un appel d'offre qui aura lieu ultérieurement. Les ministres des transports des Vingt-Sept ont donné leur accord sur ces recommandations lors du dernier Conseil début Juin, renvoyant à la rentrée la détermination du mode de financement par les Etats. Le management d'OROLIA considère que cette orientation sécurise grandement la réalisation à venir du programme, et permettra en outre à OROLIA d'être dorénavant considérée comme interlocuteur et contractant direct de l'ESA, au lieu de dépendre des équipementiers spatiaux.



- Compass (ex Beidou) est le projet de système de navigation par satellites développé depuis 2000 par la Chine. Ce système sera totalement opérationnel en 2010 et comptera 5 satellites géostationnaires et 30 satellites en orbite moyenne. Pour le moment, seuls 3 satellites ont été lancés. Il est prévu que chaque satellite de la constellation soit équipé de 3 horloges à Rubidium. OROLIA retenue pour la phase de développement du projet, compte être également retenue pour la seconde phase du projet compte tenu de l'absence de concurrence étrangère sur ce projet : les fournisseurs américains n'ont pas été consultés, et malgré de nombreux efforts des instituts universitaires chinois pour développer des solutions alternatives, le management d'OROLIA estime que ceux-ci ne seront pas en mesure de fournir une solution techniquement équivalente à l'horizon de la phase de déploiement de la constellation.
- IRNSS (Indian Regional Navigation Satellite System) est le programme de navigation par satellites indien. Le projet, approuvé en 2006, est en cours d'appel d'offre, et sera constitué à terme (2012) de 7 satellites. OROLIA a répondu à l'appel d'offre avec des partenaires européens maîtres d'œuvre pour un contrat d'environ 5 millions d'euros.
- Glonass est le système de navigation développé à partir des années 80 par la Russie. Le système, en service depuis 1996, est composé de 24 satellites. Avec la chute de l'Union Soviétique, les crédits alloués à ce programme ont fortement baissé, si bien qu'aujourd'hui seuls 14 satellites restent opérationnels. Un programme de modernisation a été décidé par les autorités russes et le système devrait être de nouveau en pleine capacité à l'horizon 2011. Les appels d'offres sur ce projet ne sont pas encore lancés.
- GPS III est le programme de modernisation du système de radionavigation américain. L'US Air Force prépare son plan d'acquisition pour la prochaine génération de satellites dont le lancement est prévu en 2013. Boeing et Lockheed Martin travaillent en concurrence sur des avant-projets. La configuration technique des systèmes d'horloges n'est pas encore établie, mais OROLIA est en discussions préliminaires. L'équipement total du nouveau système en horloges pourrait représenter un contrat estimé par OROLIA à plus de \$20 millions.

Ainsi, il est prévu que plus de cent satellites de navigation soient lancés dans la prochaine décennie, ce qui représente un marché total évalué par OROLIA à plus de €200 millions sur la période, dont environ la moitié est accessible à OROLIA.

En parallèle des besoins des satellites en horloges atomiques, les stations de commande et de surveillance au sol des systèmes de navigation ont également besoin d'être équipées d'horloges ultra-précises, alimentant la demande en masers actifs d'OROLIA (d'ores et déjà, sur les 12 masers en carnet de commande au 30 mai 2007, 2 concernent les stations sol du système Galileo).

Le marché de l'exploration et des expériences scientifiques spatiales est également très porteur. Il est lié à des projets spécifiques représentant des enjeux financiers importants et la plupart du temps financés par des organismes publics ou para-publics. Le dernier projet significatif sur lequel ont travaillé les équipes d'OROLIA concerne un projet de télescope pour l'observation lointaine du cosmos financé par l'ESA nommé Gaia.

De nouveaux projets nécessitant des horloges extrêmement stables indispensables à certaines applications scientifiques telles que la géodésie et la radioastronomie sont régulièrement lancés par les agences spatiales ou encore les observatoires nationaux.

Plusieurs projets sont actuellement à l'étude à l'ESA, comme le développement d'un maser actif pour la Station Spatiale Internationale, la miniaturisation des masers passifs spatiaux, ou le développement de micro-horloges atomiques. Certains de ces projets, s'ils se concrétisent, peuvent représenter des opportunités financières importantes pour OROLIA (plusieurs millions d'euros de Recherche & Développement financée).

#### ▪ Concurrence et positionnement

Le marché de la navigation se caractérise par un nombre très limité de fournisseurs – Symmetricom, Frequency Electronics et Perkin Elmer – par nature captifs sur leur marché domestique (le marché américain) et moins favorisés à l'étranger du fait des restrictions d'exportation auxquelles ils sont soumis. OROLIA est le seul fournisseur non américain et possède de fait un avantage concurrentiel sur ses marchés domestiques ainsi qu'en Asie. OROLIA est le seul fournisseur d'horloges atomiques pour le projet Galileo, projet pour lequel il n'existe d'ailleurs pas à ce jour de solution alternative américaine pour l'horloge principale qu'est le maser passif. Les

enjeux financiers sur la phase de validation sont de fait tellement importants, qu'il faudrait une défaillance majeure des horloges d'OROLIA pour que la Société ne soit pas retenue pour la phase d'exploitation.

OROLIA a été retenue par l'agence spatiale chinoise pour équiper des satellites du programme Compass, permettant de sécuriser d'autres horloges d'origine chinoise qui ne présentent pas de garanties suffisantes en matière de performance et de fiabilité. A ce jour, il n'y a pas de fournisseurs étrangers alternatifs sur ce projet. OROLIA s'est par ailleurs déjà positionnée sur l'appel d'offre indien (IRNSS) aux côtés de partenaires industriels européens.

Le projet russe de modernisation du système Glonass n'est pas encore lancé, mais, à ce jour, il apparaît que la concurrence ne pourrait provenir que des instituts spatiaux et universitaires russes et chinois.

Enfin, l'acquisition de Spectracom pourrait offrir à OROLIA la possibilité de consolider sa crédibilité pour le projet américain GPS III grâce à une présence locale (label «*made in the USA*»), ce qui pourrait lui permettre de se positionner en alternative à Perkin Elmer, FEI ou Symmetricom auprès de l'Air Force américaine. OROLIA est d'ailleurs en cours de discussions avec un équipementier américain sur ce programme.

Le marché de l'exploration spatiale se caractérise quant à lui par une faible concurrence compte tenu de la haute technicité requise par les clients sur les systèmes embarqués dans les satellites scientifiques et d'exploration ou dans les stations sols de commande et surveillance, et du caractère de souveraineté nationale ou européenne de tels programmes. OROLIA est la seule Société à même de pouvoir répondre à cette exigence technologique et stratégique, et possède de fait une position de quasi monopole sur ce segment en Europe (les autres fournisseurs de masers actifs étant l'américain Symmetricom, et deux sociétés russes Vremya et Quartz, dont le niveau de qualité est relativement faible).

Compte tenu de son image technologique et de qualité au niveau mondial, OROLIA est aujourd'hui systématiquement consultée sur les nouveaux projets Européens. Depuis sa reprise en 2006 à l'Observatoire de Neuchâtel et son rapprochement avec l'activité de TNT, la ligne de produits masers a gagné en visibilité, en image et en crédibilité, et a désormais des opportunités régulières sur des projets extra-européens (Inde, Chine).

### 6.3.2. « *Telecom & Broadcast* »

#### 6.3.2.1. *Marché des télécommunications*

##### ▪ Présentation du marché

Les produits conçus par OROLIA trouvent également des applications dans le marché Télécom. Tous les réseaux Télécom, notamment les cœurs de réseaux où les débits sont les plus importants, ont besoin d'être équipés de sources de temps stables et d'équipements de synchronisation permettant la distribution de temps d'une extrémité à l'autre des réseaux, de sorte par exemple que les débits d'émission et de réception soient identiques pour l'ensemble des équipements du réseau. La qualité de service et la fiabilité des réseaux de télécommunications repose ainsi directement sur une parfaite synchronisation des émetteurs et des récepteurs.

##### ○ Les communications fixes

Dans les réseaux fixes, les distances parcourues par le signal sont telles que la traversée successive de noeuds non synchronisés contribue à augmenter les phénomènes de gigue et de dérive en fréquence du signal transporté. Or les systèmes de commutation s'interfaçant au réseau de transmission sont très sensibles aux variations de fréquences. Plus souvent qu'on ne le croit, les pertes de données ou les erreurs de transport proviennent de la mauvaise qualité des informations de temps et de fréquence disponibles. Il y a donc nécessité de synchroniser l'ensemble des nœuds du réseau.

OROLIA conçoit des équipements de synchronisation utilisés dans les cœurs de réseaux fixes afin d'assurer la fiabilité des communications et la qualité des transmissions. Ces équipements sont utilisés dans tous les réseaux de type SDH, PDH ou ATM, soit la quasi-totalité des réseaux fixes déployés à ce jour dans le monde hors Etats-Unis. OROLIA fournit notamment des systèmes modulaires dits SSU (Synchronization Supply Units) qui distribuent plusieurs fréquences de grande stabilité tout au long du réseau, et qui peuvent être utilisés en tant que source primaire de temps ou solutions de synchronisation relais au niveau des nœuds de réseau.

OROLIA développe également des logiciels de gestion et de supervision de façon à offrir aux opérateurs de télécommunication des systèmes clés en main leur permettant de d'assurer et de superviser la qualité des liens de synchronisation du réseau, et donc la fiabilité et la qualité de leurs services.

- o Les communications sans fil

De la même façon que dans les réseaux fixes, les réseaux mobiles ont besoin de systèmes de synchronisation afin d'assurer la bonne coordination entre les émetteurs et les récepteurs. Typiquement, ces systèmes sont réalisés à partir d'horloges synchronisées par GPS installées au niveau des stations de base. Les solutions de synchronisation les plus exigeantes sont requises pour les réseaux de type CDMA (le principal standard de réseau mobile déployé aux Etats-Unis, en Amérique Latine, en Corée et au Japon), ainsi que pour les réseaux WCDMA-TDD et TD-SCDMA, les standard 3G chinois en cours de déploiement et qui pourraient être utilisés à l'avenir dans une partie de la zone Asie Pacifique et en Afrique.

Les nouveaux réseaux de communications fixes ou mobiles large bande de type Wimax auront également des besoins importants de synchronisation. Le Wimax permet d'établir une liaison point-multipoints : à partir d'une station de base centrale, on assure la desserte de multiples terminaux clients par ondes radio. La station de base assure quant à elle la liaison avec le réseau internet mondial. Le débit maximum apporté aux usagers est de quelques dizaines de Mbit/s, ce qui fait du Wimax un analogue des réseaux actuels WiFi, mais avec une portée de plusieurs kilomètres au lieu de quelques dizaines de mètres au plus. OROLIA participe aux développements de certains réseaux Wimax, pour lesquels il dispose de produits adaptés, sans pour autant faire de ces applications très compétitives un axe majeur de sa stratégie de croissance, préférant adopter une approche sélective et opportuniste.

- Taille du marché et évolution

Plusieurs sources d'information permettent d'évaluer la taille du marché des équipements de timing et de synchronisation pour les réseaux fixes et mobiles. Les principaux acteurs dans le domaine estiment ce marché entre 195 et 220 millions de dollars. Ces mêmes acteurs estiment que la croissance du marché sur les prochaines années devrait s'établir entre 3 à 8% par an, en ligne avec les estimations de croissance du marché des équipements de télécommunications. La croissance des volumes attendue est supérieure, en revanche, comme l'ensemble du marché des équipements télécom, le segment est très compétitif et subit une forte pression sur les prix, en particulier du fait de la concentration des opérateurs et du poids croissant des équipementiers Chinois tels que Huawei ou ZTE.

La vision du management d'OROLIA est plus conservatrice, estimant que les marchés fixes et mobiles traditionnels verront au contraire une érosion graduelle en valeur du fait de la très forte pression sur les prix. Les opportunités sur ce marché résident en effet principalement dans le renouvellement de la base installée d'équipements de synchronisation (notamment aux Etats-Unis où une bonne partie des équipements de synchronisation datent de la fin des années 80) et dans l'équipement des pays émergents où sont encore déployés de nombreux nouveaux réseaux, mais à des prix très serrés. Le seul réel potentiel de croissance dans le marché des télécommunications réside dans le déploiement des réseaux de type Wimax, aussi bien en Europe avec des précurseurs comme Iliad ou aux Etats-Unis avec Sprint, puisque les réseaux Wimax s'appuient sur une infrastructure nouvelle de stations de base dont chacune doit être équipée en systèmes de synchronisation. Force est toutefois de constater qu'à l'heure actuelle, le marché est relativement attentiste face à ces technologies, du fait notamment du démarrage très lent des réseaux de téléphonie mobile 3G, qui pourrait signifier que le public n'est pas encore réceptif aux services proposés par ces nouveaux réseaux à haut débit, ou rebuté par leur tarification. Certaines voix commencent à s'élever pour affirmer que le marché principal des réseaux Wimax sera en fait dans les pays émergents où l'absence de réseaux filaires de bonne qualité, l'inexistence de réseaux mobiles 3G et la densité insuffisante de la population ne permettent pas d'envisager de raccorder le public à Internet par des voies traditionnelles.

Si une telle vision se concrétise, la pression sur le prix des infrastructures serait très forte dès le démarrage du marché, du fait du faible pouvoir d'achat des consommateurs de ces pays, ce qui serait un facteur limitant de la croissance.

- Concurrence et positionnement

Le marché de la synchronisation des réseaux Télécom fixes, dominé par les acteurs américains Symmetricom et Frequency Electronics ainsi que le Suisse Oscilloquartz et le chinois Huawei, est fortement concurrentiel. Sur ce marché en faible croissance, voire en contraction, la pression sur les prix est forte et les marges dégagées faibles.

Volontairement peu présent sur ce marché, OROLIA adopte une approche sélective et opportuniste sur des segments suffisamment rentables, et réussit tout de même à engranger quelques succès face aux principaux leaders.

En effet, OROLIA est capable, par la qualité et la modularité de ses solutions, la flexibilité de sa structure opérationnelle qui s'appuie largement sur un réseau de distribution de qualité, d'offrir des produits « sur mesure » et de répondre rapidement aux demandes d'opérateurs de réseaux de petite taille ou de taille intermédiaire, où la réactivité et la qualité du support avant vente est le facteur clé de succès. OROLIA ne cherche toutefois pas à se positionner comme un acteur majeur sur ce marché de systémier, qui requiert une couverture internationale des opérateurs et par conséquent un déploiement très important de ressources locales pour l'intégration, l'exploitation et la maintenance des réseaux. Seuls Symmetricom et Oscilloquartz, qui ont fait des télécommunications leur cœur de métier, et qui ont atteint avec le temps une relative taille critique, parviennent à rentabiliser leurs activités dans ce domaine, sans pour autant afficher des marges d'exploitation confortables. OROLIA se concentre donc sur le marché de niche des réseaux de télécommunication de faible et moyenne ampleur, comme par exemple ceux de la clientèle « utilities » : le groupe fournit ainsi des systèmes de synchronisation pour les réseaux de distribution d'énergie (gaz, électricité, pétrole), d'eau ou de transport ferroviaire.

En revanche, OROLIA se positionne plus résolument sur le marché comme fournisseur d'horloges à quartz thermostatées et d'horloges à rubidium pour les équipementiers et systémiers télécom. Les horloges représentent ainsi la grande majorité des ventes d'OROLIA dans le domaine des télécommunications. La Société se différencie de la concurrence par son expertise quasiment inégalée dans les horloges atomique de très haute précision à base coût, sa grande flexibilité permettant d'offrir à ses clients les différentes options dont ils besoin, et sa grande qualité de support avant et après vente, ce qui lui permet de gagner des parts de marché et maintenir une bonne récurrence de revenus avec des clients réguliers tels que Huawei, Oscilloquartz, Larus ou Symmetricom, malgré des cycles de vente et donc des carnets de commandes très courts.

En ce qui concerne les applications sans fil, OROLIA étudie différentes possibilités de se positionner sur le déploiement du Wimax. Conscient du nombre important de concurrents déjà présents sur les systèmes de synchronisation et de la pression importante sur les prix et les marges, OROLIA a toutefois avant tout l'ambition d'accompagner de manière opportuniste les premiers déploiements du Wimax, pour ensuite sortir de ce marché, lorsque la pression sur les prix sera trop forte.

#### 6.3.2.2. *Marché de la télédiffusion : DVB (Digital Video Broadcasting)*

##### ▪ Présentation du marché

Les produits conçus par OROLIA trouvent des débouchés sur le marché des infrastructures de Broadcasting (DVB) qui se divise en trois sous-segments : les deux principaux sont le DVB-T (standard de la Télévision Numérique Terrestre) et le DVB-H / DMB / Mediaflow, les trois principaux standards de la Télévision sur mobile ; le DAB (Digital Audio Broadcasting) étant actuellement secondaire bien que pouvant présenter à terme des opportunités très intéressantes.

La télédiffusion (en anglais *broadcast*) définit une diffusion d'un émetteur vers un nombre indéfini de récepteurs situés à grande distance. La télévision numérique terrestre est un mode de télédiffusion terrestre de la télévision dans lequel les signaux vidéo, audio et de données ont été numérisés, puis ordonnés dans un flux unique, avant d'être modulés, puis diffusés, c'est-à-dire transportés jusqu'au téléspectateur via des ondes électromagnétiques. Un seul et même signal est émis par des antennes qui vont couvrir une région dans laquelle n'importe quel récepteur pourra capter ce signal.

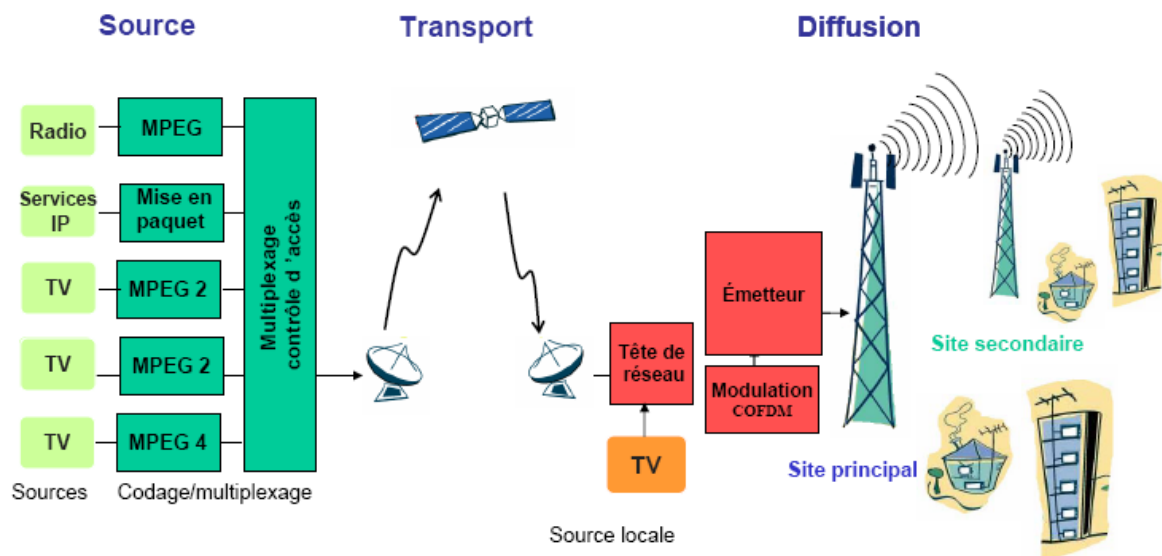
Sur le plan technique, il existe deux modes de télédiffusion numérique :

- le mode SFN (Single Frequency Network ou réseau à fréquence unique) qui nécessite des équipements de synchronisation, est utilisé en France, Grande-

Bretagne et dans les pays nordiques. L'Italie et l'Espagne utilisent une solution mixte (SFN / MFN) ;

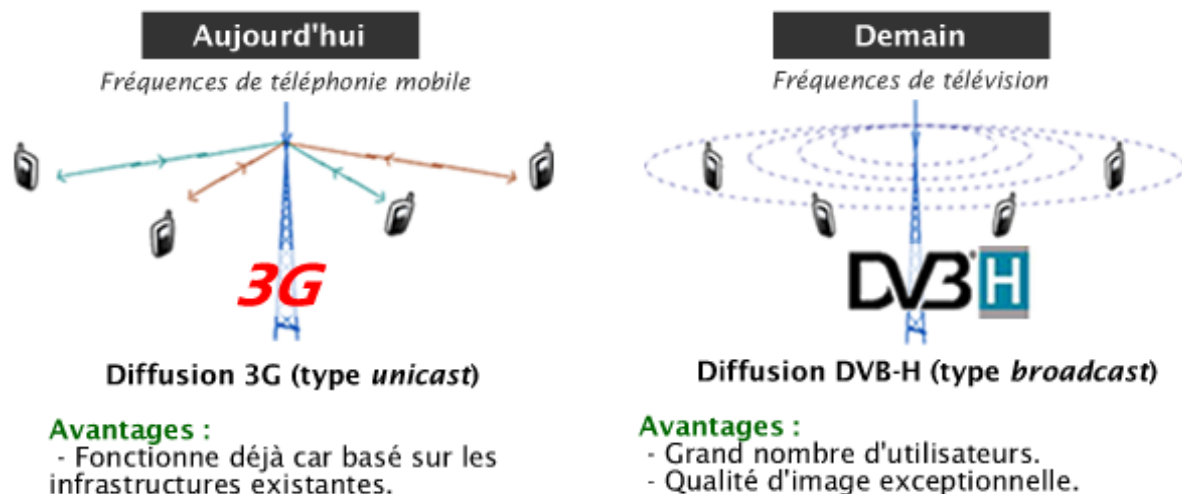
- Le mode MFN (Multi Frequency Network ou réseau à fréquences multiples) qui ne nécessite pas de synchronisation, est utilisé par l'Allemagne notamment.

Le mode SFN est moins consommateur de bande passante, ce qui en fait une solution privilégiée dans de nombreux pays où les bandes de fréquence disponibles sont une ressource rare et chère (le surcoût de la fonction de synchronisation imposée par le mode SFN est en effet largement compensé par l'économie faite sur l'usage plus efficace du spectre radioélectrique). La notion de synchronisation est indissociable de la télédiffusion en mode SFN : c'est alors un paramètre critique. Pour fonctionner, chaque émetteur nécessite alors un système complet de synchronisation.



Par mandat des organismes nationaux de réglementation des télécommunications, il est prévu que les signaux télévisuels analogiques soient supprimés entre 2008 (en Norvège) et (au plus tard) 2015 en fonction des pays, et donc d'ici là progressivement remplacés par la télévision numérique à dominance terrestre - par opposition au câble ou au satellite - dans des pays comme le Royaume Uni, la France, l'Espagne, l'Italie ou les pays Scandinaves. Ceci conduit à une modernisation complète des équipements de télédiffusion terrestre et l'adjonction de systèmes de synchronisation dans les réseaux en mode SFN.

Les systèmes de synchronisation sont également nécessaires pour le déploiement des réseaux de télévision sur mobile, qu'il s'agisse du standard DVB-H qui semble devoir être majoritairement retenu dans les pays Européens, ou du standard Mediaflow, développé par Qualcomm sur le territoire nord-américain (le standard DMB, qui bénéficie d'un déploiement opérationnel de grande ampleur en Corée du Sud depuis 2005, pourrait encore se poser en challenger alors que plusieurs expérimentations ont lieu dans le monde, dont l'Allemagne, l'Italie et la France où OROLIA est impliqué). Sur ce marché, OROLIA fournit des horloges GPS complètes aux opérateurs comme TDF, Norkring, Telenor, Teracom, ou des cartes de synchronisation qui s'intègrent dans les émetteurs des équipementiers tels que Rohde & Schwarz, Thomson Broadcast ou encore les américains Harris et Qualcomm.



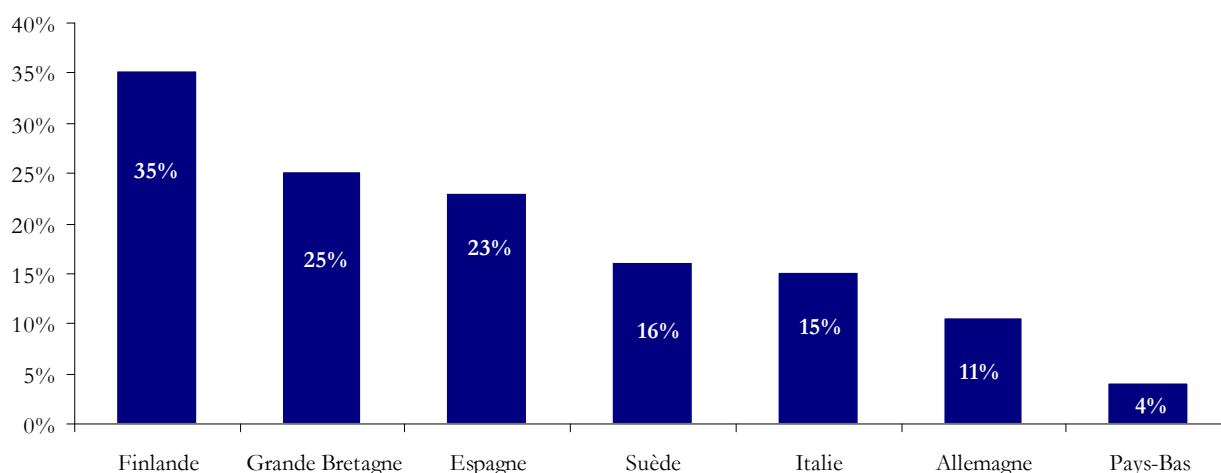
Le troisième pilier du marché Broadcast, la diffusion radio numérique (DAB), qui présente de grandes proximités techniques avec le standard de télédiffusion multimédia DMB, devrait constituer à terme un débouché important pour OROLIA. C'est un système de diffusion numérique de la radio, destiné à être reçu par des récepteurs mobiles, portables et fixes. La radio numérique DAB offre aux auditeurs de nouveaux programmes, certains uniquement disponibles en DAB, des fonctionnalités nouvelles, comme la possibilité de réécouter des séquences audio, des services multimédia, une qualité audio comparable à celle d'un CD, et un plus grand confort d'écoute lors des déplacements, notamment en voiture (absence d'interférences et d'échos), et l'absence de brouillage. Cette technologie de télédiffusion, faisant appel au mode SFN, nécessite également des systèmes de synchronisation. En France, c'est une version modifiée du standard DMB (le DMB-T), qui a été retenue pour supporter l'évolution de la radiodiffusion FM et AM vers la radiodiffusion numérique.

- Taille du marché et évolution

En Europe, les premiers déploiements de la télévision numérique terrestre ont été initiés dès le début des années 2000. Le niveau d'équipement en infrastructures de télédiffusion varie de façon significative d'un pays à l'autre en fonction des contraintes réglementaires, de la structure concurrentielle au niveau des opérateurs, et de la répartition du marché par méthode de diffusion (terrestre, câble, satellite et ADSL).

Alors que la Télévision Numérique Terrestre est une priorité en France, en Finlande, en Grande Bretagne, en Suède ou en Italie, celle-ci est moins prioritaire sur le marché allemand par exemple où la diffusion de la télévision est historiquement dominée par le câble.

## Taux de pénétration de la télévision numérique terrestre en Europe à fin Aout 2006



Source : TDF

Note : En France, à fin Mars 2007, le taux de pénétration de la Télévision Numérique Terrestre était de 17%

Peu de données existent sur la taille du marché et le taux d'équipement de chacun des marchés. Les estimations les plus récentes indiquent qu'à fin 2006, le taux de couverture de la Télévision Numérique Terrestre sur les principaux marchés européens serait proche de 80%. Cependant, pour couvrir les 20% restants, soit les zones périphériques et rurales, le nombre d'émetteurs à équiper en systèmes de synchronisation reste encore très important.

Le management d'OROLIA estime qu'aujourd'hui environ la moitié du marché potentiellement accessible à la Société est équipé. Le marché des équipements de synchronisation pour le DVB-T était estimé à environ 5 millions d'euros en 2006, et devrait représenter une opportunité d'environ 20 millions d'euros sur les trois prochaines années.

Aux Etats-Unis, le déploiement de la télédiffusion numérique terrestre est réalisé et il n'existe pas de marché potentiel pour OROLIA, contrairement à l'Europe de l'Est, les républiques de l'ex-empire soviétique, l'Amérique du Sud (Argentine et Colombie notamment), la Chine et l'Inde. La transition vers le numérique dans ces pays constitue une opportunité importante pour OROLIA sur le marché du DVB-T.

La télévision sur Mobile (DVB-H), deuxième sous-segment du marché du Broadcast, constitue un important relais de croissance potentiel. Celle-ci permet au téléspectateur, où qu'il se trouve, de regarder la télévision sur son téléphone ou sur tout autre terminal de poche. Déjà lancée en Corée et au Japon, ce type de diffusion est pour l'instant marginal en Europe. Seules l'Italie et l'Allemagne (avec la coupe du monde en 2006) ont commencé à s'équiper. La France, l'Espagne, le Royaume-Uni, les pays nordiques (notamment la Finlande) vont prochainement déployer leurs premiers réseaux. Ce marché, négligeable en 2006, devrait donc connaître une très forte croissance avec une accélération du taux d'équipement.

Il convient également de noter que les réseaux DVB-H sont beaucoup plus denses que les réseaux de la Télévision Numérique Terrestre, compte tenu d'un rayon de couverture moindre pour chaque émetteur. Alors que pour le déploiement d'un réseau de Télévision Numérique Terrestre dans un pays comme la France, le nombre d'émetteurs se compte en centaines, ceux-ci se compteront en dizaines de milliers pour un réseau de télévision sur mobile. Le management d'OROLIA estime le marché potentiel à plus de 25m€ sur les 5 prochaines années, même si les solutions techniques de synchronisation qui seront *in fine* retenues restent encore incertaines, notamment du fait du facteur coût qui deviendra beaucoup plus important que pour la Télévision Numérique Terrestre (du fait du grand nombre d'émetteurs à déployer).

Enfin, la diffusion radio numérique (DAB – Digital Audio Broadcasting, potentiellement couplé à la diffusion multimédia au standard DMB), notamment en France, constitue un marché potentiel futur pour OROLIA.

Le déploiement de la diffusion radio numérique a connu de nombreux revers en Europe, malgré des tentatives de répliquer les succès du marché américain qui a complètement adopté la technologie.

Cependant, ces dernières années, des projets ont été relancés dans un certain nombre de pays, par souci d'ouvrir le marché de la diffusion multimédia à la concurrence. Une expérimentation dans laquelle OROLIA est impliquée est ainsi en cours à Paris et à Lyon sous l'impulsion du GRN (Groupement pour la Radio Numérique) regroupant Lagardère, RTL et NRJ.

- Concurrence et positionnement

Le marché du Broadcast est un marché de niche dans lequel OROLIA est leader mondial, possédant une part de marché estimée par le management à près de 50%. OROLIA s'est rapidement imposée en France, pays précurseur dans la télévision numérique terrestre, en travaillant étroitement avec TDF. Sur la base de ce succès, OROLIA s'est rapprochée d'autres opérateurs (en particulier en Scandinavie) et a ainsi acquis une grande légitimité auprès des principaux équipementiers mondiaux tels que Rohde & Schwarz, Thales Broadcast (devenu Thomson Broadcast), ou Qualcomm. Son principal concurrent est Meinberg, société privée allemande, qui s'accapare 30% du marché. Symmetricom est également présent sur ce segment, mais de façon très opportuniste compte tenu de la faible attractivité du marché américain dans ce secteur, tout comme un nombre important de petits acteurs qui ne représentent qu'une part de marché faible. OROLIA cherche actuellement à renforcer ses liens avec Harris Corp., le premier équipementier du secteur, dominant sur le continent américain. Le rapprochement avec Spectracom devrait contribuer à renforcer la visibilité d'OROLIA auprès de cette société, et notamment renforcer sa pénétration des marchés latino-américains.

### 6.3.3. « Défense & Sécurité »

#### 6.3.3.1. Le marché de la Défense

- Présentation du marché

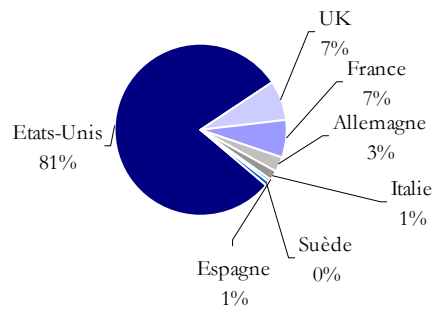
Sur le marché de la Défense, OROLIA fournit des bases de temps, des références de fréquence et des systèmes de synchronisation utilisés par les différents dispositifs de communication et de navigation des systèmes de combats modernes (satellites de communications militaires, drones, avions, missiles, sous-marins, système de guerre électronique, etc.). Les produits conçus par OROLIA équipent des applications stratégiques, aussi bien dans les Armées de Terre, dans la Marine ou dans les Armées de l'Air.

- Taille du marché et évolution

Les acteurs présents sur le marché de la Défense répondent à des demandes spécifiques de leurs clients (Ministères de la Défense, équipementiers militaires), correspondant à des programmes long terme (sous-marins, radars, télécommunications militaires, etc.). Le principal facteur de croissance pour OROLIA est constitué sans aucun doute par les marchés export. En Europe, le marché UK est le plus dynamique. Mais le principal relais de croissance reste le marché de la défense américaine, dont le budget « équipements militaires » représente près de 80% du budget mondial alloué aux équipements de défense, tendance récemment accentuée par la guerre en Irak et la guerre contre le terrorisme entamée après le 11 Septembre 2001.



Budget équipements militaires des Etats-Unis et des principaux pays européens en 2005 (Total : 210M€)



*Source: The Military Balance; Finmeccanica*

#### ▪ Concurrence et positionnement

OROLIA est principalement présente sur le marché français où le groupe est le principal fournisseur de la Défense Nationale, soit en direct, soit à travers les grands groupes du secteur, tels que Thales, EADS, DCN ou CS.

Le groupe est ainsi impliqué dans les grands projets français faisant appel à des équipements de Timing et Synchronisation, et fournit notamment :

- L'Armée de l'Air : OROLIA a développé le SGDH (Système de gestion et de distribution de l'heure), système qui maintient une synchronisation globale des systèmes utilisés par l'Armée de l'Air sur le territoire français (système de contrôle du trafic aérien, radars, sites de transmissions radio, etc.)
- La Marine Nationale : OROLIA a notamment fourni une base de temps « sur mesure » d'ultra-haute précision intégrant 4 horloges atomiques, au dernier sous-marin nucléaire lanceur d'engins français en cours de construction. OROLIA équipe également des bâtiments de surface (frégates) avec des équipements de synchronisation ;
- L'Armée de Terre : OROLIA réalise actuellement une étude technico-opérationnelle afin de proposer à l'Armée de Terre plusieurs architectures de synchronisation dans le cadre de son concept de « *Bulle Opérationnelle Aéroterrestre* », ou champ de bataille numérique du futur;
- Ministère de la Défense : OROLIA fournit les bases de temps et la synchronisation du système de télécommunication autonome utilisé par le Président de la République pour déclencher le feu nucléaire (« *valise du Président* ») ; OROLIA équipe par ailleurs certains centres d'essais du Ministère de la Défense de moyens de synchronisation afin de réaliser la trajectographie de missiles et de munitions.

Les marchés de la Défense sont, par nature, des marchés protégés et les clients (gouvernements, Ministère de la Défense, etc.) privilégient souvent des fournisseurs nationaux.

Les marchés à l'export sont donc souvent difficiles à pénétrer pour les acteurs étrangers à cause de cette préférence nationale.

La présence physique sur le territoire des clients, l'accès à des réseaux de vente spécialisés, et la connaissance des décideurs constituent les principaux facteurs clés de succès sur ce marché.

OROLIA, acteur privilégié sur ses marchés domestiques (en France, où le groupe est le principal fournisseur de la DGA, du Ministère de la Défense, et en Suisse, où le groupe vient de remporter un contrat important avec le Ministère de la Défense) souhaite développer son activité militaire à l'export, notamment dans les pays émergents et aux Etats-Unis. Le marché américain reste dominé par les leaders locaux, qui ont récemment fait

l'objet d'une consolidation, notamment autour de Symmetricom (rachat de Datum, de Truetime et de Timing Solutions).

Cette consolidation crée une opportunité certaine (besoin de diversification des sources d'approvisionnement) pour OROLIA, qui souhaite pénétrer le marché en exploitant la réelle légitimité acquise par Spectracom sur les marchés gouvernementaux pour déployer ses technologies et savoir-faire Défense sur le territoire américain.

Sur le marché de la Défense, Spectracom a bénéficié d'une part, de l'acquisition de KSI (en Décembre 2005) avec son portefeuille de produits défense et son accès privilégié aux réseaux de vente et aux décideurs de la défense américaine, et, d'autre part, de l'arrivée du CEO de Spectracom, qui possède une forte légitimité sur le marché et des contacts personnels avec nombre de représentants spécialisés. Spectracom a depuis deux ans mis en place une stratégie commerciale et des produits spécifiques à destination du marché de la défense américain.

Ce marché est en phase de profond renouvellement sous le double effet de la généralisation du protocole IPv6 dans les systèmes de communication militaires, et du remplacement de tous les récepteurs GPS, dont ceux utilisés par les équipements de timing et de synchronisation, au standard SAASM. La vague de rééquipement induite par ces évolutions a été bien identifiée et anticipée par Spectracom, qui est l'une des premières sociétés américaines à disposer de serveurs de temps compatibles des standards IPv6 et SAASM, ce qui va lui permettre de saisir de nombreuses opportunités d'importance, dont les premières devraient se matérialiser d'ici la fin de l'année 2007. Au-delà, le portefeuille produits d'OROLIA, tant au niveau des horloges et sources de fréquence que des horloges GPS, vont permettre à Spectracom de présenter aux clients défense américain un éventail produits totalement complet, au dernier état de l'art, et dont les caractéristiques uniques en termes de performance et de fiabilité sont parfaitement adaptés au marché militaire.

Le management d'OROLIA considère donc avoir de nombreux atouts pour se positionner à travers Spectracom comme le 3<sup>ème</sup> fournisseur de la Défense américaine et ainsi concurrencer Symmetricom et Frequency Electronics.

#### *6.3.3.2. Le marché de la Sécurité*

##### ▪ Présentation du marché

Spectracom, en passe d'être rachetée par OROLIA, est présente de manière dominante sur le marché de la Sécurité civile américaine.

La société fournit depuis de nombreuses années des serveurs de temps sécurisés : il s'agit de systèmes permettant de dater et d'authentifier, avec une grande précision et une extrême fiabilité, des événements tels que des appels de détresse ou des conversations entre forces de sécurité.

Ces systèmes sont très utilisés aux Etats-Unis, où le concept de « Legally Traceable Time » est devenu un élément clé des centres d'appels d'urgence « 911 » (qui alertent et coordonnent l'action des forces de police, des pompiers, des hôpitaux, etc.), où Spectracom s'est arrogé 95% de part de marché (estimation Société).

Fort de sa réputation dans le domaine de la sécurité intérieure et de la densité de son réseau de distribution, « Spectracom » souhaite aujourd'hui poursuivre sa croissance dans des marchés adjacents. Un marché particulièrement prometteur identifié est celui des serveurs de temps pour les systèmes d'information des hôpitaux, qui sont en train d'évoluer vers une gestion totalement informatisée des parcours de soin et des dossiers médicaux.

Il devient ainsi nécessaire, outre l'affichage d'une même information de temps sur les différents murs de l'hôpital ou sur les équipements médicaux, de réaliser des enregistrements datés de tous les examens, interventions et soins subis par un patient hospitalisé, dans le triple but de constituer ou mettre jour le dossier médical, d'établir une facturation fiable et incontestable des soins prodigués, et de pouvoir apporter des preuves des dépenses engagées et de la qualité ou de la pertinence des soins en cas de contestation par le patient ou par sa compagnie d'assurance. Spectracom a réussi en 2007 une belle pénétration commerciale de ce marché émergent, qui se révèle l'un des plus prometteurs pour les années à venir.

Outre le marché de la santé, Spectracom s'est donnée comme objectif d'élargir son offre produits à destination des centres d'appel 911 au travers d'un partenariat avec la société informatique FATPOT, qui développe un logiciel d'interconnexion des systèmes de communication et d'échanges de données entre les différents acteurs de la sécurité civile, qui n'ont pas actuellement de solution de communication efficace pour agir de manière coordonnée en cas de sinistre d'ampleur, comme l'a révélé l'épisode de l'ouragan Katrina à la Nouvelle Orléans.

Les premières démarches commerciales ont lieu actuellement, et semblent confirmer le besoin du marché pour de telles solutions, qui pourraient donc connaître un certain succès grâce à l'entremise du réseau de vente de Spectracom.

- Taille du marché et évolution

Le marché du timing et de la synchronisation pour la sécurité est, à ce jour, un marché majoritairement américain, en forte croissance depuis les événements du 11 Septembre 2001. Les Etats-Unis connaissent en effet une période d'« obsession » sécuritaire entretenue par un sentiment de vulnérabilité du territoire, du fait de menaces terroristes ou de catastrophes naturelles. Cette volonté forte des Etats-Unis de renforcer leur sécurité intérieure s'est récemment concrétisée par la création d'un nouveau Department of Homeland Security, doté d'un budget propre et d'une agence autonome de financement de technologies de sécurité.

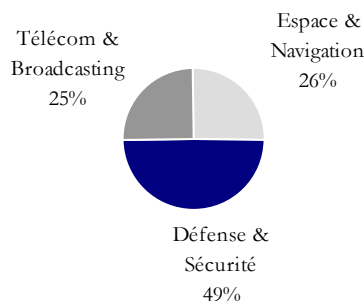
Les produits conçus par Spectracom font autorité dans le domaine de la sécurité, au point de faire office de preuves auprès de la Justice américaine lorsque les centres d'appels (911, pompiers) ont affaire à des litiges/procès. Spectracom est donc la société de timing et de synchronisation de loin la mieux positionnée pour bénéficier de la croissance de ce marché. Dans le domaine connexe des serveurs de temps pour les systèmes d'information hospitaliers, qui est encore émergent, les succès rapides obtenus par Spectracom sur le premier semestre 2007, où la société a terminé en avance significative sur son budget, semblent confirmer tout le potentiel de ce marché et la position de force commerciale de Spectracom. Au vu des prévisions de dépenses américaines en matière de santé pour les années à venir, qui ont atteint 16% du PIB en 2005 et croissent à un rythme annuel de 9,7% (source IDC), il semble réaliste que ce segment de marché émergent connaisse pour « Spectracom » des taux de croissance proches de 50% au cours des prochaines années.

- Concurrence et positionnement

Spectracom est un acteur majeur sur le marché de la Sécurité Sur ce marché local où les marges sont très élevées, la société possède un puissant réseau de représentants et un accès privilégié aux décideurs, ce qui lui confère une part de marché de 95% (estimation du management), qui devrait grandement faciliter son développement sur les marchés adjacents visés.

### 6.3.4. Répartition du CA combiné 2006 par segments de marché

**CA 2006 combiné = 18.8 m€**



*Source : Société*

### 6.3.5. Répartition du CA 2006 par zone géographique

En k€	Orolia		Spectracom		Combiné	
	CA	%	CA	%	CA	%
Europe	8 275	70%	0	0%	8 262	44%
Asie	3 101	26%	0	0%	3 101	16%
Etats-Unis	484	4%	7 327	100%	7 812	40%
<b>Total</b>	<b>11 860</b>	<b>100%</b>	<b>7 327</b>	<b>100%</b>	<b>19 187</b>	<b>100%</b>

*Source : Société*

## 6.4. Structure opérationnelle du Groupe OROLIA

### 6.4.1. Marketing et Commercialisation

#### 6.4.1.1. Espace et Navigation

Sur le segment Navigation, marché relativement protégé et à caractère « national », les clients d'OROLIA sont les agences spatiales (le Swiss Space Office et l'ESA sur Galileo, la Chinese Academy of Space Technology sur Compass), ou, indirectement, les maîtres d'œuvre des satellites de Navigation (Thales Alenia Space, EADS, etc.).

L'accès à des réseaux de représentants et surtout aux décideurs est primordial pour accéder aux marchés à l'export. Cependant, compte tenu du niveau de technicité atteint par OROLIA dans ce domaine, la société et ses équipes se sont créées une très forte réputation sur le marché qui leur permet d'être naturellement consultées pour tous les appels d'offres dans le domaine (comme récemment de la part de Boeing).

Le marché de l'exploration spatiale est plus spécifique : en effet, OROLIA est la seule société européenne possédant la technologie et le savoir-faire masers requis par les Agences Spatiales et les Observatoires (estimation Société) Par ailleurs, l'offre mondiale est très limitée, la réputation d'OROLIA importante, et la demande – assez soutenue – se caractérise par une très grande visibilité. Cette visibilité est le résultat d'environ 10 années de présentation et participation à des conférences et symposiums Navigation et Timing et le développement d'un réseau de contacts au niveau institutionnel et industriel dans le monde entier. Ces contacts ont par ailleurs permis d'affiner l'offre produits, qui est aujourd'hui l'une des plus attractives du marché sur le segment de la navigation

par satellites, et devrait donc conduire à des succès commerciaux importants au niveau international. Le carnet de commande de plus de 2 ans dans ces activités est une illustration de la place de premier rang occupée par OROLIA dans ce domaine.

#### 6.4.1.2. *Telecom & Broadcast*

Sur le marché du Broadcast, OROLIA est le fournisseur historique de TDF, qui équipe notamment les réseaux de télédiffusion français. L'accès au marché à l'export passe nécessairement par la mise en place et l'animation de réseaux de représentants pour se positionner sur les appels d'offre des opérateurs (Teracom, Norkring, TVB Hong Kong, Mediacorp) ou, de manière indirecte, par l'accompagnement des équipementiers (Rohde & Schwarz, Thomson, Harris) sur les marchés internationaux.

Sur le segment Télécom, non stratégique pour OROLIA, la Société adopte une approche opportuniste, se positionnant sur des programmes de taille intermédiaire apportés par son réseau de représentants en Europe ou en Asie. Ses principaux clients sont Beeline (Russie), Tata (Inde), GuiZhou Power Tel (Chine).

L'ensemble de ces segments de marché est piloté au sein d'OROLIA par une équipe marketing en charge de la stratégie commerciale et de la réponse aux appels d'offres, et relayée à proximité des clients par un réseau de représentants dédié à ces applications.

#### 6.4.1.3. *Défense & Sécurité*

Sur le marché de la Défense, les principaux clients d'OROLIA sont les Ministères de la Défense français et suisses, ainsi que les donneurs d'ordre et maîtres d'œuvre du marché : Thales, EADS, etc.

Sur ses marchés domestiques, OROLIA n'est que faiblement concurrencée de par son caractère de fournisseur « *historique* » de la Défense Française.

Afin de pénétrer les marchés export, OROLIA a jusqu'à ce jour choisi une voie indirecte, consistant à accompagner les grands groupes du secteur de la Défense sur les appels d'offre internationaux. Cette voie présente l'avantage de la simplicité et de l'efficacité, mais ne permet pas d'accéder aux grands marchés systèmes, où OROLIA s'est pourtant positionné avec succès sur le territoire français. Afin d'y parvenir, une présence physique sur le terrain (image et crédibilité), l'accès aux réseaux de représentants et la connaissance des décideurs est, là aussi, nécessaire pour réussir. Pour étendre son emprise sur les marchés export, OROLIA souhaite avant tout utiliser le « *levier* » Spectracom et pénétrer le marché américain de la Défense, qui représente plus des trois quarts du marché défense mondial : Spectracom possède la légitimité et la crédibilité nécessaires pour accéder à ce marché.

Dans un second temps, OROLIA alliée à Spectracom pourrait décider de mettre en place un réseau de représentants spécifiquement dédiés à l'identification de grands programmes systèmes dans le marché export, tout particulièrement en Asie. A l'heure actuelle, la relation commerciale pour le marché Défense est assurée directement par le directeur général de l'activité synchronisation, ainsi qu'un représentant sur le marché français. OROLIA envisage de renforcer son équipe au moyen d'un responsable marketing dédié dans le courant de l'année 2007, notamment pour amplifier les efforts de conquête des marchés étrangers.

Sur le segment de la Sécurité, marché très fragmenté et local, les clients de Spectracom sont en très grande majorité des décideurs locaux (Etats, municipalités, entreprises privées, etc.) sans politique d'achat coordonnée. Ce type de marchés nécessite donc un vaste et puissant réseau de représentants ayant un accès privilégié aux décideurs locaux, ainsi que des efforts soutenus de communication externe. La faible technicité et connaissance des technologies de timing et de synchronisation par les clients nécessite en outre des structures internes relativement importantes pour assurer le support avant-vente et après-vente, avec une très grande réactivité.

## 6.4.2. Organisation R&D

### 6.4.2.1. OROLIA

OROLIA est une société à très forte intensité en recherche et développement. Le cœur de son activité consiste en effet en la conception et au développement de procédés, de logiciels et de produits de très haute technologie, qui emploient ainsi 31 salariés sur un total de 85 (au 31 décembre 2006).

Les travaux de R&D d'OROLIA peuvent se classer en différentes catégories :

- Sur le marché Spatial & Navigation, une large part de l'activité consiste à concevoir, développer et industrialiser de nouvelles technologies d'horloges atomiques. De tels projets sont presque entièrement financés par les donneurs d'ordre spatiaux (Swiss Space Office, ESA, fabricants de satellites) et n'apparaissent donc pas dans les comptes de la société comme de la R&D ;
- Sur le marché militaire, les développements de grands systèmes (activité majoritaire) et les prestations de service (maintien en conditions opérationnelles) se font dans la même logique, dans le cadre de programmes financés entièrement par le ministère de la défense et les équipementiers militaires. Ils n'apparaissent pas non plus en tant que dépenses de recherche et développement ;
- Dans le domaine Télécom & Broadcast, les produits à caractère plus standard sont eux développés sur fonds propres et comptabilisés en tant que dépenses R&D.

Du fait de ces spécificités par segment de marché, les dépenses R&D d'OROLIA en 2006 qui ont représenté un total de 6,6% du chiffre d'affaires de la Société (hors activation de la R&D), ressortent dans les comptes de manières très contrastées :

- Spatial & Navigation : 2,9 % du chiffre d'affaires du segment
- Défense & Sécurité : 0,9 % du chiffre d'affaires du segment
- Telecom & Broadcast : 13,2 % du chiffre d'affaires du segment

Au total, et de manière très qualitative, un niveau de dépenses « R&D » de 15 à 25% du chiffre d'affaires donnerait une meilleure représentation l'activité de recherche et développement réelle d'OROLIA.

### 6.4.2.2. Spectracom

Spectracom est également une société à très forte connotation technique, mais comparativement à OROLIA, elle affiche un niveau de personnel plus important dans les fonctions marketing, commerce et business développement (15 sur un total de 46 employés au 31.12.2006), et moins important dans le domaine R&D (12 sur 46). La moindre représentation relative de la fonction R&D provient de l'absence d'activités techniques de type grands programmes long terme. En effet, la majeure partie du chiffre d'affaires de Spectracom est réalisée par des produits plus proches de la gamme Télécom & Broadcast d'OROLIA. De manière cohérente, le niveau de dépenses R&D de Spectracom prévu sur l'année 2007 ressort à 13,9% du chiffre d'affaires, un niveau très comparable à l'effort R&D d'OROLIA sur le segment Télécom & Broadcast (13,2%).

Une autre différence marquante entre les activités R&D d'OROLIA et de Spectracom concerne la proportion d'activités logiciel et « hardware ». Tandis qu'OROLIA, plus centrée sur l'électronique et les technologies de base, a une proportion software-hardware de 1/3-2/3, la proportion est inversée chez Spectracom, dont les produits et le savoir-faire sont plus axés sur les technologies réseaux.

## 6.4.3. Organisation industrielle

### 6.4.3.1. OROLIA

OROLIA est une société qui a adopté un modèle *fablight* (usines légères) couplé à une grande polyvalence du personnel technique, permettant de réduire très fortement l'intensité capitalistique et les coûts fixes, tout en gardant la maîtrise interne des procédés de fabrication les plus critiques.

Ce modèle lui permet de maintenir au mieux sa rentabilité même en cas de décalage de certains programmes ou de fluctuations ponctuelles des marchés.

Dans le domaine des horloges atomiques, OROLIA conserve en interne uniquement la maîtrise de la partie « *physique* » des horloges (le cœur du système, contenant les vapeurs atomiques, à l'origine de la performance ultime des horloges), ainsi que de l'assemblage de cette partie physique avec les éléments électroniques et mécaniques presque intégralement sous-traités. Le test final fonctionnel et le vieillissement sont également internalisés car directement liés à la maîtrise de la qualité et à la tenue des spécifications requises par les clients. La très grande partie de son parc équipements est financée par les grands contrats de développement spatiaux.

L'activité maser actif d'OROLIA diffère notablement de TNT par le fait que la partie physique des masers est sous-traitée à la société russe Vremya. En conséquence, le seul savoir-faire internalisé consiste en l'intégration des éléments sous-traités (physique, électronique, mécanique), ainsi que dans les tests et caractérisations qui sont des activités très significatives pour de tels produits.

En ce qui concerne l'activité synchronisation d'OROLIA, le modèle retenu pour les produits Telecom & Broadcast est celui d'une activité totalement « *fabless* », où les procédés d'assemblage et de test, moins critiques, sont spécifiés par OROLIA, mais entièrement réalisés dans le cadre d'une prestation « *clés en mains* » par un sous-traitant extérieur qui assure toutes les opérations allant de l'approvisionnement des composants à l'expédition des équipements chez les clients finaux. Les seules activités « *industrielles* » internalisées par OROLIA dans ce domaine consistent en l'intégration, le test et la caractérisation des grands systèmes militaires, qui sont réalisées directement par les ingénieurs et techniciens en charge du développement, ainsi que quelques travaux de réparation et de maintenance.

#### 6.4.3.2. *Spectracom*

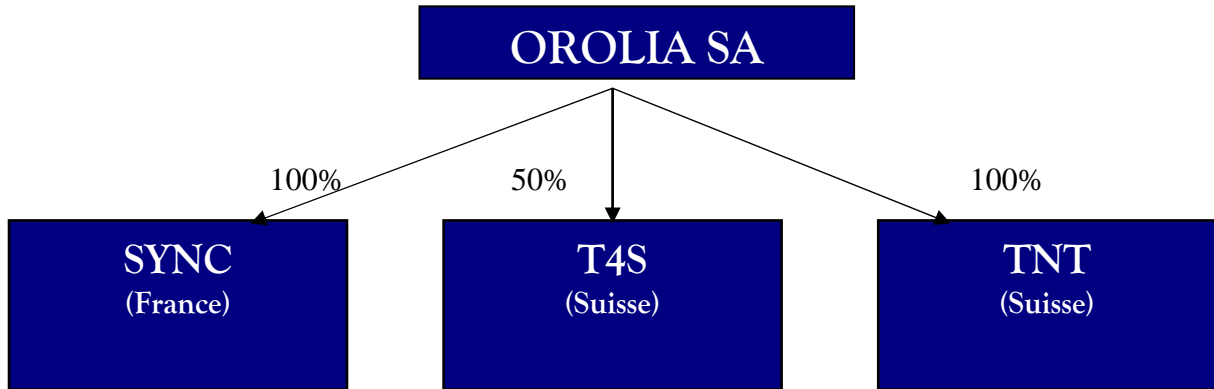
Spectracom, dont les produits sont industriellement proches du portefeuille synchronisation d'OROLIA, a fait le choix d'une structure *fablight* plutôt que *fabless*, afin d'atteindre une très grande flexibilité, qui est l'un des facteurs critiques de succès sur ses segments de marché où le carnet de commande s'écoule généralement en moins d'un mois.

Spectracom dispose ainsi d'une petite équipe industrielle regroupant achats, logistique, assemblage, test, conditionnement et expédition. L'ensemble des éléments mécaniques et électroniques est sous-traité à des entreprises locales (nombreuses du fait de la proximité de grandes entreprises électroniques comme Xerox, Kodak, ou Harris). Les équipements de fabrication se limitent à des appareils de test et des outils d'assemblage de cartes électroniques et de châssis.

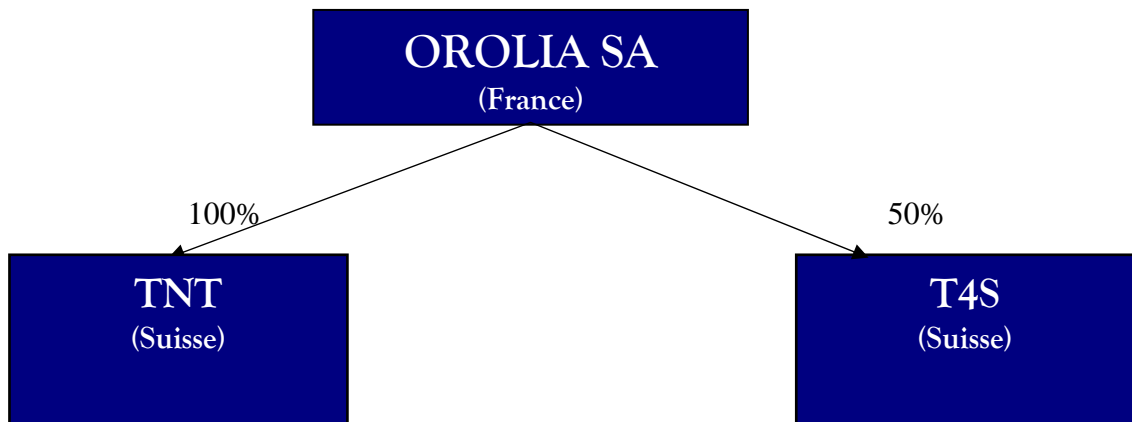
## CHAPITRE VII - ORGANIGRAMME

### 7.1 Composition du Groupe

A la date du présent document, le Groupe OROLIA était composé de la manière suivante :



A la suite de la transmission universelle de patrimoine entre SYNC et OROLIA devant intervenir en août 2007, le Groupe OROLIA sera composé de la manière suivante :



### 7.2 Filiales de la Société

- **SYNC** (*jusqu'en août 2007*)

SYNC est une société par actions simplifiée au capital de 100 000 euros, détenue à 100% par la Société OROLIA depuis son acquisition le 4 octobre 2006.

SYNC dont le siège social est situé 3 avenue du Canada, Z.A. de Courtaboeuf, Les Ulis (91 974), a été immatriculée, le 3 août 2005, au Registre du Commerce et des sociétés d'Evry sous le numéro 483 584 835.



SYNC a développé son activité dans l'étude, la conception, la fabrication, l'achat, la vente, la maintenance de produits, systèmes et solutions de synchronisation pour la défense européenne et de sous-ensembles de synchronisation du temps et/ou des fréquences pour des applications dans le domaine des télécommunications, avec une spécialité dans le secteur de la télédiffusion numérique terrestre où SYNC détient une position de leader mondial (estimation société).

Le Conseil d'administration d'OROLIA du 22 juin 2007 et l'associé unique de SYNC, par sa décision en date du 10 juillet 2007, ont décidé de procéder à la transmission universelle de patrimoine de SYNC au profit d'OROLIA dont la prise d'effet est prévue en août 2007.

- **TNT**

Temex Neuchâtel Time est une société anonyme de droit Suisse au capital de 2 208 000 CHF, située 29 rue Vauseyon à Neuchatel (Suisse), et détenue à 100% par OROLIA depuis son acquisition en octobre 2006.

Cette société, créée en 1983, a pour but le développement, la fabrication et la commercialisation de produits à haute technicité liés aux domaines du temps-fréquence, de la radiofréquence, des télécommunications et de la navigation.

- **T4S**

T4S est une société de droit Suisse, au capital de 200 000 CHF, située 29 rue Vauseyon à Neuchatel (Suisse), détenue à 50% depuis l'acquisition de la moitié des titres par OROLIA en date du 4 octobre 2006.

Cette société est une joint-venture entre OROLIA, 4 membres de la direction de la société russe Vreyma-CH (35%) et Time Tech GmbH (15%).

Cette société a été fondée en février 2006 dans le but de reprendre et de développer les activités de fabrication et de vente de masers (Microwave Amplification by Stimulated Emission of Radiation) de l'observatoire cantonal neuchâtelois. Elle assure la conception mécanique et électronique des masers, l'intégration, les tests et les analyses physico-chimiques ainsi que la commercialisation au niveau international.

## CHAPITRE VIII - PROPRIETE IMMOBILIERE, USINES ET EQUIPEMENTS

### 8.1 Propriété immobilière

La Société et ses filiales ne sont propriétaires d'aucun bien immobilier. Les biens immobiliers exploités par la Société et ses filiales font l'objet de baux commerciaux décrits ci-après :

Site	Désignation	Type de bail	Début	Fin période 1	Fin période 2	Fin période 3	Surface	loyer 2006
France- Les Ulis	Bureaux, locaux d'activités et parking	Contrat de sous-location	04/09/2005	30/09/2008	30/09/2011	30/09/2014	400m <sup>2</sup> + parking	40 500 € (HT)
Suisse	Bureaux et places de parking	Bail (5ans)	01/09/2004	-	-	-	250m <sup>2</sup>	31 200 Francs suisses (net)

### 8.2 Impact environnemental

OROLIA a développé son activité sur la base d'un modèle « *fab-light* ». Les activités industrielles se limitent à des travaux de laboratoire pour ce qui est de la fabrication des horloges atomiques (processus de distillation des atomes de Rubidium, étuvage, chargement des réservoirs d'hydrogène et téflonage des bulbes de quartz pour les masers) ainsi qu'à l'assemblage final et au test des sous-ensembles et systèmes pour tous les produits, le reste des opérations étant sous-traité. A ce titre, aucune des activités du Groupe n'est susceptible d'entraîner un risque environnemental majeur. Par ailleurs, le Groupe respecte les différentes règles RoHS compte tenu des exceptions autorisées par la réglementation ou exigées par les clients Défense & Spatial.

## CHAPITRE IX - EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT DU GROUPE

Les états financiers individuels des sociétés OROLIA, SYNC, TNT, et T4S à partir desquels les informations financières pro forma ont été élaborées, sont établis selon les méthodes et principes comptables décrits dans les notes annexes aux comptes consolidés de la Société OROLIA pour la période close au 31 décembre 2006 (voir Chapitre 20).

Le Groupe a choisi d'appliquer les méthodes préférentielles préconisées par les principes comptables français (activation R&D, comptabilisation des engagements de retraite, retraitement des locations financières, etc), qui rejoignent les normes IFRS.

Néanmoins, des écarts subsistent qui ne pourront disparaître que lors du passage effectif de la Société au référentiel IFRS.

Les deux principaux écarts identifiés à ce jour sont :

1°) la valorisation des engagements de retraites à prestation définies en Suisse compte tenu de la législation spécifique et de la discussion de place en cours dans ce pays.

2°) l'amortissement des écarts d'acquisitions qui est obligatoire dans le référentiel français et interdit en IFRS.

Une analyse détaillée et approfondie des divergences entre les principes comptables du Groupe et les IFRS sera effectuée dans le cadre de la transition.

La Société OROLIA a été créée en octobre 2006 et a acquis à cette date les sociétés SYNC, TNT, et T4S. Les prix d'acquisitions et les écarts de consolidation consécutifs sont décrits plus loin dans ce document.

Comme exposé ci-dessus, la création du holding OROLIA amène à établir des comptes pro forma de façon à donner une information sur l'activité constituée par les filiales qui existaient préalablement à la date du 4 octobre 2006. Pour ce faire, ces états financiers pro forma ont été établis sur la base des hypothèses et conventions décrites ci-après.

Ces informations financières pro forma ne peuvent être représentatives des résultats et de la situation financière des activités des sociétés qui auraient pu résulter d'une réalisation de ces opérations aux dates respectivement prises en compte pour leur établissement.

### ▪ **Hypothèses retenues pour l'élaboration des informations financières pro forma**

Les informations financières pro forma ont été établies sur la base d'une agrégation, pour les deux périodes présentées, des données comptables pluriannuelles établies selon les règles et méthodes comptables françaises des sociétés suivantes :

- **TNT** : société créée en 1995
- **SYNC** : société créée en août 2005
- **T4S** : société créée en février 2006
- **OROLIA** : société créée en octobre 2006

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer :

- L'effet que la prise de contrôle de la société TNT aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la Société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er janvier 2005,

- L'effet que la prise de contrôle de la société SYNC aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er août 2005, date de création de la société SYNC,
- L'effet que la prise de contrôle de la société T4S aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er février 2006, date de création de la société T4S.

**Par conséquent, le compte de résultat pro forma 2005 reflète 12 mois d'activité de la société TNT et 5 mois d'activité de la société SYNC.**

**Le compte de résultat pro forma 2006 reflète 12 mois d'activité des sociétés TNT et SYNC et 11 mois d'activité de la société T4S.**

### 9.1 Comptes proforma 2005 et 2006

La décomposition du chiffre d'affaires par activités se présente comme suit :

En milliers d'euros	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Timing.....	7 429	4 853
Synchronisation.....	4 431	1 524
<b>Total .....</b>	<b>11 860</b>	<b>6 377</b>

La croissance dans les métiers de la synchronisation provient essentiellement d'une activité limitée à 6 mois pour SYNC créée en juillet 2005.

Dans les secteurs du Timing, le marché Space & Navigation est le principal facteur de croissance comme le montrent les tableaux ci-après

Les données chiffrées sectorielles présentées ci-dessus se décomposent comme suit :

#### Au 31 décembre 2006 :

En milliers d'euros	Synchronisation	Timing	Total
Telecom & Broadcast.....	2 131	2 605	<b>4 736</b>
Defense & Security.....	2 300		<b>2 300</b>
Space & Navigation.....		4 824	<b>4 824</b>
<b>Total .....</b>	<b>4 431</b>	<b>7 429</b>	<b>11 860</b>

#### Répartition géographique :

	Chiffre d'affaires	
Europe	8 262	70%
Asie	3 101	26%
Amériques	485	4%
Autres	12	0%
<b>Total</b>	<b>11 860</b>	<b>100%</b>

La croissance en valeur en Europe résulte principalement de l'acquisition de SYNC dont 100% du chiffre d'affaires est centré sur l'Europe. L'Asie voit sa part croître compte tenu du chiffre d'affaires réalisé sur l'affaire COMPASS (GPS chinois).

#### Au 31 décembre 2005 :

En milliers d'euros	Synchronisation	Timing	Total
Telecom & Broadcast .....	885	2 596	<b>3 481</b>
Defense & Security.....	639		<b>639</b>
Space.....	0	2 257	<b>2 257</b>
<b>Total .....</b>	<b>1 524</b>	<b>4 853</b>	<b>6 377</b>

#### Répartition géographique :

	Chiffre d'affaires	
Europe	4 671	73%
Asie	1 001	16%
Amériques	702	11%
Autres	4	0%
<b>Total</b>	<b>6 377</b>	<b>100%</b>

#### Résultat d'exploitation par activités

En milliers d'euros	31 décembre 2006	En % du CA 2006	31 décembre 2005	En % du CA 2005
Timing.....	732	9,8%	-295	-6%
Synchronisation .....	876	19,8%	-60	-4%
<b>Total .....</b>	<b>1 608</b>	<b>13,5%</b>	<b>-355</b>	<b>-5,5%</b>

La rentabilité des activités Timing a été affectée en 2005 par une annulation d'affaires avec un client télécom américain ayant nécessité une dépréciation des stocks correspondants. L'année 2006 a vu le retour vers une rentabilité plus normale. La montée en puissance des affaires de production en Space & Navigation par rapport aux activités moins profitables de R&D financées devrait permettre d'améliorer ces chiffres dès 2007.

Les activités de Synchronisation ne pouvaient pas être rentables en 2005 compte-tenu de la création à mi-année seulement de SYNC, et d'un chiffre d'affaires dès lors trop faible pour couvrir l'ensemble des frais fixes. La perturbation liée à cette création et au déménagement des équipes a également été défavorable à l'avancement du chiffre d'affaires sur cette période. 2006 a vu le retour vers la rentabilité attendue par le management.

## 9.2 Comptes agrégés OROLIA/ Spectracom

La décomposition du chiffre d'affaires agrégé OROLIA + Spectracom par activités se présente comme suit :

En milliers d'euros	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Timing .....	7 429	4 853
Synchronisation .....	11 758	6 975
<b>Total .....</b>	<b>19 187</b>	<b>11 828</b>

La croissance dans les métiers de la synchronisation provient essentiellement d'une activité limitée à 6 mois pour SYNC créée en juillet 2005 et de la croissance de 34% du chiffre d'affaires de Spectracom.

Les données chiffrées sectorielles présentées ci-dessus se décomposent comme suit :

### Au 31 décembre 2006 :

En milliers d'euros	Synchronisation	Timing	Total
Telecom & Broadcast .....	2 131	2 605	<b>4 736</b>
Defense & Security.....	9 627		<b>9 627</b>
Space & Navigation.....		4 824	<b>4 824</b>
<b>Total .....</b>	<b>11 758</b>	<b>7 429</b>	<b>19 187</b>

L'intégration de Spectracom positionne le secteur Defense & Security en première position, limitant ainsi l'exposition du Groupe aux aléas des grands programmes spatiaux.

### Répartition géographique :

	Chiffre d'affaires	
Europe	8 262	44%
Asie	3 101	16%
Amériques	7 812	40%
Autres	12	0%
<b>Total</b>	<b>19 187</b>	<b>100%</b>

La croissance en valeur en Europe résulte principalement de l'apparition de SYNC dont 100% du chiffre d'affaires est centré sur l'Europe. L'Asie voit sa part croître compte tenu du chiffre d'affaires réalisé sur l'affaire COMPASS (GPS chinois). L'intégration de Spectracom qui réalise 100% de son chiffre d'affaires sur la zone Amérique, permet de rééquilibrer cette répartition.

**Au 31 décembre 2005 :**

En milliers d'euros	Synchronisation	Timing	Total
Telecom & Broadcast .....	885	2 596	<b>3 481</b>
Defense & Security.....	6 090		<b>6 090</b>
Space.....	0	2 257	<b>2 257</b>
<b>Total .....</b>	<b>6 975</b>	<b>4 853</b>	<b>11 828</b>

**Répartition géographique :**

	Chiffre d'affaires	
Europe	4 671	40%
Asie	1 001	9%
Amériques	6 193	51%
Autres	4	0%
<b>Total</b>	<b>11 828</b>	<b>100%</b>

**Résultat d'exploitation par activités**

En milliers d'euros	31 décembre 2006	En % du CA 2006	31 décembre 2005	En % du CA 2005
Timing .....	732	9,8%	-295	-6%
Synchronisation .....	917	8,0%	70	0,9%
<b>Total .....</b>	<b>1 649</b>	<b>8,7%</b>	<b>-225</b>	<b>-2,0%</b>

L'intégration de Spectracom sur la période a un léger effet positif en 2005, mais presque nul en 2006 dans la mesure où Spectracom, en cherchant à se diversifier dans le marché des télécommunications, a dégradé en 2006 sa rentabilité par des coûts notamment commerciaux. Constatant un mauvais démarrage de cette nouvelle ligne de produits, Spectracom a arrêté fin 2006 cette activité en menant les restructurations nécessaires, sécurisant ainsi la rentabilité 2007. Ces efforts de restructuration se sont toutefois traduits par une perte en résultat net.

## **CHAPITRE X - TRESORERIE ET CAPITAUX**

(Voir Chapitre 20, paragraphe 20.1 - Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la Société, tableaux de variation des capitaux propres et tableau consolidé des flux de trésorerie, voir également Chapitre IV – risque de liquidité).



## CHAPITRE XI - RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

### 11.1 Recherche et développement

OROLIA est une société à très forte intensité en recherche et développement. Le cœur de son activité consiste en effet en la conception et au développement de procédés, de logiciels et de produits de très haute technologie.

Les travaux de R&D d'OROLIA peuvent se classer en différentes catégories :

- Sur le marché Spatial & Navigation, une large part de l'activité consiste à concevoir, développer et industrialiser de nouvelles technologies d'horloges atomiques. De tels projets sont presque entièrement financés par les donneurs d'ordre spatiaux (Swiss Space Office, ESA, fabricants de satellites) et n'apparaissent donc pas dans les comptes de la société comme de la R&D ;
- Sur le marché militaire, les développements de grands systèmes (activité majoritaire) et les prestations de service (maintien en conditions opérationnelles) se font dans la même logique, dans le cadre de programmes financés entièrement par le ministère de la Défense et les équipementiers militaires. Ils n'apparaissent pas non plus en tant que dépenses de recherche et développement ;
- Dans le domaine Télécom & Broadcast, les produits à caractère plus standard sont eux développés sur fonds propres et comptabilisés en tant que dépenses R&D.

Du fait de ces spécificités par segment de marché, les dépenses R&D d'OROLIA en 2006 qui ont représenté un total de 6,6% du chiffre d'affaires de la Société (hors activation de la R&D), ressortent dans les comptes de manières très contrastées :

- Spatial & Navigation : 2,9 % du chiffre d'affaires du segment ;
- Défense & Sécurité : 0,9 % du chiffre d'affaires du segment ;
- Telecom & Broadcast : 13,2 % du chiffre d'affaires du segment ;

Au total, et de manière très qualitative, un niveau de dépenses « R&D » de 15 à 25% du chiffre d'affaires donnerait une meilleure représentation l'activité de recherche et développement réelle d'OROLIA.

### 11.2 Brevets et Licence

Depuis 1994, le Groupe (TNT) détient un brevet concernant un étalon de fréquence atomique qui lui a été cédé par l'Observatoire cantonal de Neuchâtel.

Le Groupe estime ne pas être en état de dépendance vis-à-vis de brevets ou licences qui seraient détenus par des tiers.

Le Groupe est titulaire des droits de propriété intellectuelle nécessaires à son activité et notamment ses marques (telles que OROLIA déposée par la société OROLIA et SYNCLOCK +, ISYNC +, SMARTIMING +, ISOURCE +, ITEST +, déposées par la société TNT), ainsi que des noms de domaine (OROLIA.FR, OROLIA.COM) et logos (OROLIA).

## CHAPITRE XII - INFORMATION SUR LES TENDANCES

Le marché du Timing et de la Synchronisation traverse depuis quelques années une phase de consolidation sous l'effet du ralentissement du segment traditionnel des télécommunications.

Les sociétés américaines Symmetricom et Frequency Electronics Inc (FEI) ont été les moteurs de ce processus au cours des 5 dernières années, acquérant de nombreux acteurs de niche dans les marchés défense, spatiaux ou industriels.

Ces mouvements de consolidation font aujourd'hui apparaître une structure de marché à trois niveaux, avec Symmetricom comme acteur dominant (près de la moitié du marché), FEI en seconde position (14% du marché), et enfin de nombreux acteurs de niche de taille moyenne (Oscilloquartz, OROLIA) ou petite (Trak, Spectracom, Pendulum, Brandywine, etc.).

Alors que le marché atteint aujourd'hui une taille d'environ 350 millions d'euros, et que sa croissance est essentiellement tirée par de nouvelles technologies (IPv6, IEEE1588, SAASM) et segments applicatifs, les deux principaux leaders restent très dépendants des marchés traditionnels et doivent rester structurés pour les servir : 64% de l'activité de Symmetricom est liée au segment télécom, qui représente également 42% des ventes de FEI. (estimation Société).

Ces marchés sont pourtant soumis à une forte pression sur les prix, à une banalisation technologique et à une décroissance en valeur, qui mobilisent nécessairement beaucoup de leurs ressources et de leur attention.

Pourtant, de nombreuses opportunités de croissance existent en dehors du marché traditionnel des télécommunications, que ce soit dans les domaines militaires et spatiaux, de la télédiffusion, de la sécurité ou de la santé (voir section 6.3). Il existe une véritable attente de l'émergence de fournisseurs alternatifs, mais de taille significative.

OROLIA et Spectracom ont indépendamment établi des positions importantes dans ces différents marchés.

Isolées, elles devraient investir de manière intensive afin de combler les manques dans leurs portefeuilles produits respectifs et pour déployer leurs présences commerciales au niveau mondial.

En regroupant les deux entités, le nouveau Groupe va immédiatement atteindre une taille critique lui permettant de tirer parti de la structure particulière du marché du Timing et de la Synchronisation, de s'appuyer sur un portefeuille produits extrêmement complet et au meilleur état de l'art, et d'asseoir sa croissance sur une équipe R&D et une structure commerciale véritablement globales.

### 12.1. Atteindre la taille critique

Dans le contexte de consolidation actuelle du marché, caractérisé par deux acteurs de taille conséquente, mais très centrés sur le marché américain, il existe sans conteste un large espace pour un nouvel acteur global choisissant de se focaliser sur les nouveaux secteurs de marché en croissance et rentables, à la condition d'atteindre une taille critique lui permettant de tenir la comparaison en termes de technologie, d'offre produits et de capacité à supporter ses clients.

OROLIA a des atouts uniques pour devenir ce nouvel acteur, car elle réalise une alliance tout à fait unique entre :

- Un niveau technologique d'excellence, bâti au cours de plus de 20 années de recherche et développement sous financements gouvernementaux (défense française, agence spatiale suisse et européenne), et porté par des ingénieurs expérimentés et reconnus internationalement ;
- Des clients prestigieux qui lui font confiance depuis des années (Thales, EADS, BAE Systems, TDF, Harris, Rohde & Schwarz, Huawei, Raytheon, ESA, etc.), servis par des ingénieurs marketing et commerciaux ayant une parfaite connaissance du marché ;

- Une équipe de managers très expérimentés, avec une culture internationale et une vision du marché et de son évolution, et ayant une capacité démontrée à réaliser des acquisitions, à les intégrer et à y stimuler une croissance rentable ;

La capacité à conduire des opérations d'acquisition est particulièrement essentielle dans le domaine du Timing et de la Synchronisation. En effet, ce marché est caractérisé par de fortes barrières à l'entrée :

- De nature technologique : les techniques étant extrêmement spécifiques et pointues, le savoir-faire ne s'acquiert qu'au bout d'un très grand nombre d'années et au prix d'investissements très importants ;
- De nature commerciale : le marché possède une structure particulière faite de deux gros segments télécom (filaire et sans fil) caractérisés par une forte pression sur les prix et la nécessité d'un réseau de distribution et de support mondial extrêmement dense, ce qui nécessite une forte standardisation et une taille critique importante ; et d'un ensemble de niches à la clientèle très éclatée et aux besoins spécifiques, qui nécessitent *a contrario* une très grande flexibilité et adaptabilité, un niveau de support avant et après vente important, un réseau de distribution très spécifique et à couverture large, et des efforts de marketing et de communication conséquents.

De ce fait, la position de chaque acteur étant globalement bien défendue, la croissance passe presque inévitablement par des opérations d'acquisition, suivies de phases de croissance organique permises par les synergies obtenues avec les sociétés nouvellement intégrées. Ces synergies peuvent être soit liées à une gamme de produits élargie dont les caractéristiques techniques pourront s'enrichir mutuellement et dont les ventes pourront être stimulées par des effets de distribution croisée, soit à l'accès à de nouvelles zones géographiques ou à des marchés géographiquement protégés comme le militaire, la sécurité ou le spatial.

## 12.2. L'acquisition de Spectracom

OROLIA est ainsi sur le point de franchir une nouvelle étape de sa stratégie de croissance externe avec l'acquisition de la société américaine Spectracom, qui a réalisé en 2006 un CA de 9.2M\$.

Spectracom développe des solutions de Synchronisation principalement à destination du marché américain de la Sécurité et de la Défense.

La gamme de produits de synchronisation proposée par Spectracom est très complémentaire de celle d'OROLIA. Elle est davantage centrée sur des produits de type serveurs ayant la capacité à s'insérer au sein de réseaux informatiques pour y délivrer des informations de temps, ou dont les interfaces permettent leur insertion très aisée au sein de réseaux IP.

Ce savoir-faire positionne particulièrement bien Spectracom dans l'évolution en cours du marché vers le « tout IP » (généralisation des technologies Internet dans les réseaux d'information). Les principales lignes de produits de Spectracom sont décrites au paragraphe 6.2.2.2.

L'acquisition de Spectracom apparaît comme particulièrement attractive, car la société présente de très fortes synergies (et quasiment aucun recouvrement) avec OROLIA :

- En termes de portefeuille produits : Spectracom et OROLIA ont des produits très complémentaires, qui sont au meilleur état de l'art de leur catégorie. L'ensemble de ces produits est important pour les marchés cibles d'OROLIA et Spectracom, et tout particulièrement pour les clients systémiers à la recherche de fournisseurs capables de leur fournir l'éventail des produits de Timing et de Synchronisation dont ils ont besoin (voir synthèse de l'offre produits au §6.2.4) ;
- En termes géographique et marché : Spectracom est fortement présent sur les marchés Défense et Sécurité aux Etats-Unis, pays où OROLIA ne réalise que 8% de son chiffre d'affaires. La légitimité et les réseaux de distribution de Spectracom vont permettre à OROLIA d'accéder notamment au marché américain de la Défense, ce qui constitue pour elle un important relais de croissance.

Inversement, OROLIA est bien implantée en Europe, où Spectracom réalise des ventes marginales. En rejoignant OROLIA, Spectracom pourra stimuler sa croissance dans les marchés de la sécurité et des réseaux d'entreprise en Europe, où la société allemande Meinberg jouit à ce jour d'une position protégée.

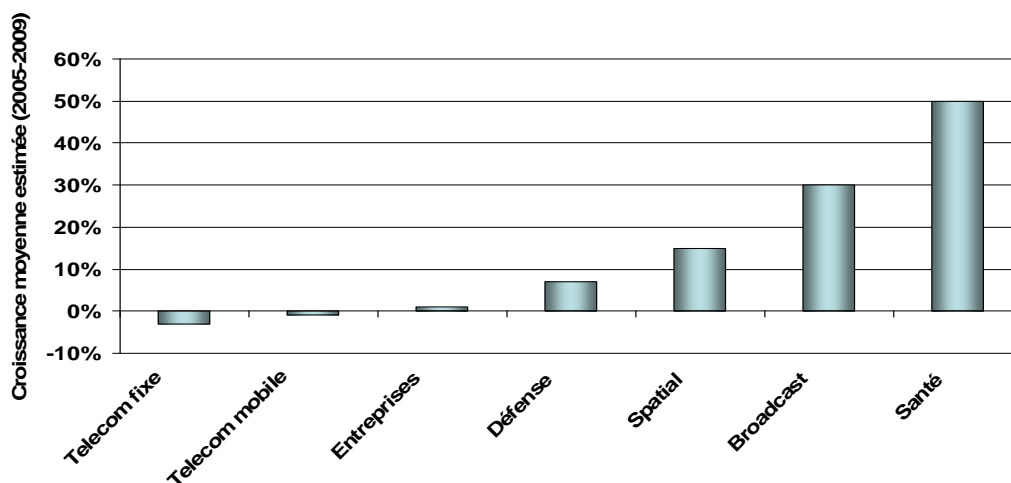
Grâce à cette acquisition, OROLIA va atteindre une position de marché et une dynamique de développement qui lui donneront une visibilité et une attractivité exceptionnelles. La Société pourra afficher légitimement son ambition de devenir un nouveau leader mondial du marché du Timing et de la Synchronisation et sera perçue comme un pôle naturel de consolidation d'un marché fragmenté, à même de restructurer son industrie :

- Le Groupe OROLIA est le leader européen d'un marché où les barrières technologiques sont très fortes, et possède donc déjà une forte légitimité aux yeux des acteurs du secteur. L'acquisition de « Spectracom va permettre à OROLIA de renforcer son portefeuille produits, ses compétences technologiques et surtout d'améliorer sa visibilité, sa crédibilité et sa présence aux Etats-Unis, pays qui représente des opportunités de croissance importantes, notamment sur le segment Défense & Sécurité. OROLIA apparaîtra comme un groupe véritablement global, numéro 3 mondial, seul de son secteur à avoir une présence équilibrée entre l'Europe et les Etats-Unis, et avec un caractère véritablement multi-culturel.
- Le Groupe OROLIA est déjà le fruit d'une stratégie de build-up menée avec dynamisme : OROLIA s'est, en effet, construite à la suite des acquisitions successives de TNT, de SYNC, et de la création de T4S. L'acquisition récente de Spectracom, et la constitution d'un groupe ayant la plus forte croissance et la plus importante rentabilité de son domaine, démontrera l'expérience du management en matière d'acquisitions et d'intégrations réussies.

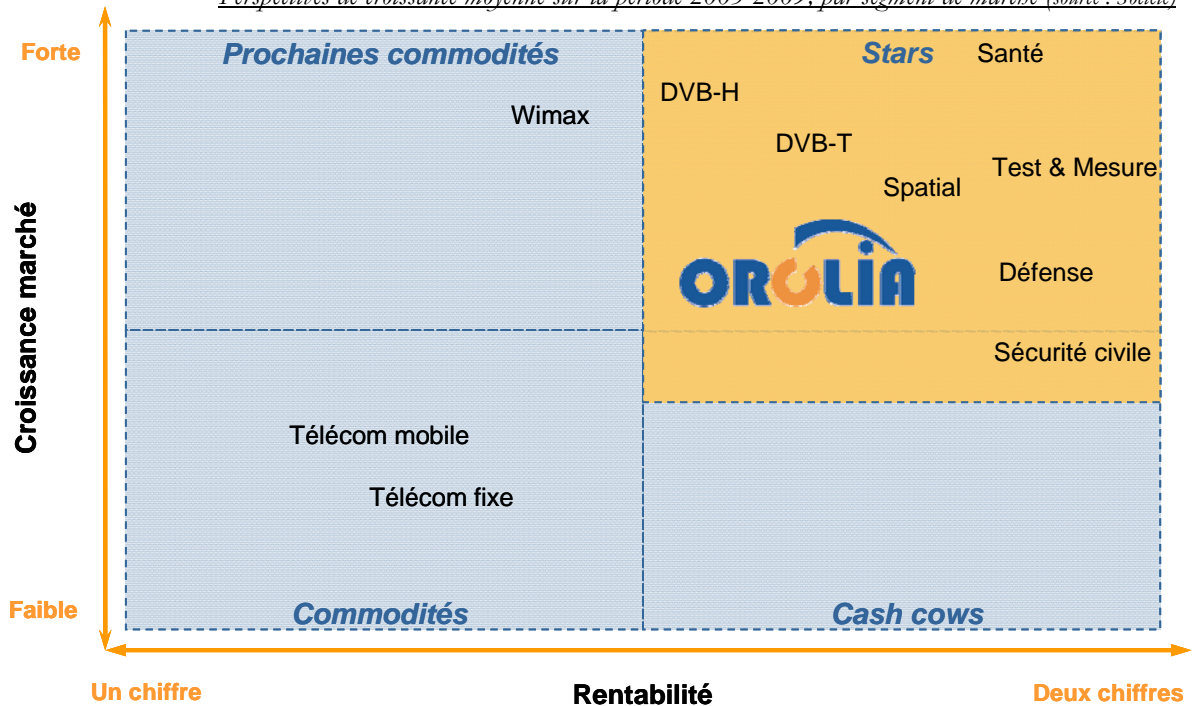
### 12.3. Croissance organique sur les niches de marché rentables

Les différents segments de marché du Timing et de la Synchronisation ne bénéficient pas tous des mêmes perspectives de croissance. Ainsi, malgré leur taille très importante, les marchés Télécom (fixe et sans fil) ne présentent pas de réelles perspectives de croissance rentable, du fait de la très forte pression sur les prix qui les caractérise.

En revanche, plusieurs marchés de spécialités dans lesquels OROLIA et Spectracom sont déjà positionnées et souhaitent maintenir ou renforcer leur leadership, présentent des perspectives de croissance à deux chiffres. Dans sa stratégie de développement la Société n'envisage pas de faire de compromis sur la rentabilité intrinsèque des secteurs de marché visés. Seuls les segments présentant un bon compromis croissance-rentabilité seront retenus.



*Perspectives de croissance moyenne sur la période 2005-2009, par segment de marché (source : Société)*



Segments de marché visés par OROLIA

#### 12.4. Extension sur les marchés adjacents

Afin de garantir ses perspectives de croissance à long terme, OROLIA envisage d'élargir progressivement ses activités à des segments de marché adjacents présentant des synergies avec son cœur de métier, comme par exemple :

- Instrumentation temps-fréquence ;
- Composants et sous-ensembles temps-fréquence militaires et spatiaux : oscillateurs à quartz, synthétiseurs et convertisseurs de fréquence ;
- Modulateurs / démodulateurs pour télédiffusion numérique ;
- Logiciels collaboratifs et d'interopérabilité pour la sécurité.

De telles extensions de marché passeront vraisemblablement par des opérations de croissance externe. De la même manière que dans le domaine du Timing et de la Synchronisation, OROLIA s'attachera à sélectionner des sociétés présentant les mêmes caractéristiques que ses activités actuelles :

- Position de leader sur des segments de marché de niche ayant de fortes barrières à l'entrée,
- Large base clients internationale,
- Dirigées par des managers entrepreneurs, ayant un vrai esprit d'équipe,
- Propriété intellectuelle, savoir-faire technologique ou connaissance d'applications pointus,
- Capacité d'innovation en matière de produits, service, fabrication, marketing ou vente,
- Produits servant des applications critiques dont la performance influe sur le prix de vente,
- Marchés avec des perspectives de croissance long-terme solides,
- Exploitation génératrice de cash, à faible intensité capitalistique, forte rentabilité d'exploitation, et à retour sur capitaux employés élevé.

### **CHAPITRE XIII - PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE**

La Société n'entend pas donner de prévisions ou estimations de ses résultats.

## CHAPITRE XIV - ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE

### 14.1 Membres du Conseil d'administration et directeurs généraux

Noms	Première nomination	Échéance du mandat	Mandats et fonctions exercées	Mandats et fonctions exercées en dehors de la société OROLIA
<b>COURTOIS Jean-Yves</b>	02/10/2006 (Statuts)	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	Président du Conseil d'administration Directeur Général	- Président de SYNC - Président et administrateur de Temex Neuchâtel Time - Président de Temex SAS - Administrateur de T4S - Président de Temex Frequency Electronics (Shanghai) Co. Ltd
<b>FRANCOIS Christophe</b>	02/10/2006 (Statuts)	Démission de ses fonctions d'administrateur lors du Conseil d'administration du 25/07/2007	Directeur général délégué	- Administrateur de la SA les Bouillides - Administrateur de Temex Nordic, Temex UK, TemexGmbh, Temex SRL.
<b>MAGNAN Henri</b>	02/10/2006 (Statuts)	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	Administrateur	- Administrateur de Temex SA - Administrateur de Temex Frequency Electronics (Shanghai) Co. Ltd. - Administrateur de Martec SA
<b>DAYON Alexandre</b>	25/07/2007	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	Administrateur	- President & CEO : InStranet Inc. Chicago IL USA - Director : InStranet Inc. Chicago IL USA - Président : InStranet SAS Clichy France - Gérant: SCI Rue de l'Université, Paris France.
<b>AIRTEK SA (Jean Claude ASSCHER)</b>	22/06/2007 (AGO)	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2007	Administrateur	- Président directeur Général de Techniques & Produits - Gérant de JCA Conseil - Administrateur de Airtek SA - Président du conseil d'administration de Ixia

A la date du présent document, à la connaissance de la Société, aucun des membres du Conseil d'administration n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude, d'incrimination ou de sanction publique officielle, ou n'a été, en tant que dirigeant ou mandataire social, associé à une faillite, à une mise sous séquestre ou à une liquidation au cours des cinq dernières années.

Aucune de ces personnes n'a déjà été empêchée par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un Conseil d'administration, de direction ou de surveillance ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années.

A la suite du jugement du Tribunal de Commerce de Grasse, en date du 19 février 2007, une procédure de sauvegarde a été ouverte au profit de la société TEMEX SAS.

## **14.2 Expérience des organes de direction et d'administration**

### **Jean-Yves COURTOIS**

Jean-Yves COURTOIS a débuté sa carrière en tant que chercheur et professeur en physique quantique, avant de devenir conseiller du directeur scientifique de la DGA. Il rejoint Thomson-CSF Optronique en 1998 en tant que chef du service d'Optronique Laser, puis évolue au sein du groupe Thales comme responsable de la stratégie et du business development de la branche composants.

En 2001, il prend la direction de la Business Unit Modules RF de Thales Microsonics, société dont il devient directeur général en 2002 et dont il conclut la cession au groupe Temex en novembre 2002.

En juin 2003, il est nommé PDG de Temex SAS, dont il a démissionné de ses fonctions opérationnelles en 2007 pour se consacrer à la société OROLIA qu'il dirige depuis sa création.

Jean-Yves Courtois est ingénieur de l'Ecole polytechnique, ingénieur en chef de l'armement, docteur en sciences, habilité à diriger des recherches.

### **Christophe FRANCOIS**

Christophe FRANCOIS a débuté sa carrière en tant qu'auditeur interne au sein de la Banque Française du Commerce Extérieure (BFCE), puis a rejoint le groupe Thales pour y exercer successivement des responsabilités en matière de trésorerie, contrôle de gestion, consolidation, avant d'être nommé Directeur financier d'ACSI, Joint Ventures entre Thales et l'américain Raytheon.

Il a ensuite évolué vers le groupe coté en bourse au nouveau marché « Thermatech » pour prendre en charge sa Direction Financière, puis en 2003 le Groupe Temex dans ces mêmes fonctions, qu'il quitte en 2007 pour devenir directeur général délégué et directeur financier d'OROLIA.

Christophe FRANCOIS est ingénieur de l'Ecole nationale supérieure des Arts et Métiers et titulaire d'un DEA en Génie Biologique et Médical.

### **Henri MAGNAN**

Henri MAGNAN a débuté sa carrière en tant qu'Ingénieur d'Etudes dans les matériels d'aéronautique à la CSF, puis dans le domaine de l'acoustique sous-marine.

Henri MAGAN est devenu Directeur technique et industriel des Activités Sous-marines de TH-CSF. L'activité se développe considérablement et absorbe en 1986 les équipes d'Alcatel. Il est alors nommé Directeur Adjoint, puis, en 1990, il deviendra Directeur Général de la Société.

En 1992, il accède aux fonctions de Président Directeur Général de Thomson Tubes Electroniques, autre filiale de TH-CSF et devient, en 1999 Directeur Général Adjoint de Thalès en charge de la branche Composants de Télécommunications.

Il prend sa retraite à la mi-2002.

Henri Magnan est diplômé de l'Ecole Supérieure des Arts et Métiers et de l'Ecole Supérieure d'Electricité.



## **Jean-Claude ASSCHER**

Jean-Claude ASSCHER a une expérience de plusieurs dizaines d'années dans l'industrie électronique au niveau international. Il a été le président et actionnaire principal de Techniques et Produits SA (anciennement Tekelec Airtonic SA), un groupe français renommé d'électronique qu'il a fondé en 1961.

Jean-Claude ASSCHER et l'un des fondateurs de Tekelec (NASDAQ: TKLC), l'un des leaders mondiaux des commutateurs télécom. Depuis Juin 1997, Jean-Claude ASSCHER est également Président du conseil d'administration d'Ixia (NASDAQ: XXIA), le leader mondial des appareils de test de la qualité du trafic dans les réseaux IP

Jean-Claude ASSCHER est actuellement administrateur et actionnaire d'Airtek S.A., un holding belge qui est le principal actionnaire des sociétés Martec S.A., Temex S.A., et Orolia S.A. Il est également administrateur de plusieurs société high-tech privées dans le monde entier.

Jean-Claude ASSCHER est titulaire d'un diplôme d'ingénieur Sup Telecom.

## **Alexandre DAYON**

Alexandre DAYON bénéficie d'une expérience de plus de dix ans dans le domaine des bases de données et des outils logiciels. Avant de fonder InStranet, il a fait partie de l'équipe fondatrice de Business Objects (le leader mondial de la business intelligence) et était depuis 1996 Vice Président en charge de la R&D. Dans cette fonction il a contribué par sa vision au développement des produits et a géré une équipe de 240 ingénieurs répartis entre San José en Californie et Paris.

Alexandre DAYON est diplômé de SUPELEC.

### **14.3 Conflits d'intérêts potentiels et accords**

A la connaissance de la Société, il n'existe pas de conflit d'intérêt au niveau des organes d'administration, de direction et de contrôle et de la direction générale.

## CHAPITRE XV - REMUNERATION ET AVANTAGES

### 15.1 Rémunérations et avantages en nature attribués pour le dernier exercice clos aux mandataires sociaux de la Société

Noms	Rémunération Brute totale	Avantage en nature	Jetons de présence
COURTOIS Jean-Yves	0	0	0
FRANCOIS Christophe	0	0	0
MAGNAN Henri	0	0	0

A compter du 1 juillet 2007, Jean-Yves Courtois et Christophe François seront rémunérés selon les éléments suivants :

Noms	Rémunération Brute totale	Part variable	Avantage en nature	Jetons de présence
COURTOIS Jean-Yves	175 000	0	3 800	0
FRANCOIS Christophe	100 000	25 000	3 600	0

La rémunération variable de Christophe François est liée à des objectifs de performance financière de l'entreprise cohérents avec le budget de l'exercice.

Jean-Yves Courtois ne bénéficie pas à ce jour d'une rémunération variable du fait de sa participation significative au capital de l'entreprise.

### 15.2 Prêts et garanties accordés ou constitués en faveur des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance de la Société

A la date du présent document, aucun prêt n'a été accordé ni aucune garantie constituée en faveur de mandataires sociaux de la Société.

### 15.3 Sommes provisionnées ou constatées par la Société aux fins de versement de pensions, de retraite ou d'autres avantages

Voir Chapitre 20, paragraphe 20.1, Notes annexes aux états financiers 2006, relatives aux avantages du personnel et mandataires sociaux.

## **CHAPITRE XVI - FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

### **16.1 Echéance du mandat des administrateurs**

Voir Section 14.1 du présent document.

### **16.2 Contrats de service**

Aucun membre du Conseil d'administration n'a conclu de contrat de service avec la Société ou ses filiales, prévoyant l'octroi d'avantages aux termes d'un tel contrat.

### **16.3 Comités spécialisés et gouvernement d'entreprise**

Le Conseil d'administration de la Société a adopté, dans sa séance du 7 juin 2007, un règlement intérieur définissant les modalités d'organisation et de fonctionnement du Conseil d'Administration en complétant les dispositions légales et statutaires en vigueur.

Ce règlement intérieur prévoit la possibilité de mettre en place des comités particuliers.

En outre, le conseil d'administration dispose d'un administrateur indépendant.

## CHAPITRE XVII - SALARIES

### 17.1 Effectifs

Les effectifs au 31/12/2006 sont répartis au sein des Sociétés du Groupe de la manière suivante :

Société	CDI	CDD/Apprentis	Sous-traitant	TOTAL
OROLIA	0	0	4	4
TNT	56	0	1	57
SYNC	14	2	3	19
T4S	5	0	1	5
<b>TOTAL</b>	75	2	8	85

Effectifs par activité :

Production	13
Support de production	16
R&D/Projets	37
Vente- Marketing	7
Direction et administration	12
<b>TOTAL</b>	85

### 17.2 Participation des mandataires sociaux

#### 17.2.1 Participation des mandataires sociaux au capital de l'émetteur

Au 25 juillet 2007, l'intérêt des mandataires sociaux au capital de l'émetteur était le suivant :

Actionnaires	Nombre d'actions détenues	% actions	Nombre de droits de vote	% des droits de vote
COURTOIS Jean-Yves	220 725	9.10	220 725	9.10
FRANCOIS Christophe	36 787	1.52	36 787	1.52
ASSCHER Jean Claude	1	0	1	0
MAGNAN Henri	1	0	1	0
DAYON Alexandre	1	0	1	0
SA AIRTEK	1 140 410	47	1 140 410	47
<b>TOTAL</b>	<b>1 397 925</b>	<b>57.63</b>	<b>1 397 925</b>	<b>57.63</b>

#### 17.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux mandataires sociaux de la Société

Il existe un plan de souscription ou d'achat d'actions dont les principales caractéristiques sont exposées au paragraphe 17.3.2 ci-dessous.

### 17.3 Intéressement et participation du personnel

#### 17.3.1 Contrats d'intéressement et de participation

A la date du présent document, la Société n'a pas mis en place de schéma d'intéressement ou de participation des salariés.

#### 17.3.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux salariés de la Société

Un plan de souscription ou d'achat d'actions de la Société OROLIA a été mis en place suivant les délibérations de l'assemblée générale extraordinaire du 22 juin 2007 conférant ainsi au Conseil d'administration, pendant une période de 38 mois, tous pouvoirs afin d'attribuer un nombre maximum de 75 000 options donnant le droit de souscrire à 75 000 actions OROLIA, de déterminer les conditions de cette attribution ainsi que les bénéficiaires de ces options.

Les options de souscriptions prévues dans le cadre de ce plan sont exclusivement réservées aux salariés, cadres et mandataires sociaux d'OROLIA ou de l'une de ses filiales détenue au moins à 10% par OROLIA.

Au jour du présent document, le Conseil d'administration n'a pas décidé de la mise en œuvre de cette autorisation.

## CHAPITRE XVIII – PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

### 18.1 Répartition actuelle du capital social et des droits de vote

Au 22 juin 2007 la société comptait 9 actionnaires. Le tableau ci-dessous indique la répartition du capital et des droits de vote de la Société au 22 juin 2007.

Actionnaires	Nombre d'actions et droits de vote détenus	%
COURTOIS Jean-Yves	220 725	15
FRANCOIS Christophe	36 787	2,5
ASSCHER Laurent	36 787	2,5
ROCHAT Pascal	36 787	2,5
ASSCHER Jean Claude	1	0
BONAZZI Simona	1	0
MAGNAN Henri	1	0
DAYON Alexandre	1	0
SA AIRTEK	1 140 410	77,5
<b>TOTAL</b>	<b>1 471 500</b>	<b>100</b>

A l'issue du Placement réalisé le 20 juillet 2007, la répartition du capital et des droits de vote de la Société au 25 juillet 2007 est la suivante :

Actionnaires	Nombre d'actions détenues	% actions	Nombre de droits de vote	% des droits de vote
<b>Actionnaires historiques</b>				
COURTOIS Jean-Yves	220 725	9.10	220 725	9.10
FRANCOIS Christophe	36 787	1.52	36 787	1.52
ROCHAT Pascal	36 787	1.52	36 787	1.52
ASSCHER Laurent	36 787	1.52	36 787	1.52
ASSCHER Jean Claude	1	0	1	0
BONAZZI Simona	1	0	1	0
MAGNAN Henri	1	0	1	0
DAYON Alexandre	1	0	1	0
SA AIRTEK	1 140 410	47	1 140 410	47
<b>SOUS- TOTAL</b>	<b>1 471 500</b>	<b>60.66</b>	<b>1 471 500</b>	<b>60.66</b>
<b>Actionnaires financiers</b>				
A PLUS FINANCE	160 000	6.60	160 000	6.60
CM-CIC CAPITAL PRIVE	160 000	6.60	160 000	6.60
XANGE PRIVATE EQUITY	160 000	6.60	160 000	6.60
FINANCE SA	144 000	5.94	144 000	5.94
Autres investisseurs qualifiés	330 000	13.6	330 000	13.6
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>954 000</b>	<b>39.33</b>	<b>954 000</b>	<b>39.33</b>
<b>TOTAL</b>	<b>2 425 500</b>	<b>100</b>	<b>2 425 500</b>	<b>100</b>

## 18.2 Contrôle de la Société

La Société est contrôlée par la SA AIRTEK, société de droit Belge, principalement détenue par la famille Asscher.

## 18.3 Pacte d'actionnaires

Au jour du présent document, les actionnaires de la Société ne sont liés par aucun pacte d'actionnaires.

## CHAPITRE XIX - OPERATIONS AVEC DES APPARENTES

### 19.1 Flux intra-groupe

#### 19.1.1 Conventions entre des sociétés du Groupe et des actionnaires.

Au jour du présent document, il n'existe aucune convention entre des sociétés du Groupe et des actionnaires.

#### 19.1.2 Conventions intra-groupe

Au jour du présent document, les sociétés du Groupe sont liées entre elles par les conventions suivantes :

- **Convention d'intégration fiscale**, signée le 17 février 2007 entre la Société et SYNC, qui a pour effet d'imposer le Groupe de sociétés sur la base de la somme algébrique des résultats bénéficiaires et/ou déficitaires de la Société et de ses filiales, dans l'objectif d'optimiser sa charge fiscale.

La Société envisage la mise en place au cours de l'exercice de diverses conventions intra-groupe, et notamment :

- **Convention de gestion centralisée de trésorerie** aux termes de laquelle la Société pourra gérer l'ensemble de la trésorerie des sociétés du groupe.

En effet, compte tenu du fait que les sociétés ont des intérêts financiers communs, elles seront conduites à étudier les modalités leur permettant d'améliorer les conditions dans lesquelles elles devront assurer leurs besoins de trésorerie, ou pourront utiliser leurs excédents de trésorerie, de manière à réaliser un équilibre financier à l'intérieur du groupe.

Dès lors, les sociétés du Groupe pourront décider de participer à un système de gestion centralisée de trésorerie conformément aux dispositions de l'article 12-3 de la loi n°84-46 du 24 janvier 1984 relatifs à l'activité et au contrôle des établissements de crédit et de l'article L. 511-7-3 du Code Monétaire et Financier,

- **Convention de prestation de services**, notamment dans les domaines administratifs, comptable, financier, informatique et de gestion du personnel, qui pourrait être mise en place entre la Société et les sociétés du Groupe.

La Société facturerait à ses filiales le montant total des frais engagés au titres des prestations rendues augmentés d'une marge.

### 19.2 Rapport des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées au 31 décembre 2006

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre Société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

En application de l'article L. 225-40 du Code de commerce, nous avons été avisés des conventions qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle d'autres conventions mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de celles dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient,



selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

- Acquisition de la société SYNC

Votre Société a acquis auprès de la société Temex SAS la totalité des actions de la société SYNC pour un montant total de 1 900 000 €. Ce prix est payé pour partie par compensation avec le prêt d'un montant en principal de 2 millions USD, souscrit par la société Temex SAS auprès de la société Airtek (société contrôlant la société Temex SAS), et pour partie par compensation avec une créance de 400 000 € détenue par la société Tekelec UK (société liée à la société Airtek) sur la société Temex SAS.

L'administrateur concerné est Monsieur Jean-Yves Courtois. Cette convention a été autorisée par le conseil d'administration du 4 octobre 2006.

- Acquisition de la société TNT

Votre Société a acquis auprès de la société Temex SA (Belgique) la totalité des actions de la société Temex Neuchâtel Time pour un montant total de 1 900 000 €.

Les administrateurs concernés sont Monsieur Jean-Yves Courtois et Monsieur Henri Magnan. Cette convention a été autorisée par le conseil d'administration du 4 octobre 2006.

- Acquisition d'une participation dans la société T4S

Votre société a acquis auprès de la société Temex SA (Belgique) 50% des actions de la société T4S pour un montant total de 200 000 €.

Les administrateurs concernés sont Monsieur Jean-Yves Courtois et Monsieur Henri Magnan. Cette convention a été autorisée par le conseil d'administration du 4 octobre 2006.

Paris et Neuilly, le 7 juin 2007

Les Commissaires aux Comptes

Serge COHEN

Deloitte & Associés

Albert AIDAN

CHAPITRE XX - INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE

20.1 Informations financières relatives à l'exercice du 1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2006

*Sauf mention contraire, tous les éléments chiffrés sont en milliers d'euros*

1. Compte de résultat

	<i>Annexe Note n°</i>	<i>2006</i>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6.3.2</b>	<b>3 503</b>
Production stockée		-73
Production immobilisée	6.3.2	131
Reprises de provisions et transferts de charges		7
Produits d'exploitation		3 568
Achats et charges externes		<u>1 506</u>
Impôts et taxes		37
Charges de personnel	6.3.3	1 077
Autres charges d'exploitation		163
Dotations aux amortissements et provisions		195
Charges d'exploitation		2 977
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>590</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>6.3.4</b>	<b>-78</b>
<b>Résultat courant</b>		<b>512</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>		<b>-63</b>
Impôts sur les résultats	6.3.6	111
Amortissements écarts d'acquisitions		-45
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>		<b>516</b>
<i>A. Part des minoritaires</i>		20
<i>B. Part du groupe</i>		497
<b>Résultat net de base par action (part du groupe en euro)</b>	<b>6.3.7</b>	<b>+0.0084</b>
<b>Résultat net dilué par action (part du groupe en euro)</b>	<b>6.3.7</b>	<b>+0.0084</b>

## 2. Bilan actif

<i>En milliers d'euros</i>	<i>Annexe Note n°</i>	<i>2006</i>
Ecarts d'acquisitions	6.3.8	1 753
Immobilisations incorporelles	6.3.9	394
Immobilisations corporelles	6.3.10	1 032
Immobilisations financières	6.3.12	32
Actif immobilisé		3 211
Stocks et en-cours	6.3.13	3 259
Avances et acomptes		404
Clients & comptes rattachés	6.3.14	5 380
Autres créances	6.3.15	1 086
Valeurs mobilières de placement	6.3.16	153
Disponibilités		741
Actif circulant		11 023
Charges constatées d'avance		1
<b>Total de l'actif</b>		<b>14 235</b>

## 3. Bilan passif

	<i>Annexe Note n°</i>	<i>2006</i>
Capital	6.3.17	5 886
Primes		
Réserves consolidées		
Impact Fusion		
Réserves de conversion		-29
Résultat de l'exercice part du groupe		497
Capitaux propres part du groupe		6 353
Intérêts Minoritaires		125
Provisions pour risques et charges	6.3.18	391
Dettes financières	6.3.19	733
Fournisseurs & comptes rattachés	6.3.20	2 333
Acomptes reçus sur commandes		2 267
Dettes fiscales et sociales	6.3.22	1 050
Dettes sur immobilisations		
Autres dettes	6.3.23	8
Concours bancaires	6.3.19	504
Dettes		6 895
Produits constatés d'avance	6.3.21	471
<b>Total du passif</b>		<b>14 235</b>

#### 4. Tableau des flux de trésorerie

2006

*En milliers d'euros*

<b>Flux de trésorerie liés à l'activité</b>	
<b>Résultat net</b>	516
<b>Élimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité :</b>	
- Amortissements et provisions	296
- Autres variations	-63
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	679
<b>Variation du BFR liée à l'activité</b>	690
- variation de l'actif circulant	469
- variation des dettes d'exploitation	-87
<b>Flux nets de trésorerie générés par l'activité</b>	193
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissements</b>	
Effets des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations incorporelles	-130
Effets des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles	-115
Effets des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières	
Effets des variations de périmètres nets de la trésorerie acquise	-3 474
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissements</b>	-3 719
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	
Variation des dettes financières	-1 932
Augmentation de capital	5 886
Dividendes versés	
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	3 916
<b>VARIATION DE TRESORERIE NETTE</b>	<b>390</b>
<i>Trésorerie nette d'ouverture</i>	-
<i>Trésorerie nette de clôture</i>	390

La trésorerie est définie comme suit :

**Disponibilités + valeurs mobilières de placement – concours bancaires courants**

## 5. Tableau de variation des capitaux

*Au 31 décembre 2006*

(en milliers d'euros)	Capital	Résultat de l'exercice	Réserves consolidées	Réserves de conversion	Déduction intérêts minoritaires	Capitaux propres part du Groupe
<b>Situation au 1.10.2006</b>	<b>38</b>					<b>38</b>
Augmentation de capital	5 848					5 848
Résultat de l'exercice		516			-19	497
Variation de périmètre			108		-108	0
Variation des écarts de conversion				-31	2	-29
<b>Situation au 31.12.2006</b>	<b>5 886</b>	<b>1 305</b>		<b>-31</b>	<b>-19</b>	<b>6 353</b>

## 6. Annexe aux informations financières

### 6.1. Introduction aux informations financières

La Société OROLIA a été créée en octobre 2006 et a acquis à cette date les sociétés SYNC, TNT, et T4S. Les prix d'acquisitions et les écarts de consolidations consécutifs sont décrits dans la suite de ce document.

### 6.2. Principes et méthodes comptables

#### 6.2.1. Contexte général

Les comptes consolidés du Groupe sont établis conformément aux dispositions du règlement CRC n°2005-10 du 3 novembre 2005 afférent à l'actualisation du règlement CRC n°99-02 du 29 avril 1999 relatif aux comptes consolidés des sociétés commerciales et entreprises publiques. Les notes explicatives ci-après en sont partie intégrante.

Les conventions générales comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- Continuité de l'exploitation,
- Permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- Indépendance des exercices.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Le premier exercice social est d'une durée de 3 mois, du 1er octobre 2006 au 31 décembre 2006.

#### Méthode de consolidation

Toutes les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle exclusif sont consolidées par intégration globale avec dégagement des intérêts minoritaires. Toutes les transactions entre les sociétés intégrées ainsi que les résultats internes au Groupe sont éliminés.

Les comptes sociaux des entités du Groupe ont été retraités de manière à obtenir des comptes sur la période du 1er octobre 2006 au 31 décembre 2006.

### Méthodes de conversion

Les résultats des sociétés étrangères hors zone Euro sont convertis au cours moyen de change de la période ; les comptes de bilan sont convertis au cours de change du 31 décembre de la période concernée, à l'exception des capitaux propres qui sont convertis au cours historique. Les écarts de conversion sont présentés distinctement dans les capitaux propres.

Les méthodes préférentielles appliquées sont :

- La prise en compte des engagements de retraite et autres avantages au personnel,
- La prise en compte des opérations partiellement achevées à la clôture,
- Le retraitement des contrats de location financement,
- La comptabilisation des écarts de conversion actifs et passifs en charges et produits de l'exercice.

#### *6.2.2. Intérêts minoritaires*

Les intérêts minoritaires correspondent à la part des tiers dans les capitaux propres et le résultat de chaque société consolidée.

Lorsque la part revenant aux intérêts minoritaires dans les capitaux propres d'une entreprise consolidée devient négative, l'excédent ainsi que les pertes ultérieures imputables aux intérêts minoritaires sont supportés par le Groupe.

#### *6.2.3. Recours à des estimations*

Pour établir ces informations financières, la direction du Groupe doit procéder à des estimations et faire des hypothèses qui affectent la valeur comptable des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges, ainsi que les informations données en notes annexes.

La direction du Groupe procède à ces estimations et appréciations de façon continue sur la base de son expérience passée ainsi que de divers autres facteurs jugés raisonnables qui constituent le fondement de ces appréciations.

Les montants qui figureront dans ses futurs états financiers sont susceptibles de différer de ces estimations en fonction de l'évolution de ces hypothèses ou de conditions différentes.

#### *6.2.4. Ecart d'acquisition*

Le coût d'acquisition des titres est égal à la juste valeur des actifs remis par l'acquéreur, majoré du montant net d'impôt de tous les autres coûts directement imputables à l'acquisition. Lorsque la convention d'acquisition prévoit un ajustement de prix d'acquisition, le montant de la correction est directement inclus dans le coût d'acquisition.

La différence entre le coût d'acquisition des titres et la quote-part de l'entreprise acquéreuse dans l'évaluation (« juste valeur ») des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition constitue l'écart d'acquisition.

Si de nouvelles informations conduisent, dans un délai allant jusqu'à la fin du premier exercice qui suit l'entrée dans le périmètre de consolidation, à une nouvelle appréciation des justes valeurs des actifs et des passifs lors de leur entrée dans le bilan consolidé, celles-ci sont modifiées. Il en découle automatiquement une modification de la valeur brute et des amortissements cumulés de l'écart d'acquisition.

Lors de leur entrée dans le Groupe, les actifs et les passifs susceptibles d'être évalués séparément sont inscrits au bilan consolidé à leur juste valeur déterminée en fonction de l'usage que prévoit d'en faire le Groupe. Les actifs destinés à être revendus sont évalués à leur valeur vénale de marché à la date d'acquisition. Les biens destinés à l'exploitation sont évalués à leur valeur d'utilité.

Le montant résultant de l'évaluation des actifs identifiables constitue leur nouvelle valeur brute. Celle-ci sert de base aux calculs ultérieurs des plus ou moins values en cas de cession, ainsi que des dotations aux amortissements et aux provisions.

➤ Écarts de première consolidation

Les écarts de première consolidation résultent de la différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés entrant dans le périmètre de consolidation et la part du Groupe dans leurs capitaux propres retraités à la date d'acquisition. Les écarts de première consolidation ont été affectés en écarts d'acquisition pour les acquisitions anciennes et sont amortis sur 10 ans.

➤ Écarts d'acquisition

Les écarts d'acquisition positifs sont inscrits à l'actif immobilisé et font l'objet d'un amortissement selon un plan préalablement défini, sur une durée déterminée en fonction des objectifs retenus lors de l'acquisition. Cette durée n'excède pas 10 ans. Par ailleurs, si les objectifs retenus lors de l'acquisition viennent à être sensiblement modifiés, une provision pour dépréciation est comptabilisée au-delà des amortissements pratiqués.

Les écarts d'acquisition négatifs sont inscrits au passif en provision pour risques et charges et font l'objet dans le cas où ils correspondraient à une prévision de pertes futures à une reprise par résultat étalée dans le temps selon un rythme prédéfini. Dans le cas où ils ne correspondent pas à des risques identifiés, ils sont repris en résultat de l'année d'acquisition.

Si l'évaluation des actifs ou des passifs identifiables a pour conséquence de faire apparaître un écart d'acquisition négatif, la constatation de ces écarts d'évaluation est limitée à due concurrence.

Les écarts d'acquisition font l'objet d'un test de perte de valeur au moins une fois par an ou plus fréquemment s'il existe des indices de perte de valeur. Le test de perte de valeur consiste à comparer la valeur nette comptable de l'actif à sa valeur recouvrable, qui est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de cession et sa valeur d'utilité. La valeur d'utilité est obtenue en additionnant les valeurs actualisées des flux de trésorerie attendus de l'utilisation de l'actif (ou groupe d'actifs), dans des conditions de concurrence normale.

Lorsque les tests effectués mettent en évidence une perte de valeur, celle-ci est comptabilisée afin que la valeur nette comptable de ces actifs n'excède pas leur valeur recouvrable. Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable de l'actif (ou groupe d'actifs), une perte de valeur est enregistrée en résultat pour le différentiel.

#### 6.2.5. Immobilisations

Les actifs financés au moyen de contrats de location financement, qui ont pour effet de transférer au Groupe de façon substantielle les risques et avantages inhérents à la propriété du bien, sont comptabilisés en actifs immobilisés. Les obligations financières correspondantes figurent au passif du bilan.

➤ Frais de recherche et de développement

En application de la méthode préférentielle, OROLIA a décidé de porter à l'actif les dépenses de recherche et de développement, sous réserve que celles-ci répondent aux critères suivants :

- le projet en cause est nettement individualisé,
- les chances de réussite technique et de rentabilité commerciale du projet sont sérieuses,
- les coûts du projet sont distinctement établis.

Ces frais de développement sont amortis sur la durée de vie du produit, estimée généralement à 3 ans, à partir de la commercialisation du produit.

Les autres dépenses de recherche et développement, ne répondant pas aux critères énoncés ci-dessus, sont comptabilisées directement en charges de l'exercice.

➤ Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (frais d'achat et frais accessoires), ou à leur coût de production.

➤ Amortissements

Les amortissements des immobilisations sont calculés suivant le mode linéaire (L).

Les taux d'amortissements pratiqués par OROLIA sont les suivants :

Logiciels.....	6 ans L
Installations Techniques, matériel et outillage.....	5 ans L
Agencement et aménagement des constructions.....	10 ans L
Matériel de bureau et informatique.....	5 ans L
Mobilier de bureau .....	10 ans L

➤ Dépréciation d'actifs

Les immobilisations incorporelles et corporelles doivent être soumises à des tests de perte de valeur dès lors qu'il existe un indice de perte de valeur. Pour apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif ait pu perdre de la valeur, l'entreprise considère les indices externes et internes suivants :

Indices externes :

- Une diminution de la valeur de marché de l'actif (de façon plus importante que du seul effet attendu du passage du temps ou de l'utilisation normale de l'actif) ;
- Des changements importants, ayant un effet négatif sur l'entité, sont intervenus au cours de l'exercice ou surviendront dans un proche avenir, dans l'environnement technique, économique ou juridique ou sur le marché dans lequel l'entreprise opère ou auquel l'actif est dévolu ;
- Les taux d'intérêt du marché ou autres taux de rendement du marché ont augmenté durant l'exercice et il est probable que ces augmentations diminuent de façon significative les valeurs vénales et/ou d'usage de l'actif.



Indices internes :

- Existence d'un indice d'obsolescence ou de dégradation physique d'un actif non prévu par le plan d'amortissement ;
- Des changements importants dans le mode d'utilisation de l'actif ;
- Des performances de l'actif inférieures aux prévisions ;
- Une baisse sensible du niveau des flux futurs de trésorerie générés par la société.

Lorsqu'il existe un indice de perte de valeur, un test de dépréciation est alors effectué : la valeur nette comptable de l'actif immobilisé est comparée à sa valeur actuelle.

La valeur nette comptable d'une immobilisation correspond à sa valeur brute diminuée, pour les immobilisations amortissables, des amortissements cumulés et des dépréciations.

La valeur actuelle est une valeur d'estimation qui s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour la Société. Elle résulte de comparaison entre la valeur vénale et la valeur d'usage. La valeur vénale correspond au montant qui pourrait être obtenu, à la date de la clôture, de la vente de l'actif, lors d'une transaction conclue à des conditions normales de marché, net de coûts de sortie.

La valeur d'usage correspond à la valeur des avantages économiques futurs attendus de l'utilisation de l'actif et de sa sortie. La Société considère que la valeur d'usage correspond aux flux nets de trésorerie attendus. Ces deniers sont déterminés sur la base des données budgétaires.

*6.2.6. Stocks & en-cours*

Les stocks et en-cours sont évalués à leur coût d'acquisition ou de production. Les mouvements de stocks sont comptabilisés suivant la méthode FIFO.

Une dépréciation de stocks est constatée dès lors qu'il y a perte probable ou que la rotation de certains articles est insuffisante.

Les en-cours et les produits finis sont évalués au coût direct des matières premières, de la main-d'oeuvre de production et des achats de sous-traitance consommés au cours de la production, augmenté d'une quote-part de frais généraux industriels.

OROLIA a procédé à des inventaires tournants réguliers au cours de l'année.

*6.2.7. Contrats long terme*

Le chiffre d'affaires sur contrats long terme est comptabilisé selon la méthode préférentielle de l'avancement.

Le calcul du chiffre d'affaires à l'avancement se détermine selon le rapport :

$$\frac{\text{coûts engagés} \times \text{chiffre d'affaires global}}{\text{coûts budgétés}}$$

Toute perte probable sur contrat en cours ou en carnet est provisionnée intégralement dès qu'elle est connue.

Les paiements partiels reçus sur contrats sont enregistrés en " avances et acomptes clients ".

Les commissions sur ventes sont incluses dans le coût de ces contrats. Elles sont constatées en charge lorsque les ventes correspondantes sont enregistrées.

Les produits financiers sur contrats long terme sont constatés en résultat lorsqu'ils sont acquis.

#### 6.2.8. Créances clients

Les créances clients sont constatées lors du transfert de propriété correspondant généralement à la livraison pour les ventes de biens et à la réalisation de la prestation pour les activités de services.

Une provision pour dépréciation est constatée lorsque la valeur d'inventaire de ces créances présente un risque quant à sa recouvrabilité.

#### 6.2.9. Valeurs mobilières de placement

Les titres de placement sont évalués au coût de revient d'acquisition majoré des revenus courus de la période, ou à la valeur de marché si celle-ci est inférieure.

#### 6.2.10. Indemnités retraite

Les indemnités de départ à la retraite sont calculées sur la base d'un départ à la retraite à 65 ans pour les cadres et 60 ans pour les autres salariés, d'une inflation de 2,8% par an, d'un taux d'actualisation de 5,25%, d'un turnover faible (voir tableau ci-après), d'un taux de survie calculé à partir des tables de l'Insee 2001 Hommes/Femmes, et d'un taux de charges sociales moyen de 45%.

Age	Taux de rotation
. 20-39 ans	4,48 %
. 40-49 ans	3,50 %
. 50-65 ans	0 %

Les droits en mois de salaires découlent de l'application des accords nationaux pour les cadres, et la convention de la métallurgie de la région parisienne pour les non cadres.

#### 6.2.11. Produits constatés d'avance

Des produits constatés d'avance sont comptabilisés lorsque les prestations sont facturées et non encore totalement réalisées. Il s'agit pour l'essentiel de prestations continues relatives à des contrats qui produiront leurs effets sur la période subséquente.

#### 6.2.12. *Crédit-bail*

Il a été fait application de l'option préférentielle pour le traitement comptable des contrats de crédit bail dans les comptes consolidés.

L'application de cette méthode porte sur une valeur brute d'actif de 58. L'amortissement au titre de l'exercice 2006 a été de 1, donnant une valeur résiduelle de 57. La dette correspondante représente à la fin de l'exercice 57.

#### 6.2.13. *Produits et charges exceptionnels*

D'une manière générale, les produits et charges exceptionnels enregistrent les éléments extraordinaires c'est à dire ceux qui ne représentent pas de lien avec l'activité courante de l'entreprise.

#### 6.2.14. *Impôts*

##### ➤ *Impôt exigible*

L'impôt exigible est déterminé sur la base du résultat fiscal de la période, qui peut différer du résultat comptable suite aux réintégrations et déductions de certains produits et charges selon les positions fiscales en vigueur, et en retenant le taux d'impôt voté à la date d'établissement des informations financières.

##### ➤ *Crédit d'impôt recherche*

Les entreprises industrielles et commerciales imposées selon le régime réel qui effectuent des dépenses de recherche peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt.

Le crédit d'impôt est calculé par année civile et s'impute sur l'impôt dû par l'entreprise au titre de l'année au cours de laquelle les dépenses de recherche ont été encourues. Le crédit d'impôt non imputé est reportable sur les trois années suivant celle au titre de laquelle il a été constaté. La fraction non utilisée à l'expiration de cette période est remboursée à l'entreprise.

##### ➤ *Impôts différés*

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable, selon le taux d'impôt en vigueur dans chaque pays. Les pertes fiscales reportables donnent lieu à comptabilisation d'un impôt différé actif lorsque leur récupération est fortement probable.

#### 6.2.15. *Provisions pour risques et charges*

Les provisions sont destinées à couvrir les risques et les charges que des événements survenus ou en cours rendent probables, nettement précisés quant à leur objet mais dont la réalisation, l'échéance ou le montant sont incertains.

Elles sont constituées de :

- Provisions pour risques clients et garantie
- Provisions pour pénalités
- Provisions pour litiges
- Autres provisions

### 6.3. Autres Informations

#### 6.3.1. Périmètre de consolidation

Nom	Adresse	%	Date d'arrêté	Devise de compte
OROLIA	3 avenue du Canada 91 974 Les Ulis - FRANCE	Mère	31/12/2006	EUR
SYNC	3 avenue du Canada 91 974 Les Ulis - FRANCE	100	31/12/2006	EUR
TNT	29 rue Vauseyon 2000 Neuchâtel - SUISSE	100	31/12/2006	CHF
T4S	29 rue Vauseyon 2000 Neuchâtel - SUISSE	50	31/12/2006	CHF

Toutes les sociétés sont consolidées par intégration globale. Le Groupe disposant du pouvoir de nommer la majorité des membres des organes de gestion de la société T4S, le Groupe en détient le contrôle.

Le Groupe OROLIA a été constitué le 4 octobre 2006 par acquisition des sociétés SYNC, TNT et T4S :

**TNT** au 4/10/2006 : 100%

Capitaux propres : 1 546  
Quote part des capitaux propres acquis par OROLIA : 1 546  
Coût d'acquisition : 1 900  
Ecart d'acquisition : 354

**SYNC** au 4/10/2006 : 100%

Capitaux propres : 548  
Quote part des capitaux propres acquis par OROLIA : 548  
Coût d'acquisition : 1 900  
Ecart d'acquisition : 1 352

**T4S** au 4/10/2006 : 50%

Capitaux propres : 214  
Quote part des capitaux propres acquis par OROLIA : 107  
Coût d'acquisition : 200  
Ecart d'acquisition : 93

#### 6.3.2. Produits d'exploitation

##### ▪ **Chiffre d'affaires**

OROLIA conçoit, produit, vend et opère la maintenance de systèmes de précision répondant à des besoins critiques. Les systèmes produits par OROLIA assurent la production de signaux de temps précis (« Timing ») et la distribution précise de ces signaux (« Synchronisation »).

Les systèmes conçus par OROLIA assurent :

- **La production de signaux précis de temps (Timing)** : OROLIA fabrique des sources de temps aux caractéristiques intrinsèques (exactitude, précision et stabilité) de grande précision.
- **La distribution précise des ces signaux (Synchronisation)** : OROLIA conçoit des systèmes qui permettent de recalibrer/synchroniser les horloges situées au sein d'applications critiques et stratégiques (réseaux de télécommunications, satellites, systèmes de défense/combat).

Ces systèmes sont essentiels aux équipements électroniques modernes. On les retrouve notamment au sein de :

- **Navigation & Espace** : des horloges atomiques sont situées à bord des satellites de navigation (GPS, Galileo, Compass, Glonass, IRNSS). Elles servent à produire les signaux que reçoivent les récepteurs GPS, et donc à connaître notre position sur terre. Des horloges de très haute précision équipent également les sondes interplanétaires et les satellites d'exploration.
- **Telecom & Broadcast** : la précision de l'information de temps que les horloges délivrent et leur synchronisation permettent aux signaux numériques d'être émis et reçus avec le même débit. Sans cette précision, les débits d'émissions et de réception seraient différents, des données perdues et la qualité des services altérée. Les horloges et les systèmes de synchronisation sont donc des éléments critique pour le bon fonctionnement aussi bien des réseaux télécom fixes (« backbone » optique, réseaux métropolitains et d'accès), mobiles (GSM, 3G, Wimax...) en garantissant la qualité de service requise par les opérateurs de télécommunications (les « cinq 9 ») que des réseaux de télédiffusion, en particulier la TNT et la TV sur mobile.
- **Défense & Sécurité** : les horloges atomiques servent à sécuriser les télécommunications militaires ou à synchroniser les différents éléments des systèmes communicants de combats modernes (satellites de communications militaires, drones, aéronefs, missiles, sous-marins, centrale de navigation, système de guerre électronique, etc.).

La décomposition du chiffre d'affaires par activités se présente comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
Timing .....	2 095
Synchronisation .....	1 408
<b>Total .....</b>	<b>3 503</b>

Les données chiffrées sectorielles présentées ci-dessus se décomposent comme suit :

**Au 31 décembre 2006 :**

<i>En milliers d'euros</i>	<b>Synchronisation</b>	<b>Timing</b>	<b>Total</b>
Telecom & Broadcast .....	770	775	1 545
Defense & Security.....	638		638
Space.....		1 320	1 320
<b>Total .....</b>	<b>1 408</b>	<b>2 095</b>	<b>3 503</b>

## Répartition géographique :

	Chiffre d'affaires	
Europe	2 210	63%
Asie	1 236	35%
Amérique	57	2%
Autres	0	0%
<b>Total</b>	<b>3 503</b>	<b>100%</b>

- **Production immobilisée**

Il s'agit exclusivement des frais de développement activés au cours de la période.

### 6.3.3. Personnel

- **Effectifs**

La répartition des effectifs entre les populations cadres et non cadres se présente comme suit :

	31 décembre 2006
Cadres.....	24
Non cadres .....	52
<b>Total .....</b>	<b>76</b>

- **Charges de personnel**

Les charges de personnel se décomposent comme suit :

En milliers d'euros	31 décembre 2006
Salaires et traitements.....	924
Charges sociales et fiscales .....	153
<b>Total .....</b>	<b>1077</b>

### 6.3.4. Résultat financier

En milliers d'euros	31 décembre 2006
. Charges financières diverses	- 1
. Intérêts versés sur prêts	- 87
. Produits financiers	+ 10
<b>Total =</b>	<b>-78</b>

### 6.3.5. *Autres informations relatives au compte de résultat*

L'activation des dépenses de recherche et de développement a représenté un montant total de 131 et aucune charge d'amortissement n'a été comptabilisée sur la période.

Compte tenu de la création récente du Groupe, les dirigeants mandataires sociaux n'ont pas été rémunérés sur la période close au 31 décembre 2006.

Le résultat exceptionnel de l'exercice s'élève à une perte de 63 et correspond à une provision pour pénalités sur marchés.

### 6.3.6. *Impôts sur les résultats*

Il a été constaté un produit d'impôt sur le résultat de 111 compte tenu d'un crédit d'impôt recherche et de la dispense d'impôt accordée à T4S en Suisse, suite à la création de la société.

#### ▪ **Charge d'impôt**

##### **a) Taux effectif d'impôt**

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
Résultat net.....	516
Impôts sur le résultat .....	-111
<b>Résultat net avant impôt .....</b>	<b>405</b>

##### **b) Rapprochement entre la charge d'impôt réelle et la charge d'impôt théorique**

Le rapprochement entre la charge réelle d'impôt et la charge théorique résultant de l'application au résultat net avant impôt du taux nominal d'imposition en France, soit 33,83% en 2006, s'établit comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
Résultat net avant impôt et amortissement écarts d'acquisition .....	450
Taux d'imposition de la société.....	33,83%
<b>Charge d'impôt théorique .....</b>	<b>152</b>
Augmentation/réduction de la charge d'impôt résultant de : .....	
- Crédits d'impôt et avoirs fiscaux .....	174
- Déficit fiscaux nés au cours de l'exercice et non activés .....	0
- Utilisation de déficits reportables antérieurs non activés précédemment	50
- Différence de taux d'imposition	39
- Autres différences permanentes .....	
<b>Charge réelle d'impôt .....</b>	<b>-111</b>

### c) Ventilation de l'impôt sur les sociétés

Au 31 décembre 2006 :

<i>En milliers d'euros</i>	Avant impôt	Impôt	Après impôt (net)
Résultat courant .....	512	111	623
Résultat exceptionnel (et participation)...	-62		-62
Amortissement écarts d'acquisitions	-45		-45
Résultat comptable .....	405	111	516

#### ▪ Déficits fiscaux reportables

Il n'existe pas de déficit reportable au 31 décembre 2006.

#### ▪ Accroissements et allègements de la dette future d'impôts

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2006
<b>Accroissements</b> .....	<b>0</b>
<b>Allègements</b> .....	<b>4</b>
- ORGANIC .....	4
- Participation des salariés .....	0
<b>Total des accroissements / (allègements) futurs (base).....</b>	<b>-4</b>

#### 6.3.7. Résultats par action

#### ▪ Résultat net par action

Le résultat net par action est calculé sur la base du nombre moyen pondéré d'actions en circulation dans le courant de la période.

		31 décembre 2006
Résultat net part du Groupe ( <i>en milliers d'euros</i> ) .....	(a)	497
Nombre moyen d'actions en circulation au cours de la période:		
.....	(b)	58 860 000
- nombre d'actions à l'ouverture .....		58 860 000
- nombre d'actions à la clôture .....		58 860 000
<b>Résultat net part du Groupe par action (en euro)</b>	<b>(a) / (b)</b>	<b>0 ,0084€</b>

#### ▪ Résultat net dilué par action

Le résultat net dilué par action est calculé sur la base du nombre moyen pondéré d'actions en circulation et du nombre d'actions qui seraient créées à la suite de la conversion des instruments convertibles en actions.



31 décembre 2006

Résultat net part du Groupe ( <i>en milliers d'euros</i> ) .....	(a)	497
Nombre moyen d'actions en circulation au cours de la période: .....	(b)	58 860 000
Nombre d'actions potentiellement dilutives .....	(c)	0
Nombre d'actions prise en compte dans le calcul du résultat net dilué par action.....	(d) = (b)+(c)	58 860 000
<b>Résultat net part du Groupe dilué par action (en euro)</b> .....	<b>(a) / (d)</b>	<b>0,0084€</b>

6.3.8. *Ecart d'acquisition*

Ecarts d'acquisition	Valeur brute	Amortissement 2006	Cumul amortissements	Valeur nette 31/12/2006
SYNC	1 352	34	34	1 318
Temex Neuchâtel Time	354	9	9	345
T4S	93	2	2	90
<b>Total</b>	<b>1 798</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>1 753</b>

6.3.9. *Immobilisations incorporelles nettes*■ *Evolution du poste du 1er octobre 2006 au 31 décembre 2006*

<i>En milliers d'euros</i>	Ouverture	Mouvements de la période			Différence de change	31 déc 2006
		Entrées de périmètre	Augmentation	Diminution		
Frais de Développement	0	109	131	0	0	240
Frais d'établissement Concession, brevet et droit	0	4	0	0	0	4
Logiciels	0	731	0	0	-9	722
En cours	0	0	0	0	0	0
<b>Immobilisations brutes</b>	<b>0</b>	<b>844</b>	<b>131</b>	<b>0</b>	<b>-9</b>	<b>966</b>
Frais de Développement	0	0	0	0	0	0
Brevets	0	569	10	0	-7	572
Logiciels	0	0	0	0	0	0
<b>Cumul des amortissements</b>	<b>0</b>	<b>569</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>-7</b>	<b>572</b>
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>0</b>	<b>275</b>	<b>121</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>394</b>

6.3.10. Immobilisations corporelles nettes

▪ Evolution du poste du 1<sup>er</sup> octobre 2006 au 31 décembre 2006

En milliers d'euros	Ouverture	Mouvements de la période			Différence de change	31-déc-06
		Entrées de périmètre	Augmentation	Diminution		
Installation machines et outillages	0	1 926	46	0	-25	1 947
Locations financements	0	0	58	0	0	58
Matériel de bureau, transport et informatique	0	198	6	0	-3	202
En cours	0	1	0	0	0	1
Autres	0	349	3	0	-4	349
<b>Immobilisations brutes</b>	<b>0</b>	<b>2 474</b>	<b>114</b>	<b>0</b>	<b>-31</b>	<b>2 557</b>
Installation machines et outillages	0	1 193	58	0	-16	1 236
Locations financements	0	0	1	0	0	1
Matériel de bureau, transport et informatique	0	84	7	0	-1	90
En cours	0	0	0	0	0	0
Autres	0	190	9	0	-2	197
<b>Cumul des amortissements</b>	<b>0</b>	<b>1 468</b>	<b>75</b>	<b>0</b>	<b>-19</b>	<b>1 525</b>
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>0</b>	<b>1 006</b>	<b>38</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>1 032</b>

6.3.11. Répartition par activité des immobilisations incorporelles et corporelles

2006	Synchronisation	Timing	Total
Immobilisations incorporelles	254	140	394
Immobilisations corporelles	70	962	1032
<b>Total</b>	<b>324</b>	<b>1102</b>	<b>1426</b>

6.3.12. Immobilisations financières

▪ Evolution du poste du 1<sup>er</sup> octobre 2006 au 31 décembre 2006

En milliers d'euros	Entrées de périmètre	Acquisitions	Cessions	31 décembre 2006
Dépôt et cautionnement.....	32			32
SICAV Nantes .....				
<b>Total .....</b>	<b>32</b>			<b>32</b>

### 6.3.13. Stocks

#### ▪ Evolution du poste du 1<sup>er</sup> octobre 2006 au 31 décembre 2006

<i>En milliers d'euros</i>		Ouverture	Entrées de périmètre	Variation 2006	Ecart de conversion	31 12 2006
Valeur brutes	Matières premières	0	863	-20	-11	832
	Produits finis	0	2776	107	29	2 913
	En-cours	0	237	4	-6	234
	Marchandises	0	5			5
<b>Valeur brutes</b>	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>3882</b>	<b>91</b>	<b>11</b>	<b>3 984</b>
Dépréciations	Matières premières	0	196	-7	-3	186
	Produits finis	0	438	105	-4	539
	En-cours	0				
	Marchandises	0				
<b>Dépréciations</b>	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>634</b>	<b>98</b>	<b>-7</b>	<b>726</b>
Valeur nettes	Matières premières	0	667	-13	-9	645
	Produits finis	0	2338	2	33	2 373
	En-cours	0	237	4	-6	234
	Marchandises	0	5			5
<b>Valeur nettes</b>	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>3248</b>	<b>-7</b>	<b>18</b>	<b>3 259</b>

### 6.3.14. Clients et comptes rattachés

Toutes les créances clients ont une échéance inférieure à un an.

### 6.3.15. Autres créances

Les autres créances ont une échéance inférieure à un an et comprennent les éléments suivants :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
Impôt sur les sociétés .....	295
T.V.A. ....	594
Autres créances d'exploitation .....	197
Provision pour dépréciation.....	0
<b>Total autres créances (valeur nette).....</b>	<b>1086</b>

### 6.3.16. Trésorerie nette

#### ▪ Eléments constitutifs de la trésorerie nette

Au 31 décembre 2006, la trésorerie nette dont dispose le Groupe comprend les éléments suivants :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
Disponibilités .....	741
Valeurs mobilières de placement .....	153
<b>Trésorerie active .....</b>	<b>894</b>
Concours bancaires .....	504
<b>Trésorerie passive .....</b>	<b>504</b>
<b>Trésorerie Nette .....</b>	<b>390</b>

#### ▪ Valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement comprennent des fonds investis dans des organismes collectifs de placement sans risque (SICAV de trésorerie ou supports analogues pour l'essentiel) et sont présentées à leur coût d'acquisition. La variation pluriannuelle des valeurs mobilières de placement se présente comme suit :

#### Evolution du poste du 1<sup>er</sup> octobre 2006 au 31 décembre 2006

<i>En milliers d'euros</i>	<b>1<sup>er</sup> octobre 2006</b>	<b>Acquisitions</b>	<b>Cessions</b>	<b>31 décembre 2006</b>
SICAV .....	0	916	763	153
Compte à terme .....	0	0	0	0
<b>Total .....</b>	<b>0</b>	<b>916</b>	<b>763</b>	<b>153</b>

### 6.3.17. Capital

Au 31 décembre 2006, le capital social est fixé à 5 886 000 euros divisés en 58 860 000 actions d'une valeur nominale de 0,1 euro. Ce capital est détenu à 93,2% par AIRTEK, 375 avenue Louise – 1015 Bruxelles – Belgique et à 6,8% par le management.

### 6.3.18. Provisions pour risques et charges

L'ensemble des litiges (techniques, fiscaux...) et risques ont été inscrits en provisions à hauteur du risque estimé probable à la clôture de l'exercice.

A fin 2006, les principales provisions se détaillent comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	Ouverture	Reprises	Dotations	31 Décembre 2006
. Provision / Retraites	68		1	69
. Provision / Pénalité sur marché			63	63
. Provision / Garantie Clients	30		10	40
. Provision / Perte sur marché à terme	15			15
. Provision / Risque client	211	7		204
<b>Total</b>	<b>324</b>	<b>7</b>	<b>74</b>	<b>391</b>

▪ Variation de l'engagement net et réconciliation de la provision retraite

*En milliers d'euros* 31 décembre 2006

<b>Engagement à l'ouverture de la période .....</b>	<b>68</b>
Charge d'intérêts .....	0
Coûts des services rendus .....	1
Gains/(pertes) actuariels .....	0
Modification de régime.....	0
<b>Engagement à la clôture de la période.....</b>	<b>69</b>
Pertes/(gains) actuariels non reconnus .....	0
Coût des services passés non reconnus .....	0
<b>Provision à la clôture de la période .....</b>	<b>69</b>

▪ Evolution de la provision au cours des périodes présentées

*En milliers d'euros* 31 décembre 2006

<b>Provision à l'ouverture de la période.....</b>	<b>68</b>
Charge de retraite de la période.....	1
<i>dont coût des services rendus .....</i>	<i>1</i>
<i>dont charges d'intérêt .....</i>	
<i>dont amortissement des gains / (pertes) actuarielles .....</i>	
<i>dont amortissement des services passés .....</i>	
<b>Provision à la clôture de la période .....</b>	<b>69</b>

6.3.19. *Dettes financières, concours bancaires et affacturage*

2006	< 1an	de 1 à 5 ans	> 5 ans	Total	Taux
Emprunts	124	124		249	variable
Affacturage	411			411	variable
Autres dettes financières	73			73	variable
Concours bancaires courants	504			504	variable
<b>Total</b>	<b>1 112</b>	<b>124</b>	<b>0</b>	<b>1 237</b>	

6.3.20. *Fournisseurs et comptes rattachés*

Toutes les dettes fournisseurs ont une échéance inférieure à un an.

6.3.21. *Produits et charges constatés d'avance*

Les charges et produits constatés d'avance concernent uniquement l'exploitation.

6.3.22. *Dettes fiscales et sociales*

Les dettes fiscales et sociales sont à échéance à moins d'un an et s'analysent comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
T.V.A. à payer .....	154
Impôt sur les sociétés.....	281
Autres dettes fiscales.....	11
Rémunération du personnel .....	477
Charges sociales.....	123
Autres dettes sociales.....	4
<b>Total des dettes fiscales et sociales .....</b>	<b>1050</b>

6.3.23. *Autres dettes*

Les autres dettes sont à échéance à moins d'un an et s'analysent comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
Avoirs à établir.....	0
Autres dettes d'exploitation.....	8
<b>Total des autres dettes .....</b>	<b>8</b>

#### 6.3.24. Charges à payer

Le montant des charges à payer incluses dans les postes du bilan se décompose comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>
Dettes fournisseurs et comptes rattachés .....	204
Dettes fiscales et sociales.....	218
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés .....	0
Autres dettes.....	0
<b>Total des charges à payer.....</b>	<b>422</b>

#### 6.3.25. Engagements hors bilan

TNT bénéficie de garanties données par des établissements bancaires pour mener à bonne fin des contrats commerciaux avec certains clients. Le risque politique et commercial sur ces contrats export y compris l'appel des cautions a été par ailleurs garanti auprès de la COFACE Suisse.

Par ailleurs TNT a donné son poste client en garantie en faveur de ses banques pour une ligne de financement de son BFR.

T4S bénéficie d'une caution du Canton de Neuchâtel de 200 000 CHF sur une facilité accordée par le Credit Suisse de 400 000 CHF.

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 Décembre 2006</b>
<b>Engagements donnés</b>	
- cautions, avals,...	2 100
- crédit bail, location	58
<b>Total des engagements donnés</b>	<b>2 158</b>
<b>Engagements reçus</b>	
- cautions, avals,...	2 014
- crédit bail, location	
<b>Total des engagements reçus</b>	<b>2 014</b>

#### 6.3.26. Informations relatives aux parties liées

Il convient d'entendre par « parties liées », les entreprises ayant le même actionnaire principal qu'OROLIA, entreprises dont les états financiers ne sont pas agrégés dans le cadre de la présentation des comptes. Au 31 décembre 2006, leur montant se décompose comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 Décembre 2006</b>
<b>Dettes</b>	1384
<b>Créances</b>	540
<b>Produits financiers</b>	12
<b>Charges financières</b>	5

### *6.3.27. Suivi des instruments financiers sur capital*

Il n'existait aucun instrument financier sur capital à la clôture au 31 décembre 2006.

### *6.3.28. Eléments post-clôture*

Le Groupe OROLIA, dans le cadre de sa stratégie de développement, souhaite procéder à l'acquisition d'une société aux USA. Cette opération de croissance externe serait financée par augmentation de capital, dans le cadre d'un projet de cotation sur Alternext.

En outre, dans un souci de simplification de l'organisation juridique du Groupe et afin de permettre à OROLIA de devenir une « entreprise innovante », le Conseil d'administration d'OROLIA et l'associé unique de SYNC ont décidé de procéder à la dissolution sans liquidation de SYNC emportant la transmission universelle de son patrimoine au profit d'OROLIA dont la prise d'effet est prévue en août 2007.

Cette opération impliquera la transmission de tous les éléments d'actifs figurant dans la situation comptable de SYNC, arrêtée à la date d'expiration du délai d'opposition de trente jours à compter de la publication de l'avis de dissolution dans un journal d'annonces légales, à OROLIA.

Les éléments d'actifs et de passifs seront transmis à la société OROLIA pour leur valeur nette comptable.



## 20.2 Informations financières pro forma relatives à la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2006

*Sauf mention contraire, tous les éléments chiffrés sont en milliers d'euros*

### 1. Compte de résultat

	Annexe note n°	2005	2006
<b>Chiffre d'affaires</b>	6.3.2	<b>6 377</b>	<b>11 860</b>
Production stockée		<b>309</b>	<b>-59</b>
Production immobilisée	6.3.2		240
Reprises de provisions et transferts de charges			98
<b>Produits d'exploitation</b>		<b>6 686</b>	<b>12 139</b>
Achats et charges externes		3 084	4 794
Impôts et taxes		15	75
Charges de personnel	6.3.3	3 324	4 342
Autres charges d'exploitation			671
Dotations aux amortissements et provisions		618	650
<b>Charges d'exploitation</b>		<b>7 041</b>	<b>10 531</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>-355</b>	<b>1 608</b>
<b>Résultat financier</b>	6.3.4	<b>-40</b>	<b>-124</b>
<b>Résultat courant</b>		<b>-395</b>	<b>1 484</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>			<b>-63</b>
Impôts sur les résultats	6.3.6		63
Amortissements écarts d'acquisitions		-103	-180
		<b>-498</b>	<b>1 305</b>
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>			<b>64</b>
<b>A. Part des minoritaires</b>			<b>1 241</b>
<b>B. Part du groupe</b>		<b>-498</b>	
Résultat par action (part du groupe en euro)	6.3.7	-0.08	+0.021
Résultat dilué par action (part du groupe en euro)	6.3.7	-0.08	+0.021

## 2. Bilan actif pro forma

---

<i>En milliers d'euros</i>	Annexe note n°	2006	2005
			1 833
Ecarts d'acquisitions	6.3.8	1 753	
		394	182
Immobilisations incorporelles	6.3.9	1 032	904
Immobilisations corporelles	6.3.10	32	36
Immobilisations financières	6.3.12	<b>3 211</b>	<b>2 956</b>
<b>Actif immobilisé</b>			
		3 259	2 724
Stocks et en-cours	6.3.13	404	
Avances et acomptes		5 380	2 702
Clients & comptes rattachés	6.3.14	1 086	251
Autres créances	6.3.15		
Valeurs mobilières de placement	6.3.16	153	0
Disponibilités	6.3.16	741	94
<b>Actif circulant</b>		<b>11 023</b>	<b>5 771</b>
Charges constatées d'avance		1	
		<b>14 235</b>	<b>8 728</b>
<b>Total de l'actif</b>			

---

### 3. Bilan passif pro forma

---

	Annexe note n°	2006	2005
Capital	6.3.17	5 886	3 838
Réserves consolidées		-726	-165
Réserves de conversion		-48	-14
Résultat de l'exercice part du groupe		1 241	-498
<b>Capitaux propres part du groupe</b>		<b>6 353</b>	<b>3 161</b>
Intérêts minoritaires		125	
<b>Provisions pour risques et charges</b>	6.3.18	<b>391</b>	<b>355</b>
Dettes financières	6.3.19	733	1 186
Fournisseurs & comptes rattachés	6.3.20	2 333	1 698
Acomptes reçus sur commandes		2 267	708
Dettes fiscales et sociales	6.3.22	1 050	854
Autres dettes	6.3.23	8	309
Concours bancaires	6.3.19	504	264
<b>Dettes</b>		<b>6 895</b>	<b>5019</b>
Produits constatés d'avance	6.3.21	471	193
<b>Total du passif</b>		<b>14 235</b>	<b>8 728</b>

---

#### 4. Tableau des flux de trésorerie pro forma

<i>En milliers d'euros</i>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
<b><i>Flux de trésorerie liés à l'activité</i></b>		
Résultat net	1 305	-498
Élimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité :		
- Amortissements et provisions	796	721
- Autres variations	18	77
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>2 119</b>	<b>300</b>
<b>Variation du BFR liée à l'activité</b>	<b>-2 396</b>	<b>-1 386</b>
- variation de l'actif circulant	4 752	2 145
- variation des dettes d'exploitation	2 356	759
<b>Flux nets de trésorerie générés par l'activité</b>	<b>-277</b>	<b>-1 086</b>
<b><i>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissements</i></b>		
Effets des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations incorporelles	-257	
Effets des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles	-401	-174
Effets des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières		
Effets des variations de périmètres nets de la trésorerie acquise	-100	-3 785
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissements</b>	<b>-758</b>	<b>-3 959</b>
<b><i>Flux de trésorerie liés aux opérations de financement</i></b>		
Variation des dettes financières	-453	1 037
Augmentation de capital	2.048	3 838
Dividendes versés		
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	<b>1 595</b>	<b>4 875</b>
<b><i>VARIATION DE TRESORERIE NETTE</i></b>		
Trésorerie nette d'ouverture	-170	-
Trésorerie nette de clôture	390	-170

La trésorerie est définie comme suit :

**Disponibilités + valeurs mobilières de placement – concours bancaires courants**

## 5. Tableau de variation des capitaux propres pro forma

Au 31 Décembre 2005

(en milliers d'euros)	Capital	Réserves consolidées	Résultat de l'exercice	Réserves de conversion	Déduction intérêts minoritaires	Capitaux propres part du Groupe
<b>Situation à l'ouverture</b>		<b>-165</b>				<b>-165</b>
Augmentation de capital	3 838					3 838
Variation des écarts de conversion				-14		-14
Résultat de l'exercice			-498			-498
<b>Situation au 31.12.2005</b>	<b>3 838</b>	<b>-165</b>	<b>-498</b>	<b>-14</b>		<b>3 161</b>

Au 31 décembre 2006

(en milliers d'euros)	Capital	Réserves consolidées	Résultat de l'exercice	Réserves de conversion	Déduction intérêts minoritaires	Capitaux propres part du Groupe
<b>Situation au 31.12.2005</b>	<b>3 838</b>	<b>-165</b>	<b>-498</b>	<b>-14</b>		<b>3 161</b>
Affectation du résultat 2005		-498	498			0
Augmentation de capital	2 048					2 048
Résultat de l'exercice			1 305		-64	1 241
Variation de périmètre					-63	-63
Variation des écarts de conversion				-36	2	-34
<b>Situation au 31.12.2006</b>	<b>5 886</b>	<b>-663</b>	<b>1 305</b>	<b>-50</b>	<b>-125</b>	<b>6 353</b>

## 6. Annexe aux informations pro forma

### 6.1. Introduction aux informations financières pro forma

#### 6.1.1. Description de l'opération de regroupement des entités OROLIA, SYNC, TNT et T4S

La Société OROLIA a été créée en octobre 2006 et a acquis à cette date les sociétés SYNC, TNT, et T4S. Les prix d'acquisitions et les écarts de consolidation consécutifs sont décrits plus loin dans ce document.

#### 6.1.2. Objectifs de ces informations financières pro forma, hypothèses et conventions retenues pour leur établissement

##### ▪ Objectifs

Comme exposé ci-dessus, la création du holding OROLIA amène à établir des comptes pro forma de façon à donner une information sur l'activité constituée par les filiales qui existaient préalablement à la date du 4 octobre 2006. Pour ce faire, ces états financiers pro forma ont été établis sur la base des hypothèses et conventions décrites ci-après.

Ces informations financières pro forma ne peuvent être représentatives des résultats et de la situation financière des activités des sociétés qui auraient pu résulter d'une réalisation de ces opérations aux dates respectivement prises en compte pour leur établissement.

▪ **Hypothèses retenues pour l'élaboration des informations financières pro forma**

Les informations financières pro forma ont été établies sur la base d'une agrégation, pour les deux périodes présentées, des données comptables pluriannuelles établies selon les règles et méthodes comptables françaises des sociétés suivantes :

- **TNT** : société créée en 1995
- **SYNC** : société créée en août 2005
- **T4S** : société créée en février 2006
- **OROLIA** : société créée en octobre 2006

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer :

- L'effet que la prise de contrôle de la société Temex Neuchâtel Time aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la Société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er janvier 2005,
- L'effet que la prise de contrôle de la société SYNC aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er août 2005, date de création de la société SYNC,
- L'effet que la prise de contrôle de la société T4S aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat de la société OROLIA pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1er février 2006, date de création de la société T4S.

**Par conséquent, le compte de résultat pro forma 2005 reflète 12 mois d'activité de la société TNTe et 5 mois d'activité de la société SYNC.**

**Le compte de résultat pro forma 2006 reflète 12 mois d'activité des sociétés TNT et SYNC et 11 mois d'activité de la société T4S.**

▪ **Harmonisation des méthodes comptables retenues dans le cadre de l'établissement des informations financières pro forma**

Les états financiers individuels des sociétés OROLIA, SYNC, TNT, et T4S à partir desquels les informations financières pro forma ont été élaborées, sont établis selon les mêmes méthodes et principes comptables tels que décrits dans les notes annexes aux comptes consolidés de la société OROLIA pour la période close au 31 décembre 2006.

Dans le cadre de l'établissement de ces informations financières pro forma, les hypothèses suivantes ont été retenues :

- La valeur des écarts d'acquisition a été figée au 1er octobre 2006 pour une valeur globale de 1799. Dans le cadre de l'établissement des pro forma, l'amortissement correspondant à 2005 et 2006 a été calculé sur la base d'un amortissement linéaire.

- Une augmentation de capital en numéraire de 2.048 est intervenue en décembre 2006. Cette opération n'impacte pas les capitaux propres pro forma au 31 décembre 2005.

Par ailleurs, l'ensemble des transactions intra-groupe, réalisées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005 entre OROLIA, SYNC, TNT, et T4S a été éliminé dans ces informations financières pro forma.

## **6.2. Principes et méthodes comptables**

### *6.2.1. Contexte général*

Les comptes consolidés de OROLIA sont présentés en milliers d'euros et établis conformément aux règles et principes comptables en vigueur en France.

La consolidation a été effectuée selon la méthode de l'intégration globale, avec élimination des opérations et comptes réciproques, et dégagement des intérêts minoritaires. Toutes les sociétés dans lesquelles le groupe exerce un contrôle exclusif sont consolidées par intégration globale avec dégagement des intérêts minoritaires. Toutes les transactions entre les sociétés intégrées ainsi que les résultats internes au groupe sont éliminés.

Les filiales étrangères d'OROLIA, dans leur totalité, utilisent leur devise locale comme monnaie fonctionnelle. Les actifs et passifs des filiales dont la monnaie fonctionnelle n'est pas l'euro sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture, les produits et les charges étant convertis au taux moyen de l'exercice. Les différences en découlant sont enregistrées dans les capitaux propres, sous la rubrique « réserves de conversion ».

Les charges ou produits en devises sont enregistrés pour leur contre-valeur à la date de l'opération. Les créances, disponibilités et dettes en devises figurent au bilan pour leur contre-valeur au cours de fin d'exercice. Les pertes latentes résultant de la conversion en euros sont évaluées en tenant compte des couvertures à terme et enregistrées en provision pour risque de change.

Les résultats des sociétés étrangères hors zone Euro sont convertis au cours moyen de change de la période ; les comptes de bilan sont convertis au cours de change du 31 décembre de la période concernée, à l'exception des capitaux propres qui sont convertis au cours historique. Les écarts de conversion sont présentés distinctement dans les capitaux propres.

Les méthodes préférentielles appliquées sont :

- La prise en compte des engagements de retraite et autres avantages au personnel,
- La prise en compte des opérations partiellement achevées à la clôture,
- Le retraitement des contrats de location financement,
- La comptabilisation des écarts de conversion actifs et passifs en charges et produits de l'exercice.**

### *6.2.2. Intérêts minoritaires*

Les intérêts minoritaires correspondent à la part des tiers dans les capitaux propres et le résultat de chaque société consolidée.

Lorsque la part revenant aux intérêts minoritaires dans les capitaux propres d'une entreprise consolidée devient négative, l'excédent ainsi que les pertes ultérieures imputables aux intérêts minoritaires sont supportés par le Groupe.

### *6.2.3. Recours à des estimations*

Pour établir ces informations financières, la direction du Groupe doit procéder à des estimations et faire des hypothèses qui affectent la valeur comptable des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges, ainsi que les informations données en notes annexes.

La direction du Groupe procède à ces estimations et appréciations de façon continue sur la base de son expérience passée ainsi que de divers autres facteurs jugés raisonnables qui constituent le fondement de ces appréciations.

Les montants qui figureront dans ses futurs états financiers sont susceptibles de différer de ces estimations en fonction de l'évolution de ces hypothèses ou de conditions différentes.

### *6.2.4. Ecart d'acquisition*

Le coût d'acquisition des titres est égal à la juste valeur des actifs remis par l'acquéreur, majoré du montant net d'impôt de tous les autres coûts directement imputables à l'acquisition. Lorsque la convention d'acquisition prévoit un ajustement de prix d'acquisition, le montant de la correction est directement inclus dans le coût d'acquisition.

La différence entre le coût d'acquisition des titres et la quote-part de l'entreprise acquéreuse dans l'évaluation (« juste valeur ») des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition constitue l'écart d'acquisition.

Si de nouvelles informations conduisent, dans un délai allant jusqu'à la fin du premier exercice qui suit l'entrée dans le périmètre de consolidation, à une nouvelle appréciation des justes valeurs des actifs et des passifs lors de leur entrée dans le bilan consolidé, celles-ci sont modifiées. Il en découle automatiquement une modification de la valeur brute et des amortissements cumulés de l'écart d'acquisition.

Lors de leur entrée dans le Groupe, les actifs et les passifs susceptibles d'être évalués séparément sont inscrits au bilan consolidé à leur juste valeur déterminée en fonction de l'usage que prévoit d'en faire le Groupe. Les actifs destinés à être revendus sont évalués à leur valeur vénale de marché à la date d'acquisition. Les biens destinés à l'exploitation sont évalués à leur valeur d'utilité.

Le montant résultant de l'évaluation des actifs identifiables constitue leur nouvelle valeur brute. Celle-ci sert de base aux calculs ultérieurs des plus ou moins values en cas de cession, ainsi que des dotations aux amortissements et aux provisions.

#### ➤ *Ecart de première consolidation*

Les écarts de première consolidation résultent de la différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés entrant dans le périmètre de consolidation et la part du Groupe dans leurs capitaux propres retraités à la date d'acquisition. Les écarts de première consolidation ont été affectés en écarts d'acquisition pour les acquisitions anciennes et sont amortis sur 10 ans.

#### ➤ *Ecart d'acquisition*

Les écarts d'acquisition positifs sont inscrits à l'actif immobilisé et font l'objet d'un amortissement selon un plan préalablement défini, sur une durée déterminée en fonction des objectifs retenus lors de l'acquisition. Cette durée n'excède pas 10 ans. Par ailleurs, si les objectifs retenus lors de l'acquisition viennent à être sensiblement modifiés, une provision pour dépréciation est comptabilisée au-delà des amortissements pratiqués.

Les écarts d'acquisition négatifs sont inscrits au passif en provision pour risques et charges et font l'objet dans le cas où ils correspondraient à une prévision de pertes futures à une reprise par résultat étalée dans le temps selon un rythme prédéfini. Dans le cas où ils ne correspondent pas à des risques identifiés, ils sont repris en résultat de l'année d'acquisition.



Si l'évaluation des actifs ou des passifs identifiables a pour conséquence de faire apparaître un écart d'acquisition négatif, la constatation de ces écarts d'évaluation est limitée à due concurrence.

Les écarts d'acquisition font l'objet d'un test de perte de valeur au moins une fois par an ou plus fréquemment s'il existe des indices de perte de valeur. Le test de perte de valeur consiste à comparer la valeur nette comptable de l'actif à sa valeur recouvrable, qui est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de cession et sa valeur d'utilité. La valeur d'utilité est obtenue en additionnant les valeurs actualisées des flux de trésorerie attendus de l'utilisation de l'actif (ou groupe d'actifs), dans des conditions de concurrence normale.

Lorsque les tests effectués mettent en évidence une perte de valeur, celle-ci est comptabilisée afin que la valeur nette comptable de ces actifs n'excède pas leur valeur recouvrable. Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable de l'actif (ou groupe d'actifs), une perte de valeur est enregistrée en résultat pour le différentiel.

#### 6.2.5. *Immobilisations*

Les actifs financés au moyen de contrats de location financement, qui ont pour effet de transférer au Groupe de façon substantielle les risques et avantages inhérents à la propriété du bien, sont comptabilisés en actifs immobilisés. Les obligations financières correspondantes figurent au passif du bilan.

##### ➤ *Frais de recherche et de développement*

En application de la méthode préférentielle, OROLIA a décidé de porter à l'actif les dépenses de recherche et de développement, sous réserve que celles-ci répondent aux critères suivants :

- le projet en cause est nettement individualisé,
- les chances de réussite technique et de rentabilité commerciale du projet sont sérieuses,
- les coûts du projet sont distinctement établis.

Ces frais de développement sont amortis sur la durée de vie du produit, estimée généralement à 3 ans, à partir de la commercialisation du produit.

Les autres dépenses de recherche et développement, ne répondant pas aux critères énoncés ci-dessus, sont comptabilisées directement en charges.

##### ➤ *Immobilisations incorporelles*

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (frais d'achat et frais accessoires), ou à leur coût de production.

Par contre, les intérêts des emprunts nécessaires à l'acquisition de ces immobilisations ne sont pas pris en compte.

##### ➤ *Amortissements*

Les amortissements des immobilisations sont calculés suivant le mode linéaire (L).

Les taux d'amortissements pratiqués par OROLIA sont les suivants :

Logiciels.....	6 ans L
Installations Techniques, matériel et outillage.....	5 ans L

Agencement et aménagement des constructions.....	10 ans L
Matériel de bureau et informatique.....	5 ans L
Mobilier de bureau .....	10 ans L

➤ Dépréciation d'actifs

Les immobilisations incorporelles et corporelles doivent être soumises à des tests de perte de valeur dès lors qu'il existe un indice de perte de valeur. Pour apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif ait pu perdre de la valeur, l'entreprise considère les indices externes et internes suivants :

Indices externes :

- Une diminution de la valeur de marché de l'actif (de façon plus importante que du seul effet attendu du passage du temps ou de l'utilisation normale de l'actif) ;
- Des changements importants, ayant un effet négatif sur l'entité, sont intervenus au cours de l'exercice ou surviendront dans un proche avenir, dans l'environnement technique, économique ou juridique ou sur le marché dans lequel l'entreprise opère ou auquel l'actif est dévolu ;
- Les taux d'intérêt du marché ou autres taux de rendement du marché ont augmenté durant l'exercice et il est probable que ces augmentations diminuent de façon significative les valeurs vénales et/ou d'usage de l'actif.

Indices internes :

- Existence d'un indice d'obsolescence ou de dégradation physique d'un actif non prévu par le plan d'amortissement ;
- Des changements importants dans le mode d'utilisation de l'actif ;
- Des performances de l'actif inférieures aux prévisions ;
- Une baisse sensible du niveau des flux futurs de trésorerie générés par la société.

Lorsqu'il existe un indice de perte de valeur, un test de dépréciation est alors effectué : la valeur nette comptable de l'actif immobilisé est comparée à sa valeur actuelle.

La valeur nette comptable d'une immobilisation correspond à sa valeur brute diminuée, pour les immobilisations amortissables, des amortissements cumulés et des dépréciations.

La valeur actuelle est une valeur d'estimation qui s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour la société. Elle résulte de comparaison entre la valeur vénale et la valeur d'usage. La valeur vénale correspond au montant qui pourrait être obtenu, à la date de la clôture, de la vente de l'actif, lors d'une transaction conclue à des conditions normales de marché, net de coûts de sortie.

La valeur d'usage correspond à la valeur des avantages économiques futurs attendus de l'utilisation de l'actif et de sa sortie. La Société considère que la valeur d'usage correspond aux flux nets de trésorerie attendus. Ces deniers sont déterminés sur la base des données budgétaires.

#### 6.2.6. *Stocks & en-cours*

Les stocks et en-cours sont évalués à leur coût d'acquisition ou de production. Les mouvements de stocks sont comptabilisés suivant la méthode FIFO.

Une dépréciation de stocks est constatée dès lors qu'il y a perte probable ou que la rotation de certains articles est insuffisante.

Les en-cours et les produits finis sont évalués au coût direct des matières premières, de la main-d'oeuvre de production et des achats de sous-traitance consommés au cours de la production, augmenté d'une quote-part de frais généraux industriels.

OROLIA a procédé à des inventaires tournants réguliers au cours de l'année.

#### 6.2.7. *Contrats long terme*

Le chiffre d'affaires sur contrats long terme est comptabilisé selon la méthode préférentielle de l'avancement.

Le calcul du chiffre d'affaires à l'avancement se détermine selon le rapport :

$$\frac{\text{coûts engagés}}{\text{coûts budgétés}} \times \text{chiffre d'affaires global}$$

Toute perte probable sur contrat en cours ou en carnet est provisionnée intégralement dès qu'elle est connue. Une provision de 15 a été constatée à ce titre sur l'exercice 2006.

Les paiements partiels reçus sur contrats sont enregistrés en " avances et acomptes clients ".

Les commissions sur ventes sont incluses dans le coût de ces contrats. Elles sont constatées en charge lorsque les ventes correspondantes sont enregistrées.

Les produits financiers sur contrats long terme sont constatés en résultat lorsqu'ils sont acquis.

#### 6.2.8. *Créances clients*

Les créances clients sont constatées lors du transfert de propriété correspondant généralement à la livraison pour les ventes de biens et à la réalisation de la prestation pour les activités de services.

Une provision pour dépréciation est constatée lorsque la valeur d'inventaire de ces créances présente un risque quant à sa recouvrabilité.

#### 6.2.9. *Valeurs mobilières de placement*

Les titres de placement sont évalués au coût de revient d'acquisition majoré des revenus courus de la période, ou à la valeur de marché si celle-ci est inférieure.

#### 6.2.10. *Indemnités retraite*

Les indemnités de départ à la retraite sont calculées sur la base d'un départ à la retraite à 65 ans pour les cadres et 60 ans pour les autres salariés, d'une inflation de 2,8% par an, d'un taux d'actualisation de 5,25%, d'un turnover faible (voir tableau ci-après), d'un taux de survie calculé à partir des tables de l'Insee 2001 Hommes/Femmes, et d'un taux de charges sociales moyen de 45%. Ces hypothèses sont les mêmes pour l'exercice 2005.

Age	Taux de rotation
. 20-39 ans	4,48 %
. 40-49 ans	3,50 %
. 50-65 ans	0 %

Les droits en mois de salaires découlent de l'application des accords nationaux pour les cadres, et la convention de la métallurgie de la région parisienne pour les non cadres.

#### 6.2.11. *Produits constatés d'avance*

Des produits constatés d'avance sont comptabilisés lorsque les prestations sont facturées et non encore totalement réalisées. Il s'agit pour l'essentiel de prestations continues relatives à des contrats qui produiront leurs effets sur la période subséquente.

#### 6.2.12. *Crédit-bail*

Il a été fait application de l'option préférentielle pour le traitement comptable des contrats de crédit bail dans les comptes consolidés.

L'application de cette méthode porte sur une valeur brute d'actif de 58. L'amortissement au titre de l'exercice 2006 a été de 1, donnant une valeur résiduelle de 57. La dette correspondante représente à la fin de l'exercice 57.

#### 6.2.13. *Produits et charges exceptionnels*

D'une manière générale, les produits et charges exceptionnels enregistrent les éléments extraordinaires c'est à dire ceux qui ne représentent pas de lien avec l'activité courante de l'entreprise.

#### 6.2.14. *Impôts*

##### ➤ Impôt exigible

L'impôt exigible est déterminé sur la base du résultat fiscal de la période, qui peut différer du résultat comptable suite aux réintégrations et déductions de certains produits et charges selon les positions fiscales en vigueur, et en retenant le taux d'impôt voté à la date d'établissement des informations financières.

##### ➤ Crédit d'impôt recherche

Les entreprises industrielles et commerciales imposées selon le régime réel qui effectuent des dépenses de recherche peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt.

Le crédit d'impôt est calculé par année civile et s'impute sur l'impôt dû par la Société au titre de l'année au cours de laquelle les dépenses de recherche ont été encourues. Le crédit d'impôt non imputé est reportable sur les trois années suivant celle au titre de laquelle il a été constaté. La fraction non utilisée à l'expiration de cette période est remboursée à l'entreprise.

La période courant du 1er janvier au 31 décembre 2006 est la première au cours de laquelle un tel crédit d'impôt est sollicité.

##### ➤ impôts différés

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable, selon le taux d'impôt en vigueur dans chaque pays. Les pertes fiscales reportables donnent lieu à comptabilisation d'un impôt différé actif lorsque leur récupération est fortement probable.

#### 6.2.15. Provisions pour risques et charges

Les provisions sont destinées à couvrir les risques et les charges que des événements survenus ou en cours rendent probables, nettement précisés quant à leur objet mais dont la réalisation, l'échéance ou le montant sont incertains.

Elles sont constituées de :

- Provisions pour risques clients et garantie
- Provisions pour pénalités
- Provisions pour litiges
- Autres provisions

### 6.3. Autres informations

#### 6.3.1. Périmètre de consolidation

Nom	Adresse	%	Date d'arrêté	Devise de compte
OROLIA	3 avenue du Canada 91 974 Les Ulis - FRANCE	Mère	31/12/2006	EUR
SYNC	3 avenue du Canada 91 974 Les Ulis - FRANCE	100	31/12/2006	EUR
TNT	29 rue Vauseyon 2000 Neuchâtel - SUISSE	100	31/12/2006	CHF
T4S	29 rue Vauseyon 2000 Neuchâtel - SUISSE	50	31/12/2006	CHF

Toutes les sociétés sont consolidées par intégration globale. Le groupe disposant du pouvoir de nommer la majorité des membres des organes de gestion de la société T4S, le groupe en détient le contrôle.

**TNT** au 4/10/2006 : 100%

Capitaux propres : 1 546

Quote-part des capitaux propres acquis par OROLIA : 1 546

Coût d'acquisition : 1 900

Ecart d'acquisition : 354

**SYNC** au 4/10/2006 : 100%

Capitaux propres : 548

Quote-part des capitaux propres acquis par OROLIA : 548

Coût d'acquisition : 1 900

Ecart d'acquisition : 1 352

T4S au 4/10/2006 : 50%

Capitaux propres : 214

Quote-part des capitaux propres acquis par OROLIA : 107

Coût d'acquisition : 200

Ecart d'acquisition : 93

### 6.3.2. Produits d'exploitation

#### ▪ **Chiffre d'affaires**

OROLIA conçoit, produit, vend et opère la maintenance de systèmes de précision répondant à des besoins critiques. Les systèmes produits par OROLIA assurent la production de signaux de temps précis (« Timing ») et la distribution précise de ces signaux (« Synchronisation »).

Les systèmes conçus par OROLIA assurent :

- **La production de signaux précis de temps (Timing)** : OROLIA fabrique des sources de temps dont les caractéristiques intrinsèques (exactitude, précision et stabilité) de grande précision.
- **La distribution précise des ces signaux (Synchronisation)** : OROLIA conçoit des systèmes qui permettent de recalibrer/synchroniser les horloges situées au sein d'applications critiques et stratégiques (réseaux de télécommunications, satellites, systèmes de défense/combat).

Ces systèmes sont essentiels aux équipements électroniques modernes. On les retrouve notamment au sein de :

- **Navigation & Espace** : des horloges atomiques sont situées à bord des satellites de navigation (GPS, Galileo, Compass, Glonass, IRNSS). Elles servent à produire les signaux que reçoivent les récepteurs GPS, et donc à connaître notre position sur terre. Des horloges de très haute précision équipent également les sondes interplanétaires et les satellites d'exploration.
- **Telecom & Broadcasting** : la précision de l'information de temps que les horloges délivrent et leur synchronisation permet aux signaux numériques d'être émis et reçus avec le même débit. Sans cette précision, les débits d'émissions et de réception seraient différents, des données perdues et la qualité des services altérée. Les horloges et les systèmes de synchronisation sont donc des éléments critiques pour le bon fonctionnement aussi bien des réseaux télécom fixes (« backbone » optique, réseaux métropolitains et d'accès), mobiles (GSM, 3G, Wimax...) en garantissant la qualité de service requise par les opérateurs de télécommunications que des réseaux de télédiffusion, en particulier la TNT et la TV sur mobile.
- **Défense & Sécurité** : les horloges atomiques servent à sécuriser les télécommunications militaires ou à synchroniser les différents éléments des systèmes communicants de combats modernes (satellites de communications militaires, drones, aéronefs, missiles, sous-marins, centrale de navigation, système de guerre électronique, etc.).

La décomposition du chiffre d'affaires par activités se présente comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>
Timing .....	7 429	4 853
Synchronisation .....	4 431	1 524
<b>Total .....</b>	<b>11 860</b>	<b>6 377</b>

Les données chiffrées sectorielles présentées ci-dessus se décomposent comme suit :

**Au 31 décembre 2006 :**

<i>En milliers d'euros</i>	<b>Synchronisation</b>	<b>Timing</b>	<b>Total</b>
Telecom & Broadcast.....	2 131	2 605	4 736
Defense & Security .....	2 300		2 300
Space .....		4 824	4 824
<b>Total.....</b>	<b>4 431</b>	<b>7 429</b>	<b>11 860</b>

**Répartition géographique :**

	<b>Chiffre d'affaires</b>	
Europe	8 262	70%
Asie	3 101	26%
Amériques	485	4%
Autres	12	0%
<b>Total</b>	<b>11 860</b>	<b>100%</b>

**Au 31 décembre 2005 :**

<i>En milliers d'euros</i>	<b>Synchronisation</b>	<b>Timing</b>	<b>Total</b>
Telecom & Broadcast.....	885	2 596	3 481
Defense & Security .....	639		639
Space .....	0	2 257	2 257
<b>Total.....</b>	<b>1 524</b>	<b>4 853</b>	<b>6 377</b>

**Répartition géographique :**

	<b>Chiffre d'affaires</b>	
Europe	4 671	73%
Asie	1 001	16%
Amériques	702	11%
Autres	4	0%
<b>Total</b>	<b>6 377</b>	<b>100%</b>

- **Production immobilisée**

Il s'agit exclusivement des frais de développement activés au cours de la période 2006.

### 6.3.3. Personnel

- **Effectifs**

La répartition des effectifs entre les populations cadres et non cadres se présente comme suit :

	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Cadres.....	24	15
Non cadres.....	52	50
<b>Total .....</b>	<b>76</b>	<b>65</b>

- **Charges de personnel**

Les charges de personnel se décomposent comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Salaires et traitements.....	3 621	2 876
Charges sociales et fiscales .....	721	448
<b>Total.....</b>	<b>4 342</b>	<b>3 324</b>

### 6.3.4. Résultat financier

<b>En milliers d'euros</b>	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Charges financières diverses	- 8	-2
Intérêts versés sur prêts	- 138	-39
Produits financiers	+ 23	1
<b>Total</b>	<b>- 123</b>	<b>-40</b>

### 6.3.5. Autres informations relatives au compte de résultat

A fin 2006, l'activation des dépenses de recherche et de développement a représenté un montant total de 240 et aucune charge d'amortissement n'a été comptabilisée sur la période.

Compte tenu de la création récente du Groupe, les dirigeants mandataires sociaux n'ont pas été rémunérés sur la période close au 31 décembre 2006.

Le résultat exceptionnel de l'exercice 2006 s'élève à une perte de 63 et correspond à une provision pour pénalités sur marchés. Il est nul sur l'exercice 2005.



### 6.3.6. Impôts sur les résultats

Il a été constaté un produit d'impôt sur le résultat de 63 en 2006 compte tenu d'un crédit d'impôt recherche, du report déficitaire en Suisse et de la dispense d'impôt accordée à T4S en Suisse, suite à la création de la société. Il est nul sur l'exercice 2005 compte-tenu des pertes.

#### ▪ Charge d'impôt

##### a) Taux effectif d'impôt

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Résultat net .....	1 305	-498
Impôts sur le résultat .....	-63	0
<b>Résultat net avant impôt .....</b>	<b>1 242</b>	<b>-498</b>
<b>Taux effectif d'imposition .....</b>	<b>-5%</b>	<b>0%</b>

##### b) Rapprochement entre la charge d'impôt réelle et la charge d'impôt théorique

Le rapprochement entre la charge réelle d'impôt et la charge théorique résultant de l'application au résultat net avant impôt du taux nominal d'imposition en France, soit 34,43 % en 2005 et 33,83% en 2006, s'établit comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Résultat net avant impôt et amortissement des écarts d'acquisition ....	1 422	-395
Taux d'imposition de la société.....	33.83%	34.43%
<b>Charge d'impôt théorique .....</b>	<b>481</b>	<b>-136</b>
Augmentation/réduction de la charge d'impôt résultant de : .....		
- Crédits d'impôt et avoirs fiscaux .....	324	
- Déficit fiscaux nés au cours de l'exercice et non activés.....	0	128
- Utilisation de déficits reportables antérieurs non activés précédemment.....	128	
- Différence de taux d'imposition	92	8
- Autres différences permanentes .....		
<b>Charge réelle d'impôt .....</b>	<b>-63</b>	<b>0</b>

##### c) Ventilation de l'impôt sur les sociétés

Au 31 décembre 2005 :

<i>En milliers d'euros</i>	Avant impôt	Impôt	Après impôt (net)
Résultat courant .....	-395		-395
Résultat exceptionnel (et participation)...			
Crédit d'impôt .....			
Amortissement écarts d'acquisitions	-103		-103
Résultat comptable .....	-498		-498

Au 31 décembre 2006 :

<i>En milliers d'euros</i>	Avant impôt	Impôt	Après impôt (net)
Résultat courant .....	1484	63	1547
Résultat exceptionnel (et participation)...	-62		-62
Amortissement écarts d'acquisitions	-180		-180
Résultat comptable .....	1242	63	1305

▪ **Déficits fiscaux reportables**

Il n'existe plus de déficit reportable au 31 décembre 2006.

▪ **Accroissements et allègements de la dette future d'impôts**

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2006	31 décembre 2005
<b>Accroissements</b> .....	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Allègements</b> .....	<b>14</b>	<b>18</b>
- ORGANIC .....	14	18
- Participation des salariés .....	0	0
<b>Total des accroissements / (allègements) futurs (base) .....</b>	<b>-14</b>	<b>-18</b>

6.3.7. *Résultats par action*

Compte tenu de la création de la Société en octobre 2006, les résultats par action et dilué par action sont calculés sur la base du nombre d'actions existant au 31 décembre 2006.

▪ **Résultat par action**

Le résultat net par action est calculé sur la base du nombre moyen pondéré d'actions en circulation durant la période.

		31 décembre 2006	31 décembre 2005
Résultat net part du groupe ( <i>en milliers d'euros</i> ).....	(a)	1 241	-498
Nombre moyen d'actions en circulation au cours de la période:.....	(b)	58 860 000	58 860 000
- nombre d'actions à l'ouverture .....		58 860 000	58 860 000
- nombre d'actions à la clôture .....		58 860 000	58 860 000
<b>Résultat net part du groupe par action (en euro)</b>	<b>(a) / (b)</b>	<b>0,021€</b>	<b>-0,008€</b>

▪ **Résultat dilué par action**

Le résultat net dilué par action est calculé sur la base du nombre moyen pondéré d'actions en circulation et du nombre d'actions qui seraient créées à la suite de la conversion des instruments convertibles en actions.

		31 décembre 2006	31 décembre 2005
Résultat net part du groupe ( <i>en milliers d'euros</i> ).....	(a)	1 241	-498
Nombre moyen d'actions en circulation au cours de la période:.....	(b)	58 860 000	58 860 000
Nombre d'actions potentiellement dilutives .....	(c)	0	0
Nombre d'actions prise en compte dans le calcul du résultat net dilué par action.....	(d) = (b)+(c)	58 860 000	58 860 000
<b>Résultat net part du groupe dilué par action (en euro).....</b>	<b>(a) / (d)</b>	<b>0,021€</b>	<b>-0,008€</b>

### 6.3.8. *Ecart d'acquisition*

Ecart d'acquisition	Valeur brute	Amortissement 2005	Amortissement 2006	Cumul amortissements	Valeur nette 31/12/2006
SYNC	1 521	68	135	203	1 318
Temex Neuchâtel Time	416	35	35	71	345
T4S	100	0	9	9	91
<b>Total</b>	<b>2 036</b>	<b>103</b>	<b>180</b>	<b>283</b>	<b>1 753</b>

### 6.3.9. *Immobilisations incorporelles nettes*

#### ▪ Evolution du poste du 1<sup>er</sup> janvier 2005 au 31 décembre 2005

<i>En milliers d'euros</i>	1 <sup>er</sup> janvier 2005	Mouvements de la période			Différence de change	31 Déc 2005
		Variation de Périmètre	Augmentation	Diminution		
Frais de développement	0	0	0			0
Concession, brevet et droit	0	737	1		-6	732
Logiciels	0	0	0			0
<b>Immobilisations brutes</b>	<b>0</b>	<b>737</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>732</b>
Frais de Développement	0	0	0			0
Brevets	0	516	39		-4	551
Logiciels	0	0	0			0
<b>Cumul des amortissements</b>	<b>0</b>	<b>516</b>	<b>39</b>	<b>0</b>	<b>-4</b>	<b>551</b>
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>0</b>	<b>221</b>	<b>-38</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>181</b>

▪ Evolution du poste du 1er janvier 2006 au 31 décembre 2006

<i>En milliers d'euros</i>	Mouvements de la période				31 Déc 2006
	1 <sup>er</sup> janvier 2006	Augmentation	Diminution	Différence de change	
Frais de Développement	0	240	0	0	240
Concession, brevet et droit	732	18	0	-24	726
Logiciels	0	0	0	0	0
<b>Immobilisations brutes</b>	<b>732</b>	<b>258</b>	<b>0</b>	<b>-24</b>	<b>966</b>
Frais de Développement	0	0	0		0
Brevets	551	39	0	-18	572
Logiciels	0	0	0		0
<b>Cumul des amortissements</b>	<b>551</b>	<b>39</b>	<b>0</b>	<b>-18</b>	<b>572</b>
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>181</b>	<b>219</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>394</b>

6.3.10. *Immobilisations corporelles nettes*

▪ Evolution du poste du 1<sup>er</sup> janvier 2005 au 31 décembre 2005

<i>En milliers d'euros</i>	Mouvements de la période				31-déc-05	
	1 <sup>er</sup> janvier 2005	Variation de périmètre	Augmentation	Diminution		Différence de change
Installation machines et outillages	0	1 644	114		-13	1 745
Matériel de bureau, transport et informatique	0	173	25		-3	195
En cours	0	0	18			18
Autres	0	268	17			285
<b>Immobilisations brutes</b>	<b>1</b>	<b>2 085</b>	<b>174</b>	<b>0</b>	<b>-16</b>	<b>2 243</b>
Installation machines et outillages	1	839	209		-6	1 042
Matériel de bureau, transport et informatique	0	107	18			126
En cours	0	0	0			0
Autres	0	126	45			171
<b>Cumul des amortissements</b>	<b>1</b>	<b>1 072</b>	<b>273</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>1 339</b>
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>0</b>	<b>1 013</b>	<b>-99</b>	<b>0</b>	<b>-10</b>	<b>904</b>

▪ Evolution du poste du 1<sup>er</sup> janvier 2006 au 31 décembre 2006

<i>En milliers d'euros</i>	1 <sup>er</sup> janvier 2006	Mouvements de la période			31-déc-06	
		Augmentation	Diminution	Autres Mouvements	Différence de change	
Installation machines et outillages	1 745	316	0	0	-56	2 005
Matériel de bureau, transport et informatique	195	13	0	0	-6	202
En cours	18	0	17	0	0	1
Autres	285	72	0	0	-8	349
<b>Immobilisations brutes</b>	<b>2 243</b>	<b>401</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>-71</b>	<b>2 557</b>
Installation machines et outillages	1 042	203	0	21	-29	1 237
Matériel de bureau, transport et informatique	126	23	0	-54	-4	91
En cours	0	0	0	0	0	0
Autres	171	33	0	-2	-5	197
<b>Cumul des amortissements</b>	<b>1 341</b>	<b>257</b>	<b>0</b>	<b>-35</b>	<b>-38</b>	<b>1 525</b>
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>903</b>	<b>144</b>	<b>17</b>	<b>35</b>	<b>-33</b>	<b>1 032</b>

6.3.11. Répartition par activité des immobilisations incorporelles et corporelles

2005	Synchronisation	Timing	Total
Immobilisations incorporelles	1	181	182
Immobilisations corporelles	40	864	904
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>1045</b>	<b>1086</b>
2006	Synchronisation	Timing	Total
Immobilisations incorporelles	254	140	394
Immobilisations corporelles	70	962	1032
<b>Total</b>	<b>324</b>	<b>1102</b>	<b>1426</b>

6.3.12. Immobilisations financières

▪ Evolution du poste du 1er janvier 2005 au 31 décembre 2005

<i>En milliers d'euros</i>	1 <sup>er</sup> janvier 2005	Acquisitions	Cessions	31 décembre 2005
Dépôt et cautionnement.....	36			36
SICAV nanties .....				
<b>Total .....</b>	<b>36</b>			<b>36</b>

▪ Evolution du poste du 1er janvier 2006 au 31 décembre 2006

<i>En milliers d'euros</i>	1 <sup>er</sup> janvier 2006	Acquisitions	Cessions	31 décembre 2006
Dépôt et cautionnement.....	32			32
SICAV nanties .....				
<b>Total .....</b>	<b>32</b>			<b>32</b>

6.3.13. Stocks

▪ Evolution du poste du 1er janvier 2005 au 31 décembre 2005

<i>En milliers d'euros</i>		1 <sup>er</sup> janvier 2005	Entrée de périmètre	variation 2005	31 12 2005
Valeur brutes	Matières premières	0	511	-29	482
	Produits finis	0	2 418	242	2 661
	en-cours	0	211	-188	23
	Marchandises	0	3		3
<b>Valeur brutes</b>	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>3 142</b>	<b>26</b>	<b>3 168</b>
Dépréciations	Matières premières	0	86	-27	59
	Produits finis	0	527	-142	385
	en-cours	0			
	Marchandises	0	- -	-	

<b>Dépréciations</b>	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>613</b>	<b>-169</b>	<b>444</b>
Valeur nettes	Matières premières	0	424	-2	422
	Produits finis	0	1 891	385	2 276
	en-cours	0	211	-188	23
	Marchandises	0	3		3
<b>Valeur nettes</b>	<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>2 529</b>	<b>195</b>	<b>2 724</b>

▪ Evolution du poste du 1<sup>er</sup> janvier 2006 au 31 décembre 2006

<i>En milliers d'euros</i>		1er janvier 2006	variation 2006	périmètre	31 12 2006
Valeur brutes	Matières premières	482	12	338	832
	Produits finis	2 661	252		2 913
	en-cours	23	211		234
	Marchandises	3	3		6
<b>Valeur brutes</b>	<b>Total</b>	<b>3 168</b>	<b>478</b>	<b>338</b>	<b>3 984</b>
Dépréciations	Matières premières	59	127		186
	Produits finis	385	154		539
	en-cours				
	Marchandises				
<b>Dépréciations</b>	<b>Total</b>	<b>444</b>	<b>281</b>		<b>726</b>
Valeur nettes	Matières premières	423	-115	338	645
	Produits finis	2 276	97		2 373
	en-cours	23	211		234
	Marchandises	3	3		6
<b>Valeur nettes</b>	<b>Total</b>	<b>2 724</b>	<b>196</b>	<b>338</b>	<b>3 259</b>

6.3.14. *Clients et comptes rattachés*

Toutes les créances clients ont une échéance inférieure à un an.

### 6.3.15. Autres créances

Les autres créances ont une échéance inférieure à un an et comprennent les éléments suivants :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>
Impôt sur les sociétés.....	295	1
T.V.A. ....	594	239
Autres créances d'exploitation.....	197	11
Provision pour dépréciation.....	0	0
<b>Total autres créances (valeur nette) .....</b>	<b>1086</b>	<b>251</b>

### 6.3.16. Trésorerie nette

#### ▪ **Eléments constitutifs de la trésorerie nette**

Au 31 décembre 2005 et au 31 décembre 2006, la trésorerie nette dont dispose le Groupe comprend les éléments suivants :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>
Disponibilités .....	741	94
Valeurs mobilières de placement .....	153	0
<b>Trésorerie active.....</b>	<b>894</b>	<b>94</b>
Concours bancaires .....	504	264
<b>Trésorerie passive .....</b>	<b>504</b>	<b>264</b>
<b>Trésorerie nette .....</b>	<b>390</b>	<b>-170</b>

#### ▪ **Valeurs mobilières de placement**

Les valeurs mobilières de placement comprennent des fonds investis dans des organismes collectifs de placement sans risque (SICAV de trésorerie ou supports analogues pour l'essentiel) et sont présentées à leur coût d'acquisition.

La variation pluriannuelle des valeurs mobilières de placement se présente comme suit :

#### **Evolution du poste du 1<sup>er</sup> janvier 2005 au 31 décembre 2005**

<i>En milliers d'euros</i>	<b>1<sup>er</sup> janvier 2005</b>	<b>Acquisitions</b>	<b>Cessions</b>	<b>31 décembre 2005</b>
SICAV .....	0	0	0	0
Compte à terme .....	0	0	0	0
<b>Total .....</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



## Evolution du poste du 1<sup>er</sup> janvier 2006 au 31 décembre 2006

<i>En milliers d'euros</i>	1 <sup>er</sup> janvier 2006	Acquisitions	Cessions	31 décembre 2006
SICAV .....	0	916	763	153
Compte à terme .....	0	0	0	0
<b>Total .....</b>	<b>0</b>	<b>916</b>	<b>763</b>	<b>153</b>

### 6.3.17. Capital

Au 31 décembre 2006, le capital social est fixé à 5 886 000 euros divisés en 58 860 000 actions d'une valeur nominale de 0,1 euro. Ce capital est détenu à 93,2% par AIRTEK, 375 avenue Louise – 1015 Bruxelles – Belgique et à 6,8% par le management.

### 6.3.18. Provisions pour risques et charges

L'ensemble des litiges (techniques, fiscaux...) et risques ont été inscrits en provisions à hauteur du risque estimé probable à la clôture de l'exercice.

A fin 2005, les principales provisions se détaillent comme suit :

	Ouverture	Reprises	Dotations	31 Décembre 2005
. Provision / Retraites	58		3	61
. Provision / Pénalité sur marché	0			0
. Provision / Garantie Clients	0			0
. Provision / Perte sur marché à terme	0		32	32
. Provision / Risque client	0		262	262
<b>Total</b>	<b>58</b>		<b>297</b>	<b>355</b>

A fin 2006, les principales provisions se détaillent comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	1 Janvier 2006	Reprises	Dotations	31 Décembre 2006
. Provision / Retraites	61		8	69
. Provision / Pénalité sur marché			63	63
. Provision / Garantie Clients			40	40
. Provision / Perte sur marché à terme	32	17		15
. Provision / Risque client	262	58		204
<b>Total</b>	<b>355</b>	<b>63</b>	<b>110</b>	<b>391</b>

▪ Variation de l'engagement net et réconciliation de la provision retraite

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2006	31 décembre 2005
<b>Engagement à l'ouverture de la période .....</b>	<b>61</b>	<b>58</b>
Charge d'intérêts.....	0	
Coûts des services rendus .....	8	3
Gains/(pertes) actuariels .....	0	
Modification de régime .....	0	
<b>Engagement à la clôture de la période .....</b>	<b>69</b>	<b>61</b>
Pertes/(gains) actuariels non reconnus.....	0	0
Coût des services passés non reconnus .....	0	0
<b>Provision à la clôture de la période .....</b>	<b>69</b>	<b>61</b>

▪ Evolution de la provision au cours des périodes présentées

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2006	31 décembre 2005
<b>Provision à l'ouverture de la période .....</b>	<b>61</b>	<b>58</b>
Charge de retraite de la période .....	8	3
<i>dont coût des services rendus.....</i>	<i>8</i>	<i>3</i>
<i>dont charges d'intérêt.....</i>		
<i>dont amortissement des gains / (pertes) actuarielles.....</i>		
<i>dont amortissement des services passés<sup>(1)</sup>.....</i>		
<b>Provision à la clôture de la période.....</b>	<b>69</b>	<b>61</b>

<sup>(1)</sup> Montants non présentés car non significatifs.

6.3.19. *Dettes financières, concours bancaires et affacturage*

2005	< 1an	de 1 à 5 ans	> 5 ans	Total	Taux
Emprunts	0			0	variable
Affacturage	111			111	variable
Autres dettes financières	1 076			1 076	variable
Concours bancaires courants	264			264	variable
<b>Total</b>	<b>1 451</b>			<b>1 451</b>	
2006	< 1an	de 1 à 5 ans	> 5 ans	Total	Taux
Emprunts	124	124		249	variable
Affacturage	411			411	variable
Autres dettes financières	73			73	variable
Concours bancaires courants	504			504	variable
<b>Total</b>	<b>1 112</b>	<b>124</b>	<b>0</b>	<b>1 237</b>	

6.3.20. *Fournisseurs et comptes rattachés*

Toutes les dettes fournisseurs ont une échéance inférieure à un an.

### 6.3.21. Produits et charges constatés d'avance

Les charges et produits constatés d'avance concernent uniquement l'exploitation.

### 6.3.22. Dettes fiscales et sociales

Les dettes fiscales et sociales sont à échéance à moins d'un an et s'analysent comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>
T.V.A. à payer .....	154	362
Impôt sur les sociétés .....	281	58
Autres dettes fiscales.....	11	3
Rémunération du personnel .....	477	339
Charges sociales .....	123	85
Autres dettes sociales.....	4	7
<b>Total des dettes fiscales et sociales.....</b>	<b>1050</b>	<b>854</b>

### 6.3.23. Autres dettes

Les autres dettes sont à échéance à moins d'un an et s'analysent comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>
Avoirs à établir.....	0	195
Autres dettes d'exploitation .....	8	114
<b>Total des autres dettes .....</b>	<b>8</b>	<b>309</b>

### 6.3.24. Charges à payer

Le montant des charges à payer incluses dans les postes du bilan se décompose comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>
Dettes fournisseurs et comptes rattachés .....	204	268
Dettes fiscales et sociales.....	218	106
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés .....	0	0
Autres dettes .....	0	0
<b>Total des charges à payer.....</b>	<b>422</b>	<b>374</b>

### 6.3.25. Engagements hors bilan

TNT bénéficie de garanties données par des établissements bancaires pour mener à bonne fin des contrats commerciaux avec certains clients. Le risque politique et commercial sur ces contrats export y compris l'appel des cautions a été par ailleurs garanti auprès de la COFACE Suisse.

Par ailleurs, TNT a donné son poste client en garantie en faveur de ses banques pour une ligne de financement de son BFR.

T4S bénéficie d'une caution du canton de Neuchâtel de 200 000 CHF sur une facilité accordée par le Crédit Suisse de 400 000CHF.

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 Décembre 2006</b>	<b>31 Décembre 2005</b>
<b>Engagements donnés</b>		
- cautions, avals,...	2 100	0
- crédit bail, location	58	0
<b>Total des engagements donnés</b>	<b>2 158</b>	<b>0</b>
<b>Engagements reçus</b>		
- cautions, avals,...	2 014	0
- crédit bail, location		
<b>Total des engagements reçus</b>	<b>2 014</b>	<b>0</b>

### 6.3.26. Informations relatives aux parties liées

Il convient d'entendre par « parties liées », les entreprises ayant le même actionnaire principal qu'OROLIA, entreprises dont les états financiers ne sont pas agrégés dans le cadre de la présentation des informations financières pro forma. Aux 31 décembre 2005 et 2006, leur montant se décompose comme suit :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31 Décembre 2006</b>	<b>31 Décembre 2005</b>
<b>Dettes</b>	1 384	2 562
<b>Créances</b>	540	562
<b>Produits financiers</b>	14	0
<b>Charges financières</b>	5	0

### 6.3.27. Suivi des instruments financiers sur capital

Il n'existait aucun instrument financier sur capital à la clôture au 31 décembre 2006.

### 6.3.28. Eléments post-clôture

Le Groupe OROLIA, dans le cadre de sa stratégie de développement, souhaite procéder à l'acquisition d'une société aux USA. Cette opération de croissance externe serait financée par augmentation de capital, dans le cadre d'un projet de cotation sur Alternext.

## **20.3 Rapports des commissaires aux comptes**

### *20.3.1 Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés – Exercice de 3 mois clos le 31 décembre 2006*

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos statuts, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société OROLIA relatifs à l'exercice de 3 mois clos le 31 décembre 2006, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

#### **I. Opinion sur les comptes consolidés**

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

#### **II. Justification des appréciations**

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants : la note 6.2.4 « Ecart d'acquisition » de l'annexe expose les règles et méthodes comptables relatives aux écarts d'acquisition.

Dans le cadre de notre appréciation des règles et principes comptables suivis par votre société, nous avons vérifié le caractère approprié des méthodes comptables visées ci-dessus et des informations fournies en annexe.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés pris dans leur ensemble et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

#### **III. Vérification spécifique**

Nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport sur la gestion du groupe, conformément aux normes professionnelles applicables en France. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Paris et Neuilly, le 7 juin 2007

Les Commissaires aux Comptes

Serge COHEN

Deloitte & Associés

Albert AIDAN

20.3.2 *Rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières proforma période du 1<sup>er</sup> janvier 2006 au 31 décembre 2006*

A l'attention du Conseil d'administration,

En notre qualité de commissaires aux comptes, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières pro forma de la Société OROLIA relatives à la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2006, jointes au présent rapport, établies à l'occasion de l'opération de placement privé préalable à l'admission sur Alternext des actions de la société.

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer les opérations suivantes :

- L'effet que la prise de contrôle de la société Temex Neuchâtel Time aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat non audité de la Société OROLIA pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1<sup>er</sup> janvier 2005,
- L'effet que la prise de contrôle de la société SYNC aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat non audité de la Société OROLIA pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1<sup>er</sup> août 2005, date de création de la société SYNC,
- L'effet que la prise de contrôle de la société T4S aurait pu avoir sur le bilan et le compte de résultat non audité de la Société OROLIA pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2006, si l'opération avait pris effet au 1<sup>er</sup> février 2006, date de création de la société T4S.

Elles incluent une information comparative relative à la même période de l'année 2005. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si les opérations ou les événements étaient survenus à une date antérieure à celle de leur survenance réelle ou envisagée.

Ces informations financières pro forma ont été établies sous votre responsabilité. Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion sur le caractère adéquat de l'établissement des informations financières pro forma.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Ces travaux qui ne comportent pas d'examen des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations financières pro forma, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations financières pro forma ont été établies concordent avec les documents sources, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la Société OROLIA pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

A notre avis :

- Les informations financières pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;
- Cette base est conforme aux méthodes comptables de la société.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'opération de placement privé préalable à l'admission sur Alternext des actions de la Société et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Paris et Neuilly-sur-Seine, le 7 juin 2007

Les Commissaires aux Comptes

Serge COHEN

Deloitte & Associés

Albert AIDAN

#### **20.4 Informations financières intermédiaires**

N/A

#### **20.5 Dividendes**

Au jour du présent document, la Société n'a jamais distribué de dividendes.

#### **20.6 Procédures judiciaires et d'arbitrage**

Il n'y pas eu, au cours des 12 derniers mois, de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée) qui pourrait avoir ou a eu récemment des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société ou du Groupe.

#### **20.7 Changement significatif de la situation financière ou commerciale**

Il n'est pas survenu, depuis le 31 décembre 2006, de changement significatif dans la situation financière ou commerciale du Groupe, pour lequel des états financiers vérifiés ou intermédiaires ont été publiés.

## CHAPITRE XXI - INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

### 21.1 Capital social

#### 21.1.1 *Capital social*

A la date du présent document, le capital social, entièrement libéré, s'élève à 9 702 000 euros, divisé en 2 425 500 actions de 4 euros de valeur nominale.

#### 21.1.2 *Acquisition par la Société de ses propres actions*

La Société ne détient aucune de ses propres actions.

#### 21.1.3 *Capital autorisé non émis*

A la date du présent document, L'Assemblée générale de la Société en date du 22 juin 2007 a consentie au Conseil d'administration les délégations suivantes :

#### ❖ **Délégation à donner au conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social, par émission - avec maintien du droit préférentiel de souscription - d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société**

L'Assemblée Générale Extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des co-commissaires aux comptes, et conformément aux dispositions de l'article L. 225-129 et suivants du Code de commerce, notamment de l'article L. 225-129-2 du Code de commerce, et de l'article L.228-92 du Code de commerce :

1- Délègue au Conseil d'Administration sa compétence pour décider de procéder, en une ou plusieurs fois, dans les proportions et aux époques qu'il appréciera, à l'émission d'actions de la société (à l'exclusion d'actions de préférence) ainsi que de toutes valeurs mobilières de quelque nature que ce soit donnant accès, immédiatement et/ou à terme, au capital de la société, qui pourront être libérées en espèces ou par compensation de créances;

2 - Décide de fixer comme suit les limites des montants des augmentations de capital autorisées en cas d'usage par le conseil d'administration de la présente délégation de compétence :

- le montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement ou à terme en vertu de la présente délégation est fixé à 10 000 000 euros, étant précisé que le montant nominal maximum global des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de la présente délégation et de celles conférées en vertu des délégations ci-après est fixé à 15 000 000 euros ;

- sur ces plafonds s'imputera, le cas échéant, le montant nominal des actions à émettre éventuellement en supplément, en cas d'opérations financières nouvelles, pour préserver les droits des porteurs de valeurs mobilières donnant accès au capital.

3 – Décide de maintenir le droit préférentiel de souscription que les actionnaires pourront exercer, dans les conditions prévues par les dispositions légales et réglementaires, à titre irréductible. En outre le Conseil d'Administration aura la faculté de conférer aux actionnaires le droit de souscrire à titre réductible un nombre de valeurs mobilières supérieur à celui qu'ils pourraient souscrire à titre irréductible, proportionnellement aux droits de souscription dont ils disposent et, en tout état de cause, dans la limite de leur demande.



Si les souscriptions à titre irréductible, et le cas échéant, à titre réductible, n'ont pas absorbé la totalité d'une émission d'actions ou de valeurs mobilières telles que définies ci-dessus, le Conseil d'Administration pourra, utiliser, dans l'ordre qu'il estimera opportun, l'une et/ou l'autre des facultés ci-après :

- limiter l'émission au montant des souscriptions sous la condition que celui-ci atteigne, au moins, les trois-quarts de l'émission décidée ;
- répartir librement tout ou partie des titres non souscrits ;
- offrir au public tout ou partie des titres non souscrits ;

4 - Décide que le Conseil d'Administration aura compétence, dans les conditions fixées par la loi, pour mettre en oeuvre la présente délégation, à l'effet notamment de déterminer les dates et modalités des émissions ainsi que la forme et les caractéristiques des valeurs mobilières à créer, d'arrêter les prix et conditions des émissions, de fixer les montants à émettre, de fixer la date de jouissance même rétroactive des titres à émettre, de déterminer le mode de libération des actions ou autres titres émis et, le cas échéant, de prévoir les conditions de leur rachat en bourse, la possibilité de suspension de l'exercice des droits d'attribution d'actions attachés aux valeurs mobilières à émettre pendant un délai qui ne pourra excéder trois mois, fixer les modalités suivant lesquelles sera assurée la préservation des droits des titulaires de valeurs mobilières donnant à terme accès au capital social et ce en conformité avec les dispositions légales et réglementaires. En outre, le Conseil d'Administration pourra procéder, le cas échéant, à toutes imputations sur la ou les primes d'émission et notamment celle des frais entraînés par la réalisation des émissions, et prendre généralement toutes dispositions utiles et conclure tous accords pour parvenir à la bonne fin des émissions envisagées et constater la ou les augmentations de capital résultant de toute émission réalisée par l'usage de la présente délégation et modifier corrélativement les statuts.

La délégation ainsi conférée au Conseil d'Administration est valable pour une durée de 26 mois à compter de l'assemblée générale extraordinaire, conformément aux dispositions de l'article L. 225-129 du Code de commerce.

❖ **Délégation à donner au conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social par émission - avec suppression du droit préférentiel de souscription - d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société**

L'Assemblée Générale Extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des co-commissaires aux comptes et conformément aux dispositions des articles L. 225-129 et suivants du Code de commerce, notamment des articles L. 225-129-2 et L. 225-135, et de l'article L.228-92 du Code de commerce :

1- Délègue au Conseil d'Administration sa compétence à l'effet de procéder, en une ou plusieurs fois, dans les proportions et aux époques qu'il appréciera, en faisant publiquement appel à l'épargne, à l'émission d'actions de la société (à l'exclusion d'actions de préférence) ainsi que de toutes valeurs mobilières de quelque nature que ce soit donnant accès, immédiatement et/ou à terme, au capital de la société, qui pourront être libérées en espèces ou par compensation de créances;

2 - Décide que le montant des augmentations de capital social susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme en vertu de la délégation susvisée, ne pourra être supérieur à 10 000 000 d'euros de nominal, étant précisé que ce montant s'imputera sur le montant du plafond global prévu au paragraphe 2 de la 10<sup>e</sup> résolution de la présente assemblée;

3 – Décide de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux titres faisant l'objet de la présente résolution.

4 - Constate que, le cas échéant, la délégation susvisée emporte de plein droit au profit des porteurs de valeurs mobilières émises donnant accès au capital de la société, renonciation expresse des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions auxquelles ces valeurs mobilières donnent droit ;

5 - décide que le prix d'émission des valeurs mobilières susceptibles d'être émises en vertu de cette délégation sera déterminé dans les conditions suivantes : sous la condition suspensive de l'inscription des actions de la Société à la cote Alternext de NYSE Euronext Paris, le conseil d'administration devra fixer le prix selon la moyenne pondérée des cours des 20 dernières séances de bourse précédant le jour de la fixation du prix d'émission, éventuellement diminué d'une décote maximum de 20 %.

6 - Décide que le Conseil d'Administration aura compétence, dans les conditions fixées par la loi, pour mettre en oeuvre la présente délégation, à l'effet notamment de déterminer les dates et modalités des émissions ainsi que la forme et les caractéristiques des valeurs mobilières à créer, d'arrêter les prix et conditions des émissions, de fixer les montants à émettre, de fixer la date de jouissance même rétroactive des titres à émettre, de déterminer le mode de libération des actions ou autres titres émis et, le cas échéant, de prévoir les conditions de leur rachat en bourse, la possibilité de suspension de l'exercice des droits d'attribution d'actions attachés aux valeurs mobilières à émettre pendant un délai qui ne pourra excéder trois mois, fixer les modalités suivant lesquelles sera assurée la préservation des droits des titulaires de valeurs mobilières donnant à terme accès au capital social et ce en conformité avec les dispositions légales et réglementaires. En outre, le Conseil d'Administration pourra procéder, le cas échéant, à toutes imputations sur la ou les primes d'émission et notamment celle des frais entraînés par la réalisation des émissions, et prendre généralement toutes dispositions utiles et conclure tous accords pour parvenir à la bonne fin des émissions envisagées et constater la ou les augmentations de capital résultant de toute émission réalisée par l'usage de la présente délégation et modifier corrélativement les statuts.

La délégation ainsi conférée au Conseil d'Administration est valable pour une durée de 26 mois à compter de l'assemblée générale extraordinaire, conformément aux dispositions de l'article L. 225-129 du Code de commerce.

❖ **Délégation au conseil d'administration à l'effet de procéder à une augmentation de capital d'un montant nominal maximum de 10.000.000 euros par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société, réservées à une catégorie d'investisseurs avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers.**

L'Assemblée Générale Extraordinaire, connaissance prise du rapport du conseil d'administration et du rapport des co-commissaires aux comptes, et conformément aux dispositions des articles L. 225-129 et suivants du Code de commerce, L.225-135, L.225-138 et L.228-92 du Code de commerce :

1°) délègue au conseil d'administration les pouvoirs nécessaires à l'effet de procéder, en une ou plusieurs fois, à des augmentations de capital social par l'émission d'actions (à l'exclusion des actions de préférence) ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société, étant précisé que la souscription des actions et des autres valeurs mobilières pourra être opérée soit en espèces, soit par compensation de créances et devront être intégralement libérés à la souscription ;

2°) décide que le montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement ou à terme en vertu de la présente délégation est fixé à 10 000 000 euros, étant précisé que ce montant s'imputera sur le montant du plafond global prévu au paragraphe 2 de la 10e résolution de la présente assemblée ;

3°) décide de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux titres faisant l'objet de la présente autorisation au profit d'investisseurs qualifiés au sens de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier (i) investissant dans des valeurs de croissance dites « small caps », cotées sur le marché Alternext de NYSE Euronext Paris, (ii) ayant été contactés par Bryan Garnier & co en sa qualité de prestataire de services d'investissement en charge du placement et (iii) pour un montant de souscription unitaire supérieur à 100 000 euros ;

4°) prend acte du fait que la présente délégation emporte de plein droit au profit des porteurs des valeurs mobilières donnant accès au capital de la société qui seraient émises dans le cadre de la présente résolution, renonciation expresse par les actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions auxquelles les valeurs mobilières donneront droit ;

5°) décide que le prix d'émission des valeurs mobilières susceptibles d'être émises en vertu de cette délégation résultera de la confrontation du nombre de titres offerts à la souscription et des demandes de souscription émanant des investisseurs dans le cadre d'un placement privé, selon la technique dite de construction d'un livre d'ordres telle que développée par les usages professionnels de la place, et dans une fourchette de prix par action comprise entre 9 euros et 17 euros ;

6°) fixe à douze mois, à compter du jour de la présente assemblée, la durée de validité de la présente délégation ;

7°) décide que le conseil d'administration aura tous pouvoirs pour mettre en œuvre la présente délégation, dans les limites et sous les conditions précisées ci-dessus, à l'effet notamment de :

- arrêter, au sein de la catégorie précisée ci-dessus, la liste des bénéficiaires qui pourront souscrire aux titres émis et le nombre de titres à attribuer à chacun d'eux, dans les limites mentionnées ci-dessus ;
- fixer le montant de la ou des émissions qui seront réalisées en vertu de la présente délégation, et arrêter notamment le prix d'émission (dans les conditions de fixation déterminées ci-dessus), les dates, le délai, les modalités et conditions de souscription, de délivrance et de jouissance des titres, dans les limites légales ou réglementaires en vigueur ;
- fixer, s'il y a lieu, les modalités d'exercice des droits attachés aux actions ou valeurs mobilières donnant accès au capital à émettre, déterminer les modalités d'exercice des droits, le cas échéant, notamment à conversion, échange, remboursement, y compris par remise d'actifs de la société tels que des valeurs mobilières déjà émises par la société ;
- recueillir les souscriptions et les versements correspondants, arrêter le montant des créances devant faire l'objet d'une compensation, et constater la réalisation des augmentations de capital à concurrence du montant des actions qui seront souscrites et procéder à la modification corrélative des statuts ;
- à sa seule initiative, imputer les frais de la ou des augmentations de capital sur le montant de la ou des primes d'émission qui y sont afférentes et prélever sur ce montant les sommes nécessaires pour porter la réserve légale au dixième du nouveau capital après chaque augmentation de capital ;
- fixer et procéder à tous ajustements destinés à prendre en compte l'incidence d'opérations sur le capital de la société, notamment de modification du nominal de l'action, d'augmentation de capital par incorporation de réserves, d'attribution gratuite d'actions, de division ou de regroupement de titres, de distribution de réserves ou de tous autres actifs, d'amortissement du capital, ou de toute autre opération portant sur les capitaux propres, et fixer les modalités selon lesquelles sera assurée, le cas échéant, la préservation des droits des titulaires de valeurs mobilières donnant accès au capital ;
- d'une manière générale prendre toutes mesures et effectuer toutes formalités utiles à l'émission, à la cotation et au service financier des titres émis en vertu de la présente délégation ainsi qu'à l'exercice des droits qui y sont attachés.

❖ **Délégation à donner au conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres.**

L'Assemblée Générale Extraordinaire, connaissance prise du rapport du Conseil d'Administration, et conformément aux dispositions de l'article L. 225-130 du Code de commerce :

1 - délègue au Conseil d'Administration sa compétence à l'effet de décider l'augmentation du capital social, en une ou plusieurs fois, dans la limite d'un montant nominal maximum de 500 000 euros (étant précisé que ce montant s'imputera sur le montant du plafond global prévu au paragraphe 2 de la 10e résolution de la présente assemblée) par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres dont la capitalisation sera légalement et statutairement possible, sous forme d'attribution d'actions gratuites ou d'élévation de la valeur nominale des actions existantes ou par l'emploi conjoint de ces deux procédés.

2 - en cas d'usage par le Conseil d'Administration de la présente délégation de compétence, délègue à ce dernier tous pouvoirs, pour mettre en œuvre la présente délégation, à l'effet de fixer les conditions d'émission et de souscription, constater la réalisation des augmentations de capital qui en résultent et procéder à la modification corrélative des statuts et notamment de :

- fixer le montant et la nature des sommes à incorporer au capital, fixer le nombre d'actions nouvelles à émettre et/ou le montant dont le nominal des actions existantes composant le capital social sera augmenté, arrêter la date, même rétroactive, à compter de laquelle les actions nouvelles porteront jouissance ou celle à laquelle l'élévation du nominal portera effet ;

- décider, en cas de distributions d'actions gratuites, (i) que les droits formant rompus ne seront pas négociables et que les actions correspondantes seront vendues ; les sommes provenant de la vente seront allouées aux titulaires des droits dans les conditions prévues par la loi et la réglementation, (ii) que celles de ces actions qui seront attribuées à raison d'actions anciennes bénéficiant du droit de vote double bénéficieront de ce droit dès leur émission, (iii) de procéder à tous ajustements destinés à prendre en compte l'incidence d'opérations sur le capital de la société, notamment de modification du nominal de l'action, d'augmentation de capital par incorporation de réserves, d'attribution gratuite d'actions, de division ou de regroupement de titres, de distribution de réserves ou de tous autres actifs, d'amortissement du capital, ou de toute autre opération portant sur les capitaux propres, et fixer les modalités selon lesquelles sera assurée, le cas échéant, la préservation des droits des titulaires de valeurs mobilières donnant accès au capital.

La délégation ainsi conférée au Conseil d'Administration est valable pour une durée de 26 mois à compter de l'assemblée générale extraordinaire, conformément aux dispositions de l'article L. 225-129 du Code de commerce.

#### ❖ **Délégation à donner au conseil d'administration à l'effet de consentir des options de souscription d'actions**

L'Assemblée Générale Extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration, du rapport des co-commissaires aux comptes et conformément aux dispositions des articles L225-177 et suivants du Code de commerce et L. 225-129-2 du Code de commerce :

1 - autorise le Conseil d'Administration à l'effet de consentir, en une ou plusieurs fois, des options de souscription d'actions de la société au bénéfice des membres du personnel salarié ou des mandataires sociaux, ou de certains d'entre eux, faisant partie de la société ou des sociétés dont elle détient directement ou indirectement au moins 10 % du capital ;

2 - décide que les options de souscription consenties en vertu de cette autorisation ne pourront donner droit à un nombre total d'actions supérieur à 75 000 actions au jour de la décision du conseil d'administration et que le montant nominal des augmentations de capital résultant de la levée d'options de souscription d'actions consenties en vertu de la présente délégation ne pourra dépasser 1 000 000 d'euros, étant précisé que ce montant s'imputera sur le montant du plafond global prévu au paragraphe 2 de la 10e résolution de la présente assemblée ;

3 – décide que la délégation ainsi conférée au Conseil d'Administration est valable, à compter de la présente assemblée, pour la durée prévue à l'article L. 225-177 du Code de commerce, soit 38 mois, et emporte au

profit des souscripteurs, renonciation expresse des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions qui seront émises lors de l'exercice des options de souscription.

4 – décide que le prix de souscription de chaque action devra être déterminé conformément aux méthodes objectives retenues en matière d'évaluation d'actions, en tenant compte de la situation comptable, de la rentabilité et des perspectives d'activité de la société, conformément à l'article L.225-177 du Code de commerce. En conséquence, l'Assemblée Générale confère tous pouvoirs au Conseil d'Administration à l'effet de mettre en œuvre la présente autorisation et notamment de :

- arrêter la liste des bénéficiaires d'options et le nombre d'options allouées à chacun d'eux ;

- fixer les modalités et conditions des options, et notamment (i) la durée de validité des options, étant entendu que les options devront être exercées dans un délai maximal de 6 ans, (ii) la ou les dates ou périodes d'exercice des options, étant entendu que le Conseil d'Administration pourra (a) anticiper les dates ou périodes d'exercice des options, (b) maintenir le caractère exerçable des options, ou (c) modifier les dates ou périodes pendant lesquelles les actions obtenues par l'exercice des options ne pourront être cédées ou mises au porteur, (iii) les clauses éventuelles d'interdiction de revente immédiate de tout ou partie des actions sans que le délai imposé pour la conservation des titres puisse excéder trois ans à compter de la levée d'option, (iv) le prix de souscription des actions ;

- prendre toutes mesures nécessaires à la protection des intérêts des bénéficiaires, y compris, le cas échéant, en procédant à un ajustement du nombre des actions pouvant être obtenues par l'exercice des options consenties aux bénéficiaires pour tenir compte de l'incidence d'opérations sur le capital ;

- le cas échéant, limiter, suspendre, restreindre ou interdire l'exercice des options ou la cession ou la mise au porteur des actions obtenues par l'exercice des options, pendant certaines périodes ou à compter de certains événements, sa décision pouvant porter sur tout ou partie des options ou des actions ou concerner tout ou partie des bénéficiaires ;

- arrêter la date de jouissance, même rétroactive, des actions nouvelles provenant de l'exercice des options de souscription.

6°) décide que le Conseil d'Administration aura également tous pouvoirs pour constater la réalisation des augmentations de capital à concurrence du montant des actions qui seront effectivement souscrites par l'exercice des options de souscription, modifier les statuts en conséquence, et sur sa seule décision et, s'il le juge opportun, imputer les frais des augmentations de capital sur le montant des primes afférentes à ces opérations et prélever sur ce montant les sommes nécessaires pour porter la réserve légale au dixième du nouveau capital après chaque augmentation, et effectuer toutes formalités nécessaires à la cotation des titres ainsi émis, toutes déclarations auprès de tous organismes et faire tout ce qui serait autrement nécessaire.

❖ **Délégation à donner au conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social par émission d'actions réservées aux salariés avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers.**

L'Assemblée Générale Extraordinaire, connaissance prise du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des co-commissaires aux comptes, autorise le Conseil d'Administration, conformément aux dispositions de l'article L. 225-129-6 du Code de commerce et L. 225-138 du Code de commerce, à procéder en une ou plusieurs fois, dans les conditions prévues à l'article L. 443-5 du Code du travail, à des augmentations de capital, dans la limite d'un nombre total d'actions représentant 3 % du capital social au jour de la décision du conseil d'administration (étant précisé que le montant nominal d'augmentation de capital en résultant s'imputera sur le montant du plafond global prévu au paragraphe 2 de la 9e résolution de la présente assemblée) par émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital réservées aux adhérents d'un ou plusieurs plans d'épargne d'entreprise (ou autre plan aux adhérents duquel l'article L. 443-5 du Code du travail permettrait de réserver une augmentation de capital dans des conditions équivalentes) qui seraient mis en place au sein du groupe constitué par la Société et les entreprises, françaises ou

étrangères, entrant dans le périmètre de consolidation ou de combinaison des comptes de la Société en application de l'article L. 444-3 du Code du travail. La présente autorisation est consentie pour une durée de vingt-six mois à compter de ce jour.

L'Assemblée Générale Extraordinaire décide en outre :

- que le prix d'émission des actions ou des valeurs mobilières nouvelles donnant accès au capital sera déterminé dans les conditions prévues à l'article L. 443-5 du Code du travail ;
- de supprimer au profit des bénéficiaires ci-dessus indiqués le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux titres faisant l'objet de la présente autorisation.

L'Assemblée Générale Extraordinaire confère tous pouvoirs au Conseil d'Administration pour mettre en œuvre la présente autorisation et notamment :

- fixer le nombre des actions nouvelles à émettre et leur date de jouissance ;
- fixer le prix de souscription, ainsi que les délais accordés aux salariés pour l'exercice de leurs droits ;
- fixer les délais et modalités de libération des souscriptions ; - arrêter dans les conditions légales la liste des sociétés dont les salariés, préretraités et retraités pourront souscrire aux actions ou valeurs mobilières donnant accès au capital ainsi émises ;
- décider que les souscriptions pourront être réalisées directement ou par l'intermédiaire de fonds communs de placement d'entreprise ou autres structures ou entités permises par les dispositions légales ou réglementaires applicables ;
- déterminer les conditions, notamment d'ancienneté, que devront remplir les bénéficiaires des augmentations de capital ;
- le cas échéant, imputer les frais des augmentations de capital sur le montant des primes qui y sont afférentes et prélever sur ce montant les sommes nécessaires pour porter la réserve légale au dixième du nouveau capital résultant de ces augmentations de capital ;
- constater la réalisation de la ou des augmentations de capital et apporter aux statuts les modifications qui en résulteront ;
- d'une façon générale, décider et effectuer soit par lui-même, soit par mandataire, toutes opérations et formalités, et faire le nécessaire en vue de la réalisation de la ou des augmentations de capital.

Préalablement à l'introduction des titres de la Société sur le marché Alternext, une opération de placement privé a été réalisée auprès d'investisseurs qualifiés durant le mois de juillet, opération portant sur 954 000 actions nouvelles émises par la Société, sur décision du Conseil d'administration en date du 20 juillet 2007, faisant usage de la délégation mentionnée ci-dessus consentie par l'assemblée générale.

L'ensemble de ces actions représente 39.3 % du capital et des droits de vote de la Société après augmentation de capital.

Le placement privé des titres a été réalisé sur la base des intentions exprimées par les investisseurs qualifiés durant une période de sensibilisation. Le prix retenu pour la réalisation effective de l'opération a été fixé à 12.50 euros par action. Le produit brut de l'émission s'élève donc à 11 925 000 €. L'admission sur le marché Alternext a lieu par cotation directe, selon les dispositions de l'article 6.3 des règles Alternext.

Cette opération d'admission sur Alternext de NYSE Euronext Paris par cotation directe va permettre de renforcer les fonds propres de la Société et de lui permettre de disposer d'une capacité financière lui permettant de réaliser des opérations de croissance externe.

**Service titres :**

**Société Générale Global Securities,**

Service Nominatif Clientèle Emetteurs,  
BP 81236  
44312 Nantes Cedex 3.

*21.1.4 Titres non représentatifs du capital*

A la date du présent document, il n'existe aucun titre non représentatif du capital de la Société.

*21.1.5 Autres titres donnant accès au capital*

A la date du présent document, il n'existe aucun autre titre permettant d'accéder au capital de la Société.

*21.1.6 Capital de la Société faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option*

A la date du présent document, il n'existe aucune option ou accord prévoyant de placer sous option tout ou partie du capital de la Société.

*21.1.7 Évolution du capital social*

Le tableau ci-dessous indique l'évolution du capital social de la Société depuis sa création.

Actionnaires	A la constitution de la société (02/10/2006)		Au 25/07/2007	
	Nb d'actions détenues	% actions	Nb d'actions détenues	% actions
<b><u>Actionnaires historiques</u></b>				
COURTOIS Jean-Yves	1	0	220 725	9.10
FRANCOIS Christophe	1	0	36 787	1.52
ASSCHER Laurent	1	0	36 787	1.52
ROCHAT Pascal	0	0	36 787	1.52
ASSCHER Jean Claude	1	0	1	0
BONAZZI Simona	1	0	1	0
MAGNAN Henri	1	0	1	0
DAYON Alexandre	0	0	1	0
SA AIRTEK	379 994	99,99	1 140 410	47
<b>SOUS- TOTAL</b>	<b>380 000</b>	<b>100</b>	<b>1 471 500</b>	<b>60.66</b>

### **Actionnaires financiers**

A PLUS FINANCE	0	0	160 000	6.60
CM-CIC CAPITAL PRIVE	0	0	160 000	6.60
XANGE PRIVATE EQUITY	0	0	160 000	6.60
FINANCE SA	0	0	144 000	5.94
Autres investisseurs qualifiés	0	0	330 000	13.6
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>954 000</b>	<b>39.33</b>
<b>TOTAL</b>	<b>380 000</b>	<b>100</b>	<b>2 425 500</b>	<b>100</b>

Le tableau ci-dessous présente de façon synthétique les opérations survenues sur le capital social au cours des trois derniers exercices :

Date	Opération	Nb d'actions émises	Nominal	Prime d'émission	Nb total d'actions	Capital post opération
14/11/2006	Augmentation de capital	58 480 000	0,1	-	58 860 000	5 886 000
22/06/2007	Revalorisation de la valeur nominale des actions	-	4	-	1 471 500	5 886 000
25/07/2007	Augmentation de capital	954 000	4	8.50	2 425 500	9 702 000

## **21.2 Principales dispositions statutaires**

### *21.2.1 Objet social (article 2 des statuts)*

La Société a pour objet, tant en France qu'à l'étranger :

- l'industrie et le commerce de toutes espèces de matériel électrique, électronique ou mécanique,
- l'achat, la fabrication, la vente de tous produits, composant et matières susceptibles d'être utilisés dans le cadre des activités ci-dessus définies,
- l'entreprise de tous travaux et la fourniture de tous services relatifs à ces activités ou s'y rattachant,
- la recherche et l'étude scientifique et technique, l'obtention, l'acquisition, l'exploitation et la cession de tous brevets, licences, inventions, procédés, marques et modèles pouvant se rattacher à l'objet social, et, de façon



générale, toutes opérations civiles, commerciales, industrielles, financières, mobilières et immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet de la société,

- la prise de tous intérêts et participations dans toutes sociétés et affaires françaises et étrangères quel qu'en soit l'objet, par création de sociétés de toutes formes au moyen d'apports ou souscription, par achat d'actions, obligations ou autres titres et de tous droits sociaux et, généralement, par toutes formes quelconques.
- la mise à disposition de moyens et personnel de direction, technique, administratif et commercial, la location de machines à ses filiales.

Pour réaliser cet objet, la société peut :

- Tant en France qu'à l'étranger, faire toutes opérations mobilières et immobilières, commerciales, financières se rattachant directement ou indirectement ou pouvant être utiles à son objet ou susceptible d'en faciliter la réalisation.
- Agir directement ou indirectement et faire toutes ces opérations en tous pays, pour son compte ou pour le compte de tiers, et soit seul, soit en participation, association, groupement ou société, avec toutes autres personnes ou sociétés, et les réaliser et exécuter sous quelque forme que ce soit.
- Recourir en tous lieux à tous actes ou opérations de quelque nature et importance qu'ils soient, dès lors qu'ils contribuent ou peuvent contribuer, facilitent ou peuvent faciliter la réalisation des activités ci-dessus définies ou qu'ils permettent de sauvegarder, directement ou indirectement, les intérêts commerciaux, industriels ou financiers de la société ou des entreprises avec lesquelles elle est en relation d'affaires.
- Elle pourra également acquérir, prendre ou donner à bail ou en gérance et exploiter tout fonds de commerce et d'industrie se rapportant à l'objet social.

Et plus généralement :

- La participation directe ou indirecte de la Société dans toutes opérations financières, immobilières ou mobilières ou entreprises commerciales ou industrielles pouvant se rattacher à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe,
- Toutes opérations quelconques contribuant à la réalisation de cet objet.

#### *21.2.2 Organes d'administration et de direction (Articles 16 à 21 des statuts)*

##### *Conseil d'administration (Article 16)*

La Société est administrée par un Conseil d'Administration composé de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués par l'Assemblée Générale Ordinaire. Ils sont toujours rééligibles.

La durée des fonctions des administrateurs est d'un an ; elles prennent fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire leur mandat.

Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de quatre-vingts ans, sa nomination a pour effet de porter à plus du tiers des membres du Conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge. Lorsque cette limite est dépassée, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Dans ce cas, celles-ci doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent, soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

En cas de vacance d'un ou plusieurs sièges d'administrateur, le Conseil d'Administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire dans les conditions prévues par l'article L. 225-24 du Code de commerce. L'administrateur nommé en remplacement d'un autre exerce ses fonctions pour le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Un salarié de la Société ne peut être nommé administrateur que si son contrat de travail correspond à un emploi effectif. Le nombre d'administrateurs liés à la Société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

Chaque administrateur doit être propriétaire d'une action.

#### Organisation du Conseil (Article 17)

Le Conseil d'Administration élit parmi ses membres un Président qui est, à peine de nullité de la nomination, une personne physique. Il détermine sa rémunération.

Le Président est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible. Le Conseil peut le révoquer à tout moment.

Nul ne peut être nommé Président s'il est âgé de plus de 80 ans. Si le Président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le Conseil peut également désigner un ou deux vice-présidents et un secrétaire qui peut être choisi en dehors des administrateurs et des actionnaires.

En cas d'absence du Président, la séance du Conseil est présidée par le vice-président le plus âgé. A défaut, le Conseil désigne, parmi ses membres, le président de séance.

#### Délibération du Conseil (Article 18)

Le Conseil d'Administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, sur la convocation de son Président. Le Directeur Général, ou, lorsque le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois, un tiers au moins des administrateurs, peuvent demander au Président, qui est lié par cette demande, de convoquer le Conseil d'Administration sur un ordre du jour déterminé.

Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Le Conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins des administrateurs sont présents. Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

En cas de partage, la voix du Président de séance est prépondérante.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les administrateurs participant à la séance du Conseil tant en leur nom personnel que comme mandataire.

Conformément aux dispositions du règlement intérieur établi par le Conseil d'Administration, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du Conseil par des moyens de visioconférence ou de télécommunication conformes à la réglementation en vigueur.

Cette disposition n'est pas applicable pour l'adoption des décisions suivantes :

- nomination, rémunération, révocation du Président, du Directeur Général et des Directeurs Généraux Délégués,
- arrêté des comptes annuels, des comptes consolidés et établissement du rapport de gestion et du rapport sur la gestion du groupe.

Les délibérations du Conseil d'Administration sont constatées dans des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur et signés du président de séance et d'au moins un administrateur. En cas d'empêchement du président de séance, il est signé par deux administrateurs au moins.

Les copies ou extraits de ces procès-verbaux sont certifiés par le Président du Conseil d'Administration, le Directeur Général, l'administrateur délégué temporairement dans les fonctions de Président ou un fondé de pouvoirs habilité à cet effet.

#### Pouvoirs du Conseil d'administration (Article 19)

Le Conseil d'Administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la Société est engagée même par les actes du Conseil d'Administration qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Le Conseil d'Administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Chaque administrateur peut se faire communiquer tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Le Conseil peut conférer à tous mandataires de son choix toutes délégations de pouvoirs dans la limite de ceux qu'il tient de la loi et des présents statuts.

Il peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet, pour avis à leur examen.

Le Conseil d'Administration n'a pas la qualité pour décider ou autoriser l'émission d'obligations, ce pouvoir étant expressément réservé à l'Assemblée Générale.

#### Pouvoirs du Président du Conseil d'administration (Article 20)

Le Président du Conseil d'Administration organise et dirige les travaux du Conseil d'Administration, dont il rend compte à l'Assemblée Générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

#### Direction générale (Article 21)

##### 1 - Modalités d'exercice

La direction générale est assumée sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique nommée par le Conseil d'Administration et portant le titre de Directeur Général.

Le Conseil d'Administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale.

La délibération du Conseil relative au choix de la modalité d'exercice de la direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés. Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

L'option retenue par le Conseil d'Administration est prise pour une durée de six ans. A l'expiration de ce délai, le Conseil doit à nouveau délibérer sur les modalités d'exercice de la direction générale. Le changement de la modalité d'exercice de la direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

## 2 - Direction générale

Le Directeur Général est une personne physique choisie parmi les administrateurs ou non.

La durée des fonctions du Directeur Général est déterminée par le Conseil au moment de la nomination. Cependant, si le Directeur Général est administrateur, la durée de ses fonctions ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur.

Nul ne peut être nommé Directeur Général s'il est âgé de plus de 80 ans. Lorsque le Directeur Général atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'Administration. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages-intérêts, sauf lorsque le Directeur Général assume les fonctions de Président du Conseil d'Administration.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'Administration.

Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

## 3 - Directeurs Généraux délégués

Sur proposition du Directeur Général, que cette fonction soit assumée par le Président du Conseil d'Administration ou par une autre personne, le Conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques chargées d'assister le Directeur Général, avec le titre de Directeur Général délégué.

Le Conseil d'Administration peut choisir les directeurs généraux délégués parmi les administrateurs ou non et ne peut pas en nommer plus de 5.

La limite d'âge est fixée à 80 ans. Lorsqu'un Directeur Général délégué atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Les directeurs généraux délégués sont révocables à tout moment par le Conseil d'Administration, sur proposition du Directeur Général. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages-intérêts.

Lorsque le Directeur Général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les directeurs généraux délégués conservent, sauf décision contraire du Conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau Directeur Général.

En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'Administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux directeurs généraux délégués. Les directeurs généraux délégués disposent à l'égard des tiers des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

### *21.2.3 Droits et obligations attachés aux actions – Catégorie d'actions (Article 10 à 12 des statuts)*

Il n'existe qu'une seule catégorie d'action, conférant à leurs titulaires des droits identiques.

#### *Forme des actions (Article 10)*

Les actions, entièrement libérées sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire, sauf dans les cas où la forme nominative est imposée par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur. Les actions partiellement libérées ne peuvent revêtir la forme au porteur qu'après leur complète libération.

Elles donnent lieu à une inscription à un compte ouvert, dans les conditions et modalités prévues par les dispositions légales et réglementaires en vigueur, par la Société émettrice ou par un intermédiaire financier habilité.

Les comptes d'inscription des titres nominatifs sont tenus par la Société ou le mandataire qu'elle désigne à cet effet.

En vue de l'identification des détenteurs de titres au porteur, la Société est en droit de demander, dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, à tout moment et contre rémunération à sa charge, au dépositaire central qui assure la tenue du compte d'émission des titres, le nom, ou s'il s'agit d'une personne morale, la dénomination sociale, la nationalité et l'adresse des détenteurs de titres conférants immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses propres assemblées d'actionnaires, ainsi que la quantité de titres détenue par chacun d'entre eux, et le cas échéant, les restrictions dont les titres peuvent être frappés.

Ces renseignements doivent lui être communiqués dans les délais fixés par décret. Elle peut, par ailleurs, demander aux personnes inscrites sur la liste fournie par l'organisme, les informations concernant les propriétaires de titres, et ce, conformément aux articles L.228-2 et suivant du Code de Commerce.

#### *Transmission des actions (Article 11)*

1 - Les actions ne sont négociables qu'après l'immatriculation de la Société au Registre du commerce et des sociétés. En cas d'augmentation du capital, les actions sont négociables à compter de la réalisation de celle-ci.

Les actions demeurent négociables après la dissolution de la Société et jusqu'à la clôture de la liquidation.

2 - Les actions sont librement négociables, sauf dispositions légales ou réglementaires contraires.

La cession des actions, quelle que soit leur forme, s'opère par virement de compte à compte, dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi.

#### *Droits et obligations attachés aux actions (Article 12)*

1 - Chaque action donne droit dans les bénéfices, l'actif social et le boni de liquidation à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Elle donne en outre le droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, ainsi que le droit d'être informé sur la marche de la Société et d'obtenir communication de certains documents sociaux aux époques et dans les conditions prévues par la loi et les statuts.

2 - Les actionnaires ne sont responsables du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

Les droits et obligations suivent l'action quel qu'en soit le titulaire.

La propriété d'une action comporte de plein droit adhésion aux statuts de la Société et aux décisions de l'Assemblée Générale.

3 - Chaque fois qu'il sera nécessaire de posséder un certain nombre d'actions pour exercer un droit quelconque, les propriétaires qui ne possèdent pas ce nombre auront à faire leur affaire personnelle du groupement, et éventuellement de l'achat ou de la vente du nombre d'actions nécessaires.

#### Garantie de cours (Article 14)

Sauf si la loi ou toute autre disposition applicable en dispose autrement, et le cas échéant, sous réserve de l'autorisation préalable des autorités de tutelles compétentes, les cessions de blocs de titres conduisant à la détention de la majorité des droits de vote ou du capital par une personne, agissant seule ou de concert, donnent lieu, à la mise en œuvre d'une garantie de cours, au sens de la réglementation boursière, pendant au moins dix jours (10) de bourse.

Cette garantie de cours consiste dans l'obligation pour le ou les cessionnaire(s) du ou des bloc(s) visé(s) ci-dessus de se porter acquéreur, au cours auquel la cession du bloc a été ou doit être réalisée, et seulement à ce cours, de tous les titres présentés à la vente sur le marché sur lequel la Société est cotée.

L'offre d'acquisition au titre de la garantie de cours sera ferme et irrévocable et ne pourra être conditionnée à la présentation d'un nombre minimal de titres ou à une quelconque autre condition suspensive.

L'offre d'acquisition desdits titres devra être notifiée à l'ensemble des autres actionnaires par lettre recommandée avec accusé de réception pour ce qui concerne les actionnaires dont les titres sont inscrits au nominatif, et, en tout état de cause par avis publié dans un journal d'annonces légales du ressort du siège de la Société et dans un quotidien économique et financier de diffusion nationale.

La notification devant notamment indiquer toutes les modalités de l'acquisition, la nature et l'échéance de l'opération projetée, le nombre et la nature des titres concernés, leur prix ou valorisation, ainsi que l'identité complète du cessionnaire.

Tous les détenteurs de titres donnant accès au capital qui souhaitent bénéficier de l'offre devront, si les termes et conditions des titres qu'ils détiennent le permettent, et à compter du jour de publication de l'avis susmentionné dans un journal d'annonces légales et jusqu'au cinquième (5) jour de bourse suivant cette publication, exiger, par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée au cessionnaire, le rachat par ce dernier de tout ou partie des titres de la Société qu'ils détiennent.

Le rachat devra intervenir au plus tard dans un délai de cinq (5) jours à compter de la notification adressée par chaque actionnaire en ce sens et au prix ou valorisation indiqué dans la notification de l'offre d'acquisition.

Le cessionnaire devra également déférer sans délai à toute demande d'information qui lui serait demandée par la Société, en rapport avec les stipulations du présent article.

#### *21.2.4 Assemblées générales (articles 25 à 34 des statuts)*

##### Assemblées générales (Article 25)

Les assemblées générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions fixées par la loi.

Les décisions collectives des actionnaires sont prises en assemblées générales ordinaires, extraordinaires ou spéciales selon la nature des décisions qu'elles sont appelées à prendre.

Les assemblées spéciales réunissent les titulaires d'actions d'une catégorie déterminée pour statuer sur toute modification des droits des actions de cette catégorie.

Les délibérations des assemblées générales obligent tous les actionnaires, même absents, dissidents ou incapables.

### Convocation et lieu de réunion des assemblées générales (Article 26)

Les assemblées générales sont convoquées, soit par le Conseil d'Administration, soit par les Commissaires aux Comptes, soit par un mandataire désigné en justice, dans les conditions prévues par la loi.

Les réunions ont lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Lorsque l'assemblée n'a pu délibérer faute de réunir le quorum requis, la deuxième assemblée et, le cas échéant, la deuxième assemblée prorogée, sont convoquées six jours au moins à l'avance dans les mêmes formes que la première assemblée. L'avis ou les lettres de convocation de cette deuxième assemblée reproduisent la date et l'ordre du jour de la première. En cas d'ajournement de l'assemblée par décision de justice, le juge peut fixer un délai différent.

Les avis et lettres de convocation doivent mentionner les indications prévues par la loi.

### Ordre du jour (Article 27)

L'ordre du jour des assemblées est arrêté par l'auteur de la convocation.

Un ou plusieurs actionnaires, représentant au moins la quotité du capital social requise et agissant dans les conditions et délais fixés par la loi, ont la faculté de requérir, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, l'inscription à l'ordre du jour de l'assemblée de projets de résolutions.

Le comité d'entreprise peut également requérir l'inscription de projets de résolutions à l'ordre du jour des assemblées.

L'assemblée ne peut délibérer sur une question qui n'est pas à l'ordre du jour. Elle peut cependant, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

### Accès aux assemblées - pouvoirs (Article 28)

Le droit des actionnaires de participer aux assemblées générales est subordonné à un enregistrement ou à une inscription des actions dans les conditions et délais prévus par la réglementation en vigueur.

Tout actionnaire ne peut se faire représenter que par son conjoint ou par un autre actionnaire ; à cet effet, le mandataire doit justifier de son mandat.

Tout actionnaire peut voter par correspondance au moyen d'un formulaire établi et adressé à la Société dont il peut obtenir l'envoi dans les conditions indiquées par l'avis de convocation à l'Assemblée; ce formulaire doit parvenir à la Société trois jours avant la date de l'assemblée pour être pris en compte.

Le Conseil d'administration a la faculté de décider que les actionnaires pourront participer et voter à toute assemblée par visioconférence ou autre moyen de télécommunication dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur. Deux membres du comité d'entreprise, désignés par le comité dans les conditions fixées par la loi, peuvent assister aux assemblées générales. Ils doivent, à leur demande, être entendus lors de toutes les délibérations requérant l'unanimité des actionnaires.

Deux membres du comité d'entreprise, désignés par le comité dans les conditions fixées par la loi, peuvent assister aux assemblées générales. Ils doivent, à leur demande, être entendus lors de toutes les délibérations requérant l'unanimité des actionnaires.

### Droit de communication aux actionnaires (Article 29)

Tout actionnaire a le droit d'obtenir communication des documents nécessaires pour lui permettre de statuer en toute connaissance de cause sur la gestion et la marche de la Société.

La nature de ces documents et les conditions de leur envoi ou mise à disposition sont déterminées par la loi et les règlements.

Feuille de présence – bureau – procès-verbaux (Article 30)

Une feuille de présence, dûment émargée par les actionnaires présents et les mandataires et à laquelle sont annexés les pouvoirs donnés à chaque mandataire, et le cas échéant les formulaires de vote par correspondance, est certifiée exacte par le bureau de l'Assemblée.

Les Assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'Administration ou, en son absence, par un vice-président ou par un administrateur spécialement délégué à cet effet par le Conseil. A défaut, l'Assemblée désigne elle-même son Président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux actionnaires, présents et acceptants, qui disposent, tant par eux-mêmes que comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau ainsi composé, désigne un secrétaire qui peut ne pas être actionnaire.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

Quorum -majorité (Article 31)

1. Le quorum est calculé sur l'ensemble des actions composant le capital social et ayant le droit de vote, sauf dans les assemblées spéciales où il est calculé sur l'ensemble des actions de la catégorie intéressée, le tout après déduction des actions privées du droit de vote en application des dispositions légales.

En cas de vote par correspondance, seuls sont pris en compte pour le calcul du quorum les formulaires dûment complétés et reçus par la Société 3 jours au moins avant la date de l'assemblée.

2. Sous réserve du droit de vote double ci-après prévu, le droit de vote attaché aux actions de capital ou de jouissance est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent et chaque action donne droit à une voix.

Un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital social qu'elles représentent, est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins au nom du même actionnaire, sous réserve que ce dernier en face la demande par lettre recommandée avec accusé de réception au siège de la société, au moins 30 jours avant la prochaine assemblée générale.

La fusion ou la scission de la société est sans effet sur le droit de vote double qui peut être exercé au sein de la société bénéficiaire si les statuts de celle-ci ont institué un droit de vote double.

Le transfert par suite de succession, de liquidation de communauté de biens entre époux ou de donation entre vifs au profit d'un conjoint ou d'un parent au degré successible ne fait pas perdre le droit acquis et n'interrompt pas les délais prévus ci-dessus.

En outre, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, le droit de vote double pourra être conféré, dès leur émission, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

Le vote a lieu et les suffrages sont exprimés à main levée, ou par appel nominal, ou au scrutin secret, selon ce qu'en décide le bureau de l'assemblée. Les actionnaires peuvent aussi voter par correspondance.



#### Assemblée générale ordinaire (Article 32)

L'Assemblée Générale Ordinaire prend toutes les décisions excédant les pouvoirs du Conseil d'Administration et qui ne modifient pas les statuts.

Elle est réunie au moins une fois par an, dans les délais légaux et réglementaires en vigueur, pour statuer sur les comptes de l'exercice écoulé.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance possèdent au moins, sur première convocation, le cinquième des actions ayant le droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance.

#### Assemblée générale extraordinaire (Article 33)

L'Assemblée Générale Extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions ; elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance possèdent au moins, sur première convocation, le quart et, sur deuxième convocation, le cinquième des actions ayant le droit de vote. A défaut de ce dernier quorum, la deuxième assemblée peut être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance, sauf dérogation légale.

#### Assemblées spéciales (Article 34)

S'il existe plusieurs catégories d'actions, aucune modification ne peut être faite aux droits des actions d'une de ces catégories, sans vote conforme d'une Assemblée Générale Extraordinaire ouverte à tous les actionnaires et, en outre, sans vote également conforme d'une Assemblée Spéciale ouverte aux seuls propriétaires des actions de la catégorie intéressée.

Les Assemblées Spéciales ne délibèrent valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, le tiers et, sur deuxième convocation, le cinquième des actions de la catégorie concernée.

Pour le reste, elles sont convoquées et délibèrent dans les mêmes conditions que les Assemblées Générales Extraordinaires.

#### *21.2.5 Clauses susceptibles d'avoir une incidence sur le contrôle de la Société*

Aucune clause statutaire n'est susceptible d'avoir pour effet de retarder, de différer ou empêcher le changement de contrôle de la Société.

#### *21.2.6 Déclaration franchissement de seuil (article 13)*

1 - Outre l'obligation légale d'information, toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à posséder, de quelque manière que ce soit, au sens des articles L. 233-7 et suivants du Code de commerce, un nombre de titres de capital représentant une fraction égale à 5% du capital et/ou des droits de vote aux assemblées, doit informer la Société du nombre total d'actions et de droits de vote qu'elle possède, ainsi que des valeurs mobilières qu'elle possède donnant accès à terme au capital et des droits de vote qui y sont

potentiellement attachés, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception adressée au siège social, ou par tout autre moyen équivalent pour les actionnaires ou porteurs de titres résidents hors de France, dans un délai de 5 jours de bourse à compter du franchissement de l'un de ces seuils. Cette information est renouvelée pour la détention de chaque fraction additionnelle de 5% du capital ou des droits de vote sans limitation.

Cette obligation d'information s'applique dans les mêmes conditions que celles prévues ci-dessus chaque fois que la fraction du capital social et/ou des droits de vote possédée devient inférieure à l'un des seuils prévus ci-dessus.

En cas de non-respect des stipulations ci-dessus, les actions excédant le seuil donnant lieu à déclaration sont privées du droit de vote si cette privation est demandée et consignée dans le procès-verbal de l'Assemblée par un ou plusieurs actionnaires possédant ensemble ou séparément, 5% au moins du capital et/ou des droits de vote de la société, dans les conditions visées à l'article L. 233-7 avant dernier alinéa du Code de commerce.

2 – En outre, lorsque que toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, vient à franchir à la hausse ou à la baisse les seuils de participations représentant 50% ou 95% du capital ou des droits de vote et en a informé la Société par lettre recommandée avec demande d'avis de réception conformément au paragraphe 1 ci-dessus, la Société rend cette information publique dans un délai de 5 jours de bourse suivant celui où elle en a eu connaissance.

#### *21.2.7 Modifications du capital social*

Les modifications du capital social sont soumises aux prescriptions légales, les statuts ne prévoyant pas de stipulations spécifiques.

### **21.3 Nantissements**

#### *21.3.1 Nantissement des actions de la Société*

A la date du présent document, aucune des actions de la Société ne fait l'objet d'un quelconque nantissement.

#### *21.3.2 Nantissement du fonds de commerce ou des actifs*

Au jour du présent document, aucun des actifs ou fonds de commerce de la Société ou de ses filiales ne font l'objet d'un nantissement.

## CHAPITRE XXII - CONTRATS IMPORTANTS

Au jour du présent document, les contrats significatifs conclus par le Groupe, autres que les contrats conclus dans le cadre normal des affaires, sont les suivants :

- **Joint venture**

Par acte du 23 février 2006, les sociétés Temex SA (50%), 4 membres de la direction de la société russe Vreyma-CH (35%) et Timetech GmbH (15%) ont constitué une joint venture donnant ainsi naissance à la société T4S, société anonyme de droit suisse au capital de CHF 200 000.

L'objectif principal de ce partenariat étant d'acquérir, à travers cette nouvelle société, la technologie maser actif et le portefeuille de produits associés de l'Observatoire de Neuchâtel en Suisse, complétant ainsi l'activité d'OROLIA dans le domaine des masers à hydrogène passifs développée à partir de 2001.

T4S dispose, dès lors, d'une exclusivité pour la commercialisation des masers à hydrogènes passifs et actifs sur les territoires de l'Europe de l'Ouest et aux Etats-Unis.

- **Contrat de cession d'éléments de fonds de commerce**

Par acte sous seing privé en date du 11 avril 2006, le Canton de Neuchâtel a cédé, à la Société T4S, son activité de fabrication et de commercialisation de Masers actifs sol moyennant un prix de 109 472 CHF.

En effet, cette nouvelle activité est destinée à compléter l'activité de la société TNT, qui a développé en collaboration avec la société VREMYA-CH une physique de maser passif destinée à devenir la base de l'horloge primaire pour le système de navigation par satellites européen Galileo.

- **Contrat de crédit**

➤ Le 22 mai 2006, la société TNT a conclu avec la société CREDIT SUISSE une convention cadre pour des crédits d'un montant maximum de 3 884 000 CHF dont les limites d'utilisation sont les suivantes :

- 500 000 CHF en crédit compte courant
- 500 000 CHF sous forme d'avances fermes d'une durée maximale de 12 mois
- 500 000 CHF sous forme de couverture de marge pour des opérations PTC (Over The Counter)
- 3 884 000 CHF à fin de cautionnement
- 500 000 CHF à fin de crédits documentaires

Les taux d'intérêts seront fixés en fonction de la nature de l'opération réalisée et des conditions de marché au jour de la souscription du crédit.

➤ Le Département Fédéral de l'Economie Suisse a, dans sa décision du 28 juin 2006, fourni à la société T4S un cautionnement simple d'un montant de CHF 200 000 au profit du Crédit Suisse qui a octroyé à la société T4S, un crédit de CHF 400 000. Le cautionnement court jusqu'au 19 mars 2008.

**CHAPITRE XXIII - INFORMATIONS PROVENANT DES TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS**

Néant

## **CHAPITRE XXIV - DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC**

Des exemplaires du présent document de présentation sont disponibles sans frais auprès de la Société ainsi que sur le site Internet d'Alternext ([www.alternext.com](http://www.alternext.com)).

L'ensemble des documents juridiques et financiers relatifs à la Société et devant être mis à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation applicable, peuvent être consultés au siège social de la Société.

## CHAPITRE XXV - INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Voir Chapitre VII, paragraphe 2, note sur « *filiales de la Société* ».