



## COMMUNIQUÉ DU SECOND TRIMESTRE DE L'AN FISCAL F-06

Ce 14 avril 2006

DOLPHIN Intégration SA est inscrite avec le n° ISIN FR0004022754, la référence Bloomberg MLDOL FP, et Reuters MLDOL.PA, depuis le 5 mars 2003.

Le capital social se monte à 1 277 120 €.

L'année fiscale commence le 1<sup>er</sup> octobre et s'achève le 30 septembre.

Le premier semestre fiscal s'est achevé le 31 mars.

Le chiffre d'affaires consolidé provisoire de ce premier semestre, au titre duquel est encore attendu le montant des redevances, rejoint celui de la même période de l'an passé :

€	F-06	F-05	F-04	F-03
Semestriel SI	<b>4 044 834 réel</b>	<b>4 701 258</b>	4 696 530	4 211 360
Semestriel SII		<u>5 970 381</u>	<u>5 853 457</u>	<u>4 239 462</u>
Chiffre d'affaires annuel	12 000 000 objectif	10 671 639 réel	10 549 987 réel	8 450 821 réel

Les ventes de licences se faisant par facturations mixtes, avec paiement initial d'un fixe suivi de redevances sur les fabrications de produits du client, l'absence actuelle de croissance sous-tend un report de revenus sur redevances ultérieures pour 10 % des affaires.

Une accélération inattendue des technologies les plus demandées par les clients, qui sont des fournisseurs "sans fab", explique le présent méplat dans le développement des ventes. En effet, la société agit en partenariat avec les fondeurs pour ses livraisons aux clients communs : le premier fondeur qui a maîtrisé l'emploi à 90 nm des plaques de 12 pouces sur silicium, en même temps que les interconnexions en cuivre et qu'un bon rendement en lithogravure fine, fort d'être seul et en avance à avoir résolu ces trois problèmes de la fabrication en volume, a fait pencher encore plus la balance par des prix attractifs sur ce procédé en pointe à 90 nm.

Comme la saisonnalité de cette industrie, due à des phases budgétaires, varie au long de son célèbre cycle de quatre années, le premier semestre de l'entreprise a fluctué historiquement entre 38 % et 50 % d'une année entière. L'atteinte de l'objectif cette

année dépend essentiellement de telsancements de nouveaux produits sur les deux marchés américains et asiatiques.

La société a donc préparé son propre bond en avant pour le succès de l'année fiscale en cours par le lancement d'une nouvelle génération de produits, si bien que sa première mémoire ROM à 90 nm a déjà été vendue et livrée au premier client commun, que sa bibliothèque de cellules au standard SESAME est maintenant prête, et que sa première mémoire RAM devrait suivre de peu pour livraison dès juin.

Le rattrapage des ventes sur le second trimestre va bénéficier de quelques récents succès en recrutement et en formation de commerciaux efficaces, ainsi que des adaptations aux responsabilités diverses au sein de l'équipe dirigeante élargie. En outre les retombées du programme EUREKA, notifié en 2003, arrivent à point. À preuve, le portefeuille de commandes est passé de 46 jours en début d'année fiscale à 74 jours en début de second semestre et 94 jours deux semaines plus tard, aujourd'hui.

Tout ce contexte permet de tabler sur une croissance, pour le total de l'année fiscale, de 12.5 % avec un objectif de chiffre d'affaires à 12 M€.

Finalement, le flottant a continué son accroissement lent mais régulier, grâce à la clause de respiration du pacte d'actionnaires, pour atteindre maintenant 39,86 %.

Pour le conseil d'administration.



## SECOND QUARTER ANNOUNCEMENT FOR FISCAL F-06

on the 14<sup>th</sup> of April 2006

DOLPHIN Integration SA is registered under ISIN# FR0004022754 with references Bloomberg MLDOL FP, and Reuters MLDOL.PA, since March 5, 2003.

The social capital amounts to 1,277,120 €.

The fiscal year starts on October 1<sup>st</sup> and is closed on September 30.

The first fiscal quarter ended on March 31.

The preliminary figures of the consolidated Sales Turnover for this first semester, for which the amount of due royalties still is awaited, is at the level of the same period of last year.

€	F-06	F-05	F-04	F-03
Semester SI	<b>4,044,834 real</b>	4,701,258	4,696,530	4,211,360
Semester SII		<u>5,970,381</u>	<u>5,853,457</u>	<u>4,239,462</u>
Year-end Sales	12,000,000	10,671,639	10,549,987	8,450,821
Turnover	objective	real	real	real

The sales of licenses being performed through mixed invoicing, with a Non-Recurring Expense followed by royalties on fabrication of customers' products, the current lack of growth underscores a report of income into future royalties for 10 % of the sales turnover.

An unexpected acceleration of the technologies most requested by customers, who are "fabless" suppliers, explains the present lull in the development of sales. Indeed, the company operates in partnership with foundries for its deliveries to common customers, and the first foundry having mastered the use at 90 nm of 12" silicon wafers, as well as the copper interconnections and a good yield with thin lithography, strong from being alone and ahead of time having solved these three problems of volume fabrication, has pushed further the imbalance, through attractive pricing, towards this State-of-the-Art process at 90 nm.

As this industry seasonality, due to budgetary phases, varies along its well-known four-year cycle, the first semester of the company has been seen fluctuating between 38 % and 50 % of a whole year. Meeting the objective shall depend mostly this year on new product launches over both the American and the Asian markets.

The company thus has prepared its own move ahead for the success of the present fiscal year by launching a new generation of products, so that its first ROM memory at 90 nm has already been sold and delivered to the first common customer, that its Standard Cell library SESAME is now ready, and that its first RAM memory shall follow suite and be available as early as June.

The catch-up mode for sales over the second quarter shall benefit from some recent successes in recruiting and in training effective salespeople, as well as from the adaptations to diverse responsibilities within the enlarged top management team. What is more, the fall-out products from the EUREKA program, funded in 2003, are arriving on time. As a case in point, the order backlog has grown from 46 days at the beginning of the fiscal year to 74 days at the beginning of the second semester and to 94 days two weeks later, today.

This whole context enables to forecast, for the total fiscal year, a 12.5 % growth rate with the target of sales turnover at 12 M€.

Finally, the float has continued its slow but steady increase, thanks to the respiration clause of the Shareholders' Pact, to now reach 39.86 %.

On behalf of the Board of Directors.