



Réponses aux questions DP de la réunion du 23 mars 2015

Question relative à PI pour l'exercice 2015:

Les crawl charts de la Business Unit PI pour Q1 et Q2 2015 montrent un chiffre d'affaires très en dessous de Q1 et Q2 2014. Aucune réunion de communication n'a été organisée lors de la venue du directeur de BU début Mars pour donner des explications sur la situation.

Les questions suivantes sont donc posées à la direction:

- Quelles sont les raisons qui expliquent cette forte baisse ?
- Quelles sont les mesures prises pour inverser cette tendance ?
- Cette baisse est-elle spécifique à ON Semiconductor ou est-ce une baisse globale du marché Wireless ?
- Combien va-t-on lancer de nouveaux produits qui vont générer des ventes en 2015 ? Ceci permettra-t-il d'inverser la tendance actuelle ?

Réponse :

Il est incorrect de dire qu'aucune réunion de communication n'a été organisée. Une réunion de communication a eu lieu lors de la visite de Bob Klosterboer au mois de mars, réunion à laquelle étaient également présents Christophe Warin et Mike Stapleton. Ils étaient disponibles pour répondre à toute question, sur n'importe quel sujet. Poser des questions a été encouragé et les opportunités d'exprimer ses inquiétudes ont été offertes. Cependant, peu de questions ont été posées.

Par ailleurs, lors de ses précédentes visites, Christophe Warin a toujours répondu positivement aux invitations du Comité d'entreprise. Les « crawl charts » de la Business Unit PI pour Q1 et Q2 2015 n'ont pas changé de façon drastique récemment.

Quelles sont les raisons qui expliquent cette forte baisse ?

- lors de la réunion de communication de novembre 2014 à Toulouse, Christophe Warin a présenté la « Product Line Business Plan ». Il a particulièrement insisté sur le fait que Samsung, qui est notre client principal, est en perte de vitesse : nous allons passer d'environ \$35M en 2014 à moins de \$20M en 2015. Il n'est pas simple de compenser cette perte de revenus. Il a lors de ce même meeting, clairement indiqué que Q1 et Q2 2015 allaient être difficiles. Pour ces nouveaux modèles, Samsung a également décidé d'utiliser plus de « power management Unit » et moins de composants discrets. Cela a réduit de façon significative nos revenus potentiels.
- De plus, Qualcomm (un de nos partenaires principaux) perd des parts de marché au profit de Mediatek dont les circuits nécessitent moins de nos composants discrets autour du cœur de contrôle.
- Certains de nos clients ont également repoussé la sortie de leurs nouveaux modèles qui devaient utiliser nos composants (NCP6336/NCP6343).
- Nous avons aussi perdu des parts de marché suite à des problèmes de qualité (ou tout du moins perçus comme tels)

Quelles sont les mesures prises pour inverser cette tendance ?

- Regagner la confiance de nos clients en expliquant les problèmes rencontrés et les actions que nous avons prises pour y remédier.
- Pour les produits qui sont compatibles avec des circuits de la compétition : gagner de la part de marché, même si nous devons baisser les prix. Ce message a été clairement envoyé aux forces de vente lors du « Wireless Summit » qui a eu lieu en février 2015.
- Accélérer la coopération avec Mediatek pour être moins dépendant de Qualcomm.
- Accélérer mise sur le marché des produits tels que les NCP6868, NCP6878, NCP6353 pour lesquels nous avons des opportunités de revenus avec d'importants clients à court terme.
- L'essor du « wireless charging » (SCY1751, SCY6992, NCP3901) pourrait avoir un impact très significatif sur nos résultats. Nous travaillons avec Qualcomm pour répondre à cette demande.



Question relative au Corporate Bonus:

- En comparant les résultats financiers du premier et du second semestre 2014, on s'aperçoit que la performance du paramètre « Non-GAAP EPS » est restée constante d'un semestre à l'autre, tandis que le paramètre « % Organic Revenue Change over xx Half 2014 » a fortement augmenté.
- Ce qui signifie un meilleur second semestre en termes de performance financière pour l'entreprise. Or le pourcentage du corporate bonus a diminué.
- La direction est-elle consciente qu'une telle mesure peut être source de démotivation pour le personnel ?

Réponse :

Les primes versées au titre du Corporate Bonus sont versées uniquement si l'entreprise réalise tout d'abord un minimum non - GAAP bénéfice par action (non - GAAP EPS) pour la période concernée. Par la suite, les bonus réels sont déterminés et basés sur la réalisation de deux mesures de la performance. La première mesure de performance est un objectif non - GAAP EPS pour la période de référence (pondération de 80 %). La deuxième mesure de performance est un objectif de croissance du revenu organique pour la période de référence (pondération de 20 %). La réalisation combinée de ces deux paramètres à son tour détermine le pourcentage de réalisation.

Premier semestre 2014

Performance Level	Non-GAAP EPS	% Organic Revenue Change over 1 st Half 2013	Bonus Attainment Percent
Threshold	0.30	0.0%	0%
Target	0.37	5.0%	100%
Stretch	0.45	10.0%	200%
1 st Half 2014 Company Performance Results	0.37	8.5%	112.1%

Deuxième semestre 2014:

Performance Level	Non-GAAP EPS	% Revenue Change over Second Half 2013	Bonus Attainment Percent
Threshold	\$0.30	0.0%	0%
Target	\$0.42	5.0%	100%
Stretch	\$0.54	10.0%	200%
Second Half 2014 Company Performance Results	\$0.37	18.4%	89.9%

Les objectifs Non-GAAP EPS pour premier et second semestre 2014 étaient différents de respectivement de 0,37 \$ pour le premier semestre et de 0,42 \$ pour le deuxième semestre. Atteindre 0,37 \$ n'est donc pas la même performance au deuxième semestre 2014 par rapport au premier semestre 2014.

En outre, la variation en % du revenu est principalement due à l'incorporation des acquisitions Truesense et Aptina au deuxième semestre de 2014.