

Incohérences :

1)

Le conseil d'administration de Onsemi souhaite sauvegarder la compétitivité de la société et veut améliorer ses capacités d'investissement.

Cependant, elle dispose d'un cash flow (trésorerie) très important qui permet des investissements de grandes ampleur.

ON Semiconductor Corporation (ON)

NASDAQ: ON · IEX Real-Time Price · USD

Add to Watchlist

Buy ON*

*Your capital is at risk.

94.58 +2.50 (2.72%)

94.55 -0.03 (-0.03%)

At close: Jun 30, 2023, 4:00 PM

After-hours: Jun 30, 2023, 7:58 PM EDT

Overview Financials Statistics Forecast Dividends Profile Chart

Income Balance Sheet Cash Flow Ratios

Annual Quarterly Trailing

Cash Flow Statement (Annual)

Financials in millions USD. Fiscal year is January - December.

TTM Millions Export

Year	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Net Income	1,904.2	1,009.6	234.2	211.7	627.4	810.7	182.1	206.2	189.7
Depreciation & Amortization	551.8	596.7	625.1	593.1	508.7	481.9	364.1	357.6	268.8
Share-Based Compensation	100.8	101.3	67.7	79.4	78.3	69.8	56.1	46.9	45.8
Other Operating Activities	78.3	74.4	-42.7	-189.5	59.8	-268.2	-21.2	-140.1	-23
Operating Cash Flow	2,633.1	1,782	884.3	694.7	1,274.2	1,094.2	581.1	470.6	481.3
Operating Cash Flow Growth	47.76%	101.52%	27.29%	-45.48%	16.45%	88.30%	23.48%	-2.22%	47.05%
Capital Expenditures	-976.9	-478	-475.1	-628.1	-474.2	-381.4	-212.5	-261.1	-200.2
Acquisitions	260.7	-392.4	21.5	-882.8	-87.1	19.2	-2,180	-31.3	-423.7
Change in Investments	10.8	-44.7	0	0	10.2	0	0	7.5	98.3

De plus, la compagnie souhaite procéder à un rachat de ses actions d'un montant de 3 Milliards de dollars dans les deux années qui viennent. Les priorités sont véritables contradictoires.

News Release

onsemi Exceeds Fourth Quarter Expectations and Announces \$3 Billion Share Repurchase Program

February 6, 2023 at 8:00 AM EST

Achieved record annual revenue, gross margin, and free cash flow

 [PDF Version](#)

PHOENIX--(BUSINESS WIRE)--Feb. 6, 2023-- **onsemi** (the "Company") (Nasdaq: ON) today announced its fourth quarter and fiscal year 2022 results with the following highlights:

- Fourth quarter revenue of \$2,103.6 million increased by 14% year-over-year
- Fourth quarter GAAP gross margin of 48.5% increased by 343 bps year-over-year and non-GAAP gross margin of 48.4% increased by 321 bps year-over-year
- Record fourth quarter automotive revenue of \$989 million grew 54% year-over-year
- Fourth quarter GAAP and non-GAAP diluted earnings per share of \$1.35 and \$1.32, respectively
- Record fiscal year 2022 revenue of \$8.3 billion representing 24% year-over-year growth
- GAAP gross margin of 49.0% and non-GAAP gross margin of 49.2% for 2022
- Free cash flow for fiscal year 2022 increased 22% year-over-year and was 20% of revenue

2)

La gestion de l'alimentation et la puissance électrique (power management) deviendra le 1 vecteur de croissance du groupe (issu du CR exceptionnel du 13 mars 2023). Or, c'est le cœur de l'activité du site de Toulouse qui est reconnu pour son expertise dans ce domaine.

Les élus passent ensuite à la page 39 du document.

Il est décrit que Toulouse est spécialisé dans les circuits de gestion de l'alimentation électrique. Olivier Martinez ajoute que l'un des marché cible est l'ADAS. Hervé Branquart confirme mais précise que seuls les spécialistes connaissent l'expression ADAS, c'est pour cela qu'il est écrit caméras embarquées et cœurs de microprocesseur.

ASG représente une petite partie de l'automobile et l'industriel pour onsemi. Les élus soulignent que la fermeture de Toulouse entraîne un retour à zéro de onsemi / ASG. La direction répond qu'en automobile, la perte du site de Toulouse entrainera un gros impact au niveau connaissance et un retour à la « learning curve ». L'aspect dispersion géographique a été énorme dans ce projet. C'est l'un des vecteurs de décisions. Quand on pose cette équation découle un choix.

3) On nous annonce la création de centre d'excellence or ses organisations n'existe toujours pas à la date de la notification de notre licenciement.

4) La direction déclare qu'il y a trop de dispersion géographique. Si on regarde les résultats financiers sur la dernière décennie cela n'a pas été un frein pour la croissance de l'entreprise, sa profitabilité et le court de son action. De plus, même si on ferme 4 sites sur 49, il aura toujours des sites éloignés les uns des autres, ce qui est le propre d'une multinationale.

Enfin, la plupart des concurrents de Onsemi ont eu aussi un grand nombre de sites réparties dans de nombreux pays et cela ne semble pas gêner leur croissance et efficacité.

5)

Les élus soulignent que l'automobile reste un focus qui demande de l'expertise particulière. De plus il y a des équipes qui ont l'expertise automobile, des équipes qui ont l'expertise DCDC et PMIC et le centre de design de Toulouse qui a l'expertise DCDC et

DS
UDB

Envelope ID: C0F2CF9A-A341-4086-92C0-A0AC1B7DBEC5

onsemi.

PMIC dans l'automobile. Et la direction a décidé de fermer Toulouse et de faire développer les DCDC et PMIC par les équipes de MCC au lieu de garder Toulouse qui a l'expérience dans les 2 domaines.

La direction répond oui, les groupes NPD vont recevoir les groupes qui restent du groupe AUT. L'expertise automobile viendra de ces groupes. L'expertise DCDC et PMIC viendra de la division MCC.

Les élus répondent qu'onsemi fait un retour en arrière de 7 ans pour la partie automobile. La direction répond que MCC a rencontré les difficultés de l'automobile avec « Denverton », ils ont une expérience même « si on la connaît » dicit Hervé Branquart.

Les élus mentionnent qu'ils poseront des questions plus précises lors des réunions suivantes. Là ce sont des questions à la volée pour cette réunion d'information.

6) Contradiction :

projets étant arrêtés, ça libère des ressources qui vont faire des IPs. Par rapport à l'existant sur Toulouse, en dehors du NCV91621 qui est en développement, tous les autres sont à la fin de leur développement et vont rentrer en phase de qualification. Un support technique sera fait sur les éventuels problèmes de qualifications, une décision sera prise si la qualification ne passe pas.

On nous annonce que le projet est stoppé à Toulouse mais en fait il reste en phase développement sur un site en Californie ???

ASG représente une petite partie de l'automobile et l'industriel pour onsemi. Les élus soulignent que la fermeture de Toulouse entraîne un retour à zéro de onsemi / ASG. La direction répond qu'en automobile, la perte du site de Toulouse entrainera un gros impact au niveau connaissance et un retour à la « learning curve ». L'aspect dispersion géographique a été énorme dans ce projet. C'est l'un des vecteurs de décisions. Quand on pose cette équation découle un choix.

I.2.2 Intensité du travail

Score de 1 de pour les employés. Olivier Martinez demande s'il n'y a donc aucun stress pour les employés. Yolande De Busschop répond que le stress n'est pas augmenté. Olivier Martinez demande à Yolande De Busschop de confirmer que c'est une augmentation de l'intensité du travail et pas le score de l'intensité du travail de Toulouse et précise que cette information doit être indiquée dans le titre. Le Dr Bitoun demande si les employés vont garder une motivation pour travailler dans ces conditions, Hervé

DS
YDB

Envelope ID: 422A775E-3E53-449E-9B7F-1EA767314127

onsemi.

Branquart répond qu'il a discuté avec les managers locaux du travail dans cette période et qu'il y aura des congés en mai, certains projets sont arrêtés dont le NCV91621 qui monopolisait une bonne partie des ressources, les employés seront informés cette semaine de la décision. Les plans sur d'autres projets sont en cours d'établissement avec des transferts ou backup à prévoir.

Olivier Martinez demande ce que vont faire les employés et Hervé Branquart répond qu'ils vont prévoir un plan qui permette aux employés de continuer à travailler. Olivier Martinez signale que sur NCV92310 il ne reçoit déjà plus aucune information ce qui ne favorise pas l'autonomie dans le travail. Hervé Branquart répond que sa demande a été de limiter les demandes pour Olivier Martinez afin de lui libérer du temps pour se consacrer au PSE.

Prévention des risques :

Le Dr Bitoun demande si la direction a ou va créer des partenariats avec les entreprises environnantes. Qu'en est-il de l'aide aux salariés à l'après sur le plan sauvegarde de l'emploi ? C'est le S et le E de PSE. Est-ce que la direction a communiqué que onsemi va licencier 56 salariés ? Il est noté dans le rapport que les salariés ont une bonne employabilité, mais quand même, est-ce que l'on ne peut pas leur donner un coup de pouce en créant des partenariats pour leur dire avec par exemple il y a 10 postes réservés à Thalès (exemple purement fictif), à NXP aussi, à Vitesco ... Est-ce qu'il y a quelque chose comme ça de prévu. C'est ce que l'on appelle l'accompagnement au reclassement.

Carolina De Landsheer confirme en répondant que le partenaire LHH a été choisi pour faire ce suivi. La direction a commencé à créer l'espace information conseil, parce que le reclassement externe ne peut pas encore commencer. LHH va être le partenaire des employés pour le reclassement en externe. Des contacts avec d'autres entreprises ont été pris mais sans retour aujourd'hui. La direction compte sur LHH qui est censé avoir de bons contacts avec les entreprises dans l'environnement. La direction a aussi informé l'UIMM. Mais la direction ajoute qu'elle est contrainte par la loi pour pouvoir commencer maintenant le reclassement en externe sans approbation. Le Dr Bitoun demande que ces informations et ces projets soient mis dans le rapport (on projette telles actions, on va contacter les entreprises autour, travailler avec LHH). Ces actions peuvent contribuer à réduire le stress et les risques psychosociaux. Il faut des mesures concrètes même si les salariés ont une bonne employabilité, ce qui est facile à dire. Encore faut-il sous le choc subir être accompagné. Le Dr Bitoun insiste en disant que ça aurait été bien de mettre

onsemi

tous les projets de la direction de coopérations avec les entreprises alentours et notamment avec cette société (LHH) qui elle aussi a un partenariat avec ces entreprises. Yolande De Busschop répond que ces informations sont dans le document (point 6). Avec en premier l'accompagnement du psychologue du travail mais aussi dans le document il est fait mention du cabinet LHH. Olivier Martinez demande si LHH fait uniquement une démarche individuelle ou collective. Carolina De Landsheer répond que c'est individuel mais que le cabinet peut faire une réunion pour discuter de ces points.

Concernant l'augmentation du temps de délégations du CSE, Olivier Martinez précise que ce temps n'est pas un plafond mais s'ajoute à nos heures de délégation existantes.

Damien ajoute que répondre aux demandes des salariés, lire les documents juridiques se renseigner sur ces différents documents prend actuellement tout notre temps, il serait bien que les membres du CSE puisse se concentrer uniquement sur ces sujets si besoin et ne pas avoir un plafond de temps à passer sur ces sujets. Yolande de Busschop comprend tout à fait que c'est notre priorité.

Carolina De Landsheer annonce qu'une information de la part de LHH sera demandé pour la réunion du 13 avril. Christine Jacob demandera au cabinet s'ils sont disponibles.

Olivier Martinez fait la remarque qu'il est décidé de fermer des centres de design avant d'avoir décidé qui allait être centre d'expertise ou non.

Hervé Branquart répond que les critères qui ont été choisis pour les décisions qui ont été prises sont d'ordre géographique, dans le sens où le groupe est trop étalé géographiquement. Ça a été re expliqué par Robert Tong 2 semaines après l'annonce, ASG est trop dispersé par rapport aux autres groupes internes et par rapport à la compétition. On est trop étalé géographiquement ce qui entraîne une inefficacité.

Laurent Romanin souligne que c'est fait sans tenir compte de l'expertise ? Hervé Branquart répond qu'on est d'accord. Laurent Romanin ajoute qu'on est à 2 pas que Richardson devienne le centre d'expertise mondial. Hervé Branquart répond peut-être.

Sachant que ce centre n'a pas les compétences actuellement et qu'une phase de recrutement intensif va être entrepris pour une montée en puissance.

Carolina De Landsheer répond que Richardson est un petit site qui va grandir, il y a aussi un service « central engineering ».

Julien Clemens ajoute qu'onsemi avait le choix entre regarder où il y avait les expertises et éliminer d'autres lieux, ou éliminer des lieux et après chercher l'expertise. Malheureusement pour Toulouse ils ont d'abord éliminé des lieux avant de conserver l'expertise. Hervé Branquart confirme en disant que l'on ne peut que le constater car la décision est prise, l'annonce de fermeture est prise. Toulouse n'est pas le seul centre

Olivier Martinez dit encore que ce qui est perturbant c'est que onsemi ferme des centres de design avant de décider ce que l'on va mettre dans chaque centre.

Hervé Branquart répond que c'est fait avec notre raisonnement. Il y a un niveau de raisonnement différent au niveau de l'employeur qui est une dispersion géographique qui entraîne de l'inefficacité, on cumulait des retards et un nombre de produits impressionnant. C'est sur ces facteurs-là que sont décidées les choses. Le travail qui va rester après les mesures qui ont été prises va diminuer puisque un nombre de produits (en développement) va être arrêté. Et l'efficacité que l'on gagne à rassembler les sites à moyen ou long terme entraînerait une efficacité. Hervé Branquart parle au conditionnel car tout est théorisé sur cette affaire de concentration. Hervé Branquart en a parlé récemment avec les équipes de développement. Hervé Branquart souligne la difficulté à faire travailler Brno avec Mechelen car ce n'est pas le même site, ce ne sont pas les mêmes personnes. Donc sur l'idée de rassembler les sites et de les faire grossir, les gens seront plus concentrés et en étant rassemblés, ils seront plus efficaces. Ce n'est pas basé sur l'expertise existante, puisqu'à Toulouse l'expertise est les PoLs et les PMICs. La société est prête à abandonner cette expertise à un endroit pour régler le problème de la dispersion en premier pour la réutilisation d'IPs. L'entreprise va devenir plus efficace avec des produits plus « focussés » et des équipes plus concentrés. On a une expertise en interne à Toulouse, mais elle existe ailleurs. TI le fait au Texas, NXP le fait à d'autres endroits. Il y a une expertise ailleurs que onsemi veut aller chercher.

Olivier Martinez répond que ça revient à enlever à des endroits pour embaucher ailleurs.

Les éléments de comparaison objectifs et vérifiable qui ont permis à la direction de faire leur choix de fermer tel site par rapport à un autre ne sont pas fournis. On nous demande d'accepter sans remettre en question la viabilité de leur décision.

Olivier Martinez mentionne qu'une réorganisation commence généralement par l'organisation du groupe, qui le gère, comment c'est organisé. Et ensuite on prend des

▲

é

velope ID: A5F72AF3-05DB-428E-9DFB-EE4D440B6A06

onsemi.

décisions. Là c'est fait à l'envers avec la décision de fermer des sites avec une organisation non finie et ensuite l'annonce du départ du senior vice-président 1 mois et demi après l'annonce du plan de restructuration. Là il y a d'abord eu une décision de fermer des centres et le reste se met en place ensuite.

Olivier Martinez mentionne que les conclusions sur ASG ne sont pas finies.

Hervé Branquart répond que les conclusions ont été faites sur les symptômes et les tendances. Cependant l'implémentation n'est pas finie. La direction n'est pas en mesure de donner l'organisation car elle n'est pas satisfaite par les propositions faites par le management de ASG pour résoudre les problèmes soulevés.

Olivier Martinez mentionne que l'on n'est pas sûr que les conclusions soient les bonnes car le départ de la personne chargée de les faire (Robert Tong) vient d'être annoncé.

Olivier Martinez mentionne que, décider de fermer des centres sans avoir décidé qui fait quoi, et ensuite annoncer le départ de la personne censé faire la réorganisation avec beaucoup de choses non finalisées, ça ne paraît pas logique.

Hervé Branquart répond qu'il y a ce que l'on voit, ce qui se passe et ensuite il y a la logique de l'implémentation. Quand on voit cette réorganisation et que l'on n'a pas entendu les arguments de la personne ayant décidé de cette restructuration on interprète forcément. Ensuite il y a l'énonciation de la logique et après la contestation du choix qui arrivera. Forcément quand il y a une logique de fermeture de site, de dispersion géographique, si c'est cette logique là qui prédomine ça commence par fermer des sites.

Olivier Martinez répond que ce sont des conclusions qui viennent d'une étude du groupe qui n'est pas partagée. Comment a été faite cette étude ? On a juste les conclusions. Hervé Branquart répond que ce que l'on sait : ça a pris 9 mois, c'est leur analyse avec la restructuration du groupe ASG. Il y a 49 sites, ASG n'est pas efficace ni rentable. Il faut réduire le nombre de sites.

Les élus passent à la partie VII.2. Olivier Martinez mentionne que l'on est comparé à d'autres sites, mais que Toulouse n'est pas comparé avec les mêmes sites suivant les points.