

Fiche d'information pour les investisseurs T2 2004



Profil de l'entreprise

Grâce aux solutions perfectionnées et innovatrices qu'elle conçoit et fabrique, ainsi qu'au meilleur service à la clientèle, EXFO est reconnue comme l'experte des tests et des mesures dans l'industrie mondiale des télécommunications. La Division télécom, qui constitue le principal secteur d'activité de l'entreprise, offre des solutions de test complètes et intégrées aux fournisseurs de services réseau, aux fabricants de systèmes et aux fabricants de composants dans près de 70 pays. L'un des plus solides avantages concurrentiels d'EXFO est son concept de plateforme modulaire, qui permet l'utilisation de solutions de test basées sur l'architecture PC et l'environnement Windows conçues pour maximiser la réutilisation de la technologie dans plusieurs segments de marché. La Division photonique et sciences de la vie met surtout à profit les technologies télécom fondamentales afin d'apporter des solutions à valeur ajoutée aux secteurs de la fabrication et de la recherche industrielle de haute technologie.

La stratégie d'EXFO

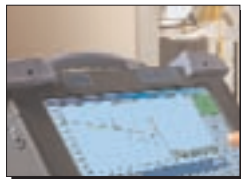
Objectifs stratégiques

Indicateurs de performance

Augmenter les ventes par des gains de parts de marché	Une croissance annuelle de 10 % des ventes pour l'exercice 2004, en considérant un marché des communications stable ou en légère décroissance
Maximiser la rentabilité et la croissance à long terme	Un bénéfice brut de 50 % pour l'exercice 2004
Contre le ralentissement par l'innovation	45 % des ventes de l'exercice 2004 générés par de nouveaux produits (sur le marché depuis deux ans ou moins)
Conserver une situation financière saine	Des flux de trésorerie positifs provenant des activités d'exploitation au cours de l'exercice 2004*

*En présumant que nous n'acquerrons pas d'entreprises et/ou de technologies, et que le dollar canadien sera stable par rapport au dollar US.

Secteurs d'exploitation



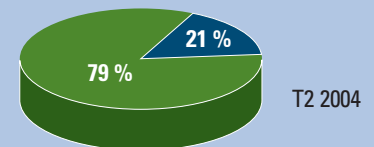
	Division télécom	Division photonique et sciences de la vie
	millions de dollars US	
Ventes du T2 de 2004	13,4 \$	3,5 \$
Ventes du T1 de 2004	12,2 \$	3,8 \$
Ventes du T2 de 2003	11,8 \$	3,0 \$
Perte d'exploitation du T2 de 2004*	(2,4 \$)	(1,1 \$)
Perte d'exploitation du T1 de 2004*	(2,4 \$)	(0,7 \$)

*La perte d'exploitation par secteurs n'est pas disponible pour les périodes précédentes.

Composition des revenus

Ventes sectorielles

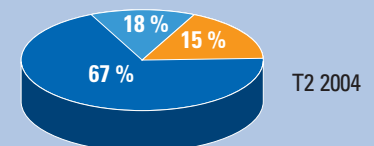
- Division télécom
- Division photonique et sciences de la vie



Total des ventes :
16,9 millions \$US

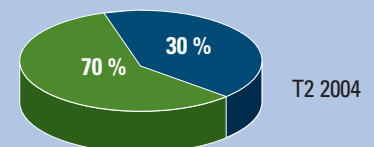
Ventes mondiales

- Amériques
- Asie-Pacifique
- Europe, Moyen-Orient, Afrique



Ventes de nouveaux produits

- Produits sur le marché depuis deux ans ou moins
- Produits sur le marché depuis plus de deux ans



Faits marquants de l'entreprise

- Parmi les nouveaux produits du deuxième trimestre, EXFO a lancé une nouvelle gamme d'instruments portatifs destinés au marché de l'installation de réseaux de fibre jusqu'à l'abonné (FTTP); ces instruments répondent aux exigences techniques établies par les plus importants organismes de normalisation. De plus, l'entreprise a constaté des revenus liés à des produits existants utilisés dans les applications FTTP, et elle a poursuivi sa collaboration avec ses plus importants clients afin de développer des solutions qui permettent le déploiement efficace de ce type de réseaux.
- EXFO a élargi son offre de produits pour la couche de protocole en lançant une nouvelle solution de test Ethernet Packet Blazer^{MD} conçue pour les centres de commutation. En outre, l'entreprise a lancé de nouvelles fonctions logicielles pour son module Packet Blazer portatif, afin d'améliorer l'efficacité des tests et les capacités de dépannage sur le terrain. Également, EXFO consolide actuellement à Montréal ses activités reliées à la couche de protocole, de façon à accélérer le développement des produits.
- Subséquemment à la fin du trimestre, *Frost and Sullivan*, une importante maison d'études de marché de l'industrie des télécommunications, a annoncé qu'EXFO était la récipiendaire 2004 de son prix d'excellence en stratégie de croissance (*Growth Strategy Excellence Award*), un prix qui récompense l'augmentation des parts de marché dans le marché des instruments de test sur fibre optique. *Frost and Sullivan* a aussi confirmé la position d'EXFO en tant que leader des solutions portatives de test de la couche physique au sein du marché des fournisseurs de services réseau.
- EXFO a conclu avec succès un placement public de 5,2 millions d'actions à droit de vote subalterne dans le cadre d'une prise ferme, pour un produit net d'émission de 29,2 millions \$US (38,4 millions \$CAN). À la fin du deuxième trimestre, la société bénéficie donc d'une encaisse de 85,8 millions \$US, tout en n'ayant presque aucune dette. Ce récent placement renforce la position d'EXFO dans l'éventualité où elle souhaiterait faire des acquisitions.



Mesureur d'atténuation optique FOT-300
Wattmètre FPM-300
Source optique FLS-300

L'équipe de dirigeants

Germain Lamonde

Président du conseil d'administration et président-directeur général

Stephen Bull

Vice-président, recherche et développement – Division télécom

Allan Firhoj

Vice-président et directeur général – Division photonique et sciences de la vie

Étienne Gagnon

Vice-président, définition de produits couche physique et service à la clientèle

Luc Gagnon

Vice-président, opérations manufacturières télécom

Juan Felipe González

Vice-président, ventes télécom mondiales

Pierre Plamondon, CA

Vice-président des finances et chef de la direction financière

Information sur les actions

(au 29 février 2004)

Inscriptions : EXFO, NASDAQ; EXF, TSX

Actions en circulation : 64,1 millions

Capitalisation boursière : 311,7 millions \$US

Cours de clôture de l'action : 4,86 \$US

Minimum et maximum

des douze derniers mois : 1,91 \$US et 7,20 \$US

Pour plus de renseignements :

Vance Oliver

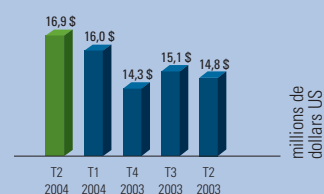
Responsable des relations avec les investisseurs

Tél. : (418) 683-0913, poste 3733

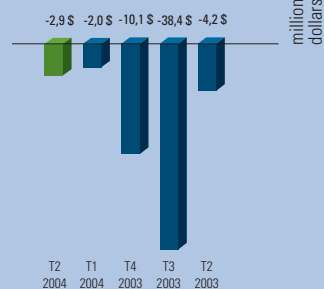
Courriel : vance.oliver@exfo.com

Aperçu financier

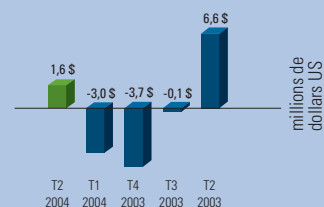
Ventes



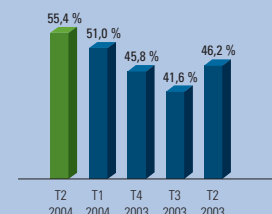
Perte nette



Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation



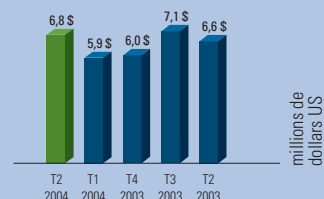
Bénéfice brut^{1,2}



¹ Excluant des radiations de stocks de 1,6 million \$ au cours du T3 de 2003, ainsi que des radiations de stocks de 2,5 millions \$ et un gain non récurrent de 473 000 \$ au cours du T4 de 2003.

² Certaines dépenses ont été reclassées des frais de vente et d'administration au coût des ventes en 2003.

Frais de vente et d'administration¹



¹ Certaines dépenses ont été reclassées des frais de vente et d'administration au coût des ventes en 2003.

Frais de R.-D. bruts

