

Fiche d'information pour les investisseurs T3 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

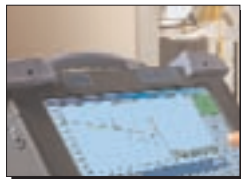
Objectifs stratégiques

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



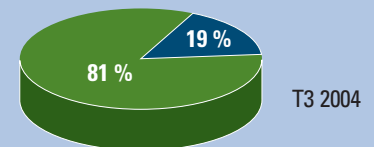
	Division télécom	Division photonique et sciences de la vie
	millions de dollars US	
Ventes du T3 de 2004	16,7 \$	3,8 \$
Ventes du T2 de 2004	13,4 \$	3,5 \$
Ventes du T3 de 2003	12,0 \$	3,1 \$
Perte d'exploitation du T3 de 2004*	(0,8 \$)	(1,1 \$)
Perte d'exploitation du T2 de 2004*	(2,4 \$)	(1,1 \$)

*La perte d'exploitation sectorielle n'est pas disponible pour les périodes correspondantes de l'exercice 2003.

Composition des revenus

Ventes sectorielles

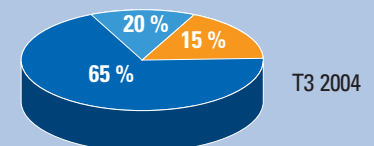
- Division télécom
- Division photonique et sciences de la vie



Total des ventes :
20,5 millions \$US

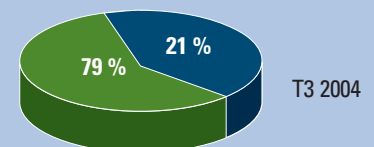
Ventes mondiales

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



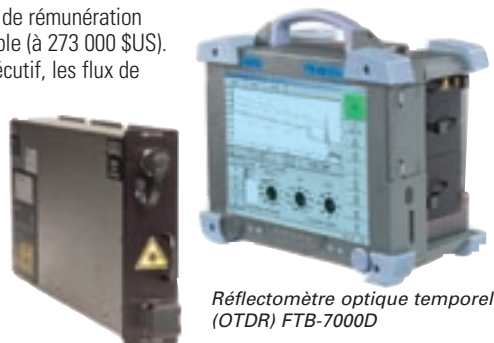
Ventes de nouveaux produits

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



Faits saillants de l'entreprise (troisième trimestre)

- Confirmant de nouveau sa position de chef de file du marché des instruments portatifs de test de la couche physique, EXFO a livré une série de commandes (dont plusieurs liées au secteur FTTP) à un important fournisseur de services réseaux. La majorité des ventes liées au secteur FTTP a été engendrée par des produits établis.
- Toujours fidèle à sa stratégie d'innovation axée sur les besoins du marché, EXFO a lancé trois nouveaux produits au troisième trimestre, dont un réflectomètre optique temporel (OTDR) de pointe disponible selon la configuration FTTP. Subséquemment à la fin du trimestre, EXFO a introduit trois produits supplémentaires : un module MultiTest tout-en-un, un module de test Fibre Channel de pointe (tous deux conçus pour la très populaire plateforme portable de test FTB-400) et un wattmètre destiné aux réseaux optiques passifs (PON). EXFO a lancé 20 nouveaux produits jusqu'ici au cours de l'exercice 2004.
- Poursuivant ses efforts pour renouer avec la rentabilité, EXFO a généré de plus hauts volumes de ventes, de façon à mieux absorber ses coûts d'exploitation. En se basant sur une perte nette (selon le PCGR) de 1,2 million \$US, et en excluant l'amortissement des actifs incorporels de 1,3 million \$US et les charges de rémunération de 200 000 \$US, l'entreprise aurait été rentable (à 273 000 \$US). De plus, et pour un deuxième trimestre consécutif, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation d'EXFO ont été positifs (à 605 000 \$US).



L'équipe de dirigeants

Germain Lamonde

Président du conseil d'administration et président-directeur général

Stephen Bull

Vice-président, recherche et développement – Division télécom

Normand Durocher

Vice-président, ressources humaines

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 31 mai 2004)

Inscriptions : EXFO, NASDAQ; EXF, TSX

Actions en circulation : 68,4 millions

Capitalisation boursière : 314,0 millions \$US

Cours de clôture de l'action : 4,59 \$US

Minimum et maximum

des douze derniers mois : 2,40 \$US et 7,20 \$US

Pour plus de renseignements :

Vance Oliver

Responsable des relations avec les investisseurs

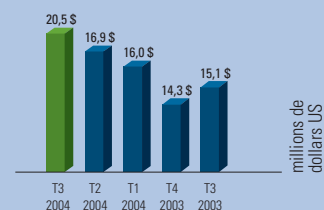
Tél. : (418) 683-0913, poste 3733

Courriel : vance.oliver@exfo.com

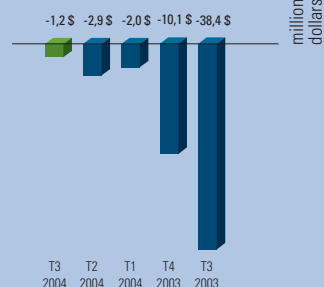
Tous les renseignements financiers contenus dans ce document sont valables seulement pour la période mentionnée. De plus, ces renseignements ne constituent pas une indication du rendement futur de l'entreprise.

Aperçu financier

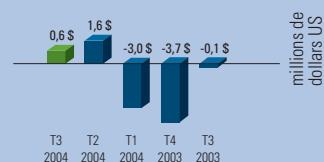
Ventes



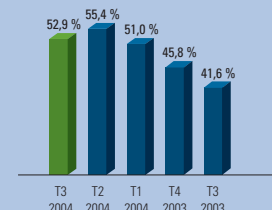
Perte nette



Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation



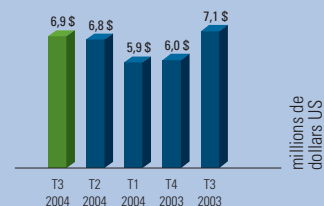
Bénéfice brut^{1,2}



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

