



■■■ Fiche d'information pour les investisseurs

T2 2005

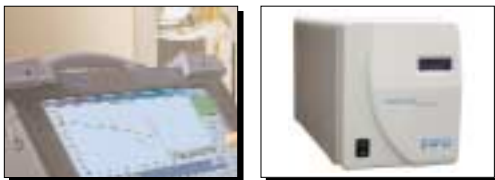
Profil de l'entreprise

Grâce aux solutions perfectionnées et innovatrices qu'elle conçoit et fabrique, ainsi qu'au meilleur service à la clientèle, EXFO est reconnue comme une 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 réside dans ses plateformes modulaires à architecture PC/Windows, qui abritent un large éventail de tests des couches optique, physique, de données et réseau, tout en maximisant 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 des sciences de la vie, de la fabrication de haute précision et de la recherche.

Objectifs d'entreprise (exercice 2005)

Objectif	Indicateur de performance	Après le T2 2005
Augmenter les ventes par des gains de parts de marché	Croissance des ventes de 20 % par rapport à l'exercice précédent, en présupant la stabilité du marché des télécommunications	Croissance des ventes de 36,2 % par rapport au même trimestre de l'exercice précédent
Maximiser la rentabilité	Rentabilité sur une base pro forma	Bénéfice net pro forma de 718 000 \$ ou 0,01 \$ l'action
Mettre l'accent sur l'innovation	45 % des ventes provenant des nouveaux produits (sur le marché depuis deux ans ou moins)	44,2 % des ventes provenant des nouveaux produits

Secteurs d'exploitation



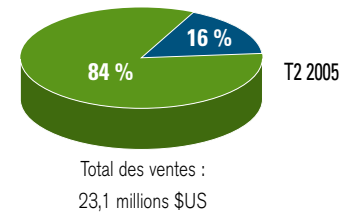
(en millions de dollars US)

Secteur d'exploitation	Ventes		
	T2 2005	T1 2005	T2 2004
Division télécom	19,4 \$	17,4 \$	13,3 \$
Div. photonique et sciences de la vie	3,7 \$	4,2 \$	3,6 \$
Total	23,1 \$	21,6 \$	16,9 \$
Secteur d'exploitation	Bénéfice (perte) d'exploitation		
	T2 2005	T1 2005	T2 2004
Division télécom	0,6 \$	(1,0 \$)	(2,5 \$)
Div. photonique et sciences de la vie	(0,8 \$)	(0,3 \$)	(1,0 \$)
Total	(0,2 \$)	(1,3 \$)	(3,5 \$)

Composition des revenus

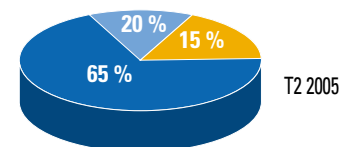
Ventes sectorielles

- Division télécom
- Division photonique et sciences de la vie



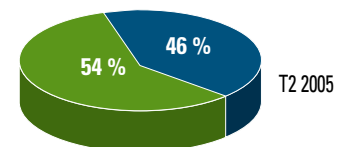
Ventes mondiales

- 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



EXFO

EXPERTISE REACHING OUT

Faits saillants de l'entreprise (T1 2005)

- Réalisant sa croissance grâce à des gains de parts de marché, EXFO a reçu, subséquentement à la fin du trimestre et pour une deuxième année consécutive, le prix de Leadership en stratégie de croissance de Frost & Sullivan. Ce prix est remis annuellement à l'entreprise dont la stratégie de croissance visionnaire a généré les plus importants gains de parts de marché dans le marché mondial des instruments de test sur fibre optique. Selon un rapport de Frost & Sullivan, EXFO a augmenté sa part de marché globale de 8,4 % à 10,4 % en 2004, atteignant ainsi le deuxième rang mondial, tout en accroissant son leadership (de 17,4 % à 22,2 %) dans le marché des solutions de test portatives.
- Poussant plus loin son leadership dans le marché des tests FTTx (fibre jusqu'à l'abonné, fibre jusqu'au nœud, fibre jusqu'au trottoir), EXFO a livré plusieurs commandes de ce type à un important opérateur télécom américain, lequel a représenté 21,4 % des ventes au deuxième trimestre de 2005; l'entreprise a aussi conclu une entente exclusive à long terme avec un deuxième grand opérateur télécom des États-Unis, entente par laquelle celui-ci a approuvé une gamme de ses produits FTTx.
- Mettant l'accent sur les profits, EXFO a atteint le seuil de rentabilité (selon les PCGR) au deuxième trimestre de 2005 et a été rentable sur une base pro forma* pour la troisième fois dans les quatre derniers trimestres.
- Tirant avantage de sa solide stratégie de R-D, EXFO a lancé cinq nouveaux produits au deuxième trimestre, dont un analyseur de composants omnibande destiné aux applications de fabrication/R-D. liées au secteur FTTx et au multiplexage spectral espacé (CWDM). Au deuxième trimestre de 2005, les ventes de nouveaux produits sur le marché depuis deux ans ou moins ont constitué à 45,5 % des ventes.



Analyseur de composants omnibande IQS-12008

*Veuillez consulter la sections Investisseurs du site Web d'EXFO pour le rapprochement détaillé entre le bénéfice net pro forma et le bénéfice net (selon les PCGR).

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

Benoît Fleury

Vice-président, définition de produits et développement des affaires (couche de protocole)

Étienne Gagnon

Vice-président, définition de produits (couche optique) 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 28 février 2005)

Inscriptions : EXFO, NASDAQ; EXFSV, TSX

Actions en circulation : 69,0 millions

Capitalisation boursière : 324,3 millions \$US

Cours de clôture de l'action : 4,70 \$US

Minimum et maximum

des douze derniers mois : 4,08 \$US et 5,51 \$US

Pour plus de renseignements :

Vance Oliver

Responsable des relations avec les investisseurs

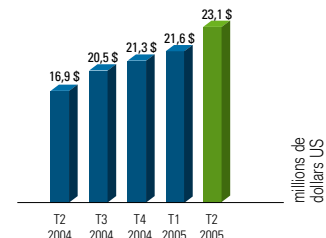
Tél. : (418) 683-0913, poste 3733

Courriel : vance.oliver@exfo.com

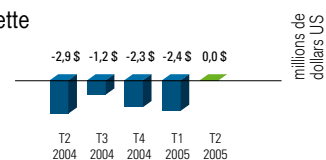
Tous les renseignements financiers contenus dans ce document sont valables seulement pour la période mentionnée. De plus, ces renseignements ne constituent pas une indication du rendement futur de l'entreprise.

Aperçu financier

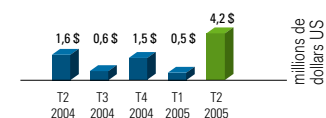
Ventes



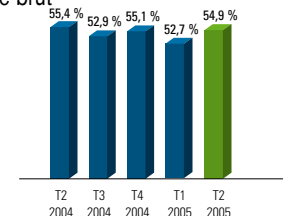
Perte nette



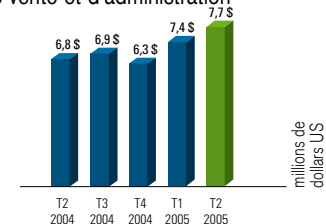
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation



Bénéfice brut



Frais de vente et d'administration



Frais de R-D. bruts

