



Compte Rendu de la réunion du Comité d'Entreprise du 11 juillet 2012

La composition de l'assemblée était la suivante :

Représentants de la Direction	
Yolande De Busschop, Présidente, au téléphone	Sophie Baquié, Administration Ressources Humaines
Thibault Kassir, Business Unit Manager	
Représentants du Personnel	
Titulaires	Suppléants
Philippe Soum, Secrétaire, (excusé)	Julie Athanassiadis
Pierre-Axel Berland, Secrétaire-adjoint	Olivier Martinez
Bernard Clarysse, Trésorier	André Saillart (excusé)
Carl Van Baelen (excusé)	Thierry Viard
	Myriam Combes (excusée)

Ordre du jour :

Précisions sur les projets engagés par la BU « Power Integration » (utilisation des ressources, corrélation avec les « roadmaps » des PL), suite à la Consultation du CE sur l'activité R&D du site de Toulouse le 3 mai dernier.

Compte-rendu

Thibault Kassir, Business Unit Manager, de passage à Toulouse, fait la présentation des projets / ressources engagés par le BU. Vous trouverez donc ci-dessous un résumé des propos tenu par Thibault Kassir durant son intervention.

Environnement :

« Les conditions de marché sont défavorables un peu partout dans le monde, la croissance n'est pas au rendez-vous, et si les chiffres sont révisés, c'est à la baisse.

Le GDP (PIB) 3.5% mondial, révisé à la baisse, récession en Europe, en Chine, qui a toujours eu le plus fort taux de croissance, la chute est là la plus spectaculaire (de 9% à 7.5%).



En ce qui concerne le semi-conducteur, on pense avoir atteint le point bas en mars dernier, mais la reprise n'est quasiment pas visible actuellement. On note une petite reprise dans le secteur automobile.

Il ya un peu plus de croissance aux USA et au Japon, mais avec des prévisions à la baisse, aux USA par exemple 2 à 2.5% contre 3.5% en début d'année.

En ce qui concerne la BU, l'an dernier on avait annoncé pour PI un revenu de 76.7M\$ avec une croissance de 8%, dont une participation des nouveaux produits en hausse de 13% à 22M\$.

Aujourd'hui les résultats ne sont pas là : en Q1 : revenu de 16.4M\$ par rapport à un prévisionnel de 17.3M\$, en Q2 on va avoir du mal à atteindre les 17M\$; les nouveaux produits ne sont pas là où on les avait prévu.

L'objectif primordial que je me fixe pour PI est d'être en croissance, même faible, mais il faut arrêter la spirale dépressive de 2 années précédentes. Ce qui est un challenge compte tenu de l'environnement.

L'année dernière, la prévision des ventes a été faite avec des hypothèses chez des clients comme Qualcomm, Apple, Samsung, Motorola, etc. Lorsque on compare prévision et réalisé, le gap est énorme : 8M\$. (Voir annexe pour les détails).

On a essayé d'autres actions pour combler ce trou, en proposant des produits plus simples (loadswitch) en téléphonie ou computing, avec des marges à 50%. Et aussi des OCP chez Sony par exemple.

Ces actions ont permis de récupérer environ 6M\$ pour l'instant, si les conditions de marché ne se dégrade pas plus.

Des designs, prévus pour des clients initiaux perdus, ont été proposés à d'autres clients mais avec des réductions de prix pour combler les pertes de parts de marché.

Nous nous orientons donc résolument vers des produits plus simples qui peuvent apporter des revenus plus rapidement : OCP, OVP, convertisseur DC-DC, Loadswitch, Supervisory ICs, pour réduire le profil de risque des investissements dans les nouveaux produits.

On ne peut pas se permettre de rater l'introduction de nouveaux produits ou de développer des produits qui ne se vendront pas ou mal.

On a identifié 113M\$ d'opportunités sur ce type de produits, dont 17 à 18 M\$ de revenu pour l'année prochaine.

Question sur le devenir des « battery chargers » : C'est le domaine le plus risqué pour la division, il y a une forte demande d'intégration de solutions features que nous ne maîtrisons pas, il n'y a pas moyen de gagner sur ce marché, pour l'instant.

Un nouveau produit dans ce secteur il faut compter environ 1M\$, il faudrait vendre 15M\$ de circuits avec une marge de 40% pour espérer un retour sur investissement.

Un loadswitch coûte 200k\$ et 5M\$ de ventes sur 3 ans suffisent pour un retour sur investissement de 15. Le niveau de risque est donc bien inférieur. Il n'est donc pas sur du tout que l'on puisse investir dans ce domaine.



ON Semiconductor

On peut faire des investissements mineurs sur le NCP1851 pour gagner des opportunités en Chine par exemple.

On prendra donc des risques calculés qui ne mettent pas la BU en danger.

Le retour sur investissement de PI est en décroissance, et passera au dessous de 1 en Q2.

Question : la société ON Semi veut-elle continuer à investir dans le portable ?

Mois de 30% de nos revenus proviennent du portable, la directive de ON Semi est simple : être profitable, et non pas d'être dans le portable à n'importe quelle condition.

On doit se focaliser sur la rentabilité.

Donc, automobile, télévision, etc. Bien sûr, Samsung reste un gros client, donc wireless, mais pas d'exclusivité.

Eléments de stratégie

Quels types de produits pour PI :

Priorité N°1 : réduire le facteur de risque

Nous allons nous orienter sur des produits plus simples, donc par exemple des projets type Jupiter sont exclus sauf à avoir une équipe fonctionnant en dehors de la BU si ON Semi décide cet investissement. Quelques exemples : (voir annexe 1, slides 9 à 18)

DC-DC ARM core, pour la téléphonie high end, module de camera, Kinect Microsoft, etc...

PA DC-DC c'est risqué pour nous, mais c'est un marché très attractif. On peut tenter d'investir quand même. Pizza mask pour tâter le terrain avant d'attaquer vraiment le marché.

Commodités : Computing, Gaming, marché consumer, etc... L'idée ici est de faire des dérivés avec peu d'investissement (reuse).

Avec un développement pour l'automobile, en réutilisant les produits existants ou légèrement modifiés.

« Battery Management » : des dérives autour du NCP1851, pas plus.

Load switch: Gros volume, bonne marge. 2 à 3 par téléphone pour allumer ou éteindre certains modules du téléphone pour économiser la batterie. 7 produits RTM prévus d'ici la fin de l'année.

En résumé, sur l'année, on arrive à 14 projets (OM précise qu'il manque les dérivés du NCP63xx) pour cette année. Depuis Q3 l'an dernier on a démarré 8 produits, plus les projets qui avaient été démarrés bien avant et qu'il faut terminer.

Avec des produits traditionnels on peut espérer une croissance de 5 à 8% par an et pour le Wireless avec des produits plus complexes, il faut une structure à part en dehors de la BU.



ON Semiconductor

Les projets sont gérés par priorités.

D'un point de vue staffing, les marketers sont aux USA, 3 PLM (Product Line Manager), et un Business Manager. On est à peu près au même niveau qu'il y a un an. On devrait donc théoriquement gérer le même nombre de produits.

Il est hors de question, vu la situation actuelle, de renforcer les effectifs. C'est aux managers de gérer les équipes, s'il y a un problème ils me le feront remonter. Des ressources peuvent être disponibles aux USA ou à Roznov, si nécessaire.

Pour l'instant nous sommes en récession.

Nous sommes, par exemple, sur-staffé en design par rapport au test, nous allons en profiter pour faire des pizza-mask pour tester le marché » .

Commentaires du CE :

En conclusion il nous reste plus qu'à espérer que le marché reparte d'ici la fin de l'année, parce qu'il existe un risque important de ne pas atteindre l'objectif minimum officiel de 20M\$/trimestre pour PI avec une équipe de PLM's « jeune », un marché en souffrance, des ressources de design qui viennent d'augmenter suite à l'arrêt des amplis Audio chez PY.

Toulouse le 11 juillet 2012,

Yolande De Busschop

Présidente

Pierre Axel Berland

Secrétaire de séance



Annexe 1 : Documents présentés par Thibault Kassir

Global Macroeconomic Environment

Global GDP growth expected to slow year on year in 2012

- The IMF 2012 global GDP growth forecast is 3.5% → **Anticipate downward revision in the next update**
 - Advanced economy GDP forecast is 1.4% and emerging economy GDP outlook is 5.7%
 - Downside bias due to ongoing EU economic challenges and slower growth in emerging markets like China
- **WSTS lowered their 2012 semiconductor growth forecast from 2.6% to 0.4% in Jun'12**
- China GDP target set at 7.5% as the government attempts to transition to a domestic consumption model
- **EU zone in recession, expected to contract (-0.4%) in 2012**
 - Spain and Italy on brink of being shut out from capital markets due to yields hitting ~7% on 10 Yr bonds
 - Spanish banks need a cash injection for liquidity due to toxic debt exposure
 - Post election, Greece trying to form coalition government and re-negotiate bailout loan terms

Market environment contains pockets of growth

- China is selectively engaging in economic stimulus to spur domestic growth
 - Multiple reductions in bank reserve requirements to free cash and stimulate lending activity
 - Launched new one year subsidy program for energy efficient appliances (\$4.2B), cars (\$1B), LED Lighting (\$350M)
- Semiconductor sales began slow ramp from cycle bottom in March 2012
- US and Japan economic growth outlook is positive for 2012
- Global automobile sales growing following Japan disaster recovery and US / emerging market demand

Expect uneven and gradual global economic recovery to continue in 2012

Source: The Economist Jun'12

2 - Interface and Power - 2012

Confidential Proprietary

ON Semiconductor®



Revenue Summary

• BOD Commitment – August 2011

	YR 11 Total	Q1 12 Commit	Q2 12 Commit	Q3 12 Commit	Q4 12 Commit	YR 12 Commit	YR11 to YR12 Growth
Revenue (\$M)	71.1	17.3	18.5	20.6	20.3	76.7	8%
NPR (\$M)	19.7	4.3	5.6	6.0	6.4	22.3	13%

• 2012 Outlook – July 2012

	YR 11 Total	Q1 12 Actual	Q2 12 Forecast	Q3 12 Forecast	Q4 12 Forecast	YR 12 Forecast	YR11 to YR12 Growth
Revenue (\$M)	71.1	16.4	17	19	20	72.4	2%
New (\$M)	19.7	4.0	4.3	5.7	6.0	20.0	2%

3 - Interface and Power - 2012

Confidential Proprietary

ON Semiconductor®



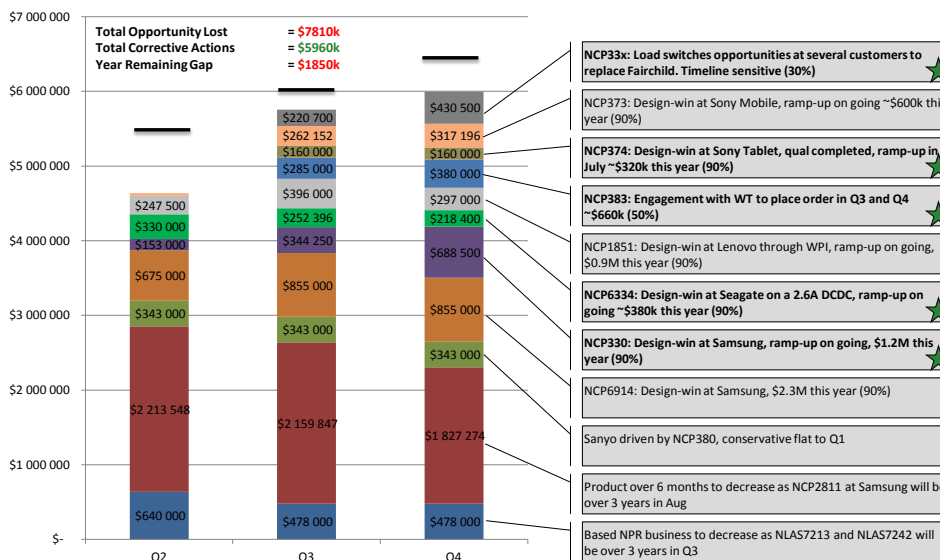


New Product Revenue Gap since Aug 2011

	Aug 11 Fcst		Apr 12 Fcst	NPR Impact
NCP391 (Qualcomm) Was design win 80% confidence	\$1040k	Selected on the reference design. Opportunity to ramp up at CCI gone due to pick and place issue of bad dies, try to recover + Opp at Yulong, Arrow, Braveridge, Sandforce & Marvell	\$100k	-\$940k
NCP6334 (Apple) Was design win 80% confidence	\$800k	Selected but on hold as we have to demonstrate our capability to deliver this part per millions, actions ongoing with sales	\$0k	-\$800k
NCP1851 (Samsung) Was high confidence 50% de-rating	\$2000k	Low chance of success at Samsung. Selected Summit for wireless charging dual input. Working to expand our share in China with 2 derivatives (Lenovo, Oppo and MTK)	\$0k	-\$2000k
NCP6338 (Motorola) Was high confidence 50% de-rating	\$350k	Platform delayed due to decision to move on with Intel rather than nVidia No identified opportunity	\$50k	-\$300k
NCN2888 (LG) Was opportunity 30% confidence	\$600k	TDMA issue impacted design-win LG not successful	\$0k	-\$600k
NCP380 (Sanyo) Was high confidence at 50%	\$4000k	Japan corporate struggling w/ competition in Korea.	\$2000k	-\$2000k
NCP382 (Compal, Dell, Foxconn) Was opportunity 30% confidence	\$750k	Market moved to MSOP package with local competition. Prices gone sub \$0.04.	\$0k	-\$750k
NCP383 (Apple) Was opportunity 30% confidence	\$420k	Opportunity lost	\$0k	-\$420k
Total	\$9960k		\$2150k	-\$7810k



New Product Revenues Build Up



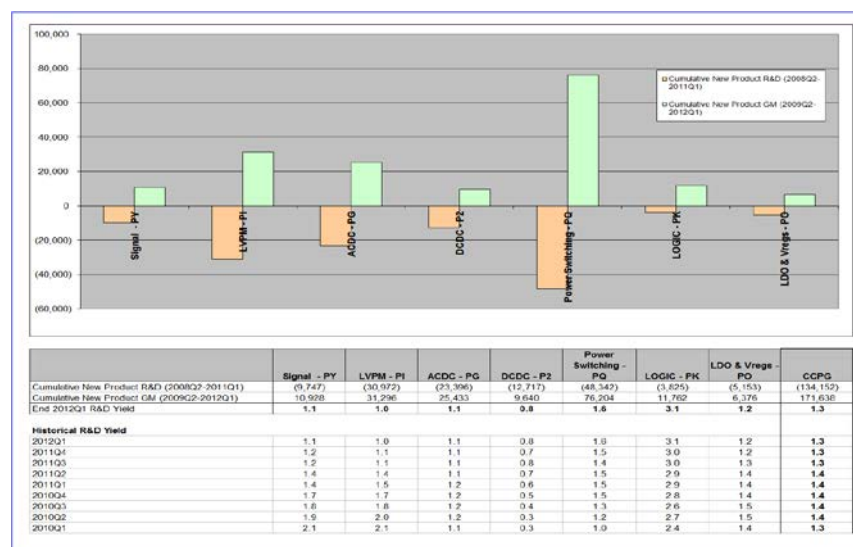


Growing Engagement... Reduced Risk Profile

Product	Potential	Customer Engagement	2013 Impact
Switching Battery Charger NCP1850, NCP1851, NCP1852, NCP1855	\$30M	Samsung, Huawei, ZTE, Oppo, Yulong, CCI, TCL Leverage MTK reference design engagement	\$3.0M
OVP/OC Protection NCP374, NCP383, High Voltage OCP, 40V OVP, PD OCP	\$25M	Sony, Compal, Panasonic, Nintendo, Yamaha Replace Maxim OVP at Samsung Lead power delivery socket	\$3.5M
VCORE & PA DCDC NCP6335D, NCP1861	\$23M	CCI, Huawei, ZTE, Samsung to replace Fairchild on Selected on Qualcomm 2013 reference design, ramp up in Q1. To be presented at 2013 CES.	\$2.5M
Load switches NCP330, NCP332, NCP333, NCP334, NCP335, NCP336, NCP337	\$15M	Huawei, ZTE, Samsung, HTC, Motorola, RIM, Xiaomi Apple to second source Fairchild on both next generation iPhone and iPad	\$4.0M
Supervisory NCP308, SCP304, Watchdog supervisory	\$10M	Replace Ricoh supervisory at Samsung Replace Maxim supervisory at Huawei Replace TI supervisory at Apple	\$1.2M
USB Switches NCN1155, NCN1160, NCN7201	\$10M	Second source Fairchild at Motorola Second source Pericom at Compal Second source TI, ST and Pericom at WT	\$3.0M
Total	\$113M		\$17.2M

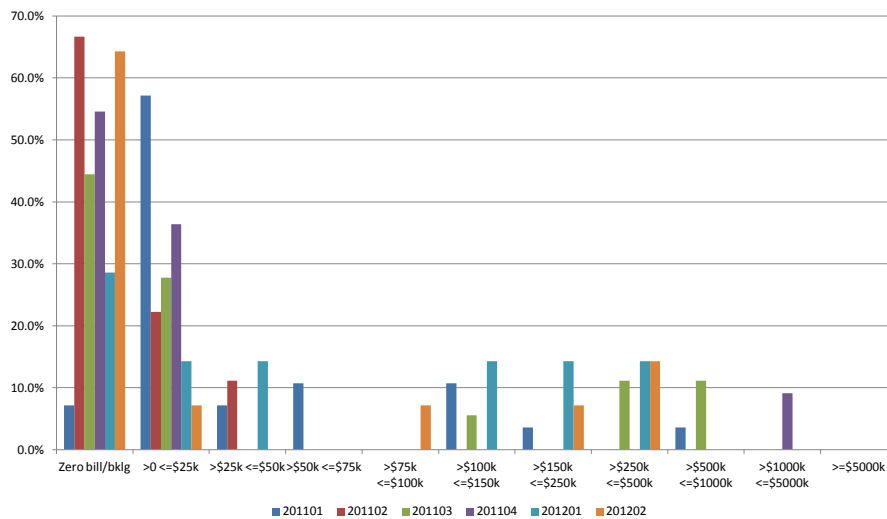


CCPG Historical BU R&D Yield





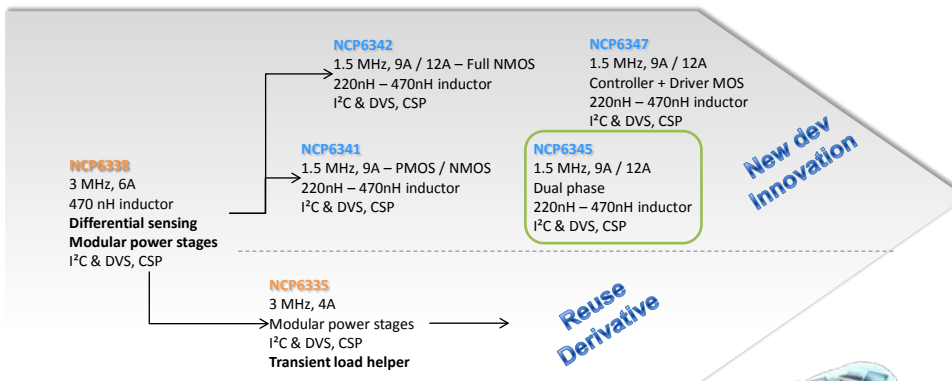
REVENUE BY OPN RELEASED SINCE Q111



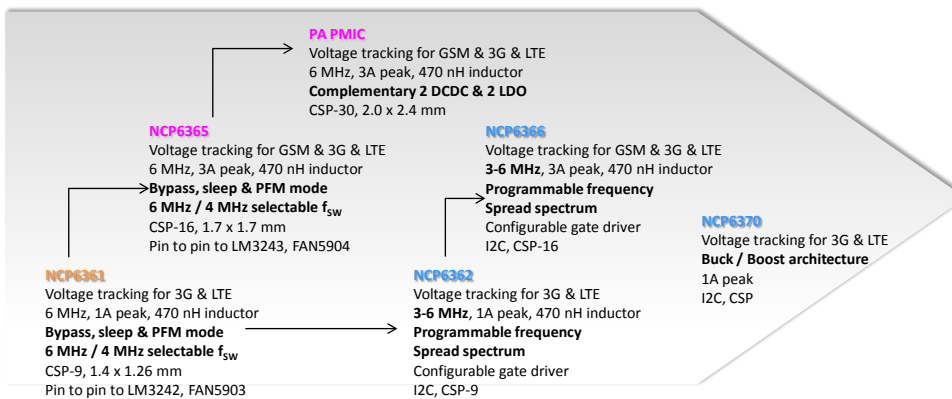
Wireless DCDC Executive Summary

- ARM core SMPS
 - Strategy: Opportunistic / Wireless
 - Lead Customers: Reference designs – Qualcomm, nVidia, MTK
 - Major Trends: High currents, dual phase
- PA DCDC
 - Strategy: Break through / Wireless
 - Lead Customers: Chinese market – Huawei, ZTE
PAM partnership – Skyworks, TriQuint, RF Micro, Avago or Anadigics
 - Major Trends: Integration into PA PMIC or into PA (wafer sale?)
- PMIC
 - Strategy: Opportunistic / Wireless (camera module) – Adjacent
 - Lead Customers: Samsung / Huawei
 - Major Trends: Flash, ADC, more power rails



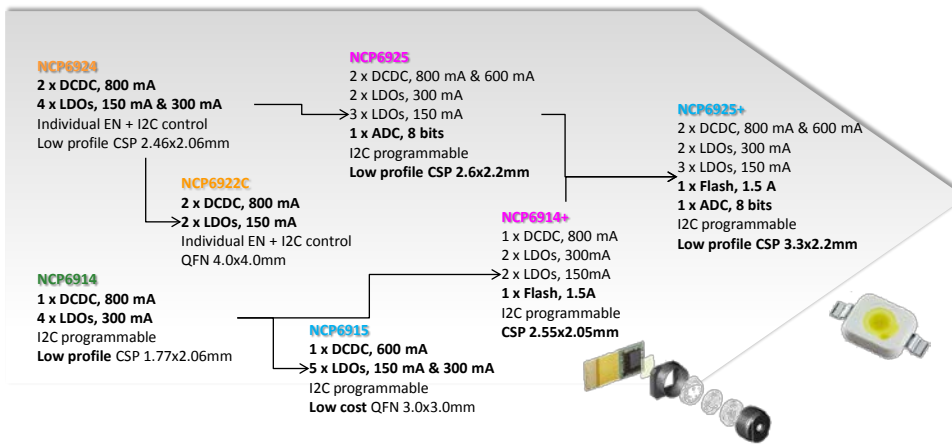


ARM CORE SMPS



POWER AMPLIFIER SMPS





CAMERA MODULE & PERIPHERAL PMIC



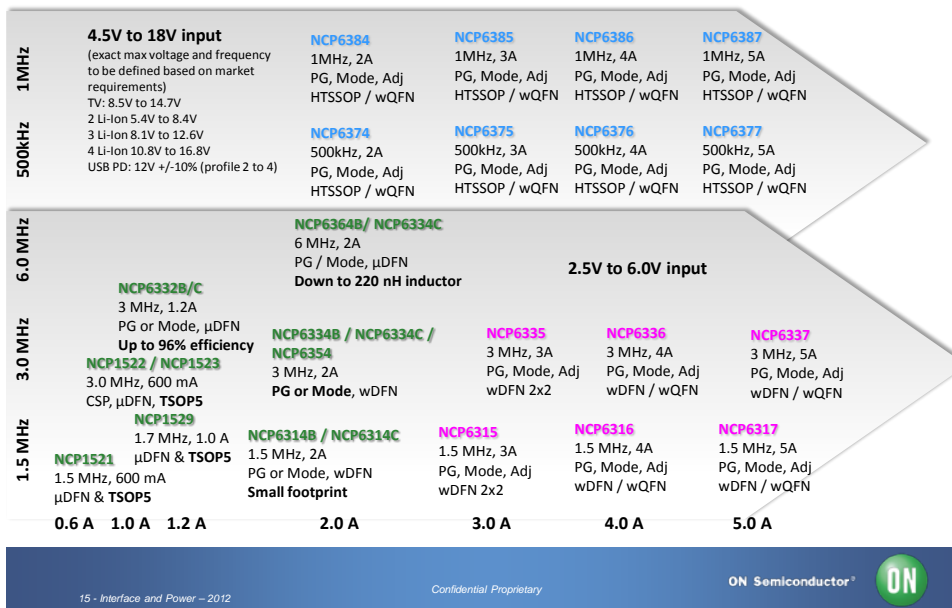
Commodity DCDC Executive Summary

- Phase1: Low Voltage Buck
 - Strategy Portfolio / Automotive & High end consumer
 - Lead Customers CAS / Microsoft / Seagate
 - Major Trends 1A-5A, high efficiency, low cost
- Phase2: High Voltage Buck
 - Strategy Portfolio / Notebook & TV – Prepare USB power delivery IP
 - Lead Customers Taiwan (Compal) – China (Lenovo) – Korea (Samsung)
 - Major Trends Integration into PA PMIC or into PA (wafer sale?)
- Phase3: Boost Converter
 - Strategy Portfolio / Wireless & Adjacent
 - Lead Customers ...
 - Major Trends 5V rail, high efficiency, low cost



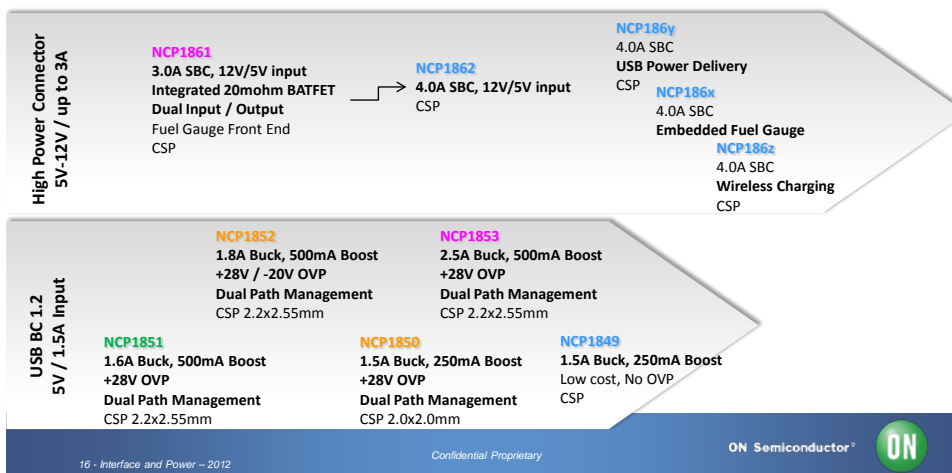


Commodity DCDC Buck Converter



Battery Management Executive Summary

- Switching Battery Charger
 - Strategy: Opportunistic / Wireless
 - Lead Customers: Reference designs - MTK, Marvell, Broadcom
 - Major Trends: High currents, integrated BATFET



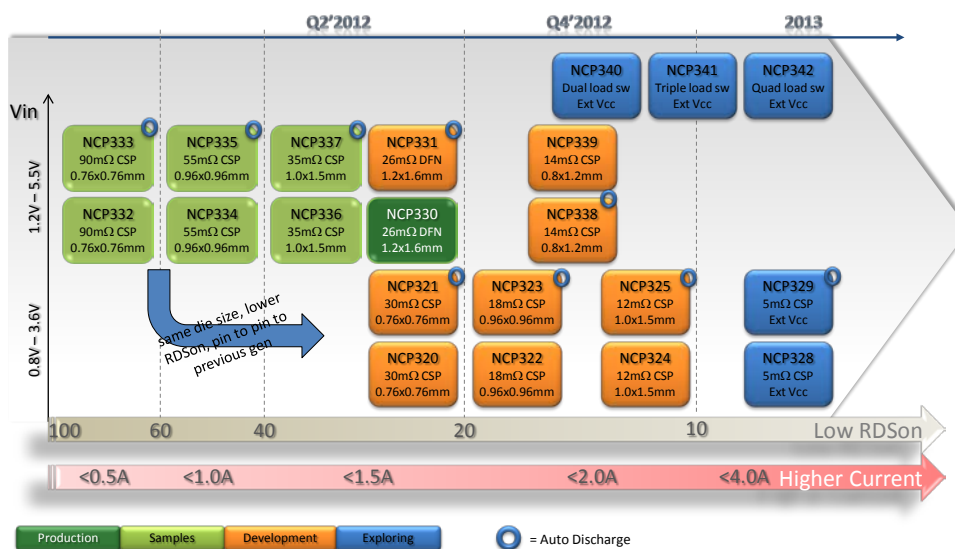


ON Semiconductor

Load Switches Executive Summary

- Load Switches
 - Strategy Portfolio / Wireless - Computing
 - Lead Customers Smartphone – Huawei, Samsung, HTC
Notebook, Desktop, Server – Intel, Compal, Lenovo, Quanta
 - Major Trends Lower voltage, lower RDSon, multiple integration

ON Smart Load Switch Roadmap



18 - Interface and Power - 2012

Confidential Proprietary

ON Semiconductor





NPD Calendar

	2012				total 2012	2013				total 2013
	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012		Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	
Power protection	NCP373-1.3A	NCP383 NCP374								
Power interface	NCP1851	SCCW51620		NCP1850						
Power management		NCP6334F	NCP6924 NCP6338	NCP6922C		NCP6361 NCP6335				
load switches		NCP330	NCP33x	NCP338						
supervisors			NCP308			NCP793				
cancelled				NCN2881						
Power protection	1	2			3					0
Power interface	1	1		1	3					0
Power management		1	2	1	4	2				2
load switches		1	1	1	3					0
supervisors			1		1		1			1
# projects planned	2	5	4	3	14	2	1			3
# Projects completed	2	5			7					0
# projects cancelled				1	1				1	1



Conclusion

- The plan is to grow PI in 2012 by 5-6%. This plan is heavily dependent on new product execution.
- We can achieve 5%-8% CAGR over the next 3-5 years through a balanced investment in “traditional” ON analog products: DCDC, LS, Protection and Supervisory.
- Winning and growing in Wireless will require a significant investment in resources to address the IP/Customer gap. Risk profile does not align with BU.





ON Semiconductor