



Information aux actionnaires

La CFDT STmicroelectronics tient à rappeler les faits suivants, **afin que les actionnaires saisissent en conséquence la Direction et le Board** à l'occasion de leur prochaine assemblée générale :

- A l'occasion de la présentation des résultats du 1er trimestre, les chiffres et commentaires étaient en ligne avec les attentes. Seul évènement inhabituel, ODDO SEYDLER BANK AG a posé une question très directe à M.Bozotti sur son éventuel remplacement courant mai. Celui-ci n'a pas souhaité commenter. **M. Bozotti n'a pas démenti la rumeur de son remplacement avant l'été. L'action a flambé de 10%.**
- Au cours de la gouvernance par l'équipe de M. Bozotti
 - De 5e mondial, ST est passé sous le top 10 du semi-conducteur
 - Le chiffre d'affaire a chuté de 25%
 - L'investissement a chuté de 75%
 - L'entreprise a été sortie du CAC40. Elle est actuellement l'un des dossiers les plus faiblement notés du SBF120, et sous-performe largement le SBF120 (voir graphe ci-dessous). En fait, l'action a été divisée /3, alors que les concurrents les plus directs de STMicroelectronics ont vu leur valorisation multipliée par x2!
 - Certes, le budget dividende a été multiplié par x2.5, mais le dividende par action n'a augmenté que de 33% (voir 2e graphe ci-dessous).
 - La rémunération de M.Bozotti a été multipliée par x3.6, l'amenant dans le top5 des PDG du CAC40
 - Dernière en date, l'annonce de restructuration de l'activité set-top-box a été faite dans la précipitation plus que dans la concertation.
- L'entreprise a un portefeuille de technologies et compétences unique sur le marché. Mais, sous sa gouvernance actuelle, elle pâtit d'un fonctionnement en silo, et d'un modèle vieillissant de business grand compte-client.
Quatre mois après l'annonce de restructuration, des questions s'imposent :
 - Quelles sont les pertes occasionnées par la brutalité de l'annonce suite à renégociation client ?
 - Comment est valorisé le portefeuille de propriété intellectuelle de l'activité set-top box arrêtée ? Est-il intégralement redéployé en vue de renforcer la présence sur certains marchés et lesquels ? Est-il revendu pour partie, laquelle, avec quel impact structurel ?
 - Evoquées en quelques lignes dans la presse aux lendemains de l'annonce, est-ce que les synergies inter-organisationnelles se concrétisent dans des calendriers et budgets prévisionnels coordonnés ?
 - Quelles sont les activités passant par un goulot d'étranglement type client grand compte dont les bilans et prévisionnels expriment un écart entre marché total et marché adressé ? Quels sont les plans de secours pour valoriser ces activités par élargissement du marché adressé ?
 - Quelle est la charge de production et test externalisée qui pourrait être internalisée ? Quel gain cela amène-t-il à terme en temps de cycle et marge brute ?
 - Quelle est la stratégie d'investissement sur les technologies au-delà du 28SOI ? Quels sont les partenariats européens et investissements en ce sens ?

Il est urgent de définir une vision stratégique industrielle, précise, et cohérente. Il est urgent d'opter pour une gouvernance apte à dérouler cette stratégie et fédérer les forces vives. C'est l'intérêt évident de toutes les parties prenantes.

