



Résultats annuels 2006



31 janvier 2007

Avertissement

Ce document contient des perspectives et prévisions de la Société relatives à ses résultats financiers futurs, y compris en termes de ventes et de rentabilité.

Les perspectives et prévisions contenues dans ce document reposent en partie sur la maîtrise de risques connus et inconnus, d'hypothèses, incertitudes et autres facteurs susceptibles d'avoir un impact significatif sur nos résultats, notre performance et nos objectifs. En conséquence, leur réalisation demeure incertaine.

Ces hypothèses et risques portent notamment sur :

(1) un maintien jusqu'à 2009 des taux de croissance économiques actuellement observés dans les zones où Nexans opère ; (2) un développement soutenu des marchés d'infrastructure d'énergie notamment dans les pays émergents et des marchés « Oil & Gaz » ; (3) la possibilité de répercuter au clients finaux la hausse du coût des matières premières, de l'énergie et des transports ; (4) la bonne maîtrise des risques liés aux ventes dans les activités de projets ; (5) la neutralité de l'impact des taux de change ; (6) la capacité de la société à modifier les termes de paiement clients et fournisseurs ; (7) la capacité de la société à réduire dans les délais prévus ses coûts fixes au travers de la réalisation d'opérations de restructuration ; (8) la capacité de la société à améliorer sa productivité ; et (9) le maintien des positions auprès des clients clés, (10) la non augmentation significative des capacités des concurrents sur les marchés clés de Nexans, (11) l'aptitude de la société à assimiler ses acquisitions ; et (12) l'aptitude de la société à modifier son organisation.

Relations Investisseurs:

Michel Gédéon

Tel: 33 1 56 69 85 31

E-mail: michel.gedeon@nexans.com

Fax: 33 1 56 69 86 35



1 **Réalisations et perspectives**



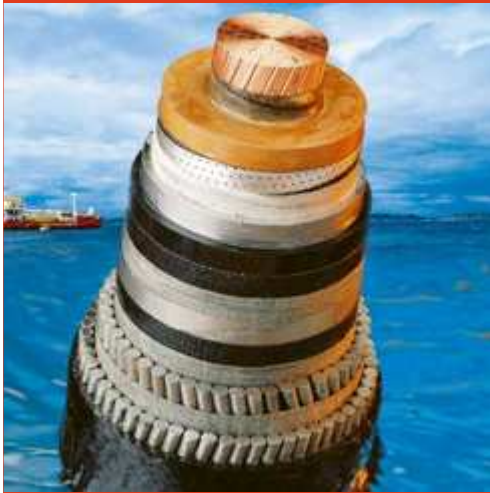
2 **Résultats financiers**



3 **Stratégie et Plan à Moyen Terme**



4 **Annexes : Performances par métiers**



Réalisations et Perspectives

Gérard Hauser
Président-Directeur Général





Désengagement des fils émaillés

- ▶ Signature d'un accord avec Superior Essex de cession des activités résiduelles dans les fils émaillés :
 - Au Canada : 100 % Simcoe, division de Nexans Canada
 - En Chine : 80 % de Nexans Tianjin (totalité de la part du groupe)

- ▶ Données-clés de l'ensemble cédé
 - Impact sur le chiffre d'affaires consolidé \cong 69 M€ à cuivre constant (*)
 - EBITDA = 5,5 M€ (base 100 %)
 - Effectifs = 330

- ▶ Prix de cession = 32 M€

- ▶ Closing prévu au 2^e trimestre 2007

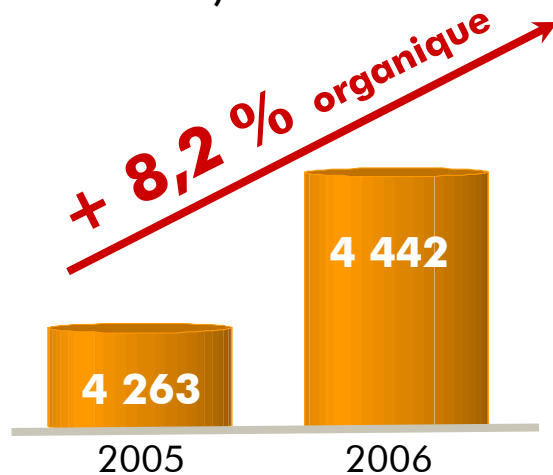
(*) 46 M€ après prise en compte des ventes qui seront faites à Superior Essex



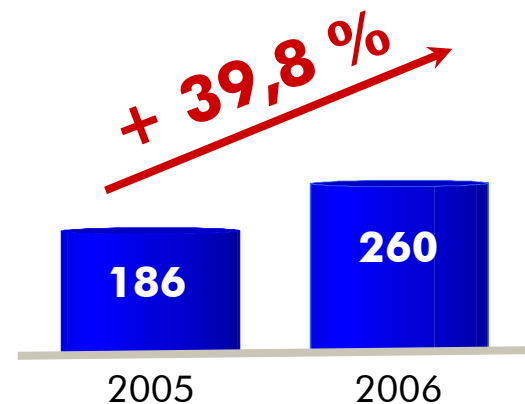
2006 : Croissance et Rentabilité

Chiffre d'affaires (*)
(à cours des métaux constants)

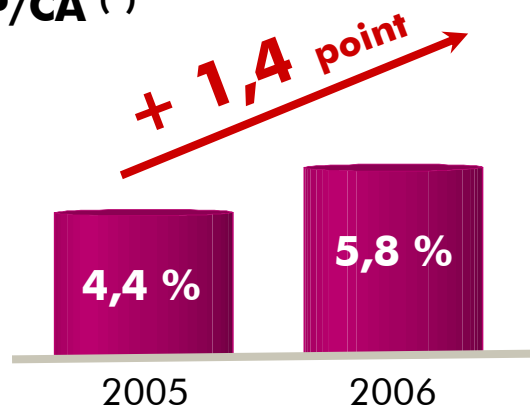
En M€



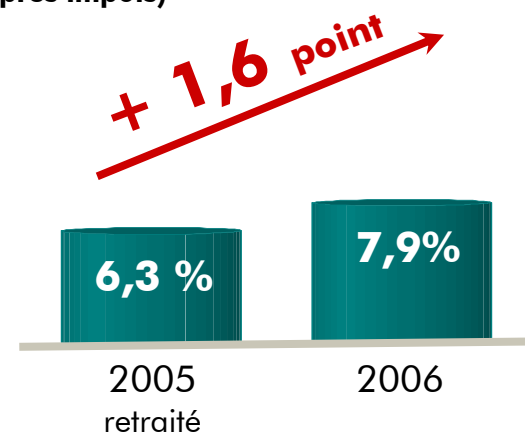
Marge opérationnelle (*)



MOP/CA (*)



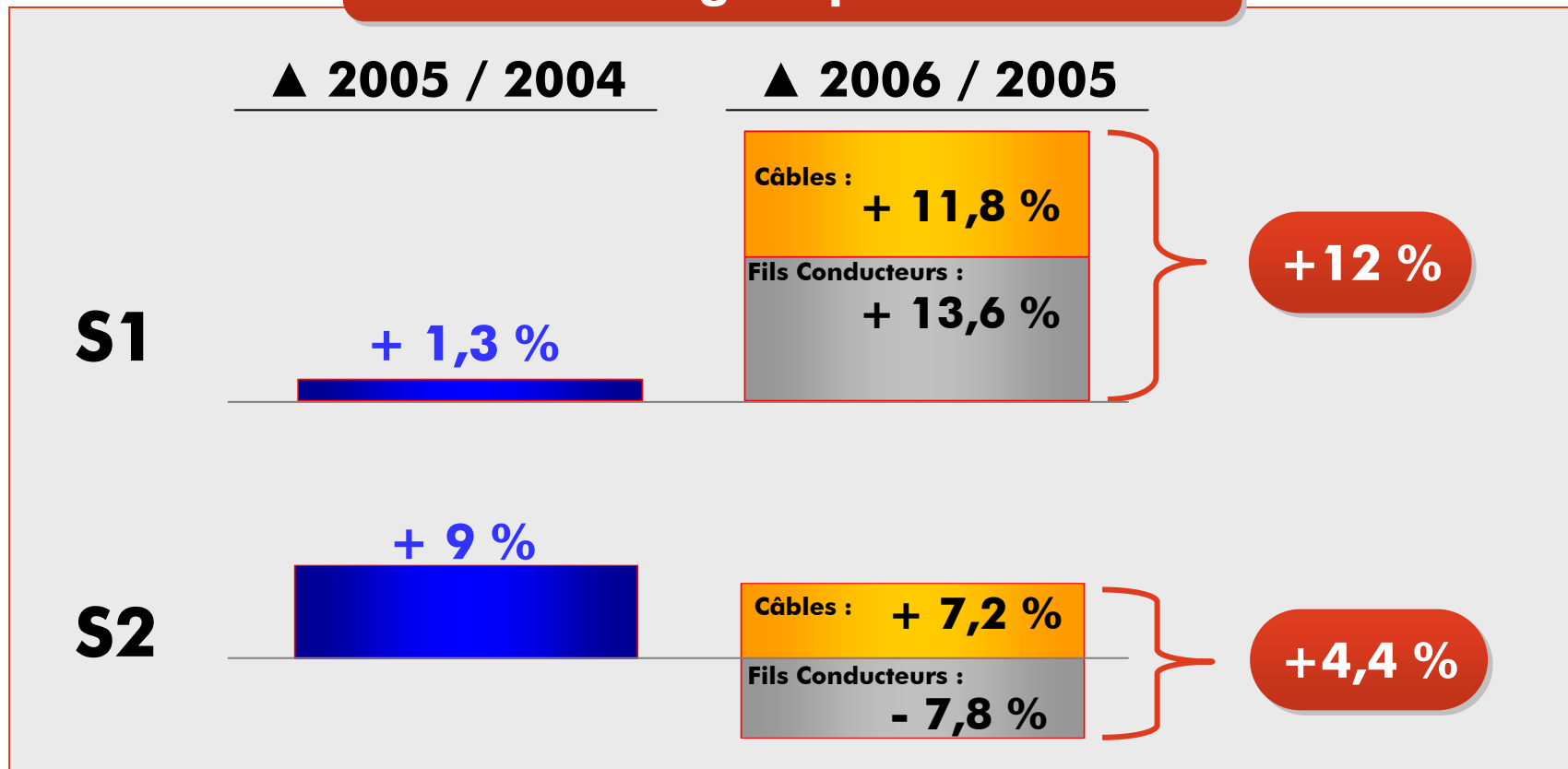
ROCE (*) (après impôts)





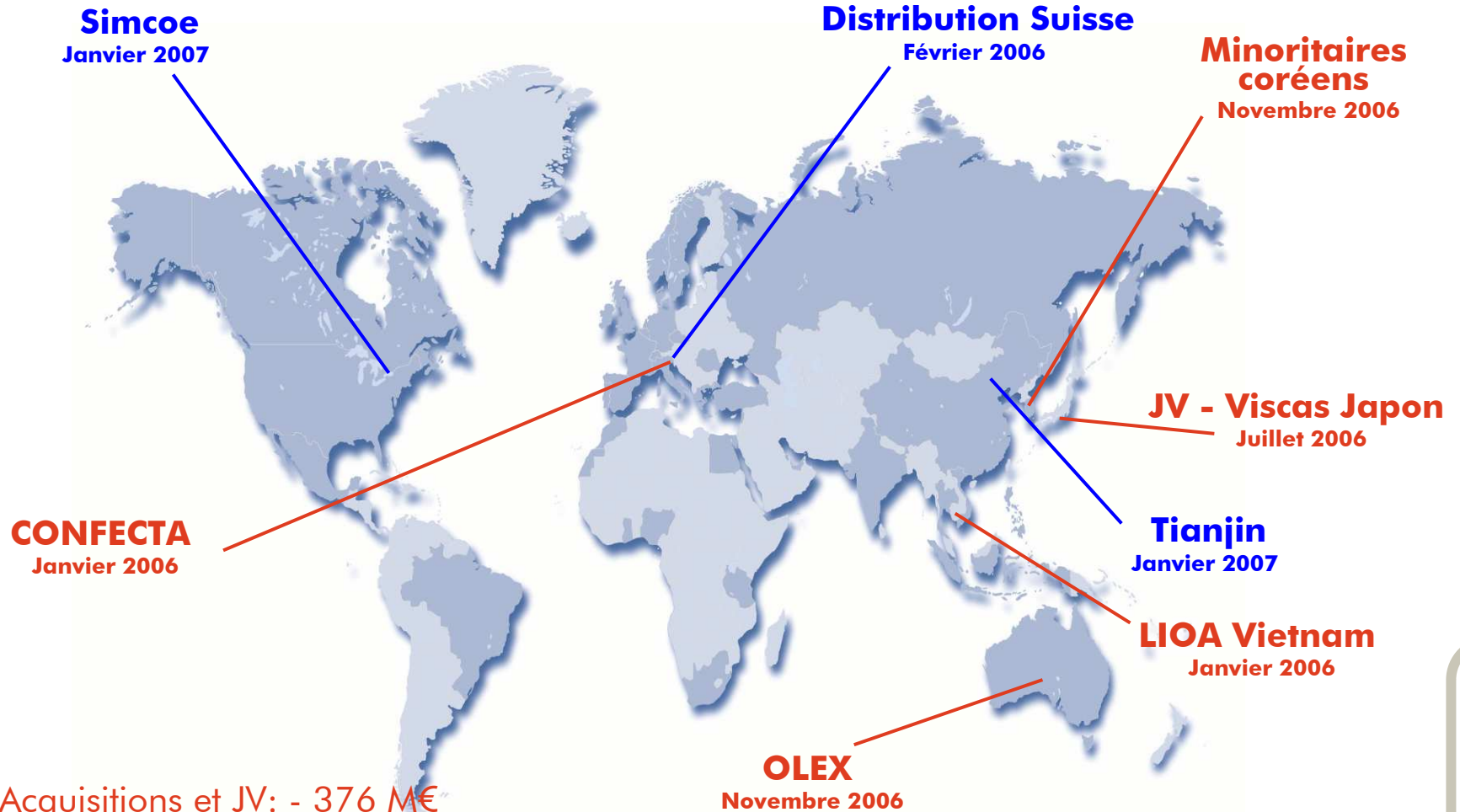
Une croissance de l'activité câbles toujours soutenue

Croissance organique semestrielle





Recentrage sur le cœur de métiers et redéploiement géographique



■ Acquisitions et JV: - 376 M€

■ Cessions : 199 M€

2007 : Fils émaillés = 32 M€



Plan 2005 / 2007 réalisé avec un an d'avance

Objectifs 2005 – 2007 ^(a)

Croissance

Croissance organique des ventes
≥ 4 % par an

Rentabilité

5 % en 2007

Développement

Mix produits et
présence géographique

(a) Présentation du 3 février 2005

Bilan à fin 2006

Taux moyen de croissance annuel 2005/2006 :

+ 6,7 %



5,8%
aujourd'hui



Segments prioritaires :

+ 30 %^(b)
de croissance en 2 ans



Zones géographiques hors Europe :

+ 40 %
y compris Olex

(b) estimation à périmètre courant



Un dividende
en croissance de 20 %

Croissance

Rentabilité

**Objectifs atteints
en avance**

**Confiance
dans l'avenir**

**Dividende
de 1,20 €/action^(*)**

(*) Proposition à l'assemblée générale du 10 mai 2007



Un environnement porteur ...

Un marché en croissance

- ▶ Une croissance tirée par la demande énergétique ...
 - .. *décuplée par les besoins de remplacement et d'interconnexion des réseaux*
 - .. *et par l'émergence d'énergies nouvelles*
- ▶ Un développement sans précédent des segments transports et "Oil & Gas"
- ▶ Des clients de plus en plus mondiaux
- ▶ Une redistribution géographique de la croissance
 - *Poids croissant des pays émergents dans le PIB mondial*



... et des perspectives favorables
à moyen terme

- ▶ Capitaliser sur les marchés porteurs de l'Énergie
- ▶ Se recentrer sur nos cœurs de métiers à cycles plus longs
- ▶ Appuyer le redéploiement géographique
- ▶ Poursuivre l'excellence opérationnelle



MOP = 7,5 % fin 2009



Résultats financiers

Frédéric Michelland
Directeur Financier



Chiffres clés

NB : La société Olex est consolidée à compter du 31 décembre 2006

(en Millions d'€)	2005 ^(*)	2006	06/05 ▲
Chiffre d'affaires à cours métal courant	5 449	7 489	+ 37,4 %
Chiffre d'affaires à cours métal et changes constants	4 301	4 442	+ 8,2 % organique
Marge opérationnelle	186	260	+ 39,8 %
<i>Taux de marge opérationnelle à cours métal constant</i>	4,4 %	5,8 %	
Résultat opérationnel	291	363	+ 24,7 %
Résultat net (part du groupe)	163	241	+ 47,9 %
Retour sur Capitaux Employés avant impôt	9,3 %	11,7 % ^(**)	

(*) Retraité des effets liés au changement de la méthode de comptabilisation du stock-outil

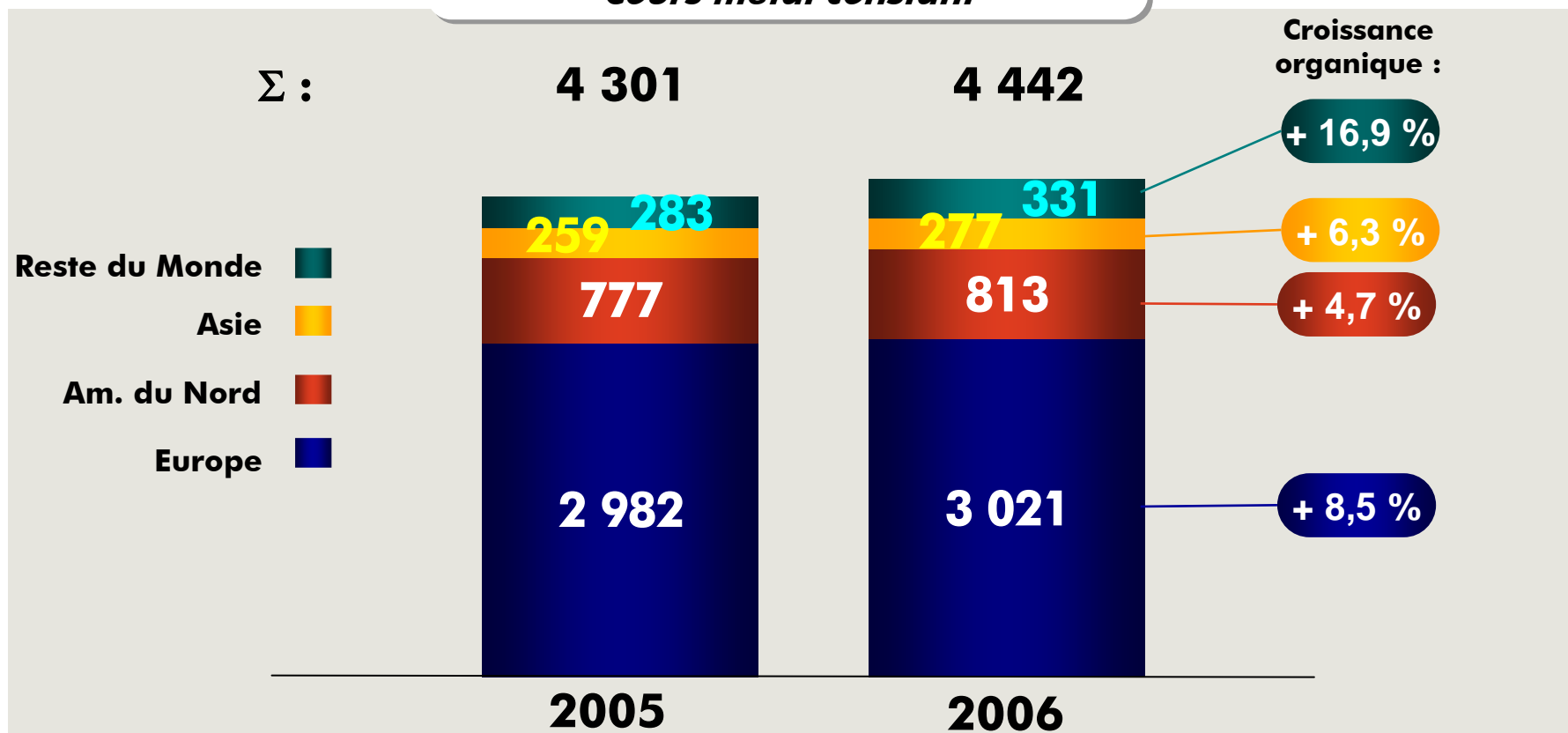
(**) 10,2 % après Olex



Des progrès sensibles dans l'ensemble des zones géographiques

En M€

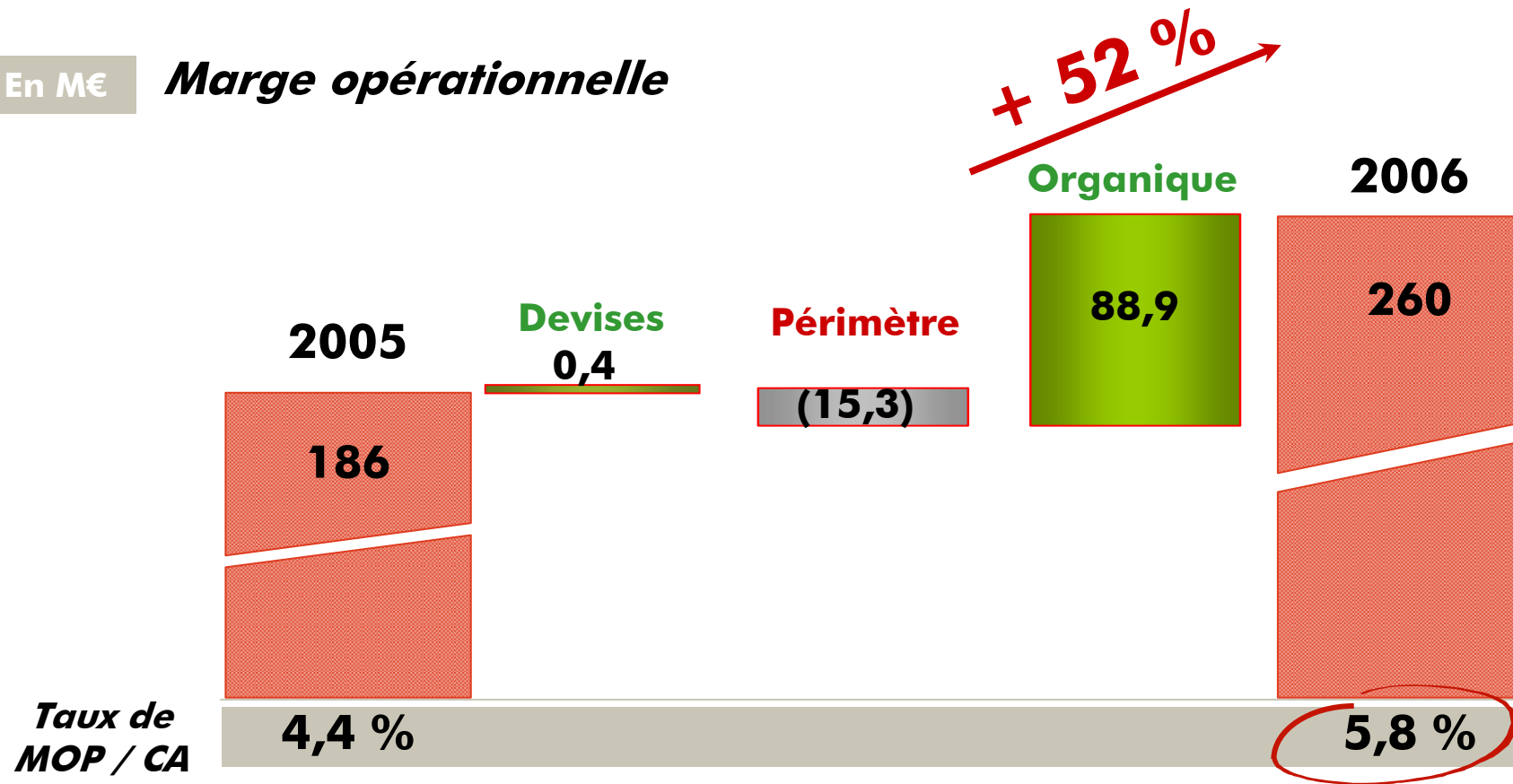
*Chiffre d'Affaires
Cours métal constant*





Un levier opérationnel toujours fort

En M€ **Marge opérationnelle**





Forte amélioration de la rentabilité des activités Énergie et Telecom

(en Millions d'€)	2005			2006		
CA à cours du métal et change constants	CA	MOP	%	CA	MOP	%
Énergie	2 883	171	5,9 %	2 983	233	7,8 %
Telecom	631	25	3,9 %	648	48	7,5 %
Fils conducteurs	777	6	0,7 %	802	(4)	- 0,5 %
Non alloué	10	(16)	-	9	(17)	-
Total	4 301	186	4,4 %	4 442	260	5,8 %



Effets du changement de méthode comptable

(en Millions d'€)	2005(*)	2006	06/05 ▲
Marge opérationnelle	186	260	+ 39,8 %
Taux de marge opérationnelle (%)	4,4 %	5,8 %	
Effet stock-outil	92	107	
Dépréciation d'actifs	(31)	(100)	
nette de reprises d'écarts d'acquisition négatifs			
Variation de juste valeur des dérivés métaux et autres	34	(7)	
Plus et moins-values de cessions d'actifs	34	151	
Coûts de restructuration	(24)	(48)	
Résultat opérationnel	291	363	+ 24,7 %
Résultat financier	(37)	(69)	
Autres produits et charges	-	3	
Résultat avant impôt	254	297	+ 16,9 %
Impôt sur les bénéfices	(36)	(48)	
Résultat net des activités	218	249	+ 14,2 %
RN des activités abandonnées	(46)	(5)	
Intérêts minoritaires	(9)	(3)	
Résultat Net (part du groupe)	163	241	+ 47,9 %

(*) Retraité des effets liés au changement de la méthode de comptabilisation du stock-outil

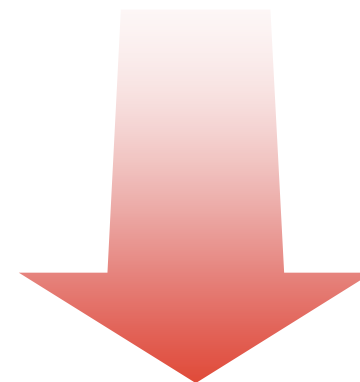


Changement de méthode de valorisation du "stock-outil"

Méthode précédente (2004 – 2005 – S1 2006)

- ▶ Suite à l'adoption des normes IFRS, **une partie du stock de métaux a été classée en immobilisations corporelles à son coût historique d'acquisition** (pour environ 150 M€).
- ▶ Ce **"stock-outil"**, détenu en propre, correspond aux quantités de métal minimales nécessaires au bon fonctionnement des usines.
- ▶ C'est un **actif stable** en volume et considéré comme long terme car destiné à être renouvelé tant que l'activité se poursuit. Pour cette raison, il n'est **pas couvert**.

Un compromis proche du "LIFO (*)"



Nouvelle méthode (à partir de l'exercice 2006)

- ▶ **Le "stock-outil" est comptabilisé dans le compte de "stocks", et de ce fait, revalorisé.**

Valeur patrimoniale corrigée

Offrir une image plus juste de la valeur patrimoniale à la date de clôture

(*) Last in / First out



Impacts financiers du changement de méthode

▶ Au 31 décembre 2006 :

– Ajustement cumulé sur les capitaux propres de **+ 123 M€**

✓	<i>Stocks et en-cours</i>	+ 422	(reclassification + revalorisation)
✓	<i>Immobilisations corporelles</i>	- 276	(reclassification + "impairment")
✓	<i>Impôts différés passifs</i>	- 23	

– Ajustement sur le résultat net de **7 M€** en 2006,

▶ Pour les exercices à venir :

→ **Une marge opérationnelle inchangée,**
indicateur clé de mesure de la performance

→ **Pas d'impact « Cash »**

→ **Un impact sur le résultat net et les capitaux employés,**
en partie limité par corrections de valeur des actifs



Des résultats 2006 en forte progression

(en Millions d'€)	2005(*)	2006	06/05 ▲
Marge opérationnelle	186	260	+ 39,8 %
Taux de marge opérationnelle (%)	4,4 %	5,8 %	
Effet stock-outil	92	107	
Dépréciation d'actifs nette de reprises d'écarts d'acquisition négatifs	(31)	(100)	
Variation de juste valeur des dérivés métaux et autres	34	(7)	
Plus et moins-values de cessions d'actifs	34	151	
Coûts de restructuration	(24)	(48)	
Résultat opérationnel	291	363	+ 24,7 %
Résultat financier	(37)	(69)	
Autres produits et charges	-	3	
Résultat avant impôt	254	297	+ 16,9 %
Impôt sur les bénéfices	(36)	(48)	
Résultat net des activités	218	249	+ 14,2 %
RN des activités abandonnées	(46)	(5)	
Intérêts minoritaires	(9)	(3)	
Résultat Net (part du groupe)	163	241	+ 47,9 %

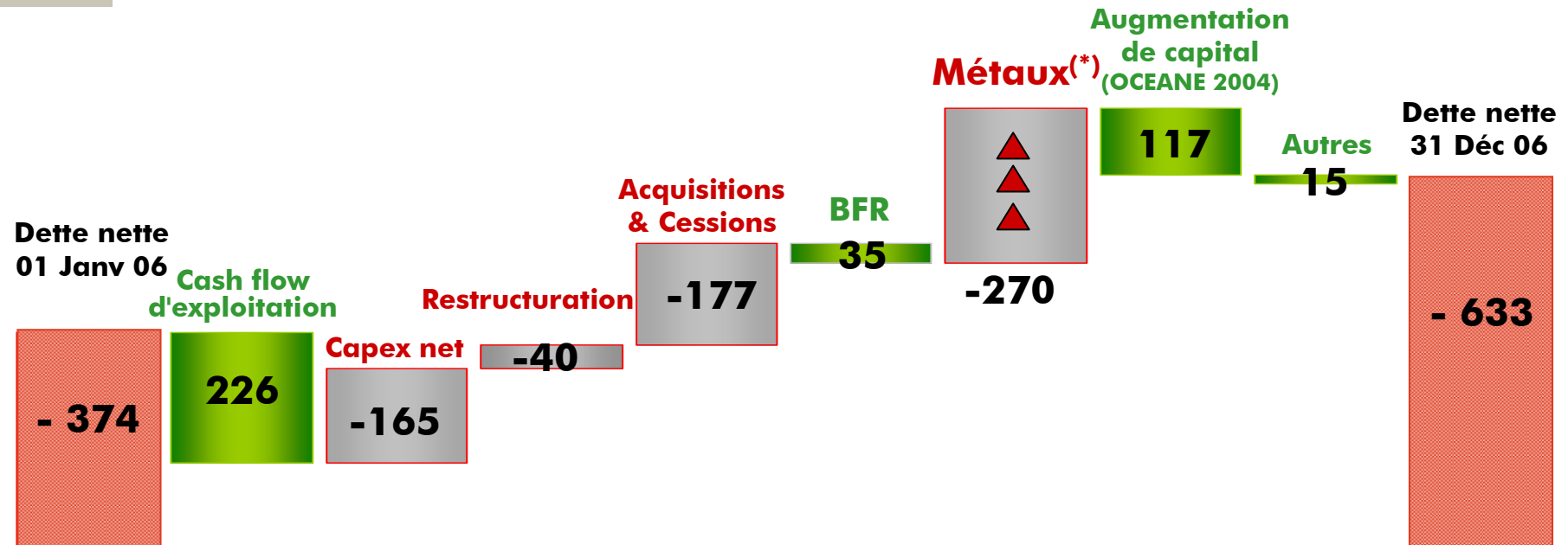
(*) Retraité des effets liés au changement de la méthode de comptabilisation du stock-outil



Des équilibres financiers préservés

En M€

Evolution de la dette nette



Dette nette / Fonds propres = 40 %

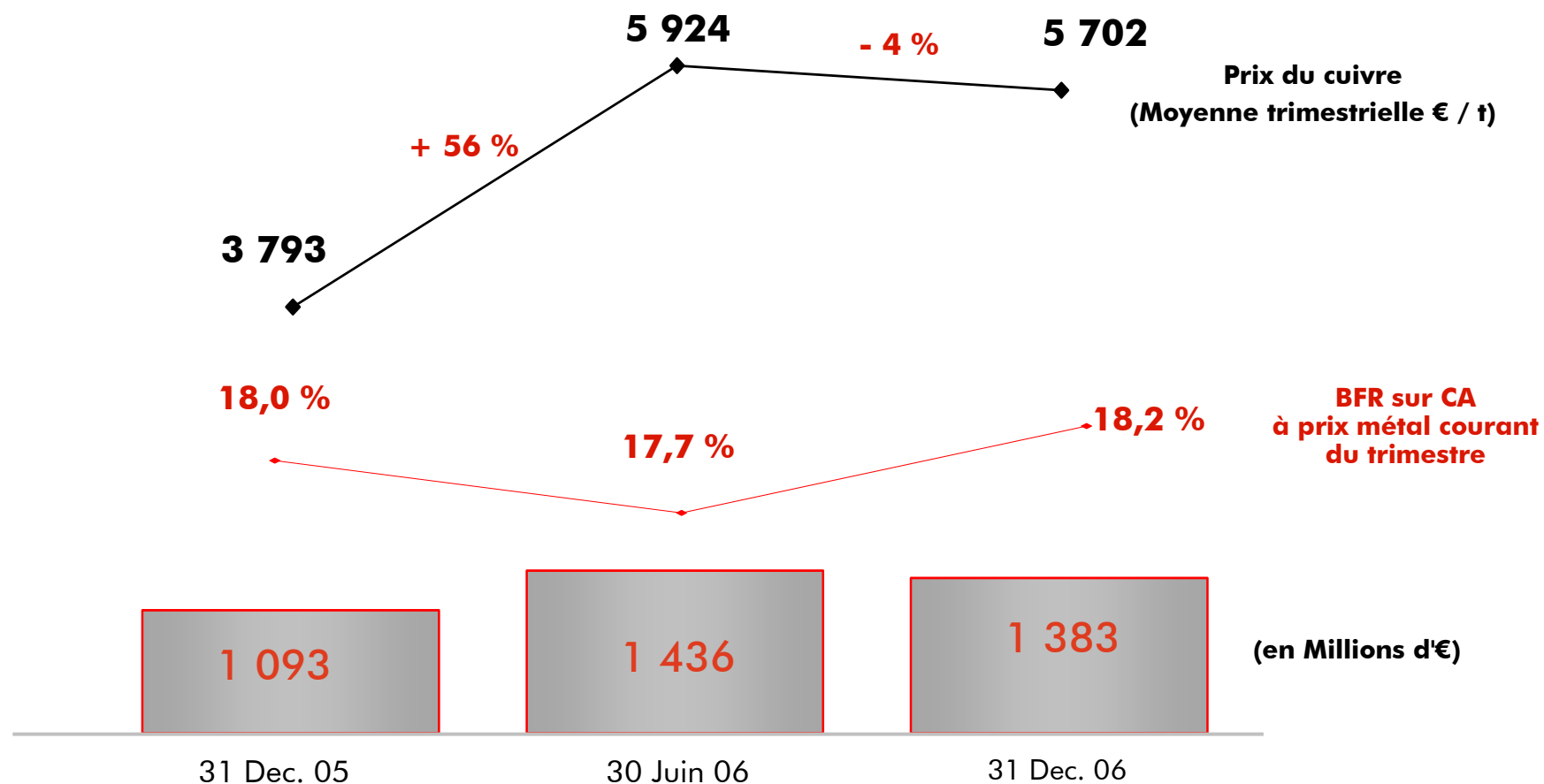
Dette nette / EBITDA = 1,6 an

(après intégration d' Olex)

(*) Estimation



Un Besoin en Fonds de Roulement fortement impacté par la hausse du prix du cuivre



Impact du prix du cuivre \cong 270 M€



Capitaux employés sous contrôle

Objectifs

Abaisser l'exposition aux métiers à forte contenance cuivre

Modifier les termes de paiement clients

Renégocier les termes de paiement fournisseurs

Actions





Bilan

(en Millions d'€)

	31 dec 05 (*)	31 dec 06
Actif immobilisé	946	1 155
<i>dont goodwill</i>	<i>82</i>	<i>253</i>
Impôts différés actifs	53	100
Actifs non courants	999	1 255
Besoin en fonds de roulement	1 093	1 465
Actifs (net) destinés à la vente	42	38
Total à financer	2 134	2 758
Dette financière nette		
Courant	246	379
Non courant	128	254
Provisions		
Courant	83	97
Non courant	367	372
Impôts différés passifs	33	67
Capitaux propres et intérêts minoritaires	1 277	1 589
Total financement	2 134	2 758

y compris
OLEX



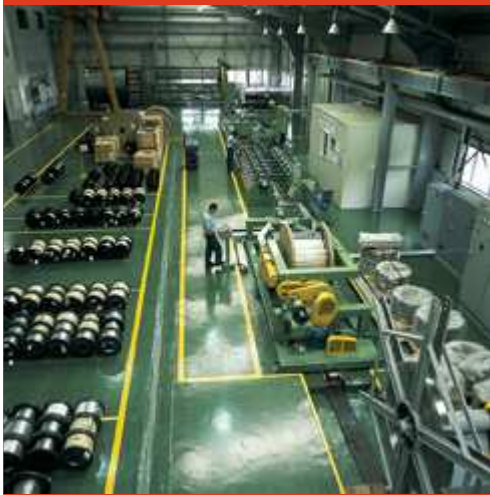
Des résultats en forte progression :

- ▶ + 8,2 % de croissance organique du chiffre d'affaires
- ▶ 5,8 % de taux de marge opérationnelle
- ▶ + 48 % de croissance du résultat net (part du groupe)

Une forte mobilisation de moyens :

- ▶ 171 M€ de Capex (brut)
- ▶ 376 M€ d'acquisitions

Des équilibres financiers préservés



Stratégie et Plan à Moyen Terme

Frédéric Vincent
Directeur Général Délégué



Un Nexans :

- ▶ Plus **Rentable**
- ▶ Moins **Cyclique**
- ▶ Plus **Concentré**
- ▶ Avec plus de **Synergies** entre les activités



Notre grille d'analyse

	Infrastructures d'énergie	Industrie	Bâtiment	Telecom	Fils Conducteurs
► Croissance	++	++	=	+	=
► Profitabilité	+	++	=	=	--
► Risques	+	+	++	=	-
► Atouts Nexans	++	=	++	=	=
► Synergies avec le reste des activités	+	+	++	-	-



Concentration sur trois métiers

Revue du portefeuille d'activités

Recentrage sur les besoins propres

Fils conducteurs

Cœur de métiers

Infrastructures d'Énergie

Consolider notre leadership

Industrie

Accroître notre position

Bâtiment

Enrichir notre offre

Activités complémentaires

Réseaux Telecom Publics et Privés

Synergies

commerciales :

Clients, logistique, cycles différents

techniques :

Matériaux communs, process communs

industrielles :

Achats, Amont (métallurgie, compounds), Usines communes



Infrastructures d'Énergie

Consolider notre leadership

Les réseaux d'Énergie et les infrastructures de transports sont à la veille d'investissements massifs

✓ CA \cong 1 500 M€

✓ N°2 mondial

✓ Gamme complète

Croissance annuelle = 3 à 4 %

✓ Consommation d'énergie en forte croissance

✓ Interconnexion des réseaux

✓ Énergies renouvelables

✓ Électrification des pays émergents

✓ Privilégier l'offre complète

✓ Se renforcer dans les pays émergents et en Amérique du Nord

→ Taux de croissance organique annuel de 6 % (X 2 vs le marché)

2006

Nexans

2007

2007

2008

2008

2008

2009

Le Marché

Initiatives et objectifs pour 2009

2009



Industrie

Accroître notre position

Stratégie de moyen terme
fondée sur un développement
des segments sélectionnés comme
prioritaires

✓ CA \cong 780 M€

✓ N°1 mondial en
Pétrochimie et Marine

✓ Grande variété
de segments

Croissance annuelle = 3,2 %

✓ Vigueur des segments
liés au transport

✓ Investissements élevés
dans l' "Oil & Gas"

✓ Retour en grâce
du nucléaire

✓ Accent mis sur
les segments prioritaires
(70 % des ventes en 2009)

✓ Déploiement vers des zones
de croissance
(Asie, Moyen-Orient)

✓ Aménagement de l'organisation

→ Croissance > au marché

2006

Nexans

2007

2007

2008

2008

2008

2009

Le Marché

Initiatives et objectifs
pour 2009

2009



Bâtiment

Enrichir notre offre

Dans le secteur du bâtiment,
notre position de leader sera consolidée
au travers d'une montée
en gamme et en valeur ajoutée

- ✓ CA \cong 1 100 M€
- ✓ N°1 en Europe et au Canada
- ✓ Profitabilité exceptionnelle en 2006

- ✓ Marchés cycliques, géographiquement contrastés
- ✓ Faibles barrières à l'entrée
- ✓ Segment jouant le rôle de tremplin vers d'autres métiers

- ✓ Développer une offre à Valeur Ajoutée
- ✓ Renforcer la logistique
- ✓ Optimiser la production
- ✓ Privilégier le qualitatif sur le quantitatif (croissance de 2% p.a)

2006

Nexans

2007

2007

2008

2008

2008

2009

Le Marché

Initiatives et objectifs pour 2009

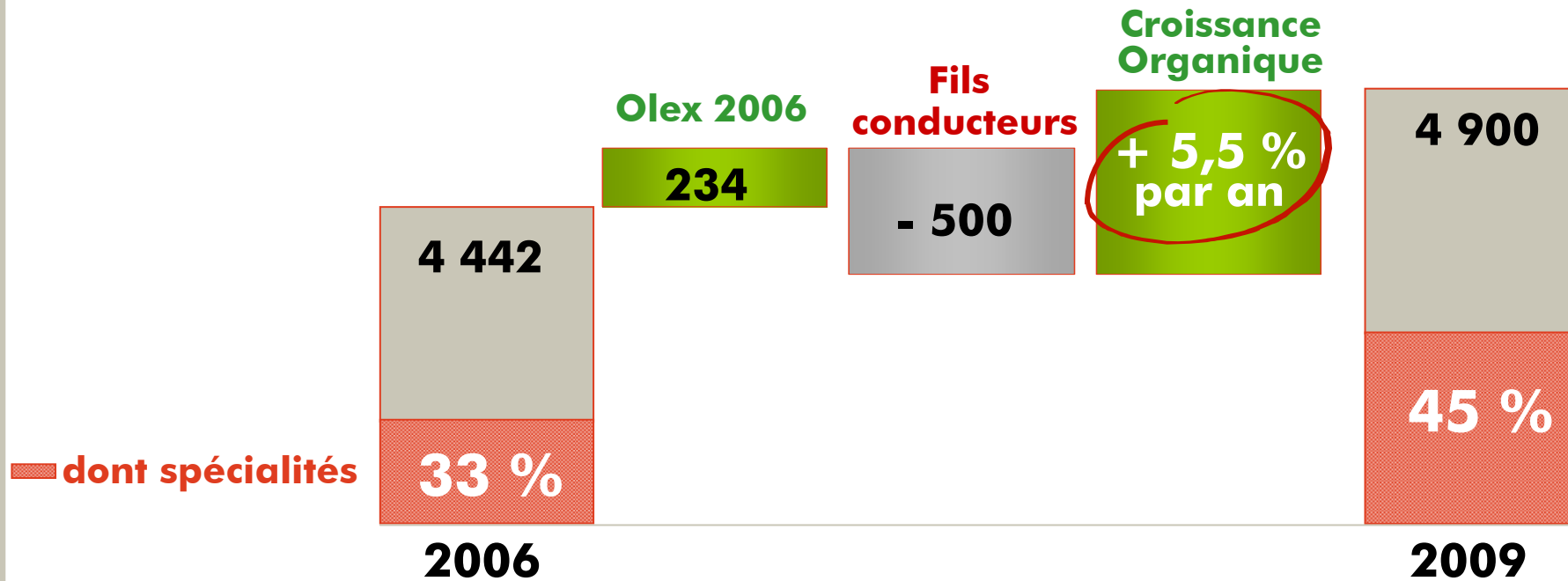
2009



Objectifs de Chiffre d'Affaires pour **2009**

A conditions économiques 2006

En M€
(Cours métal constant)





Les Objectifs **2009** en chiffres

A conditions économiques 2006

- ▶ **Un chiffre d'affaires consolidé proche de 5 000 M€ (métal constant)**
- ▶ **Un taux de marge opérationnelle de 7,5 %**
- ▶ **ROCE^(*) avant impôts de l'ordre de 13 %**
- ▶ **Un cash flow^(**) neutre en 2007^(*) et positif en 2008^(*) et 2009^(*) après prise en compte :**
 - *D'un programme de capex de 500 M€ en trois ans*
 - *De dépenses de restructuration de 30 M€ par an*
 - *D'un ratio de dividende de 30 % du résultat net courant*

(*) Cours du cuivre 2006

(**) Cash flow = Cash flow d'exploitation + ▲ BFR – Investissements - Dividende

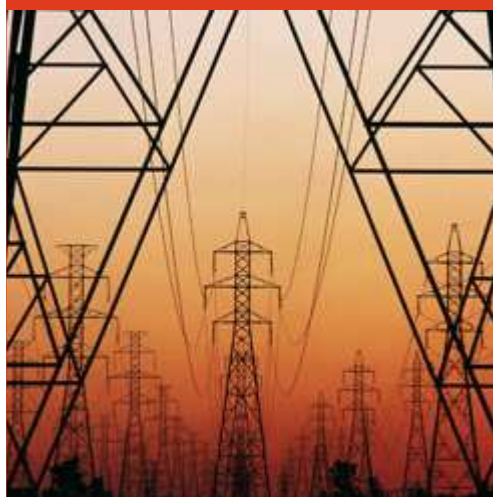


Objectifs pour **2007**

A conditions économiques 2006

- ▶ **Croissance organique de l'ordre de 4 % après prise en compte de l'attrition de l'activité fils conducteurs**
- ▶ **Progression de la marge opérationnelle dont il est encore trop tôt pour en mesurer l'ampleur**
- ▶ **Restructurations**
 - *report sur 2007 de la fraction non engagée en 2006 (≅ 30 M€)*
- ▶ **Proposition de dividende de 1,20 € par action (+ 20 %)**
- ▶ **Investissements ≅ 195 M€**
- ▶ **Dette de clôture proche de celle de 2006**
- ▶ **Amélioration du ROCE (*)**

(*) Cours du cuivre 2006



Annexes : Performances par métiers

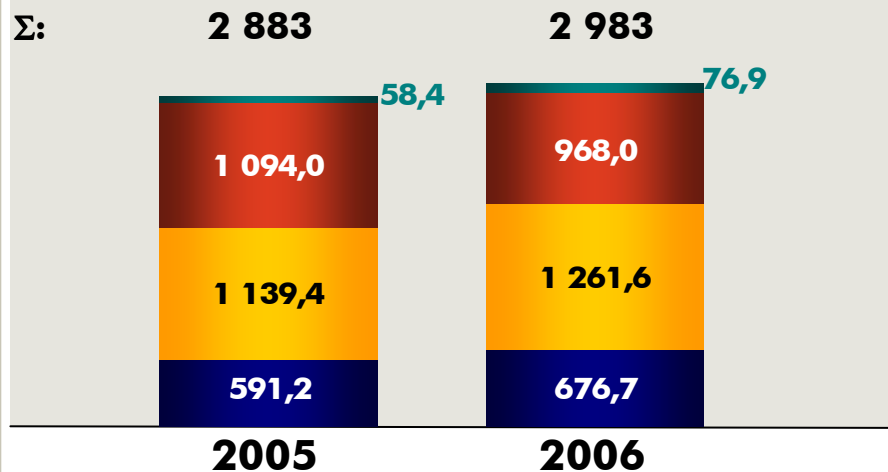




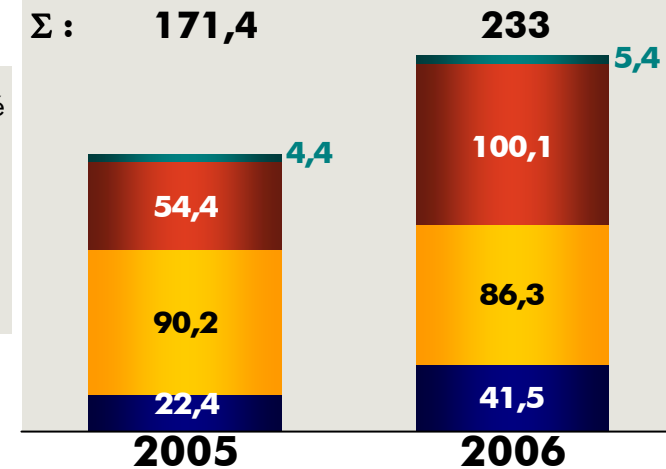
Énergie

Chiffre d'Affaires (M€) (*)

Cours métal et changes constants



Marge Opérationnelle (M€)



► Infrastructure :

- Accélération de la demande sur l'ensemble des marchés
- Succès commerciaux records en Haute Tension, notamment sous-marine
- Des difficultés techniques ponctuelles sur deux projets atténuent la rentabilité

► Industrie : dynamisme des secteurs liés au transport (marine, automobile) et de l'instrumentation

► Bâtiment :

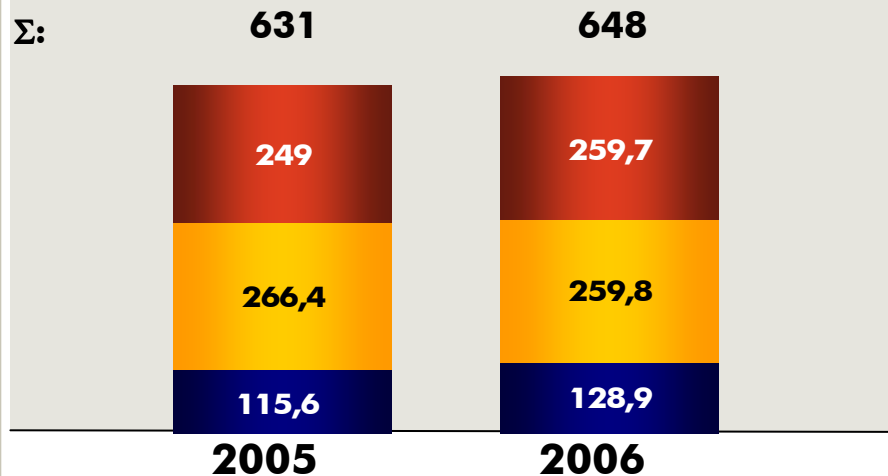
- Croissance organique de 12,6 % hors effet de périmètre (cession des activités de distribution)
- Des marges favorisées par la vigueur du marché

(*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = + 11,3 % à données comparables

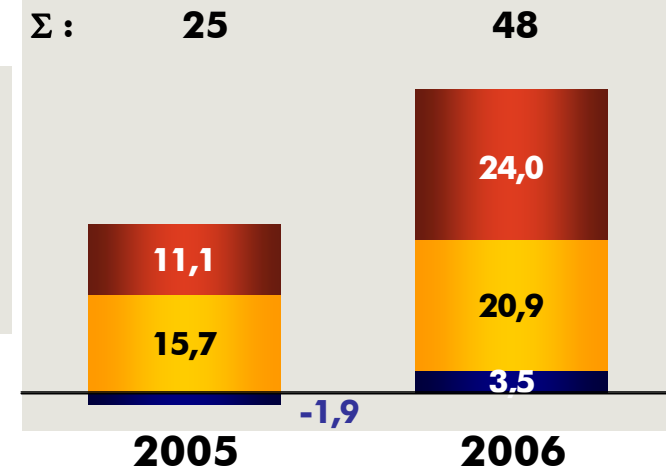


Chiffre d'Affaires (M€) (*)

Cours métal et changes constants



Marge Opérationnelle (M€)



► Infrastructure :

- Tassement du déploiement de l'ADSL en Europe
- Vigueur de la demande Fibre Optique sur les boucles locales d'Europe du Nord

► Réseaux privés :

- Niveau exceptionnel des marges grâce à l'évolution favorable du mix-produit et aux efforts de restructuration

► Industrie:

- Activité soutenue en aéronautique et géophysique

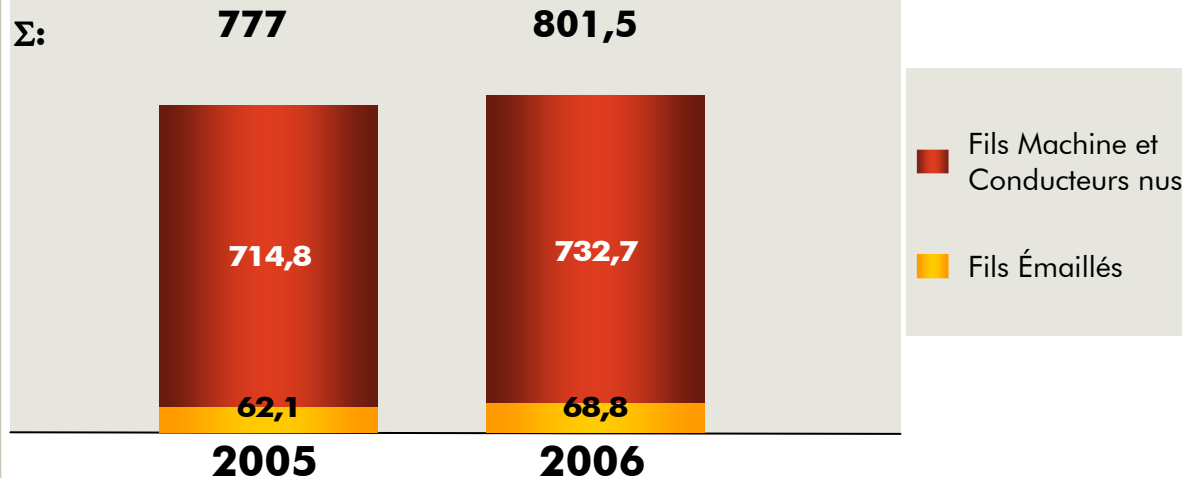
(*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = + 1,7 % à données comparables



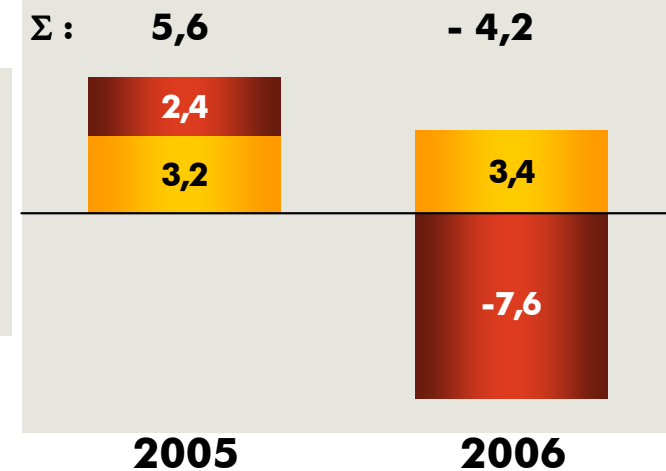
Fils Conducteurs

Chiffre d'Affaires (M€) (*)

Cours métal et changes constants



Marge Opérationnelle (M€)



- ▶ **Fils émaillés** : désengagement en janvier 2007
- ▶ **Fils nus** :
 - Désengagement progressif du marché externe au deuxième semestre
 - Un provisionnement pour litige exceptionnel obère la rentabilité
 - Faiblesse du marché nord américain, doublée d'un attentisme certain face à la chute des cours du cuivre au quatrième trimestre

(*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = + 3,1 % à données comparables