



Des engagements tenus

Gérard Hauser

- **Dans un contexte économique tendu**
 - Atonie de l'investissement industriel
 - Forte pression sur les prix

- **Nexans a tenu ses engagements 2003...**
 - Abaissement du point mort de rentabilité
 - Redressement des activités Télécom
 - Maintien de la qualité du bilan
 - Poursuite des acquisitions sélectives

...grâce à une gestion rigoureuse

- **Stabilisation des ventes**
(en millions d'euros)

À cours métaux courants



À cours métaux et changes constants



■ Poursuite de la réduction des coûts

- Energie
- Telecom
- Fils conducteurs
- Distribution et autres

	Plans de restructuration (en millions d'euros)	Coûts indirects * (2001-2003)
	52	-1,1%
	47	-21,2%
	24	-3,2%
	7	-16,3%
	130	-7,4%

** coûts indirects de production, recherche et développement, et frais généraux hors amortissements*

■ Taux de marge opérationnel voisin de 2002

- **Résultat opérationnel**
(en millions d'euros)
- **Marge opérationnelle**

2002	2003	
	Avt CRC 2002.10	
56	58	91
1,4%	1,5%	2,3%

■ Amélioration du Résultat net

- **Résultat net**
(en millions d'euros)

		+ 1
- 40	- 31	

■ **Chiffres clés**
(en millions d'euros)

- 2002

- 2003

Ventes	Résultat opérationnel	
539	-35	
	Avant CRC 2002.10	Publié
545	-7	-1

- **Respect des enveloppes financières des plans de restructuration**
 - Un plan de 130 millions d'euros
 - Annoncé en février 2002
 - Pleinement achevé en 2003

 - Une réduction d'effectif de 1600 personnes en 24 mois
 - - 8,6% de l'effectif

- **Maîtrise permanente du cash**
 - 165% du résultat opérationnel converti en cash
 - Restructuration entièrement autofinancée

- **Réduction des capitaux employés**
 - Limitation des dépenses d'investissements
 - Réduction du Besoin en Fonds de Roulement (47 M€)
 - Nouvelle réduction de la dette

Dette nette
(en millions d'euros)

2002	2003
52	23

Jun 2001

DAESUNG

Corée du Sud Vietnam
Infrastructure Énergie et Telecom
CA : 72 M€
Effectif : 200

Jun 2002

PETRI

Allemagne
Accessoires pour MT
Ventes : 17 M€
Effectif : 50

Mai 2003

KUKDONG

Corée du Sud
Câbles pour la marine
Ventes : 71 M€
Effectif : 270

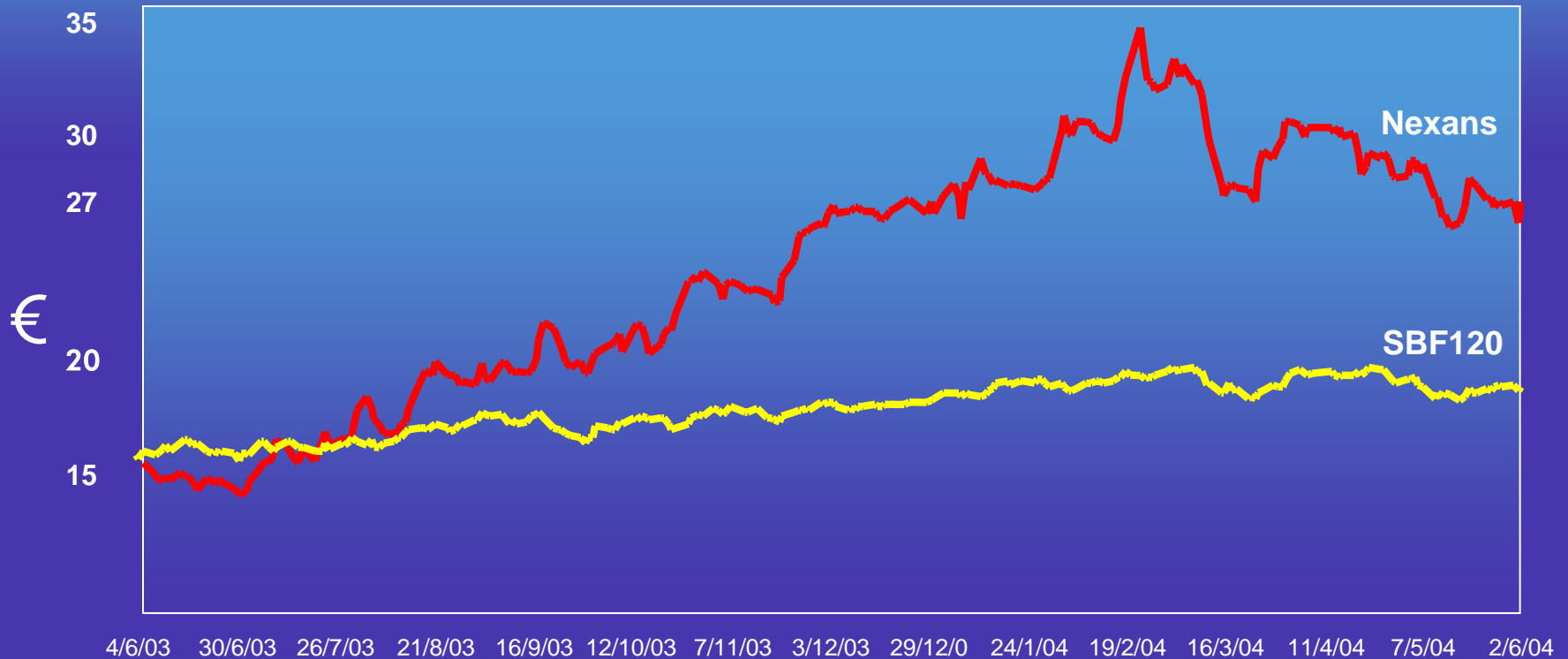
Mars 2003

FURUKAWA

Brésil
Câbles d'énergie en aluminium
Ventes : 36 M€
Effectif : 230

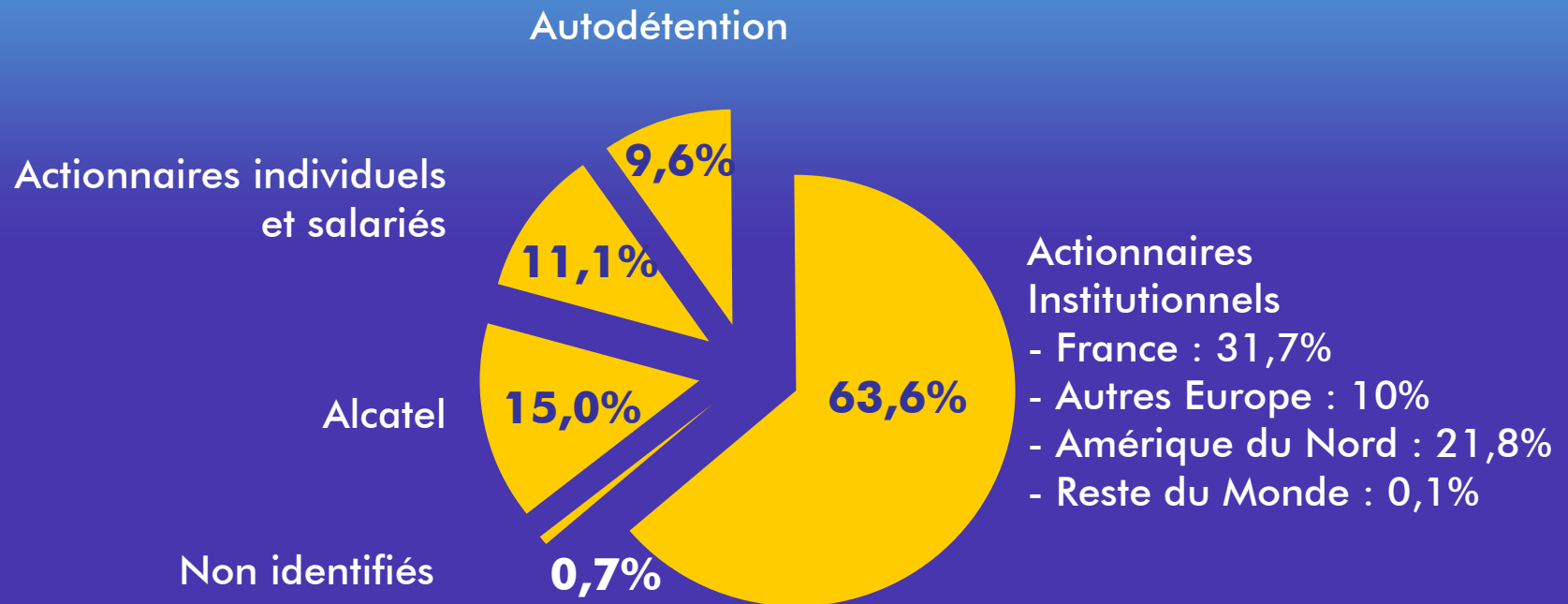
- Volonté de commencer à réorienter le "Business Model"
 - Produits à plus forte valeur ajoutée
 - Approche géographique des marchés émergents
- 5% du chiffre d'affaires consolidé
 - Impact sur le résultat net annuel +1,6 million d'euros
- Processus de cession des "Fils émaillés" entamé en 2004

Cours de Nexans comparé à celui du SBF 120 depuis le 5 Juin 2003



■ 15^{ème} plus forte hausse du SBF 120 en 2003

Base : Cours de clôture de Nexans au 4 juin 2003

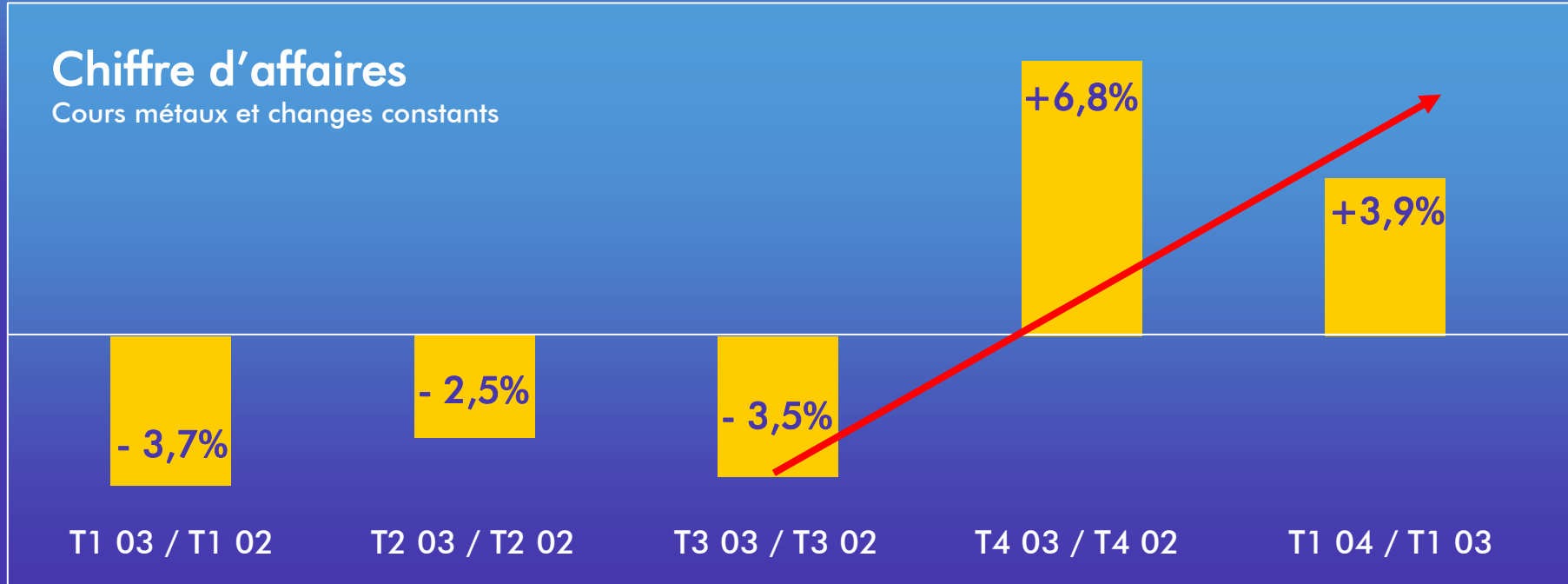


% de détention du capital estimé au 31 mars 2004

- Coté au 1er marché Euronext Paris depuis juin 2001
- 23 millions d'actions
- Un actionnariat stable, en majorité français

Chiffre d'affaires

Cours métaux et changes constants



- Câbles d'énergie : en croissance de 8%
- Zone "Amérique du Nord" en croissance de 9%
- Situation contrastée en Europe, mais en redressement

- **Augmentation du chiffre d'affaires probablement supérieur à 3 %**
- **Progression de la rentabilité opérationnelle**
- **Frais de restructuration à niveau normatif de 25 à 30 M€ (principalement axés sur les produits de type "commodités")**
- **Investissements de l'ordre de 80 à 90 M€**
- **Poursuite de la génération de trésorerie sous réserve d'un retour des cours du cuivre à un niveau 2003**

Construire une
rentabilité durable

Trois priorités
stratégiques

Identifier et développer
des moteurs
de croissance

Renforcer l'attractivité
de Nexans pour ses
clients et ses salariés

Construire une rentabilité durable

- Résorber sans délai les foyers de perte
- Réduire l'ensemble des coûts opérationnels
- Développer les solutions et les services afin d'améliorer la valeur ajoutée

Construire une rentabilité durable

Identifier et développer des moteurs de croissance

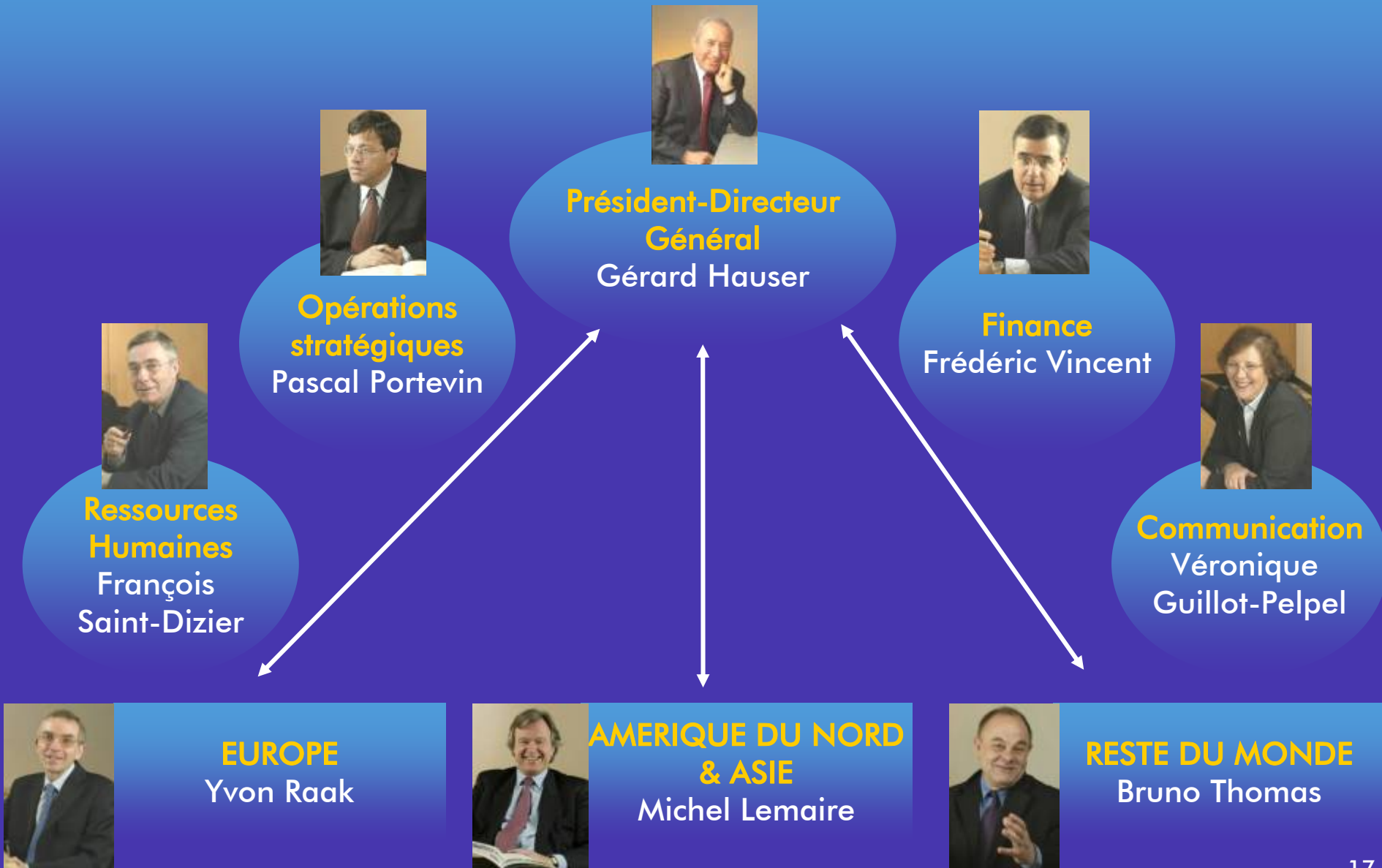
- Cibler les zones géographiques de croissance et les segments de marché prioritaires
- Renforcer l'innovation

Construire une rentabilité durable

Identifier et développer des moteurs de croissance

**Renforcer l'attractivité de Nexans
pour ses clients et ses salariés**

- Faire évoluer Nexans d'une culture industrielle à une culture clients
- Développer la formation des salariés
- Promouvoir l'image de Nexans dans des pays prioritaires par des plans de communication ciblés



- **Entrepris depuis la mise en bourse**
- **Organisation du Conseil d'Administration**
 - Réduction de la durée des mandats
 - Augmentation du nombre des administrateurs indépendants
 - Activité du conseil
 - Formalisation du règlement intérieur
 - Démarche d'évaluation annuelle
- **Respect des souhaits des actionnaires**
 - Modification des résolutions financières
- **Confirmation de la politique de dividende**

 **0,20 euro par titre mis en paiement lundi 7 juin 2004**

- Coopté en octobre 2003
- Professeur à l'Université Dauphine
Directeur du Centre de Géopolitique de l'Énergie
et des Matières Premières
- Membre du Cercle des Économistes
- Directeur au Cambridge Energy Research Associates (CERA)

Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris
Docteur ès Sciences Economiques
Agrégé des Facultés de Sciences économiques
62 ans

- Directeur Général de la GSA "Energie, Utilities et Cuivre",
Directeur du Global Marketing de Cap Gemini Ernst & Young
- EDF
1979
Direction des Etudes et Recherche
Délégué aux combustibles (achats de fioul,
gaz charbon et combustible nucléaire)
Directeur du Développement
et de la Stratégie Commerciale
- 1992
Président de SGN Réseau Eurisys

Ancienne élève de l'Ecole Normale Supérieure
Agrégée de physique
Docteur ès Sciences Physiques
58 ans

- **Administrateur et Directeur Général de BERI 21 (Holding Bénéteau SA)**
- **Président du Conseil de Surveillance de Sucres & Denrées**
- **1985 Caisse Nationale du Crédit Agricole**
- **1988 Directeur Adjoint du Cabinet du Premier Ministre**
- **1990 Président-Directeur Général du Crédit National**
- **1994 Président d'Air Liquide Santé**

Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris
Diplômé de l'ENA
54 ans