

 **exans**

Résultats annuels 2005

2 février 2006

Gérard Hauser

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 ainsi qu'une estimation de l'impact des normes comptables IAS / IFRS sur ces résultats.

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 2007 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 du cours des métaux et des taux de change ; (6) la capacité de la société à réduire dans les délais prévus ses coûts fixes au travers de la réalisation d'opérations de restructuration ; (7) la capacité de la société à améliorer sa productivité ; et (8) l'aptitude de la société à assimiler ses acquisitions.

Relations Investisseurs:

Michel Gédéon

Tel: 33 1 56 69 85 31

E-mail: michel.gedeon@nexans.com

Fax: 33 1 56 69 86 35

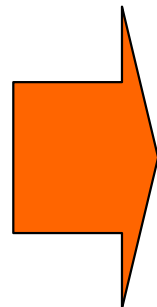
Cession d'Electro-Matériel (Distribution suisse) à Rexel

- Données clés :
 - Chiffre d'affaires : 189 M€ (dont câbles Nexans 10 M€)
 - EBITDA (*) : 21,3 M€
 - Marge opérationnelle (*) : 18,3 M€
 - Effectifs : 396
- **Prix de cession encaissé (Valeur d'entreprise) : 206 M€**
- Dates clés :
 - Signature : 20 janvier 2006
 - Closing : 1er février 2006
- **Plus Value \cong 150 M€**

(*) Avant contribution aux frais centraux

VENTES 2005 = 4 263 M€

**+ 5,2 %
organique**

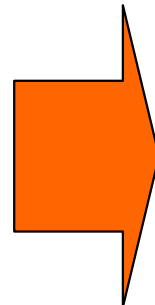


**Confirmation d'une forte
croissance des marchés
d'Énergie**

**Développement des produits
de spécialité**

Marge op. = 186 M€

+ 40 %



Abaissement du point mort

**Poursuite du recentrage
Produits / Géographie**

Dette nette = 374 M€



**Augmentation
maîtrisée**

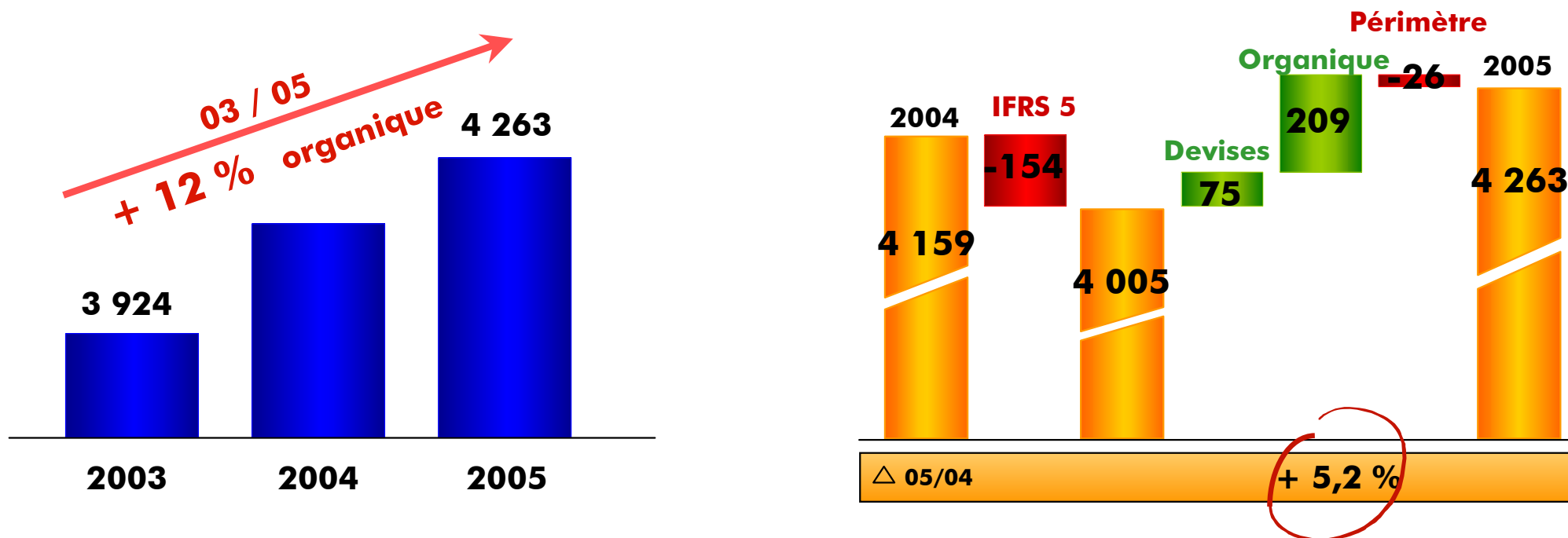
**Dividende proposé = 1 €
X 2**



**Confiance
en l'avenir**

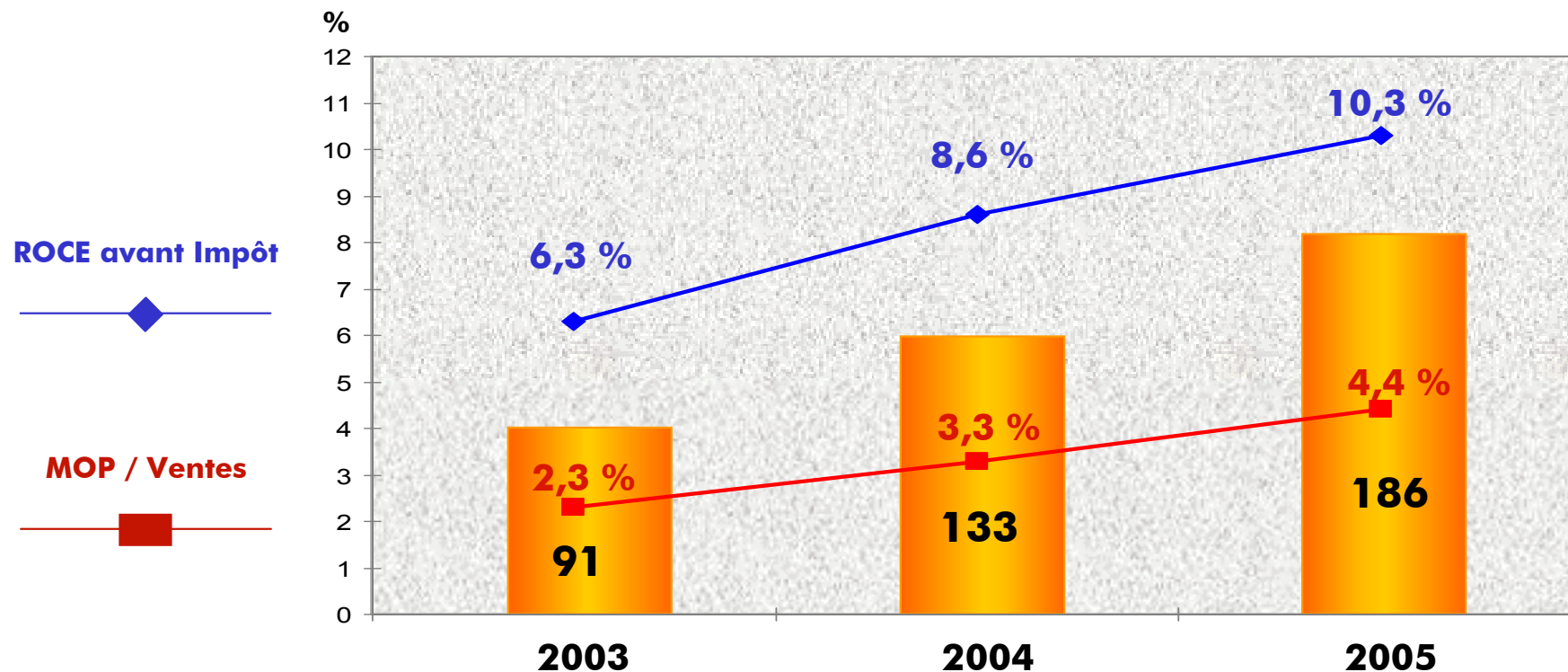
(en Millions d'€)	2004	2005
Chiffre d'affaires à cours métal courant	4 732	5 449
Chiffre d'affaires à cours métal constant	4 005	4 263
Chiffre d'affaires à cours métal et change constants	4 080	4 263
EBITDA	222	281
Marge EBITDA	5,6 %	6,6 %
Marge opérationnelle	133	186
Taux de marge opérationnelle	3,3 %	4,4 %
Résultat net (part du groupe)	58	108
Retour sur Capitaux Employés avant impôts	8,6 %	10,3 %
Résultat par action après dilution (€)	2,55	4,46

Chiffre d'affaires à cours métal constant (M€)



- Croissance 2005 supérieure aux attentes
- Alimentée par un quatrième trimestre particulièrement soutenu (> 7 %)
- Fort développement des activités "Câbles" (+ 8,6 %)

Marge Opérationnelle (M€)



■ ROCE en hausse en dépit de l'effet adverse du cuivre

- Levier opérationnel et plus grande exposition aux segments à forte VA
- Gestion maîtrisée des capitaux employés
- Poursuite des désinvestissements sélectifs

■ **Infrastructure**

- Interconnexion et sécurisation des réseaux en Europe
- Maintenance du réseau nord américain
- Développement des pays émergents
- Sécurité / Écologie (Éolien)

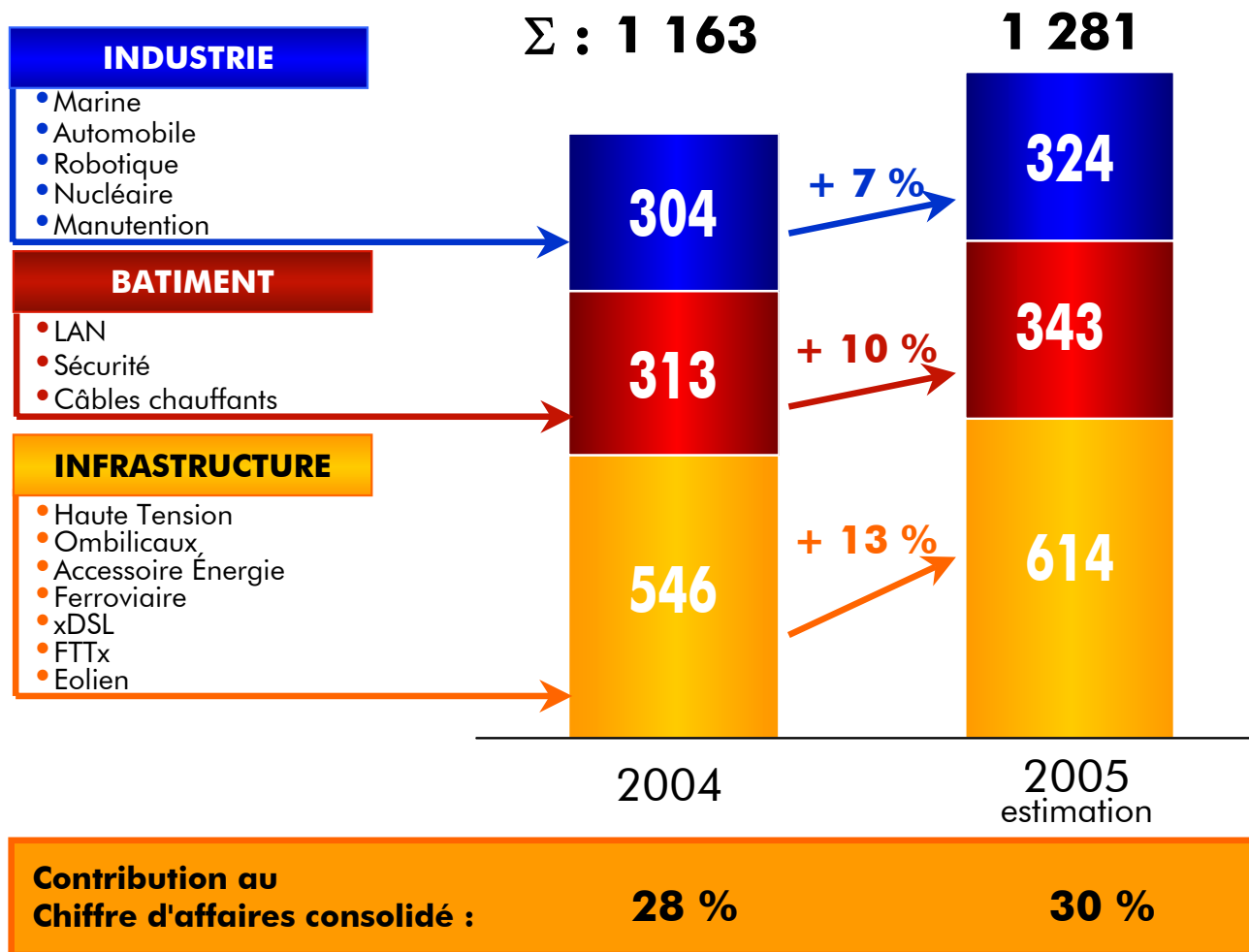
■ **Industrie : des niches très actives**

- Construction navale
- Automobile haut de gamme
- Secteur pétrolier

■ **Bâtiment**

- Exigence croissante de sécurité
- Développement de la construction résidentielle

(en Millions d'€)



- Plan de développement en place pour chaque segment prioritaire
- Suivi permanent au travers de l'organisation Pays

2005 : DEVELOPPEMENT CONFORME AUX PLANS

Août 05

- Cession : **Distribution Norvège**
- CA Annuel : 118 M€
- Prix : 45 M€
- Acquéreur : Ahlsell

Octobre 05

- Cession : 59 % des **Fils émaillés Europe**
- CA Annuel : 150 M€
- Prix : 59 M€ (base 100 %)
- Acquéreur : Superior Essex

Janvier 06

- Cession : **Distribution Suisse**
- CA Annuel : 189 M€
- Prix : 206 M€
- Acquéreur : Rexel

Janvier 06

- Acquisition : **Confecta Suisse**
- Câbles spéciaux
- CA Annuel : 22 M€
- Acquisition : 60 % de **Lioa Vietnam (*)**
- Infrastructure Énergie
- CA Annuel : 10 M€

Ensemble cédé (M€)

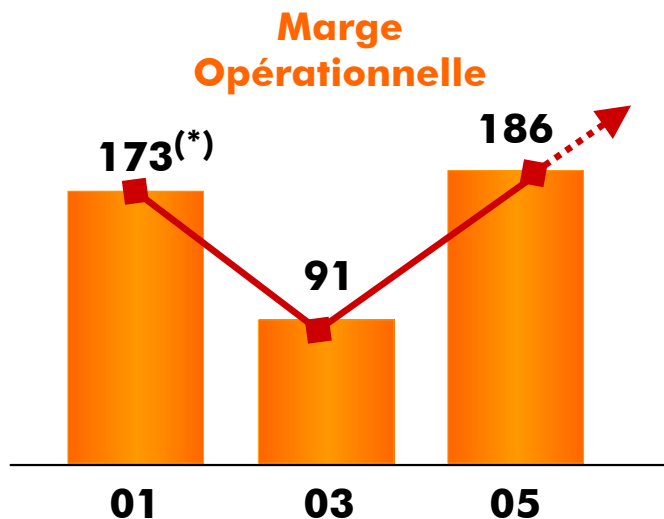
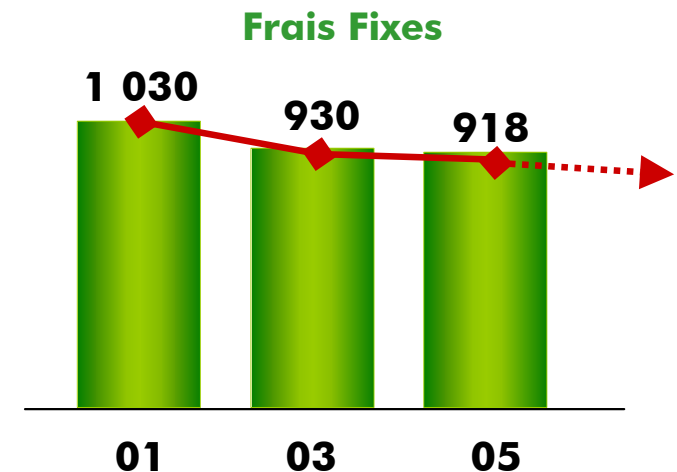
• Valeur de cession (100 %)	310
• EBITDA	28,1
• Marge Opérationnelle	20,5

Effet relatif dès 2006

(*) Sous réserve de l'accord des autorités vietnamiennes

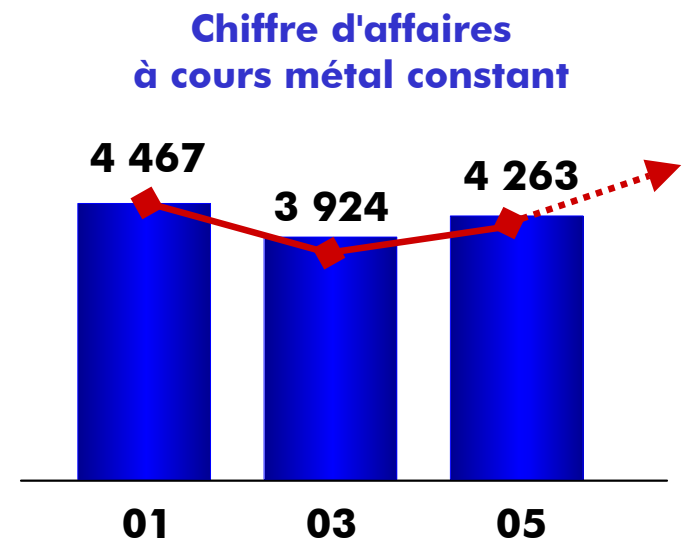
(en Millions d'€)

- La baisse constante des frais fixes depuis 2001



- Permet une meilleure profitabilité

- Avec un chiffre d'affaires inférieur



(*) Pro Forma après application de la norme CRC 2002-10

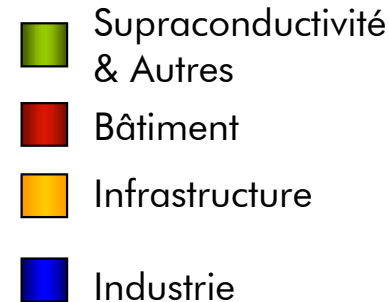
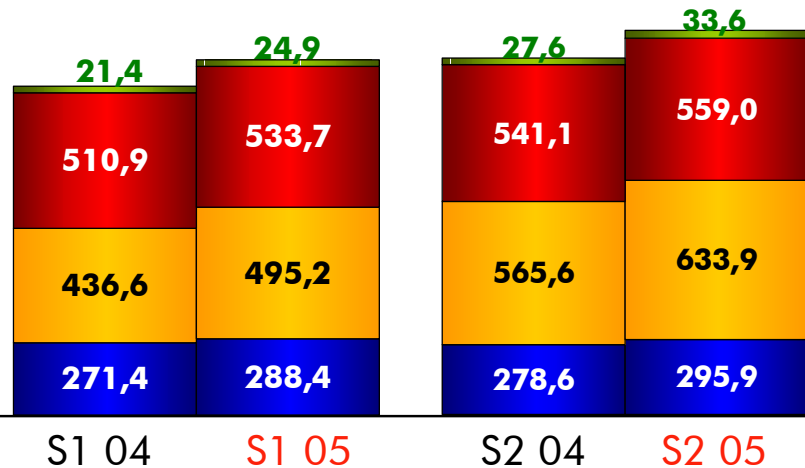
**Performance
par métier et par zone**

Frédéric Vincent

(en Millions d'€) CA à cours du métal et change constants	2004			2005			2004 / 2005	
	CA	MOP	%	CA	MOP	%	CA	MOP
Énergie	2 653	119	4,5 %	2 865	171	6 %	+ 8 %	+ 44,6 %
Telecom	566	17	3,1 %	630	25	4 %	+ 11,3 %	+ 43,1 %
Fils conducteurs	850	7	0,8 %	758	6	0,7 %	- 10,8 %	- 16,4 %
Non alloué	11	(10)	-	10	(16)	-	-	-
Total	4 080	133	3,3 %	4 263	186	4,4 %	+ 4,5 %	+ 39,7 %

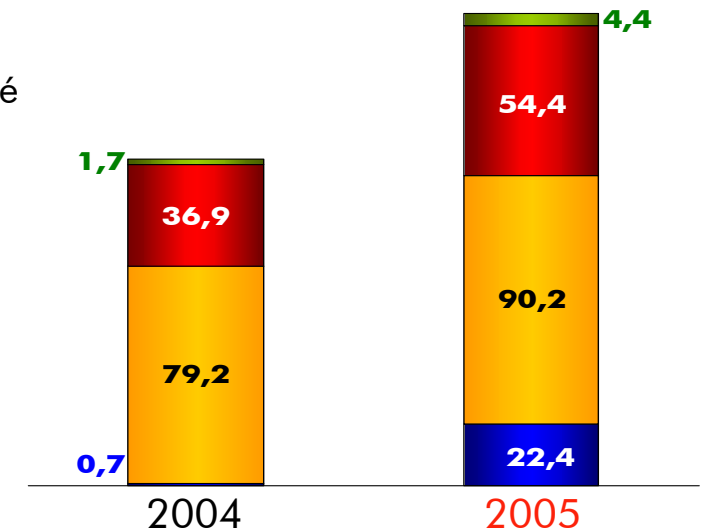
Chiffre d'Affaires (M€) (*)
Cours métal et changes constants

Σ : 1 240 1 342 1 413 1 522



Marge Opérationnelle (M€)

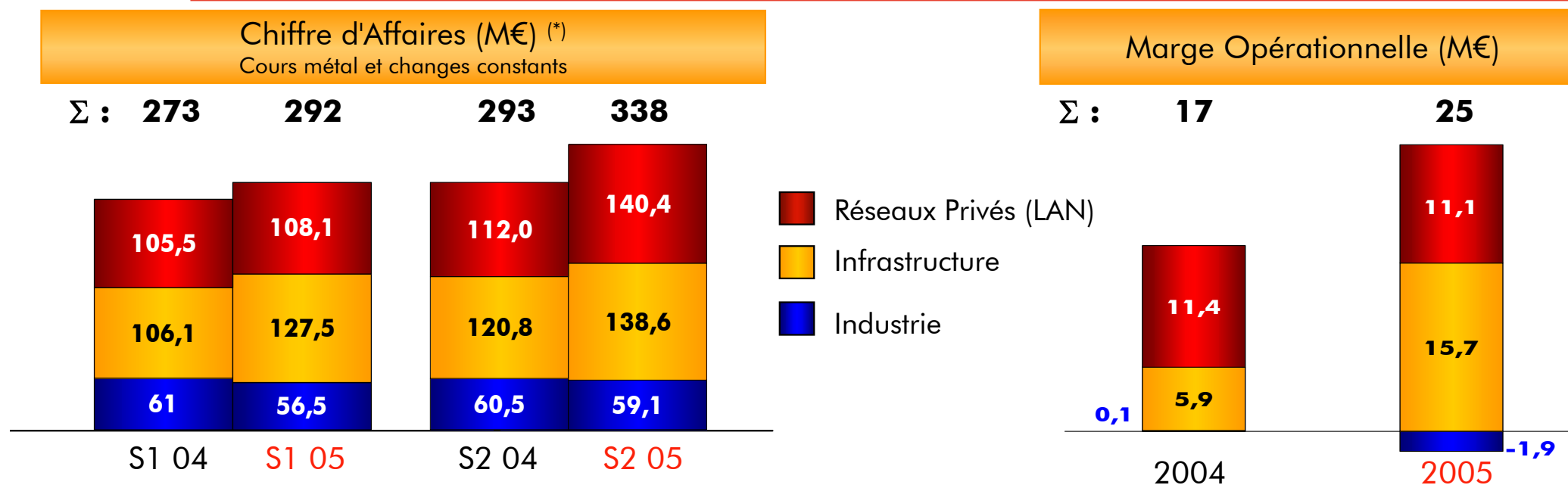
Σ : 119 171



- Haute tension et ombilicaux : Croissance du carnet de commandes supérieure à 80 %
- Industrie :
 - Amélioration de la performance industrielle allemande
 - Forte progression en câbles automobile haut de gamme
- Bâtiment :
 - Gains de parts de marché au niveau mondial
 - Redressement des performances industrielles en Europe

(*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = + 8,2 % à périmètre constant

Une rentabilité se rapprochant de l'objectif groupe



■ Infrastructure

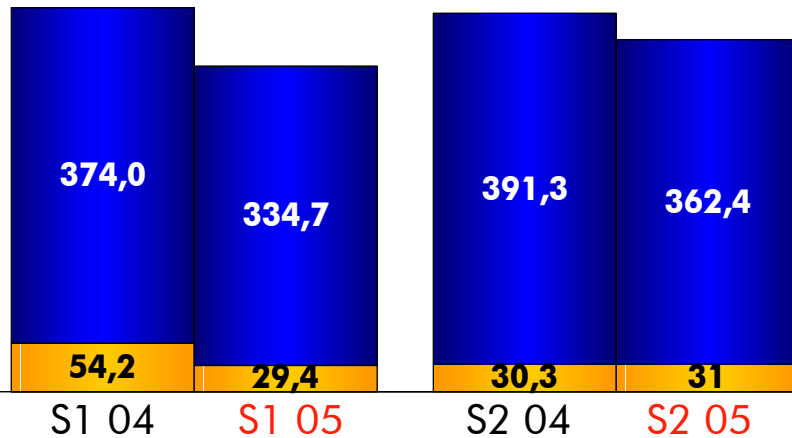
- Développement satisfaisant des réseaux en cuivre
- Marchés de spécialités particulièrement rentables (Accessoires, câbles FO, ...)

■ Contexte américain favorable aux câbles pour réseaux privés

(*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = + 10,5 % à périmètre constant

Chiffre d'Affaires (M€) (*)
Cours métal et changes constants

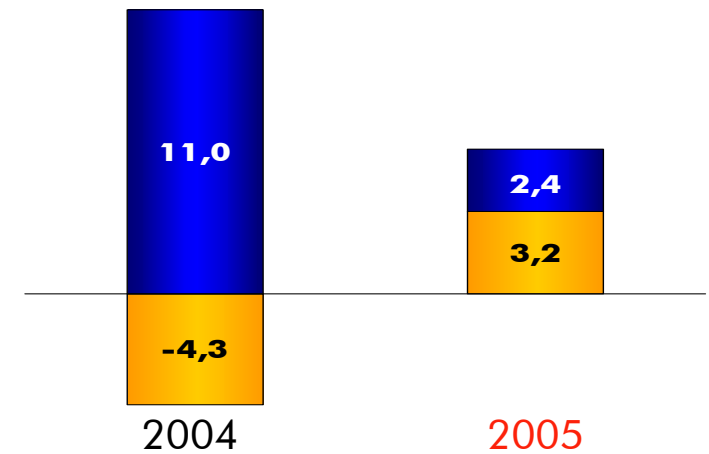
Σ : **428** **364** **422** **393**



■ Fils Machine et Conducteurs nus
■ Fils Émaillés

Marge Opérationnelle (M€)

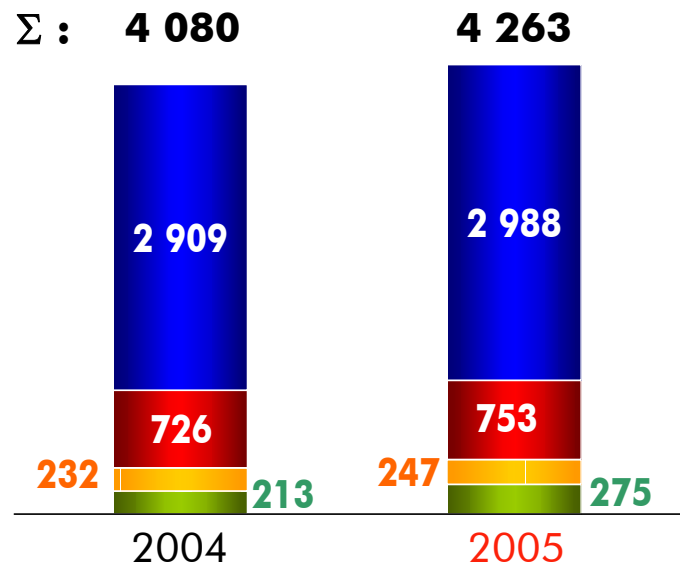
Σ : **7** **6**



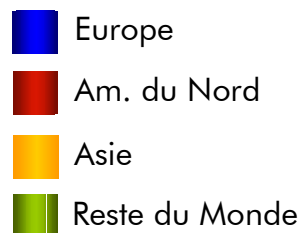
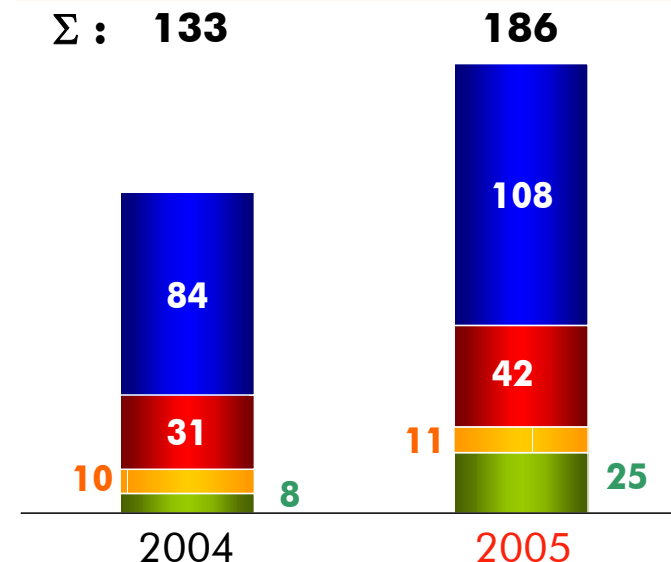
- Fils émaillés : Les cessions 2004 concourent au redressement
- Fils nus : Volumes externes en baisse et pression sur les prix

(*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = - 7,9 % à périmètre constant

Chiffre d'Affaires (M€)
Cours métal et changes constants



Marge Opérationnelle (M€)



■ Europe :

- Succès à l'export. Certains marchés domestiques demeurent difficiles
- Spécialités en développement

■ Amérique du Nord : Bon positionnement sur un marché en croissance

■ Asie : Protection de la rentabilité dans un marché concurrentiel

■ Reste du Monde : Fort relais de croissance

Résultats Financiers

Frédéric Vincent

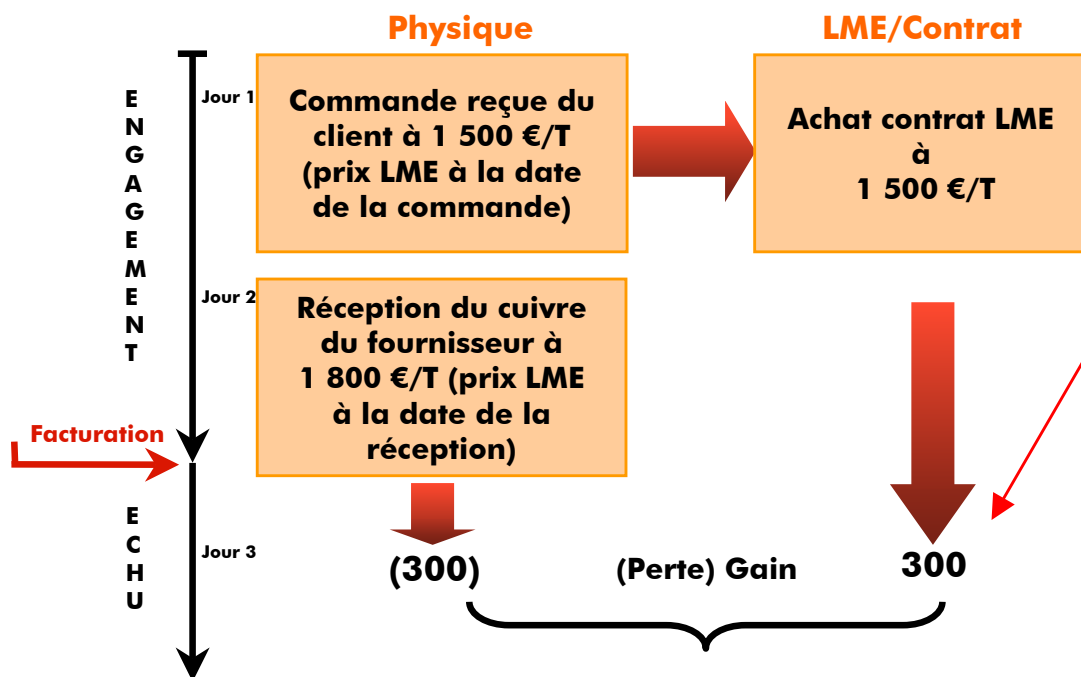
(en Millions d'€)	2004 (*)	2005
CA à métal constant	4 005	4 263
Marge s/coûts variables	1 022 25,5 %	1 104 25,9 %
Coûts indirects	(799)	(823)
EBITDA(**)	222 5,6 %	281 6,6 %
Amortissements	(89)	(95)
Marge opérationnelle	133	186
<i>Taux de marge opérationnelle (%)</i>	<i>3,3 %</i>	<i>4,4 %</i>
Variation de juste valeur des dérivés métaux et autres	-	33
Résultat financier	(36)	(36)
Coûts de restructuration	(36)	(24)
Autres produits et charges	16	29
Résultat avant impôt	77	188
Impôt sur les bénéfices	(19)	(26)
Résultat net des activités	58	162
RN des activités abandonnées	5	(45)
Intérêts minoritaires	(5)	(9)
Résultat Net (part du groupe)	58	108

(*) Hors IAS 32 et 39 applicables au 1er janvier 2005

(**) Marge opérationnelle avant amortissements

Une marge opérationnelle protégée

IAS 39
Une volatilité temporaire sur le résultat net



Anticipation du gain potentiel en 2005 (+ 33 M€)

Annulation lors de sa Réalisation en 2006 (- 33 M€)

Total 2005/06

0

0

- Périmètre "activités abandonnées" (IFRS 5) regroupant :
 - L'activité Fils émaillés Europe cédée à Superior Essex (closing intervenu le 21 octobre 2005)
 - L'activité Fils émaillés Italie (arrêtée en septembre 2005)

(en Millions d'€)

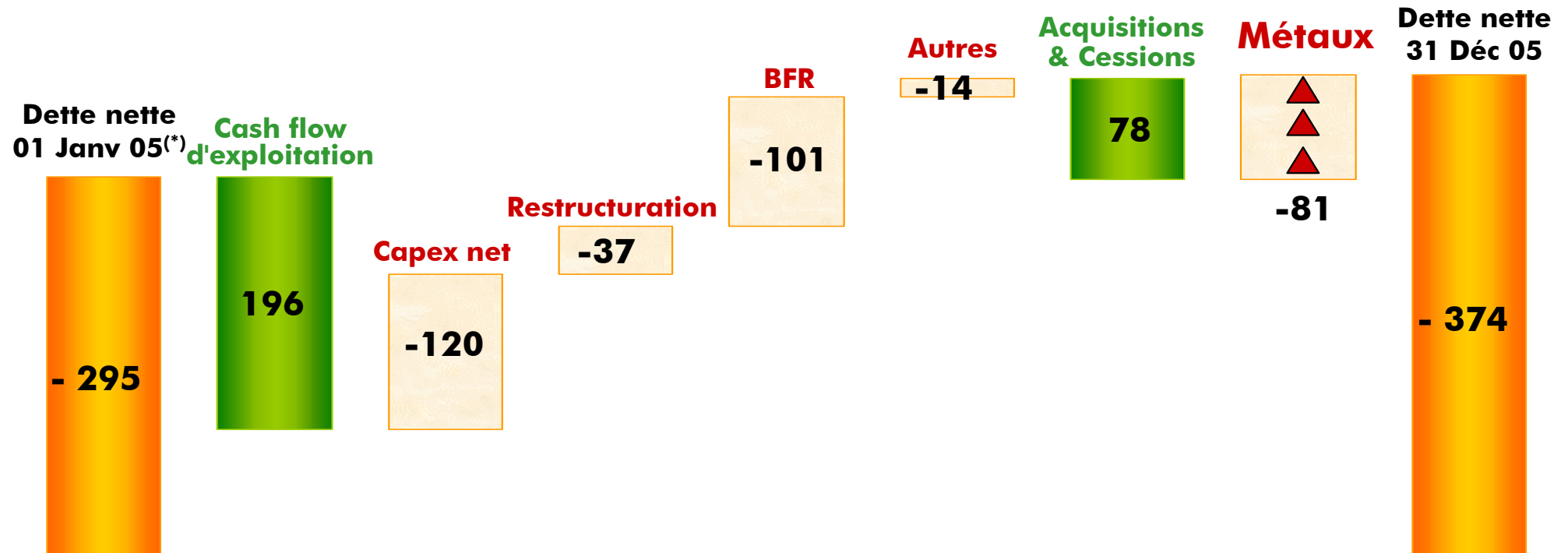
Chiffre d'affaires (à cours métal constant)	131
Marge opérationnelle	(7)
Coûts de fermeture	(11)
"Impairment" et Moins-values	(27)
RN des activités abandonnées	(45)

- Coûts de fermeture initialement attendus sur la ligne "Restructurations"
- Activité Fils émaillés désormais limitée à l'usine canadienne de Simcoe et à la Joint-Venture chinoise de Tianjin

(en Millions d'€)

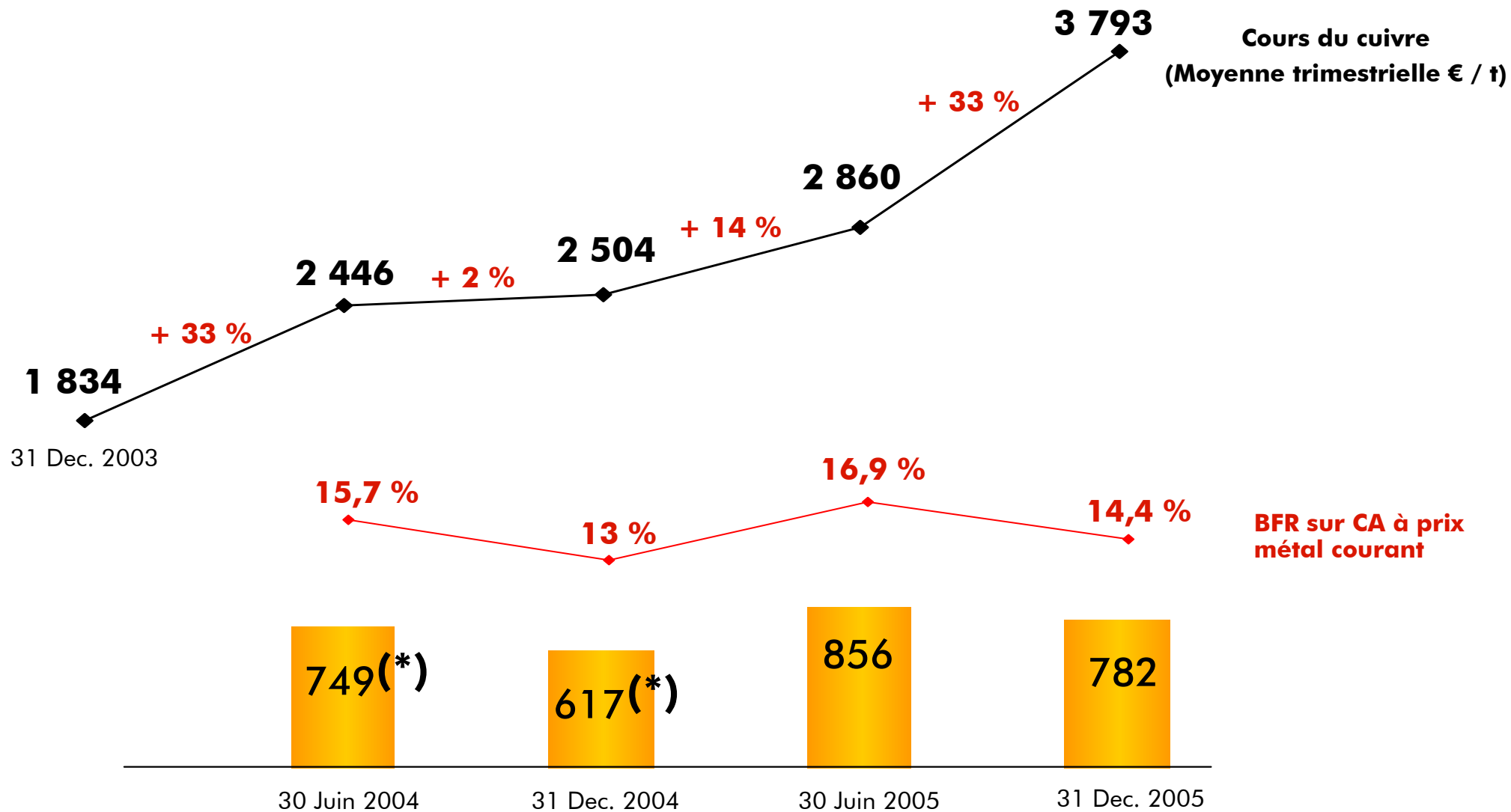
	2004	2005
CAF Opérationnelle (*)	141	196
Investissements (net des cessions: 19 M€ en 04 et 10 M€ en 05)	(78)	(120)
Variation du BFR	(90)	(182)
Impact des (acquisitions) / cessions de sociétés	(96)	78
Restructurations décaissées	(35)	(37)
Dividendes payés	(9)	(12)
Autres	8	(2)
(Augment.)/diminution de la dette nette	(159)	(79)
1ère adoption IAS 32 et 39 (dont 130 M€ d'escompte)	n/a	(115)
Variation de la dette au Bilan (augmentation)	(159)	(193)

(*) Capacité d'autofinancement hors coûts de restructuration



- Capex et restructurations financés par la CAF
- Dette financière nette de clôture toujours inférieure à 1,5 an d' EBITDA
- Gearing de 35 %

(*) après IAS 32 et 39

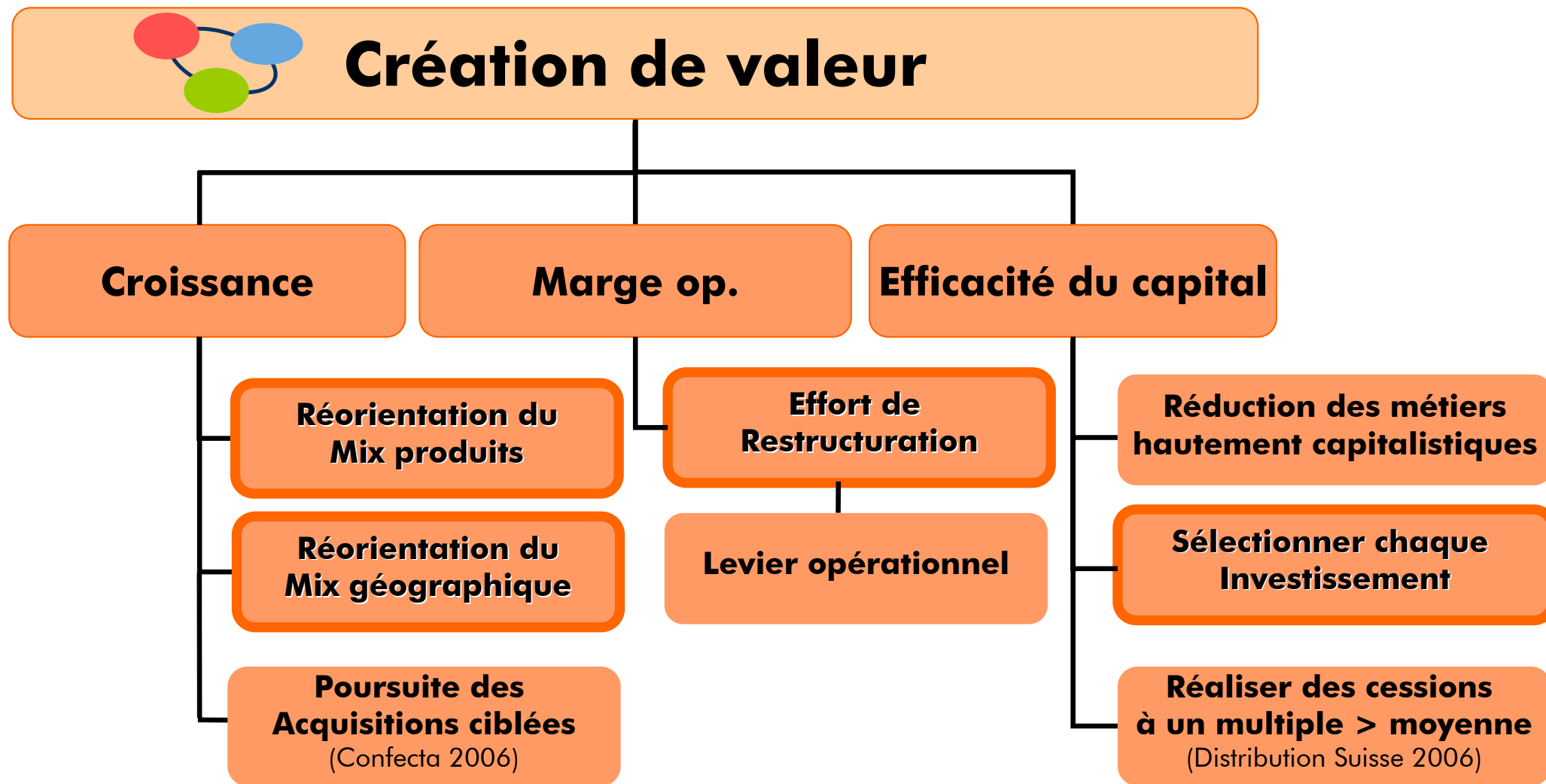


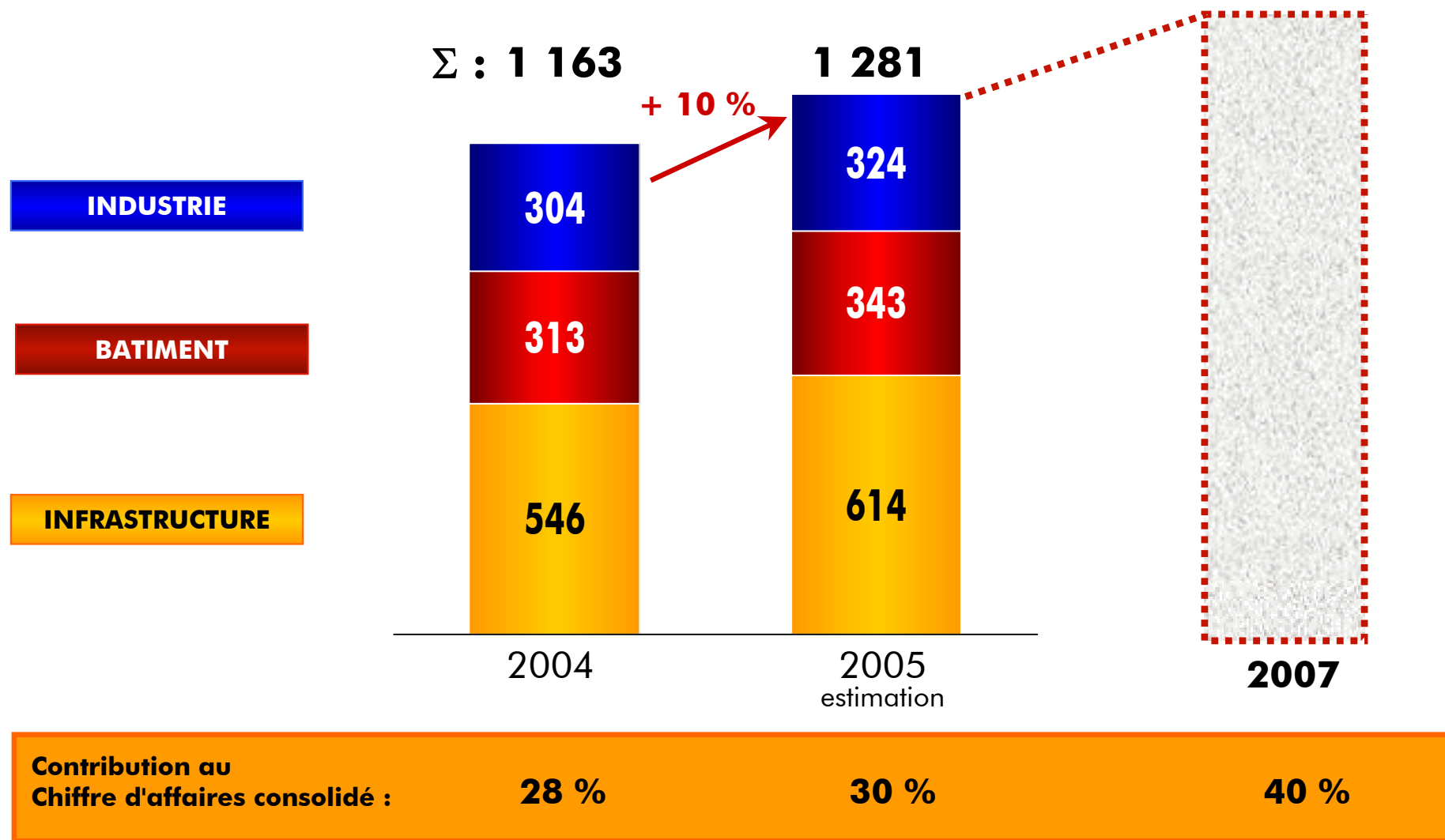
(*) Pro-forma après application des normes IFRS

(en Millions d'€)	31 dec 04	31 dec 05
Actif immobilisé	1 046	1 115
Impôts différés actifs	66	76
Actifs non courants	1 112	1 191
Besoin en fonds de roulement	473	782
Actifs (net) destinés à la vente	69	42
Total à financer	1 654	2 015
Dette financière nette		
Courant	35	246
Non courant	145	128
Provisions		
Courant	92	83
Non courant	380	367
Impôts différés passifs	32	32
Capitaux propres et intérêts minoritaires	970	1 159
Total financement	1 654	2 015

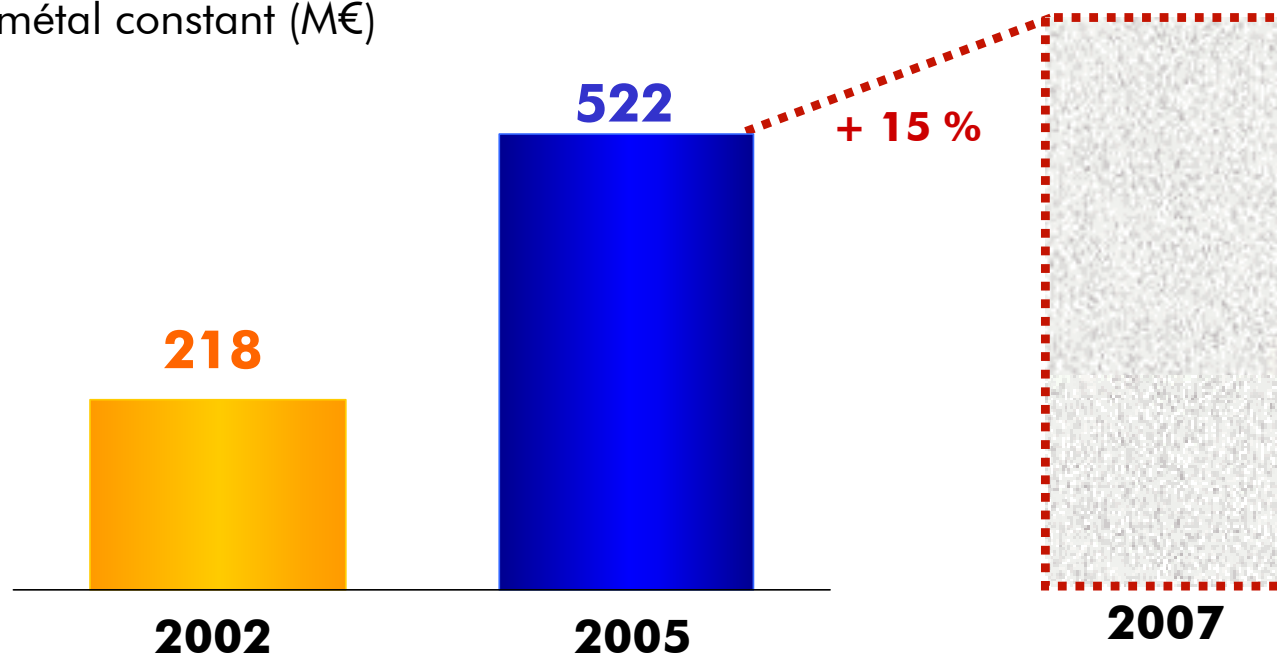
**Perspectives
de Moyen Terme**

Gérard Hauser





CA des zones à forte croissance
à cours métal constant (M€)



- Périmètre actuel incluant la Chine, le Vietnam, la Corée du Sud, le Moyen Orient, le Maroc et le Brésil
- Chiffre d'affaires doublé en trois ans
 - 1/3 par croissance interne et 2/3 par acquisitions


■ Contexte

- Faiblesse confirmée de certains marchés nationaux en Europe
- Ampleur des capitaux employés sur ces mêmes marchés compte tenu du prix du Cuivre

■ Enjeu

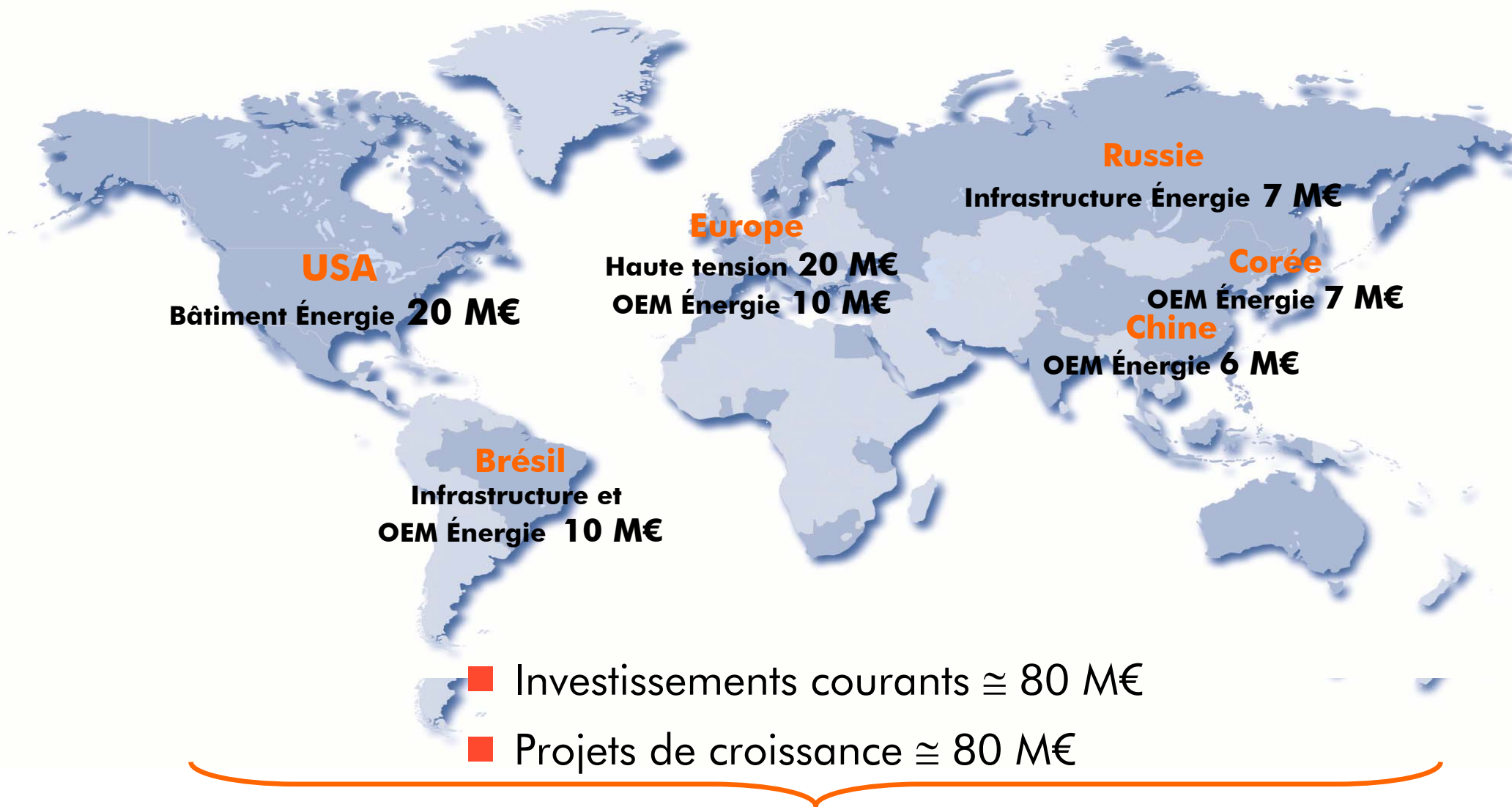
- Lancer (et donc provisionner) dès 2006 les actions initialement étalées

Effet P&L	2005	2006	2007
Initial (Février 05)	40	40	40
Révisé (Février 06)	35	80	

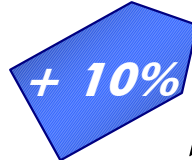


■ Effet

- Baisse des capitaux employés de 90 M€ à 100 M€
- Réduction des frais fixes de 20 M€ à 25 M€/an



2006 : CAPEX total de 160 M€

(en Millions d'€)	2001	2004	2005			2007
			Publié	Hors Distribution		
CA à métal constant	4 467	4 005	4 263	4 003		4 400
MOP/CA (%)	3,9 %	3,3 %	4,4 %	4,1 %		5,2 % à 5,5 %
ROCE ^(a) après impôts	7,4 %	5,9 %	7,2 %	6,6 %		8 % à 8,4 %

Moyens sur 2 ans

- **CAPEX = 300 M€ (Amortissement = 220 M€)**
- **RESTRUCTURATION = 80 M€ (en 2006)**
- **DETTE fin 2007 < 250 M€ (à valeur cuivre fin 2005)**
- **WACC^(b) = 7,3 %**

^(a) Retour sur capitaux employés

^(b) Coût moyen pondéré du capital

■ **Compte tenu des cessions faites à ce jour**

- Croissance organique des ventes d'environ 4 %
- Progression de la marge opérationnelle
- Restructuration 2006 et 2007 intégralement provisionnée en 2006 (80 M€)
- Proposition de doublement du dividende (1 € contre 0,50 € en 2004)
- Investissements = 160 M€
- Plus value d'environ 150 M€ (cession Electro-Matériel)
- Dette de clôture aux environs de 230 M€ à valeur cuivre fin 2005

■ **Lancement d'un plan d'actionnariat salarié pour un maximum de 400 000 titres**

Mexans