



# Résultats annuels 2007



31 janvier 2008

# 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  
michel.gedeon@nexans.com

Julien Catel  
julien.catel@nexans.com

Angéline Afanoukoe  
angeline.afanoukoe@nexans.com

Tel: 33 1 56 69 84 81 - Fax: 33 1 56 69 86 40



## 1 **Marche des affaires et enjeux :**

*Une nouvelle année de progression*



## 2 **Résultats financiers :**

*Forte amélioration de la rentabilité*



## 3 **Perspectives :**

*Solidité du modèle et confiance dans l'avenir*



## 4 **Annexes**



Marche des affaires et enjeux :  
**Une nouvelle année de progression**

**Gérard Hauser**  
Président-Directeur Général

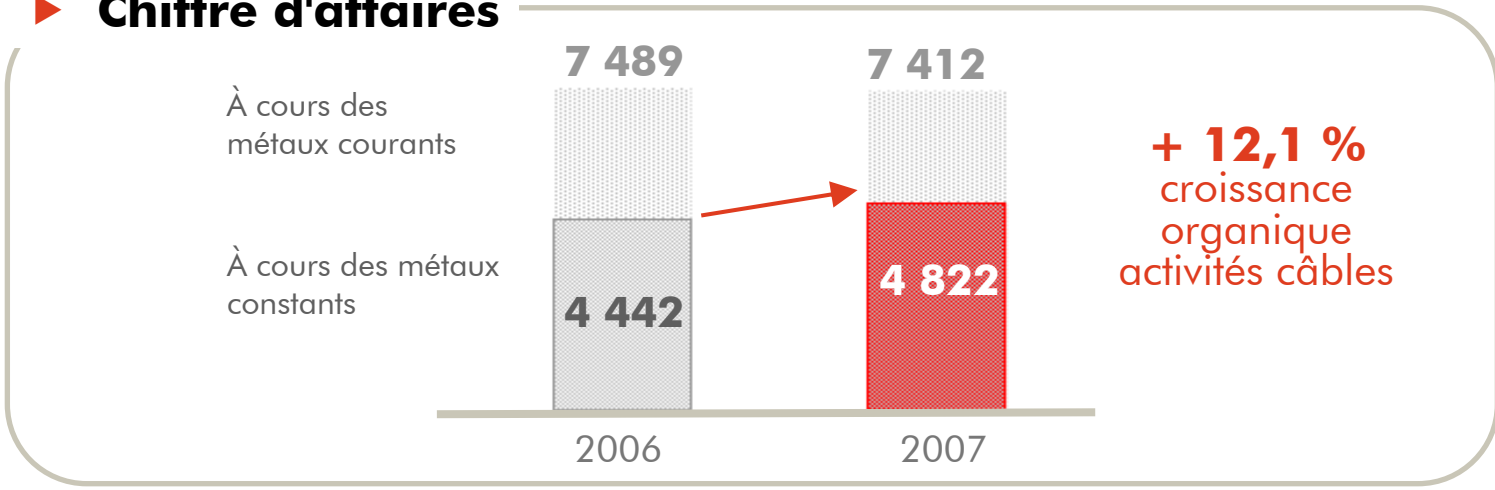
**Frédéric Vincent**  
Directeur Général Délégué



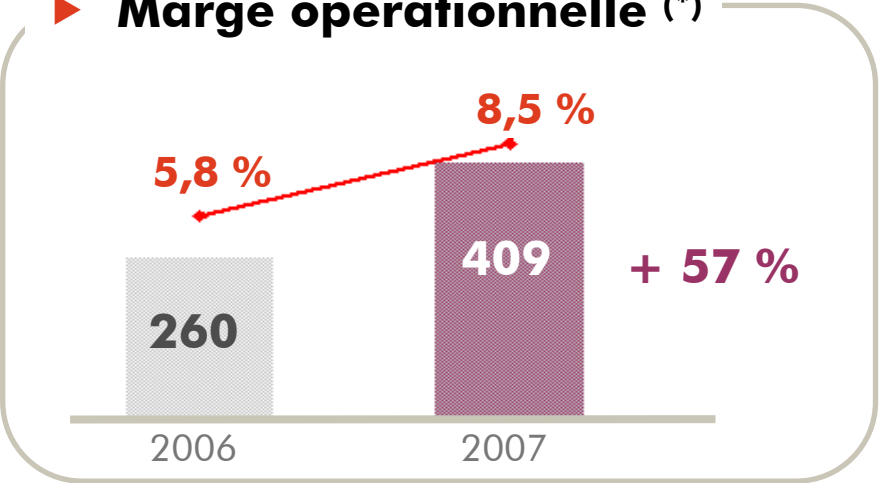
# Des performances solides (1/2)

## ► Chiffre d'affaires

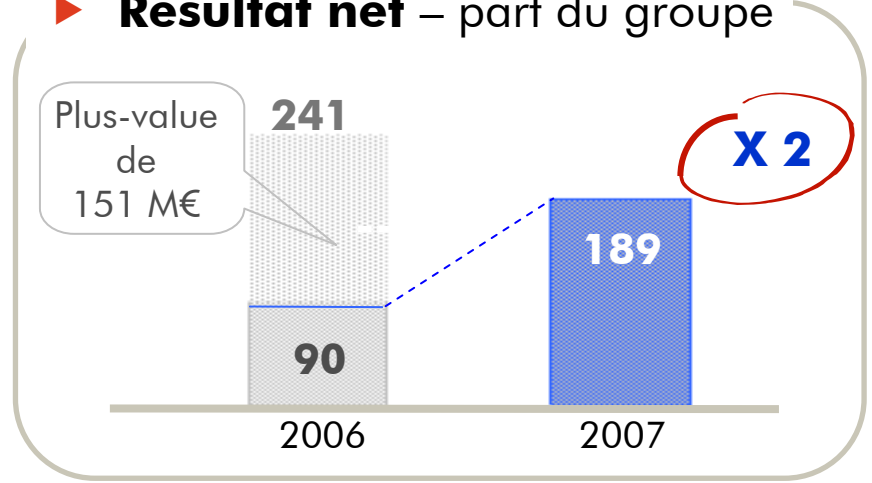
en M€



## ► Marge opérationnelle (\*)



## ► Résultat net – part du groupe



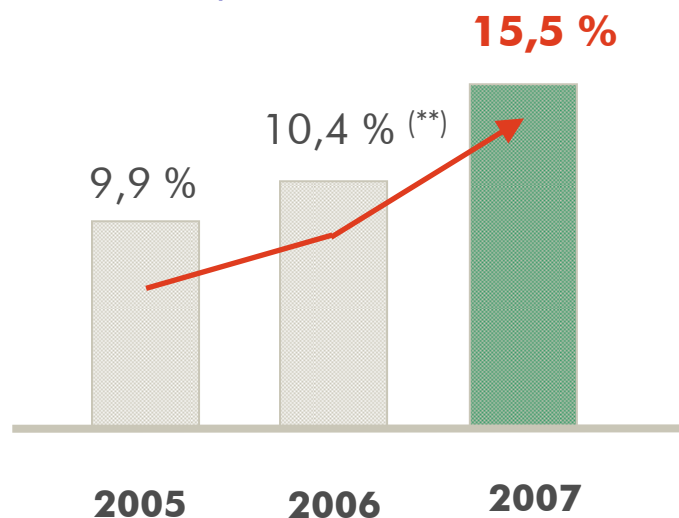
(\*) taux de marge sur CA à cours métal constant



# Des performances solides (2/2)

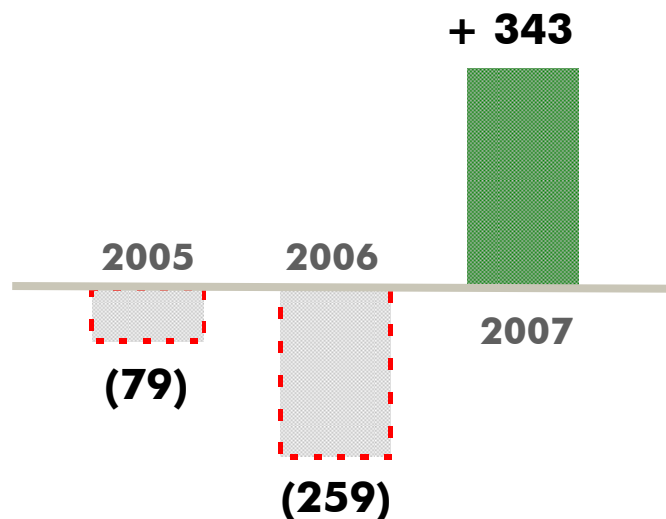
## ► Création de valeur

ROCE opérationnel  
avant impôt (\*)



## ► Génération de trésorerie

Variation de dette nette



(\*) Marge opérationnelle sur Capitaux Employés Moyens de l'année, retraités du changement de méthode comptable relative au stock-outil

(\*\*) hors Olex, filiale acquise en décembre 2006



▶ 2007: une année d'accélération

▶ Revue des activités

❑ **Infrastructures d'énergie**

❑ **Industrie**

❑ **Bâtiment**

❑ Telecom (infrastructures et **LAN**)

❑ **Fils conducteurs**



# Accélération de la rotation du portefeuille ..

2007

Intégration **Olex**

Réduction **Fils conducteurs**

Cession **Fils émaillés**

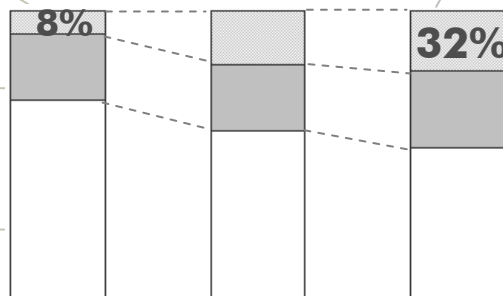
Acquisition **Madeco**

## ▶ géographique (\*)

Economies émergentes

Amérique du Nord

Europe



**10%** Amérique du Sud  
**12%** Asie-Pacifique  
**10%** Afrique/Moyen-Orient

2001... 2006 2007 pro-forma Madeco

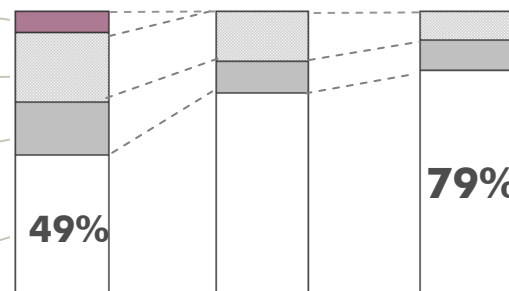
## ▶ métiers (\*\*)

Distribution

Conducteurs

Telecom

Energie



2001... 2006 2007

(\*) CA par destination à prix métal courant

(\*\*) à prix métal constant





# Olex : une intégration réussie

▶ **Mouvement conforme au plan stratégique**

▶ **Intégration achevée en 2007**

▶ **Effet de relation confirmé**

- N°1 mondial des câbles d'énergie en Australie/ Nouvelle-Zélande
- Zone géographique en forte croissance
- Gamme de produits orientée vers les réseaux d'énergie et les câbles de spécialité
- Amélioration de l'ensemble des procédures et "Best practices" industrielles du Groupe
- Mise en place de mécanismes de couverture des flux de métaux conformes à ceux du Groupe
- Evolution de l'organisation
- Taux d'EBITDA sur ventes voisin de 17 % en 2007
- Objectif de Synergies = 12 MA\$ / an
- Relatif dès 2007



... deux cessions actuellement à l'étude

▶ **Activités Faisceaux automobiles**

Chiffre d'affaires:	<b>250 M€</b>
Nombre de sites:	<b>15</b>
Effectifs:	<b>4 400</b>

▶ **Activités Télécom Cuivre (Santander)**

Chiffre d'affaires:	<b>55 M€</b>
à cours des métaux constants	
Nombre de sites:	<b>1</b>
Effectifs:	<b>340</b>

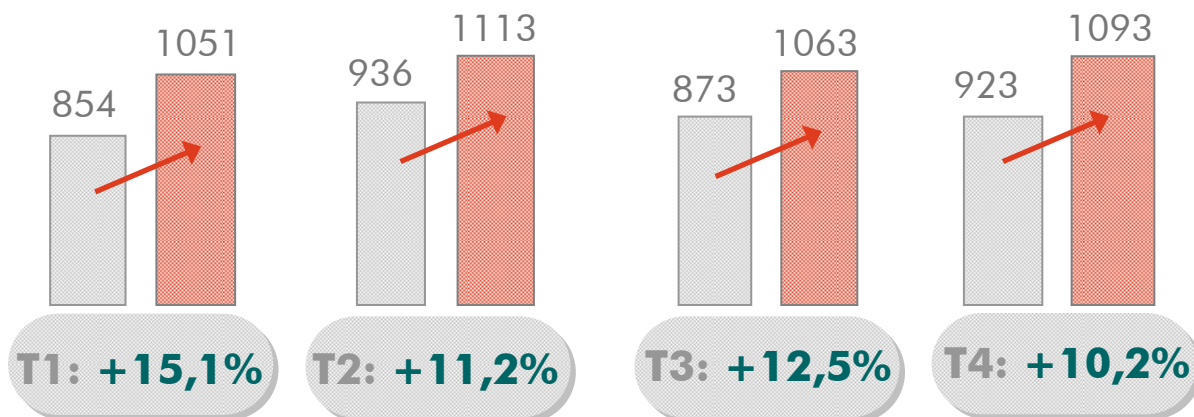
**Un groupe redéployé**



# Poursuite de la croissance

## Croissance organique

Activités câbles



**2006 : +9,4%**

**S1 2007: +12,9%**

**S2 2007: +11,1%**

Chiffre d'affaires en M€  
à cours des métaux et change constants :

- 2007
- 2006

**Une croissance qui reste soutenue en fin d'année**



# Une croissance forte dans tous les segments

## Croissance organique des Activités Câbles

	S1	T3	T4	2007
Infrastructures d'énergie	6,5 %	9,0 %	18,0 %	10,2 %
Industrie	20,7 %	18,3 %	10,6 %	17,5 %
Bâtiment	14,5 %	15,5 %	Stable	10,4 %
Infrastructures Telecom	13,5 %	7,4 %	4,5 %	9,9 %
Réseaux privés (LAN)	17,3 %	7,5 %	14,2 %	13,9 %
<b>Total Câbles</b>	<b>12,9 %</b>	<b>12,5 %</b>	<b>10,2 %</b>	<b>12,1 %</b>

Variabilité trimestrielle inhérente à des activités de projets mais carnet de commandes conséquent

Effet de base T4'06 sur le Bâtiment

Taux de croissance qui restent élevés

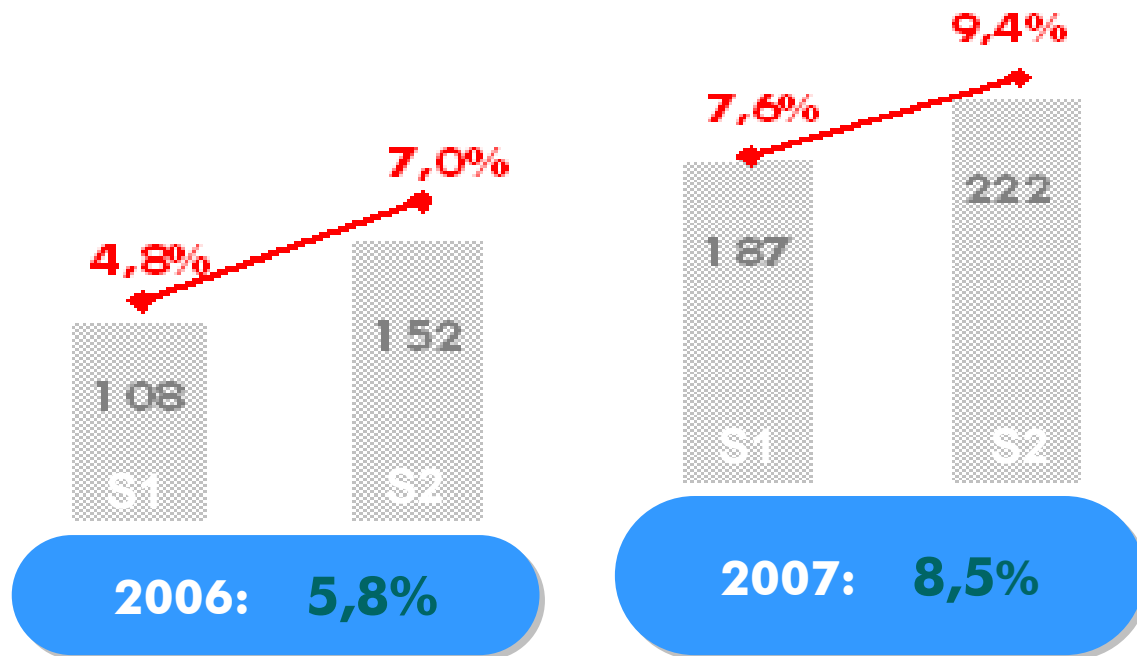
Des objectifs moyen / long terme confortés



# Accélération de la progression des marges

## Marge Opérationnelle

(M€ et % du CA  
à prix métal constant)



**Une rentabilité qui poursuit sa progression au second semestre**



# Progression de la rentabilité dans tous les segments

## Taux de marge opérationnelle

	2006	S1 '07	S2 '07	2007
Infrastructures d'énergie	7,1%	7,2%	11,2%	9,3%
Industrie	5,6%	7,7%	9,7%	8,7%
Bâtiment	10,4%	10,9%	11,2%	11,1%
Infrastructures Telecom	7,0%	7,1%	7,3%	7,2%
Réseaux privés (LAN)	9,2%	12,3%	9,8%	11,1%
Fils Conducteurs	-0,5%	1,4%	2,0%	1,7%
<b>Total Groupe</b>	<b>5,8%</b>	<b>7,6%</b>	<b>9,4%</b>	<b>8,5%</b>

**Infrastructures d'énergie en accélération**

**Redressement des marges Industrie**

**Maintien des marges en bâtiment**

**Des objectifs moyen / long terme confortés**



# Infrastructure d'énergie : visibilité accrue et amélioration de la rentabilité

## ▶ Des fondamentaux solides

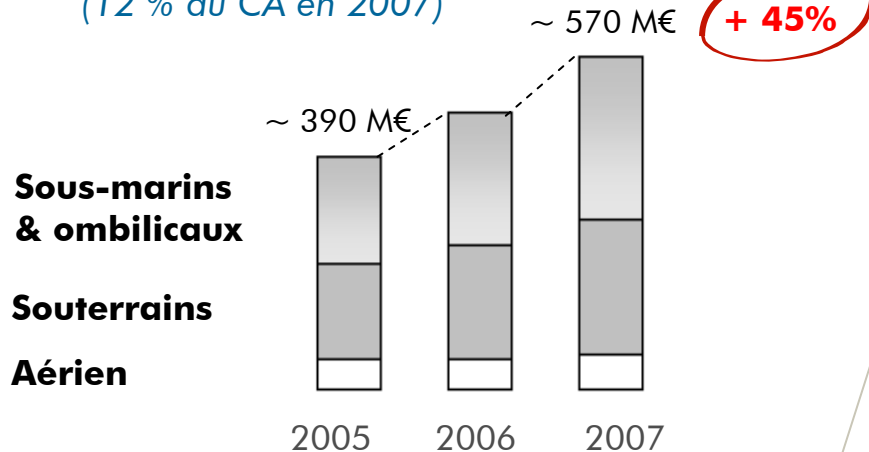
- ▶ Une position de **co-leader mondial**
- ▶ De puissants moteurs de croissance :
  - *Rénovation des réseaux*
  - *Energies nouvelles*
  - *Economies émergentes*

## ▶ Un carnet de commandes en forte progression



## ▶ Un poids croissant de la Haute Tension

(12 % du CA en 2007)



## ▶ Des moyens adaptés

- ▶ Capacité **X 2** sur deux ans en **HT sous-marine**

### En 2008 :

- Croissance soutenue
- Poursuite de la progression des marges



# Industrie : Fort potentiel de croissance et de profitabilité

## ▶ Des moyens adaptés

- ▶ Nouvelle organisation commerciale pour des marchés globaux
- ▶ Structuration d'une offre multi-sites
- ▶ Capacité libérée par un réexamen des portefeuilles clients et produits

## ▶ Un adossement à des secteurs de croissance

### ▪ **Oil & Gaz :**

- ✓ Investissements 2007/2011 du secteur en croissance de 25 % vs ceux de 2002/2006

- **Shipyards :** carnet de commandes **X 3** depuis 5 ans (Hyundai, Mitsubishi ...)

### ▪ Autres **Transports :**

- ✓ Alstom : doublement des entrées de commandes en 2007
- ✓ Airbus 5 ans de charge en carnet

### ▪ Industries **minières**

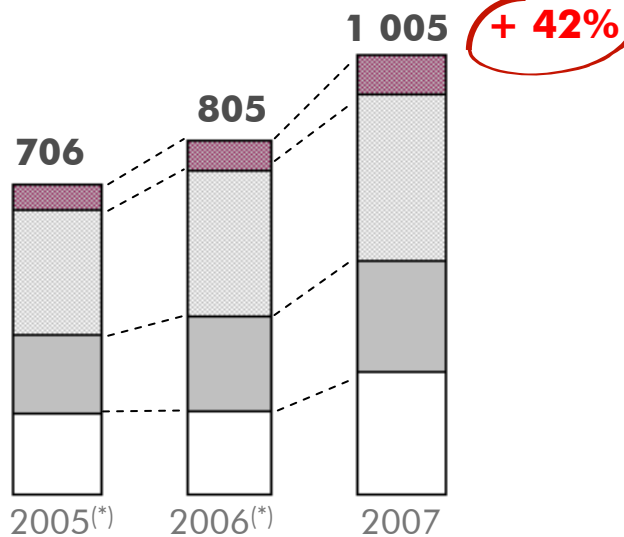
en M€

Pétrochimie et nucléaire

Transports

Faisceaux

Autres industries



Taux de MOP

3 % 5,6 % 8,7 %

**En 2007 :** Rentabilité en forte progression

**En 2008 :**

- Croissance de 6 à 7 %
- Poursuite de la progression des marges
- Désengagement des faisceaux

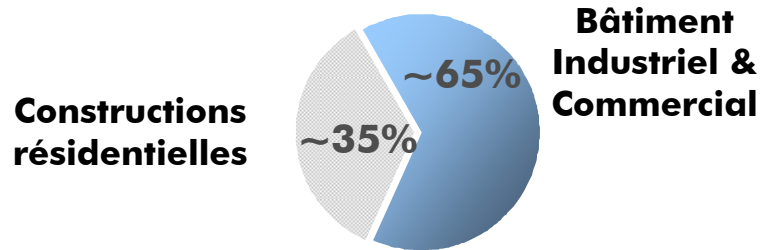
(\*) retraité des changements de segmentation intervenus en 2007





# Bâtiment : solidité du modèle économique de Nexans

## ▶ Un mix produits équilibré



- ✓ résidentiel US très limité: 30 M€/an
- ✓ répartition équilibrée en Europe (Maintenance et rénovation = 43 % du marché)

## ▶ 2002/2007 : un business modèle différent

- ✓ Des mutations significatives
  - Enrichissement de l'offre produits
  - Redistribution géographique
  - Restructurations industrielles (Nexans = 26 M€ en 4 ans)

## ▶ Un mix géographiquement réparti

En % du chiffre d'affaires (\*)

France - Benelux	35%
Scandinavie	9%
Autre Europe	24%
Amérique du Nord	15%
Asie-Pacifique	7%
Economies émergentes	10%

(\*) à cours des métaux constants

## En 2008 :

- Activité globalement stable en volume
- Pression sur les marges (constatée en Amérique du Nord et possible en Europe)



# Telecom: un positionnement clarifié

## ▶ LAN

- ▶ Offre système en développement
- ▶ Avancée du 10 Gigabit

**Confirmé en activité  
"Cœur de métiers"**

## ▶ Fibre Optique

- ▶ Déploiement en cours en Europe
- ▶ Technologie et offre services
- ▶ Des partenariats possibles

**Des opportunités  
de croissance**

## ▶ Infrastructures Telecom cuivre

- ▶ Absence de taille critique en Europe

**Projet de cession  
engagé**

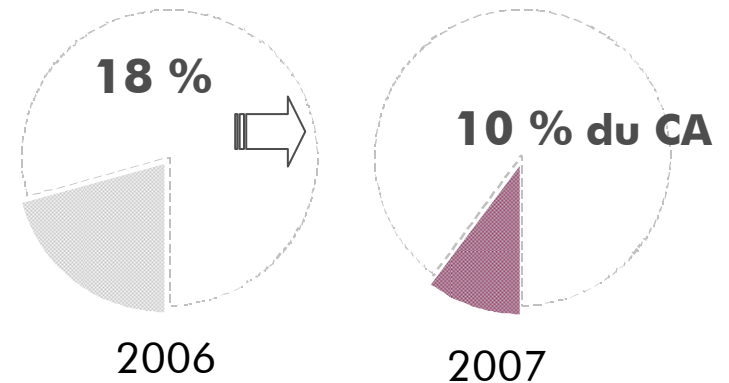


# Fils conducteurs: poursuite du désengagement

## ▶ Désengagement accéléré

- ▶ Réduction de 37 % des ventes externes en 2007
- ▶ Amélioration de la marge (prix et contrôle des coûts)

Poids dans le chiffre d'affaires de Nexans (\*)



## ▶ Optimisation des capitaux employés

- ▶ Des capitaux employés réduits à **~180 M€** au 31 décembre 2007

**Programme de réduction accentué :**  
Objectif de ventes externes minimales en 2009



- ▶ Des marchés sous-jacents qui restent solides
  - Une croissance tirée par la demande énergétique
  - Développement des secteurs liés aux matières premières et aux transports
  - Redistribution géographique de la croissance
  
- ▶ Un portefeuille d'activités en mouvement
  - Acquisition de Madeco Câbles
  - Projet de cession des activités Telecom cuivre en Europe (Santander)
  - Projet de cession des activités de Faisceaux
  
- ▶ Un groupe armé pour poursuivre sa transformation dans le contexte actuel



**des ambitions moyen / long terme confirmées**



Résultats financiers :  
**Forte amélioration de la rentabilité**

**Frédéric Michelland**  
Directeur Financier



# Chiffres clés

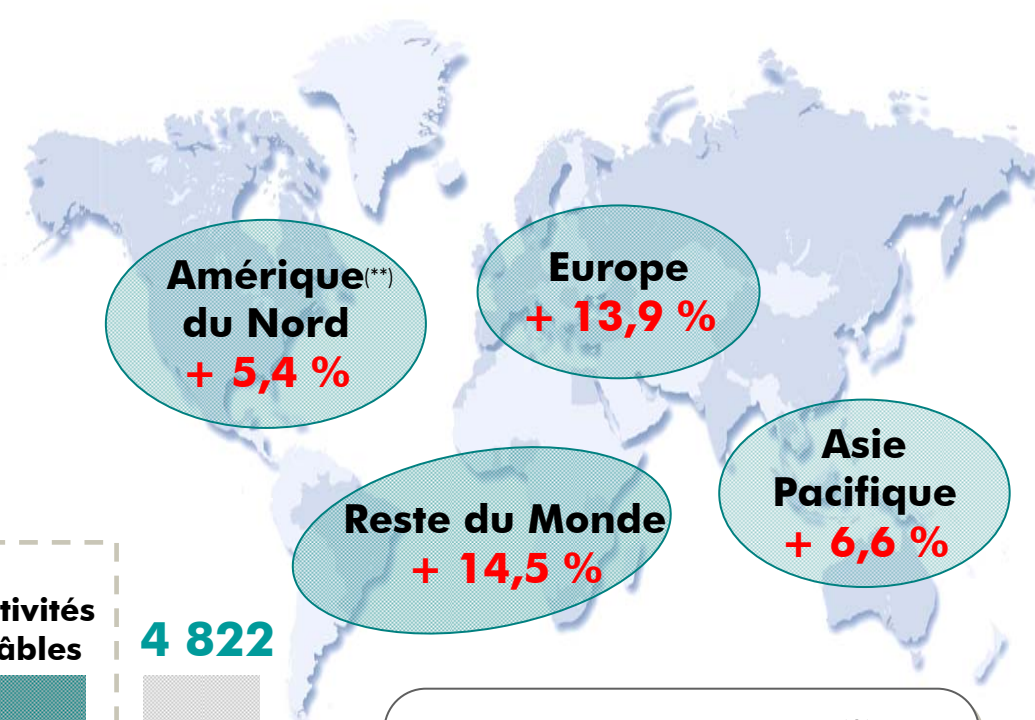
(en Millions d'€)	2006	2007	07/06 ▲
Chiffre d'affaires à cours métal courant	7 489	7 412	Baisse des Fils conducteurs
<b>Chiffre d'affaires à cours métal et change constants</b>	<b>4 373</b>	<b>4 822</b>	+ 4.8 % organique + <b>12.1%</b> activités câbles
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>260</b>	<b>409</b>	+ <b>57 %</b>
<i>Taux de marge opérationnelle à cours métal constant</i>	5,8 %	8.5 %	
<b>Résultat net (part du groupe) Avant plus-value de cession exceptionnelle</b>	<b>90</b>	<b>185</b>	<b>Multiplié par 2</b>
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	<b>241</b>	<b>189</b>	
Retour sur Capitaux Employés opérationnel avant impôt <sup>(*)</sup>	10.4 % <sup>(**)</sup>	15.5 %	
<b>Dette nette</b>	<b>633</b>	<b>290</b>	<b>Divisée par 2</b>

(\*) sur la base des capitaux employés moyens de l'année

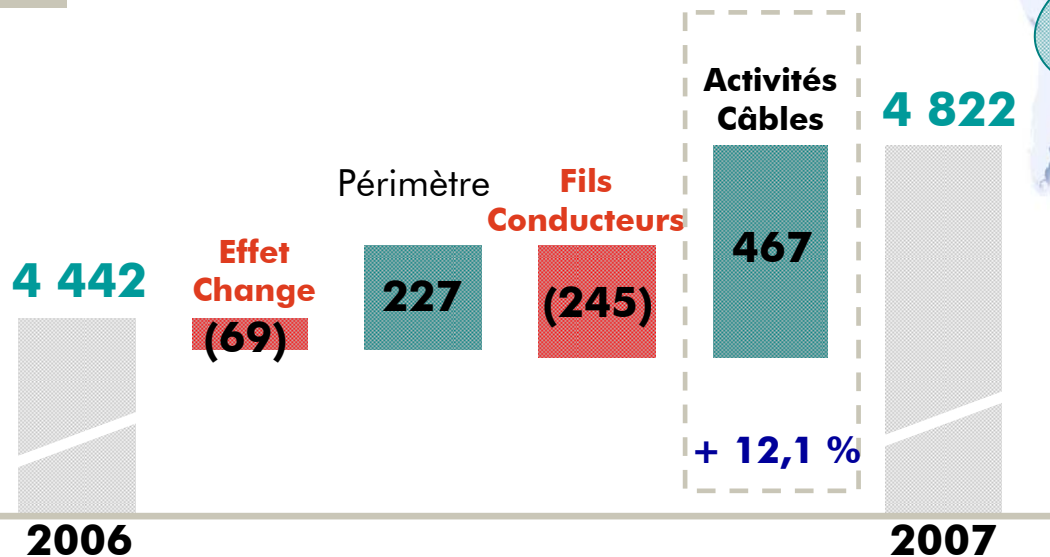
(\*\*) hors Olex acquise en décembre 2006



# Forte croissance des Activités Câbles



En M€ CA à cours des métaux constants



**Activités Câbles (\*)**  
**+ 12,1 % organique**

(\*) Hors Fils conducteurs

(\*\*) Hors site de Quebec city = 9,9 %

# De la marge opérationnelle au résultat net



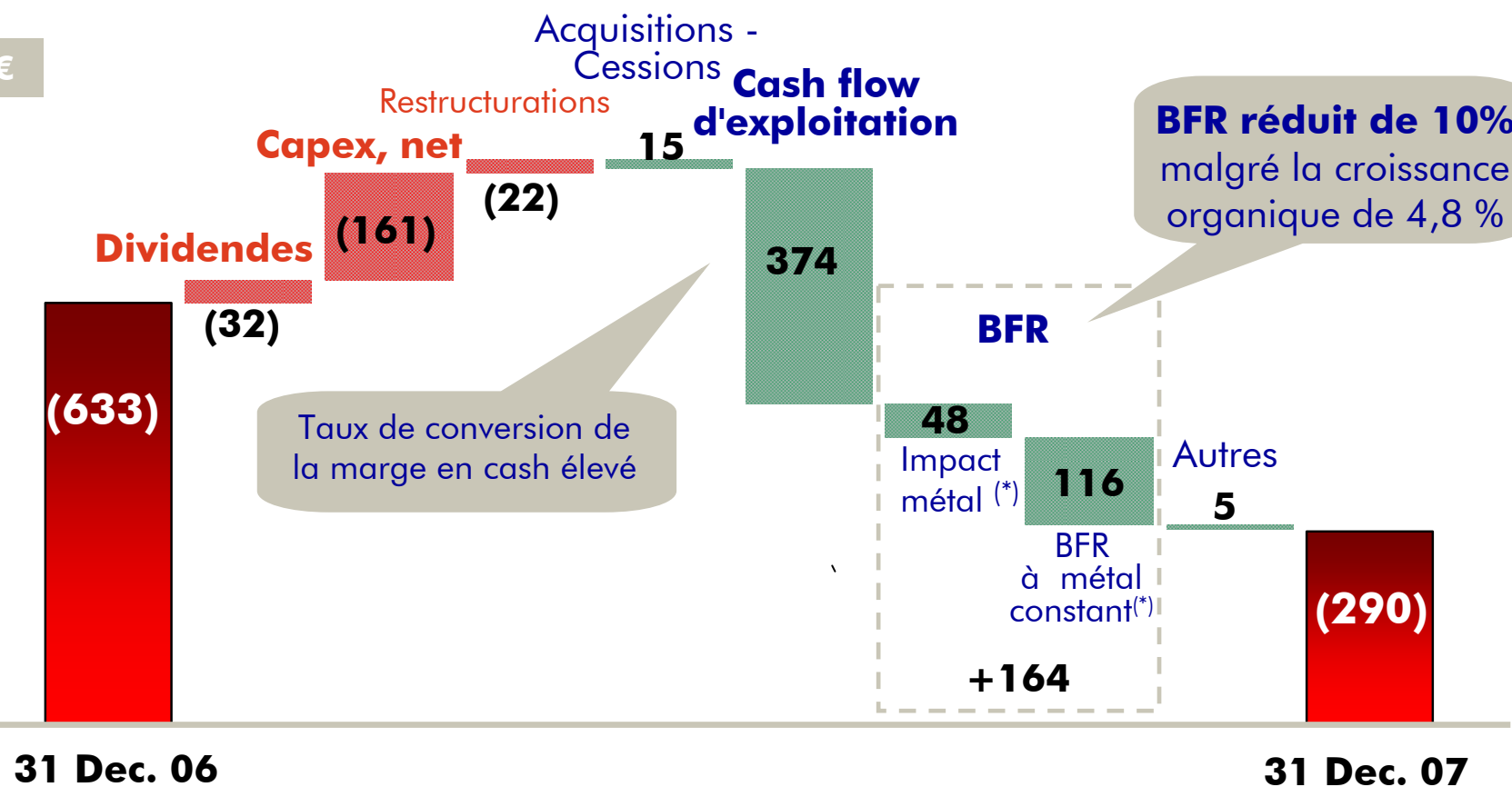
(en Millions d'€)	2006	2007	07/06 ▲
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>260</b>	<b>409</b>	<b>+ 57 %</b>
<i>Taux de marge opérationnelle (%)</i>	<i>5.8 %</i>	<i>8.5 %</i>	
Effet stock-outil	107	20	<b>Impact métal</b>
Dépréciations d'actifs nettes	(99)	(21)	
Variation de juste valeur des dérivés métaux et autres	(7)	(36)	
Plus et moins-values de cessions d'actifs	151	4	<b>+ 69% hors PV exceptionnelle 2006</b>
Coûts de restructuration	(48)	(14)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>363</b>	<b>362</b>	
Résultat financier	(69)	(81)	<b>Rallongement de la durée de la dette</b>
Autres produits et charges	3	-	
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>297</b>	<b>281</b>	
Impôt sur les bénéfices	(48)	(84)	<b>Taux effectif : 30%</b>
<b>Résultat net des activités</b>	<b>249</b>	<b>197</b>	
<b>Résultat Net (part du groupe)</b>	<b>241</b>	<b>189</b>	<b>X2 hors PV exceptionnelle 2006</b>





# Dette nette réduite de moitié

En M€



(\*) estimations sur la base des tonnes de métal en stock et des variations de prix



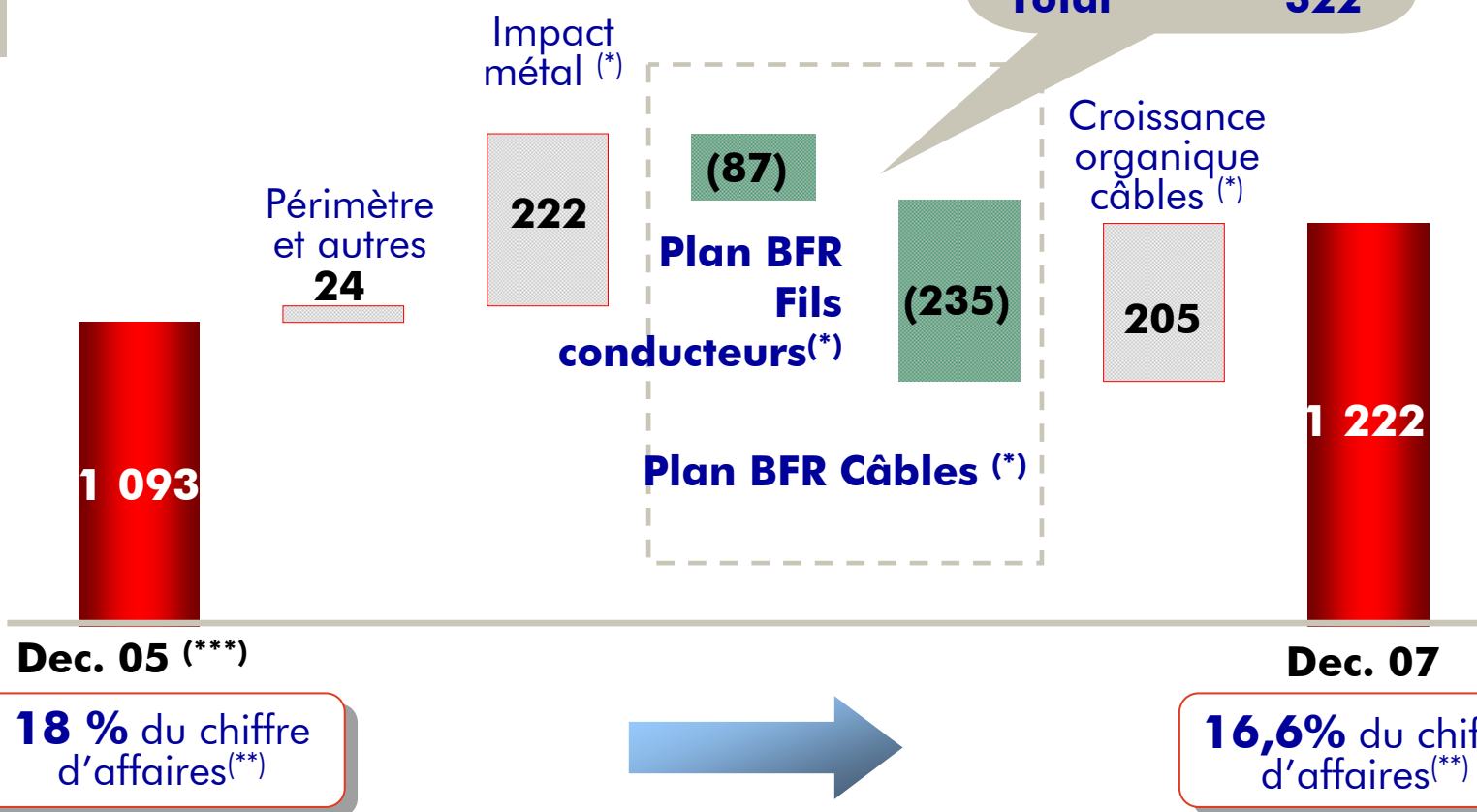
# Succès des efforts de réduction du BFR

- Plan « 300 » de réduction du BFR lancé en mars 2006

En M€

## « Plan 300 »

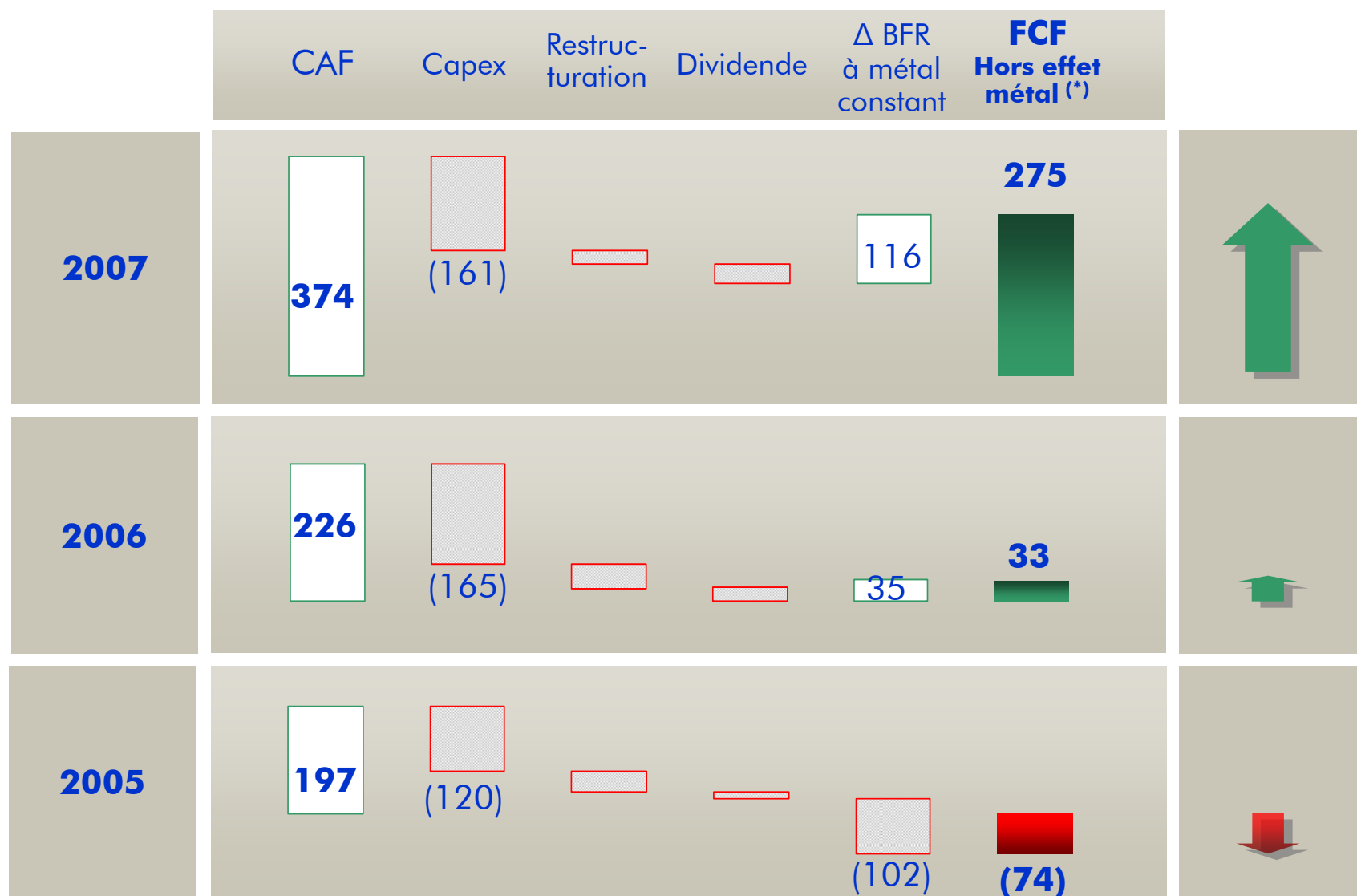
Impact 2006	150
Impact 2007	172
<b>Total</b>	<b>322</b>



(\* ) estimations      (\*\* ) sur base du chiffre d'affaire T4 annualisé  
 (\*\*\*) retraité du changement de méthode comptable du stock-outil



# Capacité à générer de la trésorerie





# Solidité financière

(en Millions d'€)

	31 dec 06	31 dec 07
<b>Actif immobilisé</b>	<b>1 155</b>	<b>1 192</b>
<i>dont goodwill</i>	<i>253</i>	<i>192</i>
Impôts différés actifs	100	48
<b>Actifs non courants</b>	<b>1 255</b>	<b>1 240</b>
Besoin en fonds de roulement	1 465 <sup>(*)</sup>	1 222
Actifs (net) destinés à la vente	38	105
<b>Total à financer</b>	<b>2 758</b>	<b>2 567</b>
Dette financière nette	633	290
Provisions	469	434
Impôts différés passifs	67	85
<b>Capitaux propres et intérêts minoritaires</b>	<b>1 589</b>	<b>1 758</b>
<b>Total financement</b>	<b>2 758</b>	<b>2 567</b>

**Gearing =**

**40 %**

**16 %**

**Leverage (Dette nette / EBITDA) =**

**1,6 x**

**0,6 x**



# Des paramètres de risques financiers cernés 1/2

## ***Devises***

- ▶ Ventes majoritairement effectuées dans la zone de production
- ▶ Couverture du risque résiduel
- ▶ Impact Résultat d'une baisse de 10 % du dollar US au 31 décembre 2007 < 1 M€

## ***Taux d'intérêt***

- ▶ 2/3 de la dette brute à taux fixe MLT
- ▶ Exposition nette active (trésorerie) à taux variable de 330 M€ au 31 décembre 2007
- ▶ Impact Résultat d'une hausse de 50 pb (taux € ; USD) < 1 M€ au 31 décembre 2007



## Des paramètres de risques financiers cernés 2/2

### **Risque clients**

- ▶ Aucun encours supérieur à 5 % des créances du Groupe
- ▶ Assurances crédit

### **Pétrole**

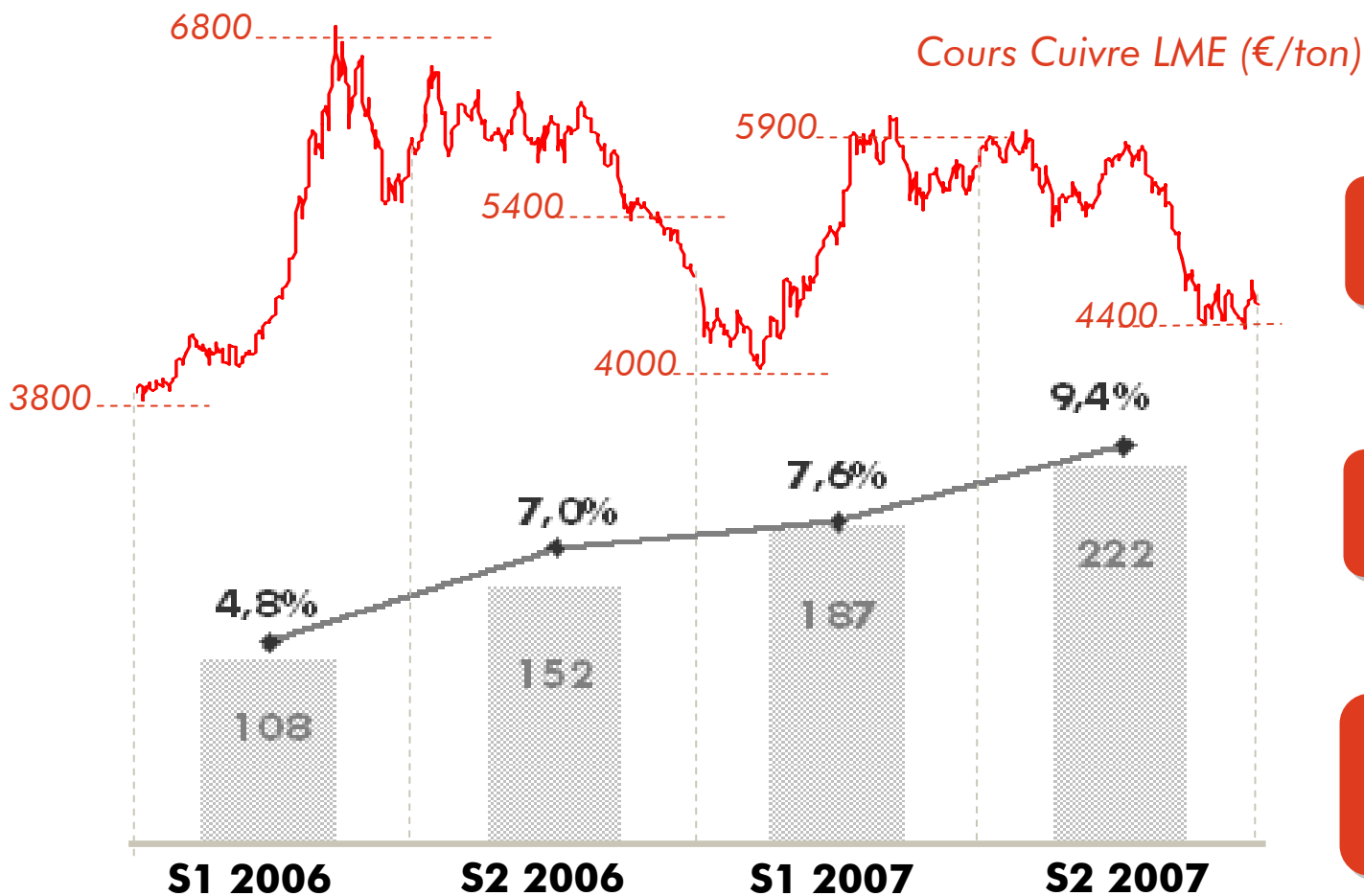
- ▶ Impact Résultat du maintien en 2008 d'un baril à 100 US \$ (+ 39 % vs moyenne 2007) : ~ 25 M€ mais,
- ▶ Existence de formules de révision ou d'indexation dans un grand nombre contrats

### **Cuivre**

- ▶ Répercussion dans les tarifs et couverture des flux
- ▶ Réduction des activités à plus fort contenu cuivre (fils conducteurs)



# Prix du cuivre et marges : des variations indépendantes



Révision des  
prix

+

Efficacité des  
couvertures

=

Protection  
de la marge  
opérationnelle

**Marge opérationnelle**  
(en M€ et % du CA à cours des métaux constant)



## Des résultats en forte progression :

- ▶ + 12,1 % de croissance organique des activités câbles
- ▶ 8,5 % de taux de marge opérationnelle
- ▶ Résultat net multiplié par 2, hors plus-value exceptionnelle

## Une structure bilantielle très solide

- ▶ résultant d'une forte génération de Cash

## Des paramètres de risques financiers cernés



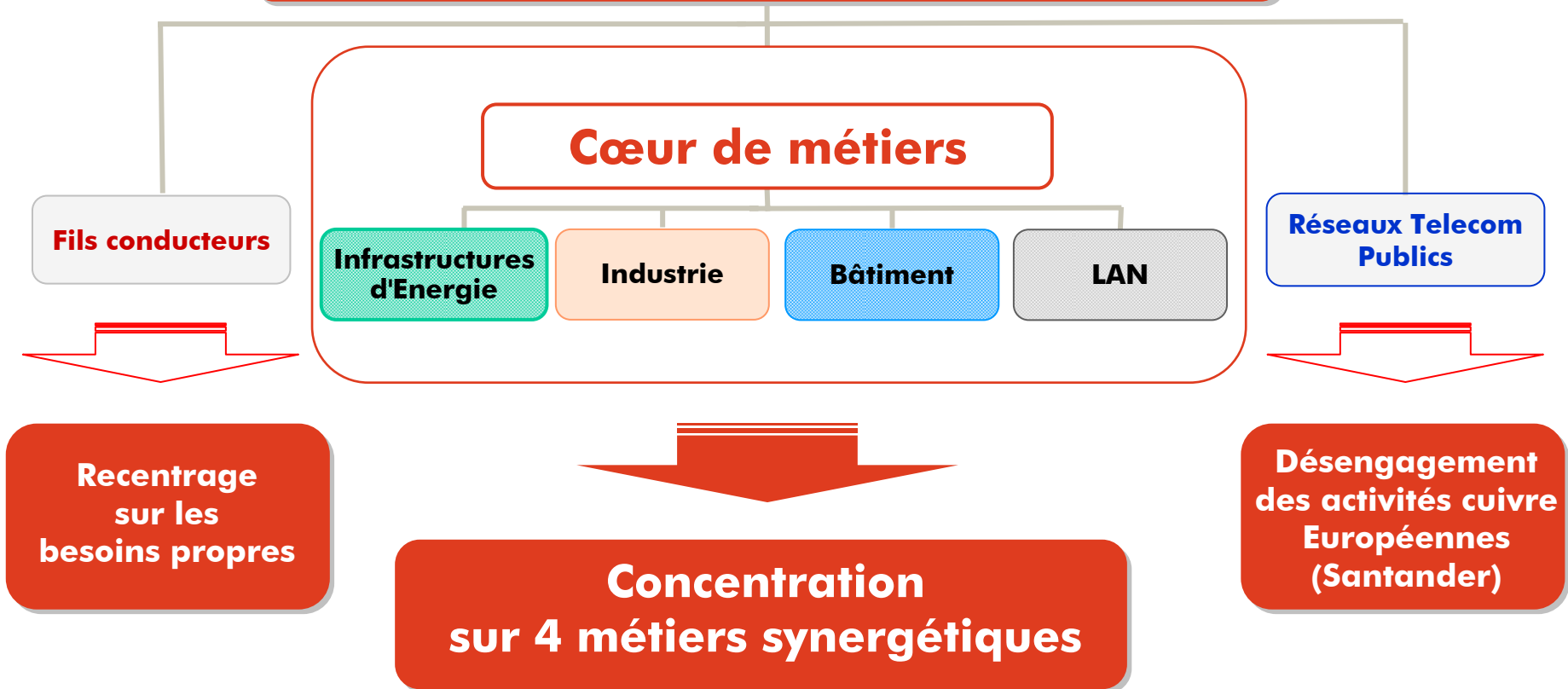


Perspectives :  
**Solidité du modèle  
et confiance dans l'avenir**

**Gérard Hauser**  
Président-Directeur Général



## Portefeuille d'activités 2008





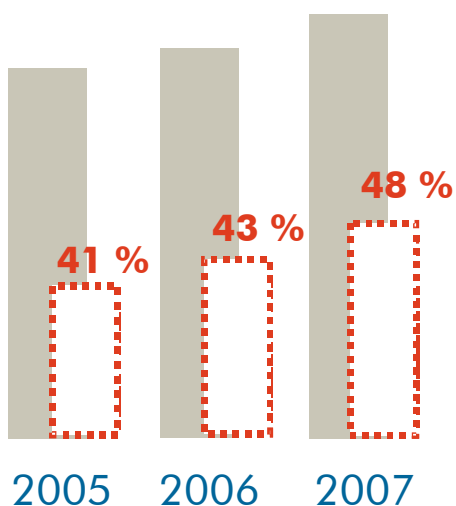
# Un modèle économique plus solide 1/3

## ► Abaissement du point mort

### Poids croissant des produits à forte valeur ajoutée

■ Chiffre d'affaires (\*)

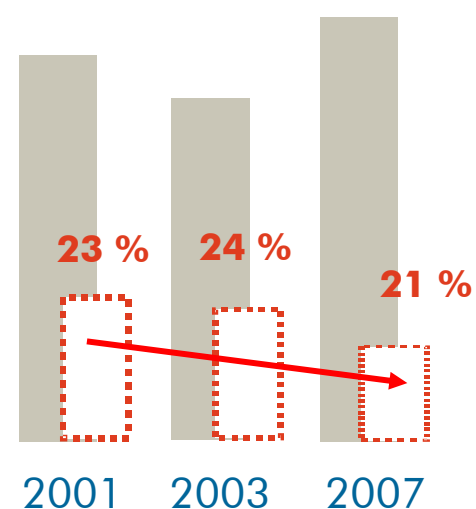
▤ dont produits de spécialité



### Maîtrise des coûts fixes

■ Chiffre d'affaires (\*)

▤ Frais fixes



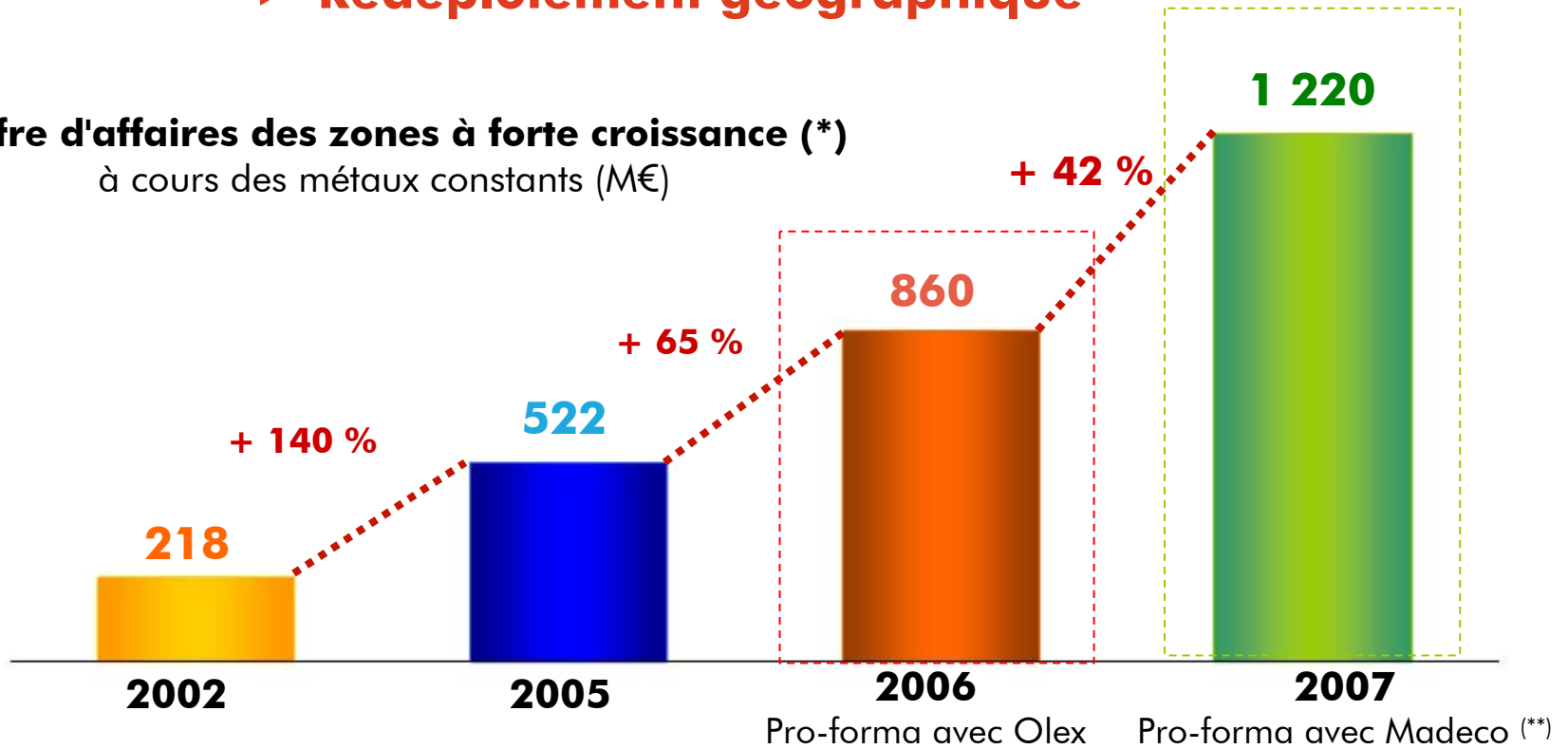
(\*) à prix des métaux constants



# Un modèle économique plus solide 2/3

## ► Redéploiement géographique

**Chiffre d'affaires des zones à forte croissance (\*)**  
à cours des métaux constants (M€)



### ■ Exposition X 6 en 5 ans

- 30% par croissance interne et 70% par acquisitions

(\*) Comprend la Chine, le Vietnam, la Corée du Sud, le Moyen-Orient, le Maroc, l'Australasie et l'Amérique Latine

(\*\*) Sur la base d'un chiffre d'affaires 2007 estimé pour Madeco

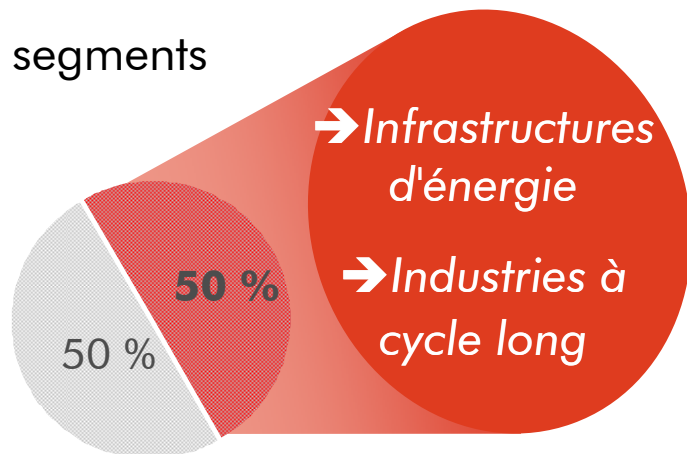


# Un modèle économique plus solide 3/3

## ► Visibilité accrue

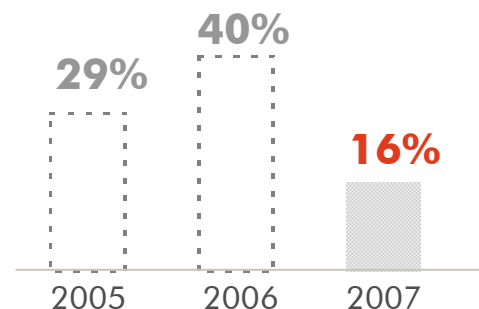
✓ Poids croissant des segments à cycle long

■ Activités à cycle long  
■ Autres activités



## ► Solidité financière renforcée

Dette nette/  
Fonds propres



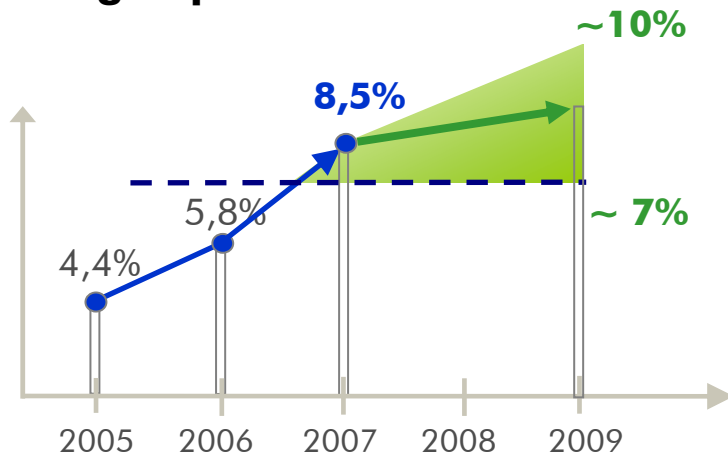
**Moindre vulnérabilité aux retournements de cycle**

(\*) à cours des métaux constants



# Objectifs 2009

## ► Marge opérationnelle

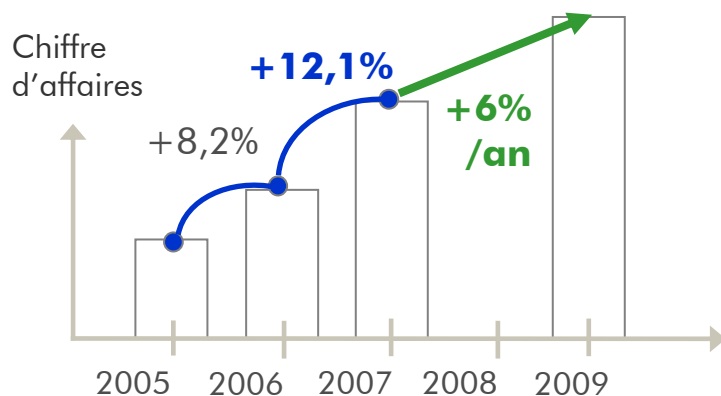


À conditions économiques favorables

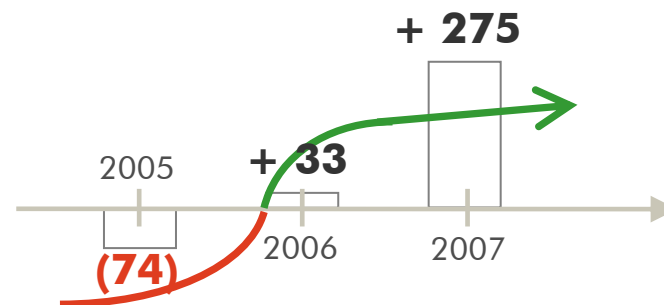
À conditions économiques dégradées

→ Nouveaux objectifs après mouvements de périmètre  
 → Réalisé

## ► Croissance organique des Activités Câbles



## ► Cash Flow disponible hors impacts métal(\*)



(\*) Cash flow disponible = Cash flow d'exploitation +  
 ▲ BFR à métal constant - Investissements - Dividendes



# Confiance dans l'avenir

**Recentrage de  
l'activité**

**Résistance accrue**

**Rentabilité &  
génération de Cash**

**Croissance**

**Dividende  
porté à 2 €/action<sup>(\*)</sup>  
soit + 67 %**

**Lancement d'un programme de  
Rachat d'actions  
jusqu'à 70 M€**

(\*) Proposition à l'assemblée générale de 2008

# Nexans

## Annexes



31 janvier 2008



# Impacts de la variation des taux de change et effets de périmètre sur le chiffre d'affaires

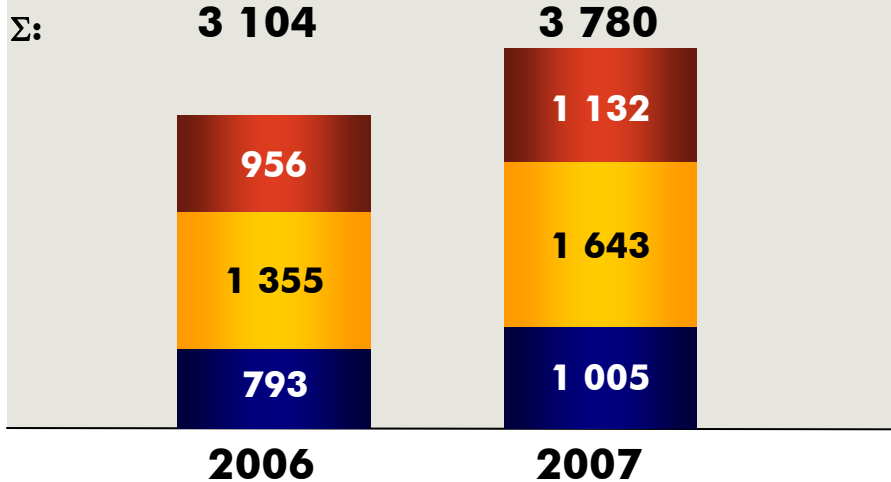
En M€

	2006	Taux de Change	Périmètre	Croissance organique	2007
<b>CA à cours des métaux constants</b>					
Infrastructure d'énergie	1 370	(15)	137	151	1 643
Industrie	806	(12)	62	149	1 005
Bâtiment	968	(12)	69	107	1 132
Infrastructures Telecom	228	(4)	-	23	247
Réseaux Privés (LAN)	260	(12)	-	34	282
Autres	9	-	-	2	11
Fils conducteurs	801	(14)	(41)	(244)	502
<b>Total Groupe</b>	<b>4 442</b>	<b>(69)</b>	<b>227</b>	<b>222</b>	<b>4 822</b>

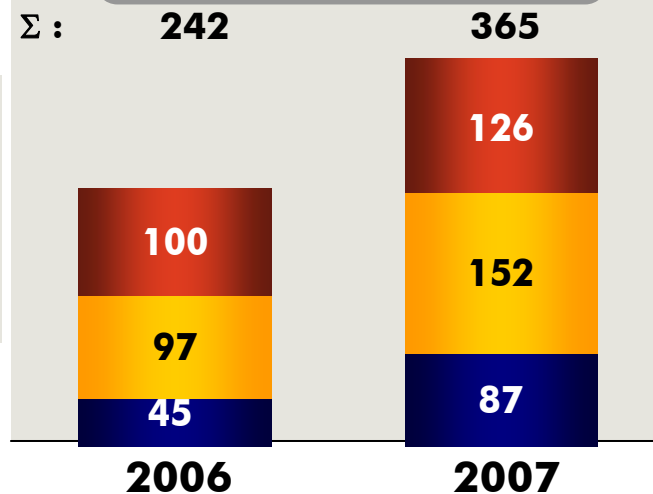


## Chiffre d'Affaires (M€) (\*)

Cours métal et changes constants



## Marge Opérationnelle (M€)



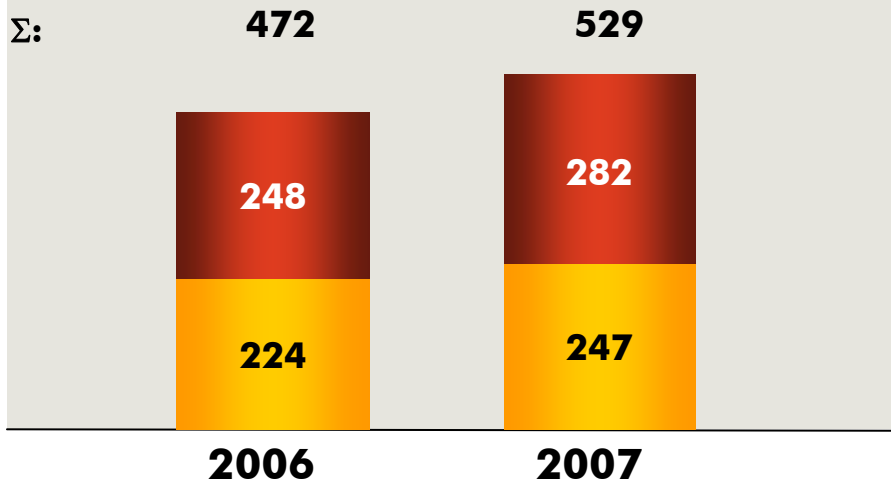
- Bâtiment
- Infrastructure
- Industrie

(\*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = + 12,1 % à données comparables

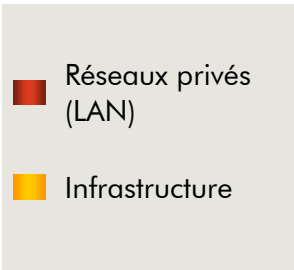
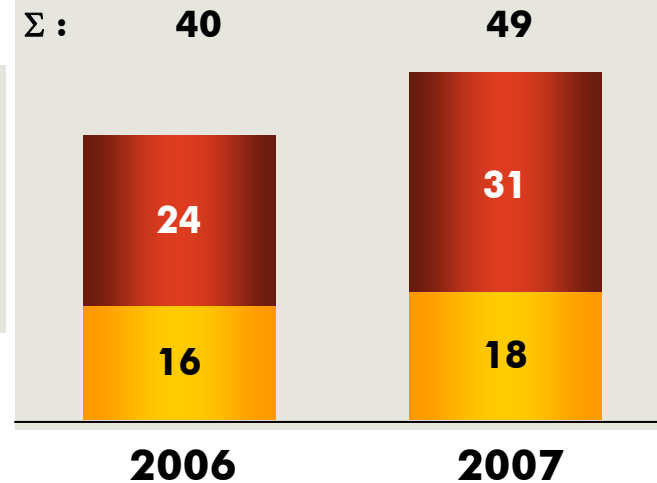


## Chiffre d'Affaires (M€) (\*)

Cours métal et changes constants



## Marge Opérationnelle (M€)



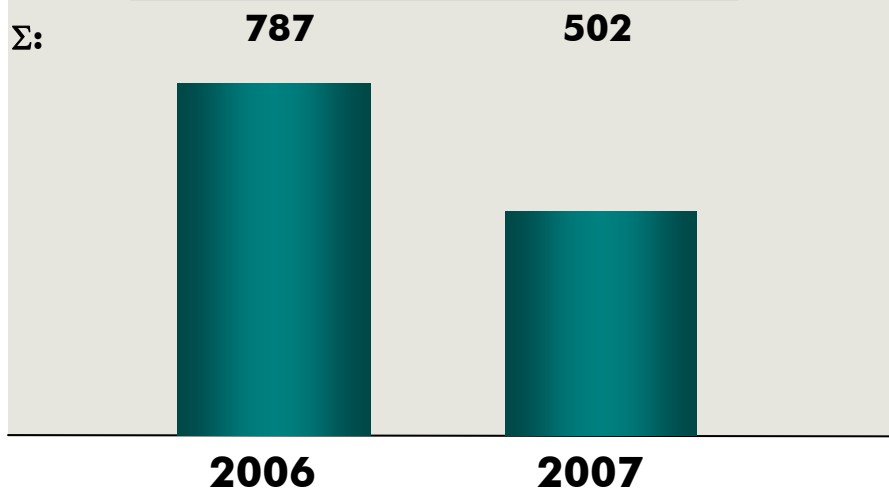
(\*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = + 12 % à données comparables



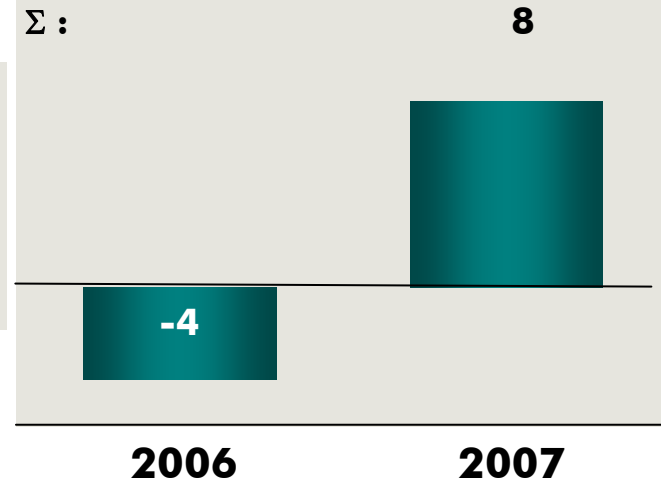
# Fils Conducteurs

## Chiffre d'Affaires (M€) (\*)

Cours métal et changes constants



## Marge Opérationnelle (M€)



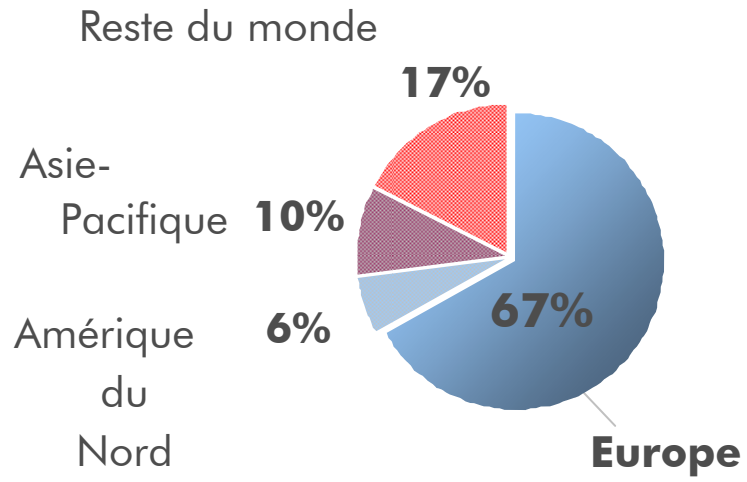
(\*) Variation annuelle du chiffre d'affaires = - 33 % à données comparables



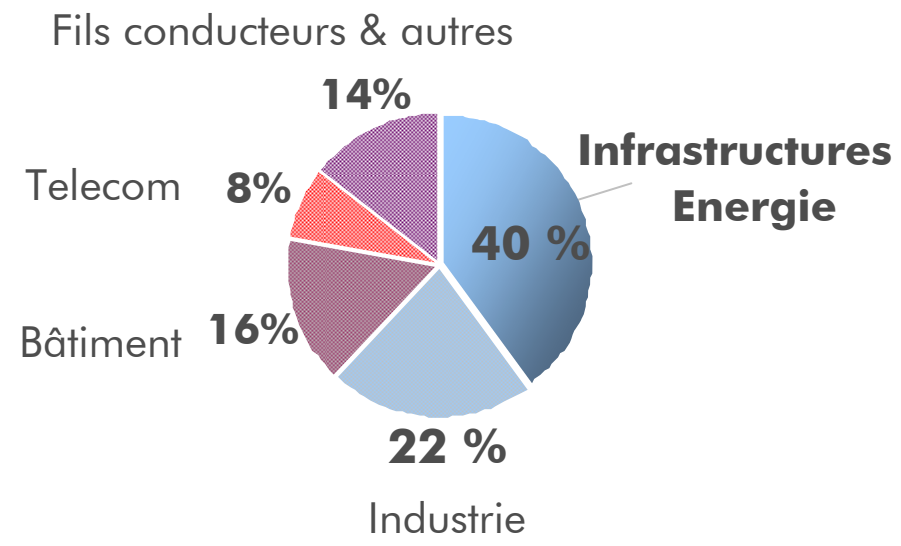
# Répartition des investissements industriels par segments et zones géographiques

► Programme de **170 M€** en 2007

2007 Capex par zone géographique



2007 Capex par segment





# Sources de financement

	Lignes de crédit	Non-utilisé 31/12/07
<b>Non confirmée</b>		
▶ Programme de billets de trésorerie	500 M€	N/A
▶ Lignes de crédit court terme	200 M€	196 M€
▶ Découvert	69 M€	67 M€
<b>Confirmée</b>		
▶ Crédit syndiqué multi-devises → <i>Maturité: Octobre 2011 (renouvelable jusqu'en oct. 2012)</i>	580 M€	580 M€
▶ Obligation convertible (OCEANE) → <i>Durée de 7 ans (Juillet 2013)</i> → <i>Conversion par l'émetteur possible à partir de Juillet 2008 (sous certaines conditions)</i>	280 M €	-
▶ Emprunt obligataire 2017 à taux fixe 5,75 %	350 M€	-

**"Headroom" : 580 M€**



# Structure de la dette du Groupe au 31 décembre 2007

En M€

	<b>Holding</b>	<b>Filiales</b>	<b>Total</b>	Intérêt
<b>Dette nette</b>	<b>151</b>	<b>139</b>	<b>290</b>	
– Obligation Convertible 2012(*)	258		258	FIXE
– Obligation 2017 (comptabilisation IFRS)	345		345	FIXE
– Ligne de crédit syndiqué	0		0	variable
– Crédits court-terme	4		4	variable
– Titrisation de créances		108	108	variable
– Billets de trésorerie	0		0	variable
– Autres emprunts	2	177	179	variable
– Intérêts courus	18		18	-
<b>Dette brute</b>	<b>627</b>	<b>285</b>	<b>912</b>	
	69%	31%	100%	
<b>Trésorerie et équivalents</b>	<b>(476)</b>	<b>(146)</b>	<b>(622)</b>	variable
	77%	23%	100%	

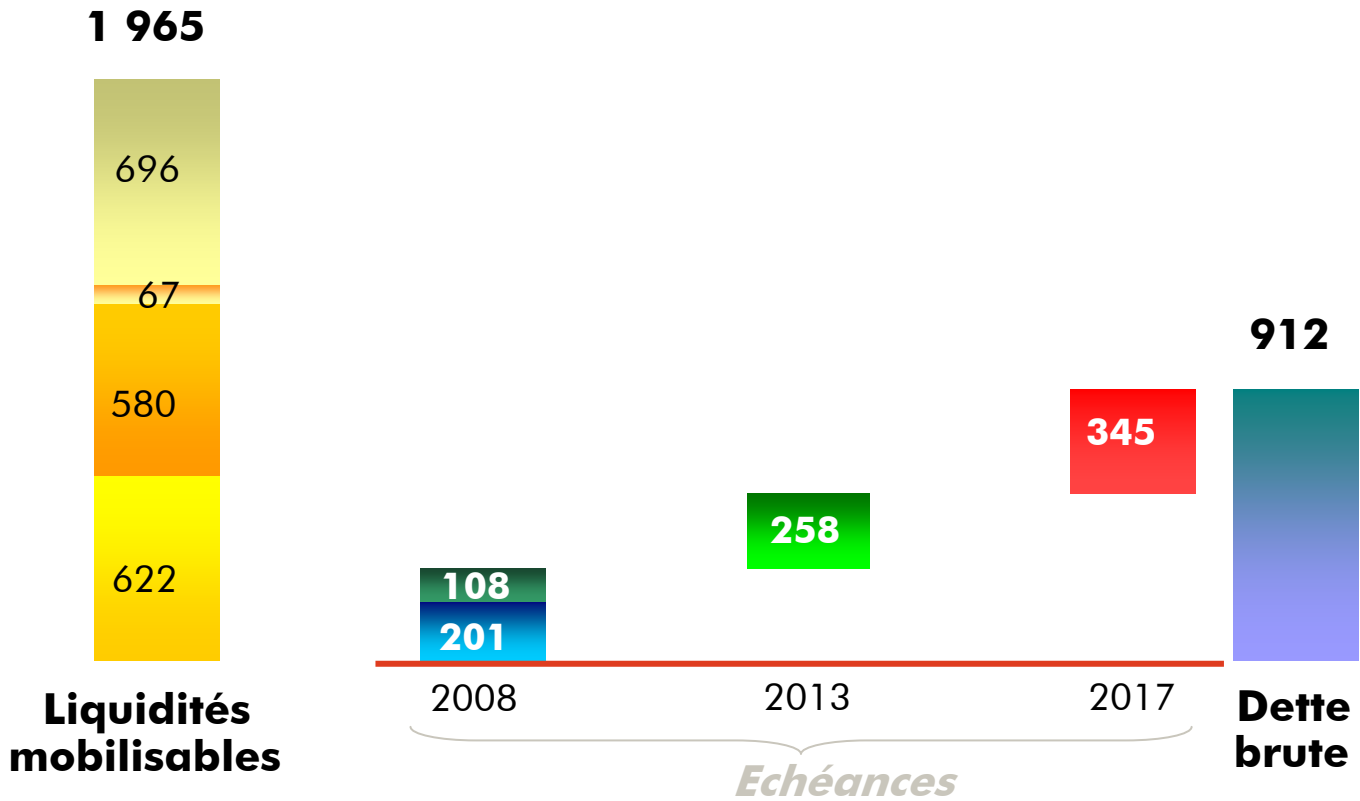
\* 22 M€ enregistrés en fonds propres sur 280 M€ d'émission obligataire



# Couverture de la dette

au 31 décembre 2007

En M€



- Trésorerie disponible
- Lignes de crédit confirmées non utilisées
- Découvert autorisé
- Titrisation créances
- Obligation convertible
- Autres sources de financement
- Autres emprunts
- Emprunt obligataire