

# Nexans

## Actualité

**Nexans acquiert le câbleur australien Olex**

Page 1

## Résultats

**Résultats semestriels en forte progression**  
Page 3

## Clients et produits

**Les enjeux de l'industrie automobile**  
Page 4

## Marchés

**L'éolien a le vent en poupe**  
Page 5

- **20 000** collaborateurs
- Des implantations industrielles dans **plus de 30 pays**
- Des structures commerciales couvrant le monde entier
- Un chiffre d'affaires en 2005 de **5,4 Mds €** (à cours des métaux courants)

## 3 QUESTIONS À

Gérard Hauser, Président-directeur général



**Êtes-vous satisfait des résultats que vous avez annoncés pour le premier semestre 2006 ?**

Nous sommes très satisfaits de la qualité des résultats obtenus, en forte progression et en avance sur notre plan de marche. La conjoncture économique est favorable et profite à l'ensemble de nos métiers, en particulier à ceux de l'énergie. La croissance des infrastructures d'énergie en Europe et aux États-Unis a notamment joué un rôle clé.

**Vous avez publié récemment le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2006. Où en êtes-vous aujourd'hui dans le déroulement de votre plan triennal 2005-2007 ?**

Le 3<sup>e</sup> trimestre s'est déroulé de façon conforme à nos attentes, avec une activité soutenue (progression de 6,3% à données comparables par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre 2005). Concernant le développement de nos ventes, nous enregistrons une croissance du chiffre d'affaires de 10,2% sur les 9 premiers mois de l'année, à données comparables par rapport à la même période 2005. Compte tenu d'un volume d'activité soutenu et d'un niveau de marge élevé, la marge opérationnelle 2006 devrait être voisine de 5,5%. Nous sommes donc en avance sur les objectifs de notre plan stratégique. Enfin, nous sommes en ligne avec nos prévisions en ce qui concerne le retour sur capitaux employés, malgré la hausse continue du prix du cuivre. Quant aux objectifs de notre nouveau plan triennal 2007-2009, nous les présenterons fin janvier 2007.

**Vous avez annoncé deux opérations importantes pour Nexans en terme de croissance externe, l'une au Japon, l'autre en Australie. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

La société commune que nous avons créée avec la société japonaise Viscas nous permet de devenir le leader sur le marché des câbles sous-marins haute tension, avec plus de 30% de parts de marché. Quant à la société australienne Olex, elle est le leader de l'industrie du câble en Asie australe, et renforce également Nexans sur son cœur de métier : l'énergie. C'est la plus grosse acquisition réalisée par Nexans à ce jour. Elle va nous permettre de doubler notre présence dans la zone Asie-Pacifique et aura un impact relatif dès le premier exercice.

## Actualité

■ STRATÉGIE D'EXPANSION SUR DES MARCHÉS PORTEURS

# Nexans acquiert Olex, le leader de l'industrie du câble de l'Asie australe



Le Groupe vient d'annoncer la signature d'un accord portant sur l'acquisition de la société australienne Olex pour un montant de 310 millions d'euros. Avec un chiffre d'affaires de 330 millions d'euros à cours des métaux courants (exercice clos au 30 juin 2006), Olex est le leader incontesté de l'industrie du câble de l'Asie australe. Cette acquisition, la plus importante réalisée par

Nexans à ce jour, s'intègre dans une stratégie d'expansion sur le marché Asie-Pacifique et renforce également notre Groupe dans son cœur de métier, l'énergie.

**UNE GAMME DE PRODUITS TRÈS COMPLÈTE**

Olex dispose de trois sites de production basés à Tottenham et Lilydale en Australie, et à New Plymouth en Nouvelle- ●●●

Nexans acquiert Olex, le leader de l'industrie du câble de l'Asie australe

Zélande, ainsi que d'une douzaine de bureaux de vente répartis en Australie, Nouvelle-Zélande, Singapour et Chine. La société commercialise des câbles haute et moyenne tension pour les réseaux d'énergie (33%), des câbles basse tension et LAN pour le bâtiment (43%) ainsi que des câbles pour l'industrie, notamment minière, pétrolière et ferroviaire (24%).

### UNE ZONE EN FORTE CROISSANCE

Cette acquisition nous apportera des synergies, notamment commerciales, et va permettre à notre Groupe de doubler sa présence dans la Zone Asie-Pacifique, pour laquelle le marché du câble australien seul est estimé à 600 millions d'euros, un marché en forte croissance et porté par l'importante demande en réseaux d'énergie. Par ailleurs, elle conforte le rééquilibrage géographique du Groupe : le chiffre d'affaires réalisé par Nexans dans cette zone passera ainsi de 6% à 11%.

### NOMINATION

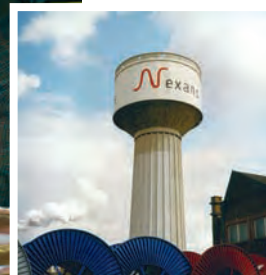


#### Frédéric Michelland

a été nommé Directeur financier de Nexans et membre du Comité exécutif du Groupe. Il était auparavant Directeur du contrôle de gestion du Groupe Suez où il a aussi occupé différentes fonctions dans les domaines des fusions-acquisitions et de la communication financière. Il a commencé sa carrière chez JP Morgan et SG Warburg.



Des actionnaires lors de la visite du site de Charleroi.



### ■ CLUB DES ACTIONNAIRES

## Visite de l'usine de Charleroi

Le 7 novembre dernier, les actionnaires de Nexans ont pu visiter cette usine où sont fabriqués chaque année, 7 jours sur 7, 3 000 km de câbles moyenne tension et 650 km de câbles haute tension qui sont ensuite expédiés dans le Benelux, en Espagne ou au Moyen-Orient.

Cent mille mètres carrés : c'est la surface dédiée à la fabrication de câbles haute et moyenne tension souterrains, au sein de l'usine de Charleroi, en Belgique. Les actionnaires présents ont pu parcourir l'usine et découvrir la fabrication de câbles, depuis le tréfilage du conducteur (cuivre ou aluminium) jusqu'à la préparation des tourets, dont le diamètre peut atteindre 4,5 m. Ils ont aussi visité le laboratoire d'essais où les câbles sont notamment soumis à des surtensions allant jusqu'à 2 000 kV. Patrick Barth, Directeur de l'activité Haute Tension du Groupe, a évoqué

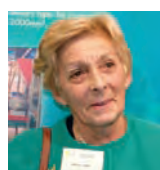
l'équipement par Nexans du plus grand champ d'éoliennes jamais construit, situé au Danemark. Dans le cadre de ce contrat, 80 éoliennes ont été reliées entre elles, puis au transformateur et enfin à la terre ferme grâce à des câbles haute et moyenne tension de Nexans. Tout ceci à 14 km de la côte en pleine mer du Nord. Enfin, les actionnaires ont eu l'opportunité de rencontrer le PDG du Groupe, Gérard Hauser, qui a évoqué les bonnes performances de Nexans, son déploiement ciblé à l'international ainsi que ses perspectives de développement.

### PAROLES D'ACTIONNAIRES



Yves Trillard

"Actionnaire de Nexans depuis 5 ans, je suis resté fidèle à cette valeur, même quand les temps étaient durs. Nexans entretient avec ses actionnaires une relation de proximité que peu de sociétés cotées mettent en œuvre."



Nelly Dubarry

"En visitant les usines de Nexans, on prend conscience que cette entreprise détient un savoir-faire impressionnant et qu'elle est très bien dirigée."



Gilbert Le Dain

"Les câbles sont partout. C'est ce que je retiens de cette visite qui nous montre que derrière les chiffres il y a des hommes, des produits et des années de recherche."

■ SEMESTRIELS 2006

# Des résultats en forte progression

À la fin du premier semestre 2006, Nexans a dégagé de bons résultats, malgré une forte hausse du prix des matières premières, et notamment du cuivre. À cours des métaux non ferreux, périmètre et change constants, et jours ouvrés comparables, le **chiffre d'affaires** a progressé de 12%. Cette excellente performance s'explique par la croissance des infrastructures d'énergie en Europe et aux États-Unis, par le renforcement des produits de spécialités (produits de niche et produits à forte valeur ajoutée) sur lesquels les marges sont élevées, mais aussi par le succès des opérations de croissance externe.

La **marge opérationnelle** augmente de 48%, confirmant ainsi les forces de Nexans sur le marché des câbles d'énergie d'infrastructures et de bâtiment. Le **résultat net** intègre, au-delà de l'augmentation de la marge opérationnelle, la plus-value sur cession des activités de distribution en Suisse, les coûts liés au programme de

restructuration en cours et les effets de l'application des normes IAS 32 et 39. La **dette nette** croît mais reste maîtrisée grâce à la mise en place de nouveaux outils de financement et d'un plan de réduction des activités fortement consommatrices de cuivre. L'activité **ÉNERGIE** est toujours le principal moteur des performances du Groupe, grâce au développement des réseaux d'énergie et des fermes éoliennes en Europe et, aux États-Unis, grâce à la modernisation des réseaux basse et moyenne tensions. Les ventes de câbles **TÉLÉCOMS** ont également progressé et, surtout, la marge opérationnelle dégagée par cette activité s'est améliorée, bénéficiant du développement des câbles à fibre optique et des câbles LAN à haut débit ainsi que des effets de la restructuration de l'outil industriel. Malgré la hausse des volumes, la rentabilité de l'activité **FILS CONDUCTEURS** est en retrait, pénalisée par la forte hausse des coûts d'énergie et de transports.

## CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS (en millions d'euros)

	S1 2005 <sup>(1)</sup>	S1 2006	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b> (à cours des métaux constants)	2 003	<b>2 273</b>	<b>+ 13,5 %</b>
<b>Chiffre d'affaires</b> (à change et cours métaux constants)	2 058	<b>2 273</b>	<b>+ 10,4 %</b> <b>+ 12 % organique</b>
<b>EBITDA</b> <sup>(2)</sup>	122	<b>155</b>	<b>+ 27,0 %</b>
(en % du CA)	6,0%	<b>6,8 %</b>	
<b>Marge opérationnelle</b>	73	<b>108</b>	<b>+ 48,0 %</b>
(en % du CA)	3,5%	<b>4,8 %</b>	
<b>Résultat net</b> (part du Groupe)	16	<b>211</b>	<b>n/s</b>

(1) Les éventuelles différences avec les chiffres publiés en juillet 2005 sont notamment dues à l'effet rétroactif de la norme IFRS 5 relative aux activités abandonnées. (2) Marge opérationnelle avant amortissements.

## 3<sup>e</sup> trimestre 2006

### CHIFFRE D'AFFAIRES

en croissance organique de 6,3%

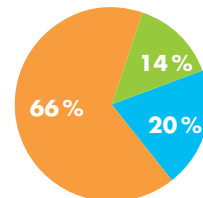
À cours des métaux non ferreux constants, le chiffre d'affaires du 3<sup>e</sup> trimestre s'élève à 1 066 M€ (1 900 M€ à cours des métaux courants), en hausse de 6,3% par rapport à la même période en 2005.

Au 30 septembre 2006, les ventes du Groupe progressent de 10,2%, à données comparables, par rapport aux 9 premiers mois de 2005. Dans le domaine des réseaux d'énergie, la demande de câbles spéciaux destinés aux marchés industriels progresse fortement, confirmant ainsi les objectifs de développement des ventes de produits à forte valeur ajoutée. L'activité Télécoms bénéficie, quant à elle, des excellentes performances des câbles pour réseaux locaux et des câbles spéciaux dans le domaine industriel, compensant ainsi la baisse de la demande de câbles d'infrastructures. Pour 2006, Nexans envisage une marge opérationnelle de 5,5%, supérieure aux prévisions initiales.

## CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2006 PAR ACTIVITÉ\*

(en %)

■ Énergie  
■ Télécoms  
■ Fils conducteurs



\* À change et cours métaux constants.

### ZONE EUROPE

Le chiffre d'affaires progresse de 11% par rapport à 2005 et la rentabilité de 37% au premier semestre 2006. La zone bénéficie du dynamisme des programmes d'investissement dans les réseaux d'énergie, de la forte demande de câbles pour le bâtiment, et du développement de secteurs comme la construction navale, la robotique, la manutention ou l'automobile.

### ZONE AMÉRIQUE DU NORD

Nexans réalise une croissance soutenue en Amérique du Nord, grâce à l'extrême vigueur des marchés de la construction industrielle et résidentielle et à la rénovation des réseaux d'énergie.

### ZONE ASIE-PACIFIQUE

La marge opérationnelle continue de s'apprécier, malgré de fortes pressions sur les prix, grâce à l'approche sélective de Nexans sur des segments de marché à forte valeur ajoutée tels que la construction navale, l'automobile, le transport ferroviaire et les télécommunications, notamment en Chine.

### ZONE RESTE DU MONDE

Les ventes ont été particulièrement dynamiques au Maroc, en Turquie, au Liban et au Brésil. La marge opérationnelle reste stable mais devrait croître au second semestre.

## SOLUTIONS POUR L'AUTOMOBILE

# Les enjeux de l'industrie automobile

Entre 3 et 5 km, c'est en moyenne la longueur que représentent tous les câbles qui équiperont une voiture. C'est dire l'importance pour les constructeurs et équipementiers de s'appuyer sur des câbleurs aussi fiables et performants que Nexans.

Trois tendances de fond caractérisent ce marché :

- les constructeurs veulent des câbles de plus en plus standardisés, de qualité et fiabilité constantes, capables de transporter indifféremment de l'énergie ou des télécommunications et qui s'intègrent facilement dans les chaînes de production, où sont assemblés des modèles de voitures incluant des options différentes (avec ou sans toit ouvrant, avec ou sans air conditionné...);
- ils doivent aussi disposer de câbles permettant à leurs clients de personnaliser leur voiture, avec de multiples options (GPS, sièges électriques...);
- ils attendent aussi des câbleurs une approche intégrée où la recherche et développement, le service client, la logistique et le recyclage sont sous la responsabilité d'un même intervenant.

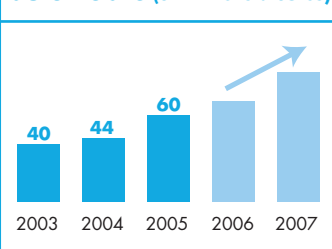
Pour répondre à cette triple exigence, les fabricants de câbles doivent produire un volume croissant de câbles, mais aussi des câbles plus légers, résistants à des températures élevées et dont le prix doit rester compétitif (ce qui conduit notamment les câbleurs à localiser leur production dans les pays émergents où s'installent les constructeurs ou les équipementiers).



Cette position lui permet de garantir à ses clients un approvisionnement continu en matières premières ;

- une large présence dans les pays en croissance et notamment au Maroc, en Roumanie et en Corée ;
- une compétence inégalée en matière de recyclage : Nexans est le seul câbleur à recycler intégralement les câbles qu'il fabrique. Dans cette optique, il offre depuis 30 ans à ses clients la possibilité de racheter leurs câbles en fin de vie.
- la capacité de produire tous types de câbles standards ou spéciaux et des faisceaux pour l'industrie automobile ;
- une innovation permanente grâce à ses centres de recherche qui rassemblent plus de 450 chercheurs et experts du monde entier.

**Évolution des ventes de Nexans sur le marché automobile (en millions d'euros)**



### L'OFFRE NEXANS : UNIQUE, MONDIALE ET INTÉGRÉE

L'offre de Nexans sur ce marché bénéficie de cinq atouts :

- la maîtrise intégrée des métaux (métallurgie du cuivre et de l'aluminium) : Nexans est le plus gros acheteur de cuivre au monde.

## FAITS MARQUANTS

SEPTEMBRE

### États-Unis : ligne haute tension sous-marine

Nexans concevra, produira et installera d'ici à fin 2008 les plus gros câbles haute tension jamais fabriqués (138 kV), dans le cadre

du projet « Long Island Replacement Cable ». Ces câbles relieront les villes de Northport (sur l'île de Long Island) et de Norwalk (Connecticut).

SEPTEMBRE

### Contrat de 100 millions d'euros dans le golfe Persique

Des câbles Nexans relieront bientôt l'île de Delma à Abu Dhabi, aux Émirats Arabes Unis. Grâce à ce contrat, le plus important signé dans la région cette année, le Groupe

renforce sa présence dans une zone où les programmes d'industrialisation et d'interconnexion des réseaux d'énergie et de communication s'accroissent.

JUILLET



### Création d'une société commune au Japon

Nexans et le japonais Viscas créent une société commune pour la production de câbles d'énergie haute tension sous-marins. Viscas transférera son unité de fabrication de Tokyo Bay à la nouvelle société, NVC, qui sera détenue

à 66% par Nexans. Cet accord permet à Nexans de satisfaire rapidement, et sans avoir à investir dans une nouvelle usine, d'importantes commandes sur le marché très dynamique de la haute tension sous-marine.

JUIN

### Liaison haute tension sous-marine « clés en main » en mer du Nord pour BP

BP a confié à Nexans la fabrication et l'installation d'un câble haute tension sous-marin de 292 km, permettant de relier le champ pétrolier de Valhall au continent. Réalisé « clés en main » (c'est-à-dire de la fabrication à l'enfouissement du câble), ce projet constitue une première mondiale : Valhall sera le premier champ pétrolier au



monde à être intégralement alimenté en électricité depuis le continent.



En 2020, l'énergie éolienne devrait représenter **12 %** de la demande mondiale d'électricité<sup>(1)</sup>.

## ■ NOUVELLES ÉNERGIES

# L'éolien a le vent en poupe

Aujourd'hui, l'énergie éolienne représente moins de 4% de la demande mondiale d'électricité<sup>(1)</sup>. En 2020, elle devrait atteindre 12%. Sur ce marché en plein développement, Nexans est l'un des leaders mondiaux, capable de produire tous types de câbles nécessaires à l'équipement, tant de la turbine de l'éolienne que des parcs éoliens.

D'ici à 2020, la consommation d'électricité devrait progresser de 58%. Si l'éolien contribue encore marginalement à la satisfaction de cette demande, son développement est indéniable : les installations éoliennes dans le monde permettent aujourd'hui de couvrir les besoins de 47 millions de personnes, et la capacité installée progresse à un rythme annuel supérieur à 30%. Source d'énergie équitable, faiblement polluante et dont le coût est de plus en plus compétitif, l'éolien dispose d'un fort potentiel de croissance : si toute la puissance éolienne du globe était récupérée, elle permettrait de couvrir deux fois la demande mondiale d'électricité prévue à l'horizon 2020.

### LES ATTENTES DES CLIENTS

La fabrication d'une éolienne ou la réalisation d'un parc éolien relié au réseau d'électricité supposent des compétences que seul un petit nombre d'acteurs, à l'image de Nexans, peuvent aujourd'hui fournir. Ces câbles doivent :

- résister à des torsions, à des vibrations prolongées, aux incendies et à la corrosion par l'eau de mer pour les plateformes éoliennes offshore ;

- être à la pointe d'une technologie dont les progrès sont spectaculaires – il y a 20 ans, chaque turbine éolienne produisait 25 kW ; les modèles actuels produisent en moyenne 1,3 MW, soit 50 fois plus d'énergie ;
- remplir d'importantes fonctions de communication pour commander à distance la vitesse des rotors, l'orientation des pales, le freinage, la température, les niveaux hydrauliques... ;
- rester compétitifs au niveau du prix, notamment grâce à l'utilisation de solutions de raccordement standard dans la production des mâts et des nacelles ainsi que dans les liaisons entre turbines et réseaux.

### NEXANS, LEADER MONDIAL DES TECHNOLOGIES ÉOLIENNES

Nexans est capable de répondre à ces exigences et également d'assurer, partout dans le monde, aussi bien les études initiales de faisabilité et la conception que la construction, l'installation, la mise en service et la maintenance.

À ce titre, le Groupe propose :

- **une offre complète de câbles et systèmes de câblage** à la fois standards et sur mesure (notamment pour les câbles haute tension) pour les infrastructures éoliennes aussi bien terrestres que sous-marines ;
- **des câbles qui répondent aux normes électriques mondiales et sont à la pointe de la technologie.**

Les 8 centres de compétence du Groupe ainsi que son Centre de recherche international travaillent en étroite collaboration avec les clients afin d'améliorer la gamme des produits standard et développer des solutions personnalisées pour les applications propres à chaque secteur d'activité ;

- **une compétence reconnue en matière de livraison et de pose des câbles**, notamment grâce au navire câblé spécialisé de Nexans et à ses robots sous-marins téléguidés.

(1) Les chiffres cités dans cet article émanent de l'Association Européenne de l'Énergie Éolienne (AEEE), du World Energy Council (WEC) et de l'Agence Internationale de l'Énergie (AIE).



## 27,5 km

C'est la longueur du plus long câble de transport électrique au monde. Il a été fourni par Nexans pour le parc éolien offshore de Barrow en Grande-Bretagne.

## INFORMATION ACTIONNAIRES

### L'action Nexans

- Place de cotation : Euronext
- Marché : Eurolist – Compartiment B
- Éligibilité au SRD (Service à règlement différé)
- Code ISIN : FR0000044448
- Moyenne des échanges quotidiens : 155 802 titres entre le 2 janvier et le 10 novembre 2006
- Indices : SBF 120 et CacMid 100
- Capitalisation boursière : 2 007 898 458 euros au 10 novembre 2006

### PROCHAINS RENDEZ-VOUS

31 janvier 2007  
**Publication des résultats annuels consolidés 2006**

22 mars 2007  
**Séminaire Câbles à l'intention des actionnaires individuels (Paris)**

26 avril 2007  
**Publication du CA du 1<sup>er</sup> trimestre 2007**

10 mai 2007  
**Assemblée générale des actionnaires**

### NOUS CONTACTER

Numéro Vert Actionnaires :  
**0 800 898 898**  
Appel gratuit  
(France uniquement)

**www.nexans.com**

Nexans – Service  
Actionnaires Individuels  
16, rue de Monceau  
75008 Paris

## Évolution du cours de l'action Nexans (Données du 2 janvier 2006 au 10 novembre 2006)



Les bons résultats ainsi que les perspectives du Groupe sur l'ensemble de ses métiers, et notamment dans le secteur de l'énergie, contribuent à l'amélioration de la valorisation du titre Nexans en Bourse. En effet, l'évolution du cours poursuit sa tendance à la hausse avec une performance de + 98,4% depuis le début de l'année, tandis que son indice de référence, le SBF 120, aura progressé de + 16,8% sur la période.



### ■ RAPPORT ANNUEL

## Du nouveau sur [www.nexans.com](http://www.nexans.com)

Accès simple aux rubriques, recherche par mots-clés : découvrez le rapport annuel animé de Nexans sur [www.nexans.com](http://www.nexans.com).

## Opération OCÉANE

Le 16 juin 2006, Nexans a proposé un remboursement anticipé aux porteurs des OCÉANE (Obligations à option de Conversion ou d'Échange en Actions Nouvelles ou Existantes) émises en 2004. Compte tenu du cours de l'action, les porteurs ont converti leurs obligations en actions nouvelles, renforçant ainsi les fonds propres du Groupe de 117 millions d'euros. Quelques semaines après, Nexans a émis de nouvelles OCÉANE (valeur nominale de 73,80 euros et taux d'intérêt

annuel de 1,5% jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2013) pour un montant total de 280 millions d'euros.

### Pourquoi ces opérations ?

Dans un contexte de fort développement, l'émission d'OCÉANE permet à Nexans de renforcer sa structure financière grâce à une diversification de ses sources de financement et à l'allongement de la durée de sa dette. Le Groupe peut ainsi financer le développement de ses activités et notamment poursuivre sa politique de

croissance externe par acquisitions ciblées. Enfin, les obligations étant convertibles en actions nouvelles, de telles émissions offrent la possibilité de renforcer à terme les fonds propres du Groupe.

**117 millions d'euros**  
C'est l'augmentation de fonds propres consécutive à la conversion des OCÉANE 2004.

### ■ TOUT SAVOIR SUR LE CÂBLE, LE 22 MARS 2007

## Inscrivez-vous au séminaire !

Dans le cadre des événements réservés à ses actionnaires individuels, Nexans vous propose d'assister au séminaire qu'il organise à Paris le 22 mars 2007 après-midi. Vous aurez l'occasion de découvrir votre Groupe sous un nouvel angle et d'apprendre de façon ludique ce qu'est un câble et ses diverses applications. Pour participer, merci de faire parvenir votre demande avant le 9 février 2007 au Service Actionnaires Individuels (adresse ci-contre) en indiquant vos nom, prénom, adresse complète, numéro de téléphone (obligatoire pour confirmation) ainsi que le nombre de titres Nexans que vous détenez. Le nombre de places étant limité, seules les 70 premières demandes pourront être satisfaites.