

NEXANS

Société anonyme au capital de 25 400 703 euros

Siège social : 16, rue de Monceau - 75008 PARIS

393 525 852 R.C.S. PARIS

RAPPORT SEMESTRIEL D'ACTIVITE

SEMESTRE CLOS LE 30 JUIN 2008

Ce rapport est destiné à rendre compte des résultats et de l'activité de la société et du Groupe Nexans pendant le premier semestre de l'exercice 2008 et est établi sur la base des comptes consolidés arrêtés au 30 juin 2008.

Nexans, dont les actions sont admises aux négociations sur le marché Euronext (compartiment A) de NYSE Euronext, fait partie de l'indice CAC Next 20. La répartition estimée du capital social par catégorie d'actionnaires au 30 juin 2008 était la suivante: investisseurs institutionnels France (19,1 %), Royaume-Uni et Irlande (15,5 %), autres Europe (13 %), USA (35,5 %), Reste du monde (1,6 %), actionnaires individuels et salariés (12,8 %), non identifiés (2,5 %).

1- Activité au cours du premier semestre 2008

1.1 L'évolution des résultats consolidés du Groupe Nexans

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2008 s'établit à 3 554 millions d'euros contre 3 792 millions d'euros en 2007, soit une baisse de 6,3%.

A cours des métaux non-ferreux constants, il s'élève à 2 419 millions d'euros contre 2 451 millions d'euros en 2007. Le principal effet périmètre concerne la cession des activités fils émaillés, au Canada (usine de Simcoe) fin avril 2007 et en Chine (participation majoritaire de Nexans dans la société Nexans Tianjin Magnet Wires and Cables) fin juillet 2007. Ces activités représentaient un chiffre d'affaires à cours des métaux non-ferreux constants de 26 millions d'euros au premier semestre 2007.

A cours des métaux non-ferreux constants et à taux de change et périmètre inchangés, le chiffre d'affaires progresse de 2,2% sur le premier semestre.

Cette croissance recouvre des évolutions contrastées selon les activités : les activités câbles (activités Energie et Télécom confondues) dégagent une croissance organique du chiffre d'affaires de 7,2 % tandis que les fils conducteurs, pour lesquels le Groupe a poursuivi au premier semestre 2008 le mouvement de recentrage sur ses seuls besoins internes, affichent un chiffre d'affaires en retrait de 36,1 % par rapport au premier semestre 2007.

La marge opérationnelle s'établit à 220 millions d'euros, soit 9,1 % du chiffre d'affaires à cours des métaux non ferreux constants (et 6,2% du chiffre d'affaires à cours des métaux courants). Au premier semestre 2007, la marge opérationnelle s'établissait à 187 millions d'euros, soit 7,6% du chiffre d'affaires à cours des métaux constants (et 4,9 % du chiffre d'affaires à cours des métaux courants). L'EBITDA (marge opérationnelle avant dotation aux amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles) s'élève à 273 millions d'euros au premier semestre 2008 (11,3 % du chiffre d'affaires à métaux constants) contre 240 millions d'euros en 2007 (9,8% du chiffre d'affaires à métaux constants).

Le résultat avant impôt des sociétés intégrées s'élève à 174 millions d'euros au premier semestre 2008, équivalent au premier semestre 2007.

Compte tenu d'une charge d'impôt de 56 millions d'euros, le résultat net part du Groupe s'élève à 119 millions d'euros en 2008 identique à celui du premier semestre 2007.

1.2 Analyse des résultats consolidés du Groupe

(données de chiffre d'affaires par origine commentées à cours des métaux non-ferreux constants)

1.2.1 Par métier

A - ENERGIE

Les ventes du métier Energie ont atteint 1 971 millions d'euros au premier semestre 2008 (en hausse de 4,7 % par rapport au premier semestre 2007, et de 8,1 % à périmètre et taux de change constants).

Infrastructures d'énergie:

La croissance du chiffre d'affaires est de 19,7 % à périmètre et taux de change constants. Il s'agit d'une progression significative par rapport à l'année 2007 où la croissance moyenne de ce segment avait atteint 10,2%. L'accélération de la croissance est due à la forte progression des ventes de câbles haute tension déjà à l'origine de l'augmentation importante de l'activité au cours du second semestre 2007.

Le chiffre d'affaires en câbles haute tension progresse ainsi de 42,4% à périmètre et taux de change constants. La progression est répartie entre les activités sous-marines et les activités terrestres. L'ensemble des sites de production dédiés à la haute tension étant totalement chargés (Norvège, Belgique, Japon), le Groupe s'appuie pour la réalisation des premières tensions en terrestre (jusqu'à 132 kV et parfois 220 kV) sur les usines de Hanovre (Allemagne), de Cortaillod (Suisse), de Bourg en Bresse (France) ainsi que celles de Tottenham en Australie. Pour faire face aux besoins croissants, le Groupe a lancé en 2008 des investissements de capacité dans ses usines belges et australiennes.

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2008 correspond à des contrats réalisés au Moyen-Orient (Qatar, Abu Dhabi, Kuwait), et à un courant d'affaires qui se développe à destination des pays de l'est et en Russie. L'activité continue à bénéficier par ailleurs des volumes récurrents réalisés pour les opérateurs du réseau d'électricité en France, Belgique et en Espagne.

Dans le domaine des câbles sous-marins, la croissance est également très soutenue. Les ventes concernent le contrat américain LIRC (Long Island Replacement Cable : contrat de rénovation du réseau), des contrats d'interconnexion des îles aux continents (île de Delma à Abu Dhabi, île de Hainan à la province de Guandong en Chine, Sardaigne à l'Italie), le contrat Horns Rev 2 (interconnexion d'une ferme d'éoliennes à la côte du Danemark) ainsi que la réalisation de câbles ombilicaux.

En terme de prises de commandes pour réalisation dans les mois et années à venir, Nexans a remporté au premier semestre 2008 des contrats significatifs après une excellente année 2007 : la phase II du contrat de câble haute tension sous-terrain en Libye, la phase 8 du contrat de câble terrestre au Qatar, le projet de câble sous-marin Fenno-skan 2 (nouvelle ligne de transport d'électricité reliant le sud de la Finlande à la Suède).

Le chiffre d'affaires réalisé en câbles moyenne/basse tension progresse de 8,4 % à périmètre et taux de change constants.

En Europe, après un premier trimestre conforme à 2007, l'activité s'est accélérée au second trimestre. La demande en provenance des grands opérateurs d'énergie (France, Suède, Allemagne) a été soutenue. L'Allemagne, en progression de 30,7%, connaît une accélération de sa croissance en raison du développement des énergies renouvelables (éolien) et de la réalisation de câbles de « basse haute tension » destinés à des projets d'infrastructures pour l'Europe de l'Est. Au sud de l'Europe, les croissances limitées en 2007 progressent significativement : la Grèce bénéficie d'un volume d'exportations (Moyen-Orient) plus fort sur le premier semestre, l'Italie retrouve une situation positive après les opérations de restructuration réalisées l'an passé. Enfin, le Groupe consolide ses positions en Espagne grâce à l'acquisition de Multinacional Trade fin 2007.

En Amérique du Nord, l'activité progresse de 14,6 % par rapport au premier semestre 2007, en raison du redémarrage de l'usine de Québec après plusieurs mois de grève.

En Asie, le volume des ventes diminue globalement de 7,1 % du fait d'une conjoncture peu favorable en Australie et au Vietnam, malgré un développement des exportations à partir de la Corée.

Dans le Reste du Monde, les ventes sont en forte croissance notamment en Egypte, suite aux investissements réalisés en 2007 dans la modernisation de l'usine du Caire.

Le chiffre d'affaires en Accessoires d'Energie a progressé de 6,8% à périmètre et taux de change constants par rapport au premier semestre 2007, durant lequel Nexans avait pourtant bénéficié de forts volumes en France liés à la mise à niveau d'un parc installé en jonction rétractables à froid. L'acquisition d'Australmold en Australie consolide l'accès du Groupe pour ses accessoires à ce marché important de la zone Asie-Pacifique.

Câbles Industriels :

Le chiffre d'affaires progresse de 4,8 % à périmètre et taux de change constants.

Les ventes de câbles spéciaux pour applications industrielles progressent de 8,1 % à périmètre et taux de change constants. Les principaux segments prioritaires confirment au premier semestre une demande dynamique, à l'instar des câbles pour applications robotiques en Allemagne, pour l'industrie du transport (construction navale et ferroviaire) ou enfin pour l'industrie pétrolière et gazière. D'autres segments enregistrent des évolutions plus contrastées à l'image des câbles automobile dans les pays à fort coût de main d'œuvre (Suède, Allemagne). Enfin, les actions d'optimisation de la rentabilité des portefeuilles produits menées en Europe ont parfois été entreprises au détriment de la croissance du chiffre d'affaires.

Les ventes de câbles électroniques pour l'industrie sont en recul de 4,9 %. Si la croissance des ventes de câbles pour l'industrie aéronautique est soutenue, tant en France qu'aux Etats-Unis, en revanche, les ventes à partir de Chine de câbles électroniques destinés aux grands équipementiers télécom ont fortement baissé.

Les ventes de faisceaux progressent, quant à elles, de 2,4 %. Le développement de l'activité destinée à l'industrie automobile allemande (+8,2 %) a compensé la baisse de chiffre d'affaires sur le secteur ferroviaire suite au report de projets importants. Par ailleurs, le projet de cession de l'activité « harnais automobile » qui était à l'étude a été arrêté suite aux perturbations sur les marchés financiers et au niveau insuffisant des offres reçues..

Câbles Bâtiment :

Nexans enregistre une baisse de 4,2 % de ses ventes à taux de change et périmètre constants.

En Europe, les ventes diminuent de 6,2 %, après un premier semestre 2007 très soutenu. Le recul a été particulièrement marqué dans les pays touchés par un fort ralentissement du secteur immobilier (Espagne, Royaume-Uni et Irlande). La baisse des volumes n'a eu qu'un impact limité sur le niveau des marges. Le Groupe a adapté ses capacités de production aux évolutions du marché : l'usine d'Athlone en Irlande s'arrêtera fin juillet (les marchés correspondants seront servis à partir d'autres unités du Groupe), l'usine allemande a vu ses effectifs diminuer de 25%. Il en résulte des coûts de restructuration d'un montant total de 16 millions d'euros au premier semestre 2008.

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires est en légère baisse (-2,8% à taux de change constant) par rapport au premier semestre 2007, par l'effet conjugué de volumes en hausse (augmentation des ventes des nouveaux câbles basse tension introduits en 2007) et de prix en forte baisse. Au Canada, le maintien du dollar canadien à un niveau élevé a exacerbé la concurrence, conduisant à une nouvelle baisse des marges en début d'année.

La marge opérationnelle du métier Energie a atteint 202 millions d'euros au premier semestre 2008 représentant 10,2 % du chiffre d'affaires à cours des métaux constants, contre 160 millions ou 8,5 % du chiffre d'affaires à métal standard en 2007. Cette forte amélioration de la profitabilité provient à la fois des Infrastructures d'Energie (où le poids des produits à forte valeur ajoutée de l'activité haute tension augmente), et des activités Industrie de plus en plus concentrées sur les segments prioritaires. La marge opérationnelle des câbles basse tension destinés au bâtiment est quant à elle en légère diminution en raison de la baisse des prix en Amérique du Nord. La profitabilité des câbles de bâtiment sur cette zone reste cependant satisfaisante et supérieure à celle observée en Europe.

B - TELECOM

Les ventes de câbles Telecom se sont élevées à 267 millions d'euros (-3,1% par rapport au premier semestre 2007 et + 0,7 % à taux de change et périmètre constants). Dans un marché des infrastructures télécoms cuivre peu dynamique, Nexans a cédé fin mai son usine de Santander à la société anglaise B3. Le Groupe a maintenu ses positions dans les câbles à fibre optique et les LAN avec toutefois des situations contrastées suivant les continents.

Infrastructures Télécom :

Les ventes diminuent de 2,2 % à taux de change et périmètre constants. Ce recul s'explique principalement par l'arrêt, fin juin 2007, de la société commune avec un partenaire local au Vietnam. Si l'on exclut cet effet, le chiffre d'affaires aurait été en croissance de 4,2 % au premier semestre 2008.

Au sein des infrastructures télécom, les évolutions sont contrastées :

- En câbles télécom cuivre, le chiffre d'affaires est en hausse de 2,6 % (hors effet Vietnam). Le Groupe a une approche sélective de ses marchés, et privilégie les projets les plus rentables.
- En câbles à fibre optique, les développements FTTH ont été nombreux en Europe du Nord (+ 34,4% en Norvège et +32,2 % en Suède).
- En accessoires, la croissance s'est poursuivie (+10,1 % à périmètre constant) notamment en connectique optique.

Réseaux locaux :

Nexans enregistre, au premier semestre, une progression de ses ventes de 3,2 % à périmètre et taux de change constants.

En Europe, les volumes sont restés soutenus et le chiffre d'affaires a progressé à l'export pour des projets au Moyen-Orient.

Aux États-Unis, Nexans a enregistré une progression de ses ventes de 7,6 % à périmètre et taux de change constants, en particulier dans les câbles à fibre optique avec une croissance excédant 20%. Dans les câbles cuivre, Nexans a continué à enrichir son offre commerciale haut de gamme (catégories 6 et 7) qui lui a assuré un bon niveau de rentabilité.

La marge opérationnelle du métier Telecom est comparable au premier semestre 2008 à celle réalisée en 2007 : 24 millions d'euros en 2008 (8,8 % du chiffre d'affaires à cours des métaux constants) contre 27 millions d'euros au premier semestre 2007 (9,9 % du chiffre d'affaires à cours des métaux constants).

C - FILS CONDUCTEURS

Les ventes du métier Fils Conducteurs s'élèvent au premier semestre 2008 à 176 millions d'euros, en réduction de 39,0 % par rapport à 2007 ou de 36,1 % à taux de change et périmètre constants. Les effets de périmètre sont liés aux cessions de Simcoe au Canada et de Tianjin en Chine qui représentaient un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros au premier semestre 2007.

Fil machine :

La réduction du chiffre d'affaires est de 43,3% par rapport à 2007, à taux de change et périmètre constants.

Cette baisse traduit la politique de recentrage des coulées continues sur les seuls besoins internes du Groupe. L'augmentation de la part de ventes réalisées en « transformation » a permis de conserver un niveau de charge suffisant pour assurer pratiquement l'équilibre financier des activités.

Fils conducteurs nus :

La baisse des ventes est de 6,1 % à taux de change et périmètre constants. Elle est imputable à la France, présente sur un marché de produits banalisés, tandis que l'Allemagne et le Royaume-Uni, positionnés sur des spécialités à plus forte valeur ajoutée, voient leurs ventes progresser.

La marge opérationnelle du métier Fils Conducteurs est passée de 4 millions d'euros au premier semestre 2007 (1,4 % du chiffre d'affaires à métal standard) à 2 millions d'euros au premier semestre 2008 (1,1 % du chiffre d'affaires à métal standard)

D - ACTIVITES NON ALLOUEES

Certaines activités spécifiques donnent lieu à des dépenses non allouables aux métiers ou aux zones. Ces montants sont non significatifs à l'échelle du Groupe. Ils représentent au premier semestre 2008 une marge opérationnelle négative de 7,2 millions d'euros, comparée à une marge opérationnelle négative de 4,6 millions d'euros en 2007. Le Groupe a notamment augmenté, en 2008, le soutien accordé aux filiales dans le cadre du financement des projets de recherche et développement d'intérêt commun.

1.2.2 Par zone géographique

A - EUROPE

L'Europe réalise un chiffre d'affaires de 1 677 millions d'euros au premier semestre 2008, en augmentation de 3,9 % par rapport à 2007, et de 4,3 % à périmètre et taux de change constants. Cette croissance modérée est due à la réduction des ventes dans le métier des fils conducteurs. En effet, les activités câbles et systèmes progressent, quant à elles, de 8,8 % au premier semestre 2008, à périmètre et taux de change constants.

Le renforcement de la présence du Groupe dans les segments les plus porteurs ainsi que la poursuite du redressement des activités jusqu'alors les moins rentables ont permis une augmentation significative de la profitabilité de la zone.

L'activité Infrastructures d'Energie a connu, au premier semestre 2008, une croissance de 25,4% de son chiffre d'affaires (à périmètre et taux de change constants) grâce notamment à la progression des câbles et accessoires « haute tension ». Cette forte hausse est liée à la réalisation de projets de transmission de puissance en câbles sous-marins notamment pour des interconnexions de réseaux terrestres mais aussi dans les secteurs des hydrocarbures et des fermes éoliennes. Le carnet de commandes de Nexans a progressé de 26 % par rapport à fin 2007. Cette forte expansion traduit la montée en puissance des capacités additionnelles du Groupe, aussi bien en Norvège qu'au Japon (dans la société commune avec le groupe Viscas) ou à Charleroi en Belgique.

Les ventes en câbles moyenne tension ont été soutenues dans la plupart des pays, à l'exception de la Suisse qui avait bénéficié l'an passé de la facturation du projet de câblage du Tunnel Alp-Transit Loetschberg.

La forte progression de l'activité haute tension, la poursuite du développement des câbles pour robots sous-marins et la croissance des ventes export de câbles « basse haute tension », ont permis d'augmenter fortement la profitabilité de ce segment.

Le chiffre d'affaires des câbles industriels a connu une croissance modérée par rapport à 2007 du fait de la décision du Groupe de se recentrer sur les produits à meilleure marge. La progression s'établit à 2,6 % à périmètre et taux de change constants.

En effet, la croissance des volumes s'est poursuivie de façon satisfaisante dans les secteurs prioritaires notamment la pétrochimie, la construction navale, la robotique, le ferroviaire et l'aéronautique.

En parallèle, le recul des secteurs à moindre valeur ajoutée s'est accéléré. Les actions de rationalisation produits ont visé à utiliser au mieux des capacités disponibles limitées.

Dans le domaine des câbles spéciaux :

- En France, les ventes de câbles destinés à l'industrie du pétrole et du gaz sont restées satisfaisantes par rapport à un premier semestre 2007 particulièrement fort. Un afflux de petites commandes a permis de compenser un moindre volume de gros projets et de maintenir une bonne profitabilité. Le secteur de la construction navale a affiché également une forte progression.
- En Allemagne, les câbles pour les industries robotiques et ferroviaires ont affiché des croissances élevées et compensé la baisse des volumes sur les autres segments.
- Les ventes de câbles pour l'industrie automobile ont profité de la montée en puissance de l'usine en Roumanie, dont les ventes ont progressé de 47,6% par rapport au premier semestre 2007.

Dans le domaine des câbles électroniques et de données, l'activité est restée sensiblement stable (-0,7 %), la progression des câbles pour l'industrie aéronautique ayant compensé le ralentissement des câbles de données notamment sur le marché anglais.

Dans le domaine des faisceaux de câbles, l'activité automobile a progressé à un rythme élevé mais inférieur à celui connu en 2007, ce qui a permis une meilleure maîtrise des coûts de production et une amélioration de la rentabilité. L'activité ferroviaire a enregistré quant à elle d'importants retards sur les grands projets.

Grâce aux actions d'amélioration et de formation à la fois dans les domaines industriels et commerciaux et à l'optimisation des capacités de production, la rentabilité de l'activité a nettement progressé au cours de ce premier semestre par rapport à 2007.

L'activité Bâtiment a connu une baisse de 6,2 % de son chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants, par rapport à un premier semestre 2007 où l'activité avait été particulièrement soutenue. L'activité est restée bien orientée dans la plupart des pays d'Europe, mais un net fléchissement s'est fait sentir au Royaume Uni, en Irlande et en Espagne. Pour faire face à la dégradation continue des résultats financiers du site d'Athlone en Irlande, l'arrêt des productions sur ce site a été décidé. Par ailleurs, une importante réduction des effectifs de l'usine de Vacha, en Allemagne, a été réalisée.

En dépit de la baisse du chiffre d'affaires, la profitabilité ne s'est que très légèrement dégradée grâce à une bonne maîtrise des coûts.

Dans le domaine des Infrastructures Télécom, le chiffre d'affaires est en progression de 7,2 %, grâce aux activités de câbles à fibre optique et d'accessoires de raccordement.

L'année a été marquée par la cession, fin mai 2008, à la société anglaise B3 Cable Solutions de l'usine de Santander en Espagne.

Dans le nord de l'Europe, les investissements dans les infrastructures ferroviaires et le regain d'activité dans les câbles Telecom cuivre ont permis au Groupe d'accroître ses ventes.

La demande en câbles Telecom à fibre optique continue à croître dans les pays scandinaves en s'appuyant notamment sur le développement des boucles locales.

Les ventes d'accessoires de raccordement se développent tant auprès des opérateurs, notamment France Telecom, que sur les marchés d'exportation (projets xDSL ou FTTX).

Le segment des Réseaux Locaux affiche une hausse de son chiffre d'affaires de 2,4 %. Les projets au Moyen-Orient notamment permettent de compenser la baisse des investissements de la part du secteur financier en Europe de l'Ouest, notamment au Royaume-Uni.

L'activité Fils Conducteurs a connu une forte baisse de ses ventes (- 37,6 %). Le groupe poursuit le recentrage de cette activité sur ses seuls besoins, les ventes en transformation en France sont développées parallèlement.

Dans un contexte économique qui est demeuré globalement favorable, le renforcement continu de la présence du Groupe dans les segments les plus porteurs, associé à une politique d'investissements ciblée, a de nouveau permis une augmentation significative de la profitabilité de la zone.

La marge opérationnelle de la zone Europe s'établit à 169 millions d'euros (10,1% du chiffre d'affaires à métal standard) au premier semestre 2008 contre 111 millions d'euros en 2007 (6,9 % du chiffre d'affaires à métal standard).

Les unités européennes représentent 77% de la marge opérationnelle générée par Nexans pour 69 % du chiffre d'affaires du Groupe (à cours des métaux non-ferreux constants).

B - AMERIQUE DU NORD

En Amérique du Nord, Nexans a réalisé au premier semestre 2008 un chiffre d'affaires de 283 millions d'euros contre 356 millions d'euros en 2007, en baisse de 20,5 % à périmètre courant et de 9,7 % à périmètre et taux de change constants. Ce recul tient essentiellement à la baisse volontaire de nos ventes de fil machine. Les activités câbles et systèmes progressent, quant à elles, de 5,5 % au premier semestre 2008, à périmètre et taux de change constants.

Dans le domaine des Infrastructures d'énergie, le chiffre d'affaires a progressé de 14,6 % à périmètre et taux de change constants.

La comparaison 2007 – 2008 est affectée par l'impact de la grève sur le site de Québec qui s'était prolongée jusqu'au mois d'avril 2007. Des conditions de marché tendues en raison de l'affaiblissement du dollar américain par rapport au dollar canadien et du fort ralentissement de la croissance économique en Amérique du Nord ont affecté les investissements et exacerbé la concurrence. Le retour à un niveau de charge satisfaisant n'a pu être obtenu qu'au détriment des marges.

Dans le domaine des câbles pour l'industrie, le chiffre d'affaires a progressé de 19,1 % à périmètre et taux de change constants. La progression des volumes et de la rentabilité dans le domaine de l'aéronautique s'est poursuivie.

Dans le domaine du Bâtiment, le chiffre d'affaires a affiché une légère baisse de 2,8 % à périmètre et taux de change constants.

Aux Etats-Unis, les volumes ont été en hausse, grâce notamment à la montée en puissance des nouveaux produits destinés au segment du bâtiment commercial lancés en 2007. Les volumes sont restés stables sur le secteur industriel. Si au Canada les volumes ont été stables, l'affaiblissement du dollar américain tout au long de l'année 2007 par rapport au dollar canadien a accru la compétitivité des producteurs américains et la pression sur les prix. Les marges sont nettement inférieures à celles du premier semestre 2007.

Dans le domaine des Réseaux Télécom, les ventes de câbles LAN ont progressé de 7,6 % à périmètre et taux de change constants dans un marché stable. La poursuite d'une stratégie haut de gamme en câbles cuivre très haut débit (10 Gbit) a permis une progression notamment dans des domaines tels que l'équipement des centres de données. La progression des câbles en fibre optique a excédé quant à elle 20%.

Dans l'activité Fils Conducteurs, le chiffre d'affaires a diminué de 34,2 % à périmètre et taux de change constants. En 2008, Nexans a développé un courant significatif de ventes en transformation de façon à conserver un niveau de charge permettant de préserver la rentabilité de l'activité. La coulée de Montréal a ainsi produit 12 % de tonnes de cuivre de moins qu'au premier semestre 2007, en raison du recentrage volontaire de cette activité sur les besoins propres du Groupe.

La marge opérationnelle en Amérique du Nord s'est élevée à 24 millions d'euros au premier semestre 2008 (8,3 % du chiffre d'affaires à métal standard) et s'est inscrite en retrait par rapport à 2007 (42 millions d'euros, 11,7 % du chiffre d'affaires à métal standard). Cette évolution reflète essentiellement un retour des marges, en câbles d'énergie (et notamment bâtiment), à un niveau équivalent à celui connu par le passé sur le marché nord-américain. La structure des activités est légère et a permis une adaptation rapide à la conjoncture.

C - ASIE-PACIFIQUE

Le chiffre d'affaires de la zone Asie-Pacifique a diminué, passant de 295 millions d'euros au premier semestre 2007 à 259 millions d'euros en 2008, du fait notamment de la cession de la participation majoritaire de Nexans dans la société chinoise Nexans Tianjin Magnet Wires and Cables intervenue fin juillet 2007. A taux de change et périmètre constants, le chiffre d'affaires diminue de 2,4 %.

La marge opérationnelle s'est élevée à 21 millions d'euros en 2008 contre 24 millions d'euros en 2007. Le taux de marge à périmètre comparable est en progression, passant de 8,1 % au premier semestre 2007 à 8,3% au premier semestre 2008, malgré le fort impact négatif lié à l'arrêt de l'usine de production de câbles pour les réseaux d'infrastructures de télécommunication au Vietnam.

En Corée, le chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants a augmenté de 5,7 %. Les ventes sont en progression sur le marché de la construction navale, en réponse au développement exceptionnel des chantiers navals sur la zone. Les principaux chantiers coréens ont en effet accru leur capacité de production en 2008 et l'ensemble des chantiers de la zone (chantiers coréens, japonais, chinois ou singapouriens) affichent des carnets de commandes records.

Les ventes de câbles pour l'industrie automobile sont en légère baisse du fait d'un environnement concurrentiel accru et de l'intégration verticale de la production de câbles par un important client coréen. Le non-renouvellement du contrat avec le principal opérateur coréen dans les infrastructures d'énergie a été largement compensé par la croissance des ventes à l'export.

En Chine, le chiffre d'affaires du premier semestre 2008 est en retrait par rapport à 2007 (-5,6% à taux de change et périmètre constants).

Cette diminution du chiffre d'affaires est due au poids important qu'avaient jusqu'à présent les activités « câbles électroniques » pour fourniture des grands équipementiers télécom. La réalisation de projets importants en Grande-Bretagne, en Australie et en Inde est en retard par rapport aux prévisions initiales de nos clients, qui ralentissent leurs commandes de câbles en conséquence. Néanmoins, la demande pour le marché chinois reste forte et les opportunités de croissance demeurent inchangées dans ce domaine.

L'usine de Shanghai dédiée à la production de câbles pour l'industrie (dans les secteurs de la construction navale, de l'industrie ferroviaire ou des centrales nucléaires) poursuit sa montée en puissance et affiche une croissance de ses ventes de 39,5 % par rapport au premier semestre 2007, ainsi qu'une amélioration de sa productivité.

Au Vietnam, le chiffre d'affaires a fortement diminué (-64,3% à taux de change et périmètre constants) du fait de l'arrêt des activités télécoms du site de Hanoi. Le chiffre d'affaires sur le segment des infrastructures d'énergie a diminué en raison de la dégradation de la situation économique générale du pays qui a rendu notamment plus difficile l'accès au crédit. Dans ce contexte temporairement plus incertain, les clients publics ont fortement ralenti leurs investissements. Pour ces mêmes raisons, les activités télécoms vont progressivement être réorientées vers l'export dans la zone ASEAN.

En Australie, le chiffre d'affaires affiche une légère progression (2,5 % à taux de change constant) sous l'effet contraire d'une forte progression des ventes de câbles destinés à l'industrie minière et d'un premier semestre faible en câbles de moyenne tension. Dans le domaine des câbles destinés au bâtiment, le marché est stable et le taux de rentabilité élevé.

Les ventes d'Olex ont été limitées par les capacités existantes. Les capacités d'Olex en câbles de très haute tension pour les réseaux d'infrastructures d'énergie ont été considérablement accrues et leur mise en service fin 2008 devrait contribuer à la croissance future des ventes.

D - RESTE DU MONDE

La zone « Reste du Monde » a vu son chiffre d'affaires croître fortement à 199 millions d'euros au premier semestre 2008 à comparer à 184 millions d'euros au premier semestre 2007, soit une augmentation de 9,9 % à taux de change et périmètre constants.

La marge opérationnelle s'établit à 18 millions d'euros au premier semestre 2008 en amélioration par rapport à 2007 où elle atteignait 12 millions.

Au Maroc, les ventes du premier semestre 2008 sont en hausse de 19,2 % à taux de change constant par rapport au premier semestre 2007 ; l'ensemble des activités contribuent à cette évolution.

Sur le segment des infrastructures d'énergie, les ventes ont progressé malgré l'achèvement du programme national d'électrification rurale, grand consommateur de câbles de distribution. La croissance des ventes est liée au développement des exportations de câbles moyenne tension en Afrique de l'Ouest et au succès du positionnement de Nexans Maroc chez les principaux distributeurs locaux de câbles de bâtiment. Les activités historiques de production de transformateurs et d'équipements électriques, qui en Afrique restent liées aux ventes de câbles de moyenne tension, ont également progressé. Les ventes de câbles destinés à l'industrie automobile continuent leur progression (+33,7 % par rapport au premier semestre 2007). Plusieurs qualifications techniques importantes ont été obtenues afin de permettre à Nexans Maroc la production et la vente de câbles plus techniques, à plus forte valeur ajoutée.

Par ailleurs, des investissements ont été engagés au premier semestre 2008 afin de permettre, fin 2009, la production de câbles pour l'industrie aéronautique.

Au Brésil, les ventes ont augmenté de 3,4 % au premier semestre 2008 par rapport au premier semestre 2007, à taux de change constant. La croissance du chiffre d'affaires est limitée par la capacité existante, dans sa configuration actuelle hors Madeco. Les marchés traditionnels du transport et de la distribution d'énergie par lignes aériennes sont toujours très porteurs grâce aux programmes de développement des infrastructures mis en œuvre par le gouvernement. Le niveau de charge est élevé malgré le retard de certains projets d'infrastructures, en attente de licences environnementales.

L'activité câbles isolés à conducteur en cuivre, démarrée début 2007, progresse de 74,3% et explique l'essentiel de la hausse du chiffre d'affaires.

En Turquie, le chiffre d'affaires a diminué de 4,5 % à taux de change et périmètre constants. La rentabilité est cependant en forte hausse. Les ventes de câbles destinés au bâtiment sont en retrait en raison de la morosité du marché domestique et de la baisse des ventes vers l'Europe (Royaume-Uni et Irlande notamment).

Le chiffre d'affaires en câbles d'infrastructures télécom est en baisse suite à la décision de rationaliser le portefeuille actuel en éliminant les produits pour lesquels la rentabilité est jugée insuffisante. Les ventes de câbles pour les réseaux locaux ont doublé et le site de Tuzla est maintenant qualifié par tous ses grands clients internationaux. Le développement est plus fort que prévu sur le segment des produits haut de gamme et des investissements sont en cours afin de continuer à développer ce créneau, moins soumis à la concurrence de la région que les autres.

Le Liban continue d'améliorer sa performance malgré les incertitudes liées à la situation politique locale. Les ventes du premier semestre 2008 sont en progression de 15,4 % à taux de change constant par rapport au premier semestre 2007. Le marché libanais reste porteur et l'unité continue son développement à l'export, dans le domaine des câbles d'infrastructure d'énergie moyenne tension, des câbles spéciaux pour le bâtiment, et de l'industrie pétrolière. Les principales zones d'exportation de l'unité libanaise sont l'Afrique et le Moyen-Orient.

Le développement de la capacité dans le domaine des câbles à isolation caoutchouc (destinés à l'industrie de l'exploitation pétrolière) s'est poursuivi au premier semestre mais les premières ventes ne sont attendues qu'au quatrième trimestre 2008.

En Egypte, les ventes ont augmenté de 45,3 % à taux de change constant au premier semestre 2008 par rapport au premier semestre 2007 grâce à une forte demande des marchés d'infrastructure locaux (moyenne tension) et au plan de développement de capacité engagé en 2006.

Les équipements correspondants (en particulier, une ligne d'isolation moyenne et haute tension) ont été mis en service avec succès. Les premiers échantillons de câbles haute tension ont été qualifiés par les autorités égyptiennes et l'unité a pu ainsi participer avec succès fin juin 2008 à son premier appel d'offre dans ce domaine.

En Russie, le Groupe a engagé depuis 2007 ses premiers investissements industriels pour développer sa présence sur les marchés des câbles d'énergie pour le bâtiment et pour la distribution d'électricité. Les travaux de construction se poursuivent conformément au planning et la production de câbles pour le bâtiment devrait débuter au cours du deuxième semestre 2008.

2- Autres éléments des résultats consolidés

2.1 Effet stock-outil

L'effet stock-outil au 30 Juin 2008 est positif de 18 millions d'euros alors qu'il était positif de 48 millions d'euros au premier semestre 2007. Cet effet correspond à la variation, au cours du premier semestre, de la valeur du stock-outil déterminé sur la base du coût unitaire moyen pondéré. Cet effet résulte de l'application du principe décrit dans la note 1b de l'Annexe aux comptes consolidés des états financiers au 31.12.2007. Il est dépendant du cours des métaux et est exclu de la marge opérationnelle, dans laquelle les variations de stocks sont comptabilisées sur la base du coût de remplacement, conformément aux principes de gestion du Groupe.

2.2 Dépréciations d'actifs nets

Dans le cadre de l'arrêté de ses comptes intermédiaires au 30 juin 2008, Nexans a procédé à une revue des principaux enjeux de dépréciations d'actifs nets de ses unités génératrices de trésorerie. Cet exercice a conduit à comptabiliser une charge sur le premier semestre 2008 de 10 millions d'euros.

2.3 Restructurations

Les charges de restructuration se sont élevées à 17 millions d'euros au premier semestre 2008 contre 12 millions d'euros au premier semestre 2007. En 2008, elles correspondent essentiellement aux coûts des actions de restructuration engagées dans les activités bâtiment en Irlande pour 13 millions d'euros (usine d'Athlone) et en Allemagne (usine de Vacha) suite aux réductions des volumes enregistrés sur ces marchés. Ces plans ont concerné 160 personnes. Ils ont été accompagnés de mesures sociales négociées avec les instances représentatives du personnel destinées à en réduire les conséquences pour les salariés concernés.

2.4 Variation de la juste valeur des instruments financiers sur métaux non-ferreux

Le Groupe utilise des contrats d'achats et ventes à terme conclus pour l'essentiel sur la Bourse des Métaux de Londres (LME) pour réduire son exposition au risque de fluctuation des cours des métaux non-ferreux (cuivre et aluminium).

A fin juin 2008, la variation de la juste valeur des instruments financiers sur métaux non-ferreux est un produit de 10 millions d'euros, alors qu'elle représentait une charge de 5 million d'euros au premier semestre 2007. Cette évolution résulte notamment de la hausse sensible des cours des métaux non-ferreux au premier semestre 2008.

2.5 Plus et moins values sur cession d'actifs

Ce poste s'élève à – 2 millions d'euros et concerne la moins-value liée à la cession de l'activité de câbles cuivre pour infrastructures Telecom de Santander en Espagne, nette d'une plus-value de 3,3 millions d'euros sur cession de bâtiments.

2.6 Résultat Financier

La charge financière totale s'élève à 45 millions d'euros en 2008 contre 37 millions d'euros en 2007. Cette augmentation s'explique par la hausse du coût moyen de financement suite à la décision de rallonger la maturité moyenne de la dette (de 6 à 8 ans) avec l'émission d'une obligation à 10 ans, en avril 2007, et dont l'effet est observé en année pleine en 2008.

2.7 Impôt

Compte tenu de l'amélioration des résultats de la plupart des filiales, la charge d'impôt sur les bénéfices s'élève à 56 millions d'euros contre une charge d'impôt de 49 millions d'euros à fin juin 2007. Le taux effectif s'élève maintenant à 32,1% contre 28,5 % au premier semestre 2007.

2.8 Principaux flux financiers de la période

Au premier semestre 2008, Nexans a dégagé une capacité d'autofinancement opérationnelle de 194 millions d'euros contre 178 millions d'euros au premier semestre 2007. Celle-ci a été utilisée pour financer notamment un programme d'investissements de 60 millions d'euros, pour procéder au versement du dividende (52 millions d'euros) et réaliser le programme de rachat d'actions propres à hauteur de 29 millions d'euros. La cession de l'activité de Santander a permis un encaissement de 17 millions d'euros.

Le besoin en fonds de roulement a augmenté de 321 millions d'euros et passe de 1 235 millions d'euros au 31 décembre 2007 à 1 556 millions d'euros au 30 juin 2008. Une partie de cette hausse (34 millions d'euros) est induite par la réintégration dans le BFR des activités Harnais suite à la décision du Groupe d'abandonner son projet de cession de cette activité. La très forte activité enregistrée dans les câbles haute tension a généré une hausse de 65 millions d'euros des postes relatifs aux contrats long terme. Enfin, l'évolution des cours du cuivre depuis la fin de

l'année 2007 a mécaniquement conduit à une augmentation de 70 millions d'euros du poste BFR. Au total l'endettement net du Groupe s'élève à 457 millions d'euros à fin juin 2008 contre 533 millions d'euros au 30 juin 2007.

2.9 Bilan

Le bilan au 30 juin 2008 fait apparaître :

- des capitaux propres part du Groupe de 1 770 millions d'euros,
- une amélioration de la dette nette de 76 millions d'euros par rapport au 30 juin 2007. L'endettement net représente un « gearing » (dette nette/capitaux propres totaux) de 25,5 %.
- un besoin en fonds de roulement de 1 556 millions d'euros représentant 21,9 % des ventes à cuivre courant du premier semestre 2008 annualisé,
- des provisions pour risques et charges, y compris les provisions pour pensions, s'élevant à 448 millions d'euros, soit un niveau voisin de celui au 31 décembre 2007 (434 millions d'euros),
- un actif immobilisé s'élevant à 1 209 millions d'euros au 30 juin 2008 contre 1 179 millions d'euros en décembre 2007 après la réintégration des immobilisations de l'activité Harnais pour 43 millions d'euros.

3. Autres faits marquants du premier semestre 2008

a) Madeco : signature de l'accord définitif

Le 15 novembre 2007, le Groupe Nexans avait conclu un accord cadre en vue du rachat des activités câbles de Madeco. Le contrat définitif, confirmant les termes de cet accord cadre, a été signé avec Madeco le 21 février 2008.

Cette acquisition est structurée :

- Pour partie comme une acquisition des titres de certaines filiales de Madeco dédiées à l'activité câble, le prix de cession étant déterminé sur la base d'une composante cash/reprise de dette de 422 millions US dollars (environ 267 millions d'euros au cours du 30 juin 2008), et,
- Pour le reste, par l'apport par Madeco à Nexans des actions détenues par Madeco dans d'autres filiales dédiées. Cet apport sera rémunéré par l'émission de 2,5 millions d'actions nouvelles de Nexans au bénéfice de Madeco, qui sera soumis à un engagement de ne pas céder ses actions dans les 12 mois suivant la réalisation de l'opération et détiendrait environ 9 % du capital de Nexans (sur la base de 27,9 millions d'actions).

Au cours de clôture de Nexans du 30 juin 2008 de 78,37 €, la valeur d'entreprise en part totale (y compris intérêts minoritaires) serait d'environ 758 millions US dollars (480 millions d'euros). L'opération dégagerait sur cette base un goodwill, avant allocation à la juste valeur des actifs et passifs acquis, d'environ 220 millions d'euros.

L'accord des actionnaires de Madeco sur le transfert des activités câbles à Nexans a été obtenu lors d'une Assemblée Générale réunie le 25 avril 2008. L'Assemblée Générale des Actionnaires de Nexans du 10 avril 2008 a pour sa part approuvé la proposition de délégation au Conseil d'Administration de la compétence d'augmenter le capital de Nexans dans la limite de 10 % en rémunération d'apports en nature. Cette délégation servira, comme évoqué ci-dessus, à rémunérer l'apport d'une partie des activités câbles de Madeco à Nexans par l'émission de 2,5 millions d'actions. Ces autorisations sociales obtenues, l'opération devrait être clôturée au troisième trimestre 2008, sous réserve de la levée des conditions suspensives habituelles, notamment les autorisations réglementaires.

Le groupe Madeco a réalisé en 2007, dans ses activités câbles, un chiffre d'affaires à cours des métaux courants de 829 millions US dollars (542 millions d'euros au cours moyen du premier semestre 2008) dans les trois domaines essentiels que sont les câbles d'infrastructures, industriels et du bâtiment (et plus marginalement les fils conducteurs).

b) Accord portant sur l'acquisition d'Intercond

Le Groupe a signé en mai 2008 un accord portant sur l'acquisition de la société italienne Intercond, l'un des leaders européens dans le domaine des câbles spéciaux, principalement dédiés aux équipements industriels y compris activités sous-marines.

L'acquisition de cette société, qui réalise un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros (à cours des métaux courants) et qui emploie 150 personnes, complète le dispositif déjà existant dans le Groupe en Europe faisant ainsi de Nexans l'un des leaders mondiaux dans les deux domaines précités.

La valeur d'entreprise d'Intercond a été fixée à 90 millions d'euros et la clôture de l'opération devrait intervenir au cours du troisième trimestre 2008.

c) Cession de l'activité Câbles d'infrastructures télécom cuivre de Santander en Espagne

Le Groupe avait annoncé dans le cadre de la publication de ses comptes au 31 décembre 2007 avoir engagé des négociations avec un tiers en vue de la cession de l'activité 'Câbles d'Infrastructure Telecom cuivre' en Espagne. Cette cession à la société anglaise B3 Cable Solutions, l'un des principaux fabricants européens de câbles cuivre, a été finalisée fin mai 2008 pour une valeur d'entreprise de 19,5 millions d'euros.

En 2007, cette activité a réalisé un chiffre d'affaires de 52 millions d'euros à cours des métaux constants (24 millions d'euros à fin mai 2008). Cette cession n'aura pas d'impact significatif sur la marge opérationnelle 2008 du Groupe.

d) Programmes de rachat d'actions

Le Conseil d'Administration du 30 janvier 2008 a décidé d'un programme de rachat d'actions d'un montant maximum de 70 millions d'euros. 420 777 actions ont été achetées pour une valeur totale de 29 millions d'euros, dans ce cadre, et intégralement annulées par le Conseil d'Administration du 23 juin 2008.

Le 22 avril 2008, le Conseil d'Administration a décidé de lancer un programme de rachat d'actions pour un montant total maximum de 26 millions d'euros, représentant au plus 257 000 actions. Conformément au descriptif diffusé par la Société le 7 mai 2008, l'objectif de ce programme est l'annulation des titres rachetés. Au 30 juin 2008, aucune action n'avait été rachetée au titre de ce programme.

e) Plan d'actionnariat salarié

En 2007, Nexans a annoncé le lancement d'une opération d'actionnariat salarié au moyen d'une augmentation de capital réservée aux salariés du Groupe, adhérents d'un plan d'épargne d'entreprise, par émission d'un maximum de 500 000 actions nouvelles. La réalisation de cette opération a été décalée au premier trimestre 2008 et s'est traduite par l'émission de 91 525 actions nouvelles le 28 mars 2008. La charge totale comptabilisée au titre de ce plan sur le premier semestre 2008 s'est élevée à 0,3 millions d'euros.

4. Les progrès réalisés et les difficultés rencontrées

Les progrès réalisés se situent dans les domaines essentiels de la maîtrise des coûts à travers notamment l'optimisation des achats et le support aux opérations.

La maîtrise des coûts :

La maîtrise des coûts variables et fixes a été au cœur des préoccupations du Groupe. L'attention portée sur les coûts variables et l'évolution du « mix produits » s'est traduite par une amélioration sensible de la marge sur coûts variables qui augmente de plus de 2% du chiffre d'affaires à cours des métaux non ferreux constants au premier semestre 2008 par rapport au premier semestre 2007.

Nexans a poursuivi le renforcement du contrôle quantitatif et qualitatif par ses équipes Achats de la fourniture des produits et services utilisés. Le Groupe poursuit ainsi ses efforts de renégociation continue et systématique des conditions d'achat. Cette dynamique repose sur une démarche participative de l'ensemble des unités ainsi que sur une comparaison régulière des prix et des fournisseurs à l'échelle mondiale.

Le support aux opérations :

- La gestion des grands projets : pour tous les gros projets d'investissement, la direction industrielle apporte aux unités un renfort d'expertise dans le choix d'équipements cohérents avec les options technologiques du Groupe ainsi qu'une aide à la résolution des difficultés techniques éventuelles de démarrage. Ces équipes sont notamment intervenues au premier semestre 2008 sur le site d'Ouglich en Russie, sur le projet d'extension des capacités de l'usine de Shanghai en Chine ainsi que dans le cadre du projet aéronautique de Mohammedia au Maroc. La direction industrielle a par ailleurs mené les études du projet d'investissement d'une usine de câbles industriels caoutchouc en projet avec le partenaire indien Polycab.

- Pilotage des capacités de production : des projets transversaux d'optimisation de la capacité industrielle existante ont été poursuivis en 2008 de façon à utiliser au mieux les outils existants pour répondre rapidement à la forte demande tout en limitant les dépenses d'investissement. Dans le domaine des câbles industriels, les actions ont notamment porté sur l'usine de Nuremberg en Allemagne, afin de lui permettre de répondre à la croissance importante du marché des câbles à application robotique.
- Performance industrielle : Chaque usine dispose d'un tableau de bord standardisé de pilotage de la performance industrielle. Les indicateurs font l'objet d'une analyse régulière et des actions de support spécifiques sont mises en œuvres sur les sites les plus critiques. A cet effet, des plans de progrès ont été animés sur des usines en Italie et en Turquie qui ont conforté le bien fondé des actions de restructuration réalisées en 2007 et ont consolidé l'amélioration des résultats de ces sites.

En 2008, un programme de réduction des stocks par amélioration des flux y compris intra-groupe a par ailleurs été lancé en ciblant les usines où le potentiel de gain a été jugé le plus significatif.

- Formation et échange des meilleures pratiques: Dans le cadre de la politique du Groupe en matière de formation, la direction industrielle s'attache à valoriser et partager l'expertise technologique existante. Une priorité a été fixée sur le métier « cœur » de l'extrusion : des formations ont été développées, un programme pilote s'est déroulé en Australie pour 30 ingénieurs et une douzaine d'experts internes seront formés à la diffusion à toutes les équipes techniques du meilleur know-how de Nexans dans ce domaine.

Des nombreuses rencontres de « clubs métier » sont organisées pour permettre la diffusion des meilleures pratiques. A titre d'exemple, le club « Moyenne et Haute Tension » a réuni 45 experts techniques originaires de 17 pays lors d'un séminaire de 3 jours incluant des échanges avec les fournisseurs d'équipement en marge de la foire de Düsseldorf, des visites de sites et des conférences.

- Maîtriser les risques d'approvisionnement : la politique Groupe consiste à avoir au moins deux fournisseurs pour toute matière ou composant utilisé dans la fabrication des produits. Il peut cependant exister certains cas d'approvisionnement en source unique. Les équipes Achats de Nexans ont lancé un programme visant, avec l'aide des services Recherche et Développement, à éliminer de telles situations d'ici à fin 2009. Tout en maintenant la multiplicité des sources d'approvisionnement, Nexans a pour objectif de renforcer la relation contractuelle avec certains fournisseurs, dans le cadre d'une politique d'amélioration continue. Il est attendu entre autres de la part des fournisseurs concernés qu'ils deviennent source d'innovation pour Nexans.

Les difficultés rencontrées au premier semestre 2008 ont principalement concerné :

- La forte charge de certaines usines du marché Industrie, qui a parfois conduit à des retards dans les livraisons aux clients. Des actions correctives ont été entreprises.
- La nécessité de faire face à la forte croissance du marché de la haute tension tout en renforçant l'efficacité de l'outil industriel dans un délai court.

- Le déroulement des contrats haute tension, parfois soumis à des difficultés de réalisation.
- La forte volatilité des prix des matières premières et des taux de change.

5. Les perspectives pour le second semestre 2008

Le Groupe anticipe une poursuite de la progression de son activité au second semestre avec un taux de croissance organique de ses activités Câbles attendu sur l'année supérieur à 6%. Dans le même temps, la marge opérationnelle devrait, à conditions économiques inchangées, progresser comparativement à 2007.

(1) le cours standard utilisé pour les métaux non-ferreux principalement cuivre et aluminium est respectivement de 1 500 euros et 1 200 euros par tonne.

6. Principaux risques et incertitudes pour le second semestre 2008

La Société considère que les principaux risques n'ont pas subi d'évolution significative par rapport aux risques identifiés dans le document de référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 5 mars 2008 sous le numéro D 08-0090 (Document de Référence 2007) aux pages 52 à 57 et 136 à 144 .

Les principales incertitudes pour le second semestre de l'exercice en cours concernent :

- L'évolution de la croissance économique au niveau mondial et notamment l'impact en Europe d'un ralentissement potentiel du marché du bâtiment faisant craindre une possible pression sur les prix et donc sur les marges,
- L'évolution du dollar américain contre les principales devises et notamment l'euro, susceptible d'introduire des distorsions entre concurrents.

7. Transactions entre les parties liées

La Société considère que les principales transactions avec les parties liées n'ont pas subi d'évolution significative par rapport à la situation décrite dans le Document de Référence 2007 aux pages 195 à 199 ainsi qu'à la note 29 aux comptes consolidés au 31 décembre 2007.

8. Orientations

En janvier 2008, Nexans a présenté à son Conseil d'Administration une réactualisation de son plan stratégique pour la période 2007-2009.

L'objectif était double : faire un point d'avancement du plan stratégique 2007-2009 et proposer de mettre davantage l'accent sur certains axes de croissance et de rentabilité.

Le Plan Stratégique 2007-2009 avait comme objectifs principaux de rendre Nexans :

- plus rentable,
- moins vulnérable aux cycles,
- concentré sur un nombre plus limité de segments de marché, offrant de réelles opportunités de synergies entre eux.

Pour ce faire, l'orientation générale consistait à asseoir le développement et le leadership de Nexans dans le domaine de l'énergie sur les marchés des Infrastructures, de l'Industrie et du Bâtiment.

La stratégie globale avait été déclinée selon les métiers du Groupe en distinguant :

- les activités « cœur » : Infrastructures d'Énergie, Industrie et Bâtiment :
 - Infrastructures d'Énergie : le Groupe vise à conforter sa position de leader dans un marché en forte croissance, avec le souhait de développer un certain nombre de segments à fort potentiel.
 - Industrie : le Groupe souhaite développer une position forte dans un certain nombre de segments de marché,Enfin
 - Le Bâtiment : qui reste une activité de base permettant au Groupe de s'ancrer dans les marchés locaux.
- les activités devant faire l'objet d'une réflexion stratégique : les Infrastructures Télécoms et les LAN,
- les activités qui avaient vocation à être réduites progressivement : le fil machine, les conducteurs et les fils émaillés.

Les développements et une année exceptionnelle pour l'industrie du câble en 2007 ont confirmé le bien fondé des objectifs et des priorités du Plan Stratégique.

Les réalisations du premier semestre 2008 s'inscrivent dans la logique des priorités établies par le plan stratégique :

- Les infrastructures d'énergie ont constitué le moteur de la croissance du Groupe au premier semestre 2008. Les tendances anticipées à l'occasion de la préparation du plan ont été confirmées : les marchés d'infrastructures d'énergie se développent pour accompagner la croissance économique dans les pays émergents. Le marché des infrastructures dans les pays développés bénéficie de la croissance des demandes d'interconnexion, de la rénovation des réseaux et du développement de l'énergie éolienne.
- Les marchés industriels confirment leur potentiel de croissance sur les segments liés à l'énergie (industrie du pétrole et du gaz) et au transport. La présence du Groupe dans ce segment s'accroît avec l'acquisition du spécialiste italien Intercond, le lancement des développements dans le domaine du caoutchouc et la poursuite des investissements dans l'usine de Shanghai en Chine.

- Le marché du bâtiment, après une année record en terme de profitabilité en 2007, confirme son ralentissement au premier semestre 2008, notamment en Amérique du Nord.
En Europe, même si les volumes sont en baisse, les niveaux de marge sont globalement maintenus. Ces évolutions ont toutefois conduit à la fermeture du site d'Athlone en Irlande et à la mise en place d'un plan de restructuration sur le site de Vacha en Allemagne.
- Les activités Infrastructure télécom cuivre du site de Santander en Espagne ont été cédées au groupe anglais B3 Cable Solutions, conformément à la réflexion stratégique menée sur ce segment d'activité.
- Le contrat d'acquisition des activités câbles du groupe Madeco a été signé annonçant l'accélération de la croissance du Groupe dans la zone Amérique du Sud.

9. L'activité et les résultats de la Société Nexans

Outre son rôle de holding faîtière, Nexans assure des fonctions de financement et de gestion centralisée de la trésorerie du Groupe.

Nexans joue également le rôle de pivot pour l'encaissement d'une redevance interne liée à la recherche et au développement, à charge pour elle de répartir les contributions entre les filiales en fonction des programmes d'intérêt Groupe qu'elles mettent en œuvre.

Au cours du semestre clos le 30 juin 2008, le chiffre d'affaires s'est élevé à 5 540 366 euros et correspond essentiellement à la facturation du coût des prestations rendues à ses filiales. Le résultat net ressort en gain à 101 460 238 euros (contre un gain de 79 204 478 euros au premier semestre 2007). Cette amélioration est liée à la forte augmentation du résultat financier qui correspond pour l'essentiel au dividende versé à Nexans par sa filiale Nexans Participations.

Les capitaux propres de la Société s'établissent à 1 443 459 711 euros contre 1 416 217 646 euros à la fin de l'exercice précédent.

10. Gouvernement d'entreprise

L'Assemblée Générale Mixte des actionnaires de Nexans réunie le 10 avril 2008 a approuvé le renouvellement du mandat d'administrateur pour une durée de quatre ans de Colette Lewiner.

L'Assemblée s'est également prononcée en faveur de la nomination de deux nouveaux administrateurs pour une durée de quatre ans : Frédéric Vincent (Directeur Général Délégué) et de Guillermo Luksic-Craig, sous condition et à compter de la réalisation définitive de l'opération Madeco.

Etat récapitulatif de l'échéance des mandats des membres du Conseil d'Administration :

<u>Année d'échéance</u>	<u>Echéance du mandat de :</u>
- 2010	Gérard Hauser François Polge de Combret
- 2011	Gianpaolo Caccini Jean-Marie Chevalier Georges Chodron de Courcel Jérôme Gallot Jacques Garaïalde Jean-Louis Gérondeau Ervin Rosenberg Nicolas de Tavernost
- 2012	Frédéric Vincent Guillermo Luksic-Craig Colette Lewiner

Le 23 juillet 2008,

Le Conseil d'Administration

Représenté par Gérard Hauser, Président-Directeur Général