

NEXANS

**Société anonyme au capital de 28 012 928 euros
Siège social : 8, rue du Général Foy - 75008 PARIS**

393 525 852 R.C.S. PARIS

RAPPORT SEMESTRIEL D'ACTIVITE

(Semestre clos le 30 Juin 2010)

SOMMAIRE

1. Activité du Groupe au premier semestre 2010.....	3
1.1 Résultats consolidés du Groupe Nexans	3
1.1.1 Evolution des résultats.....	3
1.1.2 Analyse par métier.....	4
1.2 Autres éléments des comptes consolidés	13
1.2.1 Effet stock-outil	13
1.2.2 Dépréciations d'actifs nets	13
1.2.3 Restructurations	14
1.2.4 Variation de la juste valeur des instruments financiers sur métaux non-ferreux	14
1.2.5 Plus et moins values sur cession d'actifs	15
1.2.6 Résultat financier	15
1.2.7 Impôt	15
1.2.8 Principaux flux financiers de la période	15
1.2.9 Bilan	16
1.2.10 Autres faits marquants du premier semestre	16
2. Progrès réalisés et difficultés rencontrées	17
3. Orientations et perspectives pour le second semestre 2010.....	19
4. Principaux risques et incertitudes auxquels le Groupe est confronté.....	20
5. Transaction entre les parties liées.....	20
6. L'activité et les résultats de la Société Nexans	20

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 2010. Il est établi sur la base des comptes sociaux et des comptes consolidés arrêtés au 30 juin 2010.

Nexans, dont les actions sont admises aux négociations sur le marché NYSE Euronext Paris compartiment A), fait partie de l'indice SBF120. La répartition estimée du capital social par catégorie d'actionnaires au 30 juin 2010 était la suivante :

- investisseurs institutionnels : 85,6% dont 9,2% pour le Groupe Madeco (Chili); 5,2% pour le Fonds Stratégique d'Investissement (France) et 4,9% pour Deutsche Bank AG (Allemagne) ;
- actionnaires individuels et salariés : 14% ;
- actionnaires non identifiés : 0,4%

1. Activité du Groupe au premier semestre 2010

1.1 Résultats consolidés du Groupe Nexans

1.1.1 Evolution des résultats

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2010 s'établit à 2 955 millions d'euros contre 2 514 millions d'euros au premier semestre 2009, soit une augmentation de 17,5%.

Cette hausse s'explique largement par l'évolution des prix des métaux non ferreux qui ont poursuivi leur augmentation début 2010 après une forte hausse enregistrée tout au long de l'année 2009. En moyenne, les cours de facturation implicite du cuivre et de l'aluminium sont respectivement supérieurs de 60% et 7% au premier semestre 2010 par rapport au premier semestre 2009. A cours des métaux non ferreux constants¹, le chiffre d'affaires est stable. Il s'élève à 2 100 millions d'euros contre 2 085 millions d'euros au premier semestre 2009.

A cours des métaux non ferreux constants, à taux de change et périmètre inchangés, le chiffre d'affaires total du Groupe baisse de 5,3% au premier semestre 2010. Les seules activités câbles (activités Energie et Télécom confondues) enregistrent un recul de 6,3%.

L'Amérique du Sud est la principale zone affectée par un fléchissement significatif de ses ventes par rapport au premier semestre 2009. Dans les zones Europe, Asie-Pacifique et Amérique du Nord, les baisses sont plus modérées. Le chiffre d'affaires de la zone MERA (Moyen-Orient, Russie, Afrique) enregistre par contre, une croissance de près de 10% de ses ventes sur la même période.

La marge opérationnelle s'établit à 83 millions d'euros, soit 4,0% du chiffre d'affaires à cours des métaux non ferreux constants (et 2,8% du chiffre d'affaires à cours des métaux courants). Au premier semestre 2009, la marge opérationnelle s'établissait à 110 millions d'euros, soit 5,3% du chiffre d'affaires à cours des métaux constants (et 4,4% 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 150 millions d'euros au premier semestre 2010 (7,1% du chiffre d'affaires à métaux constants) contre 173 millions d'euros au premier semestre en 2009 (8,3% du chiffre d'affaires à métaux constants).

¹ Pour neutraliser l'effet des variations des cours des métaux non ferreux et mesurer ainsi l'évolution effective de son activité, Nexans établit également son chiffre d'affaires à cours du cuivre et de l'aluminium constants (Cuivre : 1500 euros / tonne ; Aluminium : 1200 euros / tonne).

Compte tenu de la poursuite au cours des premiers mois de l'année 2010 de la hausse des prix des métaux non ferreux, l'effet stock-outil s'établit à +50 millions d'euros (net des impacts de réduction du stock outil, cf. § 1.1.2 Activités non allouées) contre une charge comptable de 41 millions d'euros (sans contrepartie de trésorerie) au premier semestre 2009. En effet, la valorisation des stocks au prix unitaire moyen pondéré de fin de période conduit à constater en comptabilité, l'impact du décalage temporaire entre le cuivre réellement consommé et le cuivre qui est implicitement affecté à la commande par le biais des couvertures. La poursuite de l'application du principe du LIFO (Last In First Out - en vigueur jusqu'en 2004 avant la transition aux normes IFRS) aurait conduit à ne pas constater les charges ou produits induits liés à ce décalage dans le temps.

Le résultat avant impôt des sociétés intégrées s'établit à 5 millions d'euros en 2010 contre une perte de 36 millions d'euros au premier semestre 2009. Ce résultat est impacté par une charge de restructuration de 56 millions d'euros comparable, à celle constatée mi-2009 (53 millions d'euros).

Compte tenu d'une charge d'impôt de 20 millions d'euros, le résultat net part du Groupe s'élève à -17 millions d'euros au premier semestre 2010 contre -57 millions au premier semestre 2009.

1.1.2 Analyse par métier

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

ENERGIE

Les ventes du métier Energie ont atteint 1 743 millions d'euros au premier semestre 2010, en recul de 6,6% par rapport au premier semestre 2009.

La reprise des activités Industrie par rapport à l'année dernière est confirmée notamment dans les segments les premiers touchés par la crise (+11,7%). Cette forte croissance ne compense que partiellement une activité plus faible au premier semestre 2010 par rapport aux six premiers mois de l'année 2009 dans l'activité Bâtiment (-15,9% en organique) et dans une moindre mesure dans les Infrastructures d'énergie (-8,9%).

Câbles d'Infrastructures d'énergie :

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2010 est inférieur de 8,9% à périmètre et taux de change constants par rapport à celui du premier semestre 2009. Les trois premiers mois de l'année ont été impactés par de mauvaises conditions climatiques en Europe qui ont largement retardé le déroulement des chantiers des clients et donc la facturation (-12,8% par rapport à 2009). Le deuxième trimestre affiche un fort rebond avec une progression organique de 15,2% par rapport au premier trimestre 2010 et ce dans l'ensemble des segments Transmission et Distribution.

Dans le domaine des **câbles haute tension** après un premier trimestre très faible marqué par un certain nombre de problèmes d'exécution de contrats liés à la charge excessive de l'usine d'Halden en câbles sous-marins, le second trimestre fait apparaître une progression voisine de 22,5%.

Le chiffre d'affaires de l'activité haute tension sous-marine est quasi stable sur l'ensemble du semestre (-2,2% par rapport à 2009). La surcharge de l'usine principale d'Halden ainsi que

quelques problèmes techniques fin 2009 et début 2010 ont conduit à re-planifier certaines productions. Des actions ont été immédiatement prises pour remédier à cette situation

Au premier semestre, les principaux contrats constitutifs du chiffre d'affaires concernent la fourniture et l'installation de câbles d'interconnexion de réseaux à l'exemple de la liaison haute tension à courant continu entre la péninsule ibérique et les îles Baléares (dans le cadre du projet COMETA), ou de l'interconnexion des réseaux finlandais et suédois (Fenno-Skan2). Ils comprennent aussi les projets d'équipement et de connexion des parcs éoliens offshore de Sheringham Shoal en Angleterre ou de Belwind en Belgique. A ces projets de câbles d'énergie, s'est ajoutée la livraison de différents câbles ombilicaux à l'image de celui destiné au champ gazier de Tambaù au Brésil.

Enfin, le carnet de commandes de cette activité continue d'offrir une très bonne visibilité avec une charge équivalente à près de 18 mois de chiffre d'affaires. Deux commandes significatives ont ainsi été prises au premier semestre. L'une de 64 millions d'euros qui permettra d'interconnecter l'île d'Eubée avec la région de l'Attique en vue du développement d'un projet de fermes éoliennes. L'autre d'un montant de 104 millions d'euros est destinée au remplacement de la liaison haute tension traversant le fjord d'Oslo installée depuis plus de 30 ans.

En haute tension terrestre, le chiffre d'affaires du premier semestre 2010 est en progression organique de plus de 9% par rapport à 2009.

L'activité reste soutenue à un niveau élevé et la charge est équilibrée entre les différentes usines, conformément au plan industriel mis en place depuis deux ans et visant à une plus grande mutualisation des capacités du Groupe.

Au premier semestre, les contrats constitutifs du chiffre d'affaires sont principalement des projets d'interconnexion au Moyen-Orient (Lybie Phase II, Qatar phase VIII, Al Saadyat à Abu Dhabi), auxquels s'ajoute un courant d'affaires régulier avec les opérateurs historiques en France, Espagne ou Belgique. En Australie, le projet remporté en 2009 pour la fourniture d'un câble destiné à alimenter la plus grande station de désalinisation d'eau de mer en construction dans l'Etat de Victoria a permis de charger l'usine de Tottenham.

Les commandes signées au premier semestre 2010, ainsi que les récentes réponses aux nouveaux appels d'offres permettent d'afficher un carnet de commandes équivalent à 16 mois de chiffre d'affaires, et d'assurer une charge totale pour 2010 des trois principales usines haute tension du Groupe. Le Groupe a ainsi remporté au cours du premier semestre 2010, deux nouveaux contrats d'une taille très significative au Moyen Orient : un contrat clé en main de 90 millions d'euros portant sur la réalisation du premier système de câble extra-haute tension fonctionnant à 400 kV pour DEWA à DUBAÏ, et un contrat de 73 millions d'euros dans le cadre d'un projet clé en main de modernisation de l'infrastructure énergétique à Abu Dhabi.

Le chiffre d'affaires réalisé dans les **câbles moyenne / basse tension** est en recul de 16,4% à taux de change et périmètre constants par rapport au premier semestre 2009. Les baisses ont été plus particulièrement marquées au cours du premier trimestre dans les zones Amérique Latine et Asie. En Europe, la baisse a été plus modérée (-10,0% sur le premier semestre). Le deuxième trimestre 2010 montre cependant un net redressement par rapport au premier trimestre 2010 (+10,6%).

En Europe, les ventes ont connu un début d'année difficile, avec des conditions météorologiques particulièrement défavorables, notamment en Europe du Nord (Suède, Norvège, Allemagne). Au deuxième trimestre, même si les travaux des opérateurs ont repris, entraînant une reprise des commandes de câbles, les marchés sont restés relativement atones. La concurrence reste soutenue dans de nombreux pays, y compris dans le Nord de l'Europe. La France, tirée par la poursuite du plan d'investissements d'ERDF et par un développement des ventes à l'exportation (Ghana) continue de voir son chiffre d'affaires croître. L'Italie a bénéficié d'une commande

exceptionnelle d'ENEL dans le cadre du plan de relance italien, mais cette commande ponctuelle n'a pas permis de pérenniser le site de Latina dont le projet de fermeture a été annoncé fin mai. L'Espagne enregistre une baisse très significative de son activité par rapport au premier semestre 2009, confirmant la décroissance générale de ce marché, aggravée par la décision de l'Etat de réduire ses aides au développement des énergies renouvelables (Eolien). Le marché britannique affiche aussi un fort recul en raison d'un contexte de prix toujours très concurrentiel. Les marchés d'exportation (Afrique, Russie, Moyen-Orient) restent pénalisés par le manque de financements et la situation surcapacitaire dans certains pays.

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires à taux de change constant est en retrait de 15,8% sur le premier semestre 2009, avec une progression toutefois supérieure à 18,5% d'un trimestre à l'autre.

La demande de câbles d'infrastructures au Canada marque un ralentissement après les investissements importants réalisés en 2009 en prévision des Jeux Olympiques. Aux Etats-Unis, la faiblesse récurrente du marché résidentiel continue à peser sur les volumes de câbles de distribution qui accusent une baisse supérieure à 30%. L'impact pour le Groupe reste toutefois limité suite à la fermeture au premier trimestre 2009 de l'usine de Québec.

En Asie-Pacifique, à périmètre et taux de change constants, les ventes sont en retrait de 24,1% par rapport au premier semestre 2009. Le deuxième trimestre 2010 enregistre quant à lui une progression de 18,4% par rapport au premier trimestre.

En Australie, les ventes sont en net retrait (-27,7%) par rapport à celles de l'an passé dans un marché de plus en plus ouvert dans certaines provinces à des importations d'entrée de gamme en provenance de pays à bas coûts de production (Chine et ASEAN). Par ailleurs, la faiblesse du marché résidentiel pénalise les câbles enterrés de réseaux de distribution basse tension.

En Corée, les ventes du premier semestre ont été faibles (-27,9%) en raison notamment d'une concurrence forte sur le marché domestique renforcée par la crise de la construction.

Dans la Zone MERA, la progression des ventes a été forte au premier semestre 2010 (+16,9% par rapport au premier semestre 2009) essentiellement grâce au démarrage des ventes réalisées à partir de la nouvelle unité russe.

Au Maroc, les ventes ont baissé de 13% en raison du recul des achats de l'opérateur national et du ralentissement des grands projets d'infrastructures touristiques mais l'unité poursuit le développement de ses ventes vers l'Afrique de l'Ouest.

En Egypte, les ventes sont en retrait par rapport à 2009 de 18,4%. Dans un contexte de concurrence accrue au Moyen-Orient, les ventes de câbles d'infrastructure pour les réseaux de distribution moyenne tension sont en forte diminution. Une partie de cette baisse est toutefois partiellement compensée par le développement des infrastructures de transmission d'énergie par câbles haute tension.

Le Liban a été temporairement pénalisé par le report de certaines commandes de l'opérateur national. Les perspectives de ce marché ainsi que l'évolution de la demande intérieure devraient compenser la baisse des exportations.

En Amérique du Sud, la baisse des ventes a été particulièrement marquée au premier semestre 2010 (-41,4%). La tendance constatée fin 2009 est confirmée avec un report en chaîne des grands projets de développement des infrastructures en lignes aériennes au Brésil. Cette situation a conduit le Groupe à décider la fermeture de l'usine de Lorena avec un transfert des lignes de production conservées vers les sites d'Americana (Sao Paulo) et de Rio de Janeiro. Dans le domaine des câbles isolés de distribution, les niveaux d'activité progressent régulièrement malgré des conditions de marché très concurrentielles.

Au Pérou, le chiffre d'affaires progresse de 3,9% en raison d'une bonne tenue de la demande sur le marché domestique.

Le chiffre d'affaires en **Accessoires d'énergie** progresse au premier semestre de 2,7% à périmètre et change constants par rapport à 2009 sous l'effet du redéploiement de ces activités vers de nouveaux marchés et la reprise des volumes chez certains clients. Le marché espagnol, débouché important du Groupe avant la crise reste toutefois toujours très difficile.

Câbles Industriels :

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2010 progresse de 11,7% à taux de change constant par rapport à celui du premier semestre 2009, confirmant une nette tendance à l'amélioration trimestre après trimestre.

Les activités de câbles et faisceaux pour le marché automobile sont d'importants contributeurs à cette progression. Le ferroviaire, l'aéronautique et les câbles à forte valeur ajoutée pour les projets «offshore» confirment leur bonne tenue tandis que la robotique ou les câbles pour l'industrie minière (après une année 2009 très difficile) entament un redressement.

Le chiffre d'affaires de **l'activité faisceaux** poursuit au premier semestre 2010 le rebond engagé dès mi-2009. Le chiffre d'affaires progresse de plus de 50% sur le premier semestre 2010. La demande des principaux clients est soutenue, tant en Allemagne pour l'automobile, qu'aux Etats-Unis pour les camions et les prévisions sont en constante amélioration. Aux Etats-Unis notamment, le Groupe voit sa part de marché progresser en raison de la rationalisation de leurs fournisseurs menée par les grands constructeurs automobiles.

Au premier semestre 2010, l'activité confirme son retour aux bénéfices.

Les ventes de **câbles spéciaux pour applications industrielles** progressent de 3,7% au premier semestre 2010 par rapport à 2009, à périmètre et taux de change constants. Depuis le troisième trimestre 2009, l'amélioration est perceptible trimestre après trimestre : +4,8% au premier trimestre par rapport au dernier trimestre 2009, puis +6,9% au deuxième trimestre sur le trimestre précédent.

En Europe, le premier semestre 2010 est en léger retrait par rapport à 2009 (-2,5%) mais en net progrès par rapport à la deuxième partie de 2009 (+12,6%). Les évolutions sont contrastées selon les segments.

Le marché des câbles automobiles a connu un fort rebond au cours de ce premier semestre, obligeant les usines à réagir rapidement pour adapter leurs capacités de production à la demande et aux exigences de délais courts des clients (Suède). Le marché de la machine outil repart progressivement mais dans un contexte de prix plus concurrentiel. L'Italie et l'Allemagne reviennent progressivement à l'équilibre sous l'effet du retour des volumes, bénéficiant aussi largement des effets positifs des plans d'adaptation conduits l'an dernier.

Le secteur du ferroviaire poursuit sa croissance ininterrompue pendant la crise, tiré par des fondamentaux très favorables. Une reprise commence à se faire sentir aussi sur les marchés du nucléaire et de la pétrochimie avec des appels d'offres plus nombreux et le retour des grands projets. Des commandes importantes à l'export ont été signées (pour la Chine et la Slovaquie) dont certaines pour livraison dès 2010. Les marges restent tendues.

Le secteur de la construction navale en Europe reste par contre difficile.

En Asie, les ventes ont progressé de 24,5% à périmètre et taux de change constants.

En Corée, le chiffre d'affaires progresse de 23,2% soutenu par les marchés d'exportation singapouriens de l'offshore et des projets à destination de la Russie notamment dans le domaine des nouveaux câbles résistant au froid « ICEFLEX ». Dans le domaine des câbles pour l'automobile, les ventes ont doublé par rapport au premier semestre 2009. Par contre, le marché de la construction navale est en retrait. Le manque de charge de certains chantiers

navals accroît la pression sur les prix. La Corée est par ailleurs pénalisée par le renforcement de sa devise.

En Chine, le chiffre d'affaires progresse de 69% au premier semestre 2010. Cette croissance repose sur le développement des câbles destinés au marché du ferroviaire, objet d'investissements publics conséquents en Chine. Les câbles destinés à la construction navale progressent par rapport à l'an passé mais la baisse des marchés à l'exportation limite les possibilités de développement.

En Australie, enfin, les ventes ont atteint un point bas au premier semestre 2010 (-20,1% par rapport au premier semestre 2009), en phase avec l'évolution générale du marché. Les cotations ont néanmoins repris au cours des dernières semaines et une amélioration est attendue au deuxième semestre.

Dans la Zone MERA, les ventes au premier semestre 2010 ont augmenté de +78,1% à périmètre et taux de change constants. Le Maroc affiche un triplement de ses ventes par rapport au premier semestre 2009 en raison de la forte demande des constructeurs automobiles et du développement des ventes de câbles pour le marché aéronautique. En Turquie, la faible demande en câbles d'instrumentation pour les industries pétrolières et la construction navale a été compensée par la progression des ventes de câbles d'énergie pour les marchés d'exploitation du gaz.

En Amérique du Sud, à périmètre et taux de change constant, le chiffre d'affaires du premier semestre recule de 41,2% en 2010 par rapport à 2009.

Au Brésil, l'activité reste faible depuis mi-2009. Après avoir terminé les contrats alors en cours dans le secteur des plateformes pétrolières, l'activité est restée atone. Les perspectives semblent s'améliorer au regard de l'augmentation du nombre de cotations. Une première commande significative a été prise sur le marché des ombilicaux au premier trimestre, elle sera livrée à partir de l'usine norvégienne de Halden.

Au Chili, les ventes progressent de 11,1% sur le semestre. Les investissements reprennent dans le secteur minier mais la concurrence reste très forte.

Les ventes de **câbles électroniques pour l'industrie** sont en recul de 7,5% par rapport au premier semestre 2009 à taux de change constant.

En Europe, l'activité qui concerne essentiellement la production de câbles pour le domaine de l'aéronautique, est pratiquement stable. Aux Etats-Unis, l'usine d'Elm City affiche des ventes en repli de 16,0% par rapport à 2009.

Les ventes de la Chine ont diminué de 9,0% au premier semestre 2010 en raison de la moindre demande des grands équipementiers télécom.

Câbles Bâtiment :

Au premier semestre 2010, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires inférieur de 15,9% à taux de change et périmètre constants par rapport à 2009. L'arrêt de l'activité bâtiment en Allemagne et la fermeture du site de Vacha ont contribué pour environ un tiers à cette baisse.

Le deuxième trimestre de 2010 affiche une progression de 6,7% à change constant par rapport au premier trimestre 2010. Cette hausse concerne toutes les zones sauf l'Europe qui continue à afficher un léger recul (-1,6%) au deuxième trimestre 2010 par rapport au premier.

En Europe, les ventes ont reculé de 21,0% à fin juin 2010 par rapport au premier semestre 2009. Une partie de cette baisse s'explique par le retrait du Groupe du marché allemand en 2009 en raison de ses niveaux de prix structurellement bas. Corrigé de cet impact, le recul se limiterait à 13,3%.

La rentabilité de l'activité bâtiment s'est dégradée en raison de cette absence de volumes et des tensions sur les prix de vente. L'arrêt de l'usine de Vacha en Allemagne et les autres mesures prises en 2009 sur tous les sites permettent néanmoins de contenir cette dégradation dans un marché extrêmement sinistré.

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires est en baisse de 21,1% au premier semestre 2010 par rapport à 2009. Le deuxième trimestre 2010 affiche une progression de 12,6% par rapport au premier trimestre 2010.

Sur le marché canadien, les positions du Groupe restent solides grâce à la poursuite d'une politique de marges au détriment des volumes. La forte volatilité des prix du cuivre a conduit les distributeurs à maintenir leurs stocks à un niveau très bas. Aux Etats-Unis, le marché est toujours caractérisé par une pression concurrentielle forte et des volumes qui restent à des niveaux historiquement bas.

En Australie, les ventes de câbles destinés au marché des distributeurs et grossistes ont diminué de 34,8% au premier semestre 2010, touchées beaucoup plus tardivement par la crise. Le premier trimestre a été particulièrement faible en 2010 sous l'effet de la perte de parts de marché auprès d'un des principaux distributeurs et de la forte croissance des importations. Une partie des volumes a été récupérée au deuxième trimestre qui enregistre une progression de 20,4% à change constant par rapport aux trois premiers mois de l'année. Le programme de restructuration engagé en 2009 sur le site de Lilydale a permis de mieux résister à cette conjoncture difficile.

Dans la zone MERA, les ventes sont en croissance de 7,2% au premier semestre 2010 par rapport au premier semestre 2009.

Le Liban a réalisé un chiffre d'affaires en croissance de 10,3%, porté par la demande liée à la reconstruction du pays.

La Turquie, après avoir connu au quatrième trimestre 2009, un ralentissement marqué sur le marché domestique et une forte pression sur les prix, s'est réimposée sur son marché mais sans pouvoir néanmoins retrouver les niveaux antérieurs.

Le Maroc a réalisé un chiffre d'affaires en léger retrait (-1,9%) au premier semestre 2010 dans un contexte de concurrence accrue. Pour compenser cette tendance défavorable, l'unité a engagé un redéploiement géographique de ses activités de distribution tant au Maroc (ouverture de centres de distribution à Tanger, Marrakech et Fès) qu'en Afrique (Sénégal).

En Amérique du Sud, les évolutions sont contrastées suivant les pays mais montrent globalement une croissance organique de 15,6% au premier semestre 2010.

Au Brésil, le chiffre d'affaires progresse de 68,4% au premier semestre 2010 sous l'impulsion des programmes gouvernementaux d'aide à la construction de logements sociaux. Les distributeurs ont arrêté leur déstockage et reprennent leurs commandes à un niveau normal.

Le Chili bénéficie de l'impact des reconstructions suite au tremblement de terre en février. Au Pérou, la demande est restée forte, soutenue aussi par les programmes de logements sociaux et par la vente de câbles sans halogène pour l'équipement des bâtiments publics.

En Colombie, le chiffre d'affaires du premier semestre 2010 est en recul de 14,3% en raison notamment d'un premier trimestre très faible.

La marge opérationnelle du métier Energie s'élève à 76,2 millions d'euros au premier semestre 2010, soit 4,4% du chiffre d'affaires à cours des métaux constants, contre 118 millions d'euros au premier semestre 2009 (6,7% du chiffre d'affaires à cours des métaux constants).

La réduction du taux de marge opérationnelle est due à l'effet combiné de plusieurs facteurs :

- Un très faible niveau d'activité au premier trimestre, en partie lié à des conditions climatiques particulièrement défavorables,
- Une pression sur les marges dans un contexte économique marqué par un retour des volumes encore incertain, couplée à un renchérissement du coût de certaines matières et notamment les dérivés des produits pétroliers entrant dans la composition des matières d'isolation,
- Des à-coups dans la reprise qui exigent une grande flexibilité de l'outil industriel,
- Des difficultés de réalisation sur certains contrats dans l'activité Haute tension sous marine qui ont privé le Groupe au premier semestre d'une partie du potentiel de cette activité.

Le marché des **Infrastructures d'énergie** dégage un taux de marge opérationnelle de 6,8% en 2010, contre 9,3% au premier semestre 2009 en raison des difficultés rencontrées dans les **activités de haute tension sous marine** et de la faiblesse des volumes **en câbles moyenne tension** qui a conduit à une moindre absorption des frais fixes. Cette situation a conduit le Groupe à poursuivre comme prévu son programme de restructuration avec l'annonce des fermetures des usines de Lorena au Brésil et de Latina en Italie. Enfin, la rentabilité des **câbles industriels** s'améliore progressivement. Le taux de marge opérationnelle est de 1,6% au premier semestre 2010 alors qu'il était légèrement supérieur à l'équilibre en 2009. Dans les câbles spéciaux, les activités fortement négatives en 2009 en Allemagne et en Italie reviennent globalement à l'équilibre mais la faiblesse persistante de certaines activités françaises efface l'impact de cette amélioration.

Les câbles pour **le Bâtiment** ont dégagé un taux de marge opérationnelle de 2,1% contre 6,2% au premier semestre 2009 et 4,3% au second semestre. La baisse des frais fixes (-5,6% au premier semestre 2010 par rapport à 2009, à change constant) suite aux restructurations engagées en 2009 n'a pas permis de compenser pleinement l'impact de la baisse des prix liée à la pression concurrentielle exercée par certains acteurs européens de plus petite taille et des conditions de marché toujours très difficiles aux Etats-Unis.

TELECOM

Les ventes de câbles télécom se sont élevées à 206 millions d'euros en 2010, en baisse de 5,2% à périmètre et change constant par rapport à 2009. La forte baisse des câbles d'infrastructures contraste avec le redressement du marché des câbles pour réseaux locaux.

Infrastructures télécoms :

Les ventes ont diminué de 18,2% à taux de change et périmètre constants au premier semestre 2010.

L'Europe, qui représente plus de 80% des ventes du Groupe sur ce marché, a enregistré une baisse de chiffre d'affaires de 20,5% par rapport au premier semestre 2009.

Dans le domaine des câbles Telecom cuivre pour lequel le Groupe conserve une offre de complément de gamme auprès de certains opérateurs historiques, tous les pays sont en retrait et les deux trimestres sont également faibles.

Dans le domaine des câbles à fibre optique, le premier semestre a été marqué par de nombreux reports de projets par manque de financements, et pénalisé par l'incertitude sur les modalités de partage des investissements entre opérateurs historiques et alternatifs. Le deuxième trimestre semble néanmoins annoncer l'amorce d'une reprise de l'installation des

boucles locales, notamment en Suède et en Norvège où le chiffre d'affaires à change constant a progressé respectivement de 25,3% et de 16,7% par rapport au premier trimestre 2010.

En Asie (Corée et Vietnam), la progression est supérieure à 45% au premier semestre 2010 par rapport à 2009. Sur les marchés cuivre, comme en Europe, les ventes sont en forte réduction alors que sur la fibre, le Groupe retrouve en Corée, une part de marché significative auprès de l'opérateur national.

En Amérique du Sud, le chiffre d'affaires du premier semestre 2010 est en retrait de 5,8% par rapport à 2009. Au Brésil (en baisse de 10,2%) et au Pérou (en baisse de 8,2%), le Groupe n'a pas suivi les baisses de prix demandées par les opérateurs nationaux dans le cadre du renouvellement de leurs contrats d'approvisionnement. En câbles à fibre optique, le chiffre d'affaires progresse de façon significative en Argentine (+24%).

Réseaux locaux :

Au premier semestre 2010, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires en progression organique de 6,4%. Après une première partie de l'année 2009 en fort retrait, le rebond initié au deuxième semestre se confirme en 2010, avec une progression constante trimestre après trimestre.

En Europe, après un démarrage difficile, le deuxième trimestre affiche une progression séquentielle de 7,4%. A fin juin, le recul s'élève à 3,9% par rapport à 2009. La reprise des ventes de systèmes se confirme au deuxième trimestre (notamment au Royaume-Uni). En revanche, les ventes de câbles, dont le principal site de production en France a fait l'objet d'un plan d'adaptation finalisé en début d'année, continuent à rester très faibles. Les nombreux projets de centres de données pour des grands groupes privés (financiers et industriels) poursuivent leur développement de manière satisfaisante en Europe de l'Ouest et devraient soutenir la demande dans les mois à venir.

Aux Etats-Unis (55% des ventes du segment), les ventes du premier semestre 2010 affichent une progression de 21,3% par rapport au premier semestre 2009. Le premier semestre 2009 avait été particulièrement affecté par des opérations de déstockage engagées par la distribution. En 2010, cet effet est effacé et l'activité se maintient à un bon niveau malgré la crise du bâtiment. L'activité bénéficie du positionnement du Groupe sur les produits à haute valeur ajoutée tant dans les câbles cuivre (10Gbit) que fibre optique.

En Asie, le chiffre d'affaires est en recul de 9,0% au premier semestre 2010 par rapport à 2009. En Chine, l'évolution vers une offre produits et systèmes à plus forte valeur ajoutée a permis de dégager une croissance de 14,0% fin juin 2010 par rapport à fin juin 2009. Par contre, en Corée, les activités sont en recul en raison notamment de l'arrivée sur le marché de capacités complémentaires de production.

En Turquie, au premier semestre 2010, les ventes de câbles LAN vers l'Europe (notamment au Royaume Uni) enregistrent une progression de 2,6% par rapport à 2009.

Au Brésil, le chiffre d'affaires est en baisse de 26,7% au premier semestre 2010 par rapport à 2009 en raison de la décision du Groupe de ne pas suivre la baisse des prix sur certains appels d'offres.

La marge opérationnelle du métier Télécom s'élève à 9,6 millions d'euros au premier semestre 2010, soit 4,7% du chiffre d'affaires à cours des métaux constants contre 6 millions d'euros soit 2,9% du chiffre d'affaires à cours des métaux constants en 2009.

Les **Infrastructures télécom** sont à l'équilibre sous l'effet de la faiblesse généralisée des volumes tant pour les réseaux cuivre qu'optique. Inversement, la marge opérationnelle des **Réseaux locaux** atteint 6,7% à fin juin 2010 alors qu'elle était voisine de zéro en juin 2009, grâce à l'amélioration de l'activité en Amérique du Nord et aux réductions de coûts opérées en 2009.

FILS CONDUCTEURS

Les ventes de Fils Conducteurs s'élèvent à 137 millions d'euros au premier semestre 2010. A taux de change et périmètre constants, le chiffre d'affaires progresse de 12,1% par rapport au premier semestre 2009.

Fil machine :

Le chiffre d'affaires progresse de 9,5% à périmètre et change constant sur le premier semestre 2010.

En Europe, l'outil industriel est maintenant optimisé. Les ventes externes restantes sont marginales (6 millions d'euros à fin juin). La fermeture du site de Chauny (coulée continue et tréfilerie) fin 2009 et la redistribution des volumes sur les autres sites en France et en Allemagne contribuent à une amélioration significative de la rentabilité qui redevient positive.

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires croît de 23,8% avec des bons niveaux de marge.

Fils conducteurs nus :

Les ventes progressent de 11,9% à taux de change constant.

En Allemagne, le chiffre d'affaires progresse de 42,6% du fait du redémarrage du secteur automobile auquel sont destinés une partie de ses fils conducteurs spéciaux.

Au Royaume-Uni, le chiffre d'affaires progresse aussi de 10,5% grâce à la demande des câbles britanniques dont la compétitivité a été renforcée par la faiblesse de la livre sterling face à l'euro.

Fils émaillés :

L'activité brésilienne connaît une amélioration de ses ventes de 32,8% au premier semestre portée par le redémarrage de la consommation dont ont profité les secteurs de l'électroménager et de l'automobile.

La marge opérationnelle du métier Fils Conducteurs est passée d'une perte de 2 millions d'euros au premier semestre 2009 à un résultat positif de 6,4 millions d'euros au premier semestre 2010 soit 4,7% du chiffre d'affaires à métaux constants. Les activités européennes, largement restructurées, sont pour l'essentiel à l'origine de cette forte progression des marges.

ACTIVITES NON ALLOUEES

Les métiers supportent chacun une quote-part des coûts de fonctionnement de la Holding (appelés frais centraux) en proportion de leur niveau d'activité.

Par ailleurs, certains produits ou dépenses ne sont pas directement rattachables à une activité opérationnelle spécifique et à ce titre ne sont pas alloués au métier. Ainsi, en 2010 comme en 2009, le Groupe a supporté des charges exceptionnelles en liaison avec l'organisation de sa

défense juridique suite aux enquêtes de concurrence initiées à son encontre et à celle d'autres producteurs de câbles. D'autre part, la fermeture de certains sites industriels et la poursuite avec succès en 2010 des efforts de réduction du besoin en fonds de roulement (notamment au travers d'une accélération de la rotation de ses stocks) ont permis au Groupe de réduire de façon significative son stock-outil. Cette réduction s'est traduite par un effet positif de 15,0 millions d'euros au niveau de la marge opérationnelle en 2010 dont la contrepartie se trouve sur la ligne «stock-outil» du résultat opérationnel. Le stock-outil est en effet retenu à sa valeur historique au niveau de la marge opérationnelle, plus basse que sa valeur de revente. (Voir note 1.i. de l'annexe aux comptes consolidés au 31.12.2009).

Au premier semestre 2010, la marge opérationnelle des activités non allouées s'établit à -9 millions d'euros, comparativement à -11 millions d'euros au premier semestre 2009.

1.2 Autres éléments des comptes consolidés

1.2.1 Effet stock-outil

L'effet stock-outil au 30 juin 2010 est positif de 50 millions d'euros (net des impacts de réduction de volume, cf. §1.1.2 Activités non allouées) alors qu'il était positif de 18 millions d'euros au 31 décembre 2009 et négatif de 41 millions d'euros au 30 juin 2009.

Cet effet correspond à l'impact mentionné plus haut (paragraphe 1.1.1 Evolution des résultats) de la valorisation du stock-outil au coût moyen pondéré.

L'effet stock-outil est exclu du calcul 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 qui couvre le prix du métal contenu dans le câble vendu au client.

1.2.2 Dépréciations d'actifs nets

Le Groupe procède au cours du quatrième trimestre de chaque année à une revue de la valorisation de ses goodwill, ainsi que de ses actifs corporels et incorporels, sur base de données prévisionnelles à moyen terme actualisées pour les différentes entités opérationnelles.

Dans le cadre de l'arrêté de ses comptes intermédiaires au 30 juin 2010, Nexans a procédé à une revue des principaux enjeux de dépréciation en enrichissant les données prévisionnelles de l'exercice précédent des réalisations des premiers mois 2010 et pour les Unités Génératrices de Trésorerie considérées comme sensibles, d'un réajustement des tendances à moyen terme.

Cet exercice a conduit à comptabiliser une charge sur le premier semestre 2010 de 26 millions d'euros qui correspond principalement à une dépréciation limitée de l'Unité Génératrice de Trésorerie (UGT) «Australie» regroupant les activités de Nexans en Australie et en Nouvelle Zélande. La progression sensible des importations sur le marché australien en provenance de pays à bas coûts qui s'est accompagnée pour Olex de pertes de parts de marché auprès d'un certain nombre de clients eux-mêmes de plus en plus concurrencés et ce, de manière durable, ont conduit le Groupe à déprécier une partie de la valeur affectée à son portefeuille clients qui avait fait l'objet d'une valorisation spécifique au moment de l'acquisition (voir Note 6 des Etats financiers consolidés intermédiaires résumés).

Sur le premier semestre 2009, cet exercice de revue avait conduit à comptabiliser une charge nette de 8,7 millions d'euros dont l'essentiel portait sur la dépréciation partielle de l'activité «Faisceaux», fortement impactée par la crise du marché automobile ainsi que sur les investissements de maintenance des activités du Groupe déjà intégralement dépréciées (dont essentiellement la métallurgie).

1.2.3 Restructurations

Les charges de restructurations se sont élevées à 56 millions d'euros au premier semestre 2010 (voir détail des coûts en note 12 de l'annexe aux états financiers consolidés résumés du premier semestre 2010) contre 53 millions d'euros au premier semestre 2009).

Cette charge correspond principalement à la constitution des provisions relatives aux projets de fermeture de deux usines de câble, opérant pour l'essentiel sur le marché des infrastructures d'énergie : Latina en Italie et Lorena au Brésil.

En Italie, l'activité du Groupe dans le domaine des câbles d'infrastructure n'a que rarement atteint l'équilibre malgré les diverses restructurations entreprises par le passé et les importants efforts financiers consentis. La poursuite de la baisse des volumes commandés par les opérateurs d'électricité, tant sur le marché local qu'à l'exportation, notamment en Espagne, n'a pas permis d'envisager d'autre alternative que le projet de fermeture définitive du site. 155 personnes sont concernées par ce projet de fermeture. La production sera transférée vers d'autres usines du groupe en Europe, et notamment à Battipaglia au sud de l'Italie, afin de préserver le niveau de service sur le marché domestique.

Au Brésil, la très forte baisse du marché des lignes aériennes, principale production de l'usine de Lorena, ainsi que la surcapacité du Groupe en lignes Cuivre due aux unités acquises en 2008 au groupe Madeco ont conduit à poursuivre la rationalisation des capacités. Ainsi, les productions seront regroupées sur 2 sites, sans perte de couverture des marchés actuels. 291 personnes sont concernées par cette fermeture.

Enfin 6 millions d'euros de charges correspondent à des dépenses courantes de fermeture consécutives aux activités arrêtées en 2009, notamment en France.

En 2010, comme en 2009, tous les plans seront accompagnés de mesures sociales négociées avec les instances représentatives du personnel afin d'en réduire les conséquences pour les salariés concernés.

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

Le Groupe utilise des contrats d'achat et vente à terme conclus pour l'essentiel sur la Bourse des Métaux de Londres (LME) pour couvrir son exposition au risque de fluctuation des cours des métaux non ferreux (cuivre, aluminium et, dans une moindre mesure, plomb).

La forte volatilité des cours des métaux non ferreux a conduit le Groupe à se doter des moyens permettant de qualifier de « couverture de flux de trésorerie », au sens de la norme IAS 39, une part importante de ces instruments financiers dérivés. Ainsi, lorsque ces instruments couvrent des transactions futures hautement probables (achats de cathodes de cuivre notamment), mais non encore facturées, et dans la mesure où ils remplissent les conditions pour l'application de la comptabilité spécifique de couverture de flux de trésorerie, ils suivent un traitement similaire à celui des instruments de change qualifiés en comptabilité de couverture de trésorerie : la part dite « efficace » du gain ou de la perte latente de l'instrument de couverture est comptabilisée directement en capitaux propres, alors que la part « inefficace » est comptabilisée sur la ligne « Variation de juste valeur des instruments financiers sur métaux non ferreux ». Les profits ou pertes préalablement comptabilisés en capitaux propres sont rapportés au compte de résultat

de la période au cours de laquelle l'élément couvert (c'est-à-dire l'achat de cathodes de cuivre par exemple) affecte le résultat.

A fin Juin 2010, seules quelques unités ne remplissent pas encore les conditions permettant de qualifier leurs dérivés en instruments de couverture. Pour ces dernières, l'impact de la variation de la juste valeur des instruments financiers sur métaux non ferreux est reporté sur la ligne « Variation de juste valeur des instruments financiers sur métaux non ferreux » du compte de résultat.

1.2.5 Plus et moins values sur cession d'actifs

Ce poste affiche une plus-value de 2 millions d'euros correspondant pour l'essentiel au gain réalisé sur la cession au premier trimestre de l'activité de production de batteries de Nexans Maroc.

1.2.6 Résultat financier

La charge financière nette totale s'élève à 40 millions d'euros au premier semestre 2010 contre 48 millions d'euros au premier semestre 2009.

Le coût de l'endettement net a augmenté de 4 millions d'euros en raison de la décision du Groupe de poursuivre l'allongement de la maturité de sa dette avec l'émission en juin 2009, d'une nouvelle OCEANE 2016 (voir note 24 des états financiers au 31.12.2009).

Les autres charges financières sont en baisse de 13 millions d'euros, en raison de gains de change.

1.2.7 Impôts

Au premier semestre 2010, la charge d'impôt s'élève à 20 millions d'euros, contre 19 millions d'euros au premier semestre 2009. La charge d'impôt est fortement impactée par la non reconnaissance d'actifs d'impôts différés sur les pertes encourues au premier semestre 2010 dans certains pays notamment au titre des charges de restructuration. Le taux effectif d'impôt sur les entités bénéficiaires au 30 Juin 2010 s'élève à 17,6% contre 21,4% au 31 décembre 2009.

1.2.8 Principaux flux financiers de la période

Sur le premier semestre 2010, Nexans a dégagé une capacité d'autofinancement opérationnelle de 95 millions d'euros. Celle-ci a notamment permis de financer des dépenses d'investissements nettes de 54 millions d'euros ainsi que le paiement du dividende Groupe de 28 millions d'euros. Le montant des charges de restructurations ayant donné lieu à décaissement sur les six premiers mois de l'année 2010 est de 32 millions d'euros.

Le besoin en fonds de roulement net au 30 juin 2010, augmente de 148 millions d'euros par rapport au 31/12/2009 essentiellement sous l'effet de l'augmentation des prix des métaux non ferreux et de l'impact de la légère reprise de l'activité au cours du deuxième trimestre 2010. Le besoin en fonds de roulement opérationnel moyen (clients, stock et fournisseurs) du deuxième trimestre 2010 représente 18,3% du chiffre d'affaires annualisé du trimestre de référence contre 19,8% pour la période du quatrième trimestre 2009.

Au total, l'endettement net du Groupe s'élève à 277 millions d'euros au 30 juin 2010, en réduction de 35 millions d'euros par rapport au 30 juin 2009 mais en augmentation de 136 millions d'euros par rapport au 31/12/2009 sous l'effet notamment de la hausse des prix du cuivre.

1.2.9 Bilan

Le bilan au 30 Juin 2010 fait apparaître :

- des capitaux propres part du Groupe de 1 973 millions d'euros, en hausse de 97 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2009, en raison principalement d'écarts de conversion sur le change positifs,
- une dette nette de 277 millions d'euros avec un «gearing» (dette nette/capitaux propres totaux) de 13,7%,
- un besoin en fonds de roulement de 1 056 millions d'euros,
- des provisions pour risques et charges (y compris les provisions pour pensions) de 502 millions d'euros en augmentation de 12 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2009 du fait essentiellement des provisions pour restructuration,
- un actif immobilisé, hors impôts différés actifs, de 1 783 millions d'euros au 30 juin 2010 contre 1 693 millions d'euros au 31 décembre 2009. Le poste « goodwill » est en augmentation de 33 millions d'euros du fait d'un effet devise. Concernant les activités câbles de Madeco, le montant de la survaleur reste soumis à ajustement final sur la base de l'arrêté comptable au 30 septembre 2008. En effet, le 9 juillet 2009, Madeco a notifié Nexans de sa décision d'initier une procédure d'arbitrage en rapport avec l'ajustement du prix ; le montant contesté par Madeco est inférieur à 30 millions USD.

1.2.10 Autres faits marquants du premier semestre

Plan d'actionnariat salarié Act 2010

Nexans a annoncé le 10 février 2010 la mise en œuvre d'une nouvelle opération d'actionnariat salarié avec une augmentation de capital réservée aux salariés du Groupe portant sur un maximum de 500 000 titres. Ce plan repose sur une formule structurée dite « à effet de levier », permettant aux salariés de souscrire à un cours préférentiel décoté tout en offrant une garantie du montant investi ainsi qu'un multiple de la performance éventuelle du titre. Les actions sont indisponibles pour une durée de cinq ans, sauf cas de déblocage anticipé.

Dans les pays où l'offre de parts de FCPE à effet de levier soulevait des difficultés juridiques ou fiscales, une formule alternative a été proposée comportant l'attribution de Stock Appreciation Rights (SAR). Les engagements pris par les employeurs locaux au titre des SAR font l'objet d'une couverture financière financée par le biais d'une augmentation de capital réservée à la Société Générale, banque structurante intervenant à la demande de Nexans. Le montant de cette augmentation de capital réservée sera fixé en fonction des souscriptions à la formule comportant des SAR et ne pourra en tout état de cause excéder 100 000 titres.

La période de réservation s'est tenue entre le 21 mai et le 7 juin 2010 (inclus) assortie d'une période de rétractation du 12 au 16 juillet 2010 (inclus). Le prix de souscription a été fixé le 9 juillet 2010 à 40,51 euros (soit une décote de 20 % par rapport à la moyenne des cours constatés durant les 20 jours de bourse précédents). Le règlement-livraison des actions est

prévu pour le 5 août 2010 et conduira à émettre 482 467 actions nouvelles pour un montant global de 19,5 millions d'euros.

La charge relative à ce plan (2 millions d'euros) a été comptabilisée sur le premier semestre 2010.

2. Progrès réalisés et difficultés rencontrées

L'engagement des salariés du Groupe a permis de poursuivre les initiatives et les programmes d'actions engagés en 2009 en réponse à un environnement difficile. Les efforts de réduction des coûts et du besoin en fonds de roulement ainsi que les programmes d'amélioration de la performance opérationnelle de nos usines ont été renforcés. En parallèle, la rationalisation de notre outil industriel a été poursuivie avec l'annonce de deux nouveaux projets de fermeture de sites, un en Italie, l'autre au Brésil.

Dans le même temps, le Groupe a continué à investir dans les domaines clés que sont ses systèmes d'information.

Fin juin 2010, les salariés de Nexans ont montré leur confiance et l'attachement qu'ils portent au Groupe et à son avenir, en participant massivement à la quatrième augmentation de capital réservée aux salariés avec un taux de participation de 20,1% et une progression de 53% du nombre de salariés ayant souscrit par rapport à la précédente opération en 2008.

La maîtrise des coûts

Au premier semestre, plusieurs facteurs ont conduit les Achats à adapter leurs actions :

- Les variations des devises, qui ont demandé une forte réactivité pour ajuster le choix des fournisseurs en fonction de leur monnaie de facturation,
- Une tension sur la disponibilité de certaines matières premières plastiques : certains fournisseurs ont réduit leurs capacités en 2009 pour faire face à la baisse de la consommation. En 2010, ils se sont trouvés en sous-capacité lors d'une reprise des commandes, avec pour conséquence un impact sur les prix de marché. La stratégie passée de réduction des situations de monopole a permis à Nexans de faire face à cette nouvelle situation sans conséquence sur sa production, tout en limitant l'impact défavorable sur ses prix d'achat.

Par ailleurs, les Achats ont intensifié leurs efforts dans les domaines suivants :

- Adaptation de la politique d'approvisionnement en cuivre à la nouvelle organisation de la métallurgie au sein du Groupe,
- Intégration des pays d'Amérique Latine et d'Asie, où les meilleures pratiques d'achat du Groupe sont progressivement mises en place, et des synergies intra et extra zone commencent à être dégagées,
- Poursuite de la recherche de nouvelles opportunités de réduction de coûts (fret ...),
- Mise en œuvre d'actions d'achats « verts » en coopération avec certains fournisseurs : certification PEFC (Programme de reconnaissance des certifications forestières) des tourets, compensation carbone des voyages. A ce titre, un nombre important de fournisseurs ont répondu favorablement à notre demande de signature de Charte RSE.

A ces initiatives portant sur les coûts variables de production, se sont ajoutés des efforts de réduction des frais fixes qui a permis d'enregistrer sur les six premiers mois de l'année 2010 une baisse de l'ordre de 3,3% des frais fixes, à périmètre comparable par rapport au premier semestre 2009, soit une vingtaine de millions d'euros.

Le support aux opérations et la coordination industrielle :

- Nexans Excellence Way : Le premier semestre 2010 a vu un développement rapide de Nexans Excellence Way. 41 sites sont maintenant impliqués dans le programme et l'amélioration des différents indicateurs de performance est sensible dans les zones pilotes où s'effectue le déploiement. De nombreux outils de formation et de communication ont été mis en place et un réseau de 7 champions de l'excellence industrielle anime le déploiement dans l'ensemble des zones.
- La Sécurité : Le déploiement du programme de réduction des accidents du travail a été poursuivi dans l'ensemble des unités du groupe. Au 1er semestre 2010, le taux de fréquence des accidents du travail a été réduit de 32,6% par rapport au 1er semestre 2009.
- La Certification des usines : le Groupe a lancé un projet global de certification de ses usines en s'appuyant sur un bureau externe unique d'envergure internationale et sur une méthode homogène. Cette action permettra, outre l'optimisation des coûts, de déployer plus rapidement les bonnes pratiques développées dans les domaines de la qualité de l'environnement et de la sécurité.
- La Réduction des stocks : Le programme IRIS (Inventory Reduction & Improved Services) entre dans sa troisième année. La couverture de stock continue de baisser au niveau du Groupe (-4,7 % à fin juin 2010 vs 30/06/2009), malgré un contexte plus difficile dans la mesure où la plupart des clients ont eux-même significativement réduit leurs stocks. Cette situation demande une grande flexibilité de la part de la « supply chain ». Un programme de réduction des délais de production a été lancé dans plusieurs pays, en particulier sur des sites pilotes en France avec pour objectif de répondre à ces nouvelles exigences de nos clients.
- La Réduction des consommations matière : Les actions d'optimisation des consommations matière se poursuivent dans tous les sites. La réduction des déchets et des surconsommations sont, en particulier, pleinement intégrées dans le Nexans Excellence Way. A fin juin, le taux des surconsommations a été réduit de 6,5% par rapport au premier semestre 2009. Des initiatives de formation ont été lancées sur des chantiers d'analyse de la valeur afin d'optimiser la conception de nos produits.
- Nouvelles usines : La Direction industrielle du Groupe a apporté son soutien au développement des projets de nouvelles usines au Qatar et en Inde. Dans les deux cas, l'objectif est de faire bénéficier ces unités du meilleur savoir-faire de Nexans aussi bien en terme technique qu'en matière d'excellence industrielle.

Le recours à des moyens informatiques optimisés :

Le Groupe a poursuivi au premier semestre, le renforcement et l'optimisation de ses infrastructures informatiques. Il entend ainsi développer un centre de services partagés où pourront être centralisés l'ensemble des centres de données en Europe.

En vue de la préparation de la migration des applications SAP de la version 4.6c spécifique câbles à la nouvelle version ECC6.0, une équipe projet a été constituée. L'objectif affiché est de finaliser au second semestre, un « Core Model » qui sera ensuite déployé au sein des filiales. Ce projet très important inclut plusieurs pays comme la France, l'Allemagne, le Benelux, la Suisse,

la Norvège, l'Espagne, la Grèce, la Corée et les Etats-Unis. La décision finale quant au planning de déploiement dans les différents pays sera prise au second semestre 2010.

Les principales difficultés rencontrées au premier semestre 2010 :

Si les six premiers mois de l'année ont confirmé une stabilisation de l'activité par rapport au point bas atteint au quatrième trimestre 2009, le contexte opérationnel est resté difficile.

Le premier trimestre a été particulièrement pénalisé par des conditions climatiques très défavorables.

Les actions de restructuration ont dû être poursuivies et se sont traduites par l'annonce du projet de fermeture de deux nouvelles usines : Latina en Italie et Lorena au Brésil.

Par ailleurs, le Groupe a été confronté à des difficultés d'exécution sur plusieurs contrats de haute tension sous-marine en raison de plans de charge très serrés de l'usine d'Halden et des productions parfois complexes. Une remise à plat de l'organisation ainsi que le renforcement de certains processus industriels clés sont mis en œuvre et devraient permettre de revenir à une situation plus normalisée.

3. Orientations et perspectives pour le second semestre 2010

Pour faire face à la poursuite d'une conjoncture toujours difficile et incertaine, le Groupe continuera à se mobiliser autour de quelques actions clés :

- vigilance sur l'évolution des prix de vente,
- poursuite des efforts de réduction du besoin en fonds de roulement en visant une réduction des niveaux de stocks supérieure à la baisse d'activité,
- optimisation de l'outil industriel afin d'absorber au mieux la baisse de la charge des usines et d'abaisser au maximum le point mort en faisant de l'excellence industrielle, un facteur de compétitivité accru pour le Groupe,
- fermeture de sites dans le cas où la situation concurrentielle du Groupe ne permettrait pas d'envisager un redressement à terme des activités concernées
- lancement de quelques actions commerciales clés auprès des grands clients du Groupe.

Pour le second semestre, les ventes devraient s'inscrire en amélioration comparativement au premier semestre 2010. Sur ce même second semestre, la rentabilité opérationnelle devrait progresser compte-tenu de la non-répétition des éléments défavorables du premier trimestre, assurant à ce titre, pour l'année entière, un taux de marge opérationnelle d'environ 4,5%. Il présente un potentiel de progression si les hypothèses commerciales retenues s'avéraient plus positives. Après un résultat net part du groupe négatif de 17 millions d'euros au premier semestre 2010, le Groupe devrait redevenir bénéficiaire sur l'année. La dette nette devrait être inférieure en fin d'année par rapport à la situation au 30 juin 2010 (*).

(*) à cours des métaux au 31 décembre 2010 comparables à ceux du 30 juin 2010.

4. Principaux risques et incertitudes auxquels le Groupe est confronté

La Société considère que les principaux risques identifiés dans le document de référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 8 avril 2010 sous le numéro D.10-0232 (Document de Référence 2009) aux pages 35 à 42 et 173 à 183 n'ont pas changé de manière significative, et notamment les risques liés à l'enquête sur la concurrence.

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 d'une poursuite d'une demande faible dans les câbles Bâtiment en Europe et en Amérique du Nord ainsi que l'absence de reprise franche dans les câbles spéciaux,
- Les conséquences négatives de ces évolutions sur le taux de charge des usines et la nécessité en cas de poursuite de cette détérioration de devoir engager des mesures de restructurations complémentaires,
- La confirmation d'une situation concurrentielle marquée qui pourrait se traduire par la poursuite d'une pression sur les prix et donc sur les marges,
- L'évolution des discussions en cours avec certains clients de contrats dans l'activité haute tension, pour lesquels des difficultés survenues en cours de réalisation nécessitent un accord préalable à la poursuite de l'avancement du projet ou à la prise définitive de possession des produits par le client,
- La capacité du Groupe (dans les activités où les carnets de commandes sont réduits) à transformer en commandes fermes à des niveaux de marge satisfaisants, une activité de cotation soutenue.

5. Transaction 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 2009 aux pages 43 à 51 ainsi qu'à la note 30 aux comptes consolidés au 31 décembre 2009.

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

Outre son rôle de holding faitière, Nexans joue 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. L'activité de financement intragroupe et la gestion centralisée de trésorerie est exercée par une société exclusivement dédiée à cet effet, la société Nexans Services.

Au cours du premier semestre 2010, le chiffre d'affaires s'est élevé à 6,6 millions d'euros et correspond essentiellement à la facturation du coût des prestations rendues à ses filiales. Le résultat net ressort en gain à 57,0 millions d'euros (contre un gain de 86,9 millions d'euros au premier semestre 2009).

Les capitaux propres de la Société s'établissent à 1 704 millions d'euros au 30 juin 2010 contre 1 672 millions d'euros à la fin de l'exercice précédent.

Le 27 Juillet 2010,

Le Conseil d'Administration
Représenté par Frédéric Vincent,
Président-Directeur Général