

OCTOBRE 2017 # 44

LA LETTRE DE L'ACTIONNAIRE



02 RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2017

Croissance organique¹

+2,4%

+4,6%

hors Pétrole & Gaz

Marge opérationnelle sur ventes¹

6%

EBITDA sur ventes¹

9%

Bénéfice net part du groupe

91 M€

⁽¹⁾ À cours des métaux constants



03 MARCHÉS & SOLUTIONS

Madame, Monsieur,
cher Actionnaire,

2017 est la dernière année de notre plan de transformation 2015-2017. Dans un environnement marqué par la forte contraction des investissements pétroliers, la crise de gouvernance en Amérique latine et une pression générale sur les prix, nous livrons les résultats annoncés selon le calendrier prévu.

La performance de nos activités de haute tension sous-marine, en hausse d'environ 40% grâce au démarrage des livraisons des grands projets remportés depuis trois ans, nourrit notre croissance organique et notre rentabilité opérationnelle qui atteint 6%.

Les gains des initiatives stratégiques ont compensé l'inflation des coûts.

Nous terminons ce 1^{er} semestre avec un résultat net en forte hausse à laquelle contribue la hausse du prix du cuivre, des besoins en fonds de roulement maîtrisés, un endettement au niveau prévu et une partie du bilan refinancée dans de bonnes conditions.

Pour le second semestre, nos carnets de commandes annoncent un niveau d'activité et une performance supérieurs à ceux du second semestre 2016. Nous nous concentrerons sur la bonne exécution des commandes et sur l'achèvement des programmes de réduction de coûts en cours.

Les actions d'amélioration de la performance seront poursuivies, unité par unité. Mais l'objectif est aussi de reprendre le chemin de la croissance, une croissance rentable et ciblée selon trois axes :

- Les projets de haute tension sous-marine en renforçant nos moyens de production et d'installation pour accompagner la croissance du marché mondial. C'est le sens de nos investissements au Japon et aux Etats-Unis (voir p4).



04 TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

- Les clients industriels, en particulier les acteurs de la transition énergétique et de la mobilité durable à qui nous apportons des solutions innovantes, profitables et souvent exclusives.
- Les consommateurs de données et notamment les utilisateurs finaux de data centers tels que Google ou Amazon avec des solutions adaptées aux enjeux du big data. Une nouvelle entité, Nexans Data Centers Solutions, est dédiée à ce formidable marché (voir p3).

Par ailleurs, nous travaillons sur notre nouveau plan stratégique, pour la période 2018-2022, que nous présenterons en fin d'année.

Je vous remercie, cher Actionnaire, pour l'intérêt que vous voudrez bien lui accorder comme je remercie nos collaborateurs pour leurs contributions à sa préparation.



Arnaud Poupart-Lafarge
Directeur Général