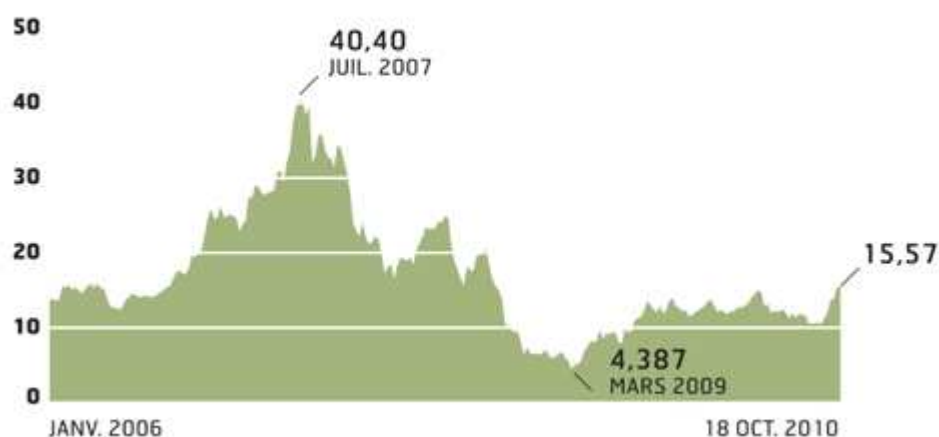


Nexans veut s'offrir son rival hollandais Draka

19/10/10 | 07:00 | Denis Cosnard **Le fabricant français de câbles s'apprête à lancer une OPA de 730 millions d'euros sur son concurrent néerlandais. La famille propriétaire de 48 % de Draka s'est engagée à apporter ses titres. L'opération permettrait à Nexans de croître de 40 % à 50 % d'un coup.**

DRAKA EN BOURSE

À AMSTERDAM, EN EUROS



IDÉ

Surprise chez Nexans. Pour fêter l'anniversaire du groupe, son patron, Frédéric Vincent, a choisi d'organiser... un grand mariage. Le fabricant français de câbles, qui célèbre ces jours-ci ses dix ans en tant qu'entité indépendante d'Alcatel, a annoncé hier un projet d'acquisition qui pourrait accroître le volume d'activité de 40 % à 50 % d'un coup. « *Il s'agit d'un mouvement stratégique, très structurant pour nous*, souligne Frédéric Vincent. *Ce serait la plus grande opération de notre histoire.* »

Cette acquisition décisive, c'est celle du néerlandais Draka, l'un des principaux concurrents européens de Nexans. Draka, qui compte 9.600 personnes et 68 usines, est l'ancienne activité de Philips dans les câbles, séparée du groupe d'électronique depuis 1986 et cotée en Bourse depuis 1991. Le rapprochement permettrait à Nexans de passer de 4,6 milliards d'euros à 6,9 milliards de chiffre d'affaires cette année.

Hier, Nexans a indiqué avoir conclu un accord préliminaire avec les Fentener van Vlissingen, l'une des plus riches familles néerlandaises, pour acheter leur participation dans Draka. Ceux-ci détiennent 48,5 % du capital, et se sont engagés à apporter leurs titres à l'offre publique d'achat que Nexans compte lancer. A 15 euros par action, le prix proposé par Nexans valorise Draka à 730 millions d'euros. C'est 9 % de plus que ce que valait la société à Amsterdam avant les rumeurs récentes.

Draka avait déjà été en vente l'an dernier, et un projet de fusion avec l'italien Prysmian (ex-Pirelli) avait été envisagé. Mais les discussions autour d'une opération qui aurait été réalisée uniquement par échange de titres n'avaient pas abouti. Récemment, les Fentener van Vlissingen ont relancé le processus en proposant au plus offrant leurs actions logées dans la société

holding Flint Beheer. C'est Nexans qui l'a emporté.

L'ancienne filiale d'Alcatel s'est entourée de BNP Paribas et de Calyon pour l'épauler dans cette transaction, qui demande encore du temps. Les administrateurs indépendants de Draka vont examiner l'offre de Nexans, qui souhaite aboutir à une OPA amicale. Le groupe français entend aussi plonger dans les comptes de Draka, afin de vérifier l'absence de cadavre dans les placards. « *Au total, il faut compter de quatorze à quinze semaines d'ici à la fin de l'offre* », estime Frédéric Vincent.

Sur le papier, Draka ne colle pas parfaitement aux critères posés par les dirigeants de Nexans pour d'éventuelles acquisitions. Le prix offert représente de 8 à 8,5 fois le résultat brut d'exploitation attendu cette année pour Draka, au lieu du ratio de 7,5 fois que le groupe s'était fixé comme limite. Là où Nexans vise les pays émergents, Draka est avant tout présent en Europe. Enfin, Draka tire un tiers de ses ventes des câbles pour les télécommunications, un métier dont son concurrent français a choisi de sortir.

« *C'est malgré tout une bonne affaire pour Nexans*, juge Jérôme Bruneau, analyste chez North Square Blue Oak. *Très peu endetté, le groupe avait besoin de faire quelque chose pour utiliser son cash. Il en fait ici un bon usage.* »

Améliorer la compétitivité

Une question d'opportunité, donc. « *Quand une occasion comme cela se présente, on est obligé de l'étudier*, commente Frédéric Vincent. *Elle nous permettrait de participer à la consolidation de l'industrie du câble, aujourd'hui très fragmentée.* » Leader mondial, Nexans ne détient guère plus de 6 % du marché global, et Draka, environ 2,5 %. « *L'opération nous aiderait aussi à améliorer notre compétitivité grâce à des synergies, ajoute le PDG. En outre, Draka dispose de très belles positions dans les câbles spéciaux pour l'industrie, des câbles résistant au feu, à la corrosion, etc.* »

Quant aux câbles pour télécoms, « *nous allons entamer une évaluation stratégique* » sur ce sujet spécifique, précise le PDG. « *Une solution pourrait consister à vendre cette division de Draka à un groupe japonais comme Sumitomo* », avance Jérôme Bruneau.

En Bourse, le projet a été plutôt apprécié. Le titre Nexans a terminé la séance en hausse de 2,32 %.

ELSA CONESA ET DENIS COSNARD, Les Echos

Une cible en redressement

Comme tous les fabricants de câbles, Draka a été sévèrement touché par la **crise**. L'an dernier, le groupe néerlandais a vu son chiffre d'affaires plonger de 28 % et son résultat virer au rouge. Depuis, les coûts ont été réduits et, même si le marché reste difficile, les analystes s'attendent à ce que Draka dégage un profit net de l'ordre de **25 millions d'euros cette année**. Le chiffre d'affaires du groupe, lui, se situerait autour de 23 milliards.

Tous droits réservés - Les Echos 2010