

Expert mondial des câbles et systèmes de câblage



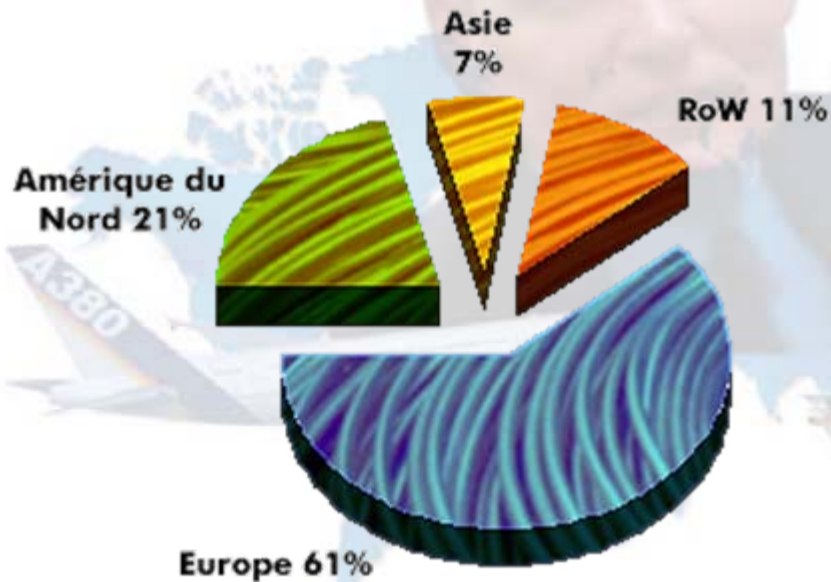
Symposium
« L'IT Gouvernance en actions »

INSTITUT DE LA GOUVERNANCE
DES SYSTÈMES D'INFORMATION
fondé par

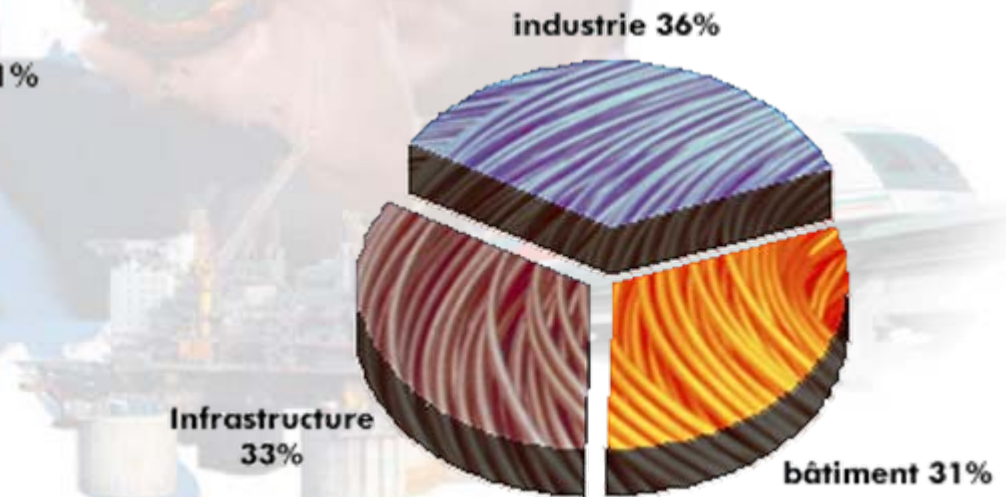
AFAI CIGREF

- 5,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2005
- La gamme la plus complète de câbles et systèmes d'énergie et de télécommunications

Chiffre d'affaires par secteur géographique de destination*



Chiffre d'affaires par grands marchés**



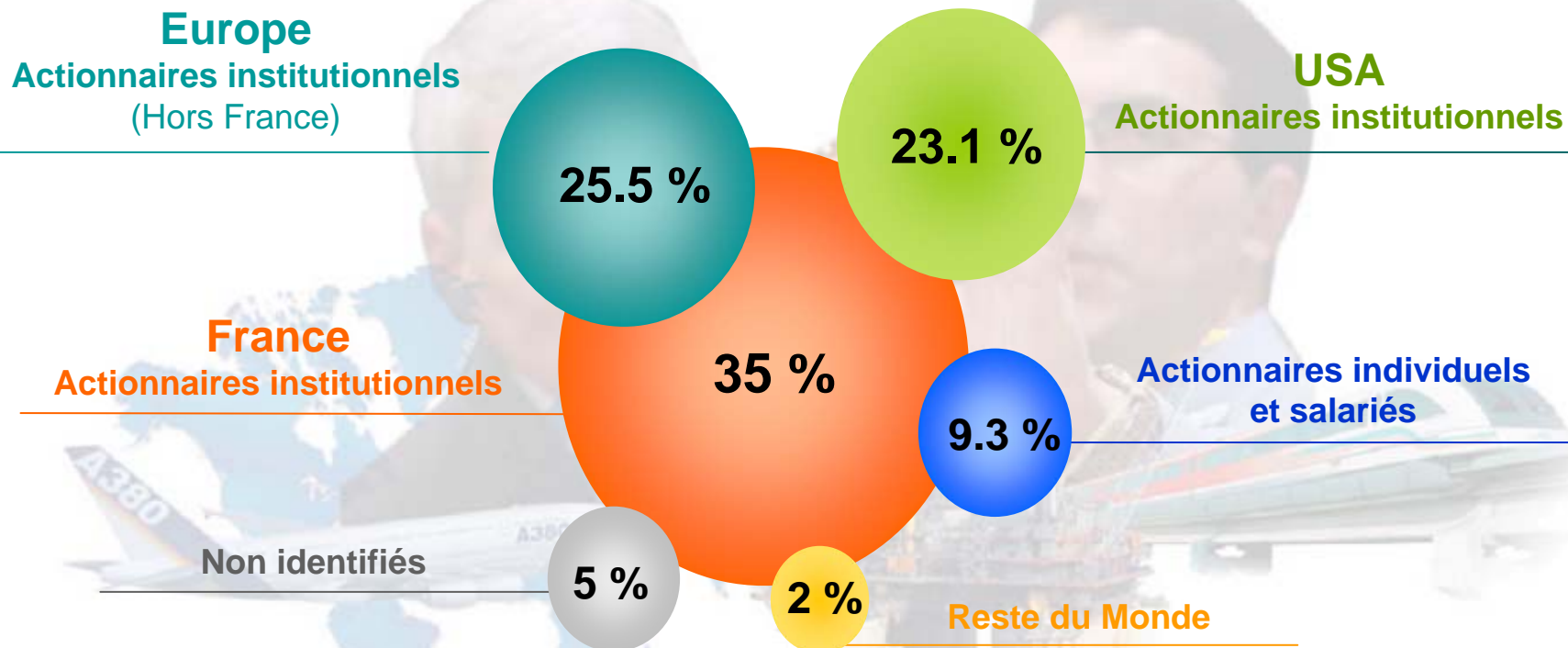
* sur la base du chiffre d'affaires à cours des métaux courants

** sur la base du chiffre d'affaires à cours des métaux constants

- **1897** Création de la **Société Française des Câbles Électriques**
- **1917** Changement de nom : **Compagnie Générale des Câbles de Lyon**
- **1925** Fusion avec **Compagnie Générale d'Électricité**
- **1986** Les câbles de Lyon deviennent une filiale d'**Alcatel**
- **2000** Création de **Nexans**
- **2001** Coté en Bourse (Paris - SBF 120, compartiment B d' Euronext Paris)
- **Croissance et acquisitions :**
Société Industrielle des Téléphones, Thomson-Jeumont Câbles, Kabelmetal Elektro (Allemagne), Berk-Tek (États-Unis), Kukdong (Corée), Furukawa cabos de Energia SA (Brésil), Liban cables (Liban), Cabloswiss (Italie), Confecta (Suisse)...

- Un actionariat international et équilibré

Structure de l'actionariat*



* % de détention du capital estimés au 10 Mai 2006



Industrie



Bâtiment



Infrastructures

Le fil le plus fin : diamètre de 12 microns

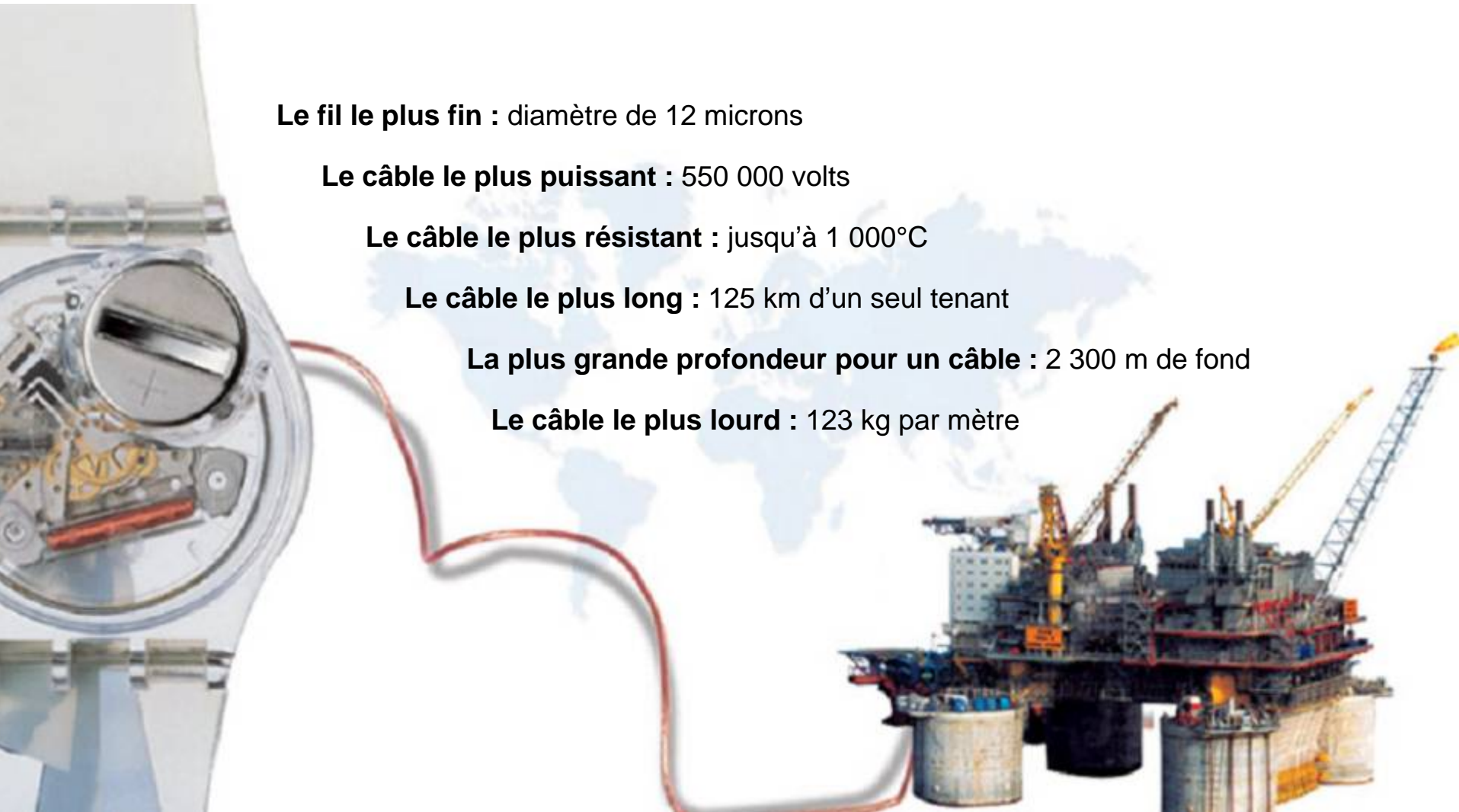
Le câble le plus puissant : 550 000 volts

Le câble le plus résistant : jusqu'à 1 000°C

Le câble le plus long : 125 km d'un seul tenant

La plus grande profondeur pour un câble : 2 300 m de fond

Le câble le plus lourd : 123 kg par mètre





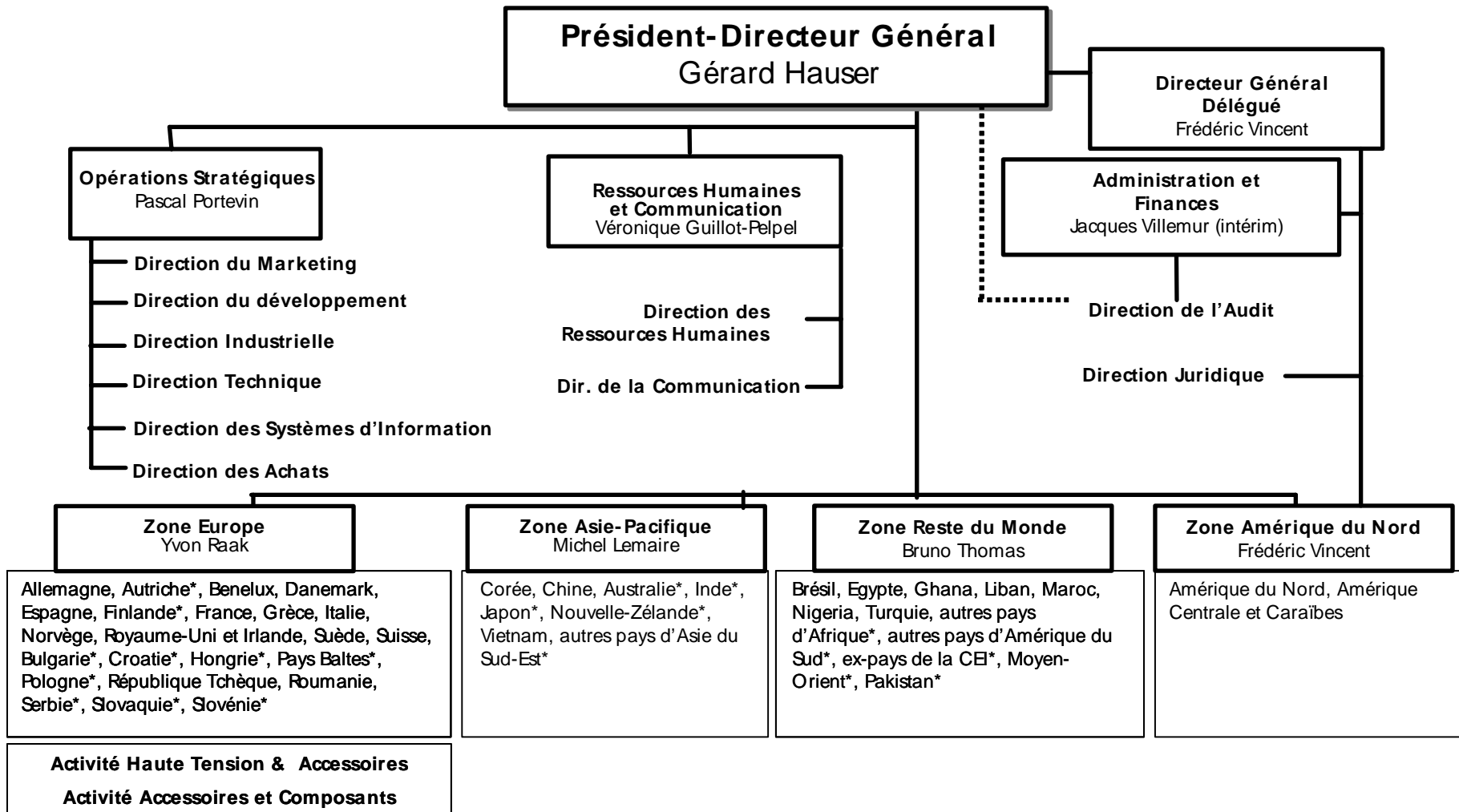
Airbus A380 : nouvelle génération d'avions de ligne

Horns Rev : le plus grand champ maritime d'éoliennes du monde

Tours Petronas : 2 gratte-ciel en Malaisie

Queen Mary II : le plus grand bateau de croisière du monde

Transrapid : premier train à lévitation magnétique à Shanghai



* Pays sans présence industrielle



Comité Exécutif

« Animer la fonction SI par la gouvernance »

 **SI & IT**

 **Dsi Nexans : expérience du Métier**



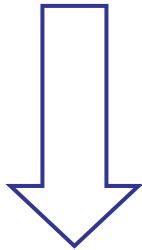
Manager

 **Présentation basée sur l'expérience**

Gouverner « sans le savoir »

Depuis 2003

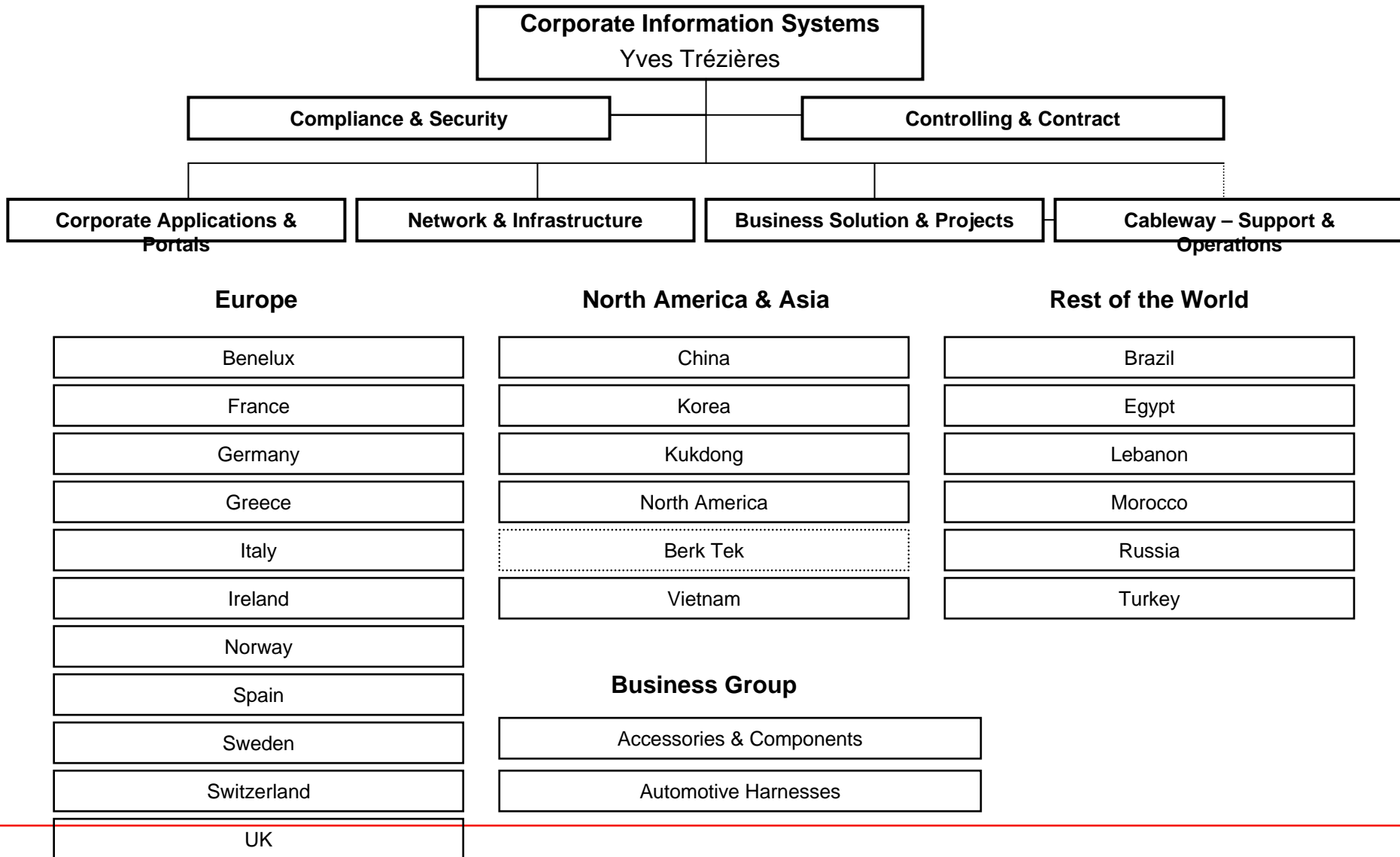
- Industrial presence in 29 countries
- Commercial activities in 65 countries
- 20,000 local experts



- **170 sites connected**
- **8000 mail boxes**
- **7000 transactional users (ERP)**



- Organization
 - IS member of the new Strategic Operations Department
 - IS Corporate reorganized with clear missions
 - Yearly meeting with all IS country manager
- Management Committee for Nexans' Information Systems
 - 12 top manager
 - In September, to make the budgetary choices
 - In May, to update the strategic plan
 - Review during these two meetings the projects in progress
- Tools
 - Monthly management report to COMEX
 - Monthly activities & financials reports from countries to CIO
 - SAP user group, synergies working groups, ...



Introduction de méthodes et d'une stratégie IS

Depuis 2004

Morning

Nexans Strategic Plan

9h30 – 10h15

Module 1 : IS Policy

10h15 – 11h

- IS Charter

Debate

Module 2 : IS Costs

11h15 – 12h

- benchmark and ratio

Debate

Module 3 : IS Organizations

12h – 12h30

- Group
- Corporate
- Cableway

Debate

Afternoon

Module 4 : IS Strategy

13h30 – 15h

- Overall
- Software renewal
- Cableway

Debate

Module 5 : Special Focus

15h15 – 16h15

- Security
- New Technologies
 - Kasa
 - Portals

Debate

Conclusions

Priorities



Information Systems

Strategy 2004 - 2006

**Build a sustainable
profitability**

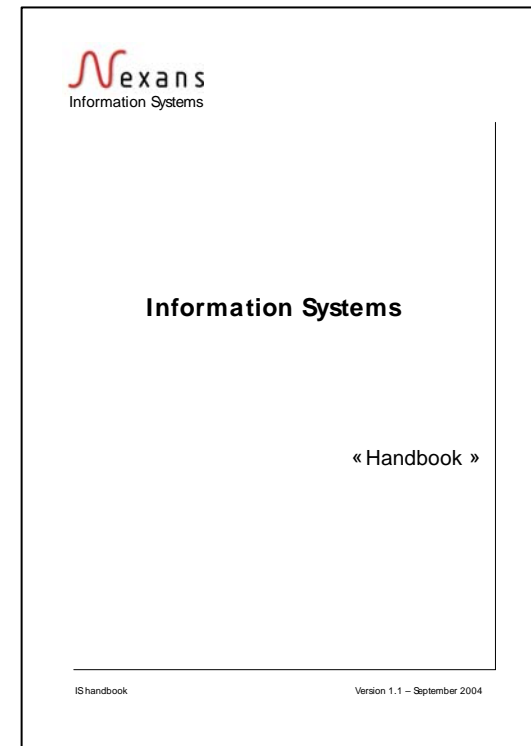
**Three strategic
priorities**

**Identify and develop
growth drivers**

**Make Nexans more
attractive to customers
and employees**

- Cables specifications
 - For all software

- IS Handbook
 - Missions Statement
 - Charter
 - Job descriptions
 - Procedures
 - Norms and Standards
 - Corporate Purchasing Contract



Our aim

Provide the Group with an information system

adapted to the cable industry
tailored to user's needs
which is efficient, reliable and secure

Our vocation

Create added value by

providing a real competitive advantage
building lasting and effective solutions
a continuous innovation watch

Our obligations

Ensure the continuity of operations

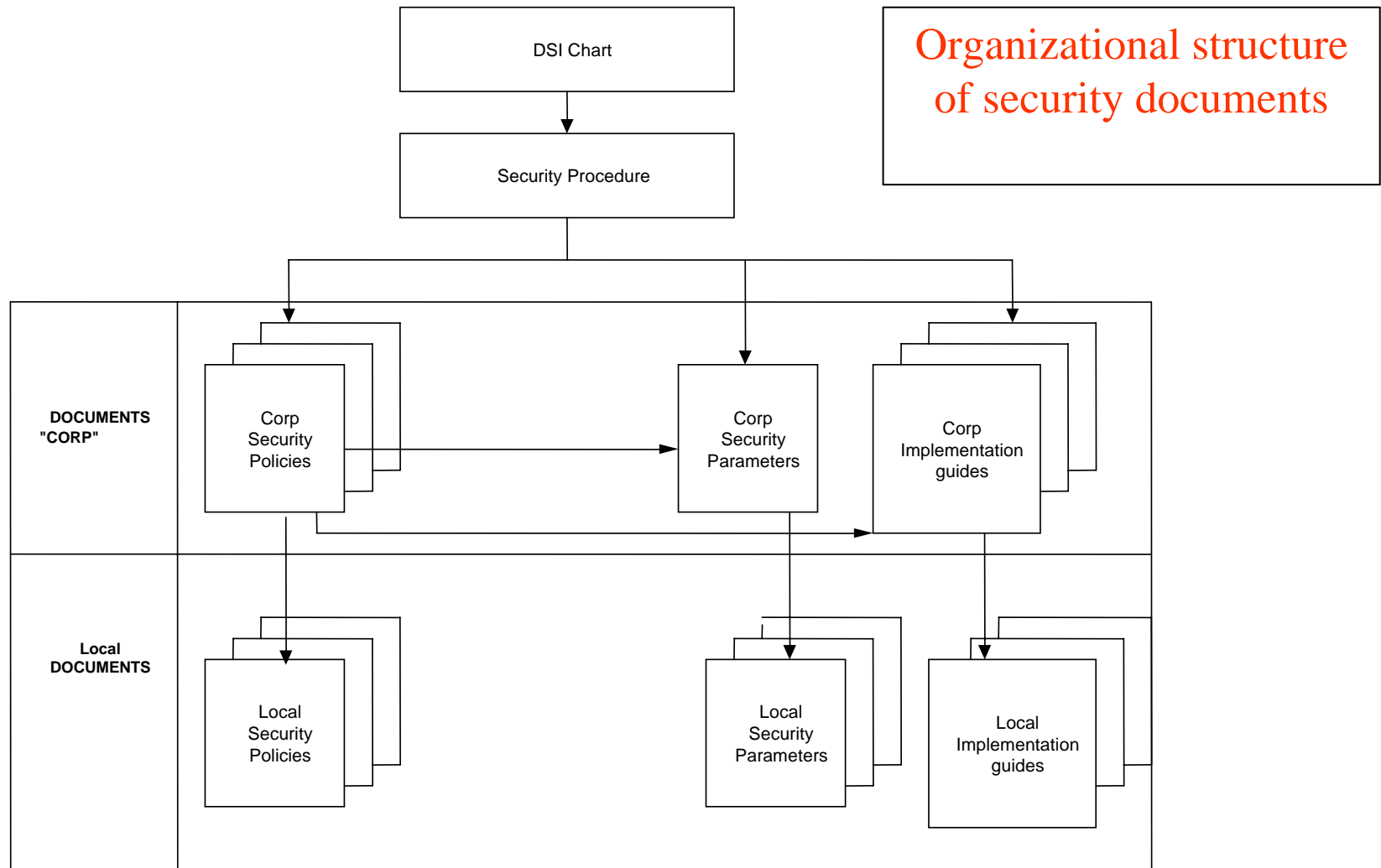
Ensure that the Information System conforms to

the legal, social and financial regulations of each country and of the Group

Ensure security in all areas

Ensure that all users comply with security rules





La découverte de la Gouvernance IS L'AFAI et le CIGREF

Depuis 2005

 à la recherche d'une méthode

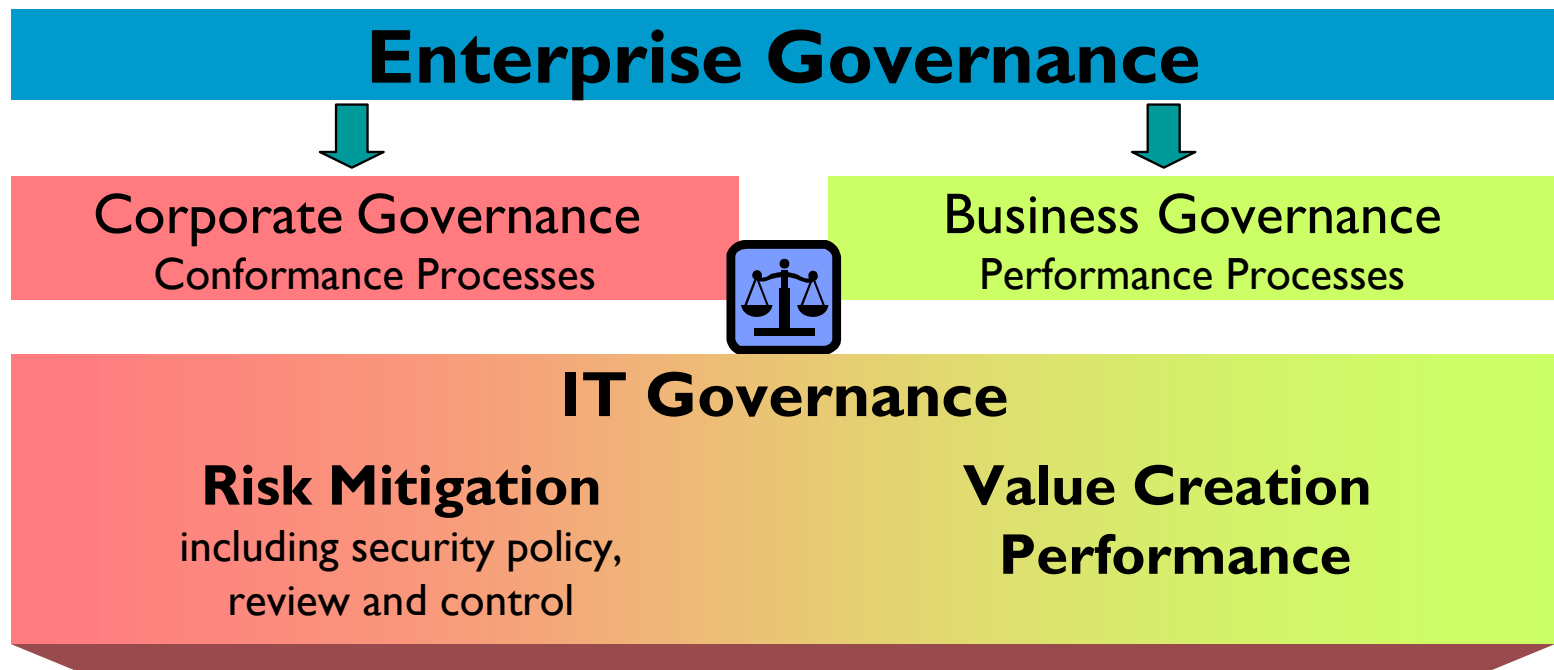
- 📅 2004-2005 3000 pages de lectures

- 📅 Mai 2005 Participation séminaire IT gouvernance
Approche en 10 pages
👉 **Clarté - simplicité – efficacité**

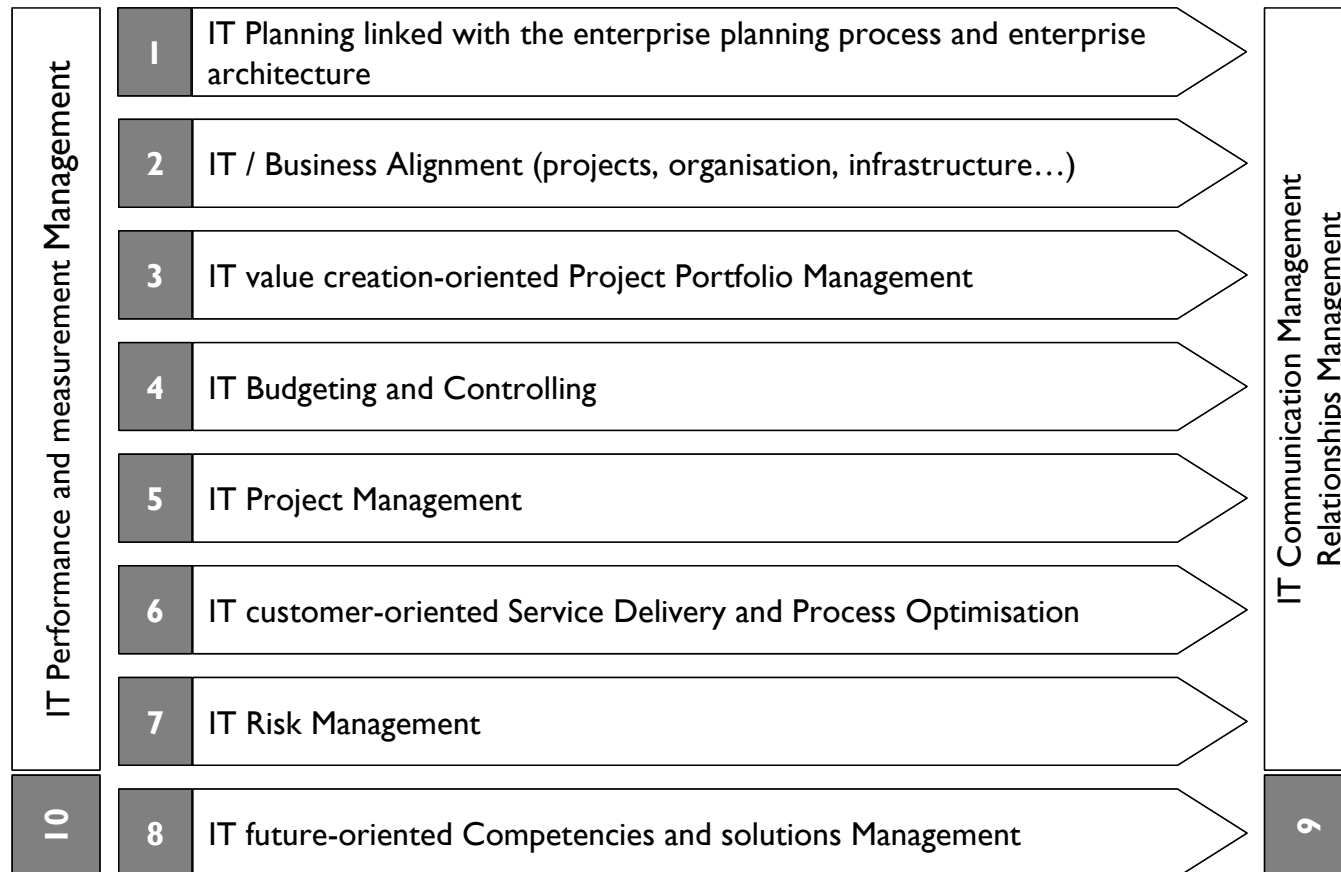
- 📅 Juin 2005 Introduction IS Gouvernance au COMEX
- 📅 Juin 2005 Présentation par le Cigref de la méthode au
Management Committee informatique
- 📅 Sept.2005 Présentation aux IS manager durant le meeting
annuel.

- 📅 2006 Base du plan stratégique IS 2007-2009

- IT governance supports both Corporate and Business Governance inside Enterprise Governance

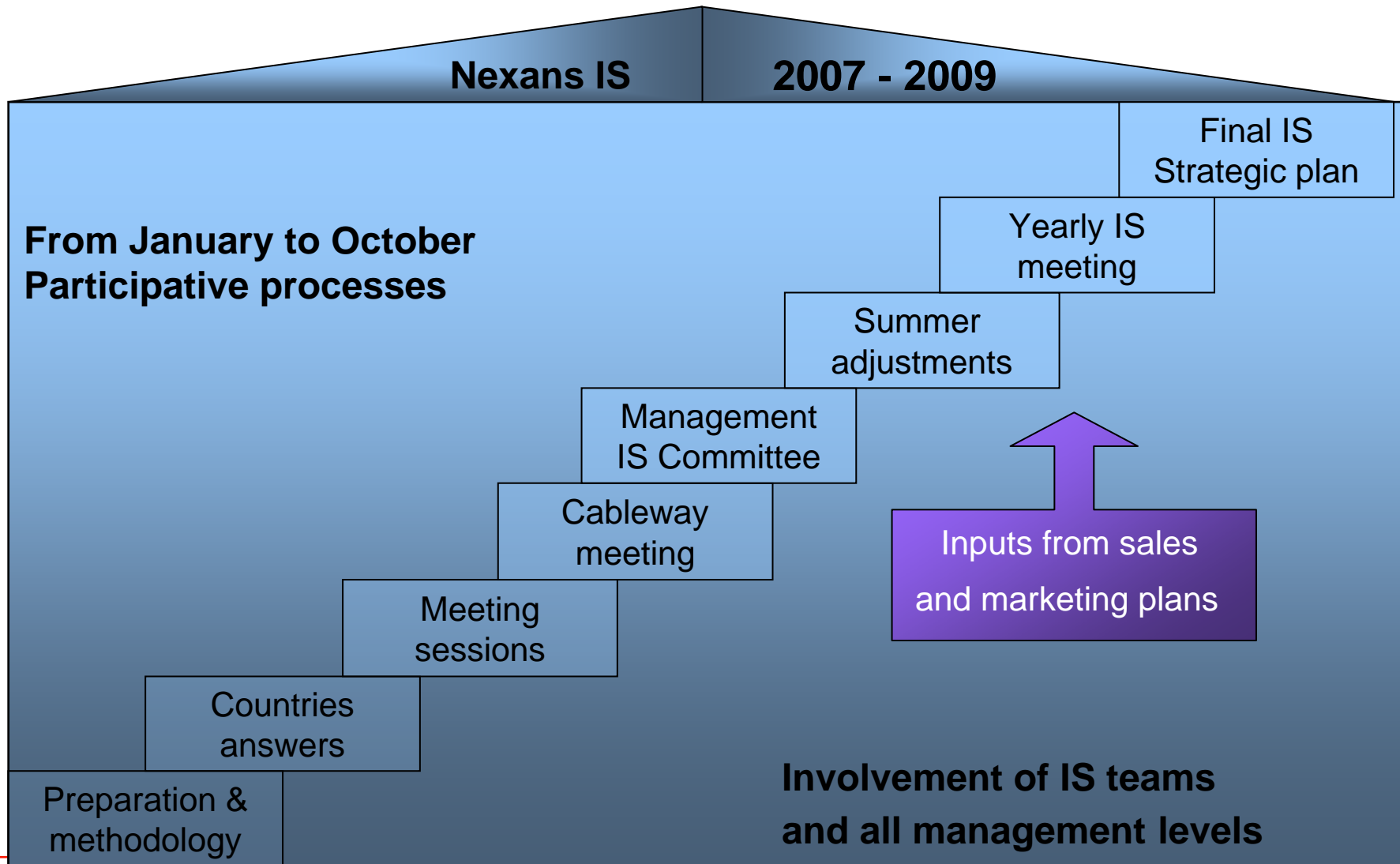


- Implements these practices in a quality approach towards best practices



**«L'IS gouvernance en action»
chez Nexans**

Depuis 2006



Our values

**shared priorities
team spirit
trust and respect**

IS Strategic Plan 2007 - 2009



Practice 1: What are the general inputs from your Country ?

 **Be aware of the 3 key fundamental issues of your country (not IS one)**



 **What is the main consequence for IS in 2009 ?**



Practice 2 : So, what will be your main IS projects (included organization) ?








 **Business solutions**



 **Infrastructure**



Practice 3 : What projects will you set up to create added value ? (when ?)

-  **Sales and marketing ?**
-  **Industrials ?**
-  **Logistics ?**
-  **Controlling and financial processes ?**
-  **Portals ?**
-  **...**
-  **...**

Practice 4 : What is the expected evolution for your key IS numbers ?

	2006	2007	2008	2009
Costs (K€)				
% costs on gross sales				
Capex (K€)				
Internal headcount				
IS cost per user				

Practice 5: What projects ...

 ... were achieved in 2005 ?



 ... will be achieved in 2006 ?



Practice 6 : Do you know your customer market ?

 What are the 2 keys new needs required by your customers ?



 What are the 2 key useful tools offered by other companies ?



Practice 7: What are your main IS risks ?

 **... in 2007 ?**



 **... in 2008 ?**



 **... in 2009 ?**



Practice 8 : How do you prepare your IS team / competencies for the future ?
(internal or external)

 **...**



 **what are the key training to provide ?**



Practice 9: Describe actions for communication and relationship ...

 ... internally



 ... externally



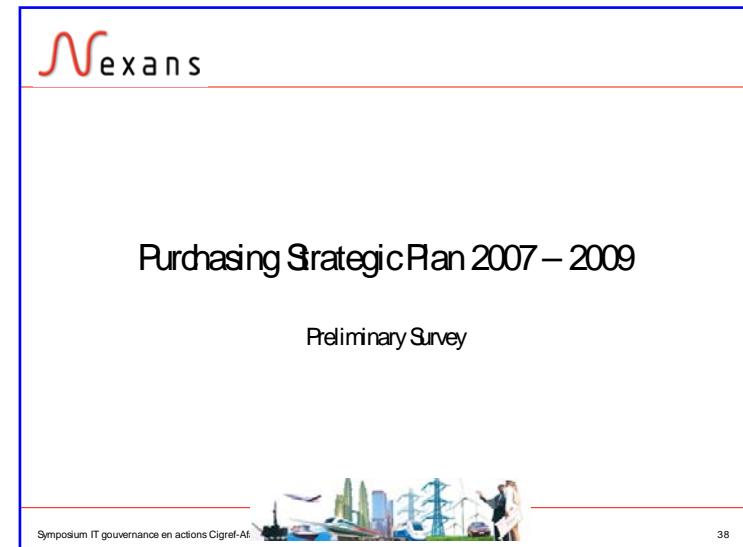
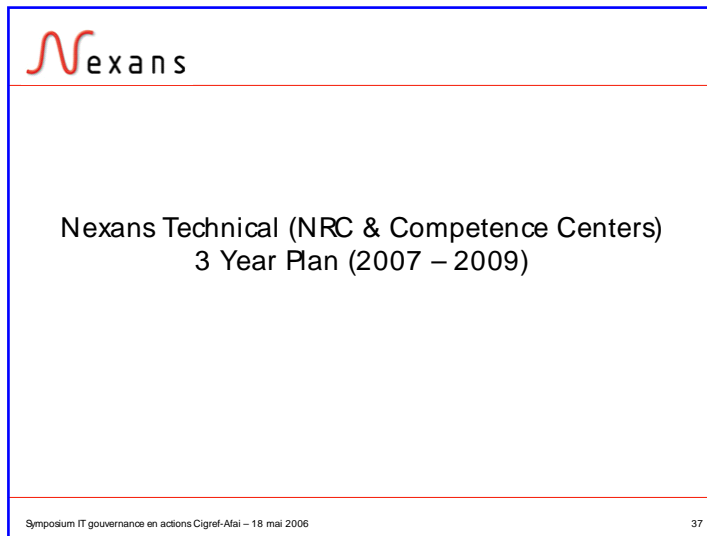
Practice 10 : KIP : Your Key performance indicators







	2006	2007	2008	2009
% of availability of systems				
% of availability of networks				
% of users satisfied				
% of ERP functionalities used				
...				







And if you dream ?



- Extension of the methodology to 2 others department
- Purchasing and Technical



-  **Compréhension Métier**
-  **Animation - Gestion Dsi comme une PME**
 -  **au service des besoins métiers**
 -  **pas au service des techniques**
-  **Pas un projet, mais une tâche de tous les jours.**
 -  **petits pas – mais cliquets**

-  **Bilan**
 -  **Confiance et respect réciproque : COMEX-DSI-Métiers**
 -  **Coûts réduits de 25% en 3 ans**
 -  **sans baisse des investissements**
 -  **avec une qualité améliorée**
 -  **Stratégie partagée**

Information Systems

support the profitable growth of the
Global expert in cables and cabling
systems

Thank you
for your attention

