



- **22 000** collaborateurs.
- Des implantations industrielles dans plus de **30 pays**.
- Des structures commerciales couvrant le monde entier.
- Un chiffre d'affaires en 2007 de **7,412 milliards d'euros** (à cours des métaux courants).

# LA LETTRE DE L'ACTIONNAIRE

## Le message du Président

Les résultats que nous avons présentés pour le premier semestre de cette année confirment **la solidité de notre modèle économique**. En dépit d'un environnement nettement plus incertain, Nexans a encore amélioré ses résultats et s'inscrit totalement dans la trajectoire des objectifs fixés pour 2009. La forte progression de la marge opérationnelle, indicateur clé dans nos métiers industriels, est à souligner. À cours des métaux constants, celle-ci progresse de 18 %, passant de 187 millions à 220 millions d'euros.

Un autre chiffre est particulièrement révélateur de **la dynamique de création de richesse que nous avons enclenchée depuis trois ans** : le taux de marge opérationnelle rapportée aux capitaux employés, le « ROCE », couramment utilisé pour mesurer la rentabilité de l'argent que l'entreprise investit, est lui aussi en forte hausse et s'établit à 17,1 % en moyenne sur les douze derniers mois contre 15,8 % en 2007.

Ces bons résultats sont le fruit de notre plan stratégique qui privilégie des activités en croissance et à cycle long. Ils reflètent en particulier le dynamisme du marché des infrastructures d'énergie et les besoins en transmission et distribution d'énergie qui se traduisent dans nos carnets de commandes.

Ceci contribue largement à la progression de notre marge opérationnelle.

En conclusion, on peut noter que **notre niveau de profitabilité s'améliore de façon constante** : elle aura été multipliée par 5 de 2003 à 2008.

Dans ce contexte, nous demeurons sereins pour l'année 2008 : nous maintenons notre objectif d'une croissance organique supérieure à 6 % de nos activités Câbles. Nous visons une progression de notre marge opérationnelle par rapport à 2007 et un endettement maîtrisé d'environ 600 millions d'euros, après financement des acquisitions : celle d'Intercond en Italie, l'un des leaders européens pour les câbles spéciaux, et surtout des câbles de Madeco en Amérique du Sud, où notre Groupe détient désormais un solide leadership.

**Gérard Hauser**  
Président-Directeur Général



## Sommaire

### ACTUALITÉS

- > Des résultats très solides au 1<sup>er</sup> semestre pp. 2-3
- > Faits marquants p. 3

### MARCHÉS ET PRODUITS

- > Cap sur l'Afrique pp. 4-5
- > Énergie éolienne p. 6

### CLUB ACTIONNAIRES

- > Une année au cœur des relations actionnaires de Nexans p. 7

### EN BOURSE

- > Évolution du cours de l'action p. 8
- > Compte-rendu des réunions d'actionnaires p. 8

## RESTEZ CÂBLÉS

Retrouvez sur [www.nexans.com](http://www.nexans.com) la vidéo de la présentation des résultats semestriels 2008 :

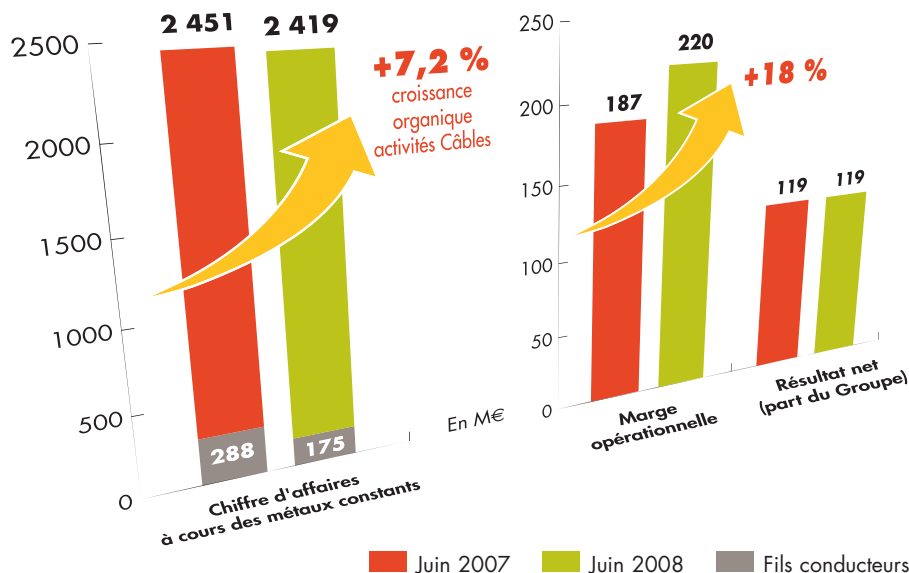
- Confirmation de la solidité du modèle économique (Gérard Hauser)
- Résultats financiers (Frédéric Michelland)
- Revue des activités et perspectives : au cœur de l'énergie (Frédéric Vincent)

Vidéo en ligne sur notre site internet de la présentation des résultats semestriels 2008 de Nexans qui a eu lieu le jeudi 24 juillet 2008, à Paris, au Pavillon Gabriel.



# Des résultats très solides au 1<sup>er</sup> semestre

Les chiffres que Nexans a publiés au titre du 1<sup>er</sup> semestre sont, une fois encore, extrêmement solides, et, comme l'a commenté Gérard Hauser, Président-Directeur Général du Groupe, ils viennent « confirmer la solidité du modèle économique de Nexans ».



- **Le chiffre d'affaires** du premier semestre s'élève à 3 554 millions d'euros contre 3 792 millions d'euros au 30 juin 2007. À cours des métaux non-ferreux constants, il atteint 2 419 millions d'euros, contre 2 451 millions d'euros au premier semestre 2007. La croissance organique des activités Câbles s'élève à 7,2 %.

- **La marge opérationnelle** est de 220 millions d'euros contre 187 millions d'euros au premier semestre 2007, soit une hausse de près de 18 %. Le taux de marge opérationnelle est en nette progression, passant de 7,6 % au 30 juin 2007 à 9,1 % du chiffre d'affaires à cours des métaux non-ferreux constants au 30 juin 2008.

- **Le résultat net** part du Groupe est stable, à 119 millions d'euros au premier semestre 2008.

- **L'endettement net** s'élève à 457 millions d'euros à fin juin 2008, contre 533 millions d'euros en 2007 (en baisse de 14 %).

Ces résultats sont pleinement en ligne avec les objectifs fixés par Nexans dans son plan stratégique.

La croissance organique des activités est très dynamique sur le marché des infrastructures d'énergie (+19,7 % au premier semestre 2008). Sur les marchés de l'industrie (+4,8 %) et des réseaux privés (LAN) (+3,2 %), la croissance

marque un ralentissement mais demeure solide. Sur le marché du bâtiment, le recul des ventes est limité à 4,2 % (à données comparables) et sur celui des infrastructures télécoms, à 2,2 %.

Parallèlement, le taux de marge opérationnelle se renforce sur deux de nos cœurs de métiers : infrastructures d'énergie, avec une hausse marquée de 7,2 % à 11,4 % pour le premier semestre 2007 par rapport à celui de 2008, et câbles pour l'industrie, avec une progression de 7,7 % à 8,6 %.

Frédéric Vincent, Directeur Général Délégué, insiste sur les opportunités de croissance pour le Groupe : développement des réseaux d'énergie et des infrastructures pétrolières et gazières, essor des infrastructures de transport, croissance très soutenue des réseaux privés de transmission de données. Autant de marchés porteurs qui expliquent en partie la vigueur de la croissance organique observée sur les cinq derniers exercices : +9,3 % en moyenne entre 2003 et 2007.

## CHIFFRE D'AFFAIRES ET MARGE OPÉRATIONNELLE PAR ZONE

(en millions d'euros et à cours des métaux constants)

Les 4 zones géographiques	S1 2007		S1 2008	
	Chiffre d'affaires	Marge opérationnelle	Chiffre d'affaires	Marge opérationnelle
Europe	1 476	108	1 581	158
Amérique du Nord	217	41	205	21
Asie-Pacifique	287	23	259	21
Reste du monde	184	11	199	18
<b>Sous-total Activités Câbles</b>	<b>2 164</b>	<b>183</b>	<b>2 244</b>	<b>218</b>
Fils Conducteurs	287	4	175	2
<b>Total Groupe</b>	<b>2 451</b>	<b>187</b>	<b>2 419</b>	<b>220</b>

## Questions à Frédéric Vincent, Directeur Général Délégué de Nexans

### Êtes-vous satisfait des résultats de ce premier semestre ?

Le Groupe est sur la bonne voie et ces résultats sont parfaitement en ligne avec nos objectifs. Les indicateurs clés qui mesurent nos progrès le montrent : notre taux de marge opérationnelle a progressé de 7,6 % à 9,1 % de fin juin 2007 à fin juin 2008 ; notre marge rapportée aux coûts variables est en forte hausse : 25,5 % à fin juin 2006, 29,6 % à fin juin 2007, et 32,3 % à fin juin 2008, ce qui souligne un abaissement significatif de notre point mort.

### Où en êtes-vous des acquisitions et cessions stratégiques ?

Le rachat des activités câbles de Madeco, qui nous permet de devenir le numéro un en Amérique du Sud, a été finalisé au 30 septembre 2008. Nous avons également pris le contrôle cet été de l'entreprise italienne Intercond, ce qui renforce notre présence sur le segment de marché à forte valeur ajoutée des automatismes (câbles à fort contenu technologique dédiés à l'industrie). La rentabilité opérationnelle de cette entreprise est très élevée (EBITDA de 25 % du chiffre d'affaires). Quant aux cessions, nous nous sommes désengagés, comme prévu, des câbles télécoms cuivre en Espagne en cédant notre unité de Santander (qui réalisait environ 55 millions d'euros de chiffre d'affaires).



## Faits marquants

### Nexans se renforce dans les câbles spéciaux pour applications industrielles

Nexans a acquis pour 90 millions d'euros la société italienne Intercond, l'un des leaders européens dans le domaine des câbles spéciaux dédiés principalement aux équipements industriels. Cette opération, après le rachat de la société italienne Cabloswiss en 2006, renforcera encore la position de Nexans sur ce segment de marché en forte croissance.



### Nexans équipe l'aéroport d'Abou Dhabi

Nexans a fourni les câbles d'éclairage pour des pistes de l'aéroport d'Abou Dhabi, aux Émirats Arabes Unis. Ce contrat, d'une valeur de 2,6 millions d'euros, a été remporté auprès de Crouse Hinds, spécialiste américain de la signalisation aéroportuaire, en charge de leur installation, dans le cadre du projet d'extension de l'aéroport d'Abou Dhabi, qui vise à en faire l'un des plus importants du golfe Persique.

### Deux contrats au Qatar



Nexans a signé deux importants contrats avec son partenaire historique, la Qatar Electricity and Water Corporation (KAHRAMA). Le premier accord, qui rapportera

80 millions d'euros au Groupe, s'inscrit dans le cadre d'un projet de grande envergure, mené en consortium avec le Groupe Prysmian, et concerne la fourniture d'un système de transmission d'énergie pour la KAHRAMA. Les 161 km de câbles souterrains d'énergie haute et très haute tension qui seront fournis, seront mis en service en janvier 2010. Le deuxième contrat, d'un montant de 58 millions d'euros, porte sur la réalisation de six liaisons souterraines haute tension destinées à renforcer et étendre le réseau d'énergie desservant Doha, la capitale de l'Émirat.

### Nexans participe à l'extension du métro d'Istanbul

Nexans a remporté auprès de la compagnie des transports d'Istanbul un contrat exclusif d'un montant de 8,9 millions d'euros, portant sur la fourniture de 988 km de câbles spéciaux ferroviaires pour l'extension du métro d'Istanbul. 726 km de câbles d'énergie basse tension et 262 km de câbles d'énergie moyenne tension seront utilisés. Tous ces câbles seront dotés d'une gaine HFFR (sans halogène, retardatrice de flammes), empêchant la propagation du feu, tout en réduisant la toxicité, la corrosivité et la densité des fumées. La pose de ces câbles, qui renforcent la sécurité des voyageurs, du personnel et de l'équipement de bord, devrait être entièrement achevée d'ici à la fin de 2009.

# Cap sur l'Afrique

Le continent africain connaît une croissance durable et semble en passe, à moyen terme, de devenir un des marchés les plus dynamiques au niveau mondial. Les projets se multiplient, qu'il s'agisse d'infrastructures d'énergie, d'industrie ou de construction, et représentent autant d'opportunités pour Nexans qui dispose déjà d'une présence ancienne et forte dans un grand nombre de pays à travers ce continent.

Les marchés africains sont désormais incontournables pour les investisseurs et l'abondance des matières premières sur le continent n'est plus la seule raison de cet engouement. Les pays d'Afrique du Nord, principalement, présentent aujourd'hui de nombreux atouts pour les industriels européens. Comme le souligne Wolfgang Bedorf, Directeur de la Zone Reste du monde chez Nexans, « ces pays sont relativement stables économiquement, proposent une main d'œuvre qualifiée et des coûts de production satisfaisants ». D'autres pays d'Afrique pourraient, à moyen terme, offrir des opportunités similaires s'ils poursuivent et mènent à bien leur politique de développement de leurs infrastructures.

## L'attractivité du Maghreb

Nexans a su tirer profit des avantages offerts par les pays du Maghreb. Le Maroc, en particulier, constitue le plus gros marché du Groupe sur le continent africain, avec un chiffre d'affaires de 140 millions d'euros en 2007. Ce pays, tout comme l'Algérie et la Tunisie, connaît de forts taux de croissance ces dernières années, qui laissent augurer d'un avenir prometteur pour de nouveaux développements industriels. Nexans anticipe et investit déjà pour être à même d'exploiter toutes les opportunités : ainsi, dans le domaine des câbles aéronautiques, de nouvelles lignes de production de câbles spéciaux seront mises en service au Maroc pour servir des clients comme Airbus. Autre exemple, l'industrie automobile, déjà



bien implantée dans cette région et pour laquelle Nexans dispose localement d'importantes capacités de production, a contribué en 2007 à la croissance des résultats du Groupe sur la Zone.

## Des défis à relever dans le reste de l'Afrique

Le manque d'infrastructures constitue encore un obstacle majeur au développement économique de nombreux pays du continent. La plupart des pays d'Afrique centrale sont néanmoins appelés à connaître un développement accéléré, grâce à la richesse de leurs ressources naturelles notamment (pétrole et gaz, minerais...). La plupart des grands groupes des nations industrialisées ou émergentes se retrouvent déjà en concurrence et cherchent à s'y implanter le plus favorablement possible.

Comme le souligne Wolfgang Bedorf : « Une fois la question du développement des infrastructures réglée, ces pays afficheront des taux de croissance supérieurs aux taux moyens actuels, de 6 % à 7 % ». Ces promesses de croissance devraient à moyen terme se concrétiser grâce aux efforts d'investissements consentis par la Banque Mondiale et le FMI (Fonds Monétaire International), mais aussi



grâce aux efforts d'investissements massifs déployés par certains pays, comme la Chine.

Pour l'heure, en terme de développement d'infrastructures, les défis sont de taille, tout particulièrement dans le domaine des réseaux d'énergie. En effet, aujourd'hui à peine 22 % de la population dispose d'un accès à l'électricité et c'est principalement le Sud-Est de l'Afrique qui produit cette énergie, tandis que le Nord-Ouest est la région la plus consommatrice ! Toutefois, les projets pour relier ces deux zones se multiplient. L'un des plus importants vise à connecter la République Démocratique du Congo à l'Égypte, soit 3 000 km de câbles. D'autres projets sont à l'étude pour relier l'Angola, le Zaïre, le Mozambique et le Kenya notamment.

## Notre stratégie de développement sur le continent

Le continent africain se subdivise aujourd'hui en deux marchés distincts : le premier, représentant 1 milliard d'euros environ, rassemble les pays du Nord-Ouest ; le second réunit quant à lui les pays du Sud-Est, c'est à dire une zone tirée essentiellement par l'Afrique du Sud, qui pèse 900 millions d'euros sur un marché total d'environ 1,2 milliard.

Nexans dispose d'importants atouts pour devenir un acteur de référence sur l'ensemble du continent :

- dans un contexte de vive concurrence, le Groupe apporte en effet la **qualité**, l'**expertise** et la **capacité d'innovation** d'un leader mondial sur son secteur ;
- il a déjà eu l'occasion de démontrer depuis des années son savoir-faire et la qualité de ses produits, comme par exemple dernièrement au Niger, avec



l'installation d'une ligne haute tension nouvelle génération AERO-Z® de 264 km entre Birnin-Kebbi (Nigéria) et Niamey (Niger). Cette réalisation démontre bien le potentiel de développement sur ce continent ;

- Nexans dispose par ailleurs de trois sites de production implantés au Maroc, au Ghana et au Nigéria, qui

constituent le fer de lance de la stratégie de développement du Groupe localement, grâce à leurs importantes capacités de production.

À ce jour, si Nexans s'est déjà imposé sur toute la zone Nord-Ouest du continent africain, en devenant le plus important fournisseur de câbles du marché, la marge de progression et les opportunités sont nombreuses sur la zone Sud-Est, où il est actuellement moins présent.

Nexans organise d'ailleurs, le 16 octobre, un Forum du câble à Accra (Ghana), auquel seront conviés plus de 200 clients et prospects venus de toute l'Afrique. Une occasion unique d'accroître la notoriété de Nexans sur le continent et de présenter son expertise dans six segments de marché porteurs : les réseaux d'énergie, les réseaux télécoms, les mines, la manutention, la pétrochimie et le bâtiment.

“ Ces pays sont relativement stables économiquement, proposent une main d'œuvre qualifiée et des coûts de production satisfaisants. ”

**Wolfgang Bedorf,**  
Directeur de la Zone Reste du monde





# Énergie éolienne : un marché en pleine expansion

La nécessité de recourir aux énergies renouvelables, notamment pour lutter contre le réchauffement climatique, profite au secteur de l'éolien qui est en pleine expansion. Sur ce marché exigeant, Nexans dispose de tous les atouts en termes d'offre et d'innovation, avec une gamme complète de produits et d'accessoires pour les turbines d'éoliennes.

Les chiffres sont en constante augmentation. En 2007, les producteurs de turbines éoliennes ont livré des machines pour une puissance totale cumulée de 22 GW ; ils en livreront cette année pour 28 GW et devraient fournir 35 GW en 2009. Les États-Unis ont constitué le marché le plus dynamique l'an passé, avec une augmentation de la puissance installée du parc éolien de près de 45 %. En Europe, la part de l'éolien dans la génération totale d'électricité en 2007 à déjà atteint 3,7 %, et une directive européenne préconise que cette part soit portée entre 12 et 14 % à l'horizon 2020. Les opportunités sont donc nombreuses sur ce marché dominé par quatre grands fabricants, dont trois européens. La Chine et l'Inde, qui sont en quête de sources d'énergies alternatives susceptibles de soutenir le rythme élevé de leur croissance économique, se tournent également vers l'éolien.

## Un marché très exigeant

Les fabricants, tels que Vestas ou Suzlon par exemple, ne se contentent pas de fournir des turbines éoliennes : ils s'engagent à ce que leur machines, dans des conditions de vent données, génèrent une quantité minimum d'électricité. Cette garantie qu'ils donnent aux exploitants des fermes éoliennes, se traduit par un haut niveau d'exigence vis-à-vis de leurs fournisseurs partenaires, comme Nexans.

En matière de câbles, ils recherchent une gamme complète de produits fiables, résistants aux huiles et fluides, à la torsion, à l'abrasion et aux températures extrêmes.

## Nexans, un partenaire fiable et expérimenté

Nexans dispose de solides atouts du fait de sa longue expertise dans les câbles industriels et spéciaux, de l'étendue de sa gamme et de son implantation géographique.

Fort notamment de son expérience dans les câbles de mine ou de grue et portique, Nexans dispose du savoir-faire pour équiper tous les modèles de turbines, qui sont appelées à fonctionner dans toutes

les conditions climatiques et toutes les configurations. Son réseau commercial, son implantation industrielle sur les cinq continents et son expertise du service lui confèrent la réactivité exigée par les fabricants de turbines.

Le Groupe a développé une gamme complète sous la marque WINDLINK®. Cette gamme de câbles spéciaux est avantageusement étendue à des connecteurs et switches qui permettent de lier les câbles entre-eux ou aux différents éléments de la turbine.

## Questions à Pierre Roux, Responsable Développement commercial pour le marché de l'éolien, chez Nexans

### Le marché éolien est en pleine expansion, quelles sont les régions porteuses ?

Le marché éolien a un potentiel de développement planétaire. Les prix des matières premières explosent, le réchauffement climatique est une préoccupation majeure et l'utilisation d'énergies non renouvelables met les pays pauvres en matières fossiles dans une situation de dépendance accrue. Dans ce contexte, tandis que la plupart des pays aux économies développées font des efforts considérables pour modifier leur production énergétique, les pays dits « émergents » : Chine, Inde... s'intéressent aussi à l'éolien et développent fortement leurs capacités installées.

### Comment Nexans se différencie-t-il de ses concurrents ?

Nexans, qui a été un des tout premiers acteurs sur ce marché, propose sous sa marque WINDLINK® une gamme complète de câbles spécialement développés et testés pour l'application éolienne. Nos premiers développements techniques éoliens datent du milieu des années 1990, quand le marché représentait tout juste 1 000 MW par an. À nos câbles s'ajoutent une gamme de connecteurs à froid très spéciaux qui permettent des temps d'assemblage record sur chantiers et cela sans équipement particulier. Nous proposons également un switch qui permet de contrôler les turbines à distance et dont la maintenance est la plus aisée du marché. Nous disposons en outre d'un centre de recherche avancée à Lyon où nos clients sont heureux de visualiser le développement de produits qui leur sont destinés. Enfin, notre implantation géographique planétaire nous permet de suivre nos clients partout dans le monde.





# Questions à... Angéline Afanoukoe, Responsable des relations avec les actionnaires individuels et salariés

## Une année au cœur des relations actionnaires de Nexans

**Quelle(s) évolution(s) avez-vous constatée(s) dans les relations de Nexans avec ses actionnaires individuels sur l'année qui vient de s'écouler ?**

Nos actionnaires montrent toujours un vif intérêt pour nos métiers et nos activités. Ils sont soucieux de comprendre les défis auxquels nous avons à faire face et se réjouissent toujours des annonces de contrats ou d'innovations technologiques. Récemment, des sujets comme les infrastructures d'énergie ou la supraconductivité les ont passionnés, suscitant de nombreuses questions de leur part.

**Le contexte boursier souvent très chahuté de ces derniers mois a-t-il généré des demandes d'informations complémentaires de la part de vos actionnaires ?**

Nos actionnaires ont surtout réagi à la mauvaise santé du marché boursier en général, puisqu'ils ont pu constater la baisse de nombreuses valeurs dans leurs portefeuilles. Concernant notre titre, ils ont plutôt exprimé leur incompréhension face à son évolution, même si la résistance de la valeur Nexans est à noter (- 20 % depuis le début de l'année au 19 septembre, comparée à - 26 % pour le CAC Next 20). Il faut souligner que Nexans a toujours respecté ses objectifs de résultats et qu'aucune annonce n'a créé de mauvaise surprise. Dans ce contexte, nous redoublons de pédagogie, en démontrant à nos actionnaires que les fondamentaux du Groupe sont sains. En outre, le consensus des analystes demeure

favorable à Nexans. Nous avons ainsi tenu plusieurs réunions d'information depuis le début de l'année, aussi bien auprès de nos actionnaires individuels que des investisseurs institutionnels.

**Vous avez eu à faire face à une situation un peu exceptionnelle cette année, avec la tenue de votre AG sur première convocation, alors qu'elle était attendue pour se réunir sur deuxième convocation. Quel dispositif avez-vous mis en place pour informer au mieux vos actionnaires ?**

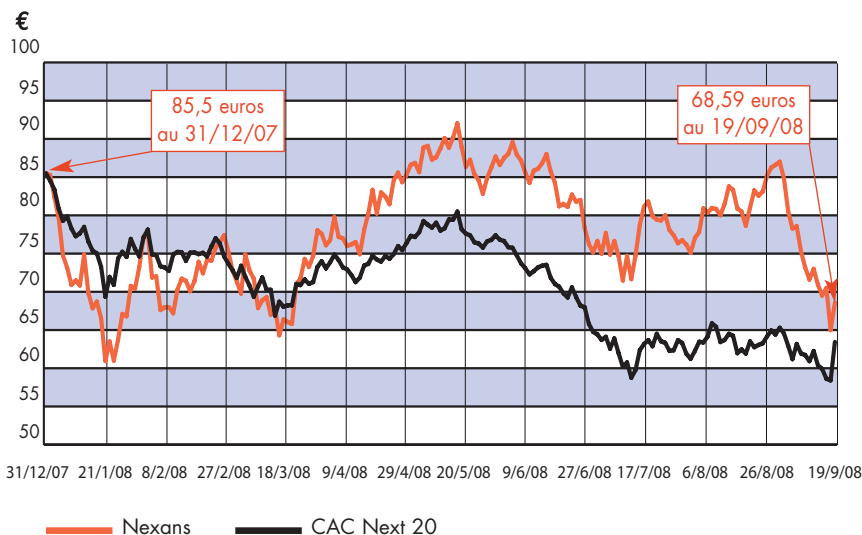
En effet, c'était la première fois que nous étions confrontés à une telle situation depuis la cotation du Groupe. Notre Assemblée Générale était programmée plus tôt cette année et contre toute attente, l'ensemble des investisseurs s'est fortement mobilisé. Il a donc fallu être particulièrement réactif pour informer le plus grand nombre possible d'actionnaires. Pour cela, nous avons mobilisé l'ensemble des moyens de communication à notre disposition : presse, site Internet, numéro vert, etc. afin de permettre à nos actionnaires de participer au vote. Nous avons également décidé de maintenir une réunion d'information le 22 avril, date initialement prévue pour l'Assemblée Générale sur deuxième convocation.

**Autre nouveauté dans vos relations avec les actionnaires individuels du Groupe depuis plus d'un an, vous prenez l'habitude de les consulter sur les thèmes qu'ils estiment prioritaires, sur les informations qu'ils attendent de la part de Nexans et sur la qualité de votre dispositif de communication. Que tirez-vous de cette nouvelle démarche ?**

Ces consultations et les conclusions qui en résultent permettent réellement de renforcer la qualité de nos relations avec les actionnaires, en nous précisant leurs attentes en terme d'information et leur appréciation sur les supports de communication que nous mettons à leur disposition. Cette démarche d'évaluation de la satisfaction de nos actionnaires et de nos pratiques nous offre l'opportunité de rechercher et d'identifier régulièrement les améliorations à apporter dans nos présentations lors des réunions d'information et dans l'ensemble de nos supports de communication. C'est donc une démarche positive à tous points de vue.



## ÉVOLUTION DU COURS DE L'ACTION NEXANS



L'observation de l'évolution du cours de Nexans depuis le début de l'année révèle trois périodes. Après un premier trimestre difficile, le cours s'est apprécié à partir de mi-mars jusqu'à mi-juin. Les turbulences que connaissent l'ensemble des valeurs cotées sur le marché depuis lors, ont également impacté la valorisation de Nexans. Ainsi, au 19 septembre, le cours de Nexans affiche un recul de près de 20 %, à comparer au repli de 26 % du CAC Next 20, son nouvel indice de référence depuis le 23 juin.

Indépendamment du contexte boursier particulièrement agité, les perspectives du Groupe demeurent inchangées. Gérard Hauser, Président-Directeur Général, a confirmé récemment les objectifs pour l'année 2008 d'une croissance organique des activités câbles supérieure à 6 % et d'une nouvelle progression de la rentabilité.

## COMPTE-RENDU DES RÉUNIONS D'ACTIONNAIRES

### Nexans à la rencontre de ses actionnaires individuels à travers la France

Le Groupe entend entretenir un dialogue actif et permanent avec ses actionnaires. Ainsi, les réunions à l'intention des actionnaires individuels en province et à Paris constituent un dispositif essentiel au sein des divers outils déployés pour assurer la diffusion de l'actualité de Nexans.

Ces manifestations sont organisées à travers la France en partenariat avec les principaux hebdomadaires économiques et financiers de la place ; c'est généralement le rédacteur en chef ou un journaliste qui anime les échanges.

Cette année, nous sommes allés à la rencontre des actionnaires de **Saint-Etienne, Dijon, Lille, Nice et Paris**, qui ont répondu nombreux à nos invitations.

À l'occasion de ces réunions, nous avons présenté l'expertise de Nexans en nous appuyant sur des exemples concrets afin d'illustrer plus précisément nos activités. Cette approche permet de rappeler que bien qu'invisibles, les produits de Nexans sont présents au cœur de la vie quotidienne et que l'importance grandissante des câbles offre de nombreux relais de croissance au Groupe. Nous commentons également les performances opérationnelles et la stratégie mise en place pour atteindre nos objectifs.

Au terme de ces exposés, une large place est consacrée aux échanges avec l'assistance. Les actionnaires nous questionnent aussi bien au sujet des derniers contrats annoncés que de la politique de distribution de dividendes ou encore de l'impact des taux de change Euros/Dollars sur notre activité, sans oublier la performance boursière.

Nous attachons une grande importance à ces rencontres qui favorisent la proximité avec nos actionnaires et nous permettent de répondre directement à leurs interrogations tout au long de l'année.

## Données boursières

- Eurolist - Compartiment A
- Service à règlement différé
- Code ISIN FR0000044448
- Valeur nominale : 1 euro
- Nexans représente 2,38 % de l'indice CAC Next 20 au 19 septembre 2008

(données arrêtées au 19/09/08)	2008
Plus haut	90,03 € le 19 mai 2008
Plus bas	60,95 € le 21 janvier 2008
Derniers cours	68,59 €
Capitalisation boursière	1 742,5 millions d'€

## Prochain rendez-vous

**23 octobre 2008 :**

Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre

Crédits photos : S. de Bourgies, W. Bartels, G. Kerfriden, H. Monier, Nexans, D.R.

## Nous contacter...

Numéro Vert Actionnaires :

**N° Vert 0 800 898 898**

Appel gratuit (France uniquement)

**www.nexans.com**

Nexans

Service Actionnaires Individuels  
16, rue de Monceau - 75008 Paris