

Nexans

Actualité

L'Assemblée générale
Page 3

Résultats

Une très bonne année 2005
Page 4

Clients et produits

L'innovation chez Nexans
Page 5

Marchés

La signalisation ferroviaire
Page 6

- **20 000** collaborateurs.
- Des implantations industrielles dans **29 pays**.
- Des structures commerciales couvrant le monde entier.
- Un chiffre d'affaires en 2005 de **5,4 milliards d'euros** (à cours des métaux courants).



Comment qualifieriez-vous l'année 2005 ?

2005 a été une très bonne année pour Nexans. Notre stratégie, axée sur la construction d'une rentabilité durable, le développement des moteurs de croissance et le renforcement de l'attractivité de Nexans, porte ses fruits. Et ceci,

malgré un contexte de hausse continue du coût des matières premières. Ces bons résultats nous ont permis de verser à nos actionnaires, le 19 mai dernier, un dividende de 1 euro par titre, soit un doublement par rapport à l'année dernière.

Où en êtes-vous du recentrage de vos activités ?

Nous continuons à nous développer dans les métiers à valeur ajoutée et dans les zones géographiques à fort potentiel. Récemment, nous avons signé un contrat pour une joint-venture avec une société vietnamienne spécialisée dans la fabrication de câbles destinés aux réseaux d'énergie, câbles d'équipements et câbles industriels. Nous avons également acquis l'un des principaux spécialistes internationaux de faisceaux à haute valeur ajoutée pour l'industrie ferroviaire, le Groupe Confecta.

Vous avez été prolongé dans votre mandat d'administrateur et confirmé dans vos fonctions de Président-Directeur Général.

Préparez-vous votre succession ?

Tout à fait. Je remercie les actionnaires et le Conseil d'administration de m'avoir à nouveau fait confiance, mais je considère aussi qu'il est de ma responsabilité de préparer les évolutions du management. Cela fait d'ailleurs plus d'un an que j'y travaille. Avec Frédéric Vincent, nommé Directeur Général Délégué, Nexans bénéficie d'un dirigeant aux qualités remarquables, connaissant bien l'entreprise et dont les compétences dépassent largement celles de la finance.

En conclusion, nous abordons donc les années à venir avec des objectifs clairs, une rigueur de gestion confirmée, une stratégie qui porte ses fruits et des équipes mobilisées.

Gérard Hauser
Président-Directeur Général

Actualité



Assemblée générale 2006

Comme les années précédentes, les actionnaires se sont retrouvés pour assister et participer à l'Assemblée générale de leur Groupe. Une assemblée pourtant pas tout à fait comme les autres puisqu'elle marquait le 5^e anniversaire de l'introduction en Bourse de Nexans, le 13 juin 2001.

« NEXANS VA BIEN »

« Le succès de notre stratégie conduite depuis cinq ans, le dynamisme de nos marchés nous permettent légitimement d'être confiants dans l'avenir », déclarait Gérard Hauser, commentant l'exercice 2005. Avec

une croissance organique solide de 5,2% et une marge opérationnelle en hausse de 40%, Nexans réalise une très bonne année alors que le prix des matières premières ne cesse de croître (le prix du cuivre a progressé de 51% au cours de l'année 2005 et de 70% entre le 1^{er} janvier et le 1^{er} juin 2006). Fort de ces performances, le Groupe va pouvoir engager un plan d'investissement significatif de l'ordre de 300 millions d'euros pour les deux années à venir et a d'ores et déjà révisé à la hausse ses objectifs de rentabilité opérationnelle 2007, fixés entre 5,2% et 5,5%.

2001

Nexans, une saga technologique

Si Nexans est aujourd'hui en mesure de présenter de si bons résultats, c'est parce que l'entreprise a profondément évolué depuis son introduction en Bourse le 13 juin 2001.

→ Un Groupe plus solide et efficace

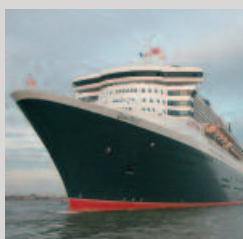
- Né à la suite du détournement des activités de câbles d'Alcatel, Nexans a fait son entrée en Bourse dans un contexte économique difficile : celui de la crise des télécoms et du ralentissement des investissements industriels à la suite des attentats du 11 septembre 2001.
- Le Groupe a réagi en restructurant son outil de production en Europe et aux États-Unis, en abaissant ses coûts et en mettant en place une nouvelle organisation plus proche de ses clients.

Quelques faits marquants...

▶ 2002



CONTRAT HISTORIQUE AVEC BP
50 millions d'euros, le plus gros contrat pour un câble ombilical signé par Nexans.



QUEEN MARY 2
Nexans équipe le plus grand paquebot du monde.

▶ 2003



CORÉE
Avec l'acquisition de Kukdong, Nexans devient n° 1 mondial des câbles pour la construction navale et élargit sa présence en Asie.

→ Un parcours boursier qui témoigne d'une stratégie efficace

Évolution du cours de Bourse

(cours de clôture depuis le 13 juin 2001 jusqu'au 1^{er} juin 2006)



industrielle, et humaine

→ Un Groupe tourné vers la croissance

- Nexans a également conçu une stratégie offensive de développement pérenne reposant sur un cercle vertueux de croissance et de rentabilité. Le Groupe a notamment fait le choix de porter ses efforts sur les câbles d'énergie qui représentent aujourd'hui deux tiers de son activité, contre la moitié il y a cinq ans. Production, transport, distribution : Nexans est présent dans tous les secteurs de ce marché.
- Le Groupe a identifié 19 segments particulièrement dynamiques sur lesquels ses équipes commerciales et marketing se sont concentrées. Le chiffre d'affaires de ces segments a progressé de 16% en 2005, pour atteindre 32% du chiffre d'affaires consolidé.
- Enfin, Nexans a su renforcer sa présence dans des régions porteuses comme le Brésil, le Moyen-Orient ou l'Asie. En trois ans, le chiffre d'affaires réalisé dans ces zones a été multiplié par deux.
- La croissance passe aussi par l'investissement dans la Recherche et Développement, et l'innovation. 450 chercheurs, ingénieurs et techniciens de Nexans y consacrent leurs efforts.



▶ 2003



BRÉSIL
Acquisition
d'une usine
au Brésil.

▶ 2004



**TRANSRAPID
À SHANGHAI**
Nexans équipe
le train à lévitation
magnétique
Transrapid
à Shanghai.

▶ 2005



SPIDER
Nexans invente
un robot capable
de draguer
les fonds marins,
pour faciliter
la pose des câbles.

▶ 2005

A380
Nexans équipe
le nouvel
Airbus A380.

→ Un groupe attractif et responsable

En cinq ans, Nexans a mis en œuvre plusieurs initiatives destinées à fidéliser et mobiliser ses collaborateurs. Le dernier plan d'actionnariat salarié en est l'illustration. Le Groupe s'est aussi engagé face aux enjeux du développement durable : sécurité des personnes et des biens, protection de l'environnement et promotion des énergies propres et renouvelables sont désormais des objectifs au cœur des processus de conception et de production. Ce sont également des leviers de différenciation et de croissance pour le Groupe.

UNE NOUVELLE ORGANISATION DE LA DIRECTION GÉNÉRALE



Frédéric Vincent

À l'issue de l'Assemblée générale et du Conseil d'administration consécutif à cette assemblée, deux changements

importants sont intervenus à la tête de Nexans.

D'une part, Gérard Hauser a été confirmé dans ses fonctions de Président-Directeur Général jusqu'en 2009 et d'administrateur jusqu'en 2010.

D'autre part, Frédéric Vincent, jusque-là Directeur Administratif et Financier, a été nommé Directeur Général Délégué. À ce titre, il secondera Gérard Hauser et assurera la Direction opérationnelle de la zone Amérique du Nord, la Présidence du Comité des fusions et acquisitions ainsi que celle du Comité des carrières. Il continuera à superviser la Direction Administrative et Financière.

Il assurera également l'animation d'un groupe de travail chargé de formuler des propositions relatives à l'évolution de l'organisation de Nexans.

UN NOUVEL ADMINISTRATEUR

Les actionnaires ont approuvé la nomination de François de Combret en qualité d'administrateur. Entré major à l'ENA, conseiller référendaire honoraire à la Cour des Comptes, il a été conseiller pour les affaires économiques et industrielles de Valéry Giscard d'Estaing (1971-1978), puis Secrétaire Général Adjoint de la Présidence de la République (1978-1981). Il a ensuite travaillé pendant 23 ans à la Banque Lazard, en tant qu'associé-gérant principalement, fonctions qu'il a quittées le 1^{er} janvier 2006 pour devenir Senior Advisor de la banque UBS. Il exerce aussi les fonctions d'administrateur au sein des Conseils d'administration de Renault et de Bouygues Telecom, et il siège au Conseil de surveillance de Safran.



Un actionnaire devant l'exposition « Nexans, cinq ans de succès ».

Paroles d'actionnaires...

Voici quelques-unes des questions posées en Assemblée générale.

L'augmentation très rapide du prix des matières premières risque-t-elle de peser sur le rythme de croissance de Nexans ?

Non, car Nexans répercute quasi-intégralement dans ses prix la hausse du coût des matières premières. Toutefois, cette situation est inquiétante à terme pour l'économie mondiale car les entreprises risquent de réduire le montant de leurs investissements.

Comment expliquez-vous que les débuts de Nexans aient été si difficiles ?

Il faut se rappeler que peu de temps après notre introduction en Bourse, nous avons été victimes, d'une part, du ralentissement brutal des investissements consécutifs aux événements du 11 septembre 2001 et, d'autre part, de l'éclatement de la bulle des télécoms. Aujourd'hui, notre gestion rigoureuse et notre stratégie d'investissements ciblés portent leurs fruits.

Pourquoi Nexans est-il encore si largement implanté en Europe ?

Nous avons hérité du portefeuille d'activités détourné par Alcatel. Celui-ci était principalement centré sur l'Europe. Aujourd'hui, Nexans investit en Asie, en Amérique, au Moyen-Orient, à travers une politique ciblée d'acquisitions.

Que faites-vous pour recycler vos câbles ?

Depuis 40 ans, RIPS, filiale à 100% de Nexans, recycle les déchets de câbles issus de tous les sites européens du Groupe et propose des solutions complètes aux clients détenteurs de câbles de dépose. En 2005, nous avons recyclé 22 900 tonnes de déchets de câbles.

Qui sont les concurrents de Nexans dans le monde ?

Il existe environ 4 000 à 5 000 câbleurs dans le monde. Seuls trois d'entre eux réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 3 milliards d'euros : Nexans, Prysmian et Sumitomo.

Nexans est-il positionné sur des marchés porteurs ?

Nous le pensons pour trois raisons. D'une part, les besoins d'équipement des pays en voie de développement sont très importants : dans ces pays, entre 1 et 1,5 milliard de personnes n'ont pas l'électricité. D'autre part, les réseaux existants ont besoin d'être rénovés et interconnectés. Enfin, les énergies alternatives se développent en Europe et en Amérique du Nord : dans 20 ans, l'énergie éolienne représentera de 3% à 4% de l'énergie consommée dans le monde, contre moins de 1% aujourd'hui.

Chiffre d'affaires et rentabilité en forte hausse

Dans un environnement particulièrement exigeant marqué par une hausse continue du prix des matières premières, Nexans a réalisé une très bonne année 2005.

Par rapport à 2004, le **chiffre d'affaires** a progressé de 5,2%, à cours des métaux non ferreux, périmètre et change constants. Cette performance est nettement supérieure à la croissance organique du marché du câble qui progresse de 2% à 3% par an.

La **marge opérationnelle**, reflet de la bonne santé du Groupe, progresse quant à elle de 40%, grâce à la maîtrise des capitaux employés qui reste un des piliers de la stratégie de Nexans. La priorité donnée en 2006 aux métiers à forte valeur ajoutée devrait continuer à renforcer la marge opérationnelle.

Le **résultat net**, en forte hausse, intègre la plus-value sur cession des activités de distribution en Norvège (33 millions

d'euros), l'application des normes IAS et le résultat négatif des activités abandonnées (45 millions d'euros). Le résultat net par action (après dilution) s'élève à 4,46 euros comparé à 2,55 euros en 2004.

En dépit de la forte hausse du coût des matières premières, Nexans est parvenu en 2005 à maîtriser son **endettement financier**. La dette financière représente moins du tiers des fonds propres, ce qui laisse au Groupe une bonne marge de manœuvre.

L'Énergie a été le principal moteur des performances du Groupe en 2005. Porté par l'interconnexion et la sécurisation croissante des grands réseaux d'énergie mondiaux, l'équipement des pays émergents et l'essor des énergies alternatives, le chiffre d'affaires de l'activité Énergie a progressé de 8% par rapport à 2004. La marge opérationnelle a progressé de plus de 44%, notamment sous

1^{er} trimestre 2006

CHIFFRE D'AFFAIRES en hausse de plus de 7%

Au premier trimestre 2006, le chiffre d'affaires à cours des métaux non ferreux courants s'est élevé à 1 659 millions d'euros. Cette croissance s'accompagne, en outre, d'une progression de la rentabilité.

L'environnement économique du Groupe est cependant marqué par la forte augmentation des cours des métaux non ferreux, et notamment le cuivre dont le cours a augmenté de plus de 57% sur la période. Cette augmentation, quasiment intégralement répercutée sur les prix de ventes, induit un effet positif sur le résultat net mais augmente aussi la dette de Nexans. Le Groupe a donc entamé des discussions avec ses clients afin de réduire les délais de paiement dans les activités de Fils conducteurs et poursuit sa réflexion sur le positionnement de ses activités fortement consommatrices de cuivre.

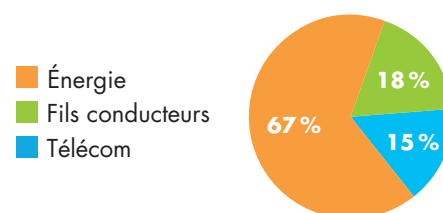
l'effet d'une explosion de la demande en activité de haute tension et de câbles ombilicaux. Si les ventes et la rentabilité des activités Fils conducteurs ont reculé en 2005, les ventes de l'activité Télécom ont progressé de 11,3% et ont vu leur rentabilité croître.

CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS (en millions d'euros)

	2004	2005	Variation en %
Chiffre d'affaires (1)	4 732	5 449	
Chiffre d'affaires (2)	4 080	4 263	+ 4,5
EBITDA (3)	222	281	+ 26,6
Marge opérationnelle	133	186	+ 40,0
Résultat net (part du Groupe)	58	108	+ 86,2
Résultat net par action (en euros)	2,55	4,46	+ 74,9
Dette financière nette après IAS 32 et 39	295	374	+ 26,8

(1) À cours des métaux courants. (2) À change et cours métaux constants. (3) Marge opérationnelle avant amortissements.

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ *



* À cours des métaux et change constants.

ZONE EUROPE

Le chiffre d'affaires progresse de 2,7% par rapport à 2004 et la rentabilité, de 28,6%. Ces résultats ont été atteints grâce aux actions de restructurations et aux performances réalisées dans les câbles de haute tension et ombilicaux, ou encore les câbles pour l'industrie automobile haut de gamme, par exemple.

ZONE AMÉRIQUE DU NORD

Toutes les activités de la zone ont progressé, comme en 2004. Nexans est bien positionné sur cette région en croissance, ce qui lui permet de gagner des parts de marché significatives.

ZONE ASIE

L'activité a continué de progresser (+ 6,5%) et la marge opérationnelle s'est également améliorée par rapport à 2004. En Asie, Nexans poursuit sa croissance malgré un environnement très concurrentiel.

RESTE DU MONDE

Grâce au développement particulièrement vigoureux constaté au Moyen-Orient, au Maroc et au Brésil, Nexans a plus que doublé la marge opérationnelle réalisée dans la zone Reste du Monde.

L'innovation chez Nexans

Dans l'industrie du câble, où les frais fixes sont importants, la croissance des ventes est essentielle à la rentabilité. Pour l'accélérer, Nexans investit très fortement dans la Recherche et Développement, afin de renforcer la qualité, la compatibilité technique de ses produits et d'accélérer leur mise sur le marché.

En 2005, le Groupe y a consacré environ 52 millions d'euros. 450 chercheurs, ingénieurs et techniciens de toutes nationalités permettent à Nexans de détenir aujourd'hui 420 familles de brevets.



8 CENTRES DE RECHERCHE OPÉRATIONNELLE

La recherche appliquée s'effectue principalement dans huit Centres de Compétences spécialisés par produit et par technologie. Ils sont basés en Europe et en Amérique du Nord. Leur activité se concentre sur trois axes principaux :

- l'amélioration de l'isolation et du gainage des câbles pour accroître leur fiabilité dans des conditions extrêmes ;
- la résistance et la tenue au feu des câbles basse et moyenne tension ;
- les gains de poids et de volume pour les industries aéronautique, spatiale et automobile, notamment.

UNE RECHERCHE FONDAMENTALE DE POINTE

Afin de répondre aux besoins mondiaux de ses clients, Nexans a développé des partenariats de recherche fondamentale avec des universités et des centres de recherche parmi les plus réputés. Le Groupe s'est aussi doté d'un Centre international de recherche, le Nexans Research Center (NRC). Basé à Lyon et à Nuremberg, il a pour vocation de contribuer à la recherche fondamentale, et travaille essentiellement sur l'étude et l'amélioration des composants des câbles : gaine, conducteur et isolants. À Lyon sont également conçus et testés les matériaux et les câbles de sécurité

de demain, capables de réagir et de résister au feu, selon les normes nationales et internationales en vigueur. Un nouveau Centre d'application pour les câbles dédiés au marché de la manutention vient d'être ouvert au sein du Centre international de recherche de Lyon afin de reproduire les conditions d'utilisation réelle des câbles et les soumettre à des tests sévères (enroulement et déroulement, pliages, torsions...). À Nuremberg est également testée la résistance des câbles à toutes sortes de torsions et variations de température pour les câbles destinés à des applications robotiques, au sein du Centre d'application Automatismes.

LE CENTRE D'APPLICATION DSL DE SANTANDER



Dans le domaine des câbles télécoms, Nexans a développé un Centre d'application unique, basé à Santander, en Espagne. La mission de ce centre est d'aider les opérateurs de télécoms, clients du Groupe, à prétester les capacités des bandes passantes haut débit (xDSL)

qu'ils proposent à leurs clients et ainsi de leur permettre d'employer les câbles adéquats. Aucun autre câbleur ne propose ce service. Avec le Centre de Santander, Nexans dispose d'un atout clé sur le marché en plein développement du haut débit. À titre d'exemple,

aux États-Unis, 80 % des salariés disposent d'une connexion haut débit à Internet et le nombre d'abonnés au câble devrait passer de près de 51 millions en 2005 à plus de 74 millions en 2008, soit une croissance de 45 %⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Source : Yankee Group, janvier 2005

La signalisation ferroviaire

Les projets ferroviaires se développent à un rythme très soutenu, particulièrement en Extrême-Orient, où de nombreux pays modernisent leurs réseaux. Sur ce marché en croissance, Nexans est l'un des tout premiers fournisseurs de câbles, et en particulier de câbles de signalisation.

UNE DEMANDE CROISSANTE

Deux exemples d'un bout à l'autre de la planète viennent illustrer le dynamisme du marché de la signalisation ferroviaire.

En mars 2007 s'achèvera la construction de la première tranche d'une voie de transport ferroviaire express, reliant le centre-ville de Séoul à son aéroport. Situé sur une île à environ 60 km de distance, l'aéroport d'Incheon est aujourd'hui accessible par une autoroute saturée. La construction de cette nouvelle voie, dont l'achèvement est prévu pour 2010, devrait accroître le confort des voyageurs et réduire la saturation de l'autoroute.

Du système de câblage de signalisation dépend en grande partie la rapidité, l'efficacité opérationnelle et la sécurité de cette nouvelle liaison. Une attention toute particulière a été portée à la résistance au feu des câbles fournis par Nexans, 60%



Chantier Incheon

de la ligne étant souterraine. Autre exemple, l'Italie a entrepris la modernisation de son réseau ferré afin de faciliter les dessertes à grande vitesse et les correspondances. Au sein de ce programme, les câbles de signalisation jouent un rôle majeur, garants d'un haut niveau de sécurité face à l'accroissement du trafic. Nexans a notamment remporté la fourniture de câbles spéciaux de balisage en cuivre ; ils seront posés le long des voies afin de transmettre des informations vitales concernant la position des rames, leur longueur et le nombre de wagons. Ces informations seront transmises au conducteur et au centre de contrôle ferroviaire.

UNE PALETTE DIVERSIFIÉE DE CÂBLES

Les câbles de signalisation sont des produits particuliers car ils transmettent à la fois l'énergie mais aussi l'information nécessaire au bon fonctionnement des systèmes ferroviaires qu'ils relient. Il faut donc maîtriser à la fois les contraintes propres à l'environnement ferroviaire et les propriétés techniques des câbles. Pour répondre à la demande croissante sur le marché des infrastructures ferroviaires, Nexans propose un éventail complet de câbles de signalisation, de télécommunications et d'énergie, à la fois innovants et conformes aux réglementations locales.

FAITS MARQUANTS

Décembre 2005

Nexans fournira 24 km de câbles d'énergie ainsi que les accessoires associés, destinés à relier Koh Samui, la troisième plus grande île de Thaïlande, au continent.



Janvier 2006

Nexans a fourni 120 km de câbles à la RATP afin d'équiper le premier tronçon du T3 (tramway des Maréchaux) à Paris. Ces câbles alimenteront le site d'exploitation et de maintenance de la RATP et les lignes aériennes de la partie sud du parcours.



Nexans acquiert le Groupe Confecta, établi en Europe et spécialisé sur le segment porteur et rentable des faisceaux industriels, en particulier pour le ferroviaire. Le Groupe Confecta réalise un chiffre d'affaires d'environ 20 millions d'euros et emploie 180 personnes.

Mars 2006

Nexans se dote d'une nouvelle usine au Vietnam spécialisée dans les câbles d'énergie, les câbles d'équipements et câbles industriels. Réalisée sous la forme d'une joint-venture, cette troisième acquisition dans la région fait du Vietnam la plateforme de Nexans en Asie du Sud-Est.

Avril 2006

Le Groupe a signé un important contrat de 23 millions d'euros avec Statoil, opérateur du gisement pétrolier et gazier de Tyrihans en Norvège. Le contrat concerne la fourniture d'un système sous-marin de chauffage électrique direct permettant d'éviter l'obturation des pipelines.

Information Actionnaires

L'action Nexans

- Place de cotation : Euronext Paris
- Marché : Eurolist - Compartiment B
- Éligibilité au SRD (Service à Règlement Différé)
- Code ISIN : FR0000044448
- Moyenne des échanges quotidiens : 104 831 titres en 2005
- Indices : SBF 120 et CacMid 100
- Capitalisation boursière : 943,35 millions d'euros au 31 décembre 2005

Depuis cinq ans, Nexans propose à ses actionnaires une information régulière, rigoureuse et transparente à travers plusieurs outils :

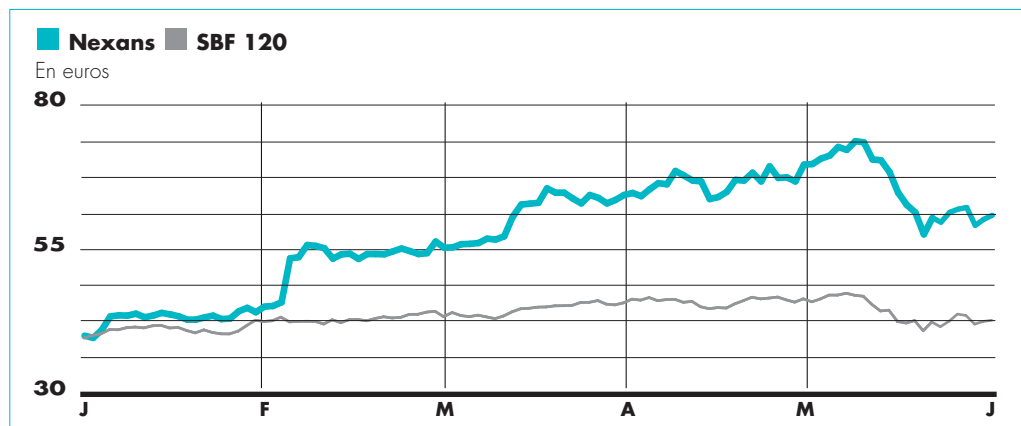
- le Rapport annuel - Document de référence et sa version abrégée, le Rapport d'activité ;
- cette Lettre aux Actionnaires, publiée deux fois par an ;
- un site Internet www.nexans.fr, doté d'une rubrique dédiée ;
- des réunions de présentation et d'information dans plusieurs villes de France, cinq réunions ayant été organisées en 2005 ;
- une visite de site par an.

Pour en bénéficier, connectez-vous au site www.nexans.fr ou appelez le Numéro Vert.

NOUS CONTACTER

Numéro Vert Actionnaires :
0 800 898 898
 Appel gratuit (France uniquement)
www.nexans.fr
 Nexans
 Service Actionnaires Individuels
 16, rue de Monceau
 75008 Paris

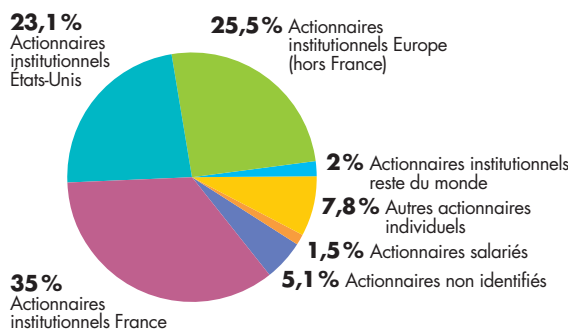
Évolution du cours de l'action Nexans (Données du 1^{er} janvier au 1^{er} juin 2006)



Malgré le ralentissement de ces derniers jours à l'image de l'ensemble du marché, le cours de Nexans s'est apprécié, de 52 % depuis le début de l'année, ce qui le situe parmi les meilleures performances du SRD. Dans le même temps, le SBF 120, son indice de référence, a progressé de 5,4 %.

Structure de l'actionariat

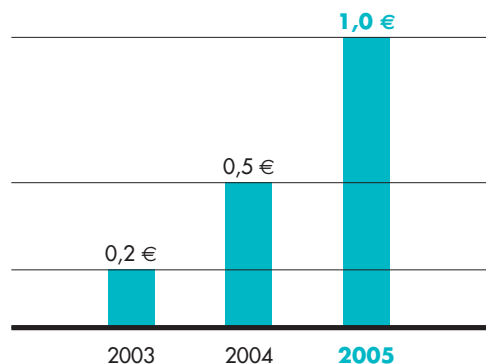
(estimée au 15 mai 2006)



Avec près de 10% de souscripteurs, la deuxième opération d'actionariat salarié de Nexans a été un succès. Les salariés ont souscrit en moyenne 45,16 actions et détiennent aujourd'hui 1,5% du capital du Groupe.

Évolution du dividende

Depuis trois ans, les résultats de Nexans ont permis de multiplier par 5 le dividende. En 2006, 21,6 millions d'euros ont été distribués au total. Le dividende a été mis en paiement dès le 19 mai.



Prochains rendez-vous

25 juillet 2006 : Chiffre d'affaires et résultats semestriels.

Réunions d'information : Versailles, 3 octobre 2006 ; Tours, 24 octobre 2006 ; Lyon, 13 novembre 2006 ; Montpellier, 7 décembre 2006.

Visite de site : Charleroi, 8 novembre 2006.

Visitez l'usine de Charleroi, le 8 novembre 2006 Inscrivez-vous !

Dans le cadre des visites de sites réservées à ses actionnaires individuels, Nexans vous propose cette année de découvrir le site de Charleroi, en Belgique. Ce site fabrique des câbles à moyenne et haute tension depuis 1911 et intègre les technologies les plus avancées. L'offre de Charleroi comprend une large palette de services tels que l'ingénierie pour les projets clés en main, la fourniture et l'installation d'accessoires, l'assistance, la maintenance, la réalisation de tests sur le terrain...

Si vous souhaitez visiter ce site, merci d'écrire avant le 25 juillet 2006 au Service Actionnaires Individuels de Nexans en précisant vos coordonnées (nom, prénom, adresse postale, numéro de téléphone obligatoire pour confirmation). Le nombre de places étant limité, seules les 20 premières demandes pourront être satisfaites.