



LA LETTRE DE L'ACTIONNAIRE

- **21 150** collaborateurs.
- Des implantations industrielles dans plus de **30 pays**.
- Des structures commerciales couvrant le monde entier.
- Un chiffre d'affaires en 2006 de **7,489 milliards d'euros** (à cours des métaux courants).

Le message du Président

Les résultats 2006 sont très satisfaisants

puisqu'ils permettent à Nexans d'atteindre, avec un an d'avance, les objectifs que le Groupe s'était fixés pour 2007. Dans un contexte où le prix des matières premières et le cours du cuivre ont été particulièrement élevés, nous avons connu en 2006 une croissance vigoureuse, amélioré notre performance, et dégagé des résultats en forte progression.

Nous avons de plus consolidé notre présence dans les zones géographiques en croissance et poursuivi notre essor sur des produits de spécialités à forte valeur ajoutée. Dans ce sens, l'acquisition récente du Groupe Olex, en Asie australe, et la création de la société commune avec Viscas, au Japon, ont renforcé nos positions sur la zone Asie-Pacifique.

Compte tenu de ces résultats, le Conseil d'Administration de Nexans proposera à l'Assemblée Générale du 10 mai prochain un dividende de 1,20 euro par titre, en progression de 20 % par rapport à 2006.

Nous voulons poursuivre la dynamique que nous avons créée : nous annonçons un **nouveau plan stratégique pour 2007-2009**.

Le but de ce plan est que nous soyons un acteur encore plus performant et plus rentable de l'industrie du câble. Nous comptons nous renforcer sur nos trois marchés : les infrastructures, l'industrie et le bâtiment, en inscrivant l'énergie au cœur de notre développement. Après le recentrage de nos activités de fils conducteurs sur nos besoins propres, nous nous fixons quatre objectifs pour 2009 : un chiffre d'affaires d'environ 5 milliards d'euros à cours des métaux constants, un taux de marge opérationnelle de 7,5 %, un retour sur capitaux employés avant impôts (à cours des métaux 2006) proche de 13 % et une situation de cash flow net positif. Pour 2007, nous espérons une croissance du chiffre d'affaires à cours des métaux constants de l'ordre de 4 %, une nouvelle amélioration de notre taux de marge opérationnelle et une situation de cash flow neutre.

Gérard Hauser
Président-directeur général



Sommaire

ACTUALITÉS

- > Résultats 2006 pp. 2-3
- > Faits marquants p. 3

ENJEUX ET PERSPECTIVES

- > Un nouveau plan stratégique pp. 4-5

MARCHÉS ET PRODUITS

- > Réseaux d'énergie : Nexans renforce sa position de leader dans la haute-tension p. 6

CLUB ACTIONNAIRES

- > Questions à Angeline Afanoukoe p. 7

EN BOURSE p. 8

BILAN 2006



Chiffres clés

- **Chiffre d'affaires** (à cours des métaux constants) : 4,442 milliards d'euros, soit **+ 8,2 % de croissance organique**.
- **Marge opérationnelle** : 260 millions d'euros, soit une **hausse de 40 %**.
- **Bilan du plan stratégique 2005-2007** : **un an d'avance** sur les objectifs initiaux.



Résultats 2006 :

Une croissance solide et une rentabilité en nette hausse

Dans un contexte de prix élevé des matières premières, Nexans a connu en 2006 une croissance vigoureuse.

Le chiffre d'affaires (hors acquisition d'Olex*) de l'année 2006 s'est élevé à 7,489 milliards d'euros contre 5,449 milliards d'euros en 2005.

A cours des métaux non-ferreux constants, il a atteint 4,442 milliards d'euros contre 4,263 milliards d'euros en 2005, soit une croissance organique de 8,2 %.

La marge opérationnelle s'établit à 260 millions d'euros, en hausse de 40 % par rapport à celle enregistrée en 2005. Il en résulte que le taux de marge opérationnelle progresse de 4,4 % à 5,8 % à cours des métaux constants.

Le résultat net (part du Groupe) s'est élevé à 241 millions d'euros contre 163 millions d'euros en 2005. Cette progression de près de 50 % souligne la pertinence des choix stratégiques du Groupe.

En dépit d'une augmentation de son **endettement financier**, liée à la hausse du cours du cuivre et à l'acquisition d'Olex (voir entretien ci-contre) Nexans

conserve des équilibres financiers solides avec un ratio dette nette sur fonds propres totaux de 40 % au 31 décembre 2006.

Ces résultats reposent sur la bonne performance de la plupart des activités du Groupe, à commencer par l'Energie, dont le chiffre d'affaires progresse de plus de 11,3 % à périmètre et taux de change constants en 2006. Dans cette activité, la croissance a été particulièrement soutenue par une conjoncture porteuse et de nombreux programmes d'investissements, dans le domaine des infrastructures terrestres notamment, aussi bien en Europe et aux Etats-Unis que dans les pays en développement.

Parallèlement, la rentabilité de l'activité Télécom a été sensiblement améliorée (quasi-doublement de la marge opérationnelle entre 2005 et 2006).

L'activité Fils conducteurs a connu une progression limitée de ses ventes en 2006 (+ 3,1 % à taux de change et périmètre constants) dans un contexte de faible activité.

* consolidée seulement au 31 décembre 2006

Entretien avec Frédéric Michelland, Directeur Financier

> Etes-vous satisfait de la performance de Nexans en 2006 ?

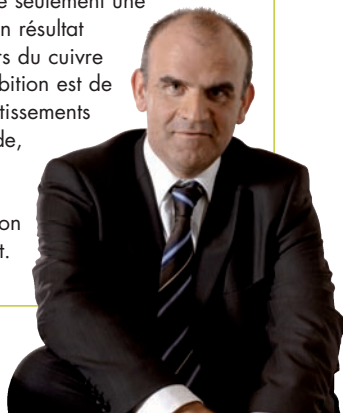
Oui, tout à fait. Deux chiffres sont particulièrement éloquentes : le taux de croissance organique de l'activité qui s'établit à 8,2 % et la progression du taux de marge opérationnelle qui passe de 4,4 % à 5,8 %. Ces résultats nous permettent d'être nettement en avance sur le plan de marche que nous nous étions fixés dans le cadre du plan stratégique 2005-2007.

> Comment la rentabilité des capitaux consacrés à vos activités a-t-elle évolué ?

La rentabilité de nos capitaux employés avant impôt a fortement progressé passant de 9,3 % à 11,7 % en 2006 (10,2% après acquisition d'Olex). Cette année, nous avons largement bénéficié d'un effet de levier opérationnel très favorable qui s'est traduit par une progression plus rapide de notre rentabilité que des ressources mobilisées pour générer cette croissance additionnelle. Ces résultats ont été obtenus malgré une importante augmentation de notre besoin en fonds de roulement à la suite de la hausse du prix du cuivre.

> Comment l'endettement du Groupe a-t-il évolué en 2006 ?

La dette financière nette a augmenté, passant de 374 millions d'euros à fin 2005 à 633 millions d'euros à fin 2006. Cette augmentation résulte, pour l'essentiel, de la hausse du cours du cuivre mentionnée précédemment et de l'acquisition d'Olex en Australie. Mais au final, Nexans conserve des équilibres financiers extrêmement solides avec un ratio dette nette sur fonds propres totaux de 40 % au 31 décembre 2006 tandis que sa dette nette représente seulement une année et demi de son résultat d'exploitation à cours du cuivre inchangé ; notre ambition est de dégager après investissements corporels et dividende, un cash flow libre positif et ainsi de poursuivre la réduction de notre endettement.



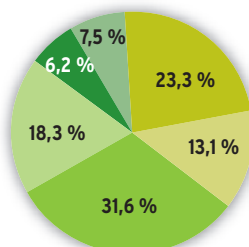
CHIFFRES CLÉS CONSOLIDÉS (en millions d'euros)

	2005	2006	Variation
Chiffre d'affaires (à cours des métaux constants) *	4 263	4 442	+ 8,2 % (organique)
EBITDA**	281	355	+ 26 %
Marge opérationnelle :			
Energie	171	233	+ 36 %
Télécom	25	48	+ 92 %
Fils conducteurs	6	(4)	NA
Autres	(16)	(17)	- 6 %
Marge opérationnelle	186	260	+ 39,8 %
Résultat net (part du Groupe)	163	241	+ 47,9 %
Résultat dilué par action (en euro)	6,63	8,93	+ 34,7 %

* Pour neutraliser l'effet des variations des cours des métaux non-ferreux et mesurer ainsi l'évolution effective de son activité, Nexans établit également son chiffre d'affaires à cours du cuivre et de l'aluminium constants.

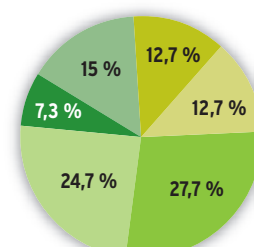
** Marge opérationnelle avant amortissements

Répartition par zone principale du chiffre d'affaires



France
 Allemagne
 Europe (Autre)
 Amérique du Nord
 Asie et Pacifique
 Reste du monde

Répartition par zone principale de la marge opérationnelle



Amélioration des performances dans l'ensemble des zones géographiques*

En Europe, le chiffre d'affaires s'établit à 3 021 millions d'euros en progression de 8,5 % par rapport à 2005. La marge opérationnelle passe de 108 millions d'euros en 2005 à 140 millions d'euros en 2006. La zone a notamment profité d'une conjoncture économique favorable et des actions de rationalisation de son outil industriel qui ont permis le redressement de la plupart de ses activités.

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires s'établit à 813 millions d'euros contre 777 millions d'euros en 2005, marquant une progression de 4,7 %. La marge opérationnelle est en forte hausse à 64 millions d'euros contre 42 millions d'euros en 2005, notamment grâce aux positions acquises sur des marchés stratégiques et à la rentabilité des activités pour le Bâtiment.

Sur l'Asie-Pacifique (avant acquisition d'Olex), le chiffre d'affaires a progressé en 2006 (+ 6,3 %) atteignant 277 millions d'euros, contre 259 millions d'euros en 2005. La marge opérationnelle de la zone est de 19 millions d'euros (11 millions en 2005).

Sur la zone Reste du Monde, le chiffre d'affaires s'améliore fortement à 331 millions d'euros contre 283 l'année dernière, soit une augmentation de 16,9 %. La marge opérationnelle est de 37 milliards d'euros contre 25 en 2005.

Poursuite du recentrage sur les activités câbles

Nexans a annoncé la signature avec le groupe Superior Essex de la cession de ses activités de fils émaillés au Canada et en Chine, pour un montant de 32 millions d'euros. Ces accords concernent le site de Simcoe au Canada et la participation majoritaire de 80 % de Nexans dans la société Nexans Tianjin Magnet Wires and Cables, en Chine. L'impact devrait être d'environ 69 millions d'euros de chiffre d'affaires en moins (à cours du cuivre constant) et de 5,5 millions d'euros d'Ebitda.

Faits marquants

Un contrat de 140 millions d'euros en Chine

Nexans a remporté un contrat d'environ 140 millions d'euros auprès des sociétés chinoises HEV Power Transmission Company of CSG et Guangdong Nan Dian Power Equipment Co, pour la fabrication et l'installation d'une liaison sous-marine de 500 kV qui reliera l'île de Hainan, située à l'extrémité du sud de la Chine à la province de Guangdong sur le continent chinois.

Cette liaison sous-marine d'une longueur de 30 km, capable de transporter une puissance pouvant aller jusqu'à 600 MW, sera posée à une profondeur d'environ 100 mètres. Elle comprendra un câble à huile d'une section de 800 mm² qui sera fabriqué au Japon par NVC, la société commune détenue à 66 % par Nexans et 34 % par le japonais Viscas, et sera installé par le navire câblé C/S Skagerrak de Nexans. La mise en service est prévue pour juillet 2009.

Deux contrats-cadres pour la marine japonaise



Nexans a remporté deux contrats-cadres pour un montant total d'environ 16 millions d'euros pour la fourniture de câbles d'énergie, de commande et de communication à deux grands chantiers navals japonais : MHI (Mitsubishi Heavy Industries) et IHIMU (IHI Marine United Inc.). Ces câbles seront installés à bord de

39 navires en construction sur cinq sites au Japon. Nexans a obtenu cette commande sans précédent de la part de chantiers navals japonais grâce à sa capacité à assurer la fiabilité globale de l'approvisionnement et la compatibilité entre les différents types de câbles embarqués.

Équipement d'une raffinerie au Vietnam

Nexans a été choisi pour fournir environ 1 400 km de câbles d'énergie moyenne et basse tensions souterrains, destinés à la première raffinerie de pétrole brut vietnamienne, qui sera implantée à Dung Quat, au sud de Da Nang dans le centre du pays. Ce projet, commandité par Technip, l'un des cinq leaders

mondiaux de l'ingénierie, de la construction et des services dans les domaines du pétrole, du gaz et de la pétrochimie, représente pour Nexans un montant d'environ 15 millions d'euros. Les câbles seront fabriqués par des usines du Groupe basées au Vietnam, en Corée et en France.



Projet éolien de Wolfe Island au Canada

Nexans vient de signer avec Canadian Renewable Energy Corporation (CREC), un contrat d'environ 7 millions

d'euros portant sur la conception, la fabrication et la fourniture d'un câble d'énergie sous-marin haute tension d'une capacité record pour le projet éolien de Wolfe Island près de Kingston (Ontario, Canada). Ce câble, d'une longueur de 7,8 km sera le premier câble sous-marin tripolaire à isolant XLPE (polyéthylène réticulé) à atteindre une tension nominale de 245 kV, battant ainsi l'actuel record du monde établi par Nexans (150 kV) pour le parc éolien de Horns Rev au Danemark.

*à taux de change, périmètre et métal constants



Un nouveau plan stratégique

Avec un an d'avance, le Groupe a atteint l'ensemble des objectifs qu'il s'était fixés dans le cadre de son plan stratégique 2005-2007. Fort de ces bons résultats, Nexans lance un nouveau plan stratégique triennal pour accélérer sa croissance, devenir plus rentable, plus concentré et moins cyclique. En voici les clés...

Les résultats du plan 2005-2007

En février 2005, Nexans visait, à l'horizon 2007, une croissance organique de l'ordre de 4 % par an et un taux de marge opérationnelle d'environ 5 %. A fin 2006, le taux moyen de croissance annuelle de l'activité ressort à 6,7 % sur la période 2005-2006, tandis que la rentabilité opérationnelle à cours des métaux constants s'élève à 5,8 % en 2006. Le Groupe s'était également engagé à développer ses ventes dans un certain nombre de segments de marchés dits « prioritaires », tels que les infrastructures d'énergie et de transport, l'automobile, les automatismes ou encore

la construction navale. Deux ans après le lancement de ce plan, le chiffre d'affaires réalisé par Nexans dans ces segments prioritaires affiche une hausse de 30 % à périmètre courant.

Les objectifs du nouveau plan 2007-2009 ⁽¹⁾

Présenté en janvier 2007 au Conseil d'Administration de Nexans, le nouveau plan stratégique pour la période 2007-2009 a été défini après une analyse approfondie de chacune des activités du Groupe, visant à évaluer leur potentiel de croissance et de rentabilité, leur cycle ainsi que le positionnement concurrentiel de Nexans.

A travers ce nouveau Plan, Nexans se fixe quatre grands objectifs à l'horizon 2009 :

- être encore plus rentable,
- moins sensible aux cycles économiques à court terme,
- davantage concentré sur un nombre plus restreint d'activités et de segments de marché,
- avec davantage de synergies entre les activités.



Les objectifs 2009 en chiffres ⁽¹⁾

Grâce à la croissance de la part des ventes à forte valeur ajoutée, au développement rentable du marché de l'industrie et à la poursuite des restructurations, Nexans se fixe 4 objectifs majeurs à l'horizon du plan, à périmètre et taux de change constants et à conditions économiques 2006 équivalentes :

1 Un chiffre d'affaires consolidé proche de 5 milliards d'euros à cours métal constant, ce qui représente une croissance organique annuelle de 5,5 %.

2 Un taux de marge opérationnelle de 7,5 %.

3 Une rentabilité des capitaux employés (ROCE) avant impôts de l'ordre de 13 %.

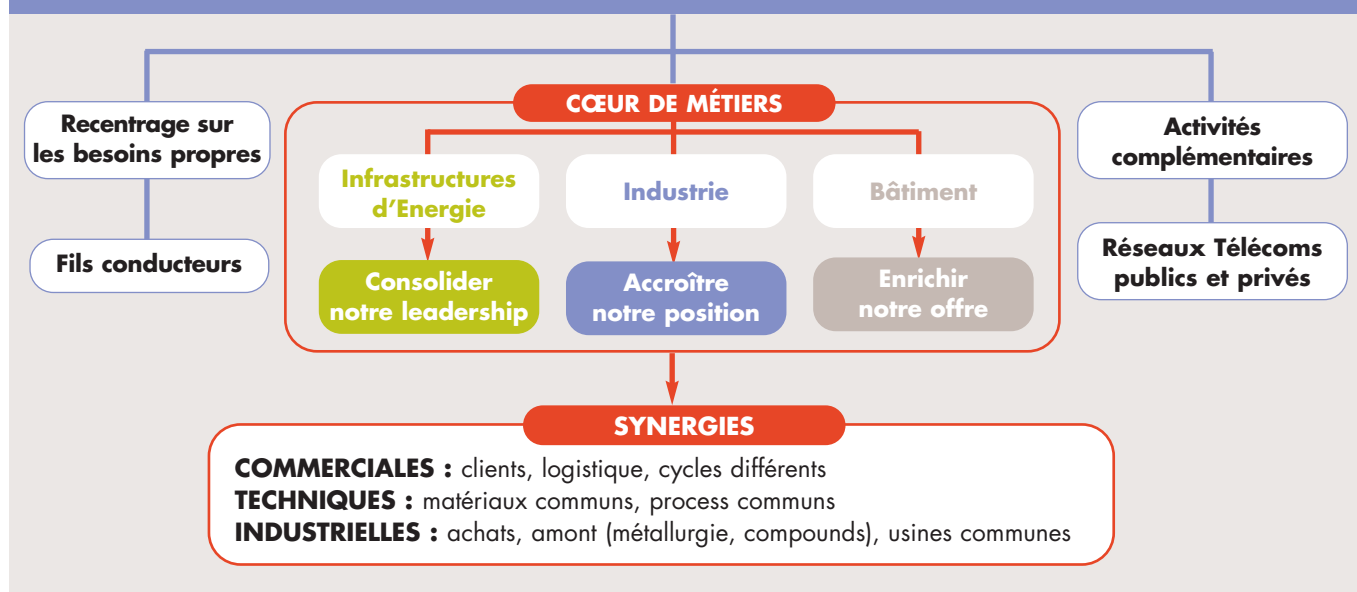
4 Un cash flow⁽²⁾ neutre en 2007 et positif en 2008 et 2009, cela après prise en compte d'un programme d'investissements de 500 millions d'euros en trois ans, de dépenses de restructuration de 30 millions d'euros par an, d'un ratio de dividende de 30 % du résultat net courant. Cette croissance rapide exige la mobilisation de ressources humaines et financières toujours plus importantes. Les investissements industriels s'élèvent à plus de 500 millions d'euros sur la période. Plus de 400 millions d'euros seront consacrés aux trois activités prioritaires que sont les infrastructures d'énergie, l'industrie et le bâtiment.

⁽¹⁾ A conditions économiques 2006

⁽²⁾ Cash flow = cash flow net après investissements, variation du besoin en fonds de roulement et dividendes



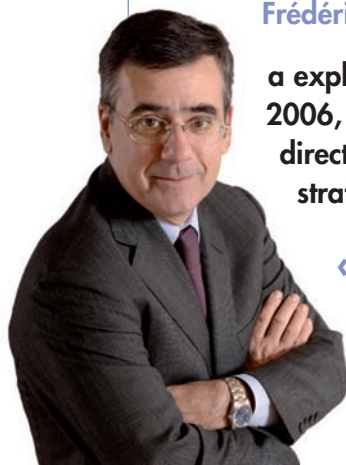
Les métiers de Nexans



Infrastructures d'énergie, industrie et bâtiment : des activités au cœur de la stratégie du Groupe

Acteur majeur sur les trois grands marchés que sont les infrastructures, le bâtiment et l'industrie, Nexans inscrit l'énergie au cœur de son développement. A ce titre, Nexans compte encore se renforcer dans les infrastructures d'énergie en enrichissant son offre de produits, en développant de nouveaux marchés géographiques profitables et en renforçant la culture clients de ses équipes.

- **Le marché des infrastructures d'énergie** présente des perspectives sans équivalent au niveau mondial. Les réseaux d'énergie et de transport bénéficient à la fois des grands programmes de modernisation engagés dans les pays développés et d'un développement important dans les pays émergents.
- **Sur le marché de l'industrie**, qui est très lié à l'évolution économique mondiale, Nexans compte tirer parti de la forte activité de plusieurs segments. Le Groupe en a sélectionné huit sur lesquels il compte se développer prioritairement : la pétrochimie, le nucléaire, le matériel ferroviaire, l'automobile, la construction navale, la maintenance, la robotique et l'électronique.
- **Enfin, le marché du bâtiment** s'inscrit dans un environnement porteur en Europe, temporairement en retrait en Amérique du Nord. Il constitue dans les



Frédéric Vincent, Directeur général délégué,

a expliqué lors de la présentation des résultats 2006, que Nexans se fixe 4 objectifs directeurs dans le cadre de son nouveau Plan stratégique, à savoir devenir...

« plus rentable, moins cyclique, plus concentré, avec plus de synergies entre les activités »

pays en croissance rapide une base de développement solide à partir de laquelle Nexans peut se développer vers d'autres marchés.

Infrastructures et réseaux locaux télécoms : des activités complémentaires, un développement sélectif

- **Sur le marché des réseaux de télécommunications**, la stratégie reposera pour les câbles en cuivre sur la promotion de solutions hautes performances destinées aux applications xDSL (très haut débit sur des réseaux téléphoniques commutés en cuivre). Dans le domaine des câbles à fibre optique, Nexans poursuivra une approche de « niches » en s'appuyant notamment sur une offre de systèmes pour les déploiements FTTH (Fiber to the Home, à savoir l'accès à Internet à des débits atteignant 100 Mbit/s par fibres jusque chez l'abonné).

- **Sur le marché des réseaux locaux LAN** (Local Area Network, permettant de relier quelques centaines d'ordinateurs et périphériques dans un rayon de quelques kilomètres), le Groupe privilégiera une approche très sélective avec des offres à plus forte valeur ajoutée.

Fils conducteurs et fils machine : des activités recentrées sur les besoins du Groupe

Ces activités permettent à Nexans de maîtriser la qualité de ses approvisionnements. Du fait de la hausse du prix du cuivre, elles mobilisent des besoins de financement très importants insuffisamment rétribués par les marges obtenues sur les ventes à des clients extérieurs. Le Groupe poursuivra donc le recentrage progressif de ces activités sur ses besoins propres.



Réseaux d'énergie :

Nexans renforce sa position de leader dans la haute-tension

Nexans vient de prendre le contrôle de la société The Valley Group, spécialiste mondial de la surveillance thermique en temps réel des lignes électriques aériennes haute tension.

Grâce à cette acquisition stratégique, le Groupe enrichit son offre auprès des opérateurs d'énergie. Au-delà de la fourniture des câbles et accessoires de raccordement, Nexans sera désormais en mesure de contribuer à la fiabilisation de leurs réseaux, en proposant les solutions de transport et de distribution les plus adaptées à leur besoin, et en veillant à l'optimisation de leur exploitation.

La société The Valley Group, dont le siège se situe aux Etats-Unis, a été créée en 1991 et réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 2 millions de dollars. Son produit « phare », le « système CAT-1 » assure la surveillance en temps réel de la charge des lignes électriques aériennes ainsi que les paramètres météorologiques locaux. Ces informations sont ensuite transmises au système de contrôle de l'opérateur du réseau, qui peut les exploiter en temps réel pour optimiser la charge de ses lignes aériennes. Au final, le système permet de transporter

davantage d'énergie sur les mêmes lignes, tout en veillant à ce que celles-ci demeurent toujours en deçà de leurs limites de sécurité.

Avec plus de 300 systèmes installés chez une cinquantaine d'opérateurs de réseaux à travers le monde, les technologies, équipements et logiciels développés par The Valley Group contribuent à optimiser aussi bien les réseaux existants que les performances des nouvelles lignes, en permettant d'augmenter leur capacité de transport jusqu'à 30 %.

« Une acquisition à très forte valeur ajoutée »

> En quoi cette acquisition aux Etats-Unis est-elle importante pour Nexans ?

« Cette acquisition conforte notre position de leader dans les systèmes de transmission haute tension ; la technologie de The Valley Group va nous permettre d'étendre notre offre et d'accroître sa valeur pour notre clientèle d'opérateurs en aidant ces derniers à améliorer la fiabilité et les performances opérationnelles de leurs réseaux et par la même de sécuriser l'approvisionnement ».

> Concrètement, votre rôle devient plus actif aux côtés du client ?

« Oui, absolument, il s'agit d'une évolution stratégique. Nous progressons d'un rôle de fournisseur de produits, en l'occurrence des câbles pour lignes électriques aériennes, à celui de fournisseur de solutions optimisées de transport d'énergie. C'est donc pour Nexans un nouvel atout majeur qui renforce son leadership sur son métier. »

Pascal Portevin,
Directeur des Opérations Stratégiques de Nexans



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



> Pouvez-vous nous expliquer le dispositif mis en place au siège parisien de Nexans pour faciliter la relation entre vos actionnaires et leur société ?

Nous avons mis un numéro vert gratuit à la disposition de nos actionnaires, le 0 800 898 898 pour répondre à leurs questions. Nous enregistrons en moyenne entre 50 et 60 appels par mois...

> Sur quoi portent les questions ?

Surtout sur l'évolution du cours de Bourse. On nous demande également des commentaires sur la stratégie, et parfois sur des aspects techniques de nos métiers. Par exemple, à la suite de communiqués que nous avons publiés, nous avons reçu plusieurs demandes de précisions sur les câbles d'énergie supraconducteurs et sur les câbles sous-marins ombilicaux.

> Certains actionnaires essaient aussi d'en savoir plus...

Oui certains s'imaginent obtenir des scoops mais, vous le savez, l'information transmise aux investisseurs doit être la même pour tous, qu'il s'agisse de gérants professionnels ou d'épargnants individuels. Nous y veillons scrupuleusement. Par ailleurs, nous avons aussi un site Internet dédié à nos actionnaires ; ceux-ci peuvent y trouver toutes les informations utiles.

> L'actionnaire peut-il vous adresser une question sur Nexans par voie électronique ?

Oui, tout à fait, à l'adresse investor.relation@nexans.com. Il peut également nous demander de figurer sur la liste de diffusion des communiqués de presse s'il souhaite recevoir en temps réel les nombreuses informations publiées par notre société. Pour vous donner une idée, à ce jour, 16 communiqués sont parus depuis le début de l'année. C'est donc une source d'informations très utile.

> Vous organisez aussi des rencontres avec vos actionnaires ?

Nexans est très attaché à entretenir un dialogue direct avec ses actionnaires. Cette relation de confiance est importante à nos yeux. Nous avons programmé cinq réunions cette année, à

Marseille, Brest, Lille, Strasbourg et Bordeaux. Bien sûr, tous ceux qui voudraient nous rejoindre et devenir actionnaire sont les bienvenus à ces conférences où chacun a la possibilité de poser les questions qu'il souhaite sur nos métiers et sur notre stratégie.

> Proposez-vous aussi des visites de vos sites ?

Oui, une fois par an, nous proposons à nos actionnaires de venir visiter l'un de nos sites pour qu'ils comprennent mieux comment nous fabriquons nos câbles. L'année dernière nous sommes allés à Charleroi, en Belgique. Pour 2007, nous avons mis en place un séminaire pédagogique dédié aux câbles, et, très rapidement, les 70 places proposées ont été réservées. Nous sommes très heureux de cet intérêt de nos actionnaires individuels pour nos métiers.



Des actionnaires ont participé le 7 novembre 2006 à la visite du site de Charleroi en Belgique.

> Vous avez créé un club ?

Tous ceux qui le veulent sont les bienvenus à notre « Club des actionnaires ». Il suffit de détenir une action Nexans pour devenir membre du Club. Il est possible de s'inscrire par téléphone ou par Internet, en étant ainsi sûr de recevoir les lettres de l'actionnaire, informations et les invitations aux événements que nous organisons spécialement à l'attention de nos actionnaires.



Comment assister en personne à votre Assemblée Générale 2007 ?

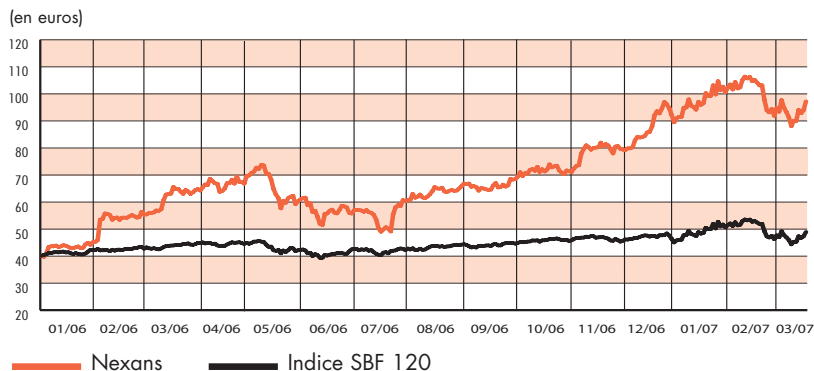
L'Assemblée Générale 2007 est appelée à se tenir sur deuxième convocation, le jeudi 10 mai à 16 heures 30 à l'Auditorium du Musée du Louvre, à Paris. **De nouvelles modalités légales de participation** aux assemblées des sociétés cotées s'appliquent à compter du 1er janvier 2007. En effet, en tant qu'actionnaire au porteur, vous n'avez **plus l'obligation d'immobiliser vos actions**. Il vous suffit (a) de demander à l'intermédiaire financier assurant la gestion de votre compte titres, qu'une carte d'admission permettant

l'accès à l'Assemblée vous soit adressée et (b) d'être détenteur de vos actions le lundi 7 mai 2007 à zéro heure. Si toutefois vous n'avez pas reçu votre carte d'admission le lundi 7 mai, vous pourrez vous faire délivrer directement **une attestation de participation** par votre intermédiaire financier et vous présenter, muni de ce document, à l'entrée de l'Assemblée auprès de nos services d'accueil.

Pour plus d'informations : **0 800 898 898** ou courriel à l'adresse investor.relation@nexans.com

EVOLUTION DU COURS DE L'ACTION NEXANS

(données arrêtées au 22 mars 2007)



Le titre Nexans a réalisé la meilleure performance du SRD en 2006 avec une progression de 142 % comparée à 19 % pour le SBF 120, son indice de référence.

Cette évolution favorable s'est poursuivie au cours des deux premiers mois de 2007. Toutefois, le fort ralentissement observé ces derniers jours sur l'ensemble du marché a également affecté l'évolution du titre Nexans qui affiche une performance de + 0,3 % au 22 mars 2007.

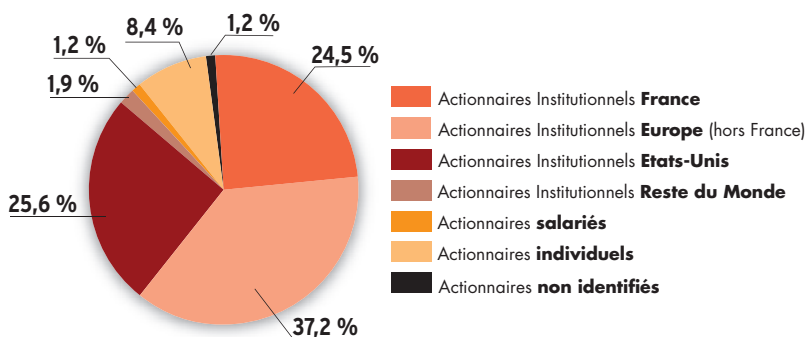
DONNÉES BOURSIÈRES :

- **Eurolist - Compartiment A**
- **Service à règlement différé**
- **Code ISIN FR0000044448**
- **Valeur nominale : 1€**
- **Nexans représente 0,20 % de l'indice SBF 120 au 22 mars 2007**

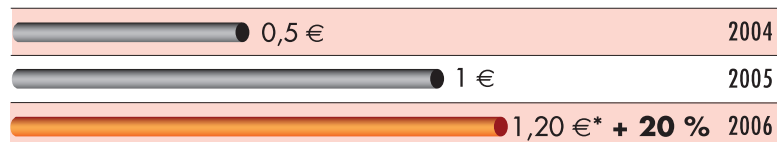
(données arrêtées au 22/03/07)	2007
Plus haut	106,4 € le 15 février 2007
Plus bas	88,9 € le 14 mars 2007
Dernier cours	97,25 €
Capitalisation boursière	2 472,1 millions d'€

UN ACTIONNARIAT DIVERSIFIÉ

(estimé au 15 mars 2007)



DIVIDENDE : UNE PROGRESSION DE 20 %



* proposition à l'Assemblée Générale du 10 mai 2007, paiement du dividende le 15 mai 2007.

Prochains Rendez-vous

26 avril 2007 :

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2007

10 mai 2007 :

Assemblée Générale

25 juillet 2007 :

Chiffre d'affaires et résultats semestriels

Réunions d'information :

- Marseille, **15 mars 2007**
- Paris - Séminaire de formation aux câbles, **22 mars 2007**
- Brest, **26 avril 2007***
- Lille, **12 juin 2007***
- Bordeaux, **19 novembre 2007***
- Strasbourg, **29 novembre 2007***

* dates prévisionnelles, susceptibles de modifications

Retrouvez sur notre site

www.nexans.com :

- les chiffres clés,
- la présentation des résultats financiers,
- le cours de l'action,
- un espace dédié aux actionnaires et à leur club,
- le rapport annuel,
- la lettre de l'actionnaire...

Crédits photos :

Nexans, Peet Simard, Raf Beckers, Stéphane de Bourgies, X, DR.

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