



- **22 400** collaborateurs.
- Des implantations industrielles dans **39 pays**.
- Des structures commerciales couvrant le monde entier.
- Un chiffre d'affaires en 2008 de **6,8 milliards d'euros** (à cours des métaux courants).

# LA LETTRE DE L'ACTIONNAIRE

## Le message du Président

Dans un contexte économique et financier difficile, le Groupe a enregistré une baisse organique de ses ventes (activités Câbles) de 16,4 % par rapport au premier semestre 2008. Dans le même temps Nexans a démontré la solidité de son modèle économique et sa capacité de résistance, en dégagant une marge opérationnelle sur ses ventes s'élevant à 5,3 %.

Cette résistance est le fruit de la mise en œuvre de notre vision stratégique fondée entre autres sur les besoins des pays émergents et le développement de nos activités de câbles d'infrastructure d'énergie pour les grands opérateurs mondiaux.

Aujourd'hui, il importe de poursuivre nos efforts d'enrichissement de notre offre produits en utilisant notre compétence technologique comme en témoigne par exemple l'accord stratégique conclu fin août avec BP Exploration & Production sur des projets de câbles ombilicaux en eaux profondes dans le Golfe du

Mexique. Il importe également de placer nos clients au cœur de toute notre démarche et de prendre des décisions parfois difficiles quant à l'avenir de certaines de nos activités.

Ce sont sur ces bases que Nexans poursuivra sa croissance rentable au service de nos clients, collaborateurs et actionnaires.

**Frédéric Vincent**  
Président-Directeur Général



## Sommaire

### > ACTUALITÉS

- > Un premier semestre 2009 encourageant p. 2
- > Interview de F. Michelland pp. 2-3
- > Faits marquants p. 3

### > ENJEUX ET PERSPECTIVES

- > Nexans Excellence Way : vers un modèle de performance pp. 4-5

### > MARCHÉS ET PRODUITS

- > La Construction navale : un marché qui résiste p. 6

### > INVESTISSEURS

- > Nexans stabilise son capital p. 7

### > EN BOURSE

- > Évolution du cours de Bourse p. 8

# Un premier semestre 2009 encourageant

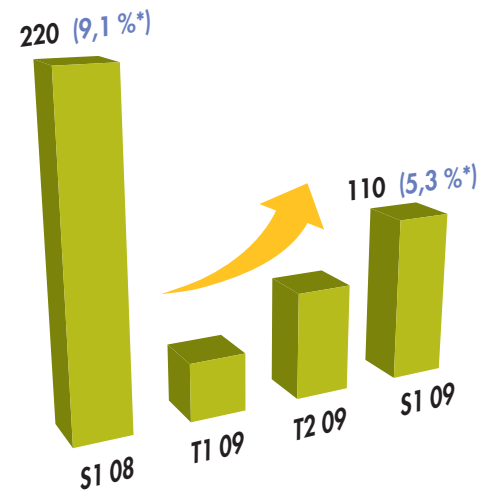
Les chiffres publiés pour le premier semestre 2009 sont en recul sur certains marchés. Malgré un climat économique dégradé, Frédéric Vincent souligne les résultats encourageants de la deuxième partie du semestre et la mobilisation de l'ensemble des équipes. Le Groupe poursuit et accélère ses efforts de restructuration pour faire face aux enjeux structurels et conjoncturels de certains métiers. Il a ainsi présenté, fin septembre, aux partenaires sociaux un projet d'adaptation de ses activités en France visant à rétablir la compétitivité du Groupe dans un marché du câble où la concurrence est de plus en plus agressive compte tenu du contexte international.

## Indicateurs clés

- **Le chiffre d'affaires** pour le premier semestre 2009 s'élève à 2 514 millions d'euros, soit 2 085 millions d'euros à cours des métaux non-ferreux constants. Ce chiffre résulte d'un deuxième trimestre 2009 supérieur de 1,7 % au chiffre d'affaires du premier trimestre, sur les activités Câbles.
- **La marge opérationnelle est supérieure aux attentes** et s'élève à 110 millions d'euros contre 220 millions d'euros au premier semestre 2008. Le taux de marge opérationnelle s'établit à 5,3 %. Les Infrastructures d'Énergie affichent un taux de marge proche de celui du premier semestre 2008.
- **Le résultat net part du Groupe** s'établit à - 57 millions d'euros compte tenu d'une charge d'impôt de 19 millions d'euros. Hors éléments exceptionnels, notamment les charges de restructuration, le Groupe aurait dégagé un bénéfice net positif au premier semestre.
- **L'endettement net** baisse de 224 millions par rapport au 31 décembre 2008 pour atteindre 312 millions d'euros au 30 juin 2009. Le ratio dette nette sur capitaux propres totaux est de 18,2 %.

Les activités **Infrastructures d'Énergie** résistent et affichent une progression du chiffre d'affaires de 3,3 %. Sur le segment de la **Basse et Moyenne Tension**, Nexans réalise une bonne performance dans les pays émergents. En Asie-Pacifique, la croissance organique est de 15 % sur la période, avec également une croissance à deux chiffres au Moyen-Orient. En Europe, malgré un ralentissement des investissements de la part de certains opérateurs, l'activité se maintient. Le marché de la **Haute Tension** enregistre un carnet de commandes de l'ordre de 1 milliard d'euros ; le marché est actif, grâce notamment aux activités des fermes éoliennes offshore mais aussi à d'importants contrats remportés au Brésil ou encore en Norvège.

## Évolution de la Marge Opérationnelle (en millions d'euros)



\* Marge opérationnelle sur ventes à cours des métaux non-ferreux constants.

Sur les marchés de l'**Industrie**, les résultats sont contrastés, avec un recul du chiffre d'affaires de 20,4 %. Ceci est notamment lié aux activités câbles et faisceaux pour l'**Automobile** qui ont été particulièrement affectées, mais les mesures engagées par le Groupe fin 2008 en vue de réduire les coûts ont permis un retour à l'équilibre au deuxième trimestre 2009. L'activité **Transport** affiche une bonne tenue avec une croissance organique positive pour les transports ferroviaires et une stabilité de l'**Aéronautique** et de la **Construction navale**. On note un ralentissement temporaire du segment **Pétrole et Gaz**. En revanche les perspectives pour le second semestre dans le **Nucléaire** sont encourageantes avec les premières commandes passées en Chine.

Le secteur du **Bâtiment** est affecté par la conjoncture avec un chiffre d'affaires en retrait de 18,6 %. Il se caractérise par une forte baisse des volumes dans un contexte de résistance des prix.

On observe une baisse comparable du chiffre d'affaires dans la branche **Télécom** (recul de 18,6 %) liée notamment à la cession des activités cuivre de Santander dans le segment des infrastructures télécom et à la baisse des investissements du secteur financier en ce qui concerne les réseaux privés télécom (LAN).

Enfin, le Groupe poursuit sa politique de désengagement volontaire de l'activité **Fils Conducteurs** et enregistre une décroissance logique des ventes de 45,4 %.

Compte tenu notamment de l'accélération des facturations en haute tension ainsi que des premiers effets attendus des efforts de réduction des coûts, le Groupe maintient son objectif de 6 % de marge opérationnelle sur ventes pour 2009.

## Chiffres clés du premier semestre 2009 (en millions d'euros)

### A cours des métaux non-ferreux constants

|   | S1 2008 | S1 2009 |
|---|---------|---------|
| Chiffre d'affaires à taux de change constants | 2 371   | 2 085   |
| Marge opérationnelle                          | 220     | 110     |
| Taux de marge opérationnelle (% des ventes)   | 9,1 %   | 5,3 %   |
| Résultat net (part du groupe)                 | 119     | - 57    |



**Questions  
à Frédéric  
Michelland,  
Directeur Général  
Adjoint  
Administration  
et Finance**

### Que doit-on retenir des résultats semestriels 2009 ?

Nos résultats sont encourageants et les activités se sont stabilisées au deuxième trimestre. Certains secteurs résistent mieux que d'autres, en particulier les Infrastructures d'Énergie. Notre marge opérationnelle est supérieure à nos attentes et nous avons réduit notre dette, sous l'effet d'une gestion très active de notre Besoin en Fonds de Roulement ainsi que l'accent porté sur la génération de trésorerie malgré la contraction de l'activité. Tous les éléments clés du Groupe sont sous contrôle. Par ailleurs, la nécessaire rationalisation de nos activités a engendré des coûts qui ont pesé sur notre résultat net, qui sans ces éléments aurait été positif. Aujourd'hui, notre Groupe est conforté et renforcé grâce notamment à une performance meilleure qu'anticipée et une structure financière solide.

### Quels sont les effets des mesures conservatoires adoptées fin 2008 ?

Dans un contexte de baisse des volumes et toujours dans une optique de maintien des marges, nous avons mené une politique de réduction des coûts. Tout d'abord, nous nous sommes concentrés sur l'optimisation de nos achats de matières premières et avons ainsi économisé 38 millions d'euros. En parallèle, nous avons réduit nos coûts fixes de 18 millions d'euros. Nous avons gelé les embauches et fermé certaines usines fortement affectées par le contexte économique. Grâce à ces mesures, nous avons réussi à freiner la baisse de la marge d'EBITDA qui passe de 11,3 % à 8,3 %, malgré la forte baisse des volumes.

## Faits marquants

### Contrat avec l'aéroport international de Djedda (Arabie saoudite)

Le Groupe fournira 1 500 km de câble d'énergie moyenne tension, pour l'éclairage des pistes de l'aéroport international King Abdulaziz (KAIA) de Djedda. Ces câbles sont fabriqués par l'usine Nexans de Lyon. Ce contrat s'inscrit dans le cadre d'un réaménagement majeur de KAIA, dont le but est de porter sa capacité à 80 millions de passagers par an, afin notamment d'accueillir le nouveau gros porteur A 380.



### Nexans lance FLAMEX®



Le Groupe vient de lancer Flamex®, sa nouvelle marque recouvrant une gamme complète de câbles (énergie, contrôle-commande, transmission de données, etc.) destinés au secteur du matériel roulant ferroviaire. Conçus dans un souci de sécurité, les câbles répondent à l'ensemble des normes européennes et sont totalement sans halogène, donc plus respectueux de l'environnement. Les produits FLAMEX® ralentissent la propagation des flammes, dégagent peu de fumées et présentent une excellente résistance mécanique à la traction et à l'abrasion, ainsi qu'aux forces de coupe et aux agents chimiques. Des caractéristiques indispensables dans l'industrie du matériel roulant ferroviaire, car en cas d'incendie, elles contribuent à protéger l'alimentation électrique des portes et des systèmes de ventilation, de sonorisation et de transmission de données.

### Nouvel accord cadre conclu avec BP Exploration & Production

Fort du succès du précédent accord cadre conclu avec BP Exploration & Production et exécuté entre 2002 et 2008, Nexans vient de signer un nouveau contrat auprès du groupe pétrolier britannique pour la conception, la fabrication et la fourniture de câbles ombilicaux sur mesure. Ils seront destinés à transporter les fluides, l'énergie ainsi que les signaux de commande et de télécommunications pour de nouveaux projets pétroliers et gaziers sous-marins dans le Golfe du Mexique. D'une durée initiale d'un an, cet accord pourra être prolongé sur 4 années supplémentaires et pourrait engendrer 300 millions de dollars de chiffre d'affaires pour Nexans. Les câbles seront conçus et fabriqués dans le site spécialisé du Groupe basé à Halden, en Norvège. Au total, Nexans pourrait fournir plus de 200 kilomètres de câbles ombilicaux à forte valeur ajoutée à BP.

## RESTEZ CÂBLÉS

### Retrouvez sur [www.nexans.com](http://www.nexans.com) la vidéo de la présentation des résultats semestriels 2009 :

- Performance opérationnelle (Frédéric Vincent)
- Performance financière (Frédéric Michelland)
- Des initiatives au service d'une vision de long terme (Frédéric Vincent)

Vidéo en ligne sur notre site internet de la présentation des résultats semestriels 2009 de Nexans qui a eu lieu le mercredi 28 juillet 2009, à Paris, au Pavillon Gabriel.





2 juillet 2009 : lancement du programme Nexans Excellence Way à l'usine de Mehun (France).

## Nexans Excellence Way : vers un modèle de performance

“

*Ce que j'apprécie dans ce programme c'est qu'il s'attache à nos collaborateurs, notre rentabilité et notre démarche client. Il est donc parfaitement en phase avec notre stratégie.*

Frédéric Vincent

”

Pour rester leader dans un secteur concurrentiel comme celui du câble, Nexans doit être non seulement offensif mais aussi excellent. L'excellence opérationnelle est un principe fondamental qui a été mis au cœur d'un programme pilote baptisé Nexans Excellence Way. Frédéric Vincent, Président-Directeur Général du Groupe, a lancé le 2 juillet dernier, depuis le site de Mehun, en France, la phase d'expérimentation de ce programme, qui engage à ce jour 6 usines réparties dans 6 pays.

Ce programme d'ampleur internationale s'attache tout d'abord aux collaborateurs du Groupe qui doivent travailler dans un environnement sûr. C'est pourquoi, la sécurité des sites Nexans est l'une des priorités du programme Nexans Excellence Way.

Nexans doit également satisfaire pleinement ses clients et répondre à leurs exigences. A l'heure où l'offre est plus importante que la demande, le Groupe se doit, plus que jamais, d'être excellent, afin de conforter sa position de leader. C'est la raison pour laquelle, le contrôle de la qualité de ses produits est également au cœur de ce programme.

Nexans Excellence Way vise enfin à honorer la confiance et la fidélité des actionnaires de Nexans. Tous les moyens doivent être mis en œuvre pour assurer au Groupe une rentabilité maximale. C'est pourquoi, il est essentiel de mener une politique de gestion des coûts rigoureuse et d'utiliser au mieux les capitaux engagés.

Les principaux objectifs que s'est fixé le Groupe dans le cadre de ce programme sont donc : réduire le nombre d'accidents de 30 %, réduire les stocks de 10 % et réduire la consommation de matière de 0,5 %.

Rendre ce programme opérationnel nécessite de bouleverser les habitudes et implique d'obtenir le soutien de tous les collaborateurs. Les directeurs d'usines devront se montrer particulièrement constructifs, persuasifs mais aussi faire preuve de qualités pédagogiques. Le comité exécutif soutient pleinement ce programme et se rendra disponible pour appuyer les directeurs d'usines chaque fois que nécessaire. Afin de sensibiliser les salariés du Groupe et de les aider à appréhender les enjeux d'Excellence Way, Nexans a mis en place une campagne de communication interne originale et qui se veut mobilisatrice. Pour l'occasion, une mascotte nommée « Drummy », championne de l'excellence, a été créée. De plus, les usines pilotes se sont vu remettre une brochure présentant le programme et des affiches rappelant les principes fondamentaux du programme. Enfin, un film de présentation a été diffusé à l'ensemble des salariés. Cette campagne de communication évoluera à mesure du déploiement du programme.

En effet, Nexans Excellence Way sera ensuite étendu à une vingtaine de sites avant de devenir un programme incontournable pour l'ensemble du Groupe. Trois années seront nécessaires pour que le programme soit appliqué à toutes nos usines.



**Question à Yvon Raak,**  
Directeur Général Adjoint,  
en charge de la Direction  
Industrielle et Logistique,  
et de la Zone Europe

### Pourquoi lancer un tel programme ?

« Pour conforter notre rang en tant que leader mondial de l'industrie du câble, nous devons sans cesse nous remettre en question. Nexans, aujourd'hui présent dans 39 pays, se doit, pour renforcer sa performance opérationnelle, d'instaurer un niveau d'engagement et d'exigence exemplaire, partagé par tous. C'est pourquoi, la direction générale a décidé de mettre en place un programme dans lequel chaque collaborateur, par le suivi de règles fondamentales, contribuera au succès d'Excellence Way, pour faire de Nexans, un modèle d'excellence industrielle ».



**Antoine Caillault, Directeur Industriel du Groupe,**

### détaille les principes fondamentaux du programme

« Le programme Nexans Excellence Way est basé sur le respect de 5 principes fondamentaux qui sont :

- 1 5S :** *Sort Out* (trier), *Set in Order* (mettre de l'ordre), *Shine* (faire briller), *Standardize* (standardiser) et *Sustain* (faire durer). Ils ont pour objectif d'instaurer une auto-discipline sur le lieu de travail, en supprimant tous les phénomènes et éléments parasites (matériels cassés, inutilisés...) afin de créer un environnement de travail sécurisé ;
- 2 Élimination de la non valeur ajoutée :** il est important de supprimer toute forme de gaspillage — surproduction, surplus de stock, produits défectueux, transports inutiles, surconsommation d'énergie... — Ce comportement permet de réduire les coûts et par conséquent d'améliorer la rentabilité ;
- 3 Standardisation :** être méthodique est la meilleure manière de faire correctement son travail. C'est pourquoi nous demandons à chacun de suivre rigoureusement les procédés mis en place au sein du Groupe ;
- 4 Contrôle visuel :** vérifier le bon fonctionnement d'une machine, d'une ligne de production est primordial tant pour la qualité de nos produits que pour la sécurité de nos sites. C'est pourquoi nous demandons à chacun d'être vigilant et de vérifier systématiquement et régulièrement les écrans de contrôle, les indicateurs ou encore les jauges, pour en cas de problème, mettre en place rapidement des actions correctives ;
- 5 Implication des équipes :** si chacun se montre coopératif, réceptif et innovant, nous pourrions atteindre l'excellence. C'est pourquoi, nous demandons l'engagement et l'implication de chaque collaborateur.

Si chacun adopte et respecte ces 5 principes fondamentaux, nous serons en mesure d'améliorer nos performances en matière de sécurité et qualité, de maîtrise des coûts et de gestion des délais et stocks ».



# La Construction navale un marché qui résiste

L'activité des câbles destinés au marché de la Construction navale et des Plateformes pétrolières ou gazières offshore, s'est maintenue à un niveau tout à fait acceptable au premier semestre 2009. Elle représente près d'un quart du chiffre d'affaires du marché Industrie du Groupe, et vient en effet d'enregistrer une légère hausse de ses ventes au premier semestre 2009. **Salvatore Di Giorgio**, Responsable du marché Construction navale et Plateformes offshore du Groupe, nous en présente les principales caractéristiques.

## Malgré le contexte économique, l'industrie de la Construction navale, et par extension vos activités dans ce secteur, a montré une belle résistance. Comment l'expliquez-vous ?

Ces dernières années, les armateurs de bateaux commerciaux ont largement investi et les commandes de bateaux auprès de nos clients sont toujours très élevées. Ce mouvement a été exceptionnel, puisque le volume des commandes passées sur les trois ou quatre dernières années représente un doublement de la flotte mondiale actuelle. Néanmoins, on commence à constater des reports voire des annulations dans certains cas. Cela va rééquilibrer l'offre et la demande de bateaux dans les mois à venir.

## Qui sont les clients de Nexans sur ce segment de marché ?

Nos clients sur ce segment de marché sont principalement des chantiers navals avec une forte présence de distributeurs spécialisés, qui jouent alors un rôle d'intermédiaire entre Nexans et les constructeurs de bateaux. Nos clients sont présents sur tous les continents et pour faire face à leurs demandes, dans les meilleurs délais, nos sites de production sont répartis partout dans le monde.

## Nexans est-il leader sur l'ensemble des activités du marché Construction navale et Plateformes offshore ?

Notre Groupe est très bien positionné en termes de parts de marché sur ces différentes activités, avec une place de leader incontesté sur la partie Commerciale.

Nous sommes en effet le premier fournisseur du coréen Hyundai Heavy Industries, leader mondial de la Construction navale. Mais dans l'ensemble de l'activité Construction navale et Plateformes offshore, le Groupe fait face à une forte concurrence.

## Des acquisitions sont-elles envisageables dans ce secteur ?

Nous avons, bien sûr, identifié des cibles intéressantes, mais dans le contexte actuel, toute acquisition doit faire l'objet d'une attention toute particulière. Nous bénéficions déjà d'une très bonne implantation sur ce segment de marché et nous restons ouverts.

## Que pouvez-vous nous dire des enjeux technologiques du secteur ?

L'impératif est de sans cesse innover, comme d'ailleurs pour tous les autres métiers du Groupe. La sécurité est un enjeu primordial. Nous équipons des navires et des plateformes qui évoluent en pleine mer et où les risques liés à un incendie ou à une explosion sont plus difficiles à maîtriser. C'est pour cela que nous les équipons avec des câbles qui résistent au feu, maintiennent le fonctionnement des circuits électriques vitaux et émettent un très faible niveau de fumée sans dégager de gaz toxiques. Les équipes de Nexans sont très impliquées quant aux techniques de résistance des câbles au feu. Nous avons développé une gamme unique de câbles de très haute performance destinée à assurer la sécurité à bord des navires. Cette gamme de câbles résistants au feu est basée sur la technologie INFIT™ qui a été mise au point dans notre laboratoire

de recherche internationale. L'enjeu est de fournir sans interruption de l'électricité aux équipements d'urgence pendant l'incendie. Nous travaillons également sur des câbles permettant de détecter un début d'incendie. Il est en effet possible d'y intégrer un circuit hybride qui repère des variations de température pouvant être dues au déclenchement d'un feu. Sur la partie Plateformes offshore, le développement d'activités, notamment d'exploration et de production pétrolière, dans des zones de grand froid, a amené Nexans à proposer une innovation majeure à ses clients : le câble ICEFLEX™, capable de résister à des variations de températures extrêmes allant jusqu'à - 50°C. Les clients nous sollicitent beaucoup pour cette innovation qui commence à engendrer de nouveaux contrats.





# Nexans stabilise son actionnariat

**Gilles Michel**

Directeur Général du FSI

**Avec la prise de participation du Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) à hauteur de 5 %, Nexans sécurise son capital et peut désormais compter sur un nouvel actionnaire de référence.**

Lors de sa prise de fonction en tant que Président-Directeur Général en mai dernier, Frédéric Vincent avait réaffirmé la volonté du Groupe de consolider son capital en faisant appel à de nouveaux investisseurs, prêts à s'engager durablement. C'est chose faite depuis le 9 juillet dernier avec le rachat, par le Fonds Stratégique d'Investissement (FSI), de 5 % du capital du Groupe pour un montant d'environ 60 millions d'euros.

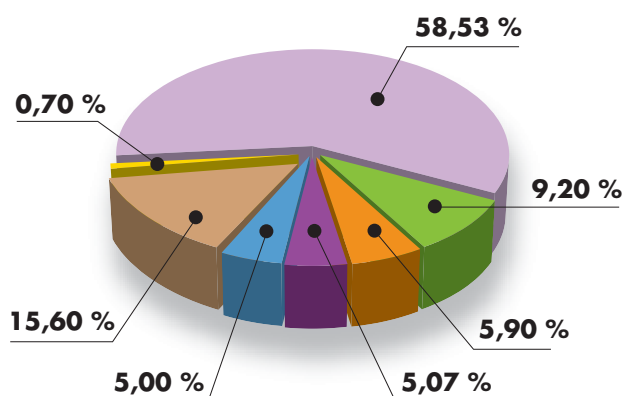
Le FSI devient ainsi le deuxième actionnaire du Groupe, derrière le chilien Madeco, détenteur de 9 % du capital.

Nexans avait sollicité en début d'année le FSI afin qu'il envisage une entrée à son capital. Gilles Michel, qui dirige le Fonds créé en fin d'année 2008, a confirmé que cette sollicitation avait été accueillie avec la plus grande bienveillance. *« Nous avons été convaincus par les fondamentaux et la stratégie de Nexans, une entreprise saine, leader sur ses marchés, et qui dispose de très nombreuses opportunités de développement. De plus, une des missions du Fonds est d'investir au capital de sociétés françaises souhaitant renforcer leur actionnariat avec un partenaire prêt à les accompagner sur le long terme ».* Le FSI disposera par ailleurs d'un siège au Conseil d'administration du Groupe,

sans que cela engendre un élargissement du Conseil. En effet, Jérôme Gallot (Président de CDC Entreprises), administrateur indépendant depuis mai 2007, et membre du Comité exécutif du FSI, représentera désormais le nouvel actionnaire.

Frédéric Vincent se félicite de la concrétisation de cette nouvelle étape dans l'histoire du Groupe, rappelant que *« Nexans est né avec un flottant égal à 100 % de ses actions, ce qui a induit une forte volatilité sur notre titre. Avec l'entrée du FSI, les 9 % détenus par le Groupe chilien Madeco et le 1,4 % aux mains des salariés, c'est désormais 15 % de notre capital qui est sécurisé ».* Dans un secteur qui n'a pas terminé sa concentration, Nexans met tous les atouts de son côté pour poursuivre sa stratégie offensive de développement.

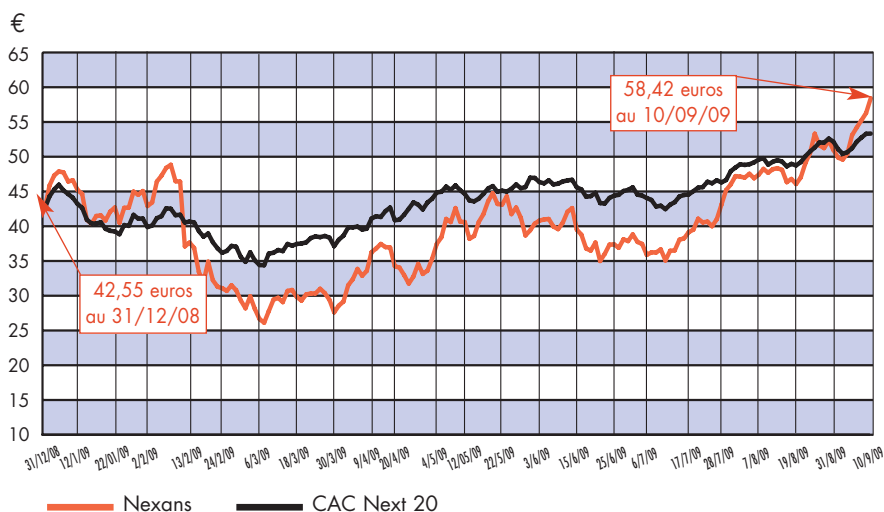
## Nouvelle répartition du capital du Groupe (estimation au 10 juillet 2009)



Nexans, dont les actions sont admises aux négociations sur le marché NYSE Euronext Paris (compartiment A), fait partie de l'indice CAC Next 20. La répartition estimée du capital social par catégorie d'actionnaires au 10 juillet 2009 était la suivante :

- Actionnaires individuels et salariés
- Actionnaires non identifiés
- Groupe Madeco (Chili)
- Morgan Stanley (Etats-Unis)
- Fonds Stratégique d'Investissement (France)
- Barclays Global Investors (Royaume-Uni)
- Autres Investisseurs Institutionnels

## EVOLUTION DU COURS DE L'ACTION NEXANS



Le parcours contrasté du début d'année 2009 du cours de Nexans a retrouvé une tendance haussière depuis mi-mars. Cette orientation s'est accélérée suite à la publication de la performance du premier semestre, qui s'est avérée meilleure qu'attendue malgré le ralentissement économique mondial. Ainsi, au 10 septembre 2009, le titre Nexans s'apprécie de 37,3 % depuis le début de l'année comparé à 2,7 % pour le CAC Next 20, son indice de référence.

## NEXANS REND SES PUBLICATIONS INTERACTIVES

Vous pouvez désormais feuilleter votre lettre de l'actionnaire, le rapport annuel 2008 et le rapport semestriel 2009 sur notre site Internet. Ces documents en version interactive offrent un grand confort de lecture et se parcourent facilement en cliquant sur les coins inférieurs de chaque page pour les tourner ou en cliquant sur les touches <- et -> de votre clavier. Pour chacune de ces publications, un moteur de recherche ludique et pratique sélectionne les pages sur lesquelles se trouve le mot recherché. Enfin, la fonction d'impression vous permet de sélectionner par un simple clic les pages que vous souhaitez imprimer. L'essayer c'est l'adopter !



## Données boursières

- **Capital social** : 27 970 803 €
- **Nombre total de titres en circulation** : 27 976 053 (au 31 août 2009)
- **Valeur nominale** : 1 euro
- **Code ISIN** : FRO000044448
- **Lieu de cotation** : NYSE Euronext Paris, Compartiment A
- Nexans fait partie de l'**index CAC Next 20**

## Sur notre site [www.nexans.com](http://www.nexans.com)

Vous pouvez visionner en différé la conférence des résultats semestriels de Nexans qui s'est tenue le 28 juillet 2009.

## Prochains rendez-vous

**22 octobre 2009** :  
Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2009

**5 novembre 2009** :  
Visite du site de Bourg-en-Bresse

**Réunion d'information  
des Actionnaires Individuels 2009\*** :  
Lyon, **10 novembre 2009**  
(\* date provisoire donnée à titre indicatif)

Crédits photos : Nexans, Christian Chamourat, Vincent Rackelboom, DR.

## Nous contacter

Numéro Vert Actionnaires :

**N°Vert 0 800 898 898**  
Appel gratuit (France uniquement)

**www.nexans.com**

Nexans  
Service Actionnaires Individuels  
8, rue du Général Foy - 75008 Paris