

Paris, le 28 avril 2005

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2005

- Chiffre d'affaires en croissance de +3,6% par rapport au 1^{er} trimestre 2004 (+4,8% à p.c.c.¹)
 - Impact IFRS limité au mode de comptabilisation du trading d'uranium : - 5 M€
-
- **Energie :**
 - Nucléaire : +10,0%, tiré par le pôle *Réacteurs & Services*
 - T&D : recul de -6,0% lié à un effet de rattrapage conjoncturel sur le premier trimestre 2004
-
- **Connectique :** Stabilité du chiffre d'affaires dans un marché de la communication, de l'informatique et de l'électronique grand public difficile

Service de Presse

Charles Hufnagel
Patrick Germain
T: 01 44 83 71 17
F: 01 44 83 25 52
press@areva.com

**Relations
Investisseurs**

Vincent Benoit
T: 01 44 83 71 79
vincent.benoit@areva.com
Frédéric Potelle
T: 01 44 83 72 49
frederic.potelle@areva.com

En millions d'euros	T1 2005	T1 2004	Var en %	Var en % à p.c.c. ¹
Amont	602	586	+2,8%	+5,4%
Réacteurs & Services	465	383	+21,3%	+23,7%
Aval	422	385	+9,6%	+9,6%
Transmission & Distribution	691	735	-6,0%	-6,5%
Sous-total Energie	2 180	2 089	+4,4%	+5,3%
Connectique	313	317	-1,4%	+1,8%
Corporate	3	4	-15,9%	-13,7%
Total	2 496	2 410	+3,6%	+4,8%

Le chiffre d'affaires du groupe AREVA au premier trimestre 2005 s'établit à 2 496 millions d'euros, contre 2 410 millions d'euros au premier trimestre 2004, soit une progression de +3,6%. La variation des taux de change entre ces deux périodes fait apparaître un impact négatif de -22 millions d'euros, nettement moins élevé qu'au premier trimestre 2004.

A données comparables, les activités dans l'**Energie** enregistrent une progression de +5,3% :

- Le nucléaire affiche une évolution de son chiffre d'affaires de +10,0% par rapport au premier trimestre 2004 (+11,8% en données comparables), en particulier dans les *Réacteurs et Services*. Dans les pôles nucléaires, le groupe rappelle que le niveau d'activité se répartit de manière irrégulière sur l'année. Par conséquent, il est peu pertinent de comparer des évolutions d'un trimestre à l'autre pour en déduire la croissance future.

¹ Périmètre, normes / méthodes comptables, et change constants.

28 avril 2005 – Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2005

- Les activités de Transmission et Distribution sont en baisse de -6,0% sur la période (-6,5% en données comparables) principalement en raison d'un effet de base favorable au premier trimestre 2004 lié à un rattrapage d'activité observé suite à l'intégration du pôle T&D dans le groupe début 2004.

Dans la **Connectique**, le chiffre d'affaires baisse de -1,4% à données publiées et progresse de +1,8% à données comparables, dans un marché globalement atone.

Pôle Amont

Le chiffre d'affaires du pôle Amont s'établit à 602 millions d'euros au premier trimestre 2005 contre 586 millions d'euros au premier trimestre 2004, soit une hausse de +2,8% (+5,4% à données comparables). Outre l'impact des taux de change (effet défavorable de -9 millions d'euros), le chiffre d'affaires pôle Amont est impacté négativement par la transition aux normes IFRS : dans les activités de trading (business unit *Mines*), seule la marge réalisée est désormais comptabilisée en chiffre d'affaires. Cet élément a un impact de -5 millions d'euros sur le chiffre d'affaires du premier trimestre 2005.

L'activité *Mines* enregistre une croissance de +14,0% en données comparables (+2,5% en données publiées) portée par un effet prix favorable sur l'uranium et l'or. Malgré la forte hausse des prix *spot* de l'uranium, l'effet prix a été limité à environ +8% sur la période en raison des clauses d'indexation contractuelles prévues. Les volumes d'or affichent une nette progression rendue possible par le bon niveau des productions.

Les activités de *Chimie* affichent une progression de +30,0% de leur chiffre d'affaires par rapport au premier trimestre 2004 (en données publiées et comparables), non représentative de la tendance de l'année 2005.

Les ventes de services d'*Enrichissement* sont en revanche en recul de -23,1% (-21,8% en données comparables). Ce recul est lié à un effet de base défavorable : les ventes réalisées en 2004 étaient réparties de façon homogène sur l'année, alors que celles du premier trimestre 2005, compte tenu des cadencements prévus sur l'année, ne représentent qu'environ un cinquième des volumes annuels prévus.

Le chiffre d'affaires du *Combustible* ressort en hausse de +14,6% par rapport au premier trimestre 2004 (+15,9% en données comparables). Les volumes de combustible à l'uranium naturel (UO₂) sont relativement stables sur la période, avec, cependant, des disparités géographiques : les livraisons ont été soutenues en Allemagne, mais en retrait en France et aux Etats-Unis. L'évolution constatée du chiffre d'affaires est liée à la livraison de quantités un peu plus importantes de combustible MOX et de combustible à l'uranium de traitement (URT). Le premier trimestre 2005 est donc marqué principalement par un effet mix produit favorable.

Sur l'ensemble de l'exercice, le groupe prévoit un chiffre d'affaires du pôle Amont relativement stable, à données comparables, par rapport à celui de 2004.

Pôle Réacteurs et Services

Les ventes du pôle Réacteurs et Services s'établissent à 465 millions d'euros au premier trimestre 2005 contre 383 millions d'euros au premier trimestre 2004, soit une hausse de +21,3% (+23,7% à données comparables). La variation des taux de change a un impact négatif de -4 millions d'euros sur la période. Le passage aux normes IFRS n'a pas d'impact sur le chiffre d'affaires du pôle.

28 avril 2005 – Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2005

La progression du chiffre d'affaires du pôle résulte essentiellement de :

- La montée en puissance du contrat EPR en Finlande, au sein de la business unit *Réacteurs* (+35,9% en données publiées). Le 1^{er} février 2005, comme prévu dans le planning initial, la responsabilité du site a été transférée par le client au consortium "OKILUOTO3". Fin mars 2005, AREVA a sélectionné l'entreprise de génie civil qui construira le bâtiment réacteur, les quatre bâtiments abritant les systèmes de sauvegarde et le bâtiment combustible. Les travaux commenceront au début de l'été 2005 et s'échelonnent sur trois ans.
- Un bon niveau d'activité dans le domaine des *Services Nucléaires* (+53,4% en données publiées), alors que le premier trimestre 2004 avait été pénalisé par un calendrier d'arrêts de tranche peu favorable, notamment en France.

L'ensemble des autres activités du pôle affiche une stabilité (+0,1% en données comparables et -2,8% en données publiées).

Sur l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires du pôle devrait progresser par rapport à 2004, essentiellement dans le domaine des *Réacteurs*.

Pôle Aval

Le chiffre d'affaires du pôle Aval s'établit à 422 millions d'euros au premier trimestre 2005, en hausse par rapport aux 385 millions d'euros du premier trimestre 2004, soit une progression de +9,6% (en données publiées et comparables). Le passage aux normes IFRS est sans impact sur le chiffre d'affaires du pôle Aval.

Les activités de *Traitement-Recyclage*, qui représentent plus des trois-quarts des ventes du pôle, voient leur chiffre d'affaires progresser de +13% par rapport au premier trimestre 2004 (en données publiées et comparables). Le fonctionnement des unités de production de traitement et de recyclage a été satisfaisant sur la période. L'évolution résulte :

- Du dégagement en chiffre d'affaires, début 2005, de prestations de démantèlement pour le compte du CEA sur le site de Marcoule. Cette activité n'avait pas dégagé de chiffre d'affaires au premier trimestre 2004.
- Du développement de nouvelles affaires complémentaires aux prestations classiques de traitement-recyclage, telles que le contrat EUROFAB².

Ces hausses compensent la fin du contrat d'assistance pour le client japonais JNFL qui s'est terminé courant 2004.

La *Logistique* affiche un recul de -8,4% par rapport au premier trimestre 2004 (-5,4% à données comparables). Cette évolution est essentiellement liée à un retard dans l'exécution du programme de transports réalisés pour le compte d'EDF, partiellement compensé par les transports des assemblages américains dans le cadre du programme « MOX for peace » initié en fin d'année 2004 (EUROFAB²).

Les autres activités, qui représentent moins de 15% des ventes du pôle Aval, dégagent un chiffre d'affaires en progression de +6% par rapport au premier trimestre 2004 (+3% en données comparables).

² Ce contrat de fabrication de 4 assemblages MOX en France entre dans le cadre du programme de désarmement nucléaire « MOX for peace ». Il s'agit du programme de non-prolifération mis en place par le Department Of Energy américain (DOE) et la Fédération de Russie, visant à éliminer des stocks de plutonium militaire américain excédentaires en les utilisant comme combustibles civils dans des centrales nucléaires.

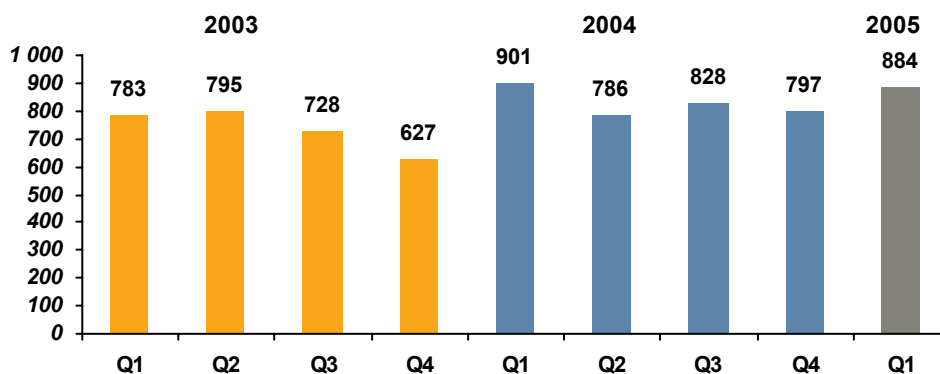
Pour l'ensemble de l'année 2005, le groupe prévoit une stabilité du chiffre d'affaires du pôle Aval.

Pôle Transmission et Distribution (T&D)

Les ventes du pôle Transmission et Distribution s'établissent à 691 millions d'euros au premier trimestre 2005 contre 735 millions d'euros au premier trimestre 2004, en baisse de -6,0% par rapport au premier trimestre 2004 (-6,5% à périmètre et change constants). Les taux de change ont un impact négatif de -4 millions d'euros sur la période. Le passage aux normes IFRS n'a pas d'impact sur le chiffre d'affaires du pôle. Cette baisse résulte principalement d'un effet de base favorable au premier trimestre 2004 lié à un rattrapage d'activité observé suite à l'intégration du pôle dans le groupe début 2004.

Sur le premier trimestre 2005, les prises de commandes s'élèvent à 884 millions d'euros, niveau élevé au regard des trois trimestres précédents. Les prises de commandes du premier trimestre 2005 s'inscrivent toutefois en baisse de -1,8% (à taux de change courants) par rapport à celles du premier trimestre 2004 qui s'étaient établies à un niveau particulièrement élevé suite à l'effet de rattrapage d'activité observé après l'intégration du pôle au sein du groupe.

Prises de commandes (en millions d'euros)



Les prises de commandes du premier trimestre 2005 confirment la tendance haussière du carnet de commandes constatée entre les années 2004 et 2003, ainsi que la restauration de la confiance des clients.

La baisse du chiffre d'affaires concerne essentiellement les activités *Systèmes* qui représentent de l'ordre de 30% des ventes du pôle au premier trimestre 2005. La diminution par rapport au premier trimestre 2004 (-18,7%³) s'explique principalement par des décalages de facturation sur d'importants contrats, ceci devant être rattrapé sur l'année. Les *Produits*, qui représentent de l'ordre de 40% des ventes du pôle, sont en hausse (+5,8%³) en cohérence avec la tendance haussière du marché global de la transmission et de la distribution. Les activités d'*Automation* affichent, quant à elles, une baisse (-7,2%³) due à un faible nombre de projets sur le premier trimestre 2005, alors que les *Services* enregistrent une hausse (+23%³) portée par une nouvelle gamme de services.

En termes géographiques, le pôle affiche une évolution contrastée, caractérisée par une baisse des ventes dans les pays occidentaux (-6,9% en Europe et -16,1% en Amérique du Nord) et une hausse du chiffre d'affaires en Asie, particulièrement en Chine (+16,2%).

³ Avant éliminations des ventes inter business units.

28 avril 2005 – Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2005

Sur l'ensemble de l'année 2005, le groupe prévoit une stabilité des ventes en données comparables et un recul de ses ventes en données publiées, compte tenu de la sortie de périmètre à partir du deuxième trimestre 2005 des activités de « services aux Télécoms » en Australie et Nouvelle-Zélande, dont les ventes 2004 ont représenté 160 millions d'euros.

Pôle Connectique

Le pôle Connectique enregistre au premier trimestre 2005 un chiffre d'affaires de 313 millions d'euros contre 317 millions d'euros au premier trimestre 2004, soit un recul de -1,4%. A données comparables, le chiffre d'affaires du pôle Connectique est en légère progression de +1,8% (effet taux de change de -3 millions d'euros, notamment).

Dans l'*Automobile*, dorénavant premier contributeur du pôle en termes de chiffre d'affaires, les ventes enregistrent une progression de +2,8% (+2,7% en données comparables). Cette progression a été obtenue dans un marché automobile dont l'évolution diffère selon les régions. La hausse de chiffre d'affaires est notable en Amérique et en Asie où le groupe a gagné des parts de marché, en particulier en Corée chez Hyundai et sur le segment de l'airbag en Amérique du Nord. Le groupe enregistre une quasi-stabilité de ses ventes en Europe, malgré un marché en repli (-3% par rapport au premier trimestre 2004), notamment lié à une pression continue sur les prix.

L'activité *Communication, Data, Consumer*, qui représente plus du tiers des ventes du pôle au premier trimestre 2005, enregistre une baisse de son activité à périmètre et taux de change constants de -6,5% entre 2004 et 2005 (-12,1% en données publiées). Cette baisse correspond à une activité faible sur le premier trimestre 2005 en comparaison au premier trimestre 2004, du fait, en particulier, de la préparation du lancement de nouveaux produits chez les principaux clients de l'activité *Consumer* actuellement en phase de déstockage. L'évolution géographique est inégale : les ventes en Asie sont stables, alors qu'elles affichent une baisse en Europe et aux Etats-Unis en raison de la poursuite de la délocalisation d'activité vers des pays à bas coûts de certains clients majeurs du groupe et d'un marché de la communication, de l'informatique et de l'électronique grand public difficile sur le premier trimestre de l'année.

La business unit *Electrical Power Interconnect* progresse de +6,7% à données comparables (niveau stable en données publiées). Cette progression provient essentiellement de la région Amérique et correspond à des prises de parts de marché consécutives à la délocalisation de production vers des pays à bas coûts, et notamment au Mexique.

Les ventes de la business unit *Microconnections* poursuivent leur croissance, avec une augmentation de +41,2% au premier trimestre 2005 par rapport au premier trimestre 2004 (en données publiées et comparables). Cette croissance est notamment liée à la montée en puissance de la deuxième usine, à Singapour, mise en service courant 2004, permettant de profiter, dans une plus large mesure qu'au premier trimestre 2004, du dynamisme de la demande asiatique.

Le *book-to-bill* s'établit à 1,03 à fin mars 2005. Sur l'ensemble de l'année, le pôle Connectique devrait enregistrer une consolidation de son niveau de chiffre d'affaires, à données comparables.

Perspectives

Sur l'ensemble de l'année 2005, le groupe anticipe un chiffre d'affaires en progression, à données comparables. Cette augmentation attendue provient essentiellement du nucléaire, tiré par le pôle Réacteurs et Services.

A propos

Avec une présence industrielle dans plus de 40 pays et un réseau commercial couvrant plus de 100 pays, AREVA propose à ses clients des solutions technologiques pour produire l'énergie nucléaire et acheminer l'électricité en toute fiabilité.

Le groupe développe aussi des systèmes de connexion dans les domaines des télécommunications, de l'informatique et de l'automobile.

Ces activités engagent les 70 000 collaborateurs d'AREVA au cœur des grands enjeux du XXI^e siècle : accès à l'énergie pour le plus grand nombre, préservation de la planète, responsabilité vis-à-vis des générations futures.

Pour plus d'informations : www.areva.com

- **Service de Presse**

Charles Hufnagel - Patrick Germain
T : 01 44 83 71 17 - F : 01 44 83 25 52
press@areva.com

- **Relations Investisseurs**

Vincent Benoit - T : 01 44 83 71 79 - vincent.benoit@areva.com
Frédéric Potelle - T : 01 44 83 72 49 - frederic.potelle@areva.com

Paris, April 28, 2005

First quarter 2005 sales data

- Sales growth of 3.6% compared with the 1st quarter of 2004 (growth of 4.8% like-for-like.¹)
 - IFRS impact limited to method of recording uranium trades: €(5)M
-
- **Energy :**
 - Nuclear Power: up 10.0%, driven by the *Reactors & Services* division
 - T&D: down 6.0% due to a one-time peak in the first quarter of 2004
-
- **Connectors:** Stable sales revenue despite a weak market in communications, computer and consumer electronics market

in millions of euros	Q1 2005	Q1 2004	% change	% change like-for-like ¹
Front End	602	586	+2.8%	+5.4%
Reactors & Services	465	383	+21.3%	+23.7%
Back End	422	385	+9.6%	+9.6%
Transmission & Distribution	691	735	-6.0%	-6.5%
Sub-total Energy	2 180	2 089	+4.4%	+5.3%
Connectors	313	317	-1.4%	+1.8%
Corporate	3	4	-15.9%	-13.7%
Total	2 496	2 410	+3.6%	+4.8%

First quarter 2005 sales for the AREVA group were €2,496 million, up 3.6% year-on-year from €2,410 million. The change in foreign exchange rates between the two periods shows a negative impact of € (22) million, which is much lower than in the first quarter of 2004.

Like-for-like, **Energy** operations recorded growth of 5.3%:

- Nuclear power recorded sales growth of 10.0% compared with the first quarter of 2004 (up 11.8% like-for-like), led by *Reactors & Services*. In the nuclear divisions, the group points out that business is distributed unevenly throughout the year. As a result, comparisons of changes from one quarter to the next are not very relevant for projecting future growth.
- Transmission & Distribution operations were down 6.0% over the period (down 6.5% like-for-like), mainly due to strong activity in the first quarter of 2004, which was linked to the pick-up in business following the consolidation of the T&D division in early 2004.

¹ At constant consolidation scope, accounting standards / procedures, and foreign exchange.

Press Office
Charles Hufnagel
Patrick Germain
T: +33 1 44 83 71 17
F: +33 1 44 83 25 52
press@areva.com

Investors Relations
Vincent Benoit
T: +33 1 44 83 71 79
vincent.benoit@areva.com
Frédéric Potelle
T: +33 1 44 83 72 49
frederic.potelle@areva.com

April 28, 2005 – Sales revenue for 1st quarter 2005

In **Connectors**, sales revenue dropped by 1.4% in reported data and rose by 1.8% like-for-like in a generally sluggish market.

Front End

First quarter 2005 sales for the Front End division were €602 million, up 2.8% from €586 million for the same period in 2004 (up 5.4% like-for-like). In addition to the effect of foreign exchange rates (negative impact of €(9) million), sales revenue for the Front End division was negatively impacted by the transition to the IFRS: in the trading business (*Mining* business unit), only net margins can be recorded under sales revenue. This change had a €(5) million impact on the first quarter of 2005 sales.

The *Mining* business recorded growth of 14.0% like-for-like (up 2.5% in reported data), buoyed by a favorable price effect for uranium and gold. Despite the sharp rise in uranium spot prices, the price effect was limited to around +8% over the period due to escalation clauses set by contract. Gold volumes were up sharply due to successful production operations.

The *Chemistry* business posted sales revenue growth of 30.0% compared with the first quarter of 2004 (in reported data as well as like-for-like); this is not representative of the trend for 2005.

Sales of *Enrichment* services, on the other hand, were down 23.1% (-21.8% like-for-like). The drop is linked to an unfavorable reference level: 2004 sales revenue was distributed evenly throughout the year, whereas those of the first quarter of 2005 represent only one-fifth of the expected volume for the year, due to the timing of deliveries throughout the year.

Fuel sales were up 14.6% compared with the first quarter of 2004 (up 15.9% like-for-like). Natural uranium fuel volumes (UO₂) were relatively stable over the period, although there were regional disparities: the pace of deliveries was high in Germany, but down in France and the United States. The change recorded in sales revenue is linked to the delivery of larger quantities of MOX fuel and reprocessed uranium fuel. The product mix effect was favorable in the first quarter of 2005.

For the year as a whole, the group expects sales to be stable in the Front End division, like-for-like, compared with those of 2004.

Reactors & Services division

First quarter 2005 sales revenue for the Front End division was €465 million, up +21.3% from €383 million for the same period in 2004 (up 23.7% like-for-like). Exchange rate fluctuations had a negative impact of €(4)M over the period. The transition to the IFRS had no impact on the division's sales revenue.

The growth in sales for the division is primarily the result of:

- The ramp-up of the EPR project in Finland for the *Reactors* business unit (+35.9% in reported data). On February 1, 2005, as scheduled, the client transferred responsibility for the site to the "OKILUOTO3" consortium. At the end of March 2005, AREVA selected the construction company that will build the reactor building, the four buildings housing the back-up systems and the fuel building. Construction will begin at the beginning of the summer in 2005 and will span three years.
- Business was up in *Nuclear Services* (+53.4% in reported data), whereas the first quarter of 2004 suffered from an unfavorable schedule of planned outages, especially in France.

April 28, 2005 – Sales revenue for 1st quarter 2005

All of the division's other businesses were stable (+0.1% like-for-like and -2.8% in published data).

For the year as a whole, the division's sales revenue should rise in relation to 2004, primarily in the Reactors field.

Back End division

First quarter 2005 sales for the Front End division were €422 million, up +9.6% from €385 million for the same period in 2004 (in reported data and like-for-like). The transition to the IFRS had no impact on the Back End division's sales revenue.

The *Treatment-Recycling* businesses, which represent more than three-fourths of the division's sales, saw their sales revenue grow by 13% compared with the first quarter of 2004 (in reported data and like-for-like). The treatment and recycling production plants operated satisfactorily throughout the period. The change is the result of:

- sales revenue in early 2005 from decommissioning services performed for the CEA at the Marcoule site; this activity did not produce sales revenue in the first quarter of 2004;
- the development of new business, such as the EUROFAB project² in addition to conventional treatment-recycling services.

These new activities offset the end of the assistance contract with Japanese customer JNFL, which ended in 2004.

Logistics recorded a downturn of 8.4% compared with the first quarter of 2004 (-5.4% like-for-like). This change is mainly due to a delay in executing the transportation program for EDF, which was partially offset by the transport of U.S. fuel assemblies as part of the "MOX for Peace" program initiated in late 2004 (EUROFAB²).

The other businesses, which represent less than 15% of the Back End division's sales, recorded sales revenue growth of 6% compared with the first quarter of 2004 (+3% like-for-like).

For 2005 as a whole, the group expects sales revenue to remain stable in the Back End division.

Transmission & Distribution division (T&D)

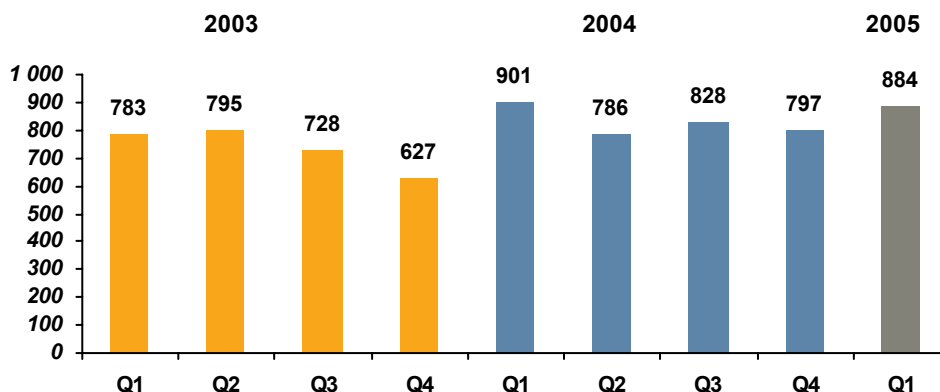
The Transmission & Distribution division had sales revenue of €691 million in the first quarter of 2005, compared with €735 million for the same period in 2004, a drop of 6.0% year-on-year (-6.5% at constant consolidation scope and exchange rates). Exchange rate fluctuations had a negative impact of €(4)M over the period. The transition to the IFRS had no impact on the division's sales revenue. The decrease is primarily the result of strong activity in the first quarter of 2004, reflecting a pick-up in business following the division's consolidation into the group in early 2004.

² This contract for the fabrication of four MOX fuel assemblies in France is part of the "MOX for Peace" nuclear disarmament program. This non-proliferation program between the U.S. Department of Energy (DOE) and the Russian Federation calls for the disposition of surplus defense plutonium inventories from the U.S. by using it in civilian fuel in nuclear power plants.

April 28, 2005 – Sales revenue for 1st quarter 2005

In the first quarter of 2005, €884 million in orders were booked, which is high compared with the three preceding quarters. Nonetheless, booked orders for the first quarter of 2005 were down by 1.8% (at constant exchange rates) compared with those of the first quarter of 2004, when they were particularly high following the pick-up in business noted after the division was consolidated into the group.

Orders (in millions of euros)



Orders booked in the first quarter of 2005 confirm the upward trend in the order book noted from 2003 to 2004 and are an indication of renewed customer confidence.

The decrease in sales revenue mainly concerns the *Systems* businesses, which represented about 30% of the division's sales in the first quarter of 2005. The decrease compared with the first quarter of 2004 (-18.7%³) is largely due to timing differences on major billings, which should even out over the year. *Products*, which represent about 40% of the division's sales, are up (+5.8%³), consistent with the upward trend of the worldwide transmission and distribution market. The *Automation* businesses recorded a downturn (-7.2%³) due to the small number of projects in the first quarter of 2005, whereas *Services* recorded an increase (+23%³) led by a new line of services.

In geographic terms, the division had mixed growth characterized by a decrease in sales in western countries (-6.9% in Europe and -16.1% in North America) and an increase in Asian sales, especially in China (+16.2%).

For 2005 as a whole, the group expects sales revenue to be stable like-for-like and to drop in reported data, due to the sale of the "Telecom services" businesses in Australia and New Zealand, which will not be consolidated beginning in the second quarter of 2005. These activities represented €160 million in sales in 2004.

³ Before eliminations of inter-business unit sales.

April 28, 2005 – Sales revenue for 1st quarter 2005

Connectors division

The Connectors division posted first quarter 2005 sales of €313 million, compared with €317 million for the same period in 2004, a decrease of 1.4%. Like-for-like, sales revenue for the Connectors division is slightly up, by 1.8%. Exchange rates had a negative impact of €(3) million

In *Automotive*, now the leading contributor to the division's sales revenue, sales were up by 2.8% (+2.7% like-for-like). This growth was achieved in an automotive market whose growth differs from region to region. The increase in sales revenue is notable in North America and Asia, where the group has won market share, particularly at Hyundai in Korea and in the airbag segment in North America. The group's sales were practically stable in Europe, despite the market downturn (-3% compared with the first quarter of 2004), due mainly to continued price pressures.

The *Communication, Data, Consumer* business, which represented more than one third of the division's sales in the first quarter of 2005, recorded a 6.5% drop in business from 2004 to 2005, like-for-like (-12.1% in reported data). The drop reflects a weak market in the first quarter of 2005 compared with the same period in 2004, due in particular to preparations to launch new products among key customers of the *Consumer* business, which are currently in an inventory reduction phase. There are geographical disparities: sales in Asia are stable, whereas they are down in Europe and in the United States due to the continuing business relocation of some of the group's largest customers to low-cost countries and to a difficult communication, computer and consumer electronics market in the first quarter of the year.

Sales for the *Electrical Power Interconnect* business unit rose by 6.7% like-for-like (stable in reported data). This growth came mostly from North America and corresponds to the capture of market share following the relocation of production to low-cost countries, especially Mexico.

Sales for the *Microconnections* business unit continued to rise, with 41.2% growth recorded in the first quarter of 2005 compared with the first quarter of 2004 (in reported data and like-for-like). The growth is linked in particular to the ramp-up of the second plant in Singapore, which came on line in 2004 and made it possible to take greater advantage of the vitality of Asian demand in the first quarter of 2005 than a year ago.

The book-to-bill ratio was 1.03 at the end of March 2005. For the year as a whole, the Connectors division should see its sales revenue remain stable, like-for-like.

Outlook

For 2005 as a whole, the group expects growing sales revenue like-for-like. The expected growth will come primarily from the nuclear businesses, led by the Reactors & Services division.

April 28, 2005 – Sales revenue for 1st quarter 2005

About us

With manufacturing facilities in over 40 countries and a sales network in over 100, AREVA offers customers technological solutions for nuclear power generation and electricity transmission and distribution.

The group also provides interconnect systems to the telecommunications, computer and automotive markets.

These businesses engage AREVA's 70,000 employees in the 21st century's greatest challenges: access to energy for everyone, preservation of the planet and responsibility toward future generations.

For more information: www.areva.com

- **Press Office**

Charles Hufnagel - Patrick Germain
T: +33 1 44 83 71 17 - F: +33 1 44 83 25 52
press@areva.com

- **Investor Relations**

Vincent Benoit - T: +33 1 44 83 71 79 - vincent.benoit@areva.com
Frédéric Potelle - T: +33 1 44 83 72 49 - frederic.potelle@areva.com