

Communiqué

RESULTATS CONSOLIDES AU 31/12/2006

Chiffres Audités

Résultats en baisse dans les métiers traditionnels

Le secteur de l'énergie renouvelable devient le principal contributeur

Le Conseil d'administration du Groupe SAPEC a examiné les résultats consolidés au 31 décembre 2006.

RESULTATS CONSOLIDES

	31/12/2006 (en k€)	31/12/2005 (en k€)	Evolution %
Produits des activités ordinaires	516.362	514.853	+3%
Résultat opérationnel avant impôts, charges financières et autres charges	15.203	22.399	-32%
Profit (perte) sur instruments dérivés	-44	- 604	-
Profit (perte) sur cessions d'actifs/investissements	8.069	5.273	+53%
Charges financières nettes	-8.595	- 7.398	+16%
Résultat avant impôts	14.634	19.670	-26%
Impôts	-4.258	- 6.417	-34%
Résultat de la période	10.376	13.253	-22%
Part du groupe dans le résultat de la période	7.448	12.133	-39%
EBITDA ¹	26.790	33.470	-20%
<u>Données par action €</u>			
Nombre d'actions	1.355.000	1.355.000	
Résultat de base par action	5,50	8,95	
EBITDA par action	19,77	24,70	

¹ EBITDA : Résultat opérationnel + amortissements

COMMENTAIRES GENERAUX

Au niveau des résultats opérationnels récurrents l'année 2006 a été plutôt difficile pour l'ensemble des métiers du groupe Sapec, les premières tranches des plus-values sur la vente de nos projets éoliens en Espagne ayant permis, malgré tout, de clôturer l'année avec des résultats au-dessus de nos dernières estimations.

L'année 2006 a aussi été marquée par l'acquisition d'un portefeuille très intéressant de projets éoliens en Amérique du Nord, ouvrant ainsi de très belles opportunités pour le groupe à moyen terme.

De l'analyse du compte de Résultats, nous constatons que malgré un chiffre d'affaires stable, le résultat opérationnel passe de 22.399 k€ en 2005 à 15.203 k€ en 2006, soit une diminution de 32%.

Cette évolution du résultat opérationnel est due notamment au retour « à la normale » de l'activité de « distribution de produits agroalimentaires » (après une année 2005 exceptionnelle), aux difficultés de l'activité « logistique », dont le retour du programme d'investissement de ces dernières années n'a pas encore d'impact sur les résultats, à la non réalisation de ventes de lots du Parc Industriel et à l'année particulièrement difficile pour notre filiale au Brésil.

Cette diminution du résultat opérationnel se retrouve au niveau de l'EBITDA « récurrent » (excédent brut d'exploitation) qui passe de 33.470 k€ en 2005 à 26.790 k€ en 2006, soit moins 20%.

La dette financière nette consolidée du Groupe qui s'élève à 167.201 k€ n'a pas diminué et est affectée par l'augmentation des besoins en fonds de roulement des secteurs protection de la plante et distribution de produits chimiques. Les acquisitions aux Etats-Unis et Canada ont également alourdi la dette, ceci malgré l'encaissement par notre filiale Naturener d'une partie des produits de la cession des parcs éoliens en Espagne.

En conséquence et aussi dû à l'augmentation des taux d'intérêts, les charges financières nettes passent de 7.398 k€ en 2005 à 8.595 k€ en 2006 (+16%). Par ailleurs, la perte sur instruments dérivés passe de 604 k€ en 2005 à 44 k€ en 2006.

Les produits sur cessions d'actifs non-courants et sur investissements pour un total de 8.069 k€ reprennent la vente de l'immeuble de Lisbonne (3.003 k€) et une partie de la plus-value sur la vente de nos projets éoliens en Espagne, pour un montant de 5.156 k€ (sur une plus-value totale possible de près de 9.900 k€).

Le résultat avant impôts est de 14.634 k€ contre 19.670 k€ en 2005 et le résultat net consolidé atteint 10.376 k€ en 2006 contre 13.253 k€ en 2005 (-21,7%).

Le résultat net part du Groupe se situe à 7.448 k€ contre 12.133 k€ en 2005 (-38,6%).

Le ratio de solvabilité se situe pratiquement au même niveau de celui de 2005 (31,9%) et les capitaux permanents du groupe se situent à 113.914 k€ contre 109.476 k€ en 2005, soit une augmentation de 4%.

Conformément aux obligations légales, le groupe informe qu'il maintient un contrat de liquidité du titre avec une institution bancaire chargée de sa gestion discrétionnaire. À la date de 31/12/2006, le groupe détenait 881 actions propres, acquises dans le respect de la décision de l'Assemblée Générale du 20/06/2006.

ANALYSE DES METIERS

Résultats par métiers

	2006 (en k€)	2005 (en k€)
Protection de la plante		
- Chiffre d'affaires ²	60.647	54.887
- Résultat opérationnel	4.485	3.703
- EBT ³ « courant » brut	2.167	1.954
- EBITDA « courant »	6.382	6.290
Nutrition de la plante		
- Chiffre d'affaires ²	22.328	20.224
- Résultat opérationnel	399	1.818
- EBT ³ « courant » brut	-464	1.491
- EBITDA « courant »	1.413	2.260
Distribution Chimique		
- Chiffre d'affaires ²	32.870	33.445
- Résultat opérationnel	2.254	3.227
- EBT ³ « courant » brut	1.868	2.870
- EBITDA « courant »	4.282	5.187
Distribution agroalimentaire (négoce)		
- Chiffre d'affaires ²	373.485	367.569
- Résultat opérationnel	8.536	11.346
- EBT ³ « courant » brut	5.604	9.309
- EBITDA « courant »	9.865	12.486
Logistique		
- Chiffre d'affaires ²	12.247	13.553
- Résultat opérationnel	-569	4.008
- EBT ³ « courant » brut	-1.609	-704
- EBITDA « courant »	2.127	1.902
Energie		
- Chiffre d'affaires ²	9.565	9.290
- Résultat opérationnel	9.097	4.307
- EBT ³ « courant » brut	2.624	2.438
- EBITDA « courant »	5.953	6.617

² Chiffre d'affaires = Ventes + Prestation de services

³ EBT courant = Résultat opérationnel + résultat financier

COMMENTAIRES SUR LES METIERS.

Secteur Protection de la plante.

Après la sécheresse extrême de 2005 qui avait provoqué une chute des marchés des produits phytosanitaires de plus de 21% au Portugal et de plus de 15% en Espagne, ceux-ci ont, malgré des conditions climatiques plus favorables, peu récupéré en 2006.

Le marché portugais a connu une progression de 3% par rapport à 2005 et le marché espagnol une croissance de 2% seulement.

Cette faible récupération s'explique par l'important niveau de stocks en distribution en début de campagne, la pression sur les prix de certains produits agricoles importants (comme la vigne au Portugal et les agrumes en Espagne) et le maintien dans certaines régions d'Espagne d'un déficit hydrique important.

Au Portugal, la SAPEC Agro a pu consolider sa part de marché. La pression sur les délais de paiement des clients a été forte au Portugal, conséquence encore de la crise de 2005, et la société a dû augmenter son investissement en crédits clients afin de pouvoir maintenir sa part de marché. Les mesures internes de gestion déjà prises et la neutralisation de l'effet conjoncturel devraient pouvoir ramener en 2007 les délais de paiement des clients au niveau de ceux de 2004.

SELECTIS a atteint un niveau de vente égal à celui de 2005. Après un début de campagne difficile et un premier semestre en deçà de ses objectifs, la société a pu récupérer au second semestre, maintenant sa position de quatrième acteur au Portugal.

Le Groupe SAPEC, à travers ses deux filiales, reste ainsi le premier acteur du marché des phytosanitaires au Portugal.

En Espagne, nos deux filiales, SAPEC Agro (E) et TRADECORP ont vu leurs ventes progresser respectivement de 16% et 22% par rapport à 2005, l'introduction de nouveaux produits et la focalisation commerciale chez TRADECORP ont permis cette progression significative sur un marché stagnant.

Pour la première fois depuis le démarrage de l'activité en Espagne en 2000, le chiffre d'affaire réalisé en produits phytosanitaires sur ce pays est supérieur à celui réalisé au Portugal.

Globalement, en Péninsule Ibérique, le marché ayant progressé de 2% seulement, nos ventes sont passées de 54.887 k€ en 2005 à 60.647 k€ en 2006, soit une croissance de 10,5%, permettant ainsi au Groupe de renforcer sa position.

Secteur de la nutrition de la plante.

En Péninsule Ibérique nous estimons que la situation difficile que traverse le secteur des agrumes, gros consommateur de ce type de produits, bien que partiellement compensée par la croissance du secteur des olives, a provoqué une stagnation du marché par rapport à 2005.

Sur le marché Ibérique, nous vendons ces produits à travers trois réseaux commerciaux, SAPEC Agro au Portugal, TRADECORP et SAPEC Agro (E) en Espagne. Nos réseaux ont mieux fait que le marché car nos ventes ont progressé de 12% par rapport à 2005. L'introduction de nouveaux produits et la focalisation commerciale chez TRADECORP en sont l'explication.

A l'international, sur l'ensemble des marchés, les indicateurs restent positifs quant aux potentialités de croissance.

Le Brésil a connu une crise conjoncturelle et l'équipe a été restructurée et un nouveau manager a été embauché.

En Europe, hors Péninsule Ibérique, la croissance des ventes a été de 19%.

Au Moyen Orient, la croissance des ventes en Egypte et au Maghreb est en ligne avec les objectifs.

Au Mexique la croissance des ventes a été de 12% et les ventes faites à partir de Madrid, principalement en Amérique Latine (hors Mexique et Brésil) et quelques pays en Asie, ont eu une croissance de 47%.

L'outil industriel a été adapté et modernisé pour faire face aux objectifs de croissance et la capacité industrielle de synthèse a été triplé en 2006.

Les ventes totales de ce secteur d'activité passent de 20.224 k€ en 2005 à 22.328 k€ en 2006 soit une croissance de 10%.

Secteur de la Distribution produits chimiques et Environnement.

En distribution de produits chimiques pour l'industrie au Portugal, l'année a été caractérisée par une faible consommation, due à une activité économique encore hésitante, et l'augmentation quasi constante des prix durant l'année, expliquée par l'évolution des prix pétroliers, tendance seulement inversée au dernier trimestre.

Cette activité a donc connu des ventes qui, en volume, sont légèrement inférieures à celles de 2005 (-4,8%), soit 84.990 tonnes en 2006 contre 89.320 tonnes en 2005, mais pratiquement égales en valeur, soit 30.088 k€ en 2006 contre 30.406 k€ en 2005.

La nouvelle plateforme de distribution au Nord du Portugal est pleinement opérationnelle. Cet investissement permet une optimisation des coûts logistiques et devra permettre une meilleure pénétration du marché dans cette zone industrialisée du pays, composée essentiellement de PME's. Toutefois cela ne pourra se faire qu'avec prudence car certaines de ces petites sociétés, dû à la persistance de la faible activité économique, rencontrent des problèmes de liquidité.

L'environnement (activité CITRI) a connu encore une bonne année en volumes, les tonnes de résidus industriels non toxiques réceptionnées à la décharge sont en légère augmentation, soit 103.487 tonnes en 2006 contre 102.886 tonnes en 2005. Les prix se sont maintenus à un bon niveau durant l'année, mais un mix différent de résidus réceptionnés a fait baisser légèrement le prix moyen. Cette activité a vu son chiffre d'affaires passer de 4.659 k€ en 2005 à 4.503 k€ en 2006.

Les coûts opérationnels ont été affectés par les essais de production d'un combustible secondaire à partir des résidus réceptionnés, ces essais ont été concluants et la production industrielle de ce résidu valorisé pourra démarrer en 2007.

Dans le secteur de l'environnement les éléments suivants sont à signaler;

- Le succès des essais pour la production à échelle industrielle d'un combustible secondaire à partir des résidus réceptionnés, ce combustible secondaire intéresse le cimentier local et toute industrie qui utilise des fourneaux.
- La construction de la troisième cellule de décharge sur le site de CITRI, dont la capacité est quasi égale à la somme des deux premières cellules, devra pouvoir commencer au second semestre 2007.
- A partir de janvier 2007, le Portugal, à l'exemple des autres pays européens, a instauré un impôt à la mise en décharge de résidus. L'impôt est payé par le dépositaire au centre de décharge et payé ensuite par celui-ci à l'Etat.
- Le consortium dans lequel la SAPEC a une participation de 35% et qui s'est vu attribuer, après concours, une des deux licences pour la construction d'un centre de traitement et de valorisation de résidus industriels toxiques (CIRVER) au Portugal, devra pouvoir initier les travaux au second semestre de 2007.

Secteur de la Distribution de Produits Agroalimentaires.

L'année 2006 a été marquée par une faible activité négoce durant le premier semestre avec, en Péninsule Ibérique, un marché déprimé et une certaine accumulation de stocks. Le second semestre a été beaucoup plus actif, avec une envolée des prix des matières premières agroalimentaires au cours des derniers mois.

Les principales raisons avancées pour expliquer l'envolée des prix des céréales sont la diminution du stock mondial après les récoltes européennes de l'été 2006, et les perspectives d'augmentation de la consommation de maïs aux Etats-Unis pour la fabrication d'éthanol, réduisant les excédents disponibles pour l'exportation.

Interpec Ibérica a commercialisé 2.6 millions de tonnes de produits, contre 2.4 en 2005, représentant une augmentation en volume de près de 10%. Les trois groupes de produits ont contribué cette année de façon équilibrée aux résultats, aucun n'ayant fait vraiment une excellente performance.

Quand à Seteia au Portugal, elle a été affectée par une diminution de la consommation, difficile à mesurer, et a commercialisé 104.000 tonnes contre 158.000 tonnes en 2005. Sa contribution aux résultats du secteur n'a diminué que de 15%, grâce à un mix de produits plus favorable.

La filiale portuaire d'Interpec à Cadiz, Seporsur, a réduit le volume de produits agroalimentaires traités pour Interpec de 622.000 tonnes en 2005 à 530.000 tonnes en 2006, mais a considérablement augmenté le clinker déchargé (318.000 tonnes contre 180.000). La valeur ajoutée des produits agroalimentaires étant nettement plus élevé, le résultat avant impôts de Seporsur s'est établi à 718 k€ en 2006 contre 1.117 k€ en 2005.

Seporta à Tarragona a aussi réduit les volumes déchargés de 711.000 tonnes à 518.000 tonnes en 2005. Cependant, elle a réussi à optimiser l'utilisation de ses propres entrepôts sans recourir pratiquement à des locations extérieures, ce qui a contribué, avec d'autres mesures d'optimisation de coûts, à améliorer son résultat avant impôts.

Ces variations sont normales d'une année sur l'autre, chaque région d'Espagne étant plus au moins importatrice de produits agricoles en fonction de la demande régionale et de la production locale.

Secteur Logistique.

L'activité du secteur logistique de Sapec est entièrement dépendante du marché portugais, et de nombreux observateurs considèrent que le niveau d'activité des terminaux de conteneurs est le "baromètre" de l'activité économique du pays.

Dans le domaine des plateformes multimodales, l'embranchement ferroviaire de la plateforme du Nord (Valongo) a été inauguré fin novembre par la Secrétaire d'Etat aux Transports, qui a fait l'éloge des nouvelles perspectives ouvertes au transport ferroviaire. Cet investissement représente l'aboutissement du plan directeur de cette plateforme. Entre 2002 et 2006, près de 21.000 k€ (dont 18.500 k€ pour Sapec) ont été investis pour acquérir près de 200.000 m² de terrains, pour construire les infrastructures de la première phase (environ 90.000 m²), pour construire plus de 6.000 m² d'entrepôts et un embranchement ferroviaire de plus de 1.000 m de lignes électrifiées. Cette plateforme est désormais complète, avec une importante capacité d'expansion et le grand défi sera de la rentabiliser les prochaines années.

Au cours de l'exercice 2006, le chiffre d'affaires des plateformes multimodales de SPC a augmenté de 3% seulement, dans un contexte économique dépressif et des prix tirés vers le bas. L'activité parcs de conteneurs a augmenté en volume de 10% environ, l'activité groupage est restée stable et l'activité ferroviaire, celle qui dégage le plus de valeur ajoutée, a diminué de près de 10%. Cette dernière reste trop dépendante des produits sidérurgiques destinés à l'industrie automobile, de nouveaux secteurs étant à l'étude.

Dans le domaine des services portuaires, les terminaux de vrac de Setúbal ont diminué les volumes traités de près de 13% (en grande partie affectés par une chute des engrais de 28%), mais ont amélioré le mix des ventes et les prestations de services d'entreposage.

Notre filiale (à 50%) de services portuaires Navipor à Setúbal continue en activité réduite, tout en couvrant ses frais de fonctionnement. Il n'y a pas encore de perspectives à court terme de nouvelles concessions à octroyer à Setúbal.

Secteur de l'Energie.

En 2006, la production d'électricité d'origine hydraulique chez Naturener (filiale de Tharsis à 58,60%, elle-même filiale de Sapec à 89,50%) a été de 105,2 MWH, contre 104,5 MWH en 2005. Cette relative contre performance cache des situations bien différentes : en Galice et en Extremadure, nos centrales ont

bien fonctionné, avec dans l'ensemble une pluviométrie raisonnable et un quasi doublement de leur production. Par contre, le niveau très faible des barrages en amont de nos centrales d'Albacete (ex-Guadalmancha) ainsi que la polémique politique sur le transfert de l'eau du Tage vers la région de Murcia, ont entraîné une production nettement moindre de ces centrales, à laquelle c'est ajouté l'arrêt complet d'une des centrales pour y effectuer une grande réparation.

Les prix pour 2006 sont restés historiquement élevés, bien qu'en légère baisse (-1%) par rapport au record de 2005. Cette situation, à laquelle s'est jointe deux grandes réparations, a entraîné une diminution de 10% de l'EBITDA courant de la division (5.953 k€ en 2006 contre 6.617 k€ en 2005).

Début 2006, nous avons décidé de céder l'ensemble de nos projets éoliens en Espagne à Iberenova, filiale du groupe Iberdrola. Le bon avancement des projets en Andalousie a permis d'anticiper sur l'exercice 2006 la prise en compte des plus-values brutes que nous avions prévues pour 2007 (5.155 k€ contre 3.600 k€ prévus initialement).

Après avoir étudié plusieurs projets dans le domaine hydraulique en Espagne, nous sommes arrivés à la conclusion qu'il était peu intéressant pour nous d'acquies de nouvelles centrales aux prix proposés. Nos équipes se sont alors tournées d'une part vers le secteur naissant, en Espagne, de l'énergie photovoltaïque et le secteur éolien hors Péninsule Ibérique. Dans le domaine photovoltaïque, nous avons en phase finale d'approbation, un parc de 10MW à Albacete en Espagne, représentant un investissement de l'ordre de €80 millions. Ce projet est intéressant car l'Etat Espagnol garantit un prix élevé aux premiers 375 MW de puissance installés dans le pays. Avec un parc total, à l'heure actuelle, légèrement supérieur à 50 MW, notre projet, dont la construction doit pouvoir commencer au troisième trimestre 2007 et qui devrait entrer en fonctionnement avant l'été 2008, profitera de ce prix élevé.

Dans le domaine éolien, et après plusieurs études, nous sommes arrivés à la conclusion que le marché en forte croissance était l'Amérique du Nord. Nous avons étudié plusieurs sociétés détenant des portefeuilles de projets intéressants et nous avons acquis fin 2006 deux sociétés, une au Canada et l'autre aux USA, détenant ensemble un portefeuille de 1800 MW. Aujourd'hui, nous sommes plus que jamais convaincus de l'intérêt de cette acquisition, car nous pensons pouvoir mettre en valeur environ 1.000 MW à l'horizon 2011.

Autres.

En 2006 les infrastructures qui desservent les terrains déjà réalisés de la partie Ouest du parc industriel à Setúbal ont été finalisées. Un important producteur de ciment à partir de clinker importé y est déjà opérationnel et d'autres projets d'implantation sont à l'étude, notamment dans le domaine des stockages de combustibles et autres matières premières liquides.

Les réalisations de ces projets industriels iront bénéficier l'activité de notre terminal portuaire.

En 2006 nous avons enregistré la vente de deux lots qui a permis de dégager un résultat de 1.359 k€
Il reste encore quelques lots disponibles dans les parties infrastructurées du parc, que nous espérons pouvoir réaliser dans les deux ans.

Le gouvernement portugais a lancé un vaste et ambitieux programme d'installation d'un réseau de plateformes logistiques couvrant le territoire national. Nous accompagnons de près cette initiative publique qui pourra, si elle se concrétise, influencer le développement futur du parc.

En effet l'intention du gouvernement est de prendre en considération dans son programme d'implantation les projets privés déjà existants ou en développement.

Nous avons pu réaliser notre immeuble historique de bureaux à Lisbonne et dégager une plus-value de 3.003 k€ Cet immeuble ne répondait plus à des critères rationnels de gestion. La holding opérationnel à Lisbonne s'installera dans des nouveaux locaux adaptés et appartenant au Groupe.

Développements récents du Groupe

Pour nos métiers liés à l'agriculture, protection, nutrition de la plante et négoce d'agroalimentaires les tendances sont en ligne avec nos perspectives. En protection de la plante la possibilité de croissance se confirme en Espagne et l'amélioration du fond de roulement est l'objectif principal au Portugal. En nutrition de la plante, maintenant que le Brésil est restructuré, la croissance à l'international pourra s'intensifier.

En négoce d'agroalimentaire, au premier trimestre 2007, les prix des céréales sont restés élevés, ainsi que ceux des produits protéagineux, mais le premier trimestre ne donne que peu d'indications sur une année que nous estimons devoir être normale. Face à de nouvelles opportunités de déchargement de clinker et de produits agroalimentaires à Tarragona, un investissement de 4.218 k€ va être effectué en 2007 pour acquérir une grue supplémentaire et construire 6.000 m² d'entrepôts, une fois l'autorisation définitive de l'autorité portuaire obtenue.

L'évolution des cultures énergétiques et les nombreux projets en biodiesel et bioéthanol en Péninsule Ibérique sont suivis par nos équipes, ce suivi pouvant créer de nouveaux débouchés et amener des nouveaux projets d'investissement.

Dans le secteur de la logistique, les perspectives de récupération sont positives, même si l'équilibre du compte de résultat n'est pas encore prévu pour 2007.

Pour le secteur des produits chimiques/environnement, le projet CIRVER (résidus industriels dangereux), après l'obtention des dernières autorisations officielles, pourra démarrer ; l'année sera dédiée à la construction des installations, le financement en « projet finance » est déjà garanti.

Pour le secteur de l'énergie renouvelable et suite aux acquisitions des sociétés américaines et canadiennes, l'équipe de management a été renforcée, afin de pouvoir assurer un suivi adéquat de l'aspect opérationnel et financier des projets. Les travaux en vue de l'établissement du modèle de financement du programme d'investissement sont en cours.

Face au manque de capacité disponible des producteurs de turbine à l'échelle mondiale, nous avons déjà passé la commande des éoliennes pour les deux premiers parcs à installer en 2008 au Montana (États-Unis) pour un montant global de l'ordre de 300 millions €

Pour l'ensemble du Groupe, en conclusion, le premier trimestre évolue en ligne avec nos perspectives mais il est trop tôt pour donner des prévisions concrètes.

Dividende

Le dividende brut au titre de l'exercice 2006 s'élèvera à 2,1€ par action, égal à celui de 2005, sous réserve de l'approbation par la prochaine assemblée générale ordinaire du 20 juin prochain.

Le dividende net s'élèvera à 1,575 € par action.

Calendrier pour l'actionnaire

Assemblée Générale 2007 ;	20 juin 2007
Dividende payable ;	26 juin 2007
Publication Résultats Semestriels 2007 ;	25 septembre 2007

Le commissaire a confirmé que ses travaux de révision, qui sont terminés quant au fond, n'ont pas révélé de correction significative qui devrait être apportée aux informations comptables reprises dans le communiqué.

Contacts pour tous renseignements complémentaires :

M.M. Antoine Velge ou Eric van Innis Tel : + 351 213 222 777
Email : investorsrelations@saptec.pt