

**Communiqué - Information réglementée**

**RESULTATS CONSOLIDES AU 31/12/2007**

Chiffres Audités

**Forte Progression des Résultats du Groupe**

Le Conseil d'administration du Groupe SAPEC a examiné les résultats consolidés au 31 décembre 2007.

**RESULTATS CONSOLIDES**

(k€= €000)	31/12/2007 (en k€)	31/12/2006 (en k€)	Evolution %
Produits des activités ordinaires	572.465	516.362	11%
Résultat opérationnel avant impôts, charges financières et autres charges	23.562	15.203	55%
Profit (perte) sur instruments dérivés	440	-44	1100%
Profit (perte) sur cessions d'actifs/investissements	16.185	8.070	101%
Charges financières nettes	-10.974	-8.595	28%
Quote-part dans le résultat net des participations mises en équivalence	-109	0	-
Résultat avant impôts	29.104	14.634	99%
Impôts	-6.728	-4.258	58%
Résultat de la période	22.375	10.376	116%
Part du groupe dans le résultat de la période	20.712	7.448	178%
EBITDA <sup>1</sup>	34.835	26.790	30%
<u>Données par action €</u>			
Nombre d'actions	1.355.000	1.355.000	
Résultat par action	15,29	5,50	
EBITDA par action	25,71	19,77	

<sup>1</sup> EBITDA = Résultat opérationnel + amortissements

## COMMENTAIRES GENERAUX

Les résultats opérationnels, après une année 2006 plutôt difficile pour l'ensemble des métiers du groupe Sapec, ont connu en 2007 une forte progression, ceci principalement grâce à une année exceptionnelle dans le secteur de la distribution des produits agro alimentaires.

L'enregistrement d'une plus-value importante suite à la vente des terrains de la plateforme logistique près de Lisbonne permet au Groupe de voir ses résultats totaux progresser sensiblement et atteindre un niveau historique.

De l'analyse du compte de résultats, nous constatons un chiffre d'affaires en progression de 11% et un résultat opérationnel qui passe de 15.203 k€ en 2006 à 23.562 k€ en 2007, soit une amélioration de 55%.

Cette progression du résultat opérationnel se retrouve au niveau de l'EBITDA (excédent brut d'exploitation) qui passe de 26.790 k€ en 2006 à 34.835 k€ en 2007, soit plus 30 %.

En conséquence de l'augmentation de la dette nette et surtout de l'aggravement du coût de l'argent, les charges financières nettes passent de -8.595 k€ en 2006 à -10.974 k€ en 2007 (+28%). L'augmentation de la dette nette liée aux investissements en énergies renouvelables n'a pas d'impact ici, les intérêts étant activés.

Les produits sur cessions d'actifs non-courants et sur investissements pour un total de 16.185 k€ reprennent la vente des terrains de la plateforme logistique près de Lisbonne, la vente d'un ancien magasin logistique près de Porto et un solde de la tranche de la plus-value sur la cession de nos projets de parcs éoliens en Espagne, qui pour le principal avait déjà été enregistrée en 2006.

Le résultat avant impôts est de 29.104 k€, contre 14.634 k€ en 2006 et le résultat net consolidé atteint 22.375 k€ en 2007 contre 10.376 k€ en 2006 (+116 %).

Le résultat part du Groupe se situe à 20.712 k€ contre 7.448 k€ en 2006.

La forte croissance de l'actif total du bilan, qui passe de 405.224 k€ fin 2006 à 570.594 k€ fin 2007 (+165.370 k€ ou +41%) est essentiellement due aux investissements effectués dans le secteur des énergies renouvelables (éoliens aux USA/CAN et photovoltaïques en Espagne), le poids de ce secteur dans l'actif du bilan passe de 26.412 k€ en 2006 à 147.365 k€ en 2007 (soit +120.953 k€).

La dette nette consolidée du Groupe, en conséquence principalement des mêmes investissements, passe de 167.201 k€ fin 2006 à 270.481 k€ fin 2007, soit +103.280 k€, dont 92.603 k€ liés au secteur de l'énergie.

Hors projets en énergies renouvelables, la dette nette passe de 154.739 k€ fin 2006 à 165.415 k€ fin 2007 soit une augmentation de 7%, celle-ci se concentrant principalement dans le secteur de la distribution des produits agro alimentaires qui a vu ses besoins en fonds de roulement augmentés suite à la forte hausse des prix des matières premières.

Les autres activités du Groupe ont pu en général réduire leurs besoins en fonds de roulement.

Le ratio de solvabilité (hors projets en énergies renouvelables) est en 2007 de 34.6% contre 34.1% en 2006 et les capitaux propres du groupe se situent à 131.232 k€ contre 113.914 k€ en 2006, soit une augmentation de 15%.

Les capitaux permanents passent de 224.585 k€ en 2006 à 256.570 k€ en 2007. Hors projets en énergies renouvelables, ceux-ci passent de 224.585 k€ à 235.395 k€, malgré la réduction de la dette long/moyen terme, qui passe de 95.480 k€ en 2006 à 89.024 k€ en 2007.

La réduction de cette dette a comme origine la diminution du leasing de 2.850 k€, suite à la vente des terrains de Póvoa au Portugal et le reclassement à court terme de l'emprunt obligataire de 10.492 k€, dont l'échéance sera septembre 2008. Les négociations pour son remplacement sont déjà en cours.

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 31/12/07, le Groupe détenait 881 actions propres, acquises dans le respect de la décision de l'Assemblée Générale du 19/06/2007.

## RESULTATS PAR METIERS

	2007 (en k€)	2006 (en k€)
Protection des plantes		
- Chiffre d'affaires <sup>2</sup>	66.620	60.647
- Résultat opérationnel	4.688	4.485
- EBT <sup>3</sup> courant brut	2.249	2.167
- EBITDA courant	7.321	6.382
Nutrition des plantes		
- Chiffre d'affaires <sup>2</sup>	27.449	22.328
- Résultat opérationnel	1.910	399
- EBT <sup>3</sup> courant brut	1.010	-464
- EBITDA courant	3.396	1.413
Produits industriels chimiques et environnement		
- Chiffre d'affaires <sup>2</sup>	34.427	32.870
- Résultat opérationnel	1.775	2.254
- EBT <sup>3</sup> courant brut	1.180	1.868
- EBITDA courant	3.482	4.282
Distribution agroalimentaire (négoce)		
- Chiffre d'affaires <sup>2</sup>	417.680	373.485
- Résultat opérationnel	17.967	8.536
- EBT <sup>3</sup> courant brut	13.969	5.604
- EBITDA courant	19.411	9.865
Logistique		
- Chiffre d'affaires <sup>2</sup>	15.127	12.247
- Résultat opérationnel <sup>4</sup>	15.545	-569
- EBT <sup>3</sup> courant brut	127	-1.609
- EBITDA courant	3.646	2.127
Energie		
- Chiffre d'affaires <sup>2</sup>	10.648	9.565
- Résultat opérationnel <sup>4</sup>	5.057	9.097
- EBT <sup>3</sup> courant brut	2.434	2.624
- EBITDA courant	5.289	5.953

<sup>2</sup> Chiffre d'affaires = Ventes + Prestation de services

<sup>3</sup> EBT courant = Résultat opérationnel + résultat financier

<sup>4</sup> Inclus plus value

## COMMENTAIRES SUR LES METIERS

### *Secteur Protection des Plantes*

En Péninsule Ibérique, le marché des produits de protection de la plante au niveau de la distribution a connu une progression de  $\pm 5\%$  par rapport à 2006.

La distribution a profité du climat favorable pour écouler les excès de stocks accumulés depuis 2005. En effet, la consommation au niveau agricole a été soutenue et on estime que le niveau de stocks moyen de la distribution à fin 2007 aurait diminué de près de 15% par rapport à fin 2006.

Malgré le contexte agricole favorable et à l'inverse de ce qui se passe avec la majorité des autres «intrants» agricoles, les prix de vente des produits de protection de la plante sont restés sous pression affectant négativement les marges et ceci principalement en Espagne. La mise sur ce marché à prix de rabais de quantités importantes de produits allant perdre courant 2007 leur autorisation de commercialisation (suite à l'entrée en vigueur de l'homologation européenne) et la lutte des multinationales contre la progression constante des génériques expliquent cette évolution atypique. Ce sont des facteurs que nous pensons conjoncturels et dès 2008 une récupération des marges devrait pouvoir être possible.

Au Portugal, la SAPEC Agro a pu consolider en 2007 sa position de part de marché et limiter la pression sur les marges.

Suite aux mesures prises l'encours clients a connu une évolution favorable au cours du dernier trimestre de l'année et permet de prévoir pour 2008 une amélioration sensible des délais moyens de paiement clients, qui sont restés trop importants tout au long de l'année 2007.

SELECTIS a pu augmenter sa part de marché et retrouver sa position de quatrième acteur sur le marché portugais.

Le Groupe SAPEC, à travers ses deux filiales, reste ainsi le premier acteur au Portugal du marché des produits de protection de la plante.

En Espagne, nos deux filiales, SAPEC Agro (E) et TRADECORP, ont vu leurs ventes progresser respectivement de 13% et 14% par rapport à 2006 et renforcent ainsi leurs parts de marché.

C'est en Espagne que la pression sur les prix et les marges a été la plus forte, entraînant une érosion de la marge brute moyenne du secteur de 1,6%.

Globalement, en Péninsule Ibérique, le marché ayant progressé de 5%, nos ventes ont connu une croissance de 10%, permettant ainsi au Groupe de renforcer sa position et devenir le troisième acteur de ce secteur en Péninsule Ibérique.

Dans le cadre de l'homologation Européenne, qui oblige toute matière active utilisée en agriculture à être enregistrée et licenciée, un programme d'investissement sur trois ans a été approuvé afin de permettre à ce secteur d'homologuer en son nom, au niveau européen, les principales matières actives qui composent son portefeuille de produits.

Cet investissement permettra de sécuriser l'accès aux matières actives, de diversifier le risque fournisseur, d'ouvrir de nouvelles opportunités en amont et aval du métier, d'augmenter sensiblement le pouvoir de négociation et devra finalement permettre une amélioration moyenne de la marge brute.

### *Secteur de la Nutrition des Plantes*

En Péninsule Ibérique, nous estimons que le marché en termes de volumes a dû croître de  $\pm 5\%$ . Les marchés des agrumes et horticoles ont souffert des importations venant du Moyen Orient et du Maghreb., Par contre la vigne, l'olivier, la fruiticulture et tout ce qui touche aux céréales sont porteurs.

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 11% par rapport à 2006, l'introduction de nouveaux produits en étant la principale explication.

A l'international, la croissance des ventes par rapport à 2006 a été de 30% et la marge brute moyenne, malgré la faiblesse du dollar, a progressé de plus de deux points.

- En Europe, la croissance des ventes a été de 35% suite à de bonnes campagnes en Italie et en France et au succès du lancement de nouveaux produits dans le Nord.
- Au Moyen Orient, la croissance des ventes a été de 15% suite à de bonnes campagnes en Egypte et les pays du Maghreb et la marge brute moyenne a connu une évolution significative en s'améliorant de près de 5 points par rapport à 2006.
- Au Mexique, la croissance des ventes a été de 12% en Dollars et seulement 3 % en Euros ; par contre une nette amélioration de la marge brute moyenne a été réalisée.
- Au Brésil, le «turn around» effectué par le nouveau manager porte ses fruits, les ventes ont fortement progressé en quantité (plus de 100%) et qualité (marges, garanties et délais de paiement), une nouvelle équipe commerciale est déjà opérationnelle et les potentialités de ce marché se confirment.
- 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 29%.

Les ventes totales de ce secteur d'activité passent de 22.328 k€ en 2006 à 27.449 k€ en 2007, soit une croissance de 23%.

### ***Secteur des Produits Industriels Chimiques et Environnement***

En produits industriels chimiques au Portugal, le marché reste hésitant. Il y a eu une reprise timide de la consommation mais l'augmentation constante du prix des matières premières n'a pu être complètement transférée au marché en 2007, ce qui a provoqué une érosion de la marge brute moyenne. Dans le secteur des polymères, dominé par un réseau de petites entreprises familiales, la prudence est de rigueur dans l'analyse de la solvabilité des clients potentiels.

Un renforcement exceptionnel de 1.161 k€ de la provision pour clients douteux a été effectué pour couvrir un ensemble de petits clients et principalement, la mise en concordat judiciaire d'un client important dont la dette totale s'élève à 1.250 k€

Cette activité a donc connu des ventes qui, en volume et en valeur, sont légèrement supérieures à celles de 2006 (+4%), soit 87.816 tonnes en 2007 contre 84.440 tonnes en 2006 et 31.125 k€ en 2007 contre 30.046 k€ en 2006.

La marge brute moyenne a connu une légère érosion de 0,6% par rapport à 2006.

Deux acteurs et concurrents traditionnels ont été mis en vente par leurs actionnaires et nous avons analysé les deux dossiers.

Avec les actionnaires d'une des sociétés nous avons trouvé un accord pour la reprise d'une partie importante du fonds de commerce de la société.

Ce fonds de commerce est complémentaire au nôtre et représente un chiffre d'affaires de plus de 14.000 k€ et un EBITDA potentiel de plus de 900 k€ par an.

L'acquisition permet donc d'augmenter sensiblement notre part de marché dans ce secteur d'activité, d'élargir le portefeuille de clients et d'entrer dans de nouveaux marchés industriels. La due diligence est en cours.

L'environnement (activité CITRI) a connu encore une bonne année. Les tonnes de résidus industriels non toxiques réceptionnées à la décharge sont en augmentation, soit 125.798 tonnes en 2007 contre 105.720 tonnes en 2006. Les prix se sont maintenus à un bon niveau durant l'année et cette activité a donc vu son chiffre d'affaires progresser en 2007.

La production à échelle industrielle d'un combustible secondaire à partir des résidus réceptionnés a démarré et près de 5.000 tonnes de ce type de combustible ont déjà été vendues.

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

- 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, se termine et l'inauguration est prévue au second trimestre 2008.
- La construction d'un centre de traitement et de valorisation de résidus industriels toxiques au Portugal est en phase avancée. Ce projet, le SISAV, est un consortium dans lequel la SAPEC a une participation de 35% et l'investissement d'un montant total de 27.000 k€ est financé par un

«project finance» sans recours sur les actionnaires. Le démarrage de l'activité est prévu fin Juin 2008.

- Le secteur de l'environnement est porteur au Portugal et certainement dans le domaine des traitements et de la valorisation des déchets et résidus. Plusieurs projets sont actuellement à l'étude.

### ***Secteur de la Distribution de Produits Agroalimentaires***

Les principaux indicateurs mondiaux (croissance de la population, augmentation du niveau de vie en Chine et en Inde, substitution d'une partie des combustibles minéraux par des combustibles végétaux, besoins massifs en biomasse) nous portent à croire que nous entrons dans un cycle où les prix des denrées agricoles resteront élevés et la demande d'« intrants » pour l'agriculture importante. Les prix seront aussi plus volatiles, étant donné l'importance des masses financières investies par les fonds sur les principaux marchés des commodités agricoles.

Ce cycle devrait durer au moins jusqu'à la recomposition des niveaux stratégiques de stocks mondiaux, ce qui nécessitera une ou deux récoltes record afin de rééquilibrer l'offre et la demande.

Interpec Ibérica en Espagne a largement anticipé, puis accompagné, la hausse des prix des matières premières agricoles, ayant ainsi dégagé un résultat avant impôts record de 13,9 M€

De bonnes décisions, prises au bon moment, tant pour les produits que pour les frets, nous ont permis d'atteindre ce chiffre. Ce secteur avec son année record explique à lui seul plus de 70% de l'amélioration du résultat opérationnel du Groupe.

Nous avons volontairement été sélectifs dans nos ventes au cours du deuxième semestre, les risques de «non fullfilement» étant plus élevés dans un marché aussi volatile. Depuis le début de l'année 2008, nous constatons une réduction de la consommation, beaucoup de producteurs de viande n'ayant pas réussi à gagner de l'argent dans ce contexte de hausse constante des prix de l'aliment du bétail ont préféré sacrifier leur cheptel.

Bien que certains produits (et les frets en général) aient connu une correction à la baisse de 20 à 30% depuis le début de l'année, les cotations restent élevées.

Nos filiales portuaires Seporta et Seporsur ont très bien performé. En dehors des produits agroalimentaires, Seporsur a déchargé en 2007 plus de 1 million de tonnes de clinker, multipliant par 3 le volume déchargé en 2006.

A Cadiz (Seporsur), nous sommes en train de construire une installation de stockage d'huiles végétales destinées au marché du Biodiesel. Celle-ci devra être opérationnelle au mois d'avril 2008 et permettra de diversifier encore plus notre palette de produits et de clients.

Notre filiale commerciale au Portugal, Seteia, a aussi bien performé et a réussi à augmenter sa part de marché et son résultat.

### ***Secteur Logistique***

Le secteur logistique du groupe aujourd'hui se compose du secteur terrestre (plateformes multi usages et multi modales) et du secteur portuaire (terminal de vrac à Setúbal et 50% de Navipor, filiale portuaire spécialisée dans le Roll-on/Roll-off à Setúbal également).

Dans le secteur terrestre et dans un contexte économique encore perturbé au Portugal, les ventes ont augmenté de 12% par rapport à 2006 grâce, entre autres, au renouvellement des équipes commerciales. Le segment des conteneurs a été relativement faible, compensé par l'activité groupage et logistique. Le «breakeven-point» n'a pas encore pu être atteint en 2007.

La cession sous forme de «sale-partial rent-back» du terminal de Lisbonne (Póvoa) a permis à SPC d'enregistrer une plus-value très importante, de diminuer sensiblement sa dette et son investissement net. Le R.O.I. de cette activité devrait ainsi s'améliorer sensiblement en 2008. D'autre part, l'ouverture du nouveau terminal en concession auprès des chemins de fers portugais à Lisbonne, permettra de dynamiser l'activité ferroviaire entre Lisbonne et Valongo (Porto), au bénéfice des deux terminaux.

L'activité économique au Portugal est restée faible en 2007, mais certains signes récents nous font espérer un 2008 meilleur.

Au niveau portuaire, l'activité du terminal de vrac à Setúbal a été soutenue, dépassant le million de tonnes pour la première fois de son histoire.

Les nouveaux clients (et produits) comme le clinker et le sucre ont eu un impact significatif sur la dilution des coûts fixes et donc l'augmentation du résultat. La capacité installée de notre seul quai de vrac solides est proche de la saturation et des investissements importants, tant pour augmenter la capacité de déchargement que pour améliorer les conditions environnementales seront nécessaires dans les prochaines années. Nous continuons à négocier avec le port de Setúbal la possibilité d'étendre notre activité.

Le quai de vrac liquides continue malheureusement à être sous utilisé tant qu'aucune installation industrielle importante de combustible ne s'installe sur nos terrains de Setúbal.

La filiale Navipor a clos l'exercice en bénéfice avec une activité soutenue mais sans nouveautés quant aux futures concessions de terminaux annoncées pour Setúbal.

### ***Secteur de l'Énergie***

La production de nos centrales hydroélectriques en Espagne a augmenté de 12% par rapport à 2006, mais le chiffre d'affaires de seulement 2% à cause d'un prix par Kwh légèrement inférieur à celui obtenu en 2006. L'augmentation de la production a surtout été sensible au Printemps, l'Automne ayant été plutôt sec.

Au niveau de nos développements aux Etats-Unis et Canada, nous avons fortement augmenté l'équipe de management basée à San Francisco et ouvert un bureau, début 2008, à Calgary pour nos activités au Canada. En effet, après l'acquisition en 2007 de la société West Windeau, nous avons sensiblement augmenté notre présence dans ce pays.

En ce qui concerne le portefeuille de projets, nous avons élagué un certain nombre de projets ayant peu de chances d'aboutir et renforcé le portefeuille canadien.

Les trois projets sécurisés, pour lesquels nous disposons des autorisations, des terrains, des points de liaison au réseau électrique et d'une grande partie des turbines, ont une capacité totale de 600 MW. (dont 510 MW au Montana et 90 MW en Alberta) et seront branchés au réseau en 2008 et 2009.

Les projets en bonne voie de sécurisation, pour lesquels nous ne disposons pas encore de turbines ni de toutes les autorisations nécessaires représentent 400 MW en Alberta, le branchement au réseau étant prévu pour 2010 et 2011.

C'est donc un portefeuille total de 1.000 MW que nous comptons construire entre 2008 et 2011, un solde d'environ 300 MW étant encore à l'étude.

En solaire photovoltaïque, nous sommes en train de construire 4 projets totalisant 29 MWp en Espagne. Tous ces projets seront terminés en Juillet/Août 2008 et devraient donc entrer dans le système de primes actuellement en vigueur jusqu'au 28 Septembre 2008. Nous avons un pipeline d'autres projets qui s'élève à environ 90 MWp à construire entre 2008 et 2009, en attente de savoir quel sera le nouveau tarif en vigueur à partir de fin Septembre 2008.

Pour ce secteur, le résultat récurrent se maintient pratiquement au niveau de celui de 2006, la grande différence avec l'année précédente se situe au niveau des résultats non récurrents. En 2006, nous avons enregistré la plus importante part de la plus-value sur la vente de Naturener Eolica en Espagne, le solde étant enregistré en 2007.

### ***Immobilier***

Seul un terrain de la partie infrastructurée du parc industriel de Setubal, où nous avons encore un petit stock de lots, a été vendu en 2007. Cette partie du parc est déjà entrée dans sa phase d'exploitation normale, la gestion étant assurée par le Groupe.

Finalement les travaux d'amélioration des accès routiers à la zone industrielle où se trouve localisé notre parc, ont démarré. Ces nouvelles infrastructures bénéficieront le au futur développement du parc.

A Lousal, où se trouve l'ancienne mine de pyrite du Groupe, un plan d'urbanisation à vocation touristique a été approuvé. Des contacts sont en cours avec différents promoteurs intéressés par l'achat des terrains.

## ***Développements récents du Groupe***

Le secteur agricole et agro alimentaire connaît un cycle favorable, ceci devrait bénéficier à nos activités liées à ces secteurs. En protection de la plante, une croissance de part de marché est toujours possible en Espagne et continuer l'amélioration du fond de roulement reste l'objectif principal au Portugal. En nutrition de la plante, la croissance à l'international pourra continuer, fruit des investissements en structures commerciales et développements de nouveaux produits effectués.

En négoce d'agroalimentaire, l'année 2007 a été tout à fait exceptionnelle car tous les facteurs ont été positifs, le premier trimestre 2008 donne encore de bonnes indications nous estimons toutefois que l'année devrait revenir à la normale.

Dans le secteur de la logistique, l'activité reste soutenue début 2008, fruit de la nouvelle dynamique commerciale implantée par cette filiale.

Pour le secteur des produits chimiques industriels/environnement, l'acquisition du fonds de commerce de la société concurrente se concrétise et aura un impact positif déjà en 2008. Le projet SISAV (environnement) pourra démarrer en juin 2008.

En énergie éolienne, la construction du premier parc au Montana (210 MW) est en phase de démarrage. En photovoltaïque en Espagne, la construction des 4 premiers projets, totalisant 29 MWp, est en cours. Pour financer ces constructions, les actionnaires de Naturener ont apporté 180 M€ sous forme d'augmentation de capital en octobre 2007 et mars 2008. La Sapec S.A. a obtenu un financement bancaire à moyen terme permettant au Groupe de souscrire à cette augmentation de capital, pour la part lui revenant, pour un montant d'environ 80 M€

Dans ce secteur et comme actionnaire de Naturener, la Sapec analyse les différentes options pour sa stratégie. Celles-ci pourraient passer par l'entrée de nouveaux partenaires par la cession de notre participation ou par la vente de l'une ou autre branche de ce secteur.

Pour l'ensemble du Groupe Sapec, 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 2007 s'élèvera à 2,729 €par action, sous réserve de l'approbation par la prochaine assemblée générale ordinaire du 17 juin prochain.

Le dividende net s'élèvera à 2,0465 €par action.

## ***Calendrier pour l'actionnaire***

Assemblée Générale 2008	17 juin 2008
Dividende payable	23 juin 2008
Publication Résultats Semestriels 2008	1 septembre 2008

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@sapac.pt