



Communiqué

RESULTATS CONSOLIDES DU PREMIER SEMESTRE 2007

Révision limitée

**FORTE HAUSSE DES RESULTATS OPERATIONNELS SUITE AU BON COMPORTEMENT
DE L'ENSEMBLE DES METIERS**

Le Conseil d'administration du Groupe Sapec a examiné les résultats consolidés semestriels
au 30 juin 2007.

RESULTATS CONSOLIDES

	30/06/2006 (en Mio €)	30/06/2007 (en Mio €)	Evolution %
Produits des activités ordinaires	245,29	264,31	7,8%
Résultat opérationnel avant impôts, charges financières et autres charges	7,23	10,58	46,3%
Profit (perte) sur instruments financiers de couverture des flux de trésorerie	0,13	0,22	69,2%
Profit (perte) sur cessions d'actifs non courant	1,71	0,15	-91,2%
Résultat financier	- 3,91	-5,23	33,8%
Résultat avant impôts	5,16	5,72	10,9%
Charges d'impôt sur le résultat	- 1,16	-2,13	83,6%
Résultat net de la période	3,99	3,59	-10,0%
Attribuable aux porteurs de capitaux propres de la société mère	2,85	3,19	11,9%
EBITDA	14,51	16,28	12,2%
<u>Données par action €</u>			
Nombre d'actions	1.355.000	1.355.000	
Résultat par action	2,95	2,65	-10,2%
EBITDA par action	10,71	12,01	12,2%

COMMENTAIRES GENERAUX

Nos métiers, liés à l'agriculture, ont pu profiter d'un contexte agricole favorable et en particulier notre métier de distribution d'agroalimentaire (négoce), qui a bien su se positionner face à l'augmentation des prix des céréales au niveau mondial.

Notre activité logistique, fruit d'une activité très soutenue du secteur portuaire et des premiers résultats du plan de restructuration mis en place pour le secteur terrestre, voit ses résultats progresser significativement.

La bonne performance de CITRI (environnement) compense la faible performance du métier de la distribution de produits chimiques.

La production d'énergie hydraulique de Naturener en Espagne a été soutenue tout au long du premier semestre 2007, grâce à une excellente pluviométrie.

C'est l'ensemble de ces éléments qui a permis de voir l'EBITDA récurrent du Groupe Sapec progresser de 20% par rapport au premier semestre de 2006.

L'EBITDA total du Groupe, quant à lui, progresse de 12%. En effet au premier semestre 2006 nous enregistrons une tranche de la plus-value sur la cession de nos projets éoliens en Espagne à Iberenova. En 2007 une nouvelle tranche de cette plus-value sera enregistrée au second semestre (voir commentaires ci-après).

La hausse des charges financières est la conséquence d'une part de l'augmentation des taux d'intérêts et d'autre part de l'augmentation de la dette, principalement suite à l'évolution du fond de roulement et au financement des acquisitions dans le secteur de l'énergie.

Au cours du premier semestre la dette nette consolidée a augmenté de 14.791 k€ dont 15.085 k€ lié aux acquisitions de Naturener dans le secteur éolien aux USA et Canada.

Par contre ces nouvelles activités n'ont pas eu d'impact significatif au niveau des comptes de résultat, en effet les frais de développement ont été activés à concurrence de 888 k€ conformément aux règles IFRS.

Le taux d'impôt sur le résultat passe de 23% en 2006 à 37% en 2007. En effet, au 30 juin 2007, la contribution au résultat des sociétés espagnoles est plus importante qu'en 2006. Or en Espagne l'impôt sur le résultat des sociétés est sensiblement supérieure à celui pratiqué au Portugal, et la plus-value enregistrée en 2006 bénéficiait d'un taux d'impôt réduit (15% contre 35%).

En énergie éolienne Naturener a récemment signé l'accord d'achat de West WindEau au Canada (voir commentaires ci-après). Cette dernière acquisition permet à Naturener d'homogénéiser son portefeuille de projets entre 2008 et 2012 et permet un renforcement de son équipe canadienne.

ANALYSE DES SECTEURS

Résultats par Secteur

	30/06/2006 (en Mio €)	30/06/2007 (en Mio €)
<u>Protection des Plantes</u>		
Produits des activités ordinaires	35,207	39,374
EBITDA	4,419	4,168
<u>Nutrition des Plantes</u>		
Produits des activités ordinaires	10,184	12,288
EBITDA	0,567	0,935
<u>Distribution Chimique et Environnement</u>		
Produits des activités ordinaires	17,753	18,739
EBITDA	1,997	2,113
<u>Distribution agroalimentaire (négoce)</u>		
Produits des activités ordinaires	167,585	180,531
EBITDA	2,778	6,403
<u>Logistique</u>		
Produits des activités ordinaires	6,345	8,576
EBITDA	0,916	2,294
<u>Energie</u>		
Produits des activités ordinaires	4,569	6,004
EBITDA	4,357	3,285
EBITDA récurrent	2,660	3,476
<u>Totaux des Secteurs</u>		
EBITDA	14,507	16,282
EBITDA récurrent	12,793	16,134

COMMENTAIRES SUR LES SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur Protection des Plantes

En général, le contexte agricole est favorable et l'optimisme règne en Péninsule Ibérique, les conditions climatiques, les niveaux de prix des produits agricoles et les nouveaux débouchés que les biocombustibles offrent ou pourront offrir en sont l'explication.

Le marché au niveau des ventes à la distribution a connu une croissance de 5 à 7% et la distribution dans ce contexte favorable a pu nettoyer les stocks accumulés depuis 2005.

En Péninsule Ibérique, nos ventes, en ligne avec nos objectifs, connaissent une croissance supérieure à celle du marché. Nous continuons donc à gagner des parts de marché.

A) Evolution sur le marché Portugais:

Sapac Agro Portugal maintient sa position de co-leader du marché Portugais. Malgré le contexte favorable et une légère croissance des ventes, les résultats courants au premier semestre se situent légèrement en deçà de ceux de 2006.

La marge brute globale a connu une légère érosion par rapport à 2006, dû à un mix de vente un peu différent.

Les délais de paiement ne se sont plus aggravés depuis le début de l'année. Il n'empêche qu'ils se situent encore à fin juin à un niveau supérieur à celui de fin juin 2006, pénalisant les frais financiers.

Selectis a réalisé des ventes au premier semestre en ligne avec ses objectifs et en progression de 12,6% par rapport à 2006.

La pression concurrentielle a provoqué une légère érosion des marges.

Les frais de structures et les frais financiers sont en ligne avec nos prévisions.

B) Evolution sur le marché Espagnol

Sapac Agro Espagne a vu ses ventes progresser de 26% par rapport à 2006 et a donc pu augmenter fortement sa part de marché en Espagne.

La marge brute par rapport à 2006 a perdu 2,4 points, il s'agit d'une situation conjoncturelle et cette situation devrait se normaliser rapidement. En effet, une série de produits, exclus du catalogue européen, dont le permis de vente venait à échéance fin Juin en Espagne, ont été mis sur le marché avec des rabais importants au second trimestre par certains fournisseurs et distributeurs afin de vider leurs stocks. Ceci a provoqué une forte pression sur les prix de certaines catégories de produits.

Tradecorp, en protection de la plante, a vu ses ventes progresser de 27% par rapport à 2006 et a donc également pu augmenter sensiblement sa part de marché dans ce secteur en Espagne.

En Espagne également, nos frais de structures et nos frais financiers sont en ligne avec nos prévisions.

Secteur Nutrition des Plantes.

Les ventes totales progressent de 19 %, soit 17 % en Péninsule Ibérique et 20 % à l'international. Par rapport aux objectifs nous avons un léger retard en Péninsule Ibérique (-7%) qui est compensé par une légère avance à l'international.

A) Evolution sur le marché Ibérique

Chez Tradecorp en Espagne la progression des ventes a été de 15% sur un marché qui n'a pas progressé et qui aurait selon certaines estimations même diminué de 5% par rapport à 2006. En effet le secteur des agrumes, gros consommateurs de ce genre de produits, est toujours en crise.

Tradecorp renforce ainsi sa position de leader en Espagne dans ce secteur, la réorganisation commerciale de 2006 porte ses fruits et a été bien assimilée. Les frais de structures sont en ligne avec nos prévisions, ainsi que les rotations du capital circulant.

B) Evolution à l'International

A l'international, les ventes sont en progression de 20 % par rapport à 2006 et sont globalement en ligne avec les objectifs. La marge brute se maintient au même niveau que celui de 2006 et ceci malgré un environnement USD/€ peu favorable.

Au Brésil la situation s'est fortement améliorée, une partie de l'équipe commerciale a été substituée et un nouveau réseau de distribution a été développé.

En Europe, la progression résulte d'une excellente campagne de printemps en Italie.

Au Moyen Orient, la progression est forte au Maghreb et en Egypte.

La progression est bonne en Colombie, Equateur et Pérou.

Les frais de structures sont en ligne avec nos prévisions ainsi que les rotations du capital circulant.

Secteur Distribution produits chimiques et Environnement

A) Secteur distribution de produits chimiques

Le secteur de la distribution de produits chimiques, à l'image de 2006, a connu un premier semestre difficile, une partie importante de nos clients se débattant encore avec le manque d'activité économique et des problèmes croissants de liquidité.

La prudence imposée pour effectuer les ventes et la pression sur les marges ont pesé sur les résultats. Des nouveaux projets et produits sont à l'étude pour ce secteur d'activité.

B) Secteur de l'environnement

Le premier semestre a été bon pour l'activité CITRI., qui dépasse ses objectifs en volume et ventes.

- La construction de la troisième cellule a commencée durant le mois d'août.
- Le projet CIRVER est actuellement en construction, celle-ci devrait durer 12 mois

Secteur de Distribution de Produits Agroalimentaires

La récolte de céréales en Espagne et au Portugal a atteint un record cette année, ce qui n'a pas été le cas en Europe en général (moyenne en France et Angleterre ; très faible en Europe de l'Est et Ukraine). Cette situation ainsi que le niveau extrêmement bas des stocks mondiaux et l'augmentation de la demande pour produire du Bioéthanol sont la cause de la forte augmentation des prix des céréales au niveau mondial.

Une bonne politique d'anticipation face à cette situation d'augmentation des prix et un management adéquat des frets maritimes, qui restent élevés et volatils, expliquent la forte hausse des résultats d'Interpec au premier semestre.

Seteia, au Portugal, connaît une année normale, légèrement en hausse face à l'année précédente.

Secteur Logistique

A) Le secteur terrestre

Dans l'ensemble, le secteur terrestre du groupe est en croissance au niveau des ventes (+14%) et au niveau de l'EBIT (-106.000€ au 30/06/07 contre -322.000€ au 30/06/06), fruit des mesures mises en place dans le « profit improvement program ».

Le terminal de Setúbal est, au 30/06/07, au dessus de ses objectifs en ventes, marge et résultats. Le terminal de Lisbonne est encore en légère perte (-77.000€ contre -246.000€ l'année dernière), une nette amélioration malgré l'augmentation du poids des locations d'entrepôts.

Dans le terminal de Valongo, dans le Nord, les ventes sont en augmentation (+12%), en particulier le trafic ferroviaire, mais l'augmentation des charges (amortissement, frais de fonctionnement et frais financier) dues à l'entrée en fonctionnement, fin 2006, de l'extension ferroviaire pèse sur le résultat qui est en retrait par rapport au 30/06/06.

B) Le secteur portuaire

Dans le secteur portuaire, l'activité du quai Sapeç a été très soutenue. La croissance du clinker (+240.000 MT) et du sucre (+81.000 MT) ont fortement contribué à l'augmentation des résultats.

Secteur Energie

La production d'énergie hydraulique de Naturener en Espagne a battu son record historique au mois d'avril, et a été soutenue tout au long du premier semestre 2007, grâce à une excellente pluviométrie et au bon fonctionnement de toutes nos centrales. Notre prix de vente moyen, quant à lui, a diminué de 14% par rapport au niveau élevé du premier semestre 2006.

L'EBITDA récurrent est en hausse de 26,7%, mais le résultat final est en régression par rapport à celui de 2006 à cause de l'enregistrement des plus values de la vente des projets éoliens en Espagne en janvier 2006.

Immobilier

Aucune vente d'actif immobilier n'a été réalisée au premier semestre.

EVENEMENTS RÉCENTS ET PERSPECTIVES POUR L'EXERCICE EN COURS

Energie.

L'accord d'achat de West WindEau au Canada a été signé récemment par Naturener. Ce « developper » apporte un projet de 200MW pour construction en 2009, un autre de 200MW pour 2012 et deux autres pour un total de 300MW pour 2013/2014, tous dans le sud-est de l'Alberta. Le montant total de l'achat, incluant un succes fee de 70%, est de 15 M CAN\$, soit environ 10,5 M€

Cette dernière acquisition a permis à Naturener d'homogénéiser son portefeuille de projets entre 2008 et 2012 à un rythme de l'ordre de 250 MW de construction par an (USA et Canada) et permet un renforcement de son équipe canadienne, qui a un portefeuille d'environ 700MW de projet à développer jusqu'à l'horizon 2012.

Les aspects opérationnels et financiers des différents projets éoliens continuent à être analysés et développés par les équipes, appuyés en cela par des spécialistes externes.

Le projet photovoltaïque à Albacete est sur le point de pouvoir démarrer, un spécialiste espagnol de ce secteur a été recruté afin de mener à bien ce projet, qui va être construit clef en main et financé en « project finance » sans recours aux actionnaires.

Quant à la cession de nos projets éoliens à Iberenova nous devons pouvoir enregistrer cette année le solde de la plus value des projets en Andalousie pour 3M € environ.

En ce qui concerne les projets en Castilla-Leon, les autorisations évoluent bien, et nous pensons toujours pouvoir enregistrer environ la moitié des 12M € de plus value en 2008, et l'autre moitié en 2009 ou 2010.

Tharsis continue sa politique de rachat d'actions aux petits porteurs désireux de sortir.

Environnement

La construction du projet CIRVER (centre de traitement de résidus industriels dangereux), dans lequel la Sapec a une participation de 35% a démarré en Juillet.

Perspectives de fin d'année.

L'ensemble des indicateurs est favorable et les différents métiers devront pouvoir confirmer au second semestre les tendances positives enregistrées au premier semestre.

Contacts pour tous renseignements complémentaires :

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

**RAPPORT D'EXAMEN LIMITE DU COMMISSAIRE SUR L'INFORMATION
FINANCIÈRE INTERMÉDIAIRE CONSOLIDÉE RESUMÉE DE SAPEC S.A.
ARRETEE AU 30 JUIN 2007**

AUX ACTIONNAIRES DE SAPEC S.A.

Introduction

Nous avons procédé à l'examen limité des comptes consolidés résumés au 2007 de Sapec SA et de ses filiales, comprenant le bilan consolidé, le compte de résultats consolidé, les tableaux consolidés des variations des capitaux propres et des flux de trésorerie pour la période de six mois clôturée à cette date, ainsi que les notes y relatives. L'établissement de cette information financière intermédiaire conformément au référentiel IFRS, tel qu'adopté par l'Union européenne, relatif à la communication de l'information financière intermédiaire (« IAS 34 ») relève de la responsabilité du conseil d'administration. Notre responsabilité consiste à exprimer une conclusion au sujet de cette information financière intermédiaire sur la base de notre examen limité.

Etendue de l'examen limité

Nous avons effectué notre examen limité conformément à la norme internationale ISRE 2410 « Examen limité d'information financière intermédiaire effectué par l'auditeur indépendant de la société ». Un examen limité d'information financière intermédiaire consiste à demander des renseignements, principalement auprès des personnes responsables des aspects financiers et comptables, et à mettre en œuvre des procédures analytiques et d'autres procédures d'examen limité. La portée d'un examen limité est considérablement moindre que celle d'un contrôle plénier effectué en conformité avec les normes internationales d'audit et ne nous permet donc pas d'obtenir l'assurance d'avoir identifié tous les points significatifs qui auraient pu l'être dans le cadre d'un contrôle plénier. Nous n'exprimons donc pas une opinion d'audit.

Conclusion

Sur la base de notre examen limité, aucun fait n'a été porté à notre connaissance nous laissant à penser que l'information financière intermédiaire consolidée résumée ci-annexée n'a pas été établie, à tous égards importants, conformément à la norme IAS 34 relative à la communication d'information financière intermédiaire, telle qu'adoptée par l'Union européenne.

Bruxelles, 12 septembre 2007

MAZARS & GUERARD - Reviseurs d'Entreprises S.C.C.R.L

Commissaire

Représenté par

Xavier DOYEN