



1^{er} opérateur indépendant d'électricité et de gaz

Résultats consolidés 2006

Charles Beigbeder – CEO

Frédéric Granotier – CFO

Réunion SFAF - Paris, 6 mars 2007



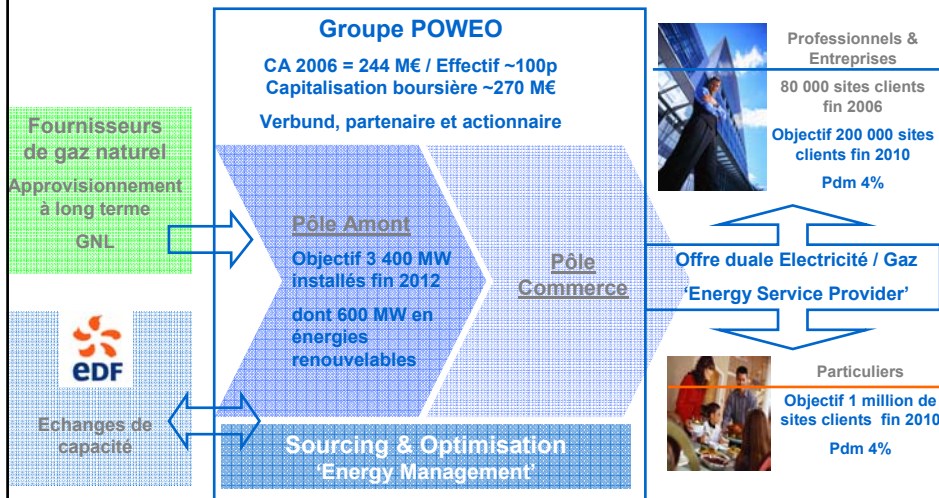
POWEO

RESULTATS 2006

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
 2. Faits marquants de l'exercice
 3. Performance commerciale et financière
 4. Stratégie & développement
 5. Perspectives
 6. Conclusion
- Annexes

POWEO AUJOURD'HUI ... ET DEMAIN

- **POWEO sera le seul opérateur alternatif intégré présent sur le marché résidentiel** lors de son ouverture à la concurrence le 1er juillet 2007



LE MODELE D'OPERATEUR INTEGRE

- **Positionnement sur l'ensemble de la chaîne pour maximiser la création de valeur et sécuriser la performance sur le long-terme**

- ✓ **Réduction de la sensibilité aux variations de prix** des matières premières, grâce aux effets inverses sur les pôles amont et aval
- ✓ **Maîtrise des approvisionnements** en volume et en prix
- ✓ **Equilibrage de la génération de cash-flows** sur le long terme, par une présence en amont et en aval

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
2. Faits marquants de l'exercice
3. Performance commerciale et financière
4. Stratégie & développement
5. Perspectives
6. Conclusion

Annexes

FAITS MARQUANTS 2006

CORPORATE

- ✓ Partenariat avec **Verbund, actionnaire de référence**
- ✓ **Accord industriel de long terme avec EDF** (swap de capacité)

POLE AMONT

- ✓ Révision à la hausse des ambitions industrielles
- ✓ Projet de terminal GNL afin d'intégrer l'amont gazier
- ✓ Début de la construction de la CCGT de Pont sur Sambre
- ✓ 1ères initiatives dans l'éolien (Projets Boulay & St Aubin)

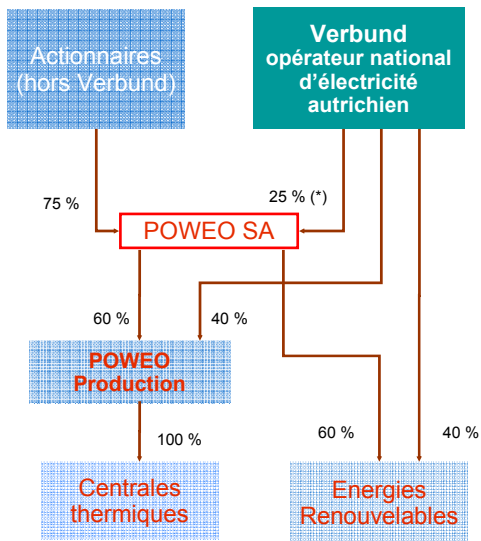
POLE COMMERCE

- ✓ Préparation de l'ouverture du marché résidentiel (organisation & ressources)
- ✓ Campagne de 'branding' TV
 - > notoriété assistée de 13% sur le cœur de cible résidentiel (enquête BVA)
 - > notoriété assistée de 31% auprès des entreprises (enquête CRE)

► **POWEO a franchi avec succès les 1ères étapes de son évolution vers le modèle d'opérateur intégré**

LE PARTENARIAT AVEC VERBUND

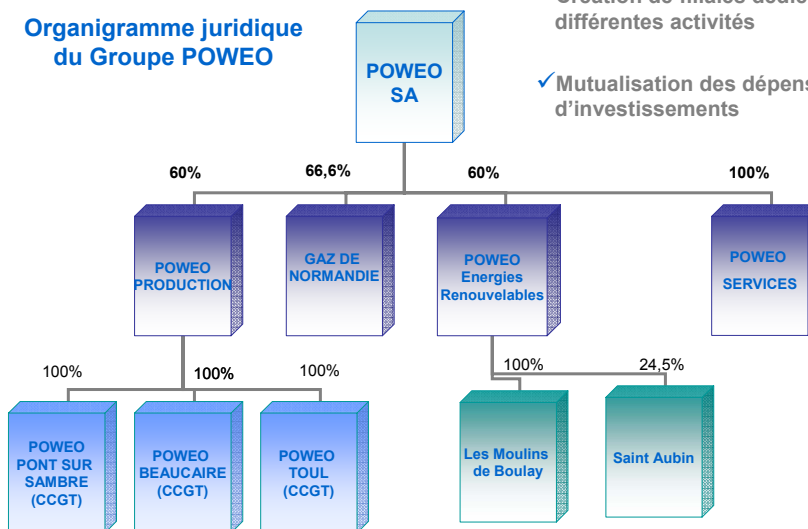
- ✓ Apport à Poweo d'expertise technologique (Sorgenia) et sécurisation de son plan industriel
 - ✓ Apport par Verbund de 98M€ au groupe Poweo, dont 59M€ au niveau de POWEO Production
 - ✓ Prise de participation de 40% dans POWEO Production, filiale dédiée aux actifs de production
 - ✓ Participation de 25% de Verbund dans POWEO SA (ORA incluses)
- Renforcement du partenariat en février 2007
- synergies en sourcing et mutualisation des dépenses d'investissements
 - option d'achat de Verbund sur les 60% de POWEO Production en cas de changement de contrôle de POWEO SA
 - suppression du plafond de 25% concernant les participations de Verbund et Charles Beigbeder dans POWEO SA



(*) septembre 2008 – en tenant compte des ORA et BCE au 31/12/06

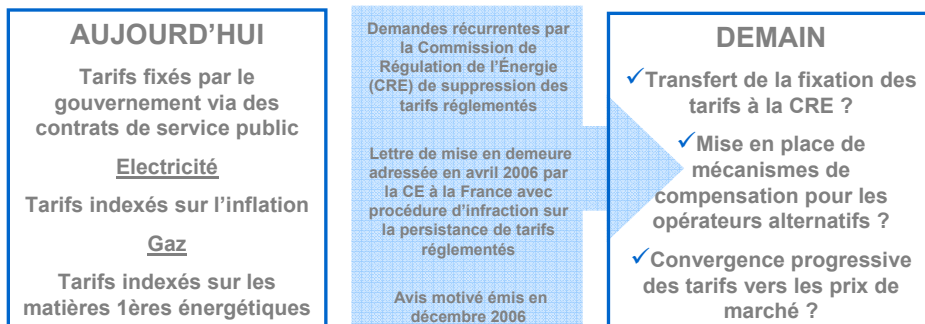
UN GROUPE STRUCTURE

Organigramme juridique du Groupe POWEO



- ✓ Création de filiales dédiées aux différentes activités
- ✓ Mutualisation des dépenses d'investissements

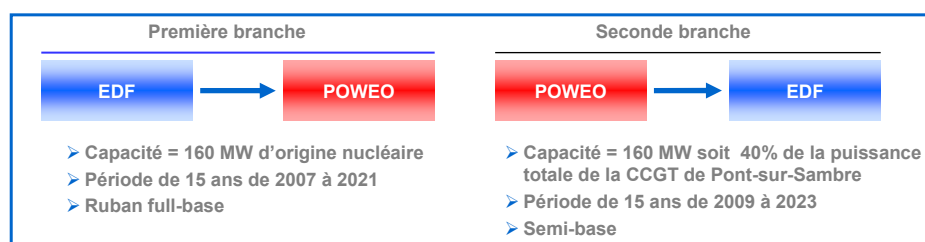
PROBLEMATIQUE DES TARIFS REGLEMENTES



Intérêt de l'ensemble des acteurs pour la mise en œuvre d'une concurrence véritable dans la commercialisation de l'énergie

► **Signature en décembre 2006 d'un accord d'échange de capacité de production entre POWEO et EDF**

PRINCIPES DU SWAP DE CAPACITE AVEC EDF



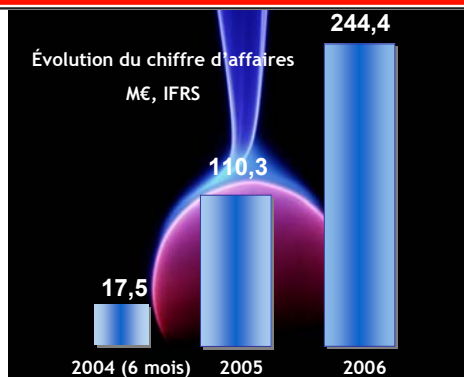
✓ **Accord de long terme entre industriels** reposant sur une approche commune d'intégration Amont / Aval et des outils de production aux caractéristiques complémentaires

✓ **Conditions d'approvisionnement compatibles avec un objectif de marge brute de 10 à 15% (hors transports et taxes)**

► **Volumétrie = 160 MW x 8 760h = 1,4 TWh/an, soit environ 120 000 sites professionnels ou 250 000 sites résidentiels > accords complémentaires envisagés pour faire face à la croissance attendue du nombre de clients**

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
 2. Faits marquants de l'exercice
 3. Performance commerciale et financière
 4. Stratégie & développement
 5. Perspectives
 6. Conclusion
- Annexes

CONFIRMATION DU PROFIL DE CROISSANCE



✓ 2006 : nouvelle année de forte croissance

✓ Pause observée dans l'acquisition de sites clients Electricité au 2ème semestre 2006 compte tenu des conditions du marché (prix de gros supérieurs aux prix de détail)

✓ Plus de 5 000 clients basculés depuis le lancement de l'offre Gaz

Nb de sites clients basculés

	Fin 2005	Fin 2006
Electricité	64 800	75 100
Gaz	200	5 200
Total	65 000	80 300

POWEO sera le seul opérateur alternatif intégré présent sur le marché résidentiel lors de l'ouverture à la concurrence

► opportunité unique de croissance pour les prochaines années

CHIFFRE D'AFFAIRES 2006 PAR SEGMENTS

IFRS, en M€		2006	2005
Electricité / clients télérelevés	↗	26,7	15,3
Electricité / clients profilés	↗	47,9	20,8
Electricité / réseaux et autres	↗	73,6	32,1
CA Electricité	↗	148,2	68,2
CA Gaz	↗	2,7	-
Fourniture d'énergie	↗	150,9	68,2
Transport et taxes	↗	40,2	25,0
Prestations de services	↗	2,9	0,7
Energy Management	↗	50,4	16,4
Total CA	↗	244,4	110,3

✓ Forte progression de l'ensemble des composantes du chiffre d'affaires

✓ Montée en puissance de l'activité de prestations de services

✓ Contribution décisive de l'Energy Management pour 50,4 M€

(incluant pour mémoire une plus-value de 22 M€ réalisée en janvier 2006 lors de la cession d'une surcouverture du portefeuille clients électricité)

x 2,2

x 2,2

► Chiffre d'affaires de 244 M€, supérieur à l'objectif de 220 M€

COMPTE DE RESULTAT 2006 CONSOLIDE

IFRS, en M€		2006	2005
Chiffre d'affaires	↗	244,4	110,3
Achats de matières premières		(170,9)	(75,6)
Transport et taxes		(40,1)	(24,9)
Variation de stock		0,3	0,1
Marge brute	↗	33,6	9,9
Charges de personnel		(9,1)	(5,4)
Charges externes		(15,7)	(9,5)
Autres produits et charges		(0,7)	(0,2)
EBITDA	↗	8,1	(5,3)
Amortissements et provisions		(6,2)	(3,1)
Profit de dilution et autres		7,4	-
EBIT	↗	9,3	(8,4)
Résultat financier		1,4	0,1
IS		(3,4)	3,4
Résultat net consolidé	↗	7,3	(4,9)
Résultat net consolidé part des minoritaires		(0,1)	-
Résultat net consolidé part du Groupe	↗	7,4	(4,9)

✓ Marge brute en forte progression reflétant l'impact de l'Energy Management sur la réduction des coûts d'approvisionnement

✓ Hausse des charges d'exploitation suite au renforcement des structures, en ligne avec le plan de développement

► EBITDA + 8,1 M€ conforme à l'objectif d'un montant positif annoncé en septembre 2006

✓ Résultat de dilution + 7,6 M€ lié à la prime d'émission versée par Verbund en 2006 dans le cadre de l'augmentation de capital de POWEO Production

► 1^{er} exercice bénéficiaire +7,4 M€ moins de 5 ans après la création de POWEO

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDE

IFRS, en M€	2006	2005
Trésorerie brute d'ouverture	47,4	7,9
Flux net de trésorerie lié à l'exploitation	(24,8)	2,3
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(26,5)	(10,5)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	43,7	47,7
Variation nette de la trésorerie	(7,6)	39,5
Trésorerie brute de clôture	39,8	47,4

✓ La hausse du besoin en fonds de roulement est principalement liée à la forte croissance de l'activité

✓ Les dépenses d'investissement ont augmenté significativement dans le cadre du lancement du plan industriel et le développement de l'activité Energy Management

✓ Augmentation de capital de 39 M€ dans POWEO SA et de 13 M€ dans POWEO Production

► Le support financier de Verbund permet à POWEO de poursuivre son développement

BILAN 2006 CONSOLIDE

IFRS, en M€	31 déc 2006	31 déc 2005
Immobilisations incorporelles	5,6	3,5
Immobilisations corporelles	9,2	0,2
Instruments financiers dérivés	-	9,8
Autres actifs financiers non courants (dont dépôts de garantie)	28,3	5,1
Créances clients	71,8	54,6
Instruments financiers courants	37,4	14,4
Autres actifs circulants	15,2	7,0
Trésorerie et équivalents	39,8	47,4
Total Actif	207,3	142,0
Capital social	5,7	4,4
Autres fonds propres	85,0	59,3
Résultat net part du groupe	7,4	(4,9)
Intérêts minoritaires	5,1	-
Situation nette	103,2	58,8
Dettes financières	14,9	6,5
Instruments financiers courants	24,7	3,7
Dettes fournisseurs	44,2	60,1
Autres dettes d'exploitation	20,3	12,9
Total Passif	207,3	142,0

✓ Situation nette consolidée au 31 décembre 2006

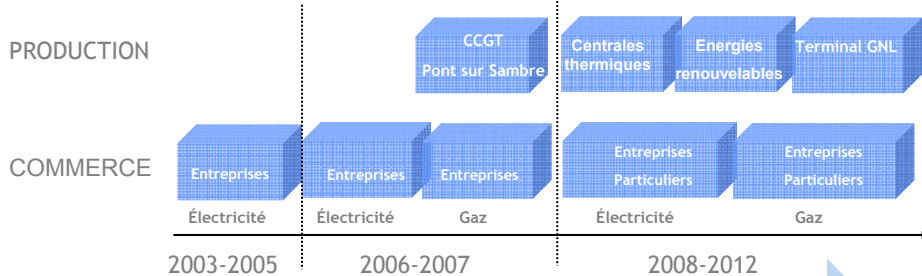
+103,2 M€

✓ Ratio dettes financières brutes sur fonds propres
14%

► Une situation financière saine pour aborder les prochaines étapes de la croissance

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
 2. Faits marquants de l'exercice
 3. Performance commerciale et financière
 4. Stratégie & développement
 5. Perspectives
 6. Conclusion
- Annexes

L'AMBITION DE POWEO



Objectif : établir d'ici 2012 un opérateur alternatif intégré associant un actif industriel performant, une position commerciale attractive et une marque reconnue

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
2. Faits marquants de l'exercice
3. Performance commerciale et financière
4. Stratégie & développement

4.a Le Pôle Amont

4.b Le Pôle Commerce

5. Perspectives
6. Conclusion

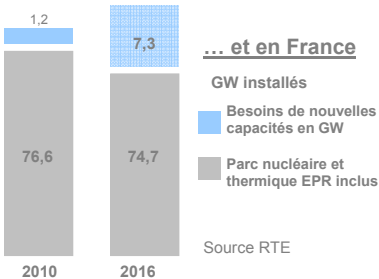
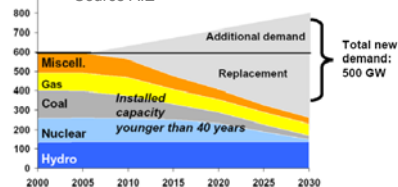
Annexes

INVESTIR DANS LA PRODUCTION

En Europe ...

nécessité de construire 1 centrale à gaz de 400 MW par semaine ou 1 centrale nucléaire de 1 600 MW par mois d'ici 2020

Source AIE



... et en France

GW installés
 Besoins de nouvelles capacités en GW
 Parc nucléaire et thermique EPR inclus

Source RTE

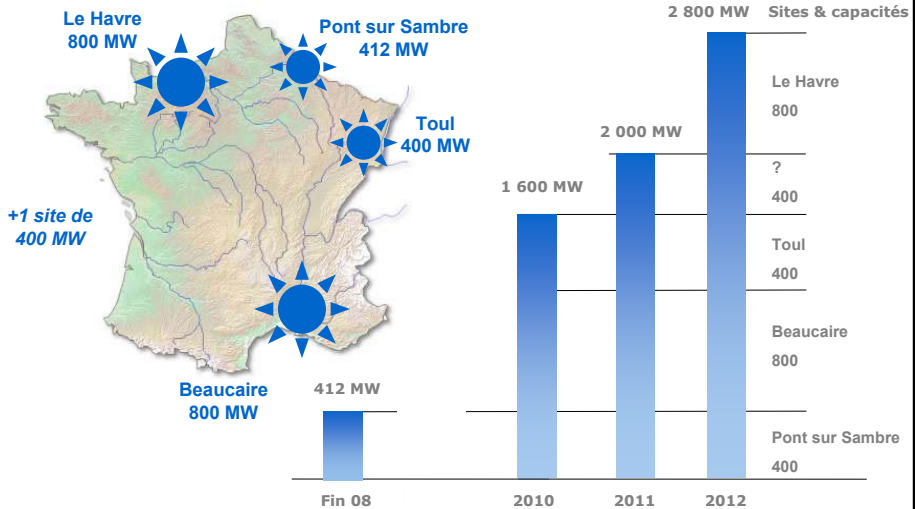
✓ Investissement indispensable dans des capacités de production thermique afin de faire face à la croissance de la demande en pointe

✓ Technologie CCGT (Turbine à Gaz à Cycle Combiné) la plus adaptée aux conditions du marché

- ▶ coût de construction par MW moins élevé
~0,5 M€ par MW
- ▶ délai de construction plus court
- ▶ flexibilité en termes de production
- ▶ faible taux d'émission de CO2

PLAN DE DEVELOPPEMENT DES CENTRALES

Plan de développement des centrales thermiques à flamme de POWEO en France



© POWEO 2007

21

AVANCEMENT DE LA CCGT DE PONT SUR SAMBRE

- ✓ SIEMENS sélectionné pour la construction, l'exploitation et la maintenance de la Centrale
- ✓ Investissement total = 233 M€
- ✓ Financement de projet apporté par Verbund soit 207 M€ sur la période 2007-2024, dont 183 M€ destinés à couvrir les dépenses d'investissement (taux moyen ~5.20%)
- ✓ Permis de construire et demande d'autorisation d'exploiter obtenus
- ✓ Approvisionnement en gaz sécurisé



► Calendrier		Capacité	412 MW
Début de la construction	déc 2006	Production	~ 2,0 à 2,4 TWh/an
Fin de la construction	déc 2008	CA potentiel	~ 145 à 155 M€/an
Début de la production	janvier 2009	EBIT potentiel	~ 13 à 18 M€/an

© POWEO 2007

22

POURQUOI INTEGRER L'AMONT GAZIER

✓ Besoin en approvisionnement des CCGT de POWEO

✓ Développement des ventes de gaz de POWEO

✓ Consommation de gaz naturel en France en hausse de 2,5% par an jusqu'en 2020

✓ Nouvelles CCGT mises en service à partir de 2010

✓ Nécessité de diversifier les ressources de gaz naturel

✓ Baisse de la production en Mer du Nord

Doublment prévu des importations de GNL à l'horizon 2020 en France

TERMINAL METHANIER « GAZ DE NORMANDIE » A ANTIFER

LE PROJET DE TERMINAL GNL A ANTIFER

- ✓ Appel d'offres lancé par le Port Autonome du Havre pour la construction et l'exploitation d'un terminal méthanier à Antifer
- ✓ Remporté en novembre 2006 par POWEO et la CIM, opérateur du terminal pétrolier d'Antifer
- ✓ Projet mené en partenariat avec la CIM via la société conjointe Gaz de Normandie (POWEO 66%, CIM 34%)
- ✓ Investissement de 450 à 500 M€

INTERET DU PROJET

- ✓ Se doter d'un actif industriel stratégique offrant un TRI attractif (10-12% sur equity)
- ✓ Accroître notre pouvoir de négociation avec les fournisseurs de gaz

CARACTERISTIQUES PRINCIPALES

- ✓ Capacité de regazéification de 9 milliards de m³, soit 7 Mt par an
- ✓ 2 ou 3 réservoirs de stockage de 200 000 m³ environ, à « intégrité totale »
- ✓ Une centaine de navires par an, soit de 1 à 3 par semaine

► CALENDRIER

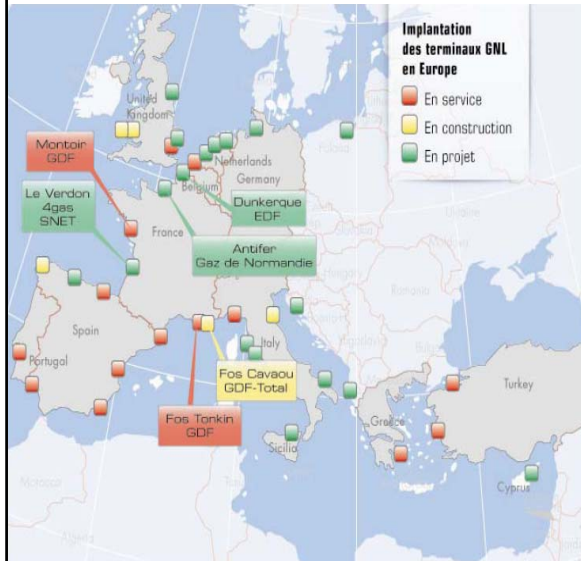
Négociation des contrats de réservation entamée en 2007

Etudes de pré-ingénierie à réaliser en 2007 et 2008

Mise en exploitation prévue en 2011



PRINCIPAUX ATOUTS DU SITE D'ANTIFER



✓ La Normandie : zone de forte consommation, très proche des stockages de la région parisienne

✓ Antifer: site dimensionné pour les plus grands méthaniers de dernière génération (grande sécurité d'accès et de manœuvre, trafic portuaire modéré, ...)

✓ Infrastructures préexistantes: route d'accès, lignes électriques, plateforme, port de service, ...

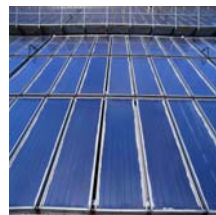
► **Minimisation des travaux et donc des risques et impacts sur l'environnement**

ENERGIES RENOUVELABLES



EOLIEN

- ✓ Business model sécurisé
- ✓ TRI 10 à 13%
- ✓ Stratégie de consolidation



SOLAIRE

- ✓ Excellent time-to-market
- ✓ TRI 11 à 13%
- ✓ Initiatives prévues au 2^{ème} semestre 2007



HYDRAULIQUE

- ✓ Nombreux barrages français de taille significative arrivant prochainement en fin de concession EDF
- ✓ Soumission de POWEO aux appels d'offres en partenariat avec Verbund, spécialiste européen de la production hydroélectrique

► La production d'électricité à base d'énergies renouvelables offre à POWEO de nombreuses opportunités créatrices de valeur

Objectif de 600 MW installés en 2012

FOCUS SUR L'EOLIEN

UN BUSINESS MODEL SÉCURISÉ

- ✓ Obligation pour EDF de racheter, dans le cadre de contrats de 15 ans, les KWh produits à un prix de 82 € par MWh, garanti pendant 10 ans (avec possibilité d'optimiser le contrat si les conditions de prix de marché sont supérieures)
- ✓ Avantage fiscal (création de déficits fiscaux par amortissements dégressifs)
- ✓ Financement optimisé (fonds propres 15% / endettement 85%)

DÉVELOPPEMENT PRÉVU PAR CONSOLIDATION

- ✓ Les développeurs de taille modeste ont des difficultés à financer la construction de leur portefeuille de projets, et n'ont pas la taille critique pour figurer en bonne place dans les carnets de commandes des fabricants de turbines

Dans le cadre de son plan industriel, POWEO dispose de relations privilégiées avec certains fabricants de turbines qu'il pourrait mettre à profit via l'acquisition d'un portefeuille de projets en développement



+



+



► Objectif de 400 MW installés en 2012

POWEO

RESULTATS 2006

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
 2. Faits marquants de l'exercice
 3. Performance commerciale et financière
 4. Stratégie & développement
 - 4.a Le Pôle Amont
 - 4.b Le Pôle Commerce
 5. Perspectives
 6. Conclusion
- Annexes

POWEO, L'OPERATEUR ALTERNATIF INTEGRE

OBJECTIFS

- ✓ Etre le leader des opérateurs alternatifs énergétiques en France
- ✓ Accélérer la croissance en 2007

STRATÉGIE

- ✓ Proposer une offre différenciante basée sur une approche commerciale et des services innovants
- ✓ Construire une marque reconnue reposant sur des valeurs fortes et soutenue par un plan de communication ciblé
- ✓ S'appuyer sur une organisation performante et flexible, le système d'information devant être un avantage concurrentiel

► AMBITIONS COMMERCIALES EN 2010

1 million de sites clients particuliers soit 4% de part de marché

200 000 sites clients professionnels soit 4% de part de marché

L'OFFRE ET LA CIBLE

PROPOSER DES SOLUTIONS INNOVANTES ...

- ✓ Simples à comprendre et à acheter
- ✓ Compétitives
- ✓ Incluant des services énergétiques innovants afin de créer une nouvelle relation des consommateurs à l'énergie, en favoriser la maîtrise ainsi qu'une meilleure protection de l'environnement

... A UNE CIBLE SPECIFIQUE ET RECEPTIVE

- ✓ Marché global de 26 millions de sites résidentiels et 5 millions de sites entreprises & professionnels
- ✓ Cible résidentielle privilégiée « haut de gamme » selon des critères sociodémographiques et comportementaux
- ✓ Offres spécifiques Entreprises & Professionnels (couverture optimisée par 2 'business units' dédiées)

► 1ers retours très positifs de la phase de test consommateurs

STRATEGIE DE COMMERCIALISATION

UNE DISTRIBUTION CENTREE SUR INTERNET ...

- ✓ Principal canal d'acquisition : le site poweo.com
- ✓ Partenariats avec des acteurs nationaux pour optimiser notre exposition
- ✓ Organisation performante et flexible grâce à l'externalisation des tâches non essentielles
- ✓ Internalisation et renforcement de la Gestion de la Relation Clients afin de fidéliser notre base par un service sans faille

... SOUTENUE PAR UNE COMMUNICATION ACTIVE ET CIBLEE

- ✓ Plan de communication corporate
diffuser les valeurs de POWEO, créer un « territoire de marque », susciter la préférence
 - ✓ Génération de trafic vers le site Internet
- ▶ Notoriété assistée déjà significative auprès du cœur de cible
13% auprès des CSP+ (enquête BVA établie pour POWEO en novembre 2006)
31% auprès des entreprises (enquête TNS SOFRES pour la CRE publiée en décembre 2006)

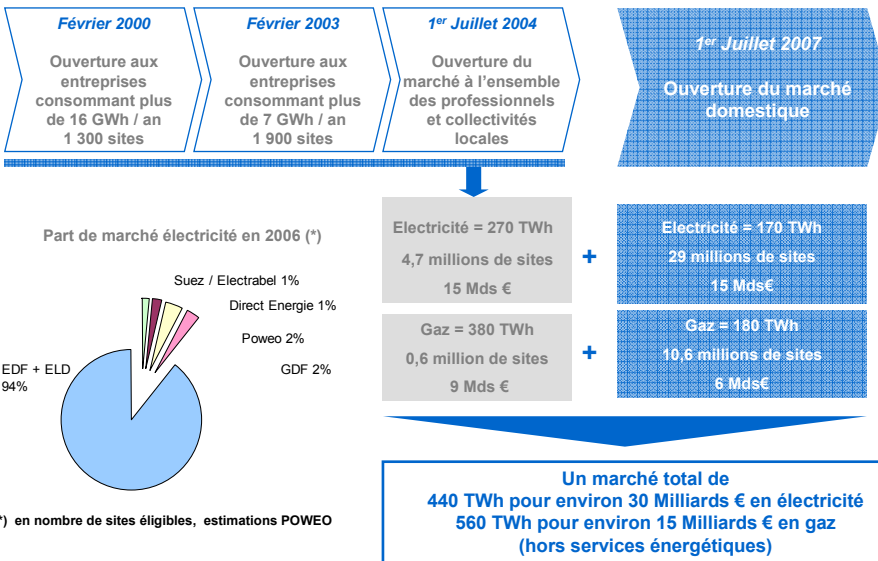
POWEO

RESULTATS 2006

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
2. Faits marquants de l'exercice
3. Performance commerciale et financière
4. Stratégie & développement
5. Perspectives
6. Conclusion

Annexes

OUVERTURE DU MARCHÉ DE L'ÉNERGIE



PERSPECTIVES 2007

OBJECTIFS COMMERCIAUX

- ▶ 100 000 nouveaux sites clients conquis majoritairement dans le secteur résidentiel

OBJECTIFS FINANCIERS

- ▶ Chiffre d'affaires de 350 M€, soit une progression supérieure à 40%
- ▶ Exercice de transition caractérisé par la progression des coûts d'exploitation, liés en particulier au déploiement du projet industriel et à un investissement marketing significatif indispensable au lancement de l'offre résidentielle
- ▶ Le décalage entre ces dépenses et l'impact en année pleine de la croissance attendue du nombre de clients devrait entraîner un exercice 2007 déficitaire mais permettra de construire les bases d'un développement rentable et pérenne

OBJECTIFS MOYEN TERME

	Indicateurs	Ambitions pour 2010
OBJECTIFS COMMERCIAUX	Nb de sites clients	1,2 million
▶	Particuliers Professionnels	1,0 m 0,2 m
OBJECTIFS FINANCIERS	Chiffre d'affaires	supérieur à 1 milliard €
▶		
▶	Marge opérationnelle (EBIT)	4 à 5%

POWEO

RESULTATS 2006

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
2. Faits marquants de l'exercice
3. Performance commerciale et financière
4. Stratégie & développement
5. Perspectives
6. Conclusion

Annexes

EN SYNTHÈSE

- ✓ Résultats consolidés 2006 : chiffre d'affaires multiplié par 2,2 et résultat net positif
- ✓ Mise en œuvre du plan industriel : engagement des travaux de la 1^{ère} CCGT, 1^{ères} initiatives en énergies renouvelables, intégration dans l'amont gazier avec le projet de terminal LNG au Havre
- ✓ Accord majeur avec EDF et montée en puissance de nos structures
- ▶ **Nouvel exercice de croissance prévu en 2007**
- ▶ **POWEO a franchi avec succès en 2006 plusieurs étapes clés de son développement et aborde avec confiance et enthousiasme le défi de l'ouverture totale du marché français de l'énergie**

POWEO

RESULTATS 2006

1. POWEO aujourd'hui ... et demain
2. Faits marquants de l'exercice
3. Performance commerciale et financière
4. Stratégie & développement
5. Perspectives
6. Conclusion

Annexes

L'EQUIPE POWEO

90 collaborateurs au
31 décembre 2006

Charles Beigbeder – PDG

Centralien, fondateur en 1997 de Self Trade, rachetée par DAB Bank fin 2000, puis Directeur Général du nouveau groupe créé
• 8 année à Paris et Londres dans plusieurs banques d'affaires

Pôle Amont

Luc POYER

- ESSEC, IEP, ENA 8 ans chez Total au sein des différentes branches du groupe
- 3 ans en tant que Directeur Général de GasEndes au Chili
- Responsable de l'un des principaux projets gaziers de Total au Moyen Orient

- Construction (Centrales CCGT)
- Energies renouvelables
- Business développement

Pôle Commerce

Jérôme SOISTIER

- 8 ans chez Alcatel en tant que Directeur Marketing, Directeur des opérations, puis Vice Président Europe de l'Ouest de l'activité Entreprises
- 5 ans dans la distribution informatique chez Ingram Micro aux Etats-Unis et en France dans des fonctions de management marketing et achats

- Service Client, Call Center prospect
- Commercial
- Marketing
- Système Informatique

Pôle Sourcing

Jérôme KNAEPEN

- 20 ans d'expérience sur les marchés financiers
- Directeur des équipes de trading et de gestion pour compte propre de CIC Securities et de CSFB France

- Approvisionnements électricité et gaz
- Trading
- Optimisation – Électricité et Gaz

Secrétariat Général

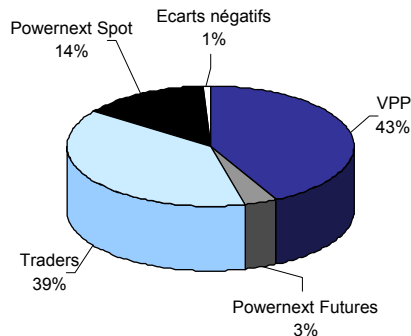
Frédéric GRANOTIER

- ESC, Expert comptable,
- Directeur Financier Europe, puis Directeur Général de Self Trade pendant 2 ans
- 9 ans chez Ernst & Young, en France et aux Etats-Unis, dans des activités d'audit et de conseil

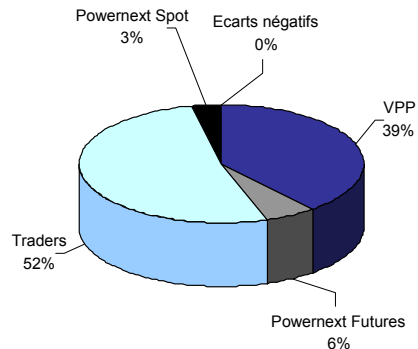
- Finance
- Juridique
- Relations Investisseurs
- Financement de Projets
- Risk management
- Ressources humaines

REPARTITION DES ACHATS D'ELECTRICITE EN 2006

Répartition des achats Sourcing
2006 en valeur



Répartition des achats Energy Management
2006 en valeur

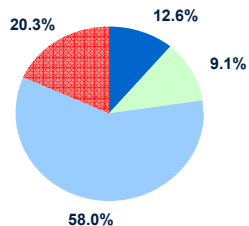


UN PORTEFEUILLE DE RÉFÉRENCES PRESTIGIEUSES



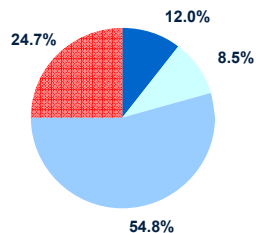
ACTIONNARIAT

Décembre 2006 (*)



- C. Beigbeder + Gravitation
- Employés + famille Granotier
- Flottant
- Verbund

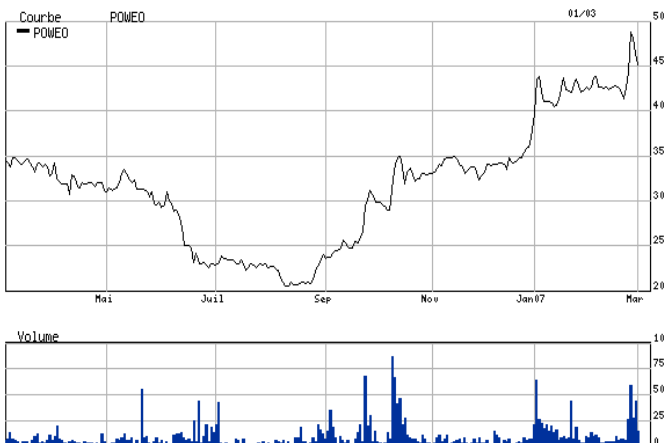
Après conversion des ORA Verbund (*)
(octobre 2008)



- C. Beigbeder + Gravitation
- Employés + famille Granotier
- Flottant
- Verbund

(*) En incluant 275 400 BCE en circulation au 31/12/06

POWEO EN BOURSE



Cours au 28/02/07

46,50 €

Nombre d'actions
en circulation au
31/12/06

5 672 312

Nombre d'actions
fully diluted

6 293 712

Capitalisation
boursière

Env. 270 M€

► Cotée en continu sur Alternext (9h00 – 17h35)

► ALPWO / ISIN FR 0004191674 / Reuters ALPWO.PA / Bloomberg ALPWO FP

CONTACTS INVESTISSEURS ET CALENDRIER

► CONTACT INVESTISSEURS

Patrick Massoni
+ 33 (0) 1 7060 7509
patrick.massoni@poweo.com

► BROKER SPECIALISTE

EFI Securities / Gérard Geoffroy
+ 33 (0) 1 5856 2800

► COUVERTURE ANALYSTES

Dexia / Steven De Proost
+ 32 2 222 0255
Steven.DeProost@dexia.be

Berenberg Bank / Charles-Henri de Mortemart
+ 33 1 5844 9505
charles-henri.mortemart@berenberg.de

► CALENDRIER FINANCIER

6 mars 2007	Résultats annuels 2006
10 mai 2007	Situation trimestrielle T1 07
Début août 2007	Situation trimestrielle T2 07
Fin août 2007	Résultats semestriels 2007
Début nov 2007	Situation trimestrielle T3 07