

- **Ventes de gaz naturel en légère hausse (+ 2,4 %)**
 - **En Belgique, diminution des ventes à la distribution (- 2,7 %) et des ventes directes aux industries (- 5,8 %), dans un marché en ouverture accélérée et à forte pression concurrentielle.**
 - **La croissance est réalisée grâce aux ventes hors Belgique et aux ventes d'arbitrage (+ 6,3 %).**
- **Résultats**
 - **Résultat net de € 216 millions en forte hausse grâce à la position compétitive de Distrigaz et à la conjonction de circonstances de marchés favorables.**
 - **Proposition de dividende net par action : € 108,24**

Sommaire

| | |
|--|----------|
| 1. Ventes de gaz naturel | 1 |
| 2. Compétitivité des prix du gaz naturel en Europe | 4 |
| 3. Résultats consolidés | 5 |
| 4. Faits marquants | 7 |
| 5. Accélération de l'ouverture du marché du gaz naturel | 8 |
| 6. Administrateurs indépendants | 8 |

1. Ventes de gaz naturel

En dépit d'une conjoncture difficile et du rythme d'ouverture accéléré du marché belge, Distrigaz a, pour la troisième année consécutive, dépassé le cap des 20 milliards de m³ vendus et plus que compensé sa perte de position sur son marché domestique par l'augmentation de ses ventes en Europe de l'Ouest, où elle entend maintenir à 5% au moins sa part dans ce marché en croissance.

Globalement, les ventes de gaz naturel de Distrigaz ont augmenté de 2,4 % par rapport à 2002.

Communiqué de presse
Résultats exercice 2003 – 26 février 2004

En Belgique, après avoir connu une forte augmentation durant le premier semestre, essentiellement en raison des conditions hivernales relativement rudes, les ventes ont connu une érosion importante sur un marché où DISTRIGAZ fait face à des concurrents de plus en plus nombreux et offensifs.

La stagnation des ventes sur le marché domestique (+ 0,3 %) est à comparer aux estimations publiées par la FIGAZ (Fédération belge de l'Industrie du Gaz), selon laquelle la consommation totale en Belgique a cru de l'ordre de 8 % en 2003.

Pour leur part, **les ventes à l'étranger**, y compris l'arbitrage, continuent de progresser (+ 6,3 %), essentiellement en France et en Espagne.

| Ventes de gaz naturel (en 1.000 MWh) | 2003 | 2002 | 2003/2002 | Répartition ventes 2003 |
|--|----------------|----------------|------------------|--|
| Sociétés de distribution | 75.977 | 78.052 | - 2,7 % | 28 % |
| Clients industriels directs | 50.962 | 54.100 | - 5,8 % | 19 % |
| Production d'électricité | 44.382 | 38.733 | + 14,6 % | 16 % |
| Ventes en Belgique | 171.321 | 170.885 | + 0,3 % | 63 % |
| Ventes hors Belgique et arbitrage | 101.206 | 95.224 | + 6,3 % | 37 % |
| Total | 272.527 | 266.109 | + 2,4 % | 100 % |
| Total en mia m ³ (1m ³ (n) = 0,01163 MWh) | 23,4 | 22,9 | + 2,4 % | |

Ventes en Belgique : + 0,3 %
Sociétés de distribution : - 2,7 %

Cette catégorie reprend les ventes à des revendeurs de gaz naturel afin d'approvisionner leurs clients (secteurs résidentiel, tertiaire, artisanal, ainsi que petites et moyennes industries) reliés au réseau de distribution.

Le marché des **clients résidentiels, tertiaires et artisanaux** des sociétés de distribution alimentées par DISTRIGAZ, le segment le plus sensible aux variations de températures, est en légère augmentation, grâce aux importants volumes vendus durant l'hiver 2003. Il est à noter que ce dernier a été l'un des plus froids de ces dix dernières années alors que l'hiver 2002 était l'un des plus cléments de la dernière décennie. A la suite de l'ouverture totale du marché en Flandre, le 1er juillet 2003, la forte concurrence s'est traduite par une diminution des ventes à ce segment durant tout le second semestre.

Pour leur part, les ventes aux **clients industriels** des distributeurs alimentés par Distrigaz sont en diminution importante par rapport à 2002, essentiellement en raison de la pénétration de ce segment par des concurrents après le 1er janvier 2003, date à laquelle ces clients sont devenus éligibles en Flandre.

Clients industriels directs : - 5,8 %

Distrigaz vend du gaz naturel en direct à des clients industriels. Bien que la plupart de leurs sites soient raccordés au réseau haute pression, Distrigaz fournit également des industries reliées au réseau de distribution.

Ce segment est lui aussi très convoité par la concurrence qui en détenait une part de marché de plus de 20 % à la fin de l'année 2003.

Cependant, cette perte nette de clients au profit de la concurrence a été atténuée grâce à la compétitivité du gaz naturel par rapport aux combustibles concurrents et à une légère reprise dans la sidérurgie.

Production d'électricité + 14,6 %

Les ventes à la production d'électricité ont enregistré une hausse importante qui s'explique essentiellement par une meilleure position concurrentielle du gaz naturel par rapport aux autres combustibles, tel que le charbon notamment dont le prix a connu une hausse sensible.

| |
|---|
| Ventes hors Belgique et ventes d'arbitrage : + 6,3 % |
|---|

Distrigaz a poursuivi sa pénétration progressive des marchés ouest européens, essentiellement en France où un accord de coopération commerciale a été signé avec Energie du Rhône (EDR) pour le développement des ventes de gaz naturel auprès des clients du type "petites et moyennes industries", éligibles depuis l'été 2003. EDR, société commune de la Compagnie Nationale du Rhône (CNR) et d'Electrabel France est ainsi chargée de la prospection auprès de ces consommateurs et de leur offrir des contrats de fourniture de gaz naturel de Distrigaz. Le segment des grands clients industriels reste pour sa part suivi et démarché par Distrigaz en direct.

Les ventes en Espagne ont également connu une augmentation sensible en 2003, avec la livraison de 14 cargaisons de GNL (soit un peu plus d'1 milliard de m³(n) au total) dans les terminaux ibériques, pour le compte de sociétés énergétiques.

En 2003, Distrigaz a continué ses fournitures de gaz naturel à des sociétés énergétiques situées en Allemagne et en Italie. Les ventes à la société Soteg, destinées à

l'approvisionnement du Grand-Duché de Luxembourg, ont également progressé par rapport à 2002.

Pour leur part, les ventes d'arbitrage, essentiellement sur les marchés à court terme de Bacton et de Zeebrugge, ont été moins élevées (- 4 %) qu'en 2002 qui avait connu un niveau exceptionnel. Distrigaz avait alors fourni d'importantes quantités de gaz naturel à des contreparties durant la fermeture de l'Interconnector au cours de l'été, en remplacement du gaz anglais, leur permettant d'honorer leurs engagements auprès de leurs clients sur le continent.

2. Compétitivité des prix du gaz naturel en Europe

En Europe, le prix du gaz naturel a globalement bénéficié en 2003 d'une position favorable face aux autres combustibles, entamant même une baisse au cours du second semestre.

En Belgique, comme les années précédentes, les prix pour les clients domestiques, tertiaires et industriels, sont restés très compétitifs, se situant parmi les plus bas en Europe.

La bonne position concurrentielle de fournitures de gaz naturel de Distrigaz est notamment le fruit des renégociations périodiques des prix dans les contrats à long terme ainsi que de la flexibilité du portefeuille permettant d'optimiser l'approvisionnement par des achats et des ventes de gaz naturel sur le marché à court terme.

3. Résultats consolidés

Le commissaire a confirmé que les informations comptables reprises dans ce communiqué de presse n'appellent aucune réserve de sa part et concordent avec les comptes annuels arrêtés par le Conseil d'administration.

| (millions d'euros) | 2003 | 2002 | Variation (Δ) |
|--|--------------|--------------|------------------------|
| Chiffre d'affaires | 3.882 | 3.606 | 276 |
| Résultat d'exploitation | 308 | 94 | 214 |
| Résultat financier | 11 | -5 | 16 |
| Résultat courant | 319 | 89 | 230 |
| Résultat exceptionnel | 0 | 17 | -17 |
| Résultat avant impôts | 319 | 106 | 213 |
| Impôts sur le résultat | -103 | -38 | -65 |
| Quote-part dans le résultat net des entreprises mises en équivalence | 2 | 2 | 0 |
| Résultat net consolidé | 218 | 70 | 148 |
| Part de DISTRIGAZ | 216 | 68 | 148 |
| Part des tiers | 2 | 2 | 0 |

| Par action (en euros) | 2003 | 2002 | Variation (Δ) |
|--|--------|--------|------------------------|
| Résultat courant consolidé | 454,08 | 127,16 | + 326,92 |
| Part de DISTRIGAZ dans le résultat net consolidé | 306,94 | 96,22 | + 210,72 |

Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation n'a pas connu de modification par rapport à l'exercice comptable précédent. Les résultats commentés ci-après englobent donc toujours ceux de DISTRIGAZ SA ainsi que ceux des filiales DISTRIGAZ & Co SCA, GIE Finpipe, Transfin SA, consolidées suivant la méthode de l'intégration globale, ainsi qu'ETAC BV et Distri Re, consolidées suivant la méthode de mise en équivalence.

Chiffre d'affaires

L'activité **ventes de gaz naturel** affiche un chiffre d'affaires de 3.718 mio € en 2003 contre 3.460 mio € en 2002, soit environ 96 % du chiffre d'affaires global.

Cette progression de 7,5 % est essentiellement due à l'augmentation du chiffre d'affaires des ventes de gaz réalisées en dehors de la Belgique (+ 28 %).

En Belgique par contre, le chiffre d'affaires est en légère diminution, les volumes vendus en 2003 se situant pratiquement au même niveau qu'en 2002, alors que le prix moyen de vente, toutes catégories de clients confondus, était en légère baisse.

L'activité transit a dégagé un chiffre d'affaires de 123 mio € au 31/12/2003 contre 113 mio € au 31/12/2002, soit 3 % du chiffre d'affaires total.

Communiqué de presse

Résultats exercice 2003 – 26 février 2004

Ce sont principalement les recettes provenant de nouveaux contrats à court terme, associés à un volume d'exportation exceptionnel de gaz anglais cet été à travers l'Interconnector qui expliquent l'augmentation de 9 % du chiffre d'affaires de cette activité par rapport à 2002.

Les autres activités ont enfin généré un chiffre d'affaires de 41 mio € au 31/12/2003 contre 33 mio € au 31/12/2002. La progression s'explique par l'affrètement, à partir de 02/2003 du méthanier "Berge Boston".

Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation enregistre en 2003 une importante progression par rapport à 2002 en raison tout d'abord de la progression des ventes à l'étranger mais également compte tenu de la conjonction de circonstances de marchés favorables telles que le nombre exceptionnel de cargaisons livrées en Espagne, les opérations d'arbitrage, le volume transit à court terme et enfin le niveau élevé des prix spot à la fin de l'année. Ce dernier a amené à une augmentation de la valorisation du gaz en stock et à la reprise de provisions constituées préalablement dans le cadre d'une gestion prudente des engagements d'enlèvement dans un marché libéralisé et d'une préparation à la mise en conformité aux normes IAS.

Les coûts opérationnels ont enfin pu être réduits, essentiellement durant le second semestre 2003.

Résultat financier

Le résultat financier du Groupe s'améliore également par rapport à 2002, d'une part, par l'enregistrement de charges financières non récurrentes en Distrigaz SA en 2002 et d'autre part, par la diminution structurelle de l'endettement du GIE Finpipe.

Résultat net

Le résultat net s'élève à 218 mio € contre 70 mio € en 2002.

Conformément aux dispositions statutaires, il sera proposé à l'assemblée générale la distribution d'un dividende unitaire brut de € 144,32 par action, soit un dividende net de € 108,24.

L'évolution du résultat montre que l'ouverture des marchés entraîne a priori pour Distrigaz, comme pour toutes les entreprises de négoce, une réelle volatilité des résultats et, dès lors, une difficulté de les estimer pour les exercices ultérieurs.

4. Faits marquants

Janvier 2003 - Livraison d'un nouveau méthanier

Distrigaz et l'armateur norvégien Bergesen ont baptisé en Corée du Sud le *Berge Boston*, un nouveau méthanier de 138 000 m³ destiné au transport de GNL (gaz naturel liquéfié). Le navire, détenu conjointement par Bergesen (51%) et Distrigaz (49%), est affrété à long terme par Tractebel LNG North America LLC.

Avril 2003 - Partenariat commercial avec Energie du Rhône

Accord de coopération commerciale avec Energie du Rhône (EDR) pour le développement en France des ventes de gaz naturel auprès des clients du type "petites et moyennes industries", éligibles depuis l'été 2003.

Juin 2003 - Recours au Conseil d'Etat

Recours de Distrigaz au Conseil d'Etat contre l'application au transit du code de bonne conduite en matière d'accès aux réseaux de transport pour le gaz naturel. La société contestait uniquement le fait que ce code s'applique au transit de gaz naturel (transport de frontière à frontière), activité commerciale très importante pour Distrigaz et pour laquelle la Belgique s'est forgée une position centrale sur le plan européen. L'action, qui n'affecte pas le transport pour le marché national, n'empêche nullement la libéralisation effective du marché belge.

En janvier 2004, le Conseil d'Etat a suspendu l'application du code de bonne conduite, pour tout ce qui a trait à l'activité de transit de gaz naturel.

Juillet et août 2003

Flux records pour l'Interconnector

Profitant des fortes différences de prix entre le marché britannique et continental, l'Interconnector a tourné à plein régime en été et exporté massivement du gaz anglais à destination du continent, atteignant la capacité maximale durant plusieurs semaines. A l'inverse, durant le 1er trimestre 2004, c'est la capacité maximale en direction du Royaume-Uni qui a été atteinte.

Le plus long périple du Methania

Durant les mois d'été, le Methania a effectué une livraison de GNL au départ du Qatar à destination des Etats-Unis, effectuant de la sorte un périple de 21 000 miles marins (38 000 km) en près de 60 jours, le plus long voyage de son histoire.

Septembre 2003

Distrigaz soutient le hub de Zeebrugge

Tout comme durant l'été 2002, l'Interconnector a connu quelques interruptions, au cours desquelles Distrigaz a à nouveau assuré la liquidité du hub de Zeebrugge en sauvegardant l'approvisionnement sur le continent de diverses contreparties.

5. Accélération de l'ouverture du marché du gaz naturel

En Europe, la nouvelle directive gaz, adoptée en juin 2003, prévoit l'ouverture du marché gazier pour l'ensemble des consommateurs non-résidentiels (professionnels) au plus tard le 1er juillet 2004, et pour tous les consommateurs le premier juillet 2007. La nouvelle directive requiert également, entre autres, la séparation juridique des activités de réseau et de ventes, établit un régulateur dans chaque Etat-membre et décrit ses attributions, définit les obligations de service public...

En Belgique, **la région flamande** avait déjà largement anticipé cette directive en franchissant deux étapes importantes en 2003 : le 1er janvier en libéralisant tous les consommateurs consommant plus de 1 million de m³ par an (12 GWh); le 1er juillet ensuite, date depuis laquelle tous les consommateurs établis sur son territoire, quel que soit leur niveau de consommation, ont l'opportunité de choisir leur fournisseur.

Au niveau de **la région wallonne**, les clients finals consommant plus de 1 million de m³ par an, ainsi que ceux disposant d'une cogénération de qualité sont éligibles depuis le 4 janvier 2004.

Quant à **la région Bruxelloise**, le projet d'ordonnance relative à l'organisation du marché du gaz naturel dans la Région de Bruxelles-Capitale a été examiné par le Conseil d'Etat et le sera prochainement par le parlement bruxellois.

6. Administrateurs indépendants

Dans le cadre du nouvel article 524 du Code des sociétés, 5 administrateurs indépendants ont été nommés lors de l'assemblée générale extraordinaire du 22 janvier 2004 :

Messieurs Jozef Deman, Philippe Lallemand, Baudouin Michiels, Ludy Modderie et Wilfried Van den Heuvel.

Personnes de contact

Presse:

Thierry Rotsart

- Tél.: +32 (0)2 557 31 56
- Fax: +32 (0)2 502 31 03
- E-mail: thierry.rotsart@distri.be

Investor relations:

Jan Van Brabant

- Tél.: +32 (0)2 518 65 99
- Fax: +32 (0)2 518 62 85
- E-mail: jan.vanbrabant@distri.be

Autres langues

Ce communiqué de presse est également disponible en néerlandais et en anglais. Vous pouvez également le consulter sur le site web de DISTRIGAZ: www.distrigaz.be

Distrigaz SA
Rue de l'Industrie 10
B-1000 Bruxelles
TVA: BE 476.201.605
Registre de Commerce Bruxelles 654 126
Tél.: +32 (0)2 557 31 11
Fax: +32 (0)2 557 31 12