



## Résultats semestriels pour 2007: Forte croissance et intégration en bonne voie pour Givaudan

- Ventes en hausse de 36 % atteignant CHF 2 005 millions
- Ventes pro forma en hausse de 5,7 %, hors effets de rationalisation
- EBIT pro forma en termes comparables de CHF 282 millions en hausse de 13,7 %
- Intégration de Quest en bonne voie
- Objectif de synergies révisé à la hausse avec un total de CHF 200 millions

Genève, 3 août 2007. Au cours du premier semestre 2007, les ventes ont atteint CHF 2 005 millions contre 1 474 millions l'année précédente. Cette hausse représente un taux de croissance de 36,3 % en monnaies locales et de 36 % en francs suisses. Ces ventes incluent l'acquisition de Quest à partir du 2 mars 2007 et reflètent la bonne dynamique des activités communes.

Sur une base pro forma – ce qui signifie l'addition des activités de Givaudan et Quest sur la période se clôturant le 30 juin 2007 comme si l'acquisition avait eu lieu le 1<sup>er</sup> janvier 2006 - les ventes ont augmenté de 4,4 % en monnaies locales et de 4,6 % en francs suisses. Hors rationalisation du portefeuille d'arômes qui est en cours, la croissance des ventes pro forma s'est élevée à 5,7 % en monnaies locales.

La marge brute, la marge d'EBITDA et la marge du bénéfice d'exploitation en termes pro forma sont en légère progression par rapport à l'année précédente. Le bénéfice net pro forma est en baisse de 20 %. Cette baisse s'explique par un ajustement fiscal ponctuel hors trésorerie.

### **Ventes**

Les ventes de la division Parfumerie ont augmenté pour atteindre CHF 909 millions, soit une hausse de 49,8 % en monnaies locales et de 49,9 % en francs suisses. En termes pro forma, la croissance des ventes est de 6,8 % en monnaies locales et de 7,5 % en francs suisses. La forte croissance des produits de consommation dans toutes les régions est la principale contribution à ce succès. Les ventes de parfumerie fine sont en progression par rapport à une forte base de comparaison. Les ventes d'ingrédients de spécialités ont encore une fois affiché une croissance à deux chiffres.

La division Arômes a enregistré CHF 1 096 millions de ventes, soit une croissance de 26,8 % en monnaies locales et de 26,2 % en francs suisses. En termes pro forma, la croissance a atteint 2,4% en monnaies locales et de 2,2 % en francs suisses. L'abandon d'ingrédients de commodités s'est répercuté sur les ventes à raison de CHF 27 millions. En excluant cet impact, la division Arômes

aurait atteint une progression des ventes pro rata au premier semestre de 4,9 % en monnaies locales.

En Asie Pacifique, les ventes d'arômes ont enregistré une forte croissance à un chiffre au cours du premier semestre 2007, bénéficiant d'une progression des ventes à deux chiffres en Chine, en Inde et en Indonésie. L'Amérique Latine a réalisé des ventes semestrielles supérieures à celles de l'année précédente avec un taux de croissance à un chiffre. La croissance des ventes a été particulièrement forte en Argentine et au Chili. Les ventes en Amérique du Nord étaient légèrement supérieures à celles de l'année précédente, hors élimination des produits à faible marge. En Europe, les ventes sont en forte progression avec en particulier une croissance à deux chiffres en Europe de l'Est et au Moyen-Orient.

Les ventes globales du segment des boissons, ainsi que celui des produits laitiers et des produits pour restauration rapide ont été particulièrement soutenues.

### **Marge brute**

La marge brute pro forma a pu être maintenue à 47,6 %. L'augmentation du coût des matières premières a été compensée par l'amélioration du mix produits, par l'augmentation des prix de vente, par une bonne maîtrise des coûts ainsi que par des gains de productivité. La marge brute réelle est passée de 49,1 % à 47,5 %, mettant en évidence la moins bonne marge brute du portefeuille de produits de Quest.

### **Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles**

Sur une base comparable, l'EBITDA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles) en termes pro forma est passé de CHF 443 millions à CHF 478 millions, se traduisant par une hausse de la marge EBITDA de 20,7 % à 21,3 %.

En termes réels, l'EBITDA a reculé, passant de CHF 367 millions à CHF 338 millions. Cette baisse s'explique par les coûts d'intégration de CHF 100 millions comptabilisés dans les résultats 2007.

### **Bénéfice d'exploitation**

Sur une base comparable, le bénéfice d'exploitation en termes pro forma est passé de CHF 248 millions à CHF 282 millions, entraînant une progression de la marge d'exploitation de 12,6 % par rapport à 11,6 % pour 2006.

En termes réels, le bénéfice d'exploitation a reculé, passant de CHF 313 millions à CHF 185 millions.

Les résultats réels pour 2007 comprennent les coûts d'intégration de CHF 100 millions et l'amortissement supplémentaire des immobilisations incorporelles issues de l'acquisition de Quest, dont le montant s'élève à CHF 84 millions.

### **Flux de trésorerie**

Le flux de trésorerie opérationnel s'est élevé à CHF 157 millions contre CHF 192 millions en 2006. Les dépenses d'investissement ont atteint CHF 89 millions contre CHF 55 millions en 2006.

### **Bénéfice net**

Le bénéfice net en termes pro forma a baissé, passant de CHF 180 millions à CHF 144 millions, soit une marge de 6,4 %. Cette baisse s'explique par un ajustement fiscal ponctuel hors trésorerie de CHF 27 millions en 2007 et l'absence d'un bénéfice net ponctuel associé à une vente foncière inclus dans les résultats de l'année précédente.

En termes réels, le bénéfice net a chuté de CHF 266 millions à CHF 86 millions. Ce recul s'explique par la baisse du bénéfice d'exploitation réel (comme expliqué ci-dessus), par des dépenses financières supérieures et par l'impact fiscal mentionné.

Le bénéfice par action est ainsi passé de CHF 37,37 à CHF 12,15.

### **Processus d'intégration**

Après quatre mois, l'intégration est en bonne voie. La complémentarité des deux entreprises a été confirmée tout au long du processus d'intégration. L'enrichissement et le renforcement des capacités globales qui résultent de cette acquisition viennent confirmer les perspectives de croissance à long terme et de rentabilité des opérations de Givaudan. A la fin du mois de Juin 2007, l'entreprise a atteint tous les objectifs et les étapes clés du processus d'intégration.

La compréhension approfondie des activités nouvellement acquises ainsi qu'un plan d'intégration détaillé ont permis à Givaudan d'augmenter ses objectifs de synergie pour atteindre la somme de CHF 200 millions à l'échéance de 2010.

Le projet « Outlook », qui vise à mettre en œuvre un système SAP gérant la chaîne d'approvisionnement, et les processus financiers et règlementaires, respecte le calendrier et le budget définis. C'est avec succès qu'il est passé en phase pilote à la mi-juin. Le champ d'application du projet a été étendu pour inclure les anciens sites de Quest.

### **Perspectives**

Givaudan demeure confiant pour le reste de l'année et pense pouvoir dépasser la croissance du marché sous-jacent et améliorer la rentabilité pro forma.

L'entreprise a l'intention d'appliquer sa stratégie d'amélioration de la profitabilité au nouveau portefeuille combiné en rationalisant les produits à moindre valeur ajoutée. Ces processus de rationalisation combinés aux efforts d'intégration rapide et efficace pourraient se solder par une légère baisse des ventes en 2008.

Givaudan pense pouvoir atteindre la cible des CHF 200 millions d'économie. Les premiers succès d'intégration ont conforté Givaudan que la combinaison des capacités et des talents offrent une opportunité unique d'accélérer la croissance et d'améliorer la performance. L'entreprise est en bonne posture pour renouer avec une croissance supérieure à celle du marché à partir de 2009 et de retrouver en 2010 des marges équivalentes à celles précédant l'acquisition.

### **Chiffres clés en termes réels**

<b>en millions de francs suisses</b>	<b>1er semestre 2007</b>	<b>1er semestre 2006</b>
hors données par action		
Ventes du groupe	2 005	1 474
Ventes de la division Parfumerie	909	606
Ventes de la division Arômes	1 096	868
Bénéfice brut	952	724
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	47,5%	49,1%
EBITDA 1)	338	367
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	16,9%	24,9%
Bénéfice d'exploitation	185	313
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	9,2%	21,2%
Revenu net	86	266
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,3%	18,0%
Bénéfice par action (de base)	12,15	37,37

<b>en millions de francs suisses</b>	<b>30 juin 2007</b>	<b>31 décembre 2006</b>
<i>Fonds de roulement</i>	2 363	1 920
<i>Capitaux immobilisés</i>	5 884	2 780
<b>Total de l'actif</b>	<b>8 247</b>	<b>4 700</b>
<i>Passif exigible actuel</i>	1 391	619
<i>Passif non exigible</i>	4 102	1 285
<i>Fonds propres</i>	2 754	2 796
<b>Total du passif exigible et des fonds propres</b>	<b>8 247</b>	<b>4 700</b>

1) EBITDA : Bénéfice avant intérêts (et autres produits financiers), impôts et amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Ceci correspond au bénéfice d'exploitation avant déductions pour amortissements corporels et incorporels et dépréciation des actifs à long terme.

**Chiffres clés en termes pro forma <sup>1)</sup>**

en millions de francs suisses	1 <sup>er</sup> semestre 2007 <sup>1)</sup>	1 <sup>er</sup> semestre 2006 <sup>1)</sup>
hors données par action		
Ventes du groupe	2 239	2 140
Ventes de la division Parfumerie	1 038	965
Ventes de la division Arômes	1 201	1 175
Bénéfice brut	1 065	1 017
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	47,6%	47,5%
EBITDA sur une base comparable 2) 3) 4)	478	443
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,3%	20,7%
EBITDA 2)	471	454
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,0%	21,2%
Bénéfice d'exploitation sur une base comparable 3) 4)	282	248
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	12,6%	11,6%
Bénéfice d'exploitation	275	259
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	12,3%	12,1%
Revenu net	144	180
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,4%	8,4%
Bénéfice par action (de base)	20,34	25,14

1) Préparés sur une base pro forma ajustée, illustrant les activités combinées de Givaudan et Quest International sur les exercices se clôturant le 30 juin, à l'exception des dépenses ponctuelles associées à l'acquisition de Quest International, aux frais de réorganisation et aux dépenses issues du traitement comptable de cette transaction, supposant que cette acquisition a eu lieu avant le 1<sup>er</sup> janvier 2006. Vous trouverez des informations détaillées sur les ajustements pro forma dans les notes concernant le compte de résultats consolidé pro forma sur la page 18 à la fin de ce document.

2) EBITDA : Bénéfice avant intérêts (et autres produits financiers), impôts et amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Ceci correspond au bénéfice d'exploitation avant déductions pour amortissements corporels et incorporels et dépréciation des actifs à long terme.

3) L'EBITDA et le bénéfice d'exploitation comparables pour 2006 ne comprennent pas le bénéfice net ponctuel associé à une vente foncière et les dépenses de restructuration non associées à l'acquisition.

4) L'EBITDA et le bénéfice d'exploitation comparables pour 2007 ne comprennent pas les dépenses de restructuration non associées à l'acquisition.

Cet après-midi, le 3 août 2007 à 15h00 (CET), une conférence téléphonique aura lieu entre les membres de l'entreprise, les analystes et les investisseurs. Vous pourrez la suivre sur le site Web de Givaudan en [cliquant ici](#).

Documents PDF disponibles:

[Rapport semestriel 2007 \(en anglais\)](#)

[Présentation des résultats semestriels 2007 \(en anglais\)](#)

Pour plus d'informations, contactez :

Magali Dauwalder, Relations Medias Givaudan  
5, chemin de la Parfumerie, CH-1214 Vernier  
T +41 22 780 90 88, F +41 22 780 90 90  
E-mail : [magali.dauwalder@givaudan.com](mailto:magali.dauwalder@givaudan.com)