



Ventes du premier trimestre 2006 : Bon début

Genève, 7 avril 2006 – Au cours du premier trimestre 2006, Givaudan a enregistré des ventes de CHF 754,1 millions, soit une croissance de 6,2% en monnaies locales et de 12,8% en francs suisses. Givaudan a une nouvelle fois clairement affiché une croissance supérieure à celle du marché. Cette performance exceptionnelle est due en partie à une faible base de comparaison ainsi qu'à un taux de change élevé avec le Dollar américain.

Ventes de janvier à mars 2006

CHF millions	2006	2005	Variation en %	
			CHF	monnaies locales
Division Parfumerie	313.6	273.1	14.8	8.6
Division Arôme	440.5	395.6	11.4	4.5
Total	754.1	668.7	12.8	6.2

Division Parfumerie

La Division Parfumerie a enregistré des ventes de CHF 313,6 millions durant le premier trimestre, correspondant à une croissance de 8,6% en monnaies locales et de 14,8% en francs suisses. Une forte croissance à un chiffre a été enregistrée dans les segments principaux de la Parfumerie fine, des Parfums pour les produits de consommation et des Ingrédients de spécialités. En Europe ainsi qu'en Amérique du Nord, la Parfumerie fine a affiché une croissance à deux chiffres. Les Parfums pour les produits de consommation ont quant à eux affiché une forte croissance à un chiffre, tandis que les Ingrédients de Parfumerie ont enregistré un recul conformément à la stratégie d'abandon des ingrédients de commodités. Les Ingrédients de spécialités ont poursuivi leur excellente croissance à deux chiffres.

La Parfumerie fine a bien commencé l'année 2006, les ventes en monnaies locales étant en nette progression par rapport à l'année précédente. L'Europe et l'Amérique du Nord ont affiché une croissance à deux chiffres, grâce à de nombreux nouveaux lancements et des ventes stables pour les produits existants. L'Amérique latine a affiché des ventes relativement faibles par rapport à l'excellente performance enregistrée en 2005.

Les **Parfums pour les produits de consommation** ont continué à afficher de bonnes ventes dans toutes les régions, notamment en Amérique du Nord grâce à nos clients aussi bien régionaux qu'internationaux. Les ventes en Asie Pacifique ont augmenté pour tous nos clients, plus significativement en Inde ainsi qu'en Indonésie. La région Europe, Afrique et Moyen-Orient a poursuivi sa bonne progression en particulier avec les clients locaux et ce surtout en Afrique du Nord et au Moyen-Orient. La bonne progression en Amérique latine a surtout été atteinte grâce à l'Argentine et le Mexique.

Le segment des produits d'entretien et des parfums d'ambiance a connu la meilleure progression, dans toutes les régions, suivi par le segment des textiles et des soins corporels.

Les ventes d' **Ingrédients de Parfumerie** ont affiché une légère baisse conformément à la stratégie d'abandonner les commodités. Ce résultat a été compensé par la croissance encore à deux chiffres des Ingrédients de spécialités qui ont constamment affiché une forte croissance depuis 2003. Le portefeuille des ingrédients est progressivement rééquilibré, les molécules à faible croissance et faible marge étant remplacées par des ingrédients brevetés à fort impact et forte valeur ajoutée. Plusieurs spécialités font partie à présent des dix meilleurs produits vendus dans ce

segment.

Division Arômes

La Division Arômes a enregistré des ventes de CHF 440,5 millions, soit une croissance de 4,5% en monnaies locales et de 11,4% en francs suisses. L'Amérique latine a enregistré une croissance à deux chiffres, alors que la région d'Europe, Afrique et Moyen-Orient et la région d'Amérique du Nord ont affiché une forte croissance à un chiffre, principalement due à la forte croissance dans les segments des boissons et de la confiserie. La région d'Asie Pacifique poursuit sa progression, grâce à la croissance à deux chiffres de la Chine. D'un point de vue des segments, les boissons ont été le moteur de croissance suivi par les entremets salés.

Les ventes dans la région **Asie Pacifique** ont légèrement diminué en raison d'une base de comparaison élevée. La Chine a poursuivi sa progression dans tous les segments en affichant une performance à deux chiffres grâce à des nouveaux contrats gagnés dans le segment des boissons. Cette forte performance a été affectée par la diminution des ventes au Japon due à la rationalisation des produits à faible marge.

Le nouveau centre de création, de technologie et de production de Shanghai est presque achevé. Il sera opérationnel à partir d'août 2006.

En **Amérique latine**, l'Argentine a enregistré la plus forte croissance, suivi par le Brésil avec des gains à un chiffre.

La croissance des ventes en **Amérique du Nord** est positive. La bonne performance des segments de la confiserie et des boissons a permis ces résultats régionaux, partiellement affectés par un léger recul des ventes d'entremets salés et des produits laitiers. La restauration rapide a par ailleurs enregistré de très bons résultats.

Les transferts d'activités de production vers le site de Devon sont en bonne voie.

Les ventes en **Europe**, Afrique et Moyen-Orient ont affiché une bonne croissance, due principalement au segment des boissons qui a bénéficié d'une croissance à deux chiffres grâce à de nouveaux contrats et une bonne croissance de produits existants auprès de clients importants.

Les régions d'Europe de l'Ouest et du Moyen-Orient ont toutes deux réalisé une croissance à deux chiffres, tandis que l'Europe Occidentale a atteint une croissance à un chiffre.

La construction d'un nouveau centre de logistique à la pointe de l'innovation a été démarrée en Mars de cette année à Dübendorf (Zurich, Suisse). Il sera opérationnel à partir de la fin 2007 et viendra ainsi compléter l'organisation opérationnelle avec un entrepôt entièrement automatisé.

Givaudan publiera cet après-midi un communiqué aux médias en rapport avec les décisions prises lors de l'Assemblée Générale des actionnaires qui aura lieu aujourd'hui.

Pour plus de renseignements veuillez contacter:

Peter Wullschleger, Givaudan Media Relations

5, chemin de la Parfumerie, CH-1214 Vernier

T +41 22 780 90 93, F +41 22 780 90 90

E-mail: peter_b.wullschleger@givaudan.com