



## Givaudan, un début 2002 prometteur

Genève, 10 avril 2002 - Durant le premier trimestre 2002, Givaudan a enregistré des ventes de CHF 634.9 millions, soit une croissance de 1.9% en francs suisses et de 3.2% en monnaies locales par rapport à la même période de l'exercice précédent.

### Ventes de janvier à mars 2002

En million de CHF	janvier - mars 2002	janvier - mars 2001	Var. %	
			CHF	Monnaies locales
Parfumerie	291.3	298.5	(2.4)	(1.5)
Arômes	343.6	324.4	5.9	7.5
<b>Total</b>	<b>634.9</b>	<b>622.9</b>	<b>1.9</b>	<b>3.2</b>

### Vente de la Division Parfumerie

Les ventes globales de la Division Parfumerie ont décliné depuis l'année passée de 2.4% en francs suisses et de 1.5% en monnaies locales.

Le segment le plus important, les produits de consommation, continue à afficher une forte croissance par rapport à l'année passée. L'ensemble des régions présente des ventes au-delà du niveau de l'année précédente, excepté l'Amérique latine. L'Amérique du Nord et la Chine ont connu une progression particulièrement bonne.

Les ventes en Parfumerie fine ont subi l'impact d'un environnement économique faible et du niveau d'inventaire élevé des clients. Les mandats remportés et le bon portefeuille de projets sont autant de signes prometteurs d'une amélioration qui devrait survenir encore cette année.

Les ventes du segment des Ingrédients de Parfumerie ont été affectées par des ventes réduites auprès des producteurs de parfums, ainsi que par le déclin des ventes d'ingrédients pharmaceutiques et cosmétiques face à un commerce toujours relativement important durant le premier trimestre 2001. Les spécialités ont vu leurs ventes afficher une croissance à deux chiffres, en adéquation avec nos efforts pour promouvoir les nouvelles molécules à haute valeur ajoutée.

### Ventes de la Division Arômes

La Division Arômes a montré une croissance des ventes dynamique avec une augmentation de 5.9% en francs suisses et de 7.5% en monnaies locales par rapport à la même période en 2001.

En général, les segments des boissons et de la confiserie ont connu des gains à deux chiffres en monnaies locales, découlant de nouvelles affaires

gagnées dans la deuxième moitié de 2001, de nouvelles ventes dans le segment de la restauration et du regain de demande au Canada.

De façon similaire, les ventes en Europe ont augmenté fortement avec les marchés d'Europe de l'Est, d'Allemagne, d'Espagne et de France qui ont tous affiché une croissance à deux chiffres. Le principal moteur de cette augmentation a été les volumes croissants issus des affaires gagnées l'année passée.

L'Asie-Pacifique a, une fois encore, présenté une forte croissance au premier trimestre en monnaies locales avec un taux à deux chiffres en Chine et une perspective toujours plus solide au Japon.

A l'exception de l'Argentine, les ventes en Amérique latine ont eu une croissance à deux chiffres grâce à une forte augmentation dans les deux plus grands marchés : le Brésil et le Mexique.

### **L'acquisition de FIS**

La planification d'intégration concernant l'acquisition de l'unité arômes de Nestlé (FIS), annoncé le 18 janvier 2002, est en bonne voie. Les autorisations de plusieurs marchés importants ont déjà été obtenues.

### **GivaudanAccess™**

L'initiative ambitieuse de Givaudan en vue d'étendre sa base de clients par l'intermédiaire d'un système d'offre de produits en ligne a été lancée dans six marchés européens. Il en résulte déjà une augmentation du nombre de clients enregistrés, ainsi que le développement d'une activité croissante d'échantillonnage.

Aujourd'hui, Givaudan tient une conférence aux investisseurs à Vernier (Genève) à 11h00. Le document servant de base à la présentation lors de cet événement est disponible sur [www.givaudan.com](http://www.givaudan.com). Les principaux points de la conférence seront publiés sur notre site Internet jeudi 11 avril 2002.

Informations supplémentaires données par :  
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](mailto:peter_b.wullschleger@givaudan.com)