

REVUE TRIMESTRIELLE T1 2011

Faits marquants

Les revenus d'Umicore pour le premier trimestre 2011 ont augmenté de 13 % par rapport à la même période en 2010, grâce à une forte performance de tous les business groups.

- Les revenus de Catalysis sont en hausse de 13 %;
- La croissance des revenus d'Energy Materials est de 12%;
- Performance Materials a vu ses revenus augmenter de 10 %;
- Les revenus de Recycling ont augmenté de 16 %.

Les cash-flows opérationnels sont restés forts, ce qui a permis de réduire la dette financière nette à moins de € 300 millions à la fin du mois de mars.

Perspectives

Sur base de la performance du premier trimestre et en supposant que les conditions de marché actuelles vont perdurer, Umicore estime que l'EBIT récurrent pour 2011 sera compris entre € 400 millions et € 425 millions.

Ceci reflète la croissance d'une année par rapport à l'autre observée au sein de Catalysis et les conditions favorables d'approvisionnement chez Recycling ainsi qu'un maintien des performances d'Energy Materials et de Performance Materials.

Remarque : Sauf mention contraire, toutes les comparaisons portent sur le premier trimestre 2010.

Umicore Group Communications

Société anonyme
31 Rue du Marais
B-1000 Brussels
www.umicore.com

phone: +32 2 227 71 11
fax: +32 2 227 79 00
e-mail: info@umicore.com
site web: www.umicore.com

BTW/TVA: BE0401 574 852
numéro d'entreprise: 04001574852
siège social: 31 Rue du Marais
B-1000 Brussels

CATALYSIS

Revue

Les revenus totaux du business group Catalysis ont progressé de 13 %, principalement en raison de la demande accrue enregistrée chez Automotive Catalysts.

Automotive Catalysts

La production mondiale de véhicules légers a augmenté de quelque 5 % en glissement annuel. Les volumes de ventes de catalyseurs d'Umicore ainsi que les revenus liés ont affiché une performance supérieure à celle du marché automobile.

En Europe, la production de véhicules légers a augmenté de quelque 8 % au premier trimestre 2011, ce qui signifie que le marché se rapproche de son niveau d'avant crise. La part des moteurs diesel s'est légèrement accrue par rapport au premier trimestre 2010, et atteint à nouveau un niveau avoisinant les 50 % des parts de marché. Les volumes de vente et les revenus d'Umicore dans la région sont conformes à l'évolution du marché et traduisent une croissance significative des filtres à particules diesel.

Le marché nord-américain a poursuivi sa forte reprise depuis la crise. La production totale de véhicules légers a augmenté de 16 % en glissement annuel. Les volumes de vente et les revenus d'Umicore ont largement dépassé ce niveau grâce au

positionnement sur plates-formes spécifiques de ses clients et à l'introduction fructueuse de nouvelles technologies. De même, les revenus d'Umicore ont également progressé plus vite que le marché en Amérique du Sud, où la production automobile a augmenté de 8 %.

Les volumes totaux de production automobile en Asie ont été analogues à ceux du premier trimestre 2010. Le marché japonais a affiché une baisse conséquente d'environ 32 %, principalement suite à de l'impact du séisme du 11 mars. Même si le taux de croissance de la production chinoise a été inférieur à celui des années précédentes, il est resté légèrement au-dessus de la moyenne mondiale, à environ 9 %. En Corée, la production a mieux cru que le marché mondial avec une hausse de 14 %. Malgré l'impact des réductions de productions au Japon, les volumes et les revenus d'Umicore dans la région ont augmenté, à un rythme cependant inégal dans les différents pays.

Precious Metals Chemistry

La business unit a connu un bon départ cette année ; ses revenus ont été nettement plus élevés que l'an dernier. La demande de précurseurs automobiles a été élevée grâce au regain d'activité dans la production de catalyseurs automobiles, tandis que les catalyseurs pour les produits chimiques de base et pour l'industrie du silicone ont permis de générer des revenus plus élevés.

ENERGY MATERIALS

Revue

Les revenus du business group ont augmenté de 12 % en comparaison avec le premier trimestre 2010. Les revenus ont favorablement évolué dans toutes les business units, en particulier au sein de Thin Film Products et de Cobalt & Specialty Materials.

Cobalt & Specialty Materials

Les revenus de la business unit ont significativement augmenté par rapport à l'an dernier, s'approchant des niveaux d'avant crise. Dans l'activité de support recyclage et raffinage, le regain d'activité industrielle a encore renforcé la disponibilité de matériaux recyclables et raffinables.

Les volumes de vente de **Rechargeable Battery Materials**, se sont améliorés malgré que la croissance globale du marché des batteries rechargeables ait été atténuée par la baisse d'activité au Japon. La hausse des volumes de vente combinée à l'augmentation de la part des matériaux NMC à plus haute valeur ajoutée, a permis aux revenus d'augmenter. Le marché de l'électronique portable est cependant resté très compétitif, ce qui donne lieu à des primes inférieures. L'extension de capacité pour les matériaux NMC (utilisées entre autre dans les véhicules électriques et hybrides) annoncée précédemment est en bonne voie. La construction de la nouvelle usine au Japon est terminée et la phase de test va bientôt débuter. L'extension de capacité en Corée progresse de manière satisfaisante.

Les revenus de **Ceramics & Chemicals** ont également augmenté, en comparaison avec la performance déjà importante de 2010. Les ventes de composés de cobalt se sont améliorées, en particulier pour les applications catalytiques. La demande de composés organométalliques a bénéficié de nouveaux clients et de nouvelles applications. La hausse des volumes de ventes de sulfate de nickel a compensé le recul des ventes d'autres composés à base de nickel, pourtant particulièrement fortes en 2010.

Malgré le regain global d'activité dans le secteur de la construction, les commandes de poudres de cobalt

de l'activité **Tool Materials** sont restées au même niveau que l'an dernier. L'augmentation du prix du tungstène a poussé les fabricants d'outils en métaux durs à ajuster leurs stocks.

Electro-Optic Materials

Les revenus de la business unit ont légèrement augmenté, et ce, pour les deux business lines.

Les volumes de ventes de **Substrates** (substrats de germanium) atteint des niveaux record. La demande émanant de l'industrie spatiale est restée élevée en raison du remplacement imminent de plusieurs constellations de satellites de télécommunication. Les ventes de photovoltaïque terrestre à concentrateur ont pris un nouvel essor. Les ventes destinées au secteur de l'éclairage LED ont augmenté par rapport au premier trimestre 2010, mais sont inférieures aux ventes moyennes de 2010 suite à une surproduction dans le secteur.

Chez **Optics**, les ventes de flans en germanium sont restées à un faible niveau, principalement en raison de retards et de diminutions de budget des programmes financés par des fonds publics. Dans le domaine plus restreint des finitions optiques, les volumes de ventes ont progressé, principalement pour les systèmes infrarouges non automobiles. Les ventes de tétrachlorure de germanium ont aussi augmenté, principalement alimentées par les projets chinois de réseaux en fibre optique.

Thin Film Products

Les revenus de cette business unit ont nettement augmenté par rapport à l'an dernier. Les ventes d'**Optics & Electronics** ont tiré parti de l'essor ininterrompu du marché des semi-conducteurs. Dans le domaine **Large Area Coatings**, les revenus ont été nettement plus élevés qu'au premier trimestre 2010. La pénétration de la technologie des cibles rotatives continue. Les volumes commerciaux livrés étaient destinés aux applications d'affichage standard.

PERFORMANCE MATERIALS

Revue

Les revenus du business group ont progressé de 10 %, grâce aux améliorations engrangées par Building Products, Technical Materials et Zinc Chemicals.

Zinc Chemicals

Les volumes de ventes et les revenus ont augmenté en glissement annuel conformément à la performance du business group. Dans le recyclage du zinc la concurrence exacerbée pour les matériaux destinés au recyclage a été estompée par les contrats à long terme existants, ce qui a permis d'assurer des revenus stables.

Le marché chinois de **Fine Zinc Powders** utilisées pour le coating s'est encore amélioré contrairement aux marchés européen et nord-américain. Les ventes destinées aux applications chimiques ont continué leur progression, en particulier en Amérique du Nord.

Les livraisons de **Zinc Oxide** ont progressé d'une année par rapport à l'autre. La demande pour les applications chimiques et pneumatiques a été forte, tandis que les applications de construction, comme la céramique et les peintures de protection du bois, n'ont que peu progressé.

Les volumes des ventes de **Zinc Battery Materials** ont légèrement reculé par rapport aux niveaux historiques élevés de 2010. Le regain de croissance en Asie a été neutralisé par un marché plus apathique en Amérique du Nord et en Europe.

Building Products

Les revenus ont progressé favorablement par rapport au premier trimestre 2010, une période qui a été caractérisée par de très mauvaises conditions météorologiques en Europe. La demande émanant du secteur européen de la construction s'est améliorée, en particulier en France. La reprise a été observée plus particulièrement dans le segment résidentiel. Le carnet de commandes des projets laisse présager une poursuite de cette amélioration tout au long de l'année. L'attrait des matériaux de construction en zinc continue de croître dans les autres pays où ces matériaux sont traditionnellement moins utilisés. De même, la part des produits à plus haute valeur ajoutée augmente encore dans le portefeuille.

Platinum Engineered Materials

Les revenus de la business unit ont été inférieurs à ceux du premier trimestre 2010 malgré un regain d'activité dans les marchés finaux.

Le marché du verre de haute pureté a continué sa croissance soutenue grâce à une augmentation de la part des nouvelles applications telles que les écrans tactiles. Les revenus du premier trimestre ne traduisent cependant pas encore la croissance sous-jacente du marché. En effet, l'activité est fortement tributaire de projets.

De même, les revenus de **Performance Catalysts** ont diminué malgré la poursuite de l'augmentation de l'activité dans le secteur des engrais qui constitue le principal marché final de la business line.

Technical Materials

Les revenus ont progressé, toutes activités confondues.

Les ventes de **Contact & Power Materials** ont augmenté conformément à la reprise d'activité observée dans les secteurs de l'automobile et du transport d'électricité. Les volumes de ventes totaux ont augmenté toutes régions confondues par rapport au premier trimestre 2010. La business line a commercialisé avec succès de nouveaux produits pour le secteur de l'équipement moyenne tension en Amérique du Nord. Umicore a poursuivi sa croissance dans l'application de niche des ampoules économiques, un segment en plein essor, particulièrement en Chine.

La reprise générale des activités industrielles a aussi donné lieu à une croissance des revenus pour la business line **BrazeTec** mais dans une moindre mesure. Cette tendance s'est observée pour toutes les gammes de produits allant des applications automobiles à l'outillage, en passant par le HVACR et l'équipement électrique.

Electroplating

Les revenus sont restés stables par rapport à ceux du premier trimestre 2010, période qui avait profité du restockage opéré par les clients. Les ventes de solutions de galvanoplastie pour les applications

techniques ont profité des niveaux d'activité des marchés des circuits imprimés et du packaging des semi-conducteurs, ainsi que d'autres applications électroniques. La demande en produits pour usage décoratif a aussi bien progressé, grâce à de fortes ventes de solutions de galvanoplastie à base de rhodium et de ruthénium.

Element Six Abrasives

Les revenus d'Element Six Abrasives ont augmenté par rapport au premier trimestre 2010.

Les revenus de l'activité **Advanced Materials** ont atteint un haut niveau. Le regain d'activité dans les

secteurs automobile et de l'usinage a dopé la demande en produits utilisés dans les outils de coupe des métaux. Les ventes de matériaux pour les applications de meulage et de forage ont aussi progressé.

Les revenus de **Hard Materials** ont aussi augmenté, principalement sous l'effet des ventes au secteur des équipements miniers.

La demande issue du marché du forage **Oil & Gas** a également augmenté mais à un rythme moins soutenu à cause de du déstockage intervenu chez certains clients.

RECYCLING

Revue

Les revenus du business group Recycling ont affiché une hausse de 16 %, ce qui traduit l'amélioration du mix d'approvisionnement chez Precious Metals Refining et la solide performance de Jewellery & Industrial Metals.

Precious Metals Refining

Les revenus ont favorablement progressé d'une année à l'autre grâce à l'amélioration du mix d'approvisionnement, des prix perçus pour les métaux plus élevés et à l'augmentation des volumes.

Les apports de résidus issus du raffinage des non-ferreux et du secteur minier ont été soutenus tout au long du trimestre et ont dépassé le niveau de l'année 2010, en particulier pour les résidus de l'industrie du plomb, du cuivre et du zinc. L'entité a ainsi pu optimiser le mix entrant pour ces matériaux.

Les volumes de déchets électroniques traités ont considérablement augmenté, tandis que l'approvisionnement en catalyseurs automobiles et industriels a quelque peu diminué pendant le trimestre.

Un prix perçu plus élevé des métaux précieux et spéciaux a aussi contribué aux excellentes performances.

Les volumes traités ont également augmenté grâce à des améliorations structurelles apportées continuellement aux opérations et à un mix entrant optimisé.

Le marché de l'acide sulfurique, un sous-produit des activités, a déjà renoué avec son niveau de fin 2010. Les revenus générés par cette filière ont été plus élevés qu'au premier trimestre 2010.

Precious Metals Management

Le marché des métaux précieux s'est caractérisé par une plus forte volatilité au premier trimestre, dont la business unit a pu profiter. La demande des investisseurs en Allemagne, le principal marché de la business unit pour les lingots d'or, a gonflé en raison des craintes inflationnistes. Le trading avec le secteur

industriel a été plus intense en raison du regain de l'activité économique.

Battery Recycling

La construction de la nouvelle usine de recyclage de batteries à Hoboken touche à son terme. L'usine devrait entamer la phase de test en mai. Les stocks de batteries rechargeables usagées issues de l'électronique portable constitués en vue du démarrage ont encore gonflé. La coopération avec les constructeurs automobiles actifs dans le domaine du développement ou de la production des véhicules électriques (hybrides) s'est encore intensifiée.

Jewellery & Industrial Metals

Les revenus de la business unit ont nettement augmenté par rapport au premier trimestre 2010. Le recyclage a tiré parti à la fois de la hausse du prix des métaux et d'une meilleure disponibilité, surtout pour l'argent.

Chez **Jewellery**, la demande de matériaux employés par les grandes marques internationales du segment de la joaillerie de luxe et des biens lifestyle est restée soutenue. L'impact des ventes de produits platineux a été particulièrement favorable. Cependant, les ventes de produits au marché de la joaillerie de mode sont restées mitigées, étant donné l'impact négatif de la hausse des prix des métaux sur les achats des consommateurs.

Le marché des métaux argentifères d'**Industrial Metals** a encore augmenté pour toutes les applications industrielles, conformément à la demande économique générale. Cependant, la hausse du prix de l'argent a induit certains reports de nouvelles commandes et de commandes de remplacement de flans de monnaie de la part de l'industrie monétaire gouvernementale. Pour les mêmes raisons, la demande émanant des autres acteurs du secteur a toutefois augmenté.

Note concernant les informations prévisionnelles

Ce communiqué contient des informations prévisionnelles impliquant des risques et des incertitudes, en particulier des déclarations portant sur les plans, les objectifs, les attentes et les intentions d'Umicore. Il est porté à l'attention du lecteur que ces déclarations peuvent comporter des risques connus ou inconnus et être sujettes à des incertitudes importantes sur les plans opérationnel, économique et concurrentiel, dont beaucoup sont en dehors du contrôle d'Umicore. Au cas où certains de ces risques et incertitudes venaient à se matérialiser, ou au cas où les hypothèses retenues s'avéraient être incorrectes, les résultats réels pourraient dévier significativement de ceux anticipés, attendus, projetés ou estimés. Dans ce contexte, Umicore et toute autre personne décline toute responsabilité quant à l'exactitude des informations prévisionnelles fournies.

Pour tout complément d'information

Investor Relations:

M. Geoffroy RASKIN	+32 2 227 71 47	geoffroy.raskin@umicore.com
M ^{lle} Evelien GOOVAERTS	+32 2 227 78 38	evelien.goovaerts@umicore.com

Director of Group Communications:

M. Tim WEEKES	+32 2 227 73 98	+32 473 98 49 14	tim.weekes@umicore.com
---------------	-----------------	------------------	------------------------

Calendrier financier

26 avril 2011	Assemblée générale ordinaire et mise à jour trimestrielle T1
29 avril 2011	Ex-date (dividende)
4 mai 2011	Mise en paiement du dividende
4 août 2011	Publication des résultats semestriels 2011
20 octobre 2011	Mise à jour trimestrielle T3
9 février 2012	Publication des résultats annuels 2011
24 avril 2012	Assemblée générale ordinaire et mise à jour trimestrielle T1

Profil d'Umicore

Umicore est un Groupe mondial spécialisé en technologie des matériaux. Le Groupe se concentre sur des domaines où son expertise en science des matériaux, chimie et métallurgie fait la différence. Ses activités s'articulent autour de quatre secteurs d'activité : Catalysis, Energy Materials, Performance Materials and Recycling. Chaque secteur d'activité est divisé en plusieurs business units offrant des matériaux et des solutions à la pointe de nouveaux développements technologiques et essentiels à la vie de tous les jours.

Umicore tire la majorité de ses revenus et consacre la plupart de ses efforts R&D à des projets aux technologies propres telles que les catalyseurs pour contrôle des émissions, les matériaux pour batteries rechargeables et pour les applications photovoltaïques, les piles à combustible ainsi que le recyclage. L'objectif principal d'Umicore de créer de la valeur durable se base sur l'ambition de développer, de produire et de recycler des matériaux de façon à remplir sa mission : materials for a better life.

Le Groupe Umicore déploie des activités industrielles sur tous les continents et dessert une clientèle mondiale. Il a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de € 9,7 milliards d'euros (revenus de € 2,0 milliards hors métaux) et emploie actuellement quelque 14.400 personnes.

Un conférence call et un webcast audio auront lieu aujourd'hui à 14:00 CET à Bruxelles.
Plus d'informations sur <http://www.umicore.com/investorrelations/en/financialCalendar/confCall20110426.htm>