



Chiffre d'affaires et Résultats semestriels 2023/24
Communiqué – Paris, 15 février 2024

PERNOD RICARD REALISE UNE SOLIDE PERFORMANCE AU 1^{ER} SEMESTRE 2023/24 DANS UN MARCHÉ DES SPIRITUEUX EN COURS DE NORMALISATION

**CHIFFRE D'AFFAIRES EN REcul DE -3% (-7% EN FACIAL)
ROC¹ EN REcul DE -3% (-12% EN FACIAL)**

Alexandre Ricard, Président-Directeur Général, déclare:

“Notre performance a été solide au premier semestre et Pernod Ricard déploie sa stratégie avec confiance, dans un marché des spiritueux qui se normalise, après deux années de croissance exceptionnelle.

La marge brute est en forte croissance grâce à un effet prix important, reflet de la désirabilité de nos marques premium. Notre présence géographique diversifiée entre pays matures et émergents ainsi que l'exposition équilibrée de notre portefeuille aux grandes catégories de spiritueux nous permettent d'être agile dans un environnement volatil et de continuer à gagner des parts de marché dans de nombreuses régions.

Je suis confiant que notre stratégie, le dévouement, l'agilité et l'engagement exceptionnel de nos équipes à travers le monde nous permettront d'atteindre nos ambitions.”

CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires du S1 2023/24 s'élève à 6 590M€ en recul de -3% (-7% en facial), avec un effet devises négatif de **(576)M€**, principalement lié au dollar américain, à la livre turque, au yuan chinois et au peso argentin, dont environ la moitié est compensée par un effet de périmètre positif de **+264M€**.

Par régions:

- **Amérique -7%:**
 - Etats-Unis -7%:
 - Demande globalement résiliente, avec un marché des spiritueux qui poursuit sa normalisation
 - Chiffre d'affaires à -7% et sorties distributeurs (*depletions*) en recul d'environ -6% en valeur, sur une base de comparaison élevée et avec des ajustements d'inventaires (environ 3 pts)
 - Gains de parts de marché pour Jameson Original, Malibu, Kahlua, The Glenlivet, Código et Jefferson's

¹ Résultat Opérationnel Courant



- Investissements significatifs dans nos marques avec des frais publi-promotionnels d'environ 20% du chiffre d'affaires
- Amélioration attendue au S2, avec de solides activations de nos marques, malgré de nouveaux ajustements d'inventaires
- Canada : ventes en recul avec un effet de phasage des expéditions l'année dernière
- LATAM : bases de comparaison élevées au Brésil et au Mexique ; amélioration attendue au S2 2023/24 et des comparatifs plus favorables.
- **Asie-Reste du monde +1%:**
 - Chine -9%:
 - Demande consommateur mitigée dans un environnement macroéconomique difficile
 - Dynamisme des spiritueux internationaux premium, avec une forte progression d'Absolut, de Jameson, de la tequila et du gin
 - Résilience de Martell Noblige et des whiskies premium et super premium comme Chivas Regal, en croissance
 - Sentiment prudent des distributeurs en amont du Nouvel An chinois.
 - Inde +4%:
 - Demande solide pour les spiritueux
 - Accélération du chiffre d'affaires au T2, avec une base de comparaison plus favorable
 - Très forte croissance des Marques Stratégiques Internationales, en particulier Jameson, Absolut et The Glenlivet
 - Bonne croissance des whiskies Seagram's
 - Forte croissance attendue au S2.
 - Bonne croissance au Japon, sur le marché taiwanais, pour le Travel Retail et en Australie. Très forte progression en Afrique et au Moyen Orient, grâce au Nigeria et à une accélération en Turquie.
- **Europe -4%:**
 - Chiffre d'affaires hors Russie en croissance de +1%, résilience d'ensemble dans la région. Forte croissance² en Europe centrale et en Europe de l'Est, tirée par la Pologne. Résilience en Europe de l'Ouest grâce à l'Allemagne, compensant une performance moins dynamique en France et au Royaume-Uni ainsi qu'une normalisation en Espagne. Gains de parts de marché sur le segment premium+ dans plusieurs marchés.
- **Global Travel Retail -3%:**
 - Poursuite de la normalisation du trafic passagers, qui atteint aujourd'hui environ 95% de son niveau pré-Covid, avec une reprise modérée des voyages depuis la Chine
 - Chiffre d'affaires impacté par des effets de phasage au S1. Forte croissance attendue au S2.

² Hors Russie



Par catégories:

- **Marques stratégiques Internationales -4%:** solide progression de Royal Salute, Havana Club et Perrier-Jouët mais Martell, Jameson, Chivas Regal et Ballantine's sont en recul du fait de leur exposition marquée aux marchés chinois, nord et sud américain. Jameson continue son expansion internationale et Absolut affiche une croissance dynamique en Asie-Reste du Monde et en Europe
- **Marques stratégiques locales +4%:** croissance du portefeuille de whiskies indiens Seagram's et de Kahlua sur de nombreux marchés
- **Marques Specialty -5%:** bonne performance d'Altos, Italicus, Ki No Bi. Catégorie impactée par la normalisation du marché nord-américain et par des ajustements d'inventaires
- **Vins stratégiques -11%:** déclin notamment aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et au Canada.

Fort effet prix *high single digit* dans toutes les régions avec des volumes plus faibles et un effet de mix marché négatif. Maintien ou gains de parts de marché dans de nombreux pays.

RESULTATS

Le ROC du premier semestre s'élève à 2 144M€, en décroissance interne de -3%, tout en protégeant la **marge opérationnelle courante (+7 pdb):**

- **Forte croissance interne de la marge brute, +126 pdb:**
 - Priorisation forte des initiatives de *Revenue Growth Management* et d'efficacité opérationnelle
 - Compensant les pressions sur les coûts, qui diminuent, et un effet de mix pays défavorable.
- **Investissements importants pour soutenir nos marques,** avec des frais publicitaires d'environ 1Md€
- **Discipline très stricte sur les frais de structure.**

La marge opérationnelle courante du S1 2023/24 est en baisse de -152 pdb en facial avec un effet devises négatif sur le ROC de (311)M€ principalement en raison de la livre turque, du dollar américain, du yuan chinois et du peso argentin, en partie compensé par un effet périmètre **positif de +100M€.**

Le résultat net courant part du Groupe s'élève à 1 439M€, -17% en facial et le **résultat net part du Groupe s'élève à 1 569M€, -12% en facial** reflétant un ROC en déclin et un produit opérationnel non courant en hausse, principalement liés à des cessions d'actifs.

Le bénéfice par action est en recul, à 5,68€, lié à un ROC en déclin, à une augmentation des charges financières courantes, avec un coût moyen de la dette de 3,1%, impacté par la hausse des taux d'intérêt.

FREE CASH FLOW AND DEBT

Le Free Cash Flow s'élève à 301M€, -68% par rapport à l'exercice précédent et reflète une décroissance faciale du ROC et l'accélération, comme prévu, des investissements stratégiques.



La dette nette augmente de 1 110M€ par rapport au 30 juin 2023 et atteint **11 383M€**. Le ratio Dette Nette/EBITDA à taux moyen³ s'élève à 3,3x au 31 décembre 2023 et reflète un ROC en déclin et une Dette Nette plus élevée.

PERSPECTIVES

Suite à la très bonne performance de l'exercice 2022/23 et aux résultats solides du premier semestre 2023/24, nous sommes confiants dans notre ambition moyen terme, qui vise une croissance du chiffre d'affaires dans le haut d'une fourchette comprise entre +4% et +7% et une expansion de la marge opérationnelle courante de +50 à +60 points de base.

Dans un environnement complexe, nous anticipons pour l'exercice 2023/24 :

- Un chiffre d'affaires dynamique sur le second semestre, en amélioration par rapport aux six premiers mois et **globalement stable, hors effets de change et de périmètre, par rapport à l'année dernière, sur l'ensemble de l'exercice**
- Une priorisation forte des initiatives de *Revenue Growth Management* et d'efficacités opérationnelles
- Un ratio de frais publi-promotionnels sur chiffre d'affaires d'environ 16% et discipline très stricte sur les frais de structure
- Une **croissance interne de la marge opérationnelle courante, avec un ROC en croissance interne *low single digit***
- Un effet de change défavorable, partiellement compensé par l'effet périmètre
- Des **niveaux d'investissements en stocks stratégiques similaires à l'exercice précédent et des investissements significatifs en CAPEX d'environ 800M€**
- Un Free Cash Flow qui reflète le déclin du ROC en facial et l'augmentation des investissements stratégiques
- Rachat d'actions d'environ **300M€ pour l'année 2023/24**, avec une première tranche de 150M€ déjà exécutée sur le premier semestre.

³ Basé sur le taux moyen EUR/USD : 1.08 sur l'année calendaire 2023



Pernod Ricard
Créateurs de convivialité

Toutes les données de croissance indiquées dans ce communiqué font référence à la croissance interne, sauf mention contraire. Les chiffres peuvent faire l'objet d'arrondis.

Une présentation détaillée du chiffre d'affaires S1 2023/24 est disponible sur notre site internet : www.pernod-ricard.com

Définitions et rapprochement des indicateurs alternatifs de performance avec les indicateurs IFRS

Le processus de gestion de Pernod Ricard repose sur les indicateurs alternatifs de performance suivants, choisis pour la planification et le reporting. La direction du Groupe estime que ces indicateurs fournissent des renseignements supplémentaires utiles pour les utilisateurs des états financiers pour comprendre la performance du Groupe. Ces indicateurs alternatifs de performance doivent être considérés comme complémentaires des indicateurs IFRS et des mouvements qui en découlent.

Croissance interne

- La croissance interne est calculée en excluant les impacts des variations des taux de change, des acquisitions et cessions ainsi que des changements dans les principes comptables applicables.
- L'impact des taux de change est calculé en convertissant les résultats de l'exercice en cours aux taux de change de l'exercice précédent.
- Pour les acquisitions de l'exercice en cours, les résultats post-acquisition sont exclus des calculs de croissance interne. Pour les acquisitions de l'exercice précédent, les résultats post-acquisition sont inclus sur l'exercice précédent, mais sont inclus dans le calcul de la croissance organique sur l'exercice en cours seulement à partir de la date anniversaire d'acquisition.
- Lorsqu'une activité, une marque, un droit de distribution de marque ou un accord de marque d'agence a été cédé ou résilié, sur l'exercice précédent, le Groupe, pour le calcul de la croissance interne, exclut les résultats de cette activité sur l'exercice précédent. Pour les cessions ou résiliations de l'exercice en cours, le Groupe exclut les résultats de cette activité sur l'exercice précédent à partir de la date de cession ou résiliation.
- L'impact de l'hyperinflation sur le résultat opérationnel courant réalisé en Turquie est exclu de la croissance interne en plafonnant les hausses de prix et coûts unitaires locaux à un maximum de +26% par an, équivalent à +100% sur 3 ans.
- Cet indicateur permet de se concentrer sur la performance du Groupe commune aux deux exercices, performance que le management local est plus directement en mesure d'influencer.

Résultat opérationnel courant

Le Résultat opérationnel courant correspond au résultat opérationnel avant autres produits et charges opérationnels non courants.

A propos de Pernod Ricard

Pernod Ricard est un leader mondial du secteur des vins et spiritueux, associant des savoir-faire uniques dans la fabrication de ses produits, le développement de ses marques et leur distribution mondiale. Notre prestigieux portefeuille, allant du premium au luxe, compte notamment la vodka Absolut, le pastis Ricard, les scotch whiskies Ballantine's, Chivas Regal, Royal Salute et The Glenlivet, le whisky irlandais Jameson, le cognac Martell, le rhum Havana Club, le gin Beefeater, la liqueur Malibu ou les champagnes Mumm et Perrier-Jouët. Notre mission est d'assurer la croissance à long terme de nos marques, dans le respect des individus et de l'environnement, tout en permettant à nos employés dans le monde entier d'être les ambassadeurs de notre authentique culture de la convivialité, porteuse de sens, inclusive et responsable. Le chiffre d'affaires consolidé de Pernod Ricard s'est élevé à 12 137 millions d'euros au cours de l'exercice fiscal 2023. Pernod Ricard est coté sur Euronext (Mnémono : RI ; Code ISIN : FR0000120693) et fait partie des indices CAC 40 et Eurostoxx 50.

Contacts

Florence Tresarrieu / Global SVP Relations Investisseurs & Trésorerie	+33 (0) 1 70 93 17 03
Edward Mayle / Directeur Relations Investisseurs	+33 (0) 1 70 93 17 13
Charly Montet / Responsable Relations Investisseurs	+33 (0) 1 70 93 17 13
Emmanuel Vouin / Head of External Engagement	+33 (0) 1 70 93 16 34



Pernod Ricard
Créateurs de convivialité

Annexes

Les Tableaux Financiers peuvent être consultés sur www.pernod-ricard.com

Détails de connexion pour la conférence du 15 février 2024

Mis à disposition dans la section média du site internet Pernod Ricard