



PERFORMANCE SOLIDE, DANS UN MARCHÉ DES SPIRITUEUX QUI POURSUIT SA NORMALISATION

**CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBALEMENT STABLE A -1% EN ORGANIQUE (-4% EN PUBLIE)
ROC¹ EN CROISSANCE ORGANIQUE DE +1,5% (-7% EN PUBLIE)**

Alexandre Ricard, Président-Directeur Général, déclare :

« Pernod Ricard réalise une performance solide sur l'exercice 2023/24 dans un environnement économique et géopolitique incertain et marqué par la normalisation du marché des spiritueux après deux années de croissance exceptionnelle post-Covid.

Nous sommes parfaitement positionnés grâce à notre assise mondiale, à notre agilité et à notre portefeuille de marques, le plus complet de l'industrie, conjugués à notre capacité à comprendre et intégrer les désirs et aspirations de nos consommateurs. Je tiens à remercier nos équipes pour leur réactivité et leur engagement constant pour délivrer notre croissance long terme durable et rentable »

POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2023/24

- ✓ **Chiffre d'affaires organique 2023/24 globalement stable (hors Russie +1%)**, les bonnes performances dans de nombreux marchés matures et émergents permettent de compenser largement la poursuite de la normalisation aux États-Unis et un marché chinois plus difficile
- ✓ **Amélioration progressive des volumes** pour la plupart des marchés au second semestre
- ✓ **Grace à l'effet prix, aux efficacités opérationnelles et à un strict contrôle des coûts**, la marge brute organique croît de +108pdb et la marge opérationnelle organique de +80pdb
- ✓ **Investissements dans la désirabilité de nos marques et pour notre croissance long-terme**, avec une politique d'investissements publi-promotionnels pertinente et constante, et une accélération des investissements stratégiques
- ✓ **Poursuite de la gestion active de notre portefeuille**, notamment avec la cession de certaines marques de spiritueux locaux et l'annonce du projet de cession des marques de Vins Stratégiques²

¹ Résultat Opérationnel Courant

² Prévues pour le second semestre de l'exercice 2024/2025 sous réserve de l'obtention des autorisations réglementaires



CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2023/24 s'élève à 11 598 M€, -1% en organique et -4% en publié, du fait d'un impact des taux de change négatif de (784) M€, principalement dû au peso argentin, à la livre turque, au dollar américain, au yuan chinois et à la roupie indienne, partiellement compensé par un impact de périmètre positif de +395 M€.

Par Régions :

- **Amérique -5%** avec un mix/prix en légère croissance (« *low single digit* ») :
 - **États-Unis -9%**, avec mix/prix en léger recul (« *low single digit* »).
 - Le marché des spiritueux poursuit sa normalisation
 - Ventes des grossistes aux détaillants (« *depletions* ») d'environ -7% et ventes des détaillants aux consommateurs (« *sell-out* ») d'environ -4%
 - Les marques récemment acquises Jefferson's et Código sont en croissance, lancement de la campagne marketing Skrewball en mai
 - Jameson conserve ses parts de marché
 - Ajustements des stocks des détaillants et des grossistes tout au long de l'exercice 2023/24
 - Dans un environnement de taux d'intérêt toujours élevés, des ajustements de stocks supplémentaires sont à prévoir en 2024/25, avec pour conséquence un T1 attendu en recul
 - **Canada** globalement stable, forte croissance des boissons prêtes-à-boire (RTD), gain de parts de marché
 - **Brésil** en légère croissance avec une base de comparaison favorable et une reprise de la demande des consommateurs au second semestre, gain de parts de marché
 - **Mexique** en légère croissance, avec une base de comparaison défavorable et une saison touristique plus difficile, gain de parts de marché
- **Asie-Reste du Monde +3%**, avec une croissance « *low single digit* » du mix/prix :
 - **Chine -10%**, avec un mix/prix stable :
 - Contexte macroéconomique difficile pesant sur la demande des consommateurs
 - L'attractivité de nos marques favorise une politique de prix rigoureuse
 - Gains de parts de marché
 - Performance stable de Martell Noblige, bonne progression des marques internationales premium comme Absolut, Jameson, Olmeca et Beefeater
 - Baisse significative attendue au T1, avec une prudence commerciale élevée à l'approche du *Mid Autumn Festival* en comparaison d'un sentiment de marché bien plus dynamique au premier trimestre 2023/24
 - **Inde +6%**, avec une croissance « *mid single digit* » du mix/prix :
 - Performance très solide et en accélération de l'ensemble de notre portefeuille, soutenue par une forte demande des consommateurs
 - Poursuite de la premiumisation
 - Forte croissance des marques internationales, notamment Jameson, Absolut et The Glenlivet
 - Croissance des whiskies Seagram's, portée par les qualités supérieures Royal Stag et Blenders Pride, et lancement réussi du Single Malt Longitude 77
 - Très bonne croissance au Japon et au marché taiwanais avec des gains de parts de marché, déclin en Corée du Sud en chiffre d'affaires et en parts de marché



- Excellents résultats en Afrique et au Moyen-Orient, notamment en Turquie avec une performance exceptionnelle de Chivas, et au Nigeria
- Chiffre d'affaires stable en Afrique du Sud dans un contexte macroéconomique difficile
- **Europe -5%**, effet mix/prix stable :
 - Solide performance en Europe hors Russie (+2%), avec une bonne croissance notamment en Allemagne et en Pologne
 - Maintien ou gain de parts de marché dans plusieurs marchés clés
 - Bonne performance de Jameson, Ballantine's, Absolut et Bumbu
 - Forte croissance des boissons prêtes-à-boire (RTD), notamment dans la gamme Lillet et Absolut
- **Global Travel Retail +2%**, avec une légère baisse « *low single-digit* » du mix/prix :
 - Croissance des ventes sur l'exercice 2023/24 avec un premier semestre impacté par la prolongation des négociations commerciales suivie d'une bonne croissance au second semestre
 - Retour à la normale du trafic passagers à l'exception de la reprise plus progressive des voyageurs chinois
 - Bonne performance de la région Asie malgré l'impact du contexte macroéconomique chinois dégradé
 - Bonne croissance pour la plupart des whiskies, dont Royal Salute, The Glenlivet, Ballantine's et Jameson

Par catégories :

Jameson poursuit son expansion internationale, Absolut est en croissance dynamique en Asie-Reste du Monde et en Europe, les marques de Scotch sont négativement impactées par les États-Unis et la Chine.

- **Marques Internationales Stratégiques -3% :**
 - Martell en forte baisse en Chine
 - Jameson en forte croissance hors États-Unis et Russie
 - Absolut en forte croissance en Europe hors Russie, et en Asie, particulièrement en Chine et en Inde
 - Forte croissance des marques de Scotch en Asie hors Chine, en Europe hors Russie, au Moyen-Orient et en Afrique
- **Marques Locales Stratégiques +5% :**
 - Très bonne dynamique des whiskies Seagram's en Inde, en particulier Royal Stag et Blenders Pride
 - Forte croissance de Kahlúa en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest
- **Marques Specialty -2% :**
 - Bonne croissance en Asie, au Moyen-Orient, en Afrique, en Europe de l'Est et en Amérique Centrale et du Sud. Progression plus mitigée en Europe de l'Ouest et aux États-Unis
 - Bonne performance de Bumbu, Skrewball, Altos et Lillet

Notre portefeuille enregistre une augmentation des prix « *mid-single-digit* », avec des volumes en léger déclin et un mix de marché défavorable.



RESULTATS

Le ROC de l'exercice 2023/24 s'élève à 3 116 M€, en croissance organique de +1,5%, -7% en publié.

- Forte croissance de la marge brute organique, +108pdb grâce à l'effet prix, aux efficacités opérationnelles et à un contrôle strict des coûts
- Les frais publi-promotionnels s'élèvent à 1,9Md€, représentant environ 16% du chiffre d'affaires, et forte discipline des coûts de structure
- La marge opérationnelle augmente de +80pdb en organique pour atteindre 28,4%, et diminue en publié à 26,9%
- La marge opérationnelle en publié est impactée par des effets de change défavorables de 425M€, en partie compensés par des effets de périmètre favorables de +140M€
- L'impact négatif des taux de change est principalement lié à la livre turque, au peso argentin, au dollar américain et au yuan chinois

Le résultat net courant part du Groupe s'élève à 2 000M€ en baisse de -14,5%. Les taux d'intérêt plus élevés entraînent une augmentation des charges financières récurrentes, avec un coût moyen de la dette de 3,2%. L'impôt sur les opérations récurrentes est plus faible, en ligne avec le résultat opérationnel courant.

Le résultat net part du Groupe est de 1 476M€, en baisse de -35%. Les charges d'exploitation non récurrentes incluent la dépréciation des vins, partiellement compensée par les produits des cessions et une reprise de la dépréciation sur Kahlúa. L'impôt sur le résultat non-récurrent inclut des impacts sur les impôts différés liés à la reprise de la dépréciation sur Kahlúa et à la dépréciation d'impôt différé sur crédit d'impôt étranger aux Etats-Unis.

Le bénéfice par action (EPS) est en baisse à 7,90€, reflétant la diminution du résultat net courant part du Groupe, tout en bénéficiant de l'impact du rachat d'actions.

FREE CASH FLOW ET DETTE

Le Free Cash Flow s'élève à c.963M€, en baisse de -33% par rapport à l'exercice précédent, du fait d'une baisse du ROC publié et de l'accélération des investissements stratégiques destinés à soutenir la croissance future.

La dette nette augmente de 677M€ par rapport au 30 juin 2023, pour atteindre 10 951M€. Le ratio Dette Nette/EBITDA au taux moyen³ est de 3,1x, reflétant la baisse du ROC publié et la hausse de la dette nette.

Le dividende par action proposé est de 4,70€, sous réserve de l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée Générale Annuelle du 8 novembre 2024, représentant un taux de croissance annuel moyen de 8,5% depuis l'exercice 2018/19.

Les priorités de politique financière restent inchangées.

Tout en maintenant notre notation de crédit *investment grade*,

1. Investir pour la croissance interne future, en particulier dans les stocks stratégiques et les CAPEX
2. Poursuivre la gestion active du portefeuille, dont des opérations de M&A créatrices de valeur
3. Maintenir un taux de distribution du dividende à environ 50% du Résultat Net courant, avec pour objectif d'augmenter le dividende chaque année
4. Procéder à des rachats d'actions, dès lors que ces trois priorités sont remplies.

³ Basé sur le taux moyen EUR/USD : 1.08



Pernod Ricard
Créateurs de convivialité

PERSPECTIVES

Fort de notre portefeuille diversifié et de notre présence géographique équilibrée, nous réitérons avec confiance notre ambition de moyen terme qui vise une croissance organique du chiffre d'affaires dans le haut d'une fourchette comprise entre +4% et +7% et une croissance organique de la marge opérationnelle courante de +50 à +60 points de base.

Pour 2024/25, nous prévoyons :

- Un retour à la croissance organique du chiffre d'affaires, avec une amélioration progressive des volumes, et de maintenir la marge opérationnelle organique
- Un premier trimestre modeste avec une poursuite des ajustements de stocks aux États-Unis, un contexte macroéconomique toujours dégradé en Chine et une bonne performance dans le reste du monde.



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

Une présentation détaillée du chiffre d'affaires et des résultats 2023/24 est disponible sur notre site internet : www.pernodricard.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 organique

- La croissance interne est calculée en excluant les impacts des variations des taux de change, des acquisitions et cessions, des changements dans les principes comptables applicables ainsi que de l'hyperinflation.
- 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 et en ajoutant la variation des écarts de change reportés dans l'exercice en cours et dans 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.
- L'impact de l'hyperinflation sur le résultat opérationnel courant réalisé en Turquie et Argentine 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.
- 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.
- 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 de l'industrie des vins et spiritueux, associant des savoir-faire uniques dans la fabrication de ses produits, la construction 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 le développement 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 11 598 millions d'euros au cours de l'exercice fiscal 24. Pernod Ricard est coté sur Euronext (Mnémo : RI ; Code ISIN : FR0000120693) et fait partie des indices CAC 40 et Eurostoxx 50.

Contacts

Florence Tresarrieu	/ Global SVP Investor Relations and Treasury	+33 (0) 1 70 93 17 03
Edward Mayle	/ Investor Relations Director	+33 (0) 6 76 85 00 45
Ines Lo Franco	/ Investor Relations Manager	+33 (0) 6 49 10 33 54
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

Prochaines communications

Date (susceptible de changer)	Evenement
17 Octobre 2024	Chiffre d'affaires T1 2024/25
8 Novembre 2024	Assemblée Générale
13 Février 2025	Chiffre d'affaires et résultats S1 2024/25
17 Avril 2025	Chiffre d'affaires T3 2024/25

Détails de connexion pour la conférence du 29 Août

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