

Chiffre d'affaires T3 2024/25
Communiqué - Paris, 17 avril 2025

**PERFORMANCE RESILIENTE SUR 9 MOIS DANS UN CONTEXTE VOLATIL,
PERSPECTIVES 2024/25 CONFIRMÉES**

**CHIFFRE D'AFFAIRES T3 2024/25 -3% EN ORGANIQUE (-3% EN PUBLIE)
CHIFFRE D'AFFAIRES 9 MOIS -4% EN ORGANIQUE (-5% EN PUBLIE)**

Notre performance du chiffre d'affaires sur 9 mois est résiliente, dans un environnement macroéconomique et géopolitique mondial difficile, et très mouvant notamment en matière de droits de douane. Le chiffre d'affaires trimestriel a été impacté par des éléments techniques de séquençement des ventes qui s'inverseront au 4^e trimestre: de nouvelles procédures de dédouanement en Inde et l'interruption temporaire, aujourd'hui résolue, de la production dans un important état du pays; une base de comparaison très élevée pour le Global Travel Retail; et dans certains marchés, l'impact des fêtes de Pâques plus tardives que l'année précédente.

Notre présence mondiale étendue et géographiquement équilibrée ainsi que la diversité de notre portefeuille demeurent des atouts clés pour nous permettre de limiter certains des effets liés à l'environnement difficile dans lequel nous évoluons. Comme précédemment indiqué, nous continuons d'allouer nos ressources avec agilité, de déployer nos initiatives d'efficacité opérationnelles, en adaptant notre organisation pour soutenir notre croissance future et optimiser notre génération de trésorerie.

Chiffre d'affaires T3 2024/25 de €2 278m, -3% en organique et -3% en publié

Chiffre d'affaires 9 mois de €8 454m, -4% en organique et -5% en publié, avec un effet de change défavorable de -€145m, et un effet de périmètre positif de +€3m

Les volumes sont en croissance de +1% sur 9 mois et l'effet mix/prix en recul de -5%, affecté par un mix marché fortement négatif

Par région, (T3/9 mois)

- **Amériques +3% / -2%,**
 - **Etats-Unis +2% / -5%,**
 - Le marché des spiritueux reste globalement stable
 - Le chiffre d'affaires organique du T3 est supérieur à notre *sell-out* en raison des commandes anticipées des grossistes dans le contexte tarifaire actuel
 - Notre performance *sell-out* se rapproche progressivement de celle du marché, en volume comme en valeur, grâce au renforcement de l'exécution de notre stratégie de portefeuille
 - Amélioration des performances de Jameson, Absolut, notamment portées par le succès de ses boissons prêtes à boire (RTD) Absolut Ocean Spray, et de Kahlua
 - Lancements réussis d'innovations pour Jameson, Absolut et Kahlua
 - **Canada** : forte croissance sur 9 mois tirée par Bumbu, Absolut et Jameson
 - **Brésil** : poursuite d'une solide dynamique au T3 avec la progression de Ballantine's, Absolut et Chivas Regal



- **Europe -7% / -3%,**
 - **France** : solide croissance sur 9 mois, tirée par Ballantine's
 - **Espagne** : performance en baisse, impactée par le calendrier des fêtes de Pâques
 - **Allemagne** : déclin dans un contexte macroéconomique difficile et sur une base de comparaison élevée
 - **Pologne** : performance stable sur 9 mois
- **Asie-Reste du Monde -6% / -6%,**
 - **Inde +1% / +5%,**
 - Croissance dynamique sur 9 mois avec une forte demande sous-jacente et la poursuite de la premiumisation
 - Performance plus modérée au 3^e trimestre, en raison d'éléments techniques, notamment la mise en place de nouvelles procédures de dédouanement impactant les ventes de spiritueux importés, et par une interruption temporaire, aujourd'hui résolue, de la production dans un important état du pays
 - Poursuite d'une forte croissance pour Jameson et bonne performance de Ballantine's et Royal Salute
 - Bonne progression des whiskies Seagram's, notamment Royal Stag
 - Forte dynamique attendue au 4^e trimestre, incluant un rattrapage du trimestre précédent
 - **Chine -5% / -22%,**
 - Environnement macroéconomique toujours difficile
 - Forte baisse de Martell, très forte croissance pour Absolut, Olmeca et Jameson
 - Comme prévu, le Nouvel An Chinois a été très faible
 - Le 3^e trimestre a bénéficié d'une base de comparaison favorable
 - Hausse des prix *mid-single-digit* pour Martell en février
 - **Japon** : bonne dynamique sur 9 mois. Croissance à deux chiffres pour Perrier-Jouët
 - **Corée du Sud** : faiblesse continue dans un contexte de turbulences politiques
- **Global Travel Retail -31% / -17%,**
 - Fort recul, comme attendu, en raison de la suspension du régime de duty-free pour le cognac dans le réseau de Travel Retail en Chine, accentué par une base de comparaison élevée sur le T3
 - Poursuite de la croissance en Europe, et les Amériques continuent de bénéficier d'une bonne dynamique du trafic passager et de croisières

Par catégories :

- **Marques stratégiques internationales -4% / -6%**: bonne croissance sur 9 mois pour Jameson, Chivas Regal, Ballantine's et Absolut, recul pour Martell et Royal Salute
- **Marques stratégiques locales -5% / stable**: solide progression des whiskies Seagram's, Olmeca et Kahlua
- **Marques Specialty -8% / -6%**: croissance à deux chiffres pour Bumbu, bonne progression de Skrewball, déclin d'Aberlour



Perspectives 2024/25

Dans un contexte qui demeure très volatil, nous confirmons nos perspectives 2024/25 d'une baisse organique *low-single-digit* de notre chiffre d'affaires et d'une stabilisation de notre marge opérationnelle organique, grâce à nos mesures d'efficacité opérationnelles. Cette perspective tient compte de l'impact des droits de douane attendus en Chine et aux Etats-Unis sur la base des informations dont nous disposons aujourd'hui.

Nos dépenses publi-promotionnelles seront maintenues à environ 16% du chiffre d'affaires et une stricte discipline est appliquée aux coûts de structure.

La maximisation de la génération de trésorerie reste une priorité du Groupe.

L'impact de change défavorable pour l'année fiscale devrait être assez similaire à celui du 1^{er} semestre¹.

Dividende

Un acompte sur dividende de 2,35€ par action sera détaché le 23 juillet 2025 et mis en paiement le 25 juillet 2025. Le montant du dividende final sera soumis au vote des actionnaires réunis en Assemblée Générale le 27 octobre 2025.

¹ Basé sur un taux moyen EUR/USD de 1,09 (avec le taux de change spot du 11 avril à 1,13)



Pernod Ricard

Créateurs de convivialité

Toutes les données de croissance indiquées dans ce communiqué font référence à la croissance organique (à effet devises et périmètre constants), sauf mention contraire. Les chiffres peuvent faire l'objet d'arrondis. La croissance organique pour les marchés nommés exclu la performance « Travel Retail ».

Ce communiqué de presse est aussi disponible sur notre site : 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 organique

- La croissance organique 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 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.
- 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 2023/24. 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) 1 70 93 17 13
Emmanuel Vouin	/ Head of External Engagement	+33 (0) 1 70 93 16 34

Annexes

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

Prochaines communications

Date (susceptible de changer)	Événements
15 Mai 2025	US Market Webcast
28 Août 2025	Résultats de l'exercice 2024/25

Traduction

Must-Win markets : marchés clés
On-trade : cafés, hôtels, restaurants, clubs
Off-trade : principalement grande distribution

Détails de connexion pour la conférence du 17 avril 2025

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