



Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2017/18
Communiqué - Paris, 19 octobre 2017

TRES BON CHIFFRE D'AFFAIRES AU T1 : LA CROISSANCE S'ACCELERE ET SE DIVERSIFIE

CROISSANCE INTERNE DU CHIFFRE D'AFFAIRES : +5,7%
(FACIALE : +2,0%)

CONFIRMATION DE L'OBJECTIF 2017/18¹ :
CROISSANCE INTERNE DU ROC² ENTRE +3% ET +5%

Le chiffre d'affaires pour le 1^{er} trimestre 2017/18 s'élève à 2 292 M€, avec une croissance interne de +5,7% :

- **Poursuite d'une croissance dynamique en Amérique : +6%**, avec une bonne performance aux Etats-Unis et une accélération du *Travel Retail* à travers le continent
- **Forte accélération en Asie/Reste du Monde : +7%** vs stabilité au T1 2016/17, avec un très bon T1 en Chine et un rebond dans le *Travel Retail* et en Afrique Moyen-Orient
- **Maintien d'une bonne croissance en Europe : +3%**, grâce à de très fortes ventes en Europe de l'Est et une hausse modeste en Europe de l'Ouest, avec un fort dynamisme en Allemagne et au Royaume-Uni mais un déclin en France et un démarrage lent en Espagne
- **Accélération des marchés émergents à +10%**
- **Progression en partie favorisée par une base de comparaison favorable** au T1 2016/17 (*Global Travel Retail*, Afrique Moyen-Orient...)

La croissance faciale s'élève à +2,0% avec un effet de change négatif sur la période.

L'amélioration de la croissance du Groupe provient essentiellement des **Marques Stratégiques Internationales (+8%)** et repose sur un plus grand nombre de marques, dont Martell, Absolut, Jameson, Ballantine's, Chivas et Malibu.

Les Marques Stratégiques Locales ont progressé de +2% avec une croissance encore faible des whiskies indiens Seagram en raison du *highway ban*, mais une forte augmentation de la tequila et du gin.

Les Vins Stratégiques ont connu un très bon trimestre à +8%, principalement grâce à Campo Viejo.

L'innovation a généré une croissance incrémentale des ventes du Groupe de +2%.

A cette occasion, **Alexandre Ricard**, Président-Directeur Général, déclare :

« *Nous avons un très bon démarrage de l'exercice : la croissance s'accélère et se diversifie à la fois au niveau des marques et des marchés. Ces résultats démontrent la pertinence de la direction stratégique adoptée par le Groupe il y a 2 ans.*

Dans un contexte qui reste incertain, nous confirmons notre objectif de croissance interne du Résultat Opérationnel Courant pour 2017/18 de +3% à +5%. Nous continuerons à déployer nos initiatives stratégiques, en mettant l'accent notamment sur le digital, l'innovation et l'excellence opérationnelle. »

1 Objectifs donnés au marché le 31 août 2017

2 ROC : Résultat Opérationnel Courant



Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2017/18
Communiqué - Paris, 19 octobre 2017

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

Une présentation détaillée du chiffre d'affaires T1 2017/18 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 ainsi que des acquisitions et cessions.

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.

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 le n° 2 mondial des Vins et Spiritueux, avec un chiffre d'affaires consolidé de 9 010 millions d'euros en 2016/17. Né en 1975 du rapprochement de Ricard et Pernod, le Groupe s'est développé tant par croissance interne que par acquisitions : Seagram (2001), Allied Domecq (2005) et Vin&Sprit (2008). Pernod Ricard possède l'un des portefeuilles de marques les plus prestigieux du secteur : la vodka Absolut, le pastis Ricard, les Scotch Whiskies Ballantine's, Chivas Regal, Royal Salute et The Glenlivet, l'Irish Whiskey Jameson, le cognac Martell, le rhum Havana Club, le gin Beefeater, la liqueur Malibu, les champagnes Mumm et Perrier-Jouët ainsi que les vins Jacob's Creek, Brancott Estate, Campo Viejo et Kenwood. Le Groupe compte environ 18 500 collaborateurs et s'appuie sur une organisation décentralisée, composée de 6 « Sociétés de Marques » et 86 « Sociétés de Marché » présentes sur chaque marché clé. Le Groupe est fortement impliqué dans une politique de développement durable et encourage à ce titre une consommation responsable. La stratégie et les ambitions de Pernod Ricard sont fondées sur 3 valeurs clés qui guident son développement : esprit entrepreneur, confiance mutuelle et fort sens éthique.

Pernod Ricard est coté sur Euronext (Mnémo : RI ; Code ISIN : FR000120693) et fait partie de l'indice CAC 40.

Contacts Pernod Ricard

Julia MASSIES / Directrice, Communication Financière & Relations Investisseurs	+33 (0)1 41 00 41 07
Adam RAMJEAN / Responsable Relations Investisseurs	+33 (0)1 41 00 41 59
Emmanuel VOUIN / Responsable Relations Presse	+33 (0)1 41 00 44 04
Alison DONOHOE / Responsable Relations Presse	+33 (0)1 41 00 44 63

Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2017/18
Communiqué - Paris, 19 octobre 2017

ANNEXES

Chiffre d'affaires par Région

Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	Trimestre 1 2016/17		Trimestre 1 2017/18		Variation		Croissance interne		Effet périmètre		Effet devises	
	Chiffre	%	Chiffre	%	Chiffre	%	Chiffre	%	Chiffre	%	Chiffre	%
Amérique	649	28,9%	652	28,4%	3	0%	40	6%	(3)	0%	(34)	-5%
Asie / Reste du Monde	917	40,8%	940	41,0%	23	2%	64	7%	(1)	0%	(41)	-4%
Europe	682	30,3%	701	30,6%	19	3%	23	3%	(1)	0%	(3)	0%
Monde	2 248	100,0%	2 292	100,0%	45	2%	128	6%	(5)	0%	(78)	-3%

Note: Les Spiritueux en vrac sont alloués par Région en fonction du poids des Régions dans le Groupe.

Impact de change au T1 2017/18 sur le Chiffre d'affaires

Effet devises Trimestre 1 2017/18 (en millions d'euros)		Evolution des taux moyens			Sur le chiffre d'affaires
		T1 16/17	T1 17/18	%	
Dollar américain	USD	1,12	1,17	5,2%	(31)
Yuan chinois	CNY	7,44	7,83	5,2%	(13)
Livre sterling	GBP	0,85	0,90	5,6%	(6)
Autres devises					(28)
Total					(78)