

# COMMUNIQUÉ

Clichy, le 22 avril 2026 à 18h

## L'ORÉAL Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2026

### TRÈS BON DÉBUT D'ANNÉE CROISSANCE À DONNÉES COMPARABLES AJUSTÉE<sup>1</sup> : + 6,7 %

- **Chiffre d'affaires** : 12,15 milliards d'euros, + 3,6 % à données publiées et + 7,6 % à données comparables<sup>2</sup>.
- **Croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup>** : + 6,7 %, nettement supérieure au marché mondial de la beauté.
- **Croissance dans toutes les Zones<sup>1</sup>** : l'Europe premier contributeur. Les marchés émergents en croissance à deux chiffres.
- **Croissance dans toutes les Divisions<sup>1</sup>** : Produits Professionnels et Beauté Dermatologique en croissance à deux chiffres. Reprise confirmée de L'Oréal Luxe, portée par la Chine.
- Croissance tirée par les **parfums** et le **soin du cheveu**. Le **soin de la peau** commence à bénéficier de l'accélération de l'innovation et de la reprise en Asie.
- **E-commerce en croissance à deux chiffres**, tiré par les marchés émergents et l'Europe.
- Le 31 mars, **L'Oréal a finalisé l'acquisition de Kering Beauté**.
- L'Oréal reconnue pour la 17<sup>e</sup> fois comme l'une des « **Sociétés les plus éthiques au monde** » en 2026 par Ethisphere.

Commentant ces chiffres, Nicolas Hieronimus, Directeur Général de L'Oréal, a déclaré :

« L'Oréal réalise un excellent début d'année avec une croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> de + 6,7 %. Non seulement nous surperformons un marché de la beauté qui reste dynamique, mais nous accélérons nos gains de parts de marché à travers le monde.

Portés par l'accélération de notre plan d'innovations, nous continuons de gagner en parfum, en soin du cheveu et en maquillage et nous commençons à voir des signes encourageants en soin de la peau.

Notre leadership en E-commerce nous permet de capitaliser sur ce circuit gagnant avec des résultats spectaculaires dans toutes les Zones, en particulier dans les marchés émergents. La reprise amorcée au second semestre 2025 dans nos deux plus grands pays, les États-Unis et la Chine, s'est poursuivie et nous y avons surperformé le marché.

Malgré les incertitudes géopolitiques et macroéconomiques actuelles, nous sommes optimistes quant aux perspectives du marché mondial de la beauté. Notre modèle multipolaire, la détermination de nos équipes, ainsi que notre pouvoir d'innovation me rendent confiant dans notre capacité à continuer de surperformer et à réaliser une nouvelle année de croissance du chiffre d'affaires et des résultats. »

<sup>1</sup> **Croissance à données comparables ajustée** : croissance à données comparables (+ 7,6 %) ajustée de l'effet net du phasage en amont de la transformation IT au T1 2026 (+ 3,4 %) et au T1 2025 (+ 2,5 %). Voir détails en page 2.

<sup>2</sup> **À données comparables** : à structure et taux de change identiques.

## CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1ER TRIMESTRE 2026

Sur les trois premiers mois, **le chiffre d'affaires s'élève à 12,15 milliards d'euros**, en hausse de + 3,6 % en publié.

**La croissance à données comparables**, c'est-à-dire à structure et taux de change identiques, est de + 7,6 %.

**La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup>** est de + 6,7 %.

**L'effet net de changement de structure** est de + 1,5 %.

**La croissance à taux de change constants** ressort à + 9,1 %.

À fin mars 2026, **les effets monétaires** ont eu un impact négatif de – 5,5 %. En extrapolant les cours de change au 31 mars 2026, c'est-à-dire avec 1 € = 1,1532 \$ jusqu'au 31 décembre, l'impact des effets monétaires s'établirait à environ – 1,3 % sur le chiffre d'affaires de l'ensemble de l'année 2026.

### Chiffre d'affaires par Division et par Zone Géographique

En M €	Chiffre d'affaires trimestriel		Croissance à données comparables	Croissance à données comparables ajustée*	Croissance à données publiées
	1 <sup>er</sup> trimestre 2025	1 <sup>er</sup> trimestre 2026			
<b>Par Division</b>					
Produits Professionnels	1 277,2	1 462,0	+ 15,5 %	+ 13,1 %	+ 14,5 %
Produits Grand Public	4 278,7	4 368,4	+ 5,8 %	+ 4,1 %	+ 2,1 %
Luxe	4 092,8	4 106,5	+ 5,2 %	+ 5,6 %	+ 0,3 %
Beauté Dermatologique	2 086,1	2 215,4	+ 10,8 %	+ 10,2 %	+ 6,2 %
<b>Total Groupe</b>	<b>11 734,7</b>	<b>12 152,3</b>	<b>+ 7,6 %</b>	<b>+ 6,7 %</b>	<b>+ 3,6 %</b>
<b>Par Zone géographique</b>					
Europe	3 914,8	4 365,3	+ 10,3 %	+ 5,5 %	+ 11,5 %
Amérique du Nord	2 972,6	3 032,3	+ 11,4 %	+ 7,6 %	+ 2,0 %
Asie du Nord	2 952,5	2 686,9	- 4,0 %	+ 4,8 %	- 9,0 %
SAPMENA-SSA <sup>3</sup>	1 079,0	1 210,0	+ 20,4 %	+ 15,4 %	+ 12,1 %
Amérique latine	815,8	857,8	+ 5,1 %	+ 5,1 %	+ 5,1 %
<b>Total Groupe</b>	<b>11 734,7</b>	<b>12 152,3</b>	<b>+ 7,6 %</b>	<b>+ 6,7 %</b>	<b>+ 3,6 %</b>

\* **Croissance à données comparables ajustée** : croissance à données comparables (+ 7,6 %) ajustée de l'effet net du phasage en amont de la transformation IT au T1 2026 (3,4 %) et au T1 2025 (2,5 %). L'effet prend désormais en compte tous les projets de transformation IT, contre uniquement les projets majeurs de l'année dernière (T1 2025 « tous les projets » : 2,5 % | « uniquement les projets majeurs » : 2,1 %).

<sup>3</sup> SAPMENA – SSA : South Asia Pacific, Middle East, North Africa, Sub-Saharan Africa (Asie du Sud, Pacifique, Moyen-Orient, Afrique du Nord et Afrique Subsaharienne).

## Synthèse par Division

### PRODUITS PROFESSIONNELS

**La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 13,1 %.**

La Division poursuit sa croissance spectaculaire, surperformant nettement le marché mondial de la beauté professionnelle, portée par sa stratégie omnicanale et sa priorité à la *premiumisation* des salons par des services personnalisés.

Chaque Zone progresse à deux chiffres. Les marchés émergents affichent une croissance entre 15 % et 20 %, tirés par le Brésil, le Mexique et l'Asie du Sud-Est.

Par catégorie, le soin du cheveu premium reste le principal moteur de croissance, surperformant largement un marché dynamique. Cette performance est portée par toutes les marques phares et les débuts très prometteurs des récents lancements, notamment *Kérastase Gloss Absolu Crème* et *Acidic Growth Full* de Redken.

En coloration, dans un contexte de marché plus difficile, la Division est en croissance et dynamise le trafic en salon grâce à des innovations de pointe, comme *Redken Shades ALK* et la relance de *DiaLight* de L'Oréal Professionnel.

En *styling*, l'intégration de *Color Wow* est en bonne voie. Son déploiement mondial, prévu tout au long de l'année 2026, sera un contributeur de croissance important pour la marque.

### PRODUITS GRAND PUBLIC

**La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 4,1 %.**

La stratégie de la Division, qui vise à rendre les innovations beauté accessibles à tous, partout, a été validée par sa nette surperformance du marché mondial de la beauté grand public en *sell-out*.

Parmi les marques mondiales, *L'Oréal Paris*, *Garnier* et *NYX Professional Makeup* sont particulièrement dynamiques. Les marques de soin de la peau régionales *Mixa* et *Thayers* réalisent des résultats exceptionnels et affichent chacune une forte croissance à deux chiffres.

Par Zone géographique, l'Europe maintient sa dynamique impressionnante ; tous les pays sont en croissance. En Amérique du Nord, la performance reste robuste, portée par le soin du cheveu. Les marchés émergents, moteur de croissance de la Division, conservent un rythme soutenu, avec en tête l'Inde, le Brésil et le Vietnam.

Le soin du cheveu est, une fois de plus, la catégorie la plus dynamique, avec une croissance à deux chiffres, stimulée par les lancements mondiaux d'*Elsève Collagen Lifter* de L'Oréal Paris et de *Fructis Diamond Sleek* de Garnier. La coloration reste solide, portée par *Excellence* de L'Oréal Paris et *Nutrissime* de Garnier. La croissance du maquillage est boostée par un plan d'innovations bien rempli, notamment le mascara *Extensionist* de L'Oréal Paris, le rouge à lèvres sérum de *Maybelline New York* et le gloss ultra-brillant *Jelly Job Full-Bodied High Shine Gloss* de NYX Professional Makeup. Le soin de la peau commence tout juste à bénéficier des nouveaux lancements comme la crème *Crème Liquide Revitalift Filler "Glass Skin"* de L'Oréal Paris et la crème *Dry Touch* de Garnier.

**LUXE****La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 5,6 %.**

L'Oréal Luxe est en croissance et surperforme le marché sélectif dans toutes les Zones – ce qui témoigne de la force de son portefeuille de marques, de la résilience de sa stratégie et de la mise en œuvre continue de son plan d'innovations agressif.

Les marchés émergents sont particulièrement dynamiques avec une croissance de près de 10%. En Amérique du Nord, le rythme s'accélère et la Division enregistre une croissance bien supérieure à celle du marché, consolidant ainsi sa position de leader. En Asie du Nord, où le marché sélectif se stabilise progressivement, L'Oréal Luxe continue de surperformer ; la Chine affiche une croissance élevée à un chiffre, soulignant l'avantage concurrentiel de la Division. Les conditions dans l'écosystème du *Travel Retail* en Asie restent difficiles, notamment en Chine continentale.

Les parfums restent le principal moteur de croissance : L'Oréal Luxe surperforme nettement le marché. Les franchises iconiques comme *Prada Paradigme*, *Yves Saint Laurent Libre* et *Valentino Born in Roma* continuent de réaliser une croissance exceptionnelle, tandis que le nouveau lancement *Power of You* d'*Emporio Armani* connaît un très bon démarrage.

En soin de la peau, la dynamique s'améliore comme annoncé, et la Division surperforme un marché stable mais en reprise progressive, avec de fortes contributions d'*Helena Rubinstein Re-Plasty* et d'*Yves Saint Laurent Pure Shots*. Les nouveaux lancements, tels que *Kiehl's Ultra Facial Medicated*, démontrent la capacité continue de la Division à identifier et à activer des territoires de beauté à fort potentiel. *Medik8*, récemment acquise, enregistre une croissance exceptionnelle.

En maquillage, les faits marquants sont les innovations des marques Couture comme *Yves Saint Laurent Lovenude* et *Prada Touch Blush*.

L'Oréal a finalisé l'acquisition historique de Kering Beauté, une étape stratégique majeure qui étend de manière significative le portefeuille de marques de la Division et renforce sa position de leader mondial incontesté de la beauté de luxe.

**BEAUTÉ DERMATOLOGIQUE****La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 10,2 %.**

Dans un marché qui reste dynamique, la Division continue de surperformer nettement, portée par son solide plan d'innovations.

Toutes les Zones sont en croissance : les marchés matures – l'Europe et l'Amérique du Nord – progressent entre 5% et 10%, tandis que l'Asie du Nord et les marchés émergents affichent une croissance proche de 20%.

La dynamique soutenue de *La Roche-Posay* est alimentée par le succès continu de sa franchise *Cicaplast*, ainsi que par l'expansion de *Hyalu B5 Suractivé*.

*CeraVe* confirme son redressement dans toutes les Zones géographiques, tiré par la forte croissance de sa gamme hydratante, le succès continu en soin du cheveu en Amérique du Nord et le début prometteur de sa gamme de protection solaire en Europe.

*SkinCeuticals* réalise un nouveau trimestre de forte progression, portée par le succès continu de sa franchise *A.G.E. Interrupter*.

*Vichy* enregistre une solide croissance, avec une dynamique particulièrement forte de *Collagen Specialist 16* et de la gamme de soin du cheveu *Dercos*.

## Synthèse par Zone géographique

### EUROPE

**La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 5,5 %.**

L'Oréal continue de surperformer un marché de la beauté robuste, porté par l'accélération continue du *E-commerce*.

La dynamique est particulièrement forte dans les clusters Espagne-Portugal et Allemagne-Autriche-Suisse, ainsi que dans la plupart des pays de taille moyenne.

Les Produits Grand Public surperforment le marché, notamment en soin du cheveu avec la performance dynamique d'*Elsève* et en maquillage grâce à de fortes innovations, en particulier de *L'Oréal Paris* et *NYX Professional Makeup*.

L'Oréal Luxe surperforment son marché, principalement tiré par la performance exceptionnelle des parfums, avec un début prometteur pour le nouveau *Power of You* d'*Armani*.

La Division des Produits Professionnels réalise une fois de plus une forte croissance, portée par le dynamisme continu du soin du cheveu *premium* – avec une performance particulièrement impressionnante de *Kérastase*.

La Division Beauté Dermatologique continue de surperformer son marché grâce à la vigueur continue de *La Roche-Posay* et à l'accélération de *CeraVe*.

### AMÉRIQUE DU NORD

**La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 7,6 %.**

L'Amérique du Nord réalise un solide début d'année : dans un marché de la beauté dynamique, L'Oréal continue de gagner des parts de marché grâce à des innovations réussies et à de solides partenariats avec les distributeurs.

La Division des Produits Professionnels surperforment le marché, toutes ses marques phares étant en forte progression. Dans le circuit professionnel, la dynamique est tirée par des innovations de pointe, notamment *Redken Shades ALK* et *Blonde IQ*. La croissance de *Color Wow*, récemment acquise, est dynamique.

En Beauté Dermatologique, le rythme continue de s'accélérer, boostée par les performances remarquables de *La Roche-Posay*, tandis que *CeraVe* poursuit sa reprise, stimulée par le soin de la peau et le soin du cheveu. *SkinCeuticals* reste un moteur de croissance clé, soutenu par le succès continu du *D2C*.

La Division des Produits Grand Public surperforment nettement le marché en *sell-out* – notamment en soin du cheveu et en maquillage. *L'Oréal Paris* réalise une performance exceptionnelle, portée par le soin du cheveu ainsi que par le maquillage. En soin de la peau, *Thayers* progresse grâce l'extension de son offre de lotions toniques.

L'Oréal Luxe accélère fortement grâce à sa surperformance continue du marché dynamique du parfum. A noter les performances remarquables de *Prada Paradigme* et *Armani Acqua Di Gio* pour les parfums masculins, ainsi que *YSL Libre Berry Crush* et *Valentino Born in Roma Donna* pour les parfums féminins. *Medik8*, récemment intégrée, connaît un bon démarrage.

## ASIE DU NORD

### La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 4,8 %.

L'Asie du Nord réalise un solide début d'année. Cette performance est tirée par la Chine, où la croissance est supérieure à 5%, soit une nette accélération par rapport à l'année dernière – et bien au-dessus d'un marché dont la reprise se confirme, portée par le sélectif. Cette surperformance en Chine illustre la force du portefeuille de marques de L'Oréal, ses capacités O+O (*online et offline*) et son pouvoir d'innovation auprès de consommateurs toujours plus exigeants. La Corée contribue positivement à la croissance, tandis que la dynamique au Japon est impactée par la baisse du tourisme chinois. La croissance du *Travel Retail* est légèrement négative, la faiblesse persistante en Chine continentale n'étant pas entièrement compensée par la reprise à Hainan.

En Asie du Nord, L'Oréal Luxe maintient une forte dynamique dans toutes les catégories, portée par la combinaison d'un solide plan d'innovations, notamment en soin de la peau (incluant *Helena Rubinstein PX50*, *Lancôme Rénergie* et *Kiehl's Ultra Facial Cream Medicated*) l'accélération des marques Couture et la très forte contribution d'*Aesop*. La Beauté Dermatologique et les Produits Professionnels poursuivent leur forte progression, affichant une croissance à deux chiffres et surperformant nettement leurs marchés respectifs. Dans un marché qui reste atone et très concurrentiel, la Division des Produits Grand Public observe une stabilisation du *sell-out*, tandis que le *sell-in* est impacté par un ajustement des stocks en distribution.

## SAPMENA – SSA<sup>3</sup>

### La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 15,4 %.

En SAPMENA, la croissance est forte et équilibrée. Toutes les Divisions, catégories et pays contribuent positivement, portés par le mix et les volumes.

La Beauté Dermatologique se distingue comme la Division la plus dynamique grâce à *La Roche-Posay* et *CeraVe*. Les Produits Professionnels enregistrent une forte croissance, tirée par *Kérastase* et *Redken*. Au sein des Produits Grand Public, la dynamique est menée par *L'Oréal Paris*. Pour L'Oréal Luxe, la croissance est portée par les marques Couture, notamment *Yves Saint Laurent*, *Prada* et *Armani*.

Par catégorie, le soin du cheveu est en tête avec de fortes performances dans les circuits professionnel et grand public, tirées par des lancements réussis comme *Elsève Glycolic Gloss* et *Kérastase Gloss Absolu*. Le soin de la peau bénéficie de la progression continue des marques de dermo-cosmétique. Le maquillage est stimulé par l'innovation et l'expansion de *3CE* en Asie du Sud-Est. Les parfums sont en forte croissance, boostés par les marques Couture.

Par pays, le Vietnam réalise une croissance exceptionnelle ; l'Inde progresse fortement. La consommation au Moyen-Orient est impactée depuis le début du conflit, notamment aux Émirats arabes unis, tandis que l'Arabie saoudite se montre résiliente.

Dans toute la Zone, le circuit *online* reste un moteur de croissance.

La Zone SSA maintient une solide dynamique. La croissance est équilibrée entre toutes les catégories, avec des contributions particulièrement fortes en soin de la peau, en soin du cheveu et en parfum. Par pays, l'Afrique du Sud reste le principal moteur de croissance.

## AMÉRIQUE LATINE

### La croissance à données comparables ajustée<sup>1</sup> s'établit à + 5,1 %.

L'Amérique latine est la seule Zone où la croissance du marché ralentit par rapport à l'année dernière, notamment au Brésil et, dans une moindre mesure, au Mexique.

Dans ce contexte, toutes les Divisions progressent. Les Produits Professionnels réalisent une croissance exceptionnelle et équilibrée dans toute la Zone. L'Oréal Luxe affiche une solide dynamique, portée par l'essor continu des parfums. Les Produits Grand Public restent le plus grand contributeur à la croissance, portés par le soin du cheveu, *Elsève* consolidant davantage sa position de première marque de soin du cheveu en valeur au Brésil, grâce à ses dernières innovations *Elsève Dream Sleek* et *Elsève Collagen Lifter*. Les catégories les plus dynamiques sont le soin du cheveu et les parfums, qui progressent à deux chiffres dans toutes les Divisions concernées.

Par région, la progression est tirée par le Brésil et la région andine. Le Mexique maintient une croissance positive malgré une croissance plus modeste du marché et des ajustements de stocks des distributeurs.

Les circuits *offline* et *online* sont tous deux en croissance. Le *E-commerce* conserve une forte dynamique dans toute la Zone, permettant à L'Oréal d'atteindre de nouveaux segments de consommateurs.

## FAITS MARQUANTS DEPUIS LA DERNIÈRE PUBLICATION

### STRATÉGIE

- Le 31 mars, **L'Oréal a finalisé l'acquisition de Kering Beauté**, incluant la Maison Creed, ainsi que des licences exclusives de cinquante ans pour la création, le développement et la distribution de parfums et de produits de beauté des marques *Bottega Veneta* et *Balenciaga*, conformément aux conditions annoncées le 19 octobre 2025.

### RECHERCHE, BEAUTY TECH ET DIGITAL

- En avril, **L'Oréal et l'Institut Pasteur ont annoncé un partenariat de recherche**, premier accord scientifique de ce type. Cette alliance scientifique vise à approfondir la connaissance de la peau en tant qu'organe essentiel de la santé humaine, tout en accélérant la découverte de nouvelles cibles biologiques et le développement d'actifs de nouvelle génération pour des solutions de beauté avancées pour la santé de la peau.
- **L'Oréal a élargi son partenariat en matière d'IA avec NVIDIA** pour accélérer et redéfinir l'innovation en beauté grâce à la chimie computationnelle pilotée par l'IA. En intégrant le *framework* d'apprentissage automatique NVIDIA ALCHEMI directement dans son écosystème de R&I, L'Oréal crée un moteur d'IA pour la beauté et le soin de la peau. Cela permettra des avancées révolutionnaires dans la découverte de nouvelles formulations en prédisant comment les molécules se comporteront et interagiront à l'échelle de l'atome.

### PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE, SOCIALE ET DE GOUVERNANCE

- L'Oréal a annoncé un **engagement supplémentaire de 50 millions d'euros pour son Fonds L'Oréal pour les Femmes**. Créé en 2020 pour répondre aux urgences sociales exacerbées par la pandémie, L'Oréal a décidé de renouveler cette dotation pour cinq années supplémentaires (2026-2030) dans le but de contribuer, entre autres soutiens philanthropiques, à l'amélioration du bien-être, de l'autonomisation et de la résilience de 5 millions de femmes d'ici 2030.
- L'Oréal a été **reconnue pour la 17<sup>e</sup> fois comme l'une des « Sociétés les plus éthiques au monde » en 2026** par Ethisphere.
- L'Oréal a été reconnue par **Equileap** dans son classement mondial 2026 sur l'égalité des genres, parmi les 100 premières entreprises sur 3 430 sociétés cotées en bourse, L'Oréal se classant 51<sup>e</sup> au niveau mondial et 6<sup>e</sup> en France.
- Pour la huitième année consécutive, et depuis sa création, L'Oréal a été nommée **« Supplier Engagement Leader » par le CDP**, illustrant son rôle actif dans la promotion de l'action climatique tout au long de sa chaîne de valeur mondiale.

### AUTRE

- En mars, L'Oréal a confié un mandat à un prestataire de services d'investissement pour l'**acquisition de ses propres actions**, dans le cadre de l'autorisation approuvée par l'Assemblée Générale Mixte du 29 avril 2025, d'ici au 30 juin 2026, pour un montant maximum de 500 millions d'euros ou 2 millions d'actions. Les actions ainsi rachetées ont vocation à être annulées.

« Ce communiqué ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titre L'Oréal. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant L'Oréal, nous vous invitons à vous reporter aux documents publics déposés en France auprès de l'Autorité des Marchés Financiers, également disponibles en version anglaise sur notre site Internet [www.loreal-finance.com](http://www.loreal-finance.com).

Ce communiqué peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Bien que la Société estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent communiqué, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations. »

## À propos de L'Oréal

Depuis 115 ans, L'Oréal, leader mondial de la beauté, se consacre à une seule vocation : répondre aux aspirations de beauté des consommateurs dans le monde entier. Notre raison d'être, créer la beauté qui fait avancer le monde, définit notre vision de la beauté, essentielle, inclusive, éthique, généreuse et responsable. Avec un portefeuille de 40 marques internationales et des engagements sociaux et environnementaux ambitieux fixés dans le cadre de notre programme L'Oréal pour le Futur, nous offrons à nos consommateurs partout dans le monde le meilleur de la beauté en matière de qualité, d'efficacité, de sécurité, de sincérité et de responsabilité, tout en célébrant la beauté dans son infinie diversité.

Avec plus de 95 000 collaborateurs engagés, une présence géographique équilibrée et dans tous les canaux de distribution (e-commerce, marché de la grande consommation, grands magasins, pharmacies et parapharmacies, parfumeries, salons de coiffure, travel retail et boutiques de marque), le Groupe a réalisé en 2025 un chiffre d'affaires de 44,05 milliards d'euros. L'Oréal s'appuie sur 22 centres de recherche répartis dans 9 hubs régionaux à travers le monde, une équipe dédiée à la Recherche & Innovation de plus de 4 000 chercheurs et plus de 8 000 talents du digital, de la tech et de la data, pour inventer le futur de la beauté et devenir le champion de la Beauty Tech.

En 2025, le magazine Fortune a nommé L'Oréal entreprise la plus innovante d'Europe, parmi 300 entreprises, dans un classement couvrant 21 pays et 16 secteurs d'activité en Europe.

Plus d'information sur <https://www.loreal.com/fr/mediaroom>

## CONTACTS L'ORÉAL

	<b>Actionnaires Individuels</b>	<b>Relations Investisseurs</b>	<b>Médias</b>
Standard +33 (0)1 47 56 70 00	Pascale GUERIN +33 (0)1 49 64 18 89 <a href="mailto:pascale.guerin@loreal.com">pascale.guerin@loreal.com</a>	Eva QUIROGA +33 (0)7 88 14 22 65 <a href="mailto:eva.quiroga@loreal.com">eva.quiroga@loreal.com</a>	Brune DIRICQ +33 (0)6 63 85 29 87 <a href="mailto:brune.diricq@loreal.com">brune.diricq@loreal.com</a>  Pierre-Louis GERMAIN +33 (0)6 84 30 94 91 <a href="mailto:pierre-louis.germain@loreal.com">pierre-louis.germain@loreal.com</a>

Pour plus d'informations, veuillez consulter les banques, les sociétés de bourse ou les établissements financiers (Code I.S.I.N. : FR0000120321), ainsi que vos journaux habituels ou le site Internet dédié aux actionnaires et investisseurs, [www.loreal-finance.com](http://www.loreal-finance.com), l'application mobile L'Oréal Finance ou contacter le numéro vert : 0.800.66.66.66 (appel gratuit).



Ce communiqué est sécurisé et authentifié avec la technologie blockchain. Vous pouvez vérifier son authenticité sur le site [www.wiztrust.com](http://www.wiztrust.com)

## Annexes

### Annexe 1 : Historique de la croissance à données comparables, publiée et ajustée, par trimestre

2024	Croissance à données comparables					Croissance à données comparables ajustée *				
	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	FY24	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	FY24
PPD	+10,7%	+0,9%	+6,1%	+3,8%	<b>+5,3%</b>	+5,3%	+4,7%	+6,9%	+4,1%	<b>+5,3%</b>
CPD	+11,1%	+6,7%	+1,4%	+2,7%	<b>+5,4%</b>	+10,3%	+6,4%	+1,8%	+3,4%	<b>+5,4%</b>
Luxe	+1,8%	+2,8%	+5,8%	+1,0%	<b>+2,7%</b>	+1,4%	+2,1%	+3,7%	+3,7%	<b>+2,7%</b>
LDB	+21,9%	+10,8%	+0,8%	+5,0%	<b>+9,8%</b>	+20,3%	+10,8%	+1,1%	+6,5%	<b>+9,8%</b>
Europe	+12,6%	+9,7%	+5,6%	+5,2%	<b>+8,2%</b>	+12,6%	+7,8%	+6,3%	+6,2%	<b>+8,2%</b>
Amérique du Nord	+12,3%	+3,4%	+5,2%	+1,4%	<b>+5,5%</b>	+7,4%	+6,9%	+2,8%	+5,3%	<b>+5,5%</b>
Asie du Nord	-1,1%	-2,4%	-6,5%	-3,6%	<b>-3,2%</b>	-1,1%	-3,3%	-5,2%	-3,6%	<b>-3,2%</b>
SAPMENA-SSA	+16,4%	+14,0%	+8,0%	+11,4%	<b>+12,3%</b>	+16,4%	+14,0%	+8,0%	+11,4%	<b>+12,3%</b>
Amérique latine	+16,2%	+12,3%	+8,6%	+7,5%	<b>+11,0%</b>	+16,2%	+12,3%	+5,6%	+10,7%	<b>+11,0%</b>
<b>Groupe</b>	<b>+9,4%</b>	<b>+5,3%</b>	<b>+3,4%</b>	<b>+2,5%</b>	<b>+5,1%</b>	<b>+8,1%</b>	<b>+5,4%</b>	<b>+2,9%</b>	<b>+4,0%</b>	<b>+5,1%</b>

\* La croissance à données comparables ajustée se définit comme la croissance à données comparables publiée, ajustée de l'impact total du phasage IT de L'Oréal en 2024.

Note : Le phasage informatique impacte la croissance sur une base trimestrielle. Sur l'ensemble de l'année, son impact est neutre ; ainsi, la croissance publiée et la croissance ajustée sont identiques.

2025	Croissance à données comparables					Croissance à données comparables ajustée *				
	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	FY25	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	FY25
PPD	+1,6%	+11,5%	+9,3%	+7,6%	<b>+7,5%</b>	+6,0%	+8,4%	+8,5%	+7,3%	<b>+7,5%</b>
CPD	+2,3%	+3,3%	+3,8%	+4,8%	<b>+3,5%</b>	+1,0%	+3,6%	+5,7%	+4,1%	<b>+3,5%</b>
Luxe	+5,8%	-1,9%	+2,5%	+4,5%	<b>+2,8%</b>	+2,6%	+2,5%	+4,6%	+1,7%	<b>+2,8%</b>
LDB	+2,7%	+3,5%	+5,1%	+11,5%	<b>+5,5%</b>	+1,6%	+6,1%	+4,9%	+10,1%	<b>+5,5%</b>
Europe	+4,3%	+2,4%	+4,1%	+6,6%	<b>+4,4%</b>	+3,8%	+3,8%	+4,3%	+5,6%	<b>+4,4%</b>
Amérique du Nord	-3,8%	+8,3%	+1,4%	+8,6%	<b>+3,4%</b>	+0,5%	+3,3%	+5,1%	+4,5%	<b>+3,4%</b>
Asie du Nord	+6,9%	-8,8%	+4,7%	+0,6%	<b>+0,5%</b>	-1,6%	+0,7%	+3,3%	+0,6%	<b>+0,5%</b>
SAPMENA-SSA	+10,4%	+10,5%	+12,2%	+10,7%	<b>+10,9%</b>	+7,6%	+13,7%	+11,9%	+10,9%	<b>+10,9%</b>
Amérique latine	+7,9%	+12,4%	+4,4%	+8,2%	<b>+8,3%</b>	+7,9%	+10,0%	+10,0%	+4,7%	<b>+8,3%</b>
<b>Groupe</b>	<b>+3,5%</b>	<b>+2,4%</b>	<b>+4,2%</b>	<b>+6,0%</b>	<b>+4,0%</b>	<b>+2,2%</b>	<b>+4,2%</b>	<b>+5,5%</b>	<b>+4,4%</b>	<b>+4,0%</b>

\* La croissance à données comparables ajustée se définit comme la croissance à données comparables publiée, ajustée de l'impact total du phasage IT de L'Oréal en 2024, en neutralisant l'effet entre 2024 et 2025.

Note : Le phasage informatique impacte la croissance sur une base trimestrielle. Sur l'ensemble de l'année, son impact est neutre ; ainsi, la croissance publiée et la croissance ajustée sont identiques.

### Annexe 2 : Chiffre d'affaires du groupe L'Oréal 2025/2026 (en millions d'euros)

	2025	2026
<b>Premier trimestre</b>	11 734,7	12 152,3
<b>Deuxième trimestre</b>	10 738,6	
<b>Total premier semestre</b>	22 473,3	
<b>Troisième trimestre</b>	10 333,7	
<b>Total neuf mois</b>	32 807,0	
<b>Quatrième Trimestre</b>	11 245,0	
<b>Total Année</b>	44 052,0	