

COMMUNIQUÉ

Clichy, le 22 octobre 2026 à 18h

L'ORÉAL

Chiffre d'affaires au 30 septembre 2026

CROISSANCE À DONNÉES COMPARABLES AJUSTÉE EN ACCÉLÉRATION À + 6,9 %¹

L'ORÉAL POURSUIT SUR SA LANCÉE

- **Chiffre d'affaires : 35,33 milliards d'euros**, + 6,9 % à données comparables² et + 7,7 % à données publiées.
- **Croissance à données comparables ajustée¹ : + 6,9 %**, nettement supérieure au marché mondial de la beauté.
- **Croissance dans toutes les Divisions** avec des performances remarquables des Produits Professionnels et de la Beauté Dermatologique et une solide reprise du Luxe.
- **Croissance dans toutes les Zones : SAPMENA-SSA** en tête et solides progressions dans l'ensemble des **Zones développées**.
- Le **parfum** et le **soin du cheveu** tirent la croissance. Le **soin de la peau** poursuit son accélération.
- **Le E-commerce³** progresse d'environ + 17 %, nettement plus rapidement que le marché *online*.
- Croissance principalement tirée par le **mix** et les **volumes**.
- Finalisation de l'acquisition en Inde d'une participation majoritaire dans **Innovist**, un des principaux groupes indiens de marques de soins de beauté *online*.

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

« L'Oréal réalise un troisième trimestre exceptionnel, avec une croissance à données comparables ajustée qui s'accélère à + 7,7 %.

Une fois de plus, le marché mondial de la beauté démontre sa résilience dans un contexte difficile – et nous continuons de le surperformer fortement.

Portés par le succès de notre plan d'innovations, et la passion de nos équipes, nous continuons de gagner des parts de marché en soin du cheveu et dans les parfums, mais également désormais dans la catégorie clé du soin de la peau.

En e-commerce, nous croissons bien plus vite que le marché et nous continuons d'accélérer sur ce circuit gagnant avec des résultats spectaculaires dans toutes les Zones, notamment dans les marchés émergents.

Les résultats remarquables en SAPMENA-SSA, y compris en Inde, et les fortes performances dans l'ensemble des Zones développées, spécialement en Europe, illustrent la capacité de nos équipes locales à s'imposer sur tous types de terrains.

Tout cela renforce ma conviction que nous sommes mieux positionnés que jamais pour gagner dans la durée en tirant parti de l'IA pour amplifier les atouts du modèle L'Oréal.

Notre performance à neuf mois me rend confiant dans notre capacité à réaliser une nouvelle année de croissance de notre chiffre d'affaires et de progression de notre rentabilité, tout en renforçant notre leadership mondial. »

¹ **Croissance à données comparables ajustée** : croissance à données comparables ajustée de l'effet net du phasage de la transformation IT. Voir détails en page 2.

² **À données comparables** : à structure et taux de change identiques.

³ Inclut les ventes sur les sites en propre de L'Oréal, les ventes aux pure players du e-commerce et la part du e-commerce dans les ventes aux distributeurs traditionnels (sur la base de données déclaratives non auditées).

<http://www.loreal-finance.com/>



CHIFFRE D'AFFAIRES AU 30 SEPTEMBRE 2026

Sur les neuf premiers mois, **le chiffre d'affaires s'élève à 35,33 milliards d'euros**, en hausse de + 7,7 % à données publiées.

À données comparables, c'est-à-dire à structure et taux de change identiques, le chiffre d'affaires progresse de + 6,9 %.

La croissance à données comparables ajustée¹ est de + 6,9 %.

L'effet net de changement de structure est de + 2,0 %.

La croissance à taux de change constants ressort à + 8,9 %.

À fin septembre 2026, les **effets monétaires** ont eu un impact négatif de - 1,2 %. En extrapolant les cours de change au 30 septembre 2026, c'est-à-dire avec 1 € = 1,1355 \$, jusqu'au 31 décembre, l'impact des effets monétaires s'établirait à environ - 0,3 % sur le chiffre d'affaires de l'ensemble de l'année 2026.

Chiffre d'affaires par Division et par Zone géographique

	3 ^e trimestre 2026				Au 30 septembre 2026			
	M€	Croissance à données			M€	Croissance à données		
		comparables	comparables ajustée*	publiées		comparables	comparables ajustée*	publiées
<u>Par Division</u>								
Produits Professionnels	1 469,1	+ 12,1 %	+ 13,9 %	+ 19,1 %	4 389,8	+ 12,4 %	+ 12,3 %	+ 16,1 %
Produits Grand Public	4 044,3	+ 4,3 %	+ 3,8 %	+ 7,5 %	12 687,1	+ 4,2 %	+ 4,2 %	+ 4,2 %
Luxe	4 176,6	+ 6,4 %	+ 7,0 %	+ 12,3 %	12 173,3	+ 5,7 %	+ 5,8 %	+ 7,0 %
Beauté Dermatologique	1 871,6	+ 12,2 %	+ 13,9 %	+ 15,7 %	6 087,4	+ 11,6 %	+ 11,6 %	+ 11,2 %
Total Groupe	11 561,4	+ 7,2 %	+ 7,7 %	+ 11,9 %	35 337,6	+ 6,9 %	+ 6,9 %	+ 7,7 %
<u>Par Zone géographique</u>								
Europe	4 043,2	+ 9,9 %	+ 8,9 %	+ 13,2 %	12 177,0	+ 7,0 %	+ 7,0 %	+ 9,6 %
Amérique du Nord	3 151,1	+ 2,2 %	+ 5,6 %	+ 6,0 %	9 218,2	+ 6,3 %	+ 6,3 %	+ 4,8 %
Asie du Nord	2 229,0	+ 7,8 %	+ 7,8 %	+ 14,1 %	7 743,5	+ 5,5 %	+ 5,5 %	+ 5,4 %
SAPMENA – SSA ⁴	1 222,7	+ 19,2 %	+ 19,5 %	+ 21,0 %	3 470,0	+ 15,7 %	+ 15,8 %	+ 13,1 %
Amérique latine	915,5	- 1,0 %	- 3,0 %	+ 11,0 %	2 728,9	+ 2,4 %	+ 2,4 %	+ 9,6 %
Total Groupe	11 561,4	+ 7,2 %	+ 7,7 %	+ 11,9 %	35 337,6	+ 6,9 %	+ 6,9 %	+ 7,7 %

* **Croissance à données comparables ajustée** : croissance à données comparables au 9M-2026 (+ 6,9 %) ajustée de l'effet net du phasage de la transformation IT au 9M-2026 (0,0 %) et au 9M-2025 (0,0 %). Croissance à données comparables du 3Q-2026 (+ 7,2 %) ajustée de l'effet net du phasage de la transformation IT au 3Q-2026 (+ 1,4 %) et au 3Q-2025 (- 0,9 %).

⁴ 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 s'établit à + 12,3 %.

La Division poursuit sa progression spectaculaire et surperforme largement le marché. Elle est portée par la premiumisation continue de la catégorie du soin du cheveu ainsi que par la stratégie omnicanale réussie. La croissance est tirée à la fois par le volume et la valeur. Dans le circuit des salons, qui montre des signes de reprise, la Division maintient sa priorité d'offrir une expérience client sublimée au travers de services sur mesure.

Par catégorie, le soin du cheveu premium reste le principal moteur de croissance : Kérastase enregistre une croissance remarquable à deux chiffres, portée par *Gloss Absolu*, *Genesis* et *Chronologiste* ; la dynamique est également portée par *Redken Acidic Grow Full* et *L'Oréal Professionnel Keratin Alpha Sleek*. En coloration, dans un contexte de marché plus difficile, le chiffre d'affaires continue de progresser et la Division continue de surperformer le marché, stimulant la fréquentation des salons grâce à des innovations de rupture telles que *Redken Shades EQ* et les décolorants. En *styling*, le déploiement de *Color Wow* est en cours.

La progression est équilibrée dans l'ensemble des Zones. L'Amérique du Nord est le principal contributeur, tandis que l'Europe est particulièrement dynamique dans les clusters Allemagne-Autriche-Suisse, Espagne-Portugal et Pologne-Pays baltes. L'Asie du Nord est portée par la vigueur continue de la Chine, tandis que les marchés émergents enregistrent une progression spectaculaire, particulièrement au Brésil, en Inde et dans le GCC⁵.

PRODUITS GRAND PUBLIC

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 4,2 %.

La Division enregistre une croissance solide. La nette accélération de la croissance en volume confirme la priorité stratégique accordée à la conquête de consommateurs, par marque, par catégorie et par Zone.

Toutes les marques mondiales sont en croissance, avec des performances particulièrement solides de *L'Oréal Paris* et *NYX Professional Makeup*. Les marques régionales de soin de la peau grand public restent très dynamiques : *Mixa* poursuit avec succès son déploiement sur de nouveaux marchés ; *Thayers* réalise une performance exceptionnelle aux États-Unis ; *Dr.G* poursuit son expansion mondiale, notamment en Chine et en Asie du Sud-Est, et s'apprête à s'implanter aux États-Unis au quatrième trimestre.

Toutes les catégories progressent. La Division continue de gagner en soin du cheveu, affichant une croissance à deux chiffres avec le déploiement de *L'Oréal Paris Elsève Collagen Lifter* et de *Garnier Fructis Diamond Sleek*. Sur un marché du maquillage résilient, la croissance est tirée par des innovations telles que *L'Oréal Paris Infaillible*, le mascara *Maybelline New York Sky Tubes* et le rouge à lèvres *NYX Professional Makeup Fat Matte Smooth* – ainsi que par le déploiement de 3CE en Asie. En soin de la peau, *Garnier Dry Touch* poursuit son expansion réussie en Europe et en Amérique latine ; *L'Oréal Paris* bénéficie des lancements de *Glass Skin* et de *Revitalift PDRN Filler*.

Par Zone, le recrutement de nouveaux consommateurs tire la croissance dans les marchés émergents, notamment en SAPMENA-SSA – avec une croissance à deux chiffres en Inde et au Vietnam et un net rebond en Indonésie – ainsi qu'au Brésil. L'Europe reste remarquablement résiliente dans toutes les catégories, avec des performances particulièrement notables au Royaume-Uni et en Europe du Sud. L'Amérique du Nord maintient sa dynamique grâce à une progression spectaculaire en soin du cheveu.

⁵ GCC: (Gulf Cooperation Council) : Conseil de Coopération du Golfe.

<http://www.loreal-finance.com/>

LUXE

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 5,8 %.

La croissance accélère fortement et la Division surperforme largement le marché mondial de la beauté sélective – fruit de son plan d'innovations ambitieux et de la puissance de son portefeuille de marques de luxe hautement complémentaires.

Le parfum demeure le principal moteur de croissance, consolidant la position de numéro un mondial de L'Oréal Luxe. Les lancements antérieurs tels que le blockbuster *Prada Paradigme* et *Emporio Armani Stronger with You* enregistrent une croissance remarquable ; les marques piliers consolident leur leadership, tirées par *Yves Saint Laurent*, avec une croissance à deux chiffres pour *Libre* et *MYSLF*. Récemment acquise, *Creed* réalise une forte performance, renforçant la présence de la Division sur le segment en forte progression de la haute parfumerie. Les nouveautés comme *Valentino Vendetta* et *Giorgio Armani I Will* connaissent un début prometteur.

En soin de la peau, la dynamique se renforce, portée par le segment ultra-premium, où *Helena Rubinstein* continue d'enregistrer une croissance spectaculaire, stimulée par la franchise *Re-Plasty* – ainsi que par la beauté médicale de luxe, où *Medik8* poursuit sa trajectoire exceptionnelle. La marque chinoise *Yue-Sai* continue de croître fortement.

En maquillage, *Yves Saint Laurent* renforce son leadership Couture avec une forte croissance à deux chiffres, portée tant par des blockbusters tels que *Lovenude* et *All Hours* que par des lancements récents comme *Make Me Blush*.

Toutes les Zones sont en croissance. La performance en Asie du Nord est particulièrement impressionnante avec une forte accélération de la croissance, plaçant L'Oréal Luxe largement devant le marché – portée par la vigueur continue en Chine, en hausse à deux chiffres. L'Europe accélère trimestre après trimestre, tandis que les marchés émergents restent un moteur de croissance dynamique, tiré par la Zone SAPMENA-SSA.

BEAUTÉ DERMATOLOGIQUE

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 11,6 %.

La Beauté Dermatologique réalise une forte croissance à deux chiffres, surperformant un marché dynamique.

Les trois marques milliardaires enregistrent une croissance à deux chiffres.

La Roche-Posay est portée à la fois par la vigueur continue de ses piliers clés et par des lancements réussis tels que *Mela B3 Double-Dose* et *Anthelios UV Air*.

Pour *CeraVe*, la dynamique reste robuste en Amérique du Nord et est particulièrement soutenue dans toutes les autres Zones, notamment en SAPMENA-SSA.

La croissance de *SkinCeuticals* est forte et tirée par ses deux marchés clés, les États-Unis et la Chine, ainsi que par le succès continu de *A.G.E. Interrupter Ultra Serum*.

Vichy maintient sa solide croissance, notamment grâce au succès continu de sa marque de soin du cheveu *Dercos*, stimulée par son innovation antichute.

Le solaire accélère, tiré par *La Roche-Posay Anthelios* et le lancement réussi de *CeraVe Sun*.

Toutes les Zones contribuent fortement, avec une croissance à deux chiffres en Amérique du Nord et en Asie du Nord, une croissance élevée à un chiffre en Europe, ainsi qu'une performance exceptionnelle sur les marchés émergents, tirée par la Zone SAPMENA-SSA.

Synthèse par Zone géographique

EUROPE

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 7,0 %.

L'Oréal continue de surperformer largement un marché de la beauté robuste dans toutes les catégories, tant en *offline* qu'*online*, avec une performance particulièrement solide en e-commerce.

La croissance est tirée par les clusters Espagne-Portugal et Pologne-Pays baltes – avec également de solides performances dans la plupart des pays de taille moyenne.

La Division des Produits Grand Public maintient une solide dynamique, portée par le soin du cheveu et le maquillage, tout en attirant de nouveaux consommateurs avec *Mixa* pour le soin du corps et *L'Oréal Men Expert* pour l'hygiène.

L'Oréal Luxe continue de croître nettement plus vite que le marché, tiré par le succès continu des parfums – notamment sur le segment des hommes et des marques Couture.

Les Produits Professionnels poursuivent leur trajectoire impressionnante, soutenue par une solide demande des consommateurs pour le soin du cheveu premium, avec des performances exceptionnelles de *Kérastase* et *Redken*.

La Beauté Dermatologique accentue sa surperformance par rapport au marché, portée par le soin de la peau – notamment en anti-âge et en réparation de la peau – ainsi que par une saison solaire réussie pour *La Roche-Posay* et *CeraVe*.

AMÉRIQUE DU NORD

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 6,3 %.

L'Oréal réalise à nouveau une solide performance et surperforme un marché de la beauté en croissance. Celle-ci est tirée par des innovations réussies, des partenariats forts avec des distributeurs clés et la priorité permanente accordée au digital, à l'e-commerce et aux parcours consommateurs optimisés par l'IA.

Les Produits Professionnels enregistrent une croissance élevée à un chiffre. Le soin du cheveu premium est particulièrement fort, porté par *Kérastase* et *Redken*. La coloration affiche une dynamique soutenue et surperforme le marché, bénéficiant d'innovations de rupture telles que *Redken Shades ALK* et *Blonde IQ*. *SalonCentric* continue d'accélérer.

La Beauté Dermatologique enregistre une progression à deux chiffres, boostée par la performance remarquable de *La Roche-Posay* dans l'ensemble de ses franchises clés et stimulée par le déploiement réussi de la marque chez Walmart. *CeraVe* poursuit son ascension, portée tant par le soin de la peau que par le soin du cheveu.

Les Produits Grand Public sont en progression, tirés par la croissance à deux chiffres de *L'Oréal Paris*. Le soin du cheveu est particulièrement dynamique, porté par *Elvive* et *Ever*, tandis que le maquillage bénéficie d'un flux continu d'innovations réussies. Parmi les plus petites marques, *Thayers* progresse fortement en soin de la peau.

L'Oréal Luxe surperforme le marché, soutenu par la puissance de son portefeuille de parfums. Les lancements les plus récents connaissent un début prometteur, notamment *Armani I Will* et *Valentino Vendetta* ; les marques de Kering Beauté récemment intégrées, en particulier *Creed*, réalisent une belle performance. En soin de la peau, *Medik8* continue son accélération.

ASIE DU NORD

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 5,5 %.

L'Oréal réalise une solide performance, en forte accélération au troisième trimestre.

Par pays, le principal moteur de croissance est la Chine. Sur un marché en légère croissance – toujours tiré par le segment sélectif – L'Oréal progresse près de trois fois plus vite que le marché, bénéficiant de sa forte empreinte Luxe, de son portefeuille de marques inégalé et de l'accélération de ses innovations. La croissance est soutenue *online* et *offline*. L'Oréal progresse au Japon, toujours impacté par un tourisme modéré, et en Corée, stimulée par le rebond des flux de voyageurs. L'intégration de *Dr.G* renforce la performance régionale. Le *Travel Retail* renoue avec une croissance positive au troisième trimestre et L'Oréal continue de surperformer le marché.

En Asie du Nord, la croissance est tirée par les trois Divisions sélectives : L'Oréal Luxe accélère, grâce à la vigueur continue des parfums et à la reprise progressive du soin de la peau, boostée par *Helena Rubinstein* et *Aesop*. La Beauté Dermatologique et les Produits Professionnels renforcent leur leadership ; toutes les marques phares enregistrent une croissance à deux chiffres.

SAPMENA-SSA⁴

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 15,8 %.

En SAPMENA, la croissance est exceptionnelle et équilibrée ; l'ensemble des marchés, des Divisions et des catégories y contribue ; elle est tirée à la fois par le mix et le volume – en ligne avec la stratégie de la Zone de conquérir de nouveaux consommateurs.

Par marché, le cluster Australie-Nouvelle-Zélande maintient sa solide dynamique. L'Inde et l'Indonésie se démarquent, tirées par le soin du cheveu et le soin de la peau. Le Vietnam continue d'enregistrer une croissance exceptionnelle. Le GCC⁵ affiche une progression à deux chiffres malgré les difficultés liées à des retards de dédouanement et à la situation géopolitique actuelle dans la région.

Toutes les Divisions progressent avec une croissance à deux chiffres avec en tête la Beauté Dermatologique ainsi que les Produits Professionnels, où le soin du cheveu reste particulièrement dynamique. Au sein des Produits Grand Public, la croissance est tirée par le soin du cheveu. Le maquillage est également stimulé par de fortes innovations et le déploiement de 3CE en Asie du Sud-Est. La croissance de la Division Luxe est portée par les parfums, notamment les marques Couture telles que *Yves Saint Laurent*, *Prada* et *Armani*.

Dans l'ensemble de la Zone, le *online* maintient une croissance exceptionnelle, notamment en Asie du Sud-Est, en Inde et dans le GCC⁵.

Dans la Zone Afrique subsaharienne (SSA), l'Afrique du Sud est le premier contributeur à la croissance. Par Division, la dynamique est particulièrement soutenue en Beauté Dermatologique et en Produits Professionnels.

AMÉRIQUE LATINE

La croissance à données comparables ajustée s'établit à + 2,4 %.

La croissance du marché en Amérique latine continue de ralentir, le Brésil et le Mexique progressant tous deux à un rythme moyen à un chiffre.

Dans ce contexte, la performance de L'Oréal est marquée par deux réalités différentes.

D'une part, la dynamique est solide au Brésil, où toutes les Divisions sont en croissance – tirées par les Produits Professionnels et la Beauté Dermatologique – et où L'Oréal surperforme largement le marché.

D'autre part, la croissance est négative au Mexique, où la Division des Produits Grand Public fait face à un sérieux trou d'air dû à des difficultés commerciales et à des perturbations temporaires de la chaîne d'approvisionnement dans la catégorie du maquillage – accentué par des ajustements de stocks des distributeurs.

L'ensemble de la région andine enregistre une croissance solide et équilibrée.

Le circuit du e-commerce reste le principal contributeur à la croissance dans la Zone.

FAITS MARQUANTS DEPUIS LA DERNIÈRE PUBLICATION

STRATÉGIE

- Finalisation de l'acquisition d'une participation majoritaire dans **Innovist**, une plateforme en ligne de marques de soins personnels et de beauté de premier plan en Inde qui soutiendra l'accélération des activités de L'Oréal sur ce marché.
- **BOLD**, le fonds de capital-risque de L'Oréal, et **Nykaa**, premier distributeur de produits de beauté en Inde, ont annoncé un partenariat afin de prendre des participations minoritaires dans des marques indiennes de beauté, de soin et de bien-être à forte croissance.
- **L'Oréal et Cosmax**, grande entreprise sud-coréenne de recherche, de développement et de fabrication de cosmétiques, ont signé un protocole d'accord pour accélérer leur collaboration sur la prochaine génération d'innovations beauté.

PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE, SOCIALE ET DE GOUVERNANCE

- L'Oréal a dévoilé la deuxième promotion de 13 entreprises pionnières à rejoindre **L'AcceleratOR**, son programme phare d'innovation durable. Doté de 100 millions d'euros, il vise à identifier, expérimenter et déployer des solutions pour répondre aux enjeux les plus urgents liés au climat, à la nature et à la circularité.
- En 2026, pour la 15e année consécutive, L'Oréal a obtenu la classification « **Prime** » lors de l'évaluation réalisée par l'agence de notation extra-financière **ISS ESG** (ESG Corporate Rating), saluant la capacité de l'entreprise à gérer ses risques environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

AUTRE

- **L'Oréal a réalisé avec succès une émission obligataire en trois tranches pour un montant de 2 milliards d'euros**, dont le produit net sera utilisé pour les besoins généraux de l'entreprise. Les emprunts obligataires, notés AA (perspective stable) par S&P et Aa1 (perspective stable) par Moody's, sont négociés sur Euronext Paris.

« 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. »

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 d'une beauté essentielle, inclusive, éthique et généreuse. Avec un portefeuille de 40 marques internationales et des ambitions sociales et environnementales portées par 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 7 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

	Actionnaires Individuels	Relations Investisseurs	Médias
Standard +33 (0)1 47 56 70 00	Angélique FRUCHTENREICH +33 (0)1 47 56 45 35 angelique.fruchtenreich@loreal.com	Eva QUIROGA +33 (0)7 88 14 22 65 eva.quiroga@loreal.com	Brune DIRICQ +33 (0)6 63 85 29 87 brune.diricq@loreal.com Pierre-Louis GERMAIN +33 (0)6 84 30 94 91 pierre-louis.germain@loreal.com

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, 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

Annexe

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

	2025	2026
Premier trimestre	11 734,7	12 152,3
Deuxième trimestre	10 738,6	11 623,9
Total premier semestre	22 473,3	23 776,1
Troisième trimestre	10 333,7	11 561,4
Total neuf mois	32 807,0	35 337,6
Quatrième trimestre	11 245,0	
Total Année	44 052,0	