

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Clichy, le 22 octobre 2024 à 18h00

## L'ORÉAL CHIFFRE D'AFFAIRES AU 30 SEPTEMBRE 2024

### SOLIDE CROISSANCE DE + 6 % MALGRÉ LES TURBULENCES

- **Chiffre d'affaires : 32,40 milliards d'euros**, + 6,0 % à données comparables<sup>1</sup>, + 6,0 % à données publiées.
- **Croissance dans toutes les Divisions** : L'Oréal Luxe accélère pour le troisième trimestre consécutif et la Division des Produits Professionnels maintient son rythme.
- **Croissance dans toutes les Zones géographiques**, sauf en Asie du Nord, où les conditions de marché de l'écosystème chinois restent difficiles. En Europe, nouvelle performance remarquable.
- Croissance dans toutes les catégories, portée par le dynamisme des **parfums** et du **soin du cheveu**.
- Croissance continue **en volume et en valeur**.
- **Le chiffre d'affaires progresse plus vite online qu'offline**, notamment dans les marchés émergents.
- **Acquisition d'une participation de 10 % dans Galderma** le 5 août.
- L'Oréal à la 5<sup>ème</sup> place au classement **FTSE Diversity & Inclusion Index Top 100** (1<sup>ère</sup> place en France).

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

« Le Groupe enregistre une croissance solide de + 6 % sur les neuf premiers mois, bien répartie entre valeur et volume, en dépit des multiples turbulences qui ont impacté notre troisième trimestre.

Comme nous l'avions anticipé, la croissance du marché mondial de la beauté se normalise au fil de l'année. Dans les marchés développés, cela résulte d'une stabilisation progressive des prix après deux années de forte inflation. Malgré cela, les tendances sous-jacentes du marché de la beauté restent solides en Europe et en Amérique du Nord, ainsi que dans les marchés émergents. La situation de l'écosystème chinois est toujours plus difficile, mais nous croyons en l'avenir de ce marché et espérons que le stimulus du gouvernement contribuera à améliorer la confiance des consommateurs.

Dans l'ensemble, le marché de la beauté continue de croître, y compris en unités, démontrant une fois de plus sa résilience et son potentiel à long terme. L'Oréal continue de surperformer grâce à notre puissance d'innovation, à l'agilité de nos équipes et à notre capacité à réallouer nos ressources vers de nouveaux moteurs de croissance.

Dans un contexte toujours marqué par les incertitudes économiques et géopolitiques, nous restons confiants pour réaliser une nouvelle année de croissance du chiffre d'affaires et du résultat d'exploitation et nous préparons notre propre stimulus beauté pour 2025. »

---

<sup>1</sup> En comparable : à structure et taux de change identiques.

## CHIFFRE D'AFFAIRES AU 30 SEPTEMBRE 2024

Sur les neuf premiers mois, le **chiffre d'affaires s'élève à 32,40 milliards d'euros**, en hausse de + 6,0 % en publié.

**À données comparables**, c'est-à-dire à structure et taux de change identiques, le chiffre d'affaires progresse de + 6,0 %.

L'**effet net de changement de structure** est de + 2,1 %.

La **croissance à taux de change constants** ressort à + 8,1 %.

À fin septembre 2024, les **effets monétaires** ont eu un impact négatif de - 2,1 %. En extrapolant les cours de change au 30 septembre 2024, c'est-à-dire avec 1 € = 1,1169 \$ jusqu'au 31 décembre, l'impact des effets monétaires s'établirait à environ - 1,8 % sur le chiffre d'affaires de l'ensemble de l'année 2024.

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

	3 <sup>e</sup> trimestre 2024			Au 30 septembre 2024		
	M€	Croissance à données		M€	Croissance à données	
		Comparables	Publiées		Comparables	Publiées
<b><u>Par Division</u></b>						
Produits Professionnels	1 162,5	+ 6,1 %	+ 4,8 %	3 589,2	+ 5,8 %	+ 4,8 %
Produits Grand Public	3 748,0	+ 1,4 %	- 0,6 %	12 070,2	+ 6,4 %	+ 5,3 %
Luxe	3 774,6	+ 5,8 %	+ 8,0 %	11 353,4	+ 3,4 %	+ 5,3 %
Beauté Dermatologique	1 599,9	+ 0,8 %	- 1,6 %	5 392,9	+ 11,3 %	+ 9,8 %
<b>Total Groupe</b>	<b>10 284,9</b>	<b>+ 3,4 %</b>	<b>+ 2,8 %</b>	<b>32 405,7</b>	<b>+ 6,0 %</b>	<b>+ 6,0 %</b>
<b><u>Par Zone géographique</u></b>						
Europe	3 417,2	+ 5,6 %	+ 5,2 %	10 700,5	+ 9,3 %	+ 9,9 %
Amérique du Nord	3 106,5	+ 5,2 %	+ 4,3 %	8 905,1	+ 6,9 %	+ 7,1 %
Asie du Nord	1 955,5	- 6,5 %	- 4,4 %	7 430,2	- 3,0 %	- 3,5 %
SAPMENA – SSA <sup>2</sup>	955,4	+ 8,0 %	+ 7,9 %	2 839,4	+ 12,6 %	+ 12,1 %
Amérique latine	850,3	+ 8,6 %	+ 0,7 %	2 530,5	+ 12,3 %	+ 10,3 %
<b>Total Groupe</b>	<b>10 284,9</b>	<b>+ 3,4 %</b>	<b>+ 2,8 %</b>	<b>32 405,7</b>	<b>+ 6,0 %</b>	<b>+ 6,0 %</b>

<sup>2</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 Division des Produits Professionnels enregistre une solide croissance de + 5,8 % à données comparables et de + 4,8 % à données publiées.**

Surperformant le marché mondial des produits professionnels, la Division progresse dans toutes les Zones géographiques : dans les marchés développés, en Asie du Nord notamment en Chine, ainsi que dans les marchés émergents incluant le GCC<sup>3</sup>, le Brésil et le Mexique.

La Division des Produits Professionnels continue de se développer grâce à sa stratégie omnicanale, avec une forte accélération en e-commerce et en distribution sélective.

Sur le marché dynamique du soin du cheveu, la croissance est soutenue par *Kérastase* avec les lancements de *Première* et *Elixir Ultime* et par *L'Oréal Professionnel* grâce au succès continu d'*Absolute Repair Molecular*.

En coloration, *Shades EQ* de *Redken*, *iNOA* et *Dia Color* de *L'Oréal Professionnel* maintiennent leur rythme.

En tant que leader de l'industrie, la Division des Produits Professionnels continue d'innover en proposant des appareils capillaires de pointe, à l'instar du lancement en France et aux États-Unis d'*AirLight Pro* de *L'Oréal Professionnel*, un sèche-cheveux révolutionnaire à moindre consommation d'énergie.

### PRODUITS GRAND PUBLIC

**La Division des Produits Grand Public progresse de + 6,4 % à données comparables et de + 5,3 % à données publiées.**

Avec une croissance tant en volume qu'en valeur (prix et mix), la Division continue de séduire de nouveaux consommateurs à travers le monde.

Par Zone géographique, l'Europe reste un puissant moteur de croissance, tout comme les principaux marchés émergents, en particulier le Brésil, le Mexique et l'Inde. En Chine, où *L'Oréal Paris* est la première marque grand public, la Division reste pénalisée par la faible demande des consommateurs. En Amérique du Nord, elle est impactée par la faiblesse persistante de la catégorie maquillage ; beaucoup d'innovations récemment lancées devraient porter leurs fruits principalement en 2025.

Toutes les catégories progressent, soutenues par de fortes innovations. Le soin du cheveu est la catégorie qui connaît la croissance la plus remarquable, portée par le succès du lancement de *Glycolic Gloss* qui vient compléter les piliers de la franchise *Elsève* de *L'Oréal Paris*. Le maquillage est en croissance, soutenu par le mascara *Panorama* de *L'Oréal Paris* ainsi que les débuts prometteurs de *Buttermilk* de *NYX Professional Makeup* et de *Teddy Tint* de *Maybelline New York* en Asie du Sud-Est. En soin de la peau, *Garnier* confirme le succès du fluide *Anti-UV Quotidien Vitamine C*, *L'Oréal Paris* développe avec succès son offre anti-taches brunes avec *Bright Reveal* et *Glycolic Bright* ; *Mixa*, en forte croissance, continue son expansion en Europe. La stratégie de démocratisation et de premiumisation se poursuit en coloration : *Garnier* continue de promouvoir sa gamme premium *Good* et lance en parallèle sa formulation innovante la plus accessible à ce jour, *Color Sensation*.

---

<sup>3</sup> GCC (Gulf Cooperation Council) : Conseil de Coopération du Golfe.

## LUXE

**L'Oréal Luxe est en croissance de + 3,4 % à données comparables, en accélération pour le troisième trimestre consécutif, et de + 5,3 % à données publiées.**

En Amérique du Nord ainsi que dans les marchés émergents, la Division maintient une croissance à deux chiffres et reste très dynamique en Europe. En Chine continentale et dans le Travel Retail Asie, la Division surperforme un marché de la beauté toujours en déclin et continue de renforcer son leadership. Au Japon, L'Oréal Luxe continue sa croissance à deux chiffres dans un marché qui reste dynamique.

Numéro un du marché des parfums, en plein essor, la Division poursuit sa progression exceptionnelle à deux chiffres. Avec son portefeuille de marques très complémentaires, L'Oréal Luxe est particulièrement bien placée pour répondre à toutes les aspirations des consommateurs dans cette catégorie. Tous les segments contribuent à la croissance : les marques Couture poursuivent leur performance spectaculaire, soutenues par leurs produits phares, en particulier *Yves Saint Laurent Libre*, *Valentino Born in Roma* et *Prada Paradoxe*. Les collections super premium comme *Maison Margiela Replica* ou *Armani Privé* continuent de progresser fortement, ainsi que les marques *Azzaro* et *Viktor&Rolf* qui contribuent largement à la croissance.

Le maquillage poursuit son retour avec une performance très solide d'*Yves Saint Laurent*, qui affiche une croissance à deux chiffres dans toutes les Zones géographiques. *Prada* continue son ambitieuse expansion et *Valentino* connaît une forte progression avec le lancement de sa dernière innovation, *Spike Valentino*.

## BEAUTÉ DERMATOLOGIQUE

**Le chiffre d'affaires de la Beauté Dermatologique progresse de + 11,3 % à données comparables et de + 9,8 % à données publiées.**

Retraité des 57 millions d'euros liés à l'indemnité d'assurance pour l'usine de Vichy au troisième trimestre 2023, la Division est en croissance de + 12,6 % à données comparables sur les neuf premiers mois. Elle continue de surperformer largement un marché de la dermocosmétique qui ralentit, principalement impacté par les États-Unis et une moindre contribution de la valorisation. De plus, les conditions météorologiques défavorables ont affecté les ventes de produits solaires.

Les marchés développés et émergents connaissent une progression à deux chiffres, grâce à l'expansion significative de la Division dans la Zone SAPMENA-SSA ainsi qu'à une nette surperformance du marché en Chine continentale, aux États-Unis et en Europe.

Par marque, *La Roche-Posay* est la première marque contributrice à la croissance, portée par le lancement réussi de *Mela B3*, une innovation révolutionnaire traitant les problèmes de pigmentation localisés à l'aide de la molécule multi-brevetée *Melasy*<sup>TM</sup>. *CeraVe* continue de surperformer le marché dans toutes les Zones géographiques. Près de la moitié de ses ventes proviennent désormais de pays autres que les États-Unis. *Vichy* réalise une croissance à deux chiffres, soutenue par le succès de sa ligne de soin du cheveu *Dercos*. *SkinCeuticals* accélère, boostée par le lancement de son sérum anti-rides professionnel *P-Tiox*.

# Synthèse par Zone géographique

## EUROPE

**L'Europe maintient sa forte progression de + 9,3 % à données comparables et de + 9,9 % à données publiées.**

La Zone surperforme un marché qui reste dynamique tant en volume qu'en valeur - bien que l'effet valeur, comme attendu, se normalise progressivement.

Le Groupe devance le marché dans la plupart des pays, en particulier dans les clusters Espagne-Portugal, Royaume-Uni-Irlande, et Allemagne-Autriche-Suisse, ainsi que dans de nombreux pays de taille moyenne.

Toutes les catégories affichent une croissance à deux chiffres, soin du cheveu et parfums en tête.

La croissance des Produits Grand Public est soutenue par le dynamisme continu de *L'Oréal Paris* notamment en soin du cheveu, de *Garnier* en soin de la peau, ainsi que des marques de maquillage en particulier *NYX Professional Makeup*.

L'Oréal Luxe poursuit sa solide progression, tirée par le maquillage et les parfums ; le segment des parfums pour hommes croît fortement tandis que de nombreux lancements sur le segment féminin s'avèrent prometteurs.

La Beauté Dermatologique continue de surperformer largement son marché. Les trois marques phares enregistrent une progression à deux chiffres, avec *CeraVe* en première position. *La Roche-Posay* bénéficie du succès de *Mela B3*.

Les Produits Professionnels devançant également le marché, portés par le dynamisme de *Kérastase* et les lancements réussis de *Redken* et *Matrix*. Le lancement d'*Air Light Pro* dans les salons en France s'avère prometteur.

## AMÉRIQUE DU NORD

**Le chiffre d'affaires de l'Amérique du Nord progresse de + 6,9 % à données comparables et de + 7,1 % à données publiées.**

La croissance est soutenue à la fois par une présence élargie sur l'ensemble des circuits de distribution et la création continue de valeur.

L'Oréal Luxe continue de surperformer le marché, notamment celui très dynamique des parfums, grâce à *Prada* et *Valentino*, mais aussi *Yves Saint Laurent* avec le succès continu de *MYSLF* et le lancement de *Libre Flower & Flames*. En soin de la peau, *Kiehl's* et *Youth to the People* bénéficient du lancement de nouveaux produits et d'une présence élargie sur de nouveaux circuits *online*.

La croissance des Produits Grand Public est soutenue par le soin du cheveu, catégorie dans laquelle L'Oréal Paris renforce encore sa position. La performance de la Division est disproportionnellement impactée par la faiblesse du maquillage, où les dernières innovations commencent seulement à porter leurs fruits.

La Beauté Dermatologique continue de surperformer le marché. *La Roche-Posay* progresse fortement, grâce à *Anthélios* et *Toleriane*. Le lancement de *P-Tiox* par *SkinCeuticals* connaît un début prometteur.

Les Produits Professionnels progressent et devançant le marché, portés par des lancements réussis tels que *Première* de *Kérastase* et *Acidic Color Gloss* de *Redken*, ainsi que par le dynamisme de la stratégie omnicanale de *Kérastase* et *Redken*.

## ASIE DU NORD

**En Asie du Nord, le chiffre d'affaires recule de - 3,0 % à données comparables et de - 3,5 % à données publiées.**

En Chine continentale, le marché de la beauté, déjà en déclin au deuxième trimestre, continue de se contracter en raison notamment du faible niveau de confiance des consommateurs. Dans ce contexte, le chiffre d'affaires baisse légèrement au cours des neuf premiers mois. L'Oréal Luxe continue de gagner des parts sur le marché de la beauté sélective, qui reste particulièrement difficile. La Beauté Dermatologique et les Produits Professionnels surperforment également leurs marchés respectifs.

Si le Travel Retail renoue avec la croissance au troisième trimestre, l'écoulement en particulier à Hainan reste sous pression. Au Japon, L'Oréal surperforme un marché dynamique, porté à la fois par les consommateurs locaux et les touristes, et devient le premier groupe étranger de beauté.

En Asie du Nord, la Beauté Dermatologique continue de progresser à deux chiffres et de surperformer le marché grâce à la contribution de ses trois marques phares. Les Produits Professionnels devancent également le marché, dynamisés par le succès de *Kérastase*. L'Oréal Luxe conserve sa position grâce à la bonne performance de ses marques Couture et à des innovations et rénovations réussies, comme *Lancôme Génifique* ou *Prada Rouge*. Le déploiement d'*Aesop* en Chine se poursuit. Dans les Produits Grand Public, *L'Oréal Paris* est en croissance.

## SAPMENA-SSA<sup>2</sup>

**Le chiffre d'affaires de la Zone SAPMENA-SSA progresse de + 12,6 % à données comparables et de + 12,1 % à données publiées.**

En SAPMENA, toutes les Divisions et catégories sont en croissance, grâce à un bon équilibre entre valeur (prix et mix) et volume.

Par pays, les principaux contributeurs à la croissance sont le cluster Australie-Nouvelle-Zélande, la Thaïlande, l'Arabie Saoudite, l'Inde et le Vietnam.

Par Division, la Beauté Dermatologique affiche une croissance remarquable, notamment grâce à une nouvelle performance exceptionnelle de *CeraVe*. Le Luxe poursuit sa croissance à deux chiffres, portée par *Yves Saint Laurent* et *Prada*.

Les ventes en ligne restent particulièrement dynamiques dans toute la région, en particulier en Arabie Saoudite, en Inde et en Asie du Sud-Est.

Les parfums restent la catégorie qui connaît la plus forte croissance, boostée par les derniers lancements. Le soin de la peau affiche une forte progression, grâce à la Beauté Dermatologique et aux Produits Grand Public. Le soin du cheveu est dynamisé par la stratégie réussie de premiumisation, tant dans le circuit grand public que professionnel.

L'Afrique subsaharienne (SSA) connaît une progression spectaculaire à deux chiffres dans tous les pays et toutes les Divisions. Par catégorie, le soin du visage enregistre une croissance record, suivi par le soin du cheveu. Par Division, les principaux contributeurs à la croissance sont les Produits Grand Public et la Beauté Dermatologique.

## AMÉRIQUE LATINE

**En Amérique latine, le chiffre d'affaires progresse de + 12,3 % à données comparables et de + 10,3 % à données publiées.**

La croissance reste soutenue par une contribution équilibrée à la fois en valeur et en volume.

L'ensemble des pays contribue à la performance - à l'exception de l'Argentine - avec des résultats particulièrement remarquables au Mexique ainsi qu'au Brésil. L'Argentine est pénalisée par la crise économique et le recul de la consommation qui en résulte.

Par Division, les Produits Grand Public maintiennent un rythme de croissance exceptionnel, notamment *L'Oréal Paris : Elsève* confirme sa position de numéro un du soin du cheveu au Brésil, en valeur. L'Oréal Luxe bénéficie d'une solide performance au Mexique.

Par catégorie, le soin du cheveu continue d'afficher une croissance exceptionnelle dans les trois Divisions. Le maquillage et les parfums progressent également fortement.

Le circuit *online* reste un moteur de croissance clé pour la Zone, boosté par la bonne performance des « *pure players* ».

## FAITS MARQUANTS DEPUIS LA DERNIÈRE PUBLICATION

### STRATÉGIE

- En août, L'Oréal a annoncé l'**acquisition d'une participation de 10 % dans Galderma**, pour un montant non divulgué. L'Oréal et Galderma ont convenu de travailler à la mise en place d'un **partenariat scientifique stratégique** qui permettra de tirer parti de l'expertise des deux entreprises : celle de Galderma à travers une vaste gamme de solutions dermatologiques, et celle de L'Oréal en matière de biologie de la peau, d'outils de diagnostic et de méthodes d'évaluation.

### RECHERCHE, BEAUTY TECH ET DIGITAL

- En septembre, L'Oréal a annoncé un **accord tripartite** avec *Abolis Biotechnologies* et *Evonik* pour permettre la découverte, le développement et la fabrication d'**ingrédients beauté innovants et durables**.
- En octobre, à l'occasion du *Skin Alliance Forum*, la Division Beauté Dermatologique et l'*International League of Dermatological Societies (ILDS)* ont annoncé une **étude historique sur la disponibilité et l'accessibilité aux services dermatologiques** dans 194 pays.

### PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE, SOCIALE ET DE GOUVERNANCE

- En septembre, *Fast Company* a annoncé que L'Oréal figurait dans le **Top 50 de sa liste 2024 des « Best Workplaces for Innovators »**. *Fast Company* a également décerné la première place à L'Oréal dans la catégorie Beauté et Mode.
- En septembre, L'Oréal s'est hissé à la **cinquième place du classement mondial et au premier rang des entreprises françaises figurant sur la liste 2024 du FTSE Diversity & Inclusion Index** (Indice pour la diversité et l'inclusion).
- L'Oréal a vu son engagement de longue date en faveur de la diversité, de l'équité et de l'inclusion reconnu grâce à l'obtention de plusieurs **Top Scores à l'édition 2024 du Disability Equality Index**, un indice de référence développé par Disability:IN.

### AUTRES

- À l'occasion de la **Fashion Week**, la septième édition du défilé **« Walk your Worth »** de **L'Oréal Paris** s'est déroulée place de l'Opéra à Paris. L'événement a généré plus de 1,1 million de vues en direct.



« 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 37 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 90 000 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 2023 un chiffre d'affaires de 41,18 milliards d'euros. L'Oréal s'appuie sur 20 centres de recherche répartis dans 11 pays, une équipe dédiée à la Recherche & Innovation de plus de 4 000 chercheurs et 6 400 talents dans le Digital pour inventer le futur de la beauté et devenir le champion de la Beauty Tech. Plus d'information sur <https://www.loreal.com/fr/mediaroom/>

## CONTACTS L'ORÉAL

### Standard

+33 (0)1 47 56 70 00

### Actionnaires individuels et Autorités de Marché

Pascale Guerin  
+33 (0)1 49 64 18 89  
[pascale.guerin@loreal.com](mailto:pascale.guerin@loreal.com)

### Relations Investisseurs

Eva Quiroga  
+33 (0)7 88 14 22 65  
[eva.quiroga@loreal.com](mailto:eva.quiroga@loreal.com)

### Médias

Brune Diricq  
+33 (0)6 63 85 29 87  
[brune.diricq@loreal.com](mailto:brune.diricq@loreal.com)

Arnaud FRABOUL  
+33 (0)6 40 13 62 14  
[arnaud.fraboul@loreal.com](mailto:arnaud.fraboul@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](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)



## ANNEXE

### Annexe : Chiffre d'affaires de L'Oréal Groupe 2023/2024 (en millions d'euros)

	2023	2024
Premier trimestre	10 380,4	11 245,0
Deuxième trimestre	10 193,7	10 875,8
<b>Total premier semestre</b>	<b>20 574,1</b>	<b>22 120,8</b>
Troisième trimestre	10 003,1	10 284,9
<b>Total neuf mois</b>	<b>30 577,2</b>	<b>32 405,7</b>
Quatrième trimestre	10 605,3	
<b>Total Année</b>	<b>41 182,5</b>	