vinetur

# Diageo publie une hausse surprise de ses ventes

La demande pour Guinness soutient le groupe de spiritueux, mais les ventes en Amérique du Nord reculent de 9,4 % sous son nouveau directeur général.

mercredi 6 mai 2026



Diageo a indiqué mercredi que ses ventes organiques trimestrielles avaient progressé de 0,3 %, dépassant les attentes des analystes, alors même que la faiblesse persistante en Amérique du Nord continuait de peser sur le premier groupe mondial de spiritueux et que son nouveau directeur général, Dave Lewis, s'attaquait à ce qu'il a qualifié de principal défi de l'entreprise.

Le propriétaire de Johnnie Walker, Guinness et Casamigos devait annoncer un recul de 2,3 % de ses ventes nettes organiques au troisième trimestre, selon le résumé Reuters des prévisions d'analystes. Au lieu de cela, le groupe britannique a bénéficié d'une forte demande pour Guinness en Grande-Bretagne et en Irlande, ainsi que des stocks constitués par les distributeurs en Amérique latine et dans les Caraïbes avant la Coupe du monde de football. L'action Diageo gagnait environ 5 % dans les premiers échanges à Londres après la publication des résultats.

Ces gains n'ont toutefois pas compensé la pression aux États-Unis, premier marché de Diageo. Les ventes en Amérique du Nord ont reculé de 9,4 % sur le trimestre, soulignant combien il reste difficile pour le groupe de retrouver son élan sur un marché atone depuis plusieurs trimestres. Lewis a indiqué que l'entreprise prenait déjà des mesures pour améliorer sa compétitivité dans la région, notamment des baisses de prix sur certaines marques de tequila comme Casamigos.

Lewis, qui a pris ses fonctions après des années de ventes stagnantes ou en baisse et une frustration croissante chez les investisseurs, a déclaré que Diageo avait mené un travail « fondamental » pour renforcer sa compétitivité dans l'ensemble de ses activités. Il doit présenter sa stratégie complète en août. Le dirigeant s'est forgé une réputation de coupeur de coûts agressif lors de précédents postes chez Tesco et Unilever, et il est déjà passé rapidement à l'action chez Diageo en abaissant les prévisions de ventes du groupe et en réduisant son dividende intérimaire en février.

Les investisseurs cherchaient des signes montrant que ces mesures pourraient stabiliser les performances aux États-Unis, où la demande des consommateurs pour les spiritueux est sous pression en raison du renchérissement du coût de la vie et de l'évolution des habitudes de consommation. James Edwardes Jones, analyste chez RBC Capital, a estimé que ce trimestre apportait un certain soutien à l'argument de Lewis

selon lequel les interventions commençaient à porter leurs fruits dans certaines parties du groupe. Il a toutefois ajouté qu'il serait prématuré d'affirmer que l'Amérique du Nord était en reprise, compte tenu de son importance pour Diageo.

Le groupe a maintenu inchangées ses prévisions annuelles. Il a également indiqué surveiller de près tout effet du conflit entre Israël et l'Iran sur les prix de l'énergie, les chaînes d'approvisionnement et les coûts de distribution. Le directeur financier Nik Jhangiani a précisé que Diageo pourrait constituer des stocks ou accélérer les expéditions si nécessaire afin de gérer d'éventuelles perturbations.

Ces résultats interviennent alors que les producteurs de spiritueux continuent d'évoluer dans un contexte mondial difficile. La demande s'est affaiblie à mesure que les consommateurs réduisent leurs achats dans un contexte d'inflation et que les habitudes de consommation évoluent, obligeant des groupes comme Diageo à trouver un équilibre entre prix, promotions et investissements dans les marques tout en préservant leurs marges. Pour l'heure, la vigueur de Guinness et les premiers signes d'amélioration ailleurs ont offert à Lewis un départ meilleur qu'attendu par beaucoup d'investisseurs, mais l'activité américaine du groupe reste sous étroite surveillance.