vinetur

Lark Distilling prévoit un premier semestre 2027 plus difficile, les canaux internationaux étant en retard sur les objectifs

La direction indique que les circuits de commercialisation à l’international progressent moins vite que prévu, malgré une hausse annuelle des ventes de 15,1 %, à 18,0 millions de dollars australiens.

vendredi 20 novembre 2026



Lark Distilling Co. a indiqué jeudi 19 novembre qu'elle s'attendait à un premier semestre 2027 plus difficile, ses canaux de vente à l'international progressant moins vite que prévu. Cet avertissement contraste avec la croissance annuelle des ventes de l'entreprise et son important stock de whisky encore en maturation.

Le producteur basé en Tasmanie, qui élabore et commercialise du whisky single malt et du gin, a présenté ces perspectives dans les documents remis à l'occasion de son assemblée générale annuelle et dans ses déclarations lors de celle-ci. L'entreprise n'a pas chiffré la baisse attendue au premier semestre, mais l'a liée au développement lent de ses circuits de commercialisation à l'international.

Lark a indiqué disposer d'environ 2,4 millions de litres de whisky en cours de maturation, à 43 % vol. L'entreprise a communiqué ce chiffre aux actionnaires dans le cadre de sa mise à jour publiée le même jour. Il concerne spécifiquement le whisky, tandis que les ventes déclarées par l'entreprise couvrent l'ensemble de ses activités, y compris le gin.

Pour l’exercice clos en juin 2026, Lark a déclaré un chiffre d’affaires net de 18,0 millions de dollars australiens, contre 15,6 millions un an plus tôt. L’entreprise a fait état d’une croissance de 15,1 %, calculée à partir de chiffres non arrondis. La hausse représente environ 2,4 millions de dollars australiens par rapport à l’exercice précédent.

Cette mise à jour décrit une entreprise qui continue de croître sur l’ensemble de l’année, mais qui doit faire face à une période commerciale plus lente à court terme alors qu’elle cherche à développer la demande et la distribution hors de son marché domestique. L’Australie reste le principal marché de Lark, qui est également présente commercialement en Chine, selon les documents de l’assemblée.

Cette présence compte, car l’expansion à l’international peut être plus lente et plus irrégulière que la croissance domestique pour les producteurs de spiritueux, notamment lorsqu’elle dépend du développement de circuits de distribution tiers et de la notoriété de la marque sur les marchés d’exportation. Dans les documents cités, Lark n’a pas précisé quels canaux à l’étranger étaient en retard sur les objectifs, ni quelle part de la faiblesse attendue au premier semestre viendrait de l’Australie plutôt que des activités à l’export.

Le chiffre des stocks est également important pour les investisseurs, car le whisky doit vieillir pendant plusieurs années avant sa commercialisation. Un important stock en maturation peut soutenir les revenus futurs si la demande se maintient et si la distribution se développe, mais il mobilise aussi des capitaux et expose les producteurs en cas de dégradation du marché ou si les circuits de vente ne se développent pas comme prévu. Dans les documents publiés cités ici, Lark n’a pas fourni de chiffre antérieur directement comparable pour ses stocks de whisky.

La déclaration de l’entreprise s’inscrit dans le cadre d’une communication officielle, et non d’un résultat constaté pour le semestre en cours. Les perspectives de la direction pour le premier semestre de l’exercice 2027 ne constituent pas un bilan de performance définitif. Les chiffres de ventes annuelles, en revanche, concernent l’exercice déjà clos en juin 2026.

Lark a signé la présentation utilisée comme source de cette communication. Les documents ont été publiés dans les annonces de l’entreprise relayées par la plateforme de The Australian Financial Review. Dans ces documents et lors de l’assemblée générale annuelle, l’entreprise a réitéré ses résultats pour l’exercice 2026 et le niveau de ses stocks, tout en signalant que le premier semestre de l’exercice 2027 devrait être plus difficile en raison de la progression lente des canaux internationaux.