

# Estée Lauder

20 secondes pour comprendre !

## Pourquoi ce titre doit nous intéresser ?

- Estée Lauder s'est effondrée suite à de multiples difficultés stratégiques
- Le groupe se repositionne sur des lignes de produits innovantes
- Un "Data" big bang autour de la création d'un Chief Digital Marketing Officer
- Lancement d'un nouveau plan Stratégique "Beauty Reimagined"
- Nomination de Stéphane de La Faverie nouveau CEO très expérimenté 🚀



## Résultats - Estimations - objectif.

Résultats du 04 février 2025

Estimations et Objectifs.

Revenus : 4 Billion \$ (+0,67%)

Bénéfices : 0,62\$/actions (+93,4%)

Objectif de cours : 78 \$ à 122 \$

P/E : -

Rendement dividende : -

Situation financière et solvabilité de l'entreprise

Niveau et couverture de la dette ?

Annuel/le Trimestriel/le



Pour aller plus loin.



# Estée Lauder

## Éléments Stratégiques.

### **Contexte Financier et Défis Actuels**

Estée Lauder, l'un des acteurs majeurs de l'industrie des cosmétiques, traverse une période de turbulences financières significatives. Au premier trimestre, le groupe a enregistré une baisse de 4 % de son chiffre d'affaires, atteignant 3,36 milliards de dollars. Cette diminution est principalement attribuée aux difficultés rencontrées sur le marché chinois, où le secteur de la beauté de prestige subit un ralentissement marqué. La consommation en Chine continentale a été affectée par une réduction du nombre de consommateurs et des taux de conversion faibles dans les zones touristiques asiatiques. Ces défis structurels et conjoncturels ont poussé Estée Lauder à engager un plan de restructuration visant à redresser sa situation économique.

Le plan de restructuration, qui prévoit des coûts compris entre 1,2 et 1,6 milliard de dollars, inclut des suppressions de postes pouvant aller jusqu'à 7 000 emplois. Cette initiative vise à simplifier les opérations et à rendre l'organisation plus agile face aux défis actuels. La restructuration est nécessaire pour permettre au groupe de se recentrer sur ses priorités stratégiques et de retrouver une trajectoire de croissance durable.

### **Changement de Direction et Nouvelle Stratégie**

Un changement majeur dans la gouvernance d'Estée Lauder a eu lieu avec la nomination de Stéphane de La Faverie en tant que nouveau PDG. Il succède à Fabrizio Freda, qui a dirigé le groupe pendant 16 ans. Stéphane de La Faverie apporte une expérience significative de plus de 25 ans dans le secteur cosmétique, dont 14 ans chez Estée Lauder, où il a précédemment occupé le poste de président exécutif. Cette transition s'inscrit dans un contexte de défis économiques, mais avec l'objectif affiché de relancer le groupe par l'innovation et l'ancrage historique.

La stratégie annoncée par le nouveau dirigeant met en avant un recentrage sur l'héritage familial, la valorisation des marques iconiques du groupe, et une approche collaborative pour retrouver une position de leader mondial. Stéphane de La Faverie a souligné l'importance de l'innovation collaborative et de l'efficacité opérationnelle pour surmonter les défis actuels et préparer le groupe à un avenir plus prometteur.

## Plan Stratégique : "Beauty Reimagined"

Le plan stratégique "Beauty Reimagined" vise à redresser la trajectoire du groupe et à restaurer une croissance durable des ventes. Les objectifs clés incluent l'atteinte d'une marge opérationnelle ajustée à deux chiffres dans les prochaines années et la consolidation de la position d'Estée Lauder en tant que meilleure entreprise de beauté de prestige centrée sur le consommateur au monde.

Les mesures structurelles du plan incluent une réorganisation régionale en quatre zones géographiques pour optimiser les synergies :

1. **EMEA et marchés émergents** : Couvrant l'Inde, le Moyen-Orient, l'Asie du Sud-Est et l'Afrique, sous la responsabilité de Nadine Graf.
2. **Chine** : Sous la direction de Joy Fan, se concentrant sur la Chine continentale.
3. **Asie-Pacifique** : Sous la responsabilité de Matthew Growdon, couvrant les marchés hors Chine, y compris le Travel Retail mondial.
4. **Amériques** : Sous la direction de Tara Simon et Amber English, couvrant l'Amérique latine et le Canada.

La simplification des opérations est un autre pilier du plan, avec la suppression de 5 800 à 7 000 postes pour créer une structure plus légère et plus efficace. Cette réorganisation vise à améliorer l'agilité du groupe et à mieux aligner les ressources sur les priorités stratégiques.

## Stratégies Opérationnelles et Innovation

Le plan "Beauty Reimagined" repose sur plusieurs stratégies opérationnelles clés :

1. **Innovation Accélérée** : Le groupe met l'accent sur le développement de produits alignés sur les tendances consommateurs, avec un cycle de mise sur le marché plus rapide. Cette approche vise à renforcer la désirabilité des marques et à offrir une expérience client exceptionnelle.
2. **Investissements Ciblés** : Estée Lauder prévoit d'augmenter ses dépenses publicitaires et d'optimiser ses stratégies de marketing pour renforcer l'acquisition client. Une réallocation des ressources vers les activités à fort rendement est également prévue pour maximiser l'impact des investissements.
3. **Transformation Digitale** : Le groupe a créé des postes clés tels que le Chief Digital Marketing Officer et le Chief Technology, Data and Analytics Officer pour accélérer la transformation digitale. L'utilisation accrue des données pour des décisions plus agiles est au cœur de cette initiative, permettant au groupe de mieux répondre aux attentes des consommateurs.

---

## Impact Financier et Perspectives

Le redressement progressif anticipé par le plan stratégique vise à atteindre une croissance organique positive dès 2026, malgré une prévision de baisse des ventes de 10-12 % au T3 2025. Les coûts de restructuration, estimés entre 1,2 et 1,6 milliard de dollars, sont nécessaires pour préparer le groupe à une rentabilité accrue à long terme.

Estée Lauder anticipe une volatilité persistante et une faible visibilité à court terme en raison des défis dans le commerce de détail lié aux voyages en Asie et de l'environnement géopolitique mondial incertain. Cependant, le groupe maintient son objectif de marge opérationnelle à 10 % pour 2026, tout en reconnaissant une reprise plus lente que prévu en Chine.

## Analyse des flux de trésorerie

L'analyse des chiffres financiers révèle une période de défis financiers, notamment en 2023, avec des investissements importants et des fluctuations dans les flux de trésorerie. La gestion prudente de la trésorerie et les efforts pour stabiliser la situation financière sont évidents, mais des mesures supplémentaires pourraient être nécessaires pour assurer une stabilité à long terme. Les investissements stratégiques et les levées de fonds en 2023 pourraient être des initiatives clés pour relancer la croissance future.

## Conclusion

Estée Lauder navigue dans un environnement économique et sectoriel difficile, mais le plan stratégique "Beauty Reimagined" offre une feuille de route claire pour la relance. La réussite de cette transition dépendra de la capacité du groupe à innover et à s'adapter aux défis actuels, tout en capitalisant sur son héritage et ses marques emblématiques. Sous la direction de Stéphane de La Faverie, Estée Lauder est déterminé à retrouver sa position de leader mondial dans l'industrie de la beauté de prestige, en mettant l'accent sur l'expérience client et l'efficacité opérationnelle.

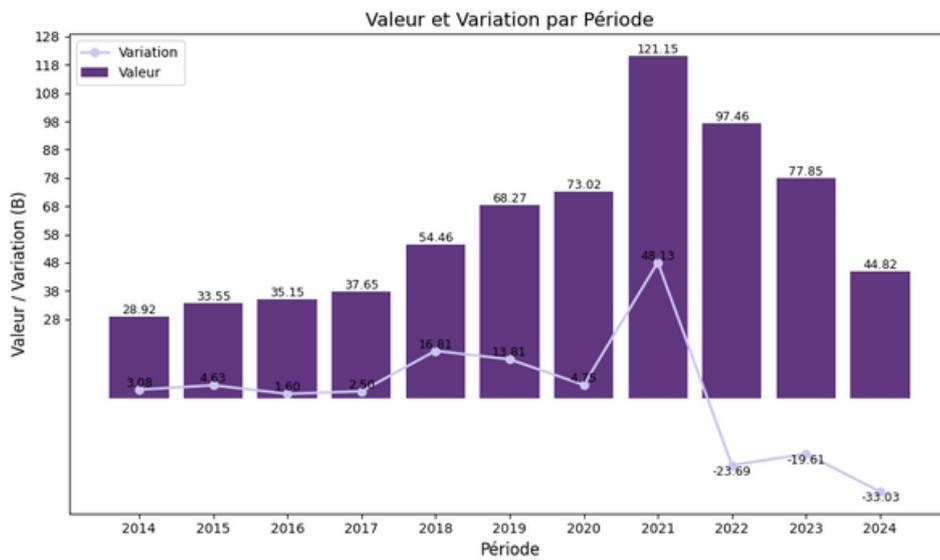
---

## À surveiller

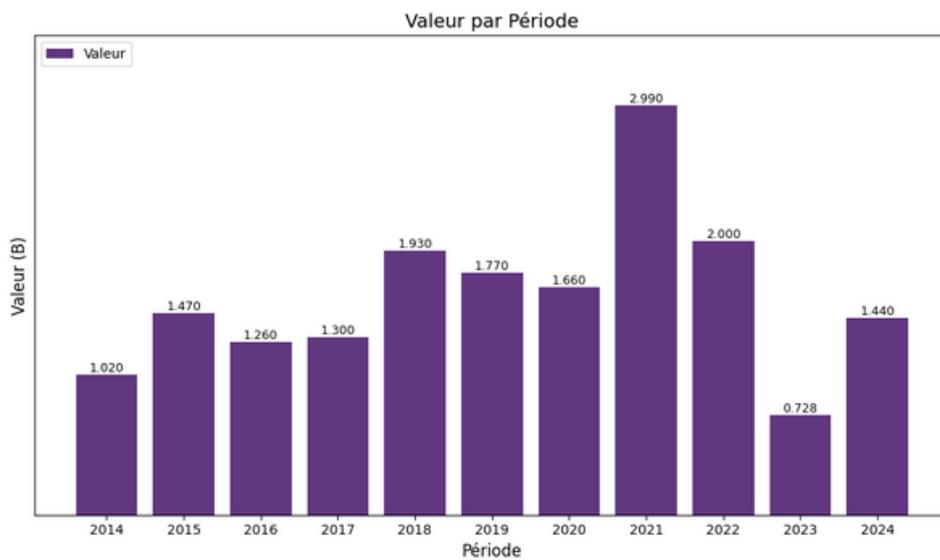
Le titre cherche à se stabiliser sur un très gros support historique. Tout est là pour produire le "come-back" escompté. Le groupe va entamer un rajeunissement total, ou dit autrement, un cycle vient de s'achever et il va rentrer maintenant dans un nouveau cycle prometteur.

Nous allons voir comment le titre tient son support autour de 65 \$. À suivre...

## Ratios entreprise et variations.



Valeur totale de l'entreprise "en billion \$" en tenant compte de la dette et de la trésorerie.



Le Free Cash-Flow (FCF) représente la trésorerie qu'une entreprise génère du fait de ses activités, (à l'exclusion des charges sur actifs.)

# FDC CAPITAL MANAGEMENT



## Coordonnées

**FDC CAPITAL MANAGEMENT**  
42, avenue Montaigne 75008 Paris  
Tel. : 01 42 25 23 73  
[www.fdccapital.fr](http://www.fdccapital.fr)  
[info@fdccapital.fr](mailto:info@fdccapital.fr)

Tout investisseur doit disposer des connaissances et de l'expérience nécessaires pour évaluer les caractéristiques et les risques liés à chaque investissement. FDC CAPITAL MANAGEMENT communiquera aux investisseurs et sur demande raisonnable, toutes informations qu'il jugera nécessaires pour procéder à cette évaluation. Les informations contenues dans ce document ne peuvent pas être considérées comme un conseil en investissement ou une recommandation. La performance passée n'est pas une indication de la performance future. Les rendements futurs ne sont pas garantis et les investisseurs peuvent perdre une partie du capital investi.