

## Une nouvelle année de croissance Essilor résolument tourné vers l'avenir

- Résultat net part du groupe : + 7,4 % ; chiffre d'affaires : + 5,9 %
- Dynamisme des pays à forte croissance
- Une année riche en acquisitions et partenariats
- Forte génération de *cash-flow* libre<sup>5</sup>

**Charenton-le-Pont, France (le 17 février 2017 – 6h30)** – Le Conseil d'administration d'Essilor International, qui s'est réuni le 16 février 2017, a arrêté les comptes de l'exercice 2016. Les comptes ont été audités par les commissaires aux comptes dont le rapport de certification est en cours d'émission.

### Chiffres clés

En millions d'euros	2016	2015	Variation
Chiffre d'affaires	7 115	6 716	+ 5,9 %
Contribution de l'activité <sup>2</sup> (en % du CA)	1 321 18,6 %	1 263 18,8 %	+ 4,6 %
Résultat opérationnel	1 230	1 183	+ 3,9 %
Résultat net part du groupe (en % du CA)	813 11,4 %	757 11,3 %	+ 7,4 %
Bénéfice net par action (en euros)	3,79	3,57	+ 6,2 %
Cash-flow libre <sup>5</sup>	900	867	+ 3,8 %

«En 2016, Essilor a réalisé une nouvelle année de croissance de ses résultats, poursuivi sa mission d'amélioration de la vue dans le monde et élargi son champ d'activité au sein de ses métiers et dans de nouveaux territoires. Nous commençons 2017 avec une direction et une organisation opérationnelle renforcées pour saisir plus efficacement encore les opportunités de croissance du vaste marché de l'optique. De nombreuses initiatives en termes d'innovation et de développement de nos gammes de produits et services sont d'ores et déjà en cours. Nous en attendons une accélération progressive de la croissance au fil de l'année. Au-delà, le rapprochement proposé avec le groupe Luxottica et l'intégration qu'il permettrait entre verres, montures et distribution ouvrent de nouvelles perspectives particulièrement enthousiasmantes », a déclaré Hubert Sagnières, Président-Directeur Général du groupe.

En 2016, Essilor a continué à apporter des réponses, toujours plus nombreuses, aux besoins visuels non satisfaits en poursuivant sa stratégie d'élargissement de son champ d'activité dans les verres correcteurs, le Solaire et les ventes en ligne. Cette stratégie, fondée sur l'innovation, le marketing consommateur et les partenariats s'est traduite par le lancement de nombreux nouveaux produits et l'engagement d'environ 209 millions d'euros de dépenses média pour renforcer les marques du groupe auprès des consommateurs.

Dans les verres correcteurs, le groupe a poursuivi son expansion dans de nouveaux territoires. De plus, la croissance générée par les nouveaux produits, les campagnes média, les offres de logistique intégrées et les acquisitions ont plus que compensé les aléas de marché dans certaines régions du monde (notamment aux Etats-Unis, au Brésil et au Moyen-Orient).

Le groupe a, par ailleurs, poursuivi le déploiement de ses activités Solaire et ventes en ligne à travers le développement de leurs offres produit, la mise en place de nouveaux systèmes d'information et la réalisation de nouvelles acquisitions.

L'exercice 2016 se caractérise par plusieurs faits marquants :

- Une croissance du chiffre d'affaires hors change de 7,6 % qui reflète une bonne performance dans les pays à forte croissance et en Europe, une activité plus contrastée en Amérique du Nord, et la conclusion de 18 nouveaux partenariats ou acquisitions représentant un chiffre d'affaires cumulé d'environ 304 millions d'euros en année pleine ;
- Le déploiement mondial de la nouvelle catégorie de verres Eyezen™ pour les utilisateurs d'appareils connectés et le lancement, aux Etats-Unis et en Europe, d'Eye Protect System™, le nouveau verre de référence en matière de protection contre les rayons UV et la lumière bleu-violet nocive ;
- Un fort développement des activités de vente en ligne, renforcé par deux acquisitions significatives (Vision Direct et MyOptique) ;
- Une performance en demi-teinte de la division Sunglasses & Readers, dont la dynamique s'est redressée au second semestre ;
- Une bonne performance de la division Equipements tout au long de l'année, reflétant l'appétit de nombreux acteurs de l'industrie de l'optique pour les nouvelles technologies de fabrication de verres.

## Dividende

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale du 11 mai 2017 la distribution d'un dividende de 1,50 euro par action, en hausse de 35,1 % par rapport à l'an passé. La mise en paiement de ce dividende interviendra le 19 mai 2017 (date de détachement le 17 mai).

## Perspectives

En 2017, Essilor va progressivement accentuer le déploiement de l'innovation et lancer, au cours des prochains dix-huit mois, plusieurs produits importants sous ses trois marques principales de verres correcteurs : Varilux<sup>®</sup>, Crizal<sup>®</sup> et Transitions<sup>®</sup>. De plus, le groupe va accélérer le développement de ses activités dans le Solaire et la vente de produits optiques par internet, en capitalisant sur les interconnexions entre les gammes de produits, l'expansion géographique et la complémentarité avec les acquisitions récentes.

Le renforcement de la direction et de l'organisation opérationnelle du groupe apportera une plus grande réactivité et une meilleure efficacité à la mise en œuvre de la stratégie.

Ainsi, Essilor prévoit une progression du chiffre d'affaires hors change comprise entre 6 % et 8 %, dont une croissance en base homogène<sup>1</sup> comprise entre 3 % et 5 %. La contribution de l'activité<sup>2</sup> devrait, quant à elle, se situer autour de 18,5 % du chiffre d'affaires, un niveau reflétant l'impact dilutif à court terme du rapide développement des activités de vente en ligne. Compte tenu de l'effet graduel des plans d'actions au cours de l'année et de la base de comparaison, le groupe anticipe un niveau de croissance et de rentabilité plus élevé au second semestre qu'au premier semestre.

Parallèlement, le groupe a démarré la mise en œuvre du projet de rapprochement avec le groupe Luxottica, annoncé le 16 janvier 2017. Ce rapprochement viserait à créer un acteur intégré et mondial de l'optique pour répondre aux besoins croissants de santé visuelle. Cette opération est soumise à plusieurs conditions suspensives, dont l'approbation de l'opération par les actionnaires d'Essilor réunis en assemblée générale et par les titulaires de droits de vote double réunis en assemblée spéciale, ainsi que l'obtention des autorisations par les autorités de concurrence concernées.

## Informations pratiques

Une réunion d'analystes se tiendra ce jour, 17 février, à 10h, à Paris.

La retransmission de la réunion sera accessible en direct et en différé par le lien suivant :

<http://hosting.3sens.com/Essilor/20170217-18D322A6/fr/startup.php>

La présentation sera accessible par le lien suivant :

<https://www.essilor.com/fr/investisseurs/publications/>

## Définitions

1. **Croissance organique / Croissance en base homogène** : Croissance à taux de change et à périmètre constants.
2. **Contribution de l'activité** : Chiffre d'affaires net diminué du coût des ventes et des charges d'exploitation (charges de recherche-développement, charges commerciales et de distribution et autres charges d'exploitation).
3. **Acquisitions organiques** : Acquisitions ou partenariats locaux.
4. **Cash-flow opérationnel** : Ressources d'exploitation hors variation du besoin en fonds de roulement.
5. **Cash-flow libre** : Flux de trésorerie provenant des opérations moins investissements corporels et incorporels selon le tableau des flux de trésorerie consolidés IFRS.

## Prochains rendez-vous

25 avril 2017 : Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2017

11 mai 2017 : Assemblée générale des actionnaires à la Maison de la Mutualité à Paris

### A propos d'Essilor

*Essilor est le numéro un mondial de l'optique ophtalmique. De la conception à la fabrication, le groupe élabore de larges gammes de verres pour corriger et protéger la vue. Sa mission est d'améliorer la vision pour améliorer la vie. Ainsi, le groupe consacre plus de 200 millions d'euros par an à la recherche et à l'innovation pour proposer des produits toujours plus performants. Ses marques phares sont Varilux<sup>®</sup>, Crizal<sup>®</sup>, Transitions<sup>®</sup>, Eyezen<sup>TM</sup>, Xperio<sup>®</sup>, Foster Grant<sup>®</sup>, Bolon<sup>TM</sup> et Costa<sup>®</sup>. Essilor développe et commercialise également des équipements, des instruments et des services destinés aux professionnels de l'optique.*

*Essilor a réalisé un chiffre d'affaires net consolidé de plus de 7,1 milliards d'euros en 2016 et emploie 64 000 collaborateurs. Le groupe, qui distribue ses produits dans plus d'une centaine de pays, dispose de 33 usines, de 490 laboratoires de prescription et centres de taillage-montage ainsi que de 5 centres de recherche et développement dans le monde. Pour plus d'informations, visitez le site [www.essilor.com](http://www.essilor.com).*

*L'action Essilor est cotée sur le marché Euronext Paris et fait partie des indices Euro Stoxx 50 et CAC 40.*

*Codes : ISIN : FR0000121667 ; Reuters : ESSI.PA ; Bloomberg : EI:FP.*

## CONTACTS

### Relations Investisseurs

Véronique Gillet - Sébastien Leroy

Ariel Bauer - Alex Kleban

Tél. : +33 (0)1 49 77 42 16

### Communication Corporate

Lucia Dumas

Tél. : +33 (0)1 49 77 45 02

### Relations Presse

Maïlis Thiercelin

Tél. : +33 (0)1 49 77 45 02

## EXTRAITS DU RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DU 16 FEVRIER 2017

### CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE DE L'EXERCICE 2016

Chiffre d'affaires <i>En millions d'euros</i>	2016	2015	Variation publiée	Croissance en base homogène <sup>1</sup>	Effet de périmètre	Effet de change
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>6 218</b>	<b>5 840</b>	+ 6,5 %	+ 3,9 %	+ 4,3 %	- 1,7 %
<i>Amérique du Nord</i>	<b>2 707</b>	2 587	+ 4,6 %	+ 2,0 %	+ 2,8 %	- 0,2 %
<i>Europe</i>	<b>1 905</b>	1 777	+ 7,2 %	+ 3,4 %	+ 6,0 %	- 2,2 %
<i>Asie/Océanie/Moyen - Orient/Afrique</i>	<b>1 138</b>	1 071	+ 6,2 %	+ 7,5 %	+ 1,0 %	- 2,2 %
<i>Amérique latine</i>	<b>468</b>	405	+ 15,6 %	+ 8,0 %	+ 16,1 %	- 8,4 %
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>685</b>	<b>673</b>	+ 1,7 %	+ 1,0 %	+ 2,5 %	- 1,8 %
<b>Equipements</b>	<b>212</b>	<b>203</b>	+ 4,8 %	+ 4,7 %	+ 0,2 %	- 0,1 %
<b>TOTAL</b>	<b>7 115</b>	<b>6 716</b>	<b>+ 5,9 %</b>	<b>+ 3,6 %</b>	<b>+ 4,0 %</b>	<b>- 1,7 %</b>

**En 2016, le chiffre d'affaires consolidé du groupe Essilor s'est établi à 7 115 millions d'euros, en progression de 7,6 % hors change.**

En base homogène<sup>1</sup>, les ventes ont crû de 3,6 %, dont un premier semestre en croissance de 4,1 % et un second semestre en hausse de 3,1 % par rapport à une base de comparaison plus élevée.

L'effet de périmètre (+ 4,0 %) se compose intégralement de la contribution d'acquisitions dites organiques<sup>3</sup> au cours de l'année.

L'effet de change global (- 1,7 %) reflète une appréciation de l'euro face aux principales monnaies de facturation du groupe, principalement la livre sterling, le yuan chinois, le real brésilien, le dollar canadien et le peso mexicain, mais qui a été partiellement compensée par le renchérissement, face à l'euro, du yen japonais et du dollar américain en fin d'année.

## FAITS MARQUANTS PAR ACTIVITE ET PAR REGION

### Verres et matériel optique

En 2016, la division Verres et matériel optique a réalisé une croissance en base homogène<sup>1</sup> de 3,9 %.

- **Amérique du Nord**

La croissance en base homogène<sup>1</sup> a atteint 2,0 % en Amérique du Nord. Le groupe a continué à renforcer son positionnement dans l'ensemble des canaux de distribution malgré un marché de l'optique américain marqué par un ralentissement sensible dans le courant du deuxième trimestre 2016 et après une année 2015 particulièrement dynamique.

**Aux Etats-Unis**, la croissance avec les optométristes indépendants s'est essentiellement appuyée sur le déploiement de nouvelles offres pour les membres des plateformes de service – Vision Source, PERC/IVA et Optiport – segment du marché qui affiche la plus forte croissance aux Etats-Unis. Ces solutions visent, notamment, à accélérer le développement des catégories de produits à valeur ajoutée et à optimiser la chaîne d'approvisionnement des magasins membres de ces alliances.

Plus largement, la poursuite des campagnes de marketing consommateur a continué à soutenir les marques du groupe, notamment les verres Crizal<sup>®</sup>.

En plus du développement d'offres logistiques intégrées, l'activité avec les grands comptes a profité de la demande pour les produits à valeur ajoutée et les verres de marque de la part des chaînes d'optique nationales ainsi que du développement des relations avec certaines chaînes de taille intermédiaire. La distribution de lentilles de contact est restée dynamique.

Cette dynamique d'ensemble du groupe a été amoindrie par deux facteurs spécifiques. D'une part, un recul marqué des ventes de Transitions Optical à d'autres fabricants qui contraste avec la croissance, certes modérée, des ventes de verres Transitions<sup>®</sup> dans les réseaux de distribution propres du groupe. D'autre part, l'impact ponctuel d'évolutions réglementaires sur certains contrats de fourniture de verres avec des organismes gouvernementaux (*Department of Veterans Affairs* et *Medicaid*).

Au **Canada**, les ventes sont restées stables avec de bonnes performances des verres Shamir et Nikon.

**Les activités e-commerce** en Amérique du Nord ont réalisé une croissance organique<sup>1</sup> proche de 7,3 %. Cette performance recouvre trois situations différentes : une très forte progression chez EyeBuyDirect<sup>™</sup>, une poursuite du développement de Frames Direct<sup>™</sup> à un rythme satisfaisant, et un recul des ventes chez Clearly<sup>™</sup> aux Etats-Unis et au Canada, limité par une amélioration de la tendance au quatrième trimestre.

- **Europe**

L'Europe a réalisé une croissance en base homogène<sup>1</sup> de 3,4 %. Les campagnes marketing ont généré dès le début de l'année une dynamique porteuse pour les verres à valeur ajoutée et pour le nouveau verre Eyezen<sup>™</sup>. Cette dynamique s'est traduite, au deuxième semestre, par une croissance plus modeste du fait d'une base de comparaison élevée. Les activités Matériel optique et ventes en ligne ont, pour leur part, contribué très positivement à la croissance de l'année. Par pays, les ventes ont été bien orientées en **Europe**

de l'Est et en Russie. En Italie et en Espagne, l'activité a profité de la dynamique des verres Varilux® et Transitions®. Le lancement du verre Eyezen™ a été très bien accueilli en France et en Espagne. Les pays nordiques ont bénéficié de la bonne orientation de l'activité avec les grands comptes et des ventes en ligne. Le Royaume-Uni et les pays d'Europe centrale ont, quant à eux, enregistré des performances plus contrastées.

- **Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique**

La croissance en base homogène<sup>1</sup> de 7,5 % de la région Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique reflète, d'une part, une hausse à deux chiffres des ventes en volume de plusieurs produits innovants (Transitions®, Eyezen™) et, d'autre part, les bonnes performances des pays à forte croissance. Parmi eux, l'Inde a réalisé une très belle année, notamment grâce aux verres Varilux® et Transitions® mais elle a été pénalisée par la démonétisation de certains billets de banque au dernier trimestre. L'Asie du Sud-Est et l'Afrique ont confirmé leur forte dynamique. Au Moyen-Orient et en Turquie, les efforts d'adaptation à des conditions de marché volatiles ont conduit à une meilleure croissance au quatrième trimestre. La Corée du Sud a profité du succès de l'offre Perfect UV et de l'activité grands comptes. La Chine a poursuivi sa croissance grâce au dynamisme du milieu de gamme et au lancement réussi d'Eyezen™, tandis que l'optimisation de la gamme de produits et des réseaux de distribution continue. Dans les pays développés de la région, l'activité a crû au Japon et a accéléré, trimestre après trimestre, en Australie.

- **Amérique latine**

En Amérique latine, le chiffre d'affaires a progressé de 8,0 % en base homogène<sup>1</sup> en 2016 et reflète une forte dynamique dans tous les pays de la région à l'exception du Brésil.

Au Brésil, après une bonne résistance de l'activité au premier semestre, celle-ci a été impactée par la récession économique et le contexte politique difficile dans le pays. Les ventes ont légèrement reculé au deuxième semestre, conséquence de la diminution sensible de la fréquentation dans les magasins d'optique. Néanmoins, le groupe a su tirer parti de sa stratégie multi-réseau, et notamment de ses offres de milieu de gamme dont les verres Kodak®, pour renforcer ses positions au cours de l'année.

Le Mexique a affiché la plus forte croissance de la région, porté par un marché dynamique.

En Argentine, les ventes ont été tirées par la demande de produits à valeur ajoutée - Varilux®, Crizal® et Transitions®. La Colombie a profité du succès des campagnes de marketing consommateur. Enfin, au Chili, au Costa Rica et au Nicaragua, le groupe a accéléré la commercialisation de ses verres haut de gamme, dont Varilux® et Crizal®, en s'appuyant sur ses récents partenariats (Ópticas OPV Ltda au Chili et Grupo Vision au Costa Rica et au Nicaragua).

- **Les Instruments**

L'activité Instruments commercialise des outils à destination des optométristes et des opticiens et qui est incluse au sein des régions de la division Verres et matériel optique. En 2016, l'activité Instruments (+ 8,0 % de croissance en base homogène<sup>1</sup>) a poursuivi la dynamique à l'œuvre en 2015 et a enregistré de bonnes performances en Europe et dans l'ensemble des géographies à forte croissance.

Cette performance s'est appuyée sur le déploiement d'innovations dans l'ensemble des segments couverts par cette activité : taillage-montage, optométrie (appareils de réfraction et de diagnostic) et appareils de mesure utilisés dans les points de vente. Le renforcement de l'offre de machines de taillage-montage, avec des succès dans l'entrée de gamme (Delta 2), notamment dans les pays à forte croissance, et le milieu de gamme (Neksia<sup>®</sup> et Itronics), a apporté au groupe une forte croissance sur le segment de la finition des verres, sa première ligne d'activité. Dans un marché dynamique, l'activité optométrie a, pour sa part, bénéficié de contrats de vente d'appareils de réfraction auprès de certains grands comptes en Europe et de la montée en puissance de son réseau de distribution avec, notamment, l'acquisition d'Axis Medical qui va permettre au groupe d'accélérer la distribution de ses technologies de réfraction au Canada. Enfin, les ventes d'appareils de mesure, dont la tablette M'EyeFit<sup>®</sup>, ont également été bien orientées.

#### Equipements

La division Equipements a enregistré une croissance en base homogène<sup>1</sup> de 4,7 % alimentée principalement par un net rebond des pays à forte croissance par rapport à l'année précédente. En Amérique latine, l'activité a été soutenue par les commandes de machines de surfacage numérique par de nombreux laboratoires de petite taille. L'Asie a profité de l'augmentation des capacités de production de plusieurs laboratoires servant aussi bien les marchés domestiques que l'export. En Europe, l'activité ophtalmique a bénéficié de la modernisation par plusieurs grands comptes de leurs machines de traitement et de surfacage. En Amérique du Nord, l'activité a enregistré une progression plus modeste due à un ralentissement des investissements des chaînes d'optique et des laboratoires en cours d'année.

#### Sunglasses & Readers

En 2016, la division Sunglasses & Readers a réalisé une croissance en base homogène<sup>1</sup> de 1 %. Après un premier semestre fortement impacté par une météo défavorable et le recul des ventes de Xiamen Yarui Optical (Bolon<sup>™</sup>), la croissance en base homogène a atteint 6,7% au second semestre.

En Amérique du Nord, l'activité de lunettes prémontées de FGX International a souffert d'une base de comparaison défavorable, plusieurs contrats avec des grands comptes ayant été renouvelés en 2015. Cependant, les ventes de lunettes loupes aux consommateurs ont été en hausse de près de 4 %. En ce qui concerne l'activité solaire, malgré une météo défavorable qui a impacté les ventes aux consommateurs, les ventes de lunettes de soleil de FGX se sont bien développées grâce à des extensions de gammes de produits chez des clients existants et des gains d'espace chez de nouveaux clients.



Costa a affiché, en 2016, la meilleure performance du marché solaire américain. Son rythme de croissance a néanmoins ralenti par rapport à 2015, en raison des difficultés de plusieurs acteurs de la distribution spécialisée dans le sport et des réductions de stocks de certaines chaînes.

En Chine, Xiamen Yarui Optical (Bolon™) a réalisé un chiffre d'affaires en légère décroissance, le premier semestre ayant été très perturbé par la mise en place du nouveau système de gestion des stocks. Au second semestre, et surtout au quatrième trimestre, la croissance est repartie à un niveau supérieur à celle du marché solaire en Chine grâce à une collection 2017 très bien accueillie par les détaillants chinois.

## CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DU 4<sup>ème</sup> TRIMESTRE 2016

<i>En millions d'euros</i>	2016	2015	Variation publiée	Croissance en base homogène <sup>1</sup>	Effet de périmètre	Effet de change
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 549</b>	<b>1 440</b>	+ 7,5 %	+ 2,4 %	+ 4,6 %	+ 0,5 %
<i>Amérique du Nord</i>	<b>657</b>	632	+ 4,1 %	+ 0,5 %	+ 2,0 %	+ 1,5 %
<i>Europe</i>	<b>480</b>	442	+ 8,4 %	+ 1,5 %	+9,5 %	- 2,6 %
<i>Asie/Océanie/ Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>286</b>	265	+ 7,8 %	+ 6,8 %	+ 0,3 %	+ 0,7 %
<i>Amérique latine</i>	<b>126</b>	101	+ 24,9 %	+ 6,8 %	+ 10,8 %	+ 7,3 %
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>192</b>	<b>185</b>	+ 4,2 %	+ 6,5 %	- 0,2 %	- 2,1 %
<b>Equipements</b>	<b>68</b>	<b>63</b>	+ 8,3 %	+ 5,2 %	+ 2,0 %	+ 1,1 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 809</b>	<b>1 688</b>	<b>+ 7,2 %</b>	<b>+ 3,0 %</b>	<b>+ 4,0 %</b>	<b>+ 0,2 %</b>

Au 4<sup>ème</sup> trimestre, le chiffre d'affaires du groupe a affiché une progression de 7,2 % dont 3 % en base homogène<sup>1</sup>. Les divisions Sunglasses & Readers (+ 6,5 %) et Equipement (+ 5,2 %) ont réalisé une performance robuste. La division Verres et matériel optique (+ 2,4 %) a subi l'effet négatif d'une base de comparaison élevée par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2015. L'effet périmètre (+ 4,0 %) a reflété principalement l'apport des acquisitions réalisées au premier semestre. L'effet de change légèrement positif (+ 0,2 %) a résulté, pour l'essentiel, de l'appréciation du dollar américain et du réal brésilien face à l'euro, ce qui a compensé l'impact de la dépréciation de la livre sterling.

Par région et par division, les faits marquants étaient :

- ↗ L'accélération de l'activité dans les pays à forte croissance d'Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique et d'Amérique latine;
- ↗ Le tassement de la croissance en Amérique du Nord et en Europe ;
- ↗ La confirmation du redressement de la division Sunglasses & Readers, principalement grâce à la forte croissance de Xiamen Yarui Optical (Bolon™) ;
- ↗ Le dynamisme de la division Equipement, soutenue par un cycle d'investissement porteur dans l'industrie de l'optique ;

## **LES ACQUISITIONS ET PARTENARIATS DE L'ANNEE**

En 2016, Essilor a poursuivi sa stratégie d'acquisitions et de partenariats. Le groupe a réalisé 18 acquisitions, qui représentent un montant total d'environ 304 millions d'euros de chiffre d'affaires additionnel en base annuelle, et lui permettent de se développer sur l'ensemble des segments où il opère (Verres correcteurs, Solaire, Ventes en ligne).

## COMPTE DE RESULTAT

### COMPTE DE RESULTAT SIMPLIFIE

<i>En millions d'euros</i>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Variation</b>
Chiffre d'affaires	<b>7 115</b>	6 716	+ 5,9 %
Marge brute	<b>4 181</b>	4 012	+ 4,2 %
<i>(en % du CA)</i>	<b>58,8 %</b>	59,7 %	--
Charges d'exploitation	<b>2 860</b>	2 749	+ 4,0 %
EBITDA <sup>(a)</sup>	<b>1 695</b>	1 647	+ 2,9 %
<i>(en % du CA)</i>	<b>23,8%</b>	24,5 %	--
Contribution de l'activité <sup>(b)</sup>	<b>1 321</b>	1 263	+ 4,6 %
<i>(en % du CA)</i>	<b>18,6 %</b>	18,8 %	--
Résultat opérationnel	<b>1 230</b>	1 183	+ 3,9 %
<i>(en % du CA)</i>	<b>17,3 %</b>	17,6%	--
Résultat financier	<b>-66</b>	-63	--
Impôt sur les sociétés	<b>285</b>	308	- 7,8 %
<i>(taux d'impôt)</i>	<b>24,5 %</b>	27,5 %	--
Résultat net	<b>880</b>	813	+ 8,2 %
dont part du groupe	<b>813</b>	757	+ 7,4 %
<i>(en % du CA)</i>	<b>11,4 %</b>	11,3 %	--
Bénéfice net par action <i>(en euros)</i>	<b>3,79</b>	3,57	+ 6,2 %

(a) L'EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation & Amortization) est un indicateur défini comme la contribution de l'activité avant incidence des amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles et amortissements des revalorisations de stocks générés par des acquisitions.

(b) La contribution de l'activité représente le chiffre d'affaires net diminué du coût des ventes et des charges d'exploitation (charges de recherche-développement, charges commerciales et autres charges d'exploitation).

## **BENEFICE NET PAR ACTION : + 6,2 %**

### **Marge brute : en hausse de 4,2 %**

En 2016, la marge brute (chiffre d'affaires – coût des produits vendus) s'élève à 4 181 millions d'euros et représente 58,8 % du chiffre d'affaires contre 59,7 % en 2015. Malgré des gains d'efficacité opérationnelle importants, la baisse du taux de marge brute provient de deux facteurs principaux : D'une part, le ralentissement de l'activité Verres en Amérique du Nord et, d'autre part, le développement des sites Internet, lesquels ont une marge brute en général inférieure à la moyenne du groupe.

### **Charges d'exploitation : + 4,0 %**

Les charges d'exploitation représentent un montant de 2 860 millions d'euros, soit 40,2 % du chiffre d'affaires contre 40,9 % en 2015.

Elles comprennent principalement :

- Les frais de recherche, de développement et d'ingénierie qui s'élèvent à 214 millions d'euros, stables par rapport à 2015 ;
- Les coûts commerciaux qui représentent 1 750 millions d'euros contre 1 678 millions d'euros en 2015 et dont la hausse reflète principalement la croissance des forces de vente.

### **La contribution de l'activité<sup>2</sup> maintenue à un niveau élevé**

La contribution de l'activité<sup>2</sup> a atteint 1 321 millions d'euros (+ 4,6 %), soit un taux de contribution de l'activité<sup>2</sup> équivalent à 18,6 % du chiffre d'affaires. Cette légère érosion (- 20 points de base) reflète :

- d'une part, un levier opérationnel lié à la croissance organique<sup>1</sup> du chiffre d'affaires du groupe ainsi que des synergies réalisées avec les partenaires du groupe.
- d'autre part, la dilution provenant des acquisitions organiques<sup>3</sup>, en particulier celles réalisées dans le domaine des ventes en ligne et dont la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires est inférieure à la moyenne du groupe.

### **Résultat opérationnel : + 3,9 % à 1 230 millions d'euros soit 17,3 % du chiffre d'affaires**

Le poste «Autres produits/autres charges opérationnelles» correspond à une charge nette de 91 millions d'euros contre 80 millions d'euros en 2015. Il recouvre :

- Des provisions pour restructurations d'un montant cumulé de 33 millions d'euros, provenant principalement de la rationalisation de certains sites de production, de la réorganisation des flux commerciaux et des dépréciations d'actifs incorporels en Amérique du Nord ;
- Des charges de paiement en actions (plans d'actions de performance notamment) d'un montant de 64 millions d'euros.

### **Résultat financier**

Le résultat financier représente une charge nette de 66 millions d'euros contre 63 millions pour 2015.

## Résultat net part du groupe : + 7,4 % à 813 millions d'euros

Ce résultat comprend :

- Un montant d'impôt sur les sociétés qui s'élève à 285 millions d'euros contre 308 millions en 2015, soit un taux effectif de 24,5 % contre 27,5 % en 2015. L'amélioration du taux est essentiellement liée à, d'une part, une réduction de l'impôt sur les dividendes suite au paiement d'une part significative du dividende de l'exercice 2015 en actions du groupe, et, d'autre part, à l'accord préalable sur les taux de royalties (APA) signé entre La France et les Etats-Unis en 2016.
- Des intérêts minoritaires représentant 67 millions d'euros contre 56 millions en 2015. Cette augmentation provient essentiellement de l'amélioration des résultats de certains partenaires du groupe, notamment en Asie et en Russie.

Le bénéfice net par action ressort à 3,79 euros, soit une hausse de 6,2 % supérieure à celle du chiffre d'affaires.

**BILAN ET FLUX DE TRESORERIE****CASH FLOW LIBRE<sup>5</sup>: + 3,8 % A 900 MILLIONS D'EUROS****Investissements**

Les investissements corporels et incorporels s'élèvent à 294 millions d'euros en 2016. Ils recouvrent essentiellement les investissements industriels pour soutenir la croissance du groupe.

Les investissements financiers représentent 754 millions d'euros et incluent, notamment, les acquisitions réalisées au Royaume-Uni dans le domaine de l'Internet (Vision Direct Group Ltd et MyOptic Group Ltd), ainsi que Photosynthesis Group Co Ltd en Chine dans la division «Sunglasses & Readers».

**Variation du besoin en fonds de roulement**

Le besoin en fonds de roulement est en hausse de 8 millions d'euros pour l'exercice 2016. Cette très bonne performance provient, notamment, d'une gestion efficace des stocks et des dettes fournisseurs.

**Cash-flow opérationnel<sup>4</sup>**

Le *cash-flow* opérationnel<sup>4</sup> s'élève à 1 202 millions d'euros contre 1 245 millions à fin décembre 2015. Il inclut le paiement, au premier semestre 2016, d'une amende d'un montant de 63 millions d'euros, intérêts compris, qui avait été notifiée, en 2010, par l'autorité de la concurrence allemande (BKA) à deux filiales du groupe en Allemagne et provisionnée dans les comptes du groupe.

Incluant cette dépense, le *cash-flow* libre<sup>5</sup> augmente de 3,8 % à 900 millions d'euros, en progression similaire à celle du résultat opérationnel, traduisant ainsi une bonne maîtrise des investissements et du besoin en fonds de roulement. Ajustée de cette dépense, la croissance du *cash-flow* libre<sup>5</sup> atteint 11 %.

**Dettes nettes**

A fin décembre 2016, la dette nette du groupe s'est établie à 2 062 millions d'euros, soit 1,2 fois l'EBITDA du groupe, en amélioration par rapport à décembre 2015 où elle représentait 1,3 fois l'EBITDA.

## TABLEAU DE FINANCEMENT

En millions d'euros

Ressources d'exploitation (hors variation du BFR <sup>a</sup> )	1 202	Investissements corporels et incorporels	294
Augmentation de capital	41	Variation du BFR <sup>a</sup>	8
		Dividendes	119
		Investissements financiers nets <sup>b</sup>	754
		Rachat d'actions propres	31
		Variation apparente de l'endettement net	27
		Autres <sup>c</sup>	10

a - BFR : besoin en fonds de roulement

b - Investissements financiers nets de trésorerie acquise plus dettes à l'entrée de périmètre des sociétés acquises.

c - La rubrique Autres inclut l'effet de change à hauteur de 33 millions d'euros.

## EVENEMENTS SURVENUS DEPUIS LA CLOTURE DE L'EXERCICE

### **Rapprochement d'Essilor et de Luxottica (extrait du communiqué du 16 janvier 2017)**

Essilor et Delfin, actionnaire majoritaire du groupe Luxottica, ont annoncé le 16 janvier 2017 avoir signé un accord en vue de créer un acteur intégré et mondial de l'optique par le rapprochement d'Essilor et de Luxottica. Visant à répondre aux besoins croissants de santé visuelle, le nouveau groupe serait en mesure de proposer une offre complète associant un portefeuille important de marques, une capacité de distribution mondiale et une complémentarité d'expertises dans les verres correcteurs, les montures et le solaire.

L'opération consisterait en un rapprochement stratégique des activités d'Essilor et de Luxottica selon le schéma suivant : (i) Delfin apporterait la totalité de sa participation dans Luxottica (environ 62 %) à Essilor en échange d'actions nouvelles émises par Essilor dans le cadre d'un apport-scission soumis à l'approbation de l'assemblée générale d'Essilor, sur la base d'une parité d'échange de 0,461 action Essilor pour une action Luxottica et (ii) Essilor lancerait ensuite une offre publique d'échange obligatoire, conformément aux dispositions de la loi italienne visant l'ensemble des actions émises par Luxottica restant en circulation, selon la même parité d'échange, en vue d'un retrait de la cote des actions de Luxottica.

Sur la base des comptes 2015 des deux sociétés, le nouvel ensemble représenterait un chiffre d'affaires net supérieur à 15 milliards d'euros, un EBITDA net autour de 3,5 milliards d'euros et plus de 140 000 collaborateurs.

La réalisation de l'opération est attendue pour le deuxième semestre 2017, sous réserve de la satisfaction de plusieurs conditions suspensives, dont l'approbation de l'opération par les actionnaires d'Essilor réunis en assemblée générale et par les titulaires de droits de vote double réunis en assemblée spéciale, ainsi que l'obtention des autorisations par les autorités de concurrence concernées.

## Acquisitions

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier, Essilor a poursuivi sa politique de partenariat avec des leaders locaux sur le marché de l'optique, et a conclu 4 transactions représentant un montant de chiffre d'affaires annuel de 19 millions d'euros environ.

Au **Brésil**, le groupe a acquis la majorité du capital de **Visolab Produtos Opticos Ltda**, un laboratoire de prescription situé dans l'Etat de Sergipe et réalisant un chiffre d'affaires d'environ 22 millions de réals brésiliens.

En **Inde**, Essilor a fait l'acquisition d'une participation majoritaire dans **Mangalsons Optics PTE Ltd**, un distributeur de verres organiques et minéraux, de lunettes de soleil et de montures de prescription ayant réalisé un chiffre d'affaires d'environ 460 millions de roupies indiennes en 2016.

Le groupe s'apprête à faire son entrée en **Ethiopie** en signant un accord pour prendre une participation majoritaire dans le capital de **Sun Optical Technologies**, un laboratoire de prescription réalisant un chiffre d'affaires d'un peu plus d'un million d'euros. La finalisation de cette transaction est soumise à l'approbation finale des autorités locales.

Aux **Pays-Bas**, le groupe a acquis une participation majoritaire dans **Optitrade Logistics Center (OLC)**, la plateforme de distribution d'Optitrade, un groupement d'achat qui regroupe environ 650 magasins d'optique dans le pays. Ce partenariat vise à développer de nouvelles offres de produits et de services et à accompagner la croissance des membres d'Optitrade sur le marché domestique. OLC continuera d'être dirigée par l'équipe actuelle.

## Définitions

1. **Croissance organique / Croissance en base homogène** : Croissance à taux de change et à périmètre constants.
2. **Contribution de l'activité** : Chiffre d'affaires net diminué du coût des ventes et des charges d'exploitation (charges de recherche-développement, charges commerciales et de distribution et autres charges d'exploitation).
3. **Acquisitions organiques** : Acquisitions ou partenariats locaux.
4. **Cash-flow opérationnel** : Ressources d'exploitation hors variation du besoin en fonds de roulement.
5. **Cash-flow libre** : Flux de trésorerie provenant des opérations moins investissements corporels et incorporels selon le tableau des flux de trésorerie consolidés IFRS.



## ANNEXES

### CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ D'ESSILOR INTERNATIONAL PAR TRIMESTRE

<i>En millions d'euros</i>	2016	2015
<b>Premier trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	1 567	1 454
> <i>Amérique du Nord</i>	710	650
> <i>Europe</i>	470	441
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	283	267
> <i>Amérique latine</i>	104	96
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	173	163
<b>Équipements</b>	44	42
<b>TOTAL premier trimestre</b>	<b>1 784</b>	<b>1 659</b>
<b>Deuxième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	1 562	1 501
> <i>Amérique du Nord</i>	668	663
> <i>Europe</i>	495	462
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	282	269
> <i>Amérique latine</i>	117	107
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	187	199
<b>Équipements</b>	50	49
<b>TOTAL deuxième trimestre</b>	<b>1 799</b>	<b>1 749</b>
<b>Troisième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	1 541	1 446
> <i>Amérique du Nord</i>	671	643
> <i>Europe</i>	461	431
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	288	270
> <i>Amérique latine</i>	121	102
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	132	126
<b>Équipements</b>	50	48
<b>TOTAL troisième trimestre</b>	<b>1 723</b>	<b>1 620</b>
<b>Quatrième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	1 549	1 440
> <i>Amérique du Nord</i>	657	632
> <i>Europe</i>	480	442
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	286	265
> <i>Amérique latine</i>	126	101
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	192	185
<b>Équipements</b>	68	63
<b>TOTAL quatrième trimestre</b>	<b>1 809</b>	<b>1 688</b>

**ESSILOR**

---

MIEUX VOIR LE MONDE

**COMPTES CONSOLIDES 2016**

## COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

<i>En millions d'euros sauf données par action</i>	<b>Année 2016</b>	<b>Année 2015</b>
Chiffre d'affaires	7 115	6 716
Coût des produits vendus	(2 934)	(2 704)
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>4 181</b>	<b>4 012</b>
Charges de recherche et de développement	(214)	(214)
Charges commerciales et de distribution	(1 750)	(1 678)
Autres charges d'exploitation	(896)	(857)
<b>CONTRIBUTION DE L'ACTIVITE (*)</b>	<b>1 321</b>	<b>1 263</b>
Autres produits opérationnels	18	18
Autres charges opérationnelles	(109)	(98)
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>1 230</b>	<b>1 183</b>
Coût de l'endettement financier net	(54)	(54)
Autres produits financiers	-	5
Autres charges financières	(12)	(14)
Résultat des sociétés mises en équivalence	1	1
<b>RESULTAT AVANT IMPOTS</b>	<b>1 165</b>	<b>1 121</b>
Impôt sur les résultats	(285)	(308)
<b>RESULTAT NET</b>	<b>880</b>	<b>813</b>
dont part du Groupe	813	757
dont part des minoritaires	67	56
Résultat net part du Groupe par action (euros)	3,79	3,57
Nombre moyen d'actions (milliers)	214 614	212 226
Résultat net part du Groupe dilué par action (euros)	3,71	3,50
Nombre moyen d'actions dilué (milliers)	219 203	216 583

(\*) La contribution de l'activité représente le chiffre d'affaires net diminué du coût des ventes et des charges d'exploitation (charges de recherche-développement, charges commerciales et autres charges d'exploitation).

## BILAN CONSOLIDE (ACTIF)

<i>En millions d'euros</i>	<b>31 décembre 2016</b>	<b>31 décembre 2015</b>
Ecarts d'acquisition	6 191	5 295
Autres immobilisations incorporelles	1 825	1 826
Immobilisations corporelles	1 214	1 200
Titres mis en équivalence	8	5
Actifs financiers non courants	136	139
Impôts différés actifs	187	169
Créances d'exploitation non courantes	37	24
Autres actifs non courants	56	41
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>9 654</b>	<b>8 699</b>
Stocks et en cours	1 125	1 099
Avances et acomptes aux fournisseurs	31	32
Créances d'exploitation courantes	1 618	1 456
Créances d'impôt	81	60
Créances diverses	25	34
Instruments financiers dérivés actif	45	64
Charges constatées d'avance	67	61
Trésorerie et équivalents de trésorerie	517	466
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>3 509</b>	<b>3 272</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>13 163</b>	<b>11 971</b>

## BILAN CONSOLIDE (PASSIF)

<i>En millions d'euros</i>	<b>31 décembre 2016</b>	<b>31 décembre 2015</b>
Capital	39	39
Primes d'émission	592	400
Réserves consolidées	5 084	4 504
Actions propres	(317)	(286)
Réserves de couverture et de réévaluation	(159)	(131)
Ecart de conversion	636	424
Résultat net part du Groupe	813	757
<b>CAPITAUX PROPRES ATTRIBUABLES AUX PROPRIETAIRES DE LA SOCIETE MERE</b>	<b>6 688</b>	<b>5 707</b>
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	366	385
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES</b>	<b>7 054</b>	<b>6 092</b>
Provisions pour retraites	344	295
Dettes financières à long terme	1 364	1 905
Impôts différés passifs	383	422
Autres passifs non courants	300	404
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>2 391</b>	<b>3 026</b>
Provisions pour risques	393	369
Dettes financières à court terme	1 246	674
Avances et acomptes reçus des clients	33	31
Dettes d'exploitation courantes	1 431	1 357
Dettes d'impôt	73	87
Autres passifs courants	509	316
Instruments financiers dérivés passif	22	9
Produits constatés d'avance	11	10
<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>3 718</b>	<b>2 853</b>
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>13 163</b>	<b>11 971</b>

## TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES

<i>En millions d'euros</i>	<b>Année 2016</b>	<b>Année 2015</b>	
<b>RESULTAT NET CONSOLIDE</b>	<b>(a)</b>	<b>880</b>	<b>813</b>
Résultats, nets des dividendes encaissés, des sociétés mises en équivalence		(1)	(1)
Amortissements, provisions et autres charges calculées		360	380
<b>Résultat avant amortissements et sociétés mises en équivalence</b>		<b>1 239</b>	<b>1 192</b>
Dotation (reprise) nette aux provisions pour risques et charges		(50)	(8)
Résultat des cessions d'actifs		(6)	(1)
<b>Capacité d'autofinancement après impôt et coût de l'endettement financier net</b>		<b>1 183</b>	<b>1 183</b>
Coût de l'endettement financier net	<b>(a)</b>	54	54
Charges d'impôts (y compris impôts différés)	<b>(a)</b>	285	308
<b>Capacité d'autofinancement avant impôt et coût de l'endettement financier net</b>		<b>1 522</b>	<b>1 545</b>
Impôts payés		(264)	(265)
Intérêts financiers nets reçus (versés)		(56)	(35)
Variation du besoin en fonds de roulement		(8)	(51)
<b>FLUX DE TRESORERIE NET PROVENANT DES OPERATIONS</b>		<b>1 194</b>	<b>1 194</b>
Investissements incorporels et corporels		(294)	(327)
Acquisition de titres, nette de la trésorerie acquise		(706)	(780)
Variation des autres actifs non financiers		(43)	(13)
Cessions d'autres actifs financiers, d'actifs corporels et incorporels		21	7
<b>FLUX DE TRESORERIE NET AFFECTE AUX INVESTISSEMENTS</b>		<b>(1 022)</b>	<b>(1 113)</b>
Augmentation de capital	<b>(b)</b>	41	46
Cession nette (rachat net) d'actions propres	<b>(b)</b>	(31)	-
Dividendes versés :			
- aux actionnaires d'ESSILOR	<b>(b)</b>	(79)	(216)
- aux actionnaires minoritaires par les filiales intégrées	<b>(b)</b>	(40)	(35)
Emission d'emprunts obligataires		-	300
Augmentation /(Diminution) des emprunts hors dettes sur crédit-bail		(31)	(345)
Remboursement des dettes de crédit-bail		(3)	(2)
<b>FLUX DE TRESORERIE NET LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT</b>		<b>(143)</b>	<b>(252)</b>
<b>VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE</b>		<b>29</b>	<b>(171)</b>
<b>Trésorerie nette au 1er janvier</b>		<b>431</b>	<b>598</b>
Incidence des variations des taux de change		-	4
<b>TRESORERIE NETTE A LA CLOTURE</b>		<b>460</b>	<b>431</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie		517	466
Concours bancaires		(57)	(35)

<sup>(a)</sup> Se référer au compte de résultat

<sup>(b)</sup> Se référer au tableau de variation des capitaux propres