

La dynamique s'amplifie

Chiffre d'affaires 9 mois : + 6,6 % hors change

- Accélération de la division « Verres et matériel optique » hors effets des catastrophes naturelles
- Bonnes performances des nouveaux produits et du e-commerce
- Objectifs annuels confirmés

Charenton-le-Pont, France (le 24 octobre 2017 – 06h30) – Au 30 septembre 2017, le chiffre d'affaires consolidé d'Essilor International, numéro un mondial de l'optique ophtalmique, s'établit à 5 661 millions d'euros, en hausse de 6,6 % hors effets de change.

Chiffre d'affaires consolidé 9 mois 2017 : + 6,7 %

En millions d'euros	9 mois 2017	9 mois 2016	Variation publiée	Croissance en base homogène	Effet de périmètre	Effet de change
Verres et matériel optique	4 941	4 669	+ 5,8 %	+ 2,8 %	+ 2,8 %	+ 0,2 %
<i>Amérique du Nord</i>	2 140	2 050	+ 4,4 %	+ 2,6 %	+ 1,5 %	+ 0,3 %
<i>Europe</i>	1 524	1 425	+ 6,9 %	+ 2,4 %	+ 5,1 %	- 0,6 %
<i>Asie/Océanie/ Moyen-Orient/Afrique</i>	908	852	+ 6,5 %	+ 5,2 %	+ 2,0 %	- 0,7 %
<i>Amérique latine</i>	369	342	+ 7,9 %	- 0,5 %	+ 3,0 %	+ 5,4 %
Sunglasses & Readers	565	492	+ 14,8 %	- 1,0 %	+ 17,1 %	- 1,3 %
Équipements	155	145	+ 7,5 %	+ 4,3 %	+ 2,9 %	+ 0,3 %
TOTAL	5 661	5 306	+ 6,7 %	+ 2,5 %	+ 4,1 %	+ 0,1 %

« Malgré les aléas conjoncturels et climatiques, Essilor reste concentré sur la poursuite de sa mission : améliorer la vision pour améliorer la vie. Nous continuons le déploiement constant de solutions de santé visuelle plus performantes et accessibles, à l'instar du nouveau verre progressif Varilux® X series™, de nos offres e-commerce ou encore de nos modèles d'affaires inclusifs partout dans le monde. D'ici la fin de l'année, Essilor entend amplifier la dynamique du 3^{ème} trimestre, faire de nouvelles avancées significatives dans le projet de rapprochement avec Luxottica et, ainsi, ouvrir dans les meilleures conditions un nouveau chapitre de son histoire en 2018 », a déclaré Hubert Sagnières, Président-Directeur Général d'Essilor.

Evolution du chiffre d'affaires au cours des neuf premiers mois

La croissance hors change (base homogène et acquisitions) a atteint 6,6 % et reflète plusieurs éléments :

- Une progression du chiffre d'affaires consolidé en base homogène de 2,5 % liée à une performance solide des divisions « Verres et matériel optique » et « Équipements » depuis le début de l'année et à un léger recul des ventes de la division « Sunglasses & Readers ».
- Un effet périmètre de 4,1 %, reflétant essentiellement les acquisitions réalisées en 2016.

Depuis le début de l'année, l'évolution des monnaies est devenue neutre sur le chiffre d'affaires (+ 0,1 %). Elle reflète un effet de change très positif au premier trimestre et qui s'est progressivement amenuisé en raison de l'appréciation de l'euro face aux principales monnaies de facturation du groupe (dollar américain, livre sterling, yen, yuan chinois...) au cours des derniers mois.

Chiffre d'affaires consolidé du 3^{ème} trimestre 2017 : + 1,7 %

En millions d'euros	T3 2017	T3 2016	Variation publiée	Croissance en base homogène	Effet de périmètre	Effet de change
Verres et matériel optique	1 559	1 541	+ 1,2 %	+ 3,1 %	+ 2,1 %	- 4,0 %
<i>Amérique du Nord</i>	658	671	- 2,0 %	+ 2,3 %	+ 1,0 %	- 5,4 %
<i>Europe</i>	487	461	+ 5,8 %	+ 3,0 %	+ 3,7 %	- 0,9 %
<i>Asie/Océanie/ Moyen-Orient/Afrique</i>	293	288	+ 1,7 %	+ 5,7 %	+ 2,0 %	- 6,0 %
<i>Amérique latine</i>	121	121	+ 0,8 %	+ 1,4 %	+ 2,7 %	- 3,4 %
Sunglasses & Readers	148	132	+ 12,0 %	+ 0,2 %	+ 18,3 %	- 6,5 %
Équipements	45	50	- 10,6 %	- 9,4 %	+ 2,9 %	- 4,0 %
TOTAL	1 752	1 723	+ 1,7 %	+ 2,5 %	+ 3,4 %	- 4,2 %

Activité par région et par division au 3^{ème} trimestre

Au 3^{ème} trimestre 2017, le chiffre d'affaires ressort à 1 752 millions, en progression de 5,9 % hors effets de change. La croissance en base homogène a atteint 2,5 %, comme au premier semestre. Toutefois, elle a été obérée par une série de catastrophes naturelles, dont les ouragans « Harvey » et « Irma » dans le Sud des Etats-Unis et les Caraïbes et le tremblement de terre au Mexique, ainsi que par l'effet défavorable de la réforme fiscale en Inde. L'impact de ces facteurs, qui ont principalement affecté les divisions « Verres et matériel optique » et « Sunglasses & Readers », est estimé à plus de 50 points de base sur la croissance trimestrielle du groupe.

Verres et matériel optique

Au troisième trimestre 2017, la division Verres et matériel optique a réalisé une croissance de son chiffre d'affaires de 3,1 % en base homogène¹. Ajustée des impacts ponctuels cités précédemment, la croissance sous-jacente de la division est ainsi en accélération sensible par rapport au deuxième trimestre (+ 2,5%).

En **Amérique du Nord**, la croissance des ventes s'est établie à 2,3 % en base homogène¹ en dépit des catastrophes naturelles qui ont touché les Etats-Unis à la fin du mois d'août et au début du mois de septembre.

Aux Etats-Unis, la croissance sous-jacente de l'activité Verres a poursuivi son accélération entamée depuis le début de l'année malgré un marché en demi-teinte. Cette dynamique s'appuie sur le succès des initiatives stratégiques mises en place par les alliances (Vision Source, PERC/IVA et Optiport) ainsi que des initiatives commerciales, telles que le déploiement d'offres de services et de produits au sein des plateformes de service des alliances destinées aux professionnels de l'optique indépendants. Les ventes ont également enregistré les premiers effets positifs du lancement, chez les professionnels de l'optique indépendants, de l'offre « The Ultimate Lens Package », un produit incluant le verre Varilux® X series™ et les valeurs ajoutées Crizal Sapphire® 360° UV et Transitions® Signature® VII pour les porteurs de verres progressifs, et le verre Eyezen™+ et les valeurs ajoutées Crizal Sapphire® 360° UV et Transitions® Signature® VII pour les porteurs de verres simple foyer. Avec les grands comptes, l'activité a bénéficié d'une forte demande de certains acteurs pour des verres innovants et une plus grande présence dans certaines chaînes de distribution en croissance rapide. La distribution de lentilles de contact a maintenu une bonne dynamique au cours du trimestre.

Le Canada a, pour sa part, enregistré une croissance modeste tandis que les ventes par Internet ont conservé une dynamique soutenue.

En **Europe**, l'amélioration de la croissance organique¹ (+ 3,0 %) s'appuie sur la bonne dynamique de l'activité Verres traditionnelle et sur le succès des sites e-commerce. Le déploiement rapide du verre progressif Varilux® X series™, désormais commercialisé dans l'ensemble des pays de la région, et la croissance des volumes de verres photochromiques Transitions® assurent une performance solide des ventes aux opticiens. Les pays de l'Europe de l'Est, la Russie et l'Italie obtiennent les meilleures performances, tirées par une hausse du mix-produit. La France renoue avec la croissance tandis que le Portugal et les pays nordiques maintiennent une bonne dynamique. Les performances sont plus mitigées au Royaume-Uni et en Allemagne.

La croissance en base homogène¹ de 5,7 % en **Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique** reflète une progression des ventes de près de 10 % dans les pays à forte croissance, qui a largement compensé une légère érosion des ventes dans les pays développés de la région. En Chine, l'activité a bénéficié du développement des produits de milieu de gamme, des nouveaux verres Eyezen™ Lite et des ventes par Internet. La Corée du Sud a réalisé une bonne performance grâce aux verres progressifs et photochromiques. En Asie du Sud-Est, la vigueur des ventes de verres progressifs et des produits de marque Crizal® et Transitions® a permis de soutenir une bonne dynamique. Le chiffre d'affaires en Turquie a enregistré une accélération liée, en partie, à une base de comparaison favorable. L'Afrique a confirmé sa dynamique porteuse tandis que le Moyen-Orient a connu une situation plus contrastée. Enfin, en Inde, la réforme fiscale a considérablement affecté l'activité dans le milieu de gamme et la distribution, et, à Taiwan et Hong-Kong, le marché est resté difficile.

En **Amérique latine**, la croissance en base homogène¹ a atteint 1,4 %, soit une amélioration sensible par rapport au deuxième trimestre (- 5,1 %). Malgré un climat économique toujours difficile au Brésil, la normalisation progressive du niveau d'activité, illustrée par un retour à la croissance des volumes de ventes de verres progressifs Varilux®, a permis de réduire sensiblement le déclin des ventes. Toutefois, les perturbations dans la chaîne d'approvisionnement occasionnées par les tremblements de terre à Mexico ont effacé la forte progression des ventes enregistrée au Mexique en juillet et août. Tous les autres pays de la région sont en croissance soutenue, en tête desquels l'Argentine.

Le chiffre d'affaires des **activités e-commerce** est ressorti en hausse de 15 % en base homogène¹, en ligne avec la performance du premier semestre. En Amérique du Nord, les ventes ont bénéficié de la forte dynamique d'EyeBuyDirect™ et du retour à la croissance de Clearly™ aux Etats-Unis et au Canada. La croissance en Europe reflète le succès du modèle de Vision Direct™ pour les lentilles de contact et de Glasses Direct™ pour les lunettes de prescription. Enfin, les sites e-commerce en Inde (coolwinks.com) et en Chine (coastalvision.cn) continuent de se développer rapidement.

Sunglasses & Readers

Au troisième trimestre, les ventes de la division **Sunglasses & Readers** ont affiché une hausse de 0,2 % en base homogène¹, en progression par rapport au premier semestre, et ce malgré les catastrophes naturelles qui ont principalement pesé sur Costa aux Etats-Unis.

En effet, les ventes de **Costa** ont été affectées par les ouragans qui ont touché les principales régions dans lesquelles la marque est présente, principalement la Floride, ainsi que les Caraïbes. Malgré cet impact, l'activité a continué de croître, stimulée notamment par les ventes en ligne, les montures de prescription et l'expansion de la marque sur le territoire.

FGX a renforcé sa présence dans les grands comptes et mis en place plusieurs initiatives pour nourrir sa croissance future.

En Chine, **Xiamen Yarui Optical** (Bolon™/Molsion™/Prosun™) a bénéficié, au troisième trimestre, du dynamisme des ventes du canal e-commerce, du réseau international et des magasins Bolon™. Par ailleurs, la société a poursuivi le plan d'action qui vise à optimiser le niveau des stocks de lunettes de soleil chez les distributeurs et les opticiens indépendants. Un retour à la croissance durable est attendu en 2018.

Enfin, **Photosynthesis Group**, acquis l'an passé, continue de réaliser de bonnes performances.

Equipements

La division **Équipements** a enregistré une baisse de son chiffre d'affaires de 9,4 % en base homogène¹. Celle-ci est principalement liée à un report de livraisons de générateurs numériques et de polisseuses aux Etats-Unis où les ventes de machines de traitement et de consommables ont, par ailleurs, bien résisté. L'activité en Amérique latine est restée difficile. En Europe et en Asie, les ventes ont continué à bénéficier du succès du générateur numérique VFT-Orbit 2™ et de la polisseuse Multi-FLEX™, ainsi que de nombreux investissements dans de nouvelles capacités de production. Le carnet de commandes de la division pour les mois à venir est bien orienté et le nombre de nouvelles opportunités commerciales est prometteur.

Acquisitions et partenariats

Depuis le début de l'année, Essilor a poursuivi sa stratégie de partenariats locaux en prenant des participations majoritaires dans **9** sociétés, dont le chiffre d'affaires cumulé représente environ **87** millions d'euros en base annuelle.

Au cours du 3^{ème} trimestre, le groupe a étendu sa couverture en Afrique avec l'acquisition des activités optiques de CFE, un distributeur de produits optiques (verres ophtalmiques, montures et instruments) à destination des opticiens des pays d'Afrique centrale et d'Afrique de l'Ouest, et réalisant un chiffre d'affaires annuel d'environ 2,5 millions d'euros. Ces actifs sont logés dans une nouvelle société baptisée **CFE Optique**, filiale à 100 % d'Essilor.

Perspectives

Pour le reste de l'année, Essilor va poursuivre le déploiement de ses innovations et le développement de l'ensemble de ses activités. Le groupe prévoit pour 2017 une progression de son chiffre d'affaires hors change comprise entre 6 % et 7 %, dont une croissance en base homogène¹ autour de 3 %. La contribution de l'activité² ajustée³ devrait, quant à elle, être proche de 18,5 % du chiffre d'affaires.

Une conférence téléphonique en anglais aura lieu ce jour à 10 heures (CEST).

Celle-ci sera accessible en direct et en différé par le lien suivant :

<http://hosting.3sens.com/Essilor/20171024-153D2CE5/en/startup.php>

Prochain rendez-vous

Les résultats annuels 2017 seront publiés le 1^{er} mars 2018.

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®, Crizal®, Transitions®, Eyezen™, Xperio®, Foster Grant®, Bolon™ et Costa®. 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 environ 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 (au 31 décembre 2016). Pour plus d'informations, visitez le site 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

Laura Viscovich

Tél. : +33 (0)1 49 77 45 02

Relations Presse

Maïlis Thiercelin

Tél. : +33 (0)1 49 77 45 02

ANNEXE : CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE D'ESSILOR INTERNATIONAL PAR TRIMESTRE

<i>En millions d'euros</i>	2017	2016
Premier trimestre		
Verres et matériel optique	1 713	1 567
> <i>Amérique du Nord</i>	767	710
> <i>Europe</i>	508	470
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	311	283
> <i>Amérique latine</i>	127	104
Sunglasses & Readers	199	173
Équipements	50	44
TOTAL premier trimestre	1 962	1 784
Deuxième trimestre		
Verres et matériel optique	1 669	1 562
> <i>Amérique du Nord</i>	715	668
> <i>Europe</i>	529	495
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	304	282
> <i>Amérique latine</i>	121	117
Sunglasses & Readers	218	187
Équipements	60	50
TOTAL deuxième trimestre	1 947	1 799
Troisième trimestre		
Verres et matériel optique	1 559	1 541
> <i>Amérique du Nord</i>	658	671
> <i>Europe</i>	487	461
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	293	288
> <i>Amérique latine</i>	121	121
Sunglasses & Readers	148	132
Équipements	45	50
TOTAL troisième trimestre	1 752	1 723
Quatrième trimestre		
Verres et matériel optique		1 549
> <i>Amérique du Nord</i>		657
> <i>Europe</i>		480
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>		286
> <i>Amérique latine</i>		126
Sunglasses & Readers		192
Équipements		68
TOTAL quatrième trimestre		1 809

DEFINITIONS

1. **Croissance organique / Croissance en base homogène** : Croissance à taux de change et à périmètre constants. Se reporter à la définition telle que figurant en note 2.3 des états financiers consolidés inclus dans le Document de référence 2016.
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. **Ajusté** en 2017 des charges comptabilisées dans le cadre du projet de rapprochement avec Luxottica.