

Un marché porteur, une stratégie claire, des résultats en forte croissance

- Chiffre d'affaires en hausse de 19,1 %
- Contribution de l'activité à 17,9 % du chiffre d'affaires incluant les acquisitions stratégiques¹
- Vif succès des nouveaux produits Crizal[®] UV et Varilux[®] S series
- Montée en puissance du milieu de gamme et des pays à forte croissance
- Signature de 24 partenariats et intégration réussie de Stylemark

Charenton-le-Pont (28 février 2013) - Le Conseil d'administration d'Essilor International, qui s'est réuni le 27 février 2013, a arrêté les comptes de l'exercice 2012. 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	2012	2011	Variation
Chiffre d'affaires	4 989	4 190	+ 19,1 %
Contribution de l'activité (en % du CA)	894 17,9 %	748 17,9 %	+ 19,5 %
Résultat opérationnel	832	683	+ 21,8 %
Résultat net part du groupe	584	506	+ 15,5 %
Bénéfice net par action (en €)	2,80	2,44	+ 14,7 %
Cash flow libre ²	597	463	+ 28,9 %

Commentant ces résultats, Hubert Sagnières, Président-Directeur Général d'Essilor, a déclaré :
 « Fort de ses bons résultats en 2012, Essilor regarde l'avenir avec confiance et enthousiasme. Le groupe s'appuie sur l'importance de sa mission, l'amélioration de la vision pour tous et partout dans le monde. 4,2 milliards de personnes dans le monde ont un défaut visuel, 2,5 milliards ne bénéficient toujours pas de correction visuelle. Essilor met en œuvre une stratégie puissante s'appuyant sur l'innovation, les

¹ Shamir dans l'activité Verres et Matériel Optique, et Stylemark dans l'activité Readers

² Ressources d'exploitation moins variation du BFR moins investissements corporels et incorporels nets

partenariats, le développement du milieu de gamme et les pays à forte croissance. Ces nombreux atouts nous rendent sereins dans notre capacité à réaliser, en 2013, une nouvelle année de croissance et de rentabilité opérationnelle élevée. »

Faits marquants

En 2012, la progression du chiffre d'affaires en base homogène et acquisitions organiques combinées s'établit à 8,0 % et la contribution de l'activité ressort à 17,9 % du chiffre d'affaires, acquisitions stratégiques incluses. Ces performances sont au-dessus des objectifs annuels moyens annoncés par le groupe en début d'année.

L'exercice se caractérise par les faits marquants suivants :

- La poursuite de l'innovation avec le lancement de 232 nouveaux produits sur tous les segments de marché ;
- Le succès commercial du nouveau verre antireflet Crizal[®] UV et du nouveau verre progressif Varilux[®] S series ;
- La continuation du programme d'acquisitions avec la signature de 24 partenariats, dont 14 dans les marchés à forte croissance, représentant 171 millions d'euros de chiffre d'affaires en année pleine ;
- L'implantation du groupe dans 5 nouveaux pays à fort potentiel ;
- L'intégration réussie de Stylemark dans FGX International, le leader américain des lunettes pré-montées ;
- L'optimisation continue de l'outil de production du groupe.

Dividende

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale du 16 mai 2013 la distribution d'un dividende de 0,88 euro par action qui sera mis en paiement à partir du 4 juin 2013.

Perspectives

Le marché de l'optique ophtalmique confirme sa croissance structurelle, tirée par l'évolution démographique mondiale, les changements de style de vie, et le développement rapide des classes moyennes, notamment dans les pays à forte croissance. Sa fragmentation et sa sous-pénétration demeurent : sur les 4,2 milliards de personnes dans le monde ayant un défaut visuel, 2,5 milliards ne bénéficient toujours pas de correction visuelle.

En 2013, malgré un contexte économique incertain, ces facteurs soutiendront la demande pour une meilleure vision partout dans le monde et permettront à Essilor de continuer à déployer sa stratégie créatrice de valeur. Ainsi, Essilor est confiant dans sa capacité à réaliser une nouvelle année de croissance et de rentabilité élevée.

EXTRAITS DU RAPPORT DE GESTION

CHIFFRE D'AFFAIRES : + 19,1 %

Chiffre d'affaires consolidé par activité et par région

<i>En millions d'euros</i>	2012	2011	Variation publiée	Croissance en base homogène	Effet de périmètre
Verres et matériel optique	4 445,2	3 795,8	+ 17,1 %	+ 5,3 %	+ 7,4 %
<i>Amérique du Nord</i> ^(a)	1 735,9	1 503,1	+ 15,5 %	+ 4,0 %	+ 2,9 %
<i>Europe</i>	1 558,7	1 471,2	+ 5,9 %	+ 2,6 %	+ 2,5 %
<i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i> ^(b)	828,6	551,2	+ 50,3 %	+ 12,3 %	+ 30,9 %
<i>Amérique latine</i> ^(a)	322,0	270,3	+ 19,2 %	+ 13,0 %	+ 12,1 %
Équipements	199,2	184,6	+ 7,9 %	+ 1,4 %	+ 0,5 %
Readers	344,4	209,1	+ 64,7 %	+ 5,9 %	+ 50,4 %
TOTAL	4 988,8	4 189,5	+ 19,1 %	+ 5,2 %	+ 9,3 %

(a) Le chiffre d'affaires du Mexique, soit 15,9 millions d'euros en 2011, est désormais présenté dans la région Amérique latine.

(b) Le changement de méthode de consolidation de Nikon-Essilor et Essilor Korea a apporté 101,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012, soit un effet périmètre de 2,4 % au niveau du groupe.

En 2012, le chiffre d'affaires consolidé du groupe Essilor s'est établi à 4 988,8 millions d'euros, en progression de 19,1 %.

- En base homogène, la croissance des ventes atteint 5,2 %. Cette progression reflète le dynamisme de l'activité Verres et Matériel Optique, dans chacune des régions, et la bonne performance de l'activité Readers.
- L'effet de périmètre de 9,3 % recouvre trois éléments. D'une part, les revenus de Shamir Optical au cours du premier semestre ainsi que l'effet de la consolidation de Stylemark au 1^{er} janvier 2012 (+ 4,1 %). D'autre part, le chiffre d'affaires apporté par les partenariats et acquisitions organiques signées en 2011 et 2012 (+ 2,8 %). Et, enfin, l'impact du changement de méthode de consolidation de Nikon-Essilor et Essilor Korea, deux co-entreprises désormais consolidées à 100 % (+ 2,4 %)
- L'effet de change (+ 4,6 %) traduit en premier lieu les effets de l'appréciation du dollar américain face à l'euro, mais également des dollars canadien et australien, de la livre anglaise et du yuan chinois. A l'inverse, la dépréciation du real brésilien a pesé sur les ventes.

Activité par régions et divisions

VERRES ET MATERIEL OPTIQUE

Amérique du Nord

Le cumul des lancements réussis de nouveaux produits, de conditions de marché favorables et des bénéfiques des actions engagées au cours des exercices précédents ont permis à Essilor de réaliser une excellente année en Amérique du Nord avec une croissance de 4,0 % en base homogène.

Aux **Etats-Unis**, le groupe réalise une croissance de son chiffre d'affaires de 5,0 % en base homogène. Les produits à valeur ajoutée tirent cette croissance, grâce notamment au déploiement de Crizal[®] UV sur l'ensemble de la gamme Crizal[®] qui a connu un franc succès auprès des optométristes indépendants. Cumulé au plein effet de la campagne publicitaire Crizal[®] commencée en 2012, ce lancement a permis une hausse significative des volumes, accompagnée d'une différenciation accrue et d'un effet prix positif sur cette gamme de produits. Le lancement de Varilux[®] S series a, quant à lui, commencé au second semestre, de même que celui du verre progressif Definity[®] 3.

Au niveau des canaux de distribution, l'année a été marquée par un très bon niveau d'activité avec les grandes chaînes d'optique. Ce segment a notamment vu la poursuite et l'extension du contrat de solutions antireflets avec l'une des principales chaînes du pays, LensCrafters, ainsi que la signature d'un nouveau contrat d'approvisionnement de verres avec une autre grande enseigne nationale.

Le segment des distributeurs de verres et lentilles de contact enregistre pour sa part une bonne croissance.

Au **Canada**, le succès de la stratégie de distribution multi-réseau compense partiellement une performance mitigée de Nikon Essilor chez les opticiens indépendants et la réintégration par une grande chaîne nationale d'une partie de sa production.

Europe

Le chiffre d'affaires en Europe a progressé de 2,6 % en base homogène, malgré un contexte économique difficile, notamment dans les pays du Sud. Cette performance reflète un niveau soutenu de l'activité au cours des trois premiers trimestres. La croissance de la fin d'année a été impactée par une base de comparaison difficile liée à deux événements favorables du quatrième trimestre 2011 : la montée en puissance d'un grand contrat de fourniture au Royaume-Uni, d'une part, et les problèmes de production d'un grand concurrent, d'autre part. Ces effets de base négatifs ont été partiellement compensés par le bon démarrage des nouveaux produits Crizal[®] UV, lancé au deuxième trimestre, et Varilux[®] S series, lancé progressivement à partir de septembre.

La **France** continue à afficher une bonne performance, grâce à ses efforts commerciaux propres: approfondissement des réseaux de distribution, succès des nouveaux produits dont Varilux[®] S series, bon positionnement de BBGR auprès des enseignes nationales et attrait des produits de Shamir dans

certaines régions. Le **Royaume-Uni** affiche une forte croissance. L'impact en année pleine du contrat de fourniture avec une importante chaîne d'optique, Boots Opticians, s'ajoute à la bonne tenue de l'activité avec les opticiens indépendants. L'**Europe Centrale**, l'**Europe du Nord** et l'**Europe de l'Est** enregistrent des croissances modestes, reflétant des situations contrastées selon les pays. L'Allemagne affiche notamment une bonne performance dans les chaînes d'optique et un bon potentiel chez les opticiens indépendants. Le **Benelux** et l'**Europe du Sud** sont affectés par leur environnement économique difficile. Malgré ce contexte, l'activité du groupe en **Espagne** profite d'un important succès dans une chaîne nationale chez laquelle BBGR améliore très substantiellement ses parts de marché.

Asie-Océanie-Afrique-Moyen-Orient

La région Asie-Océanie-Afrique-Moyen-Orient a maintenu une forte croissance de 12,3 % en base homogène. Celle-ci reflète une accélération de l'activité dans les pays à forte croissance et une bonne tenue des ventes dans les pays développés de la zone. Sur l'ensemble de la région, les produits Varilux® et Crizal® enregistrent une très bonne dynamique.

En **Chine**, l'activité dans le milieu de gamme continue sa très forte progression, profitant notamment du bon positionnement des partenaires du groupe. La distribution des verres Kodak® par Wanxin sur le marché domestique produit de très bons résultats. Les verres Varilux® et Crizal® continuent, quant à eux, de tirer le haut de gamme.

En **Inde**, les différents segments du marché affichent de fortes croissances grâce, d'une part, aux nouveaux produits et, d'autre part, à un effort soutenu d'élargissement de la couverture clients. Les partenaires du groupe enregistrent tous de très bonnes performances.

L'**Indonésie** et les pays de l'**Asean** confirment leur forte croissance et l'amélioration de leur mix produit. Le **Japon** a réalisé une bonne année, indépendamment de l'effet positif lié au changement dans l'environnement concurrentiel. Le groupe a ainsi augmenté son activité avec deux chaînes d'optique.

En **Australie/Nouvelle Zélande**, le réseau des optométristes indépendants réalise une excellente performance. Dans le réseau des chaînes d'optiques, le partenariat Eyebiz enregistre une bonne croissance de son mix produit.

Au cours de l'année 2012, le groupe s'est aussi implanté pour la première fois dans plusieurs pays de la zone (Sri Lanka, Tunisie et Togo).

Amérique latine

Dans un contexte économique moins favorable qu'en 2011, Essilor affiche une croissance de ses ventes de 13,0 % en base homogène.

Au **Brésil**, le groupe a continué à déployer sa stratégie multi-réseau. S'appuyant sur les partenariats noués avec les laboratoires indépendants pour accélérer la diffusion des verres à valeur ajoutée, le groupe a obtenu un rapide développement des verres progressifs, des traitements antireflet et des verres photochromiques. Essilor a notamment déployé des centres de traitement antireflet chez deux de ses laboratoires partenaires. Le verre Crizal® UV a été lancé dans les grandes villes en fin d'année.

Nouvelle année de très forte croissance au **Mexique** où Essilor a continué à profiter des opportunités liées à la sous-pénétration des principales catégories de verres à valeur ajoutée. Les gammes de verres

progressifs Varilux® et de verres antireflet Crizal® ont gagné des parts de marché. Afin d'améliorer sa qualité de service, Essilor a ouvert un nouveau laboratoire à Mexico. Enfin, le groupe a également signé un important partenariat avec un distributeur indépendant, Crystal y Plastico, lui permettant d'élargir sa couverture géographique et de se renforcer dans le milieu de gamme.

En **Colombie**, le groupe a créé une filiale de commercialisation afin d'accélérer le déploiement de ses différentes marques. Après un bon début d'année en **Argentine**, les performances ont été affectées par le ralentissement de la croissance économique et, en particulier, les restrictions sur les importations.

Les Instruments

Dans un contexte de marché particulièrement tendu en Europe, région qui représente une part importante de son chiffre d'affaires, la division Instruments affiche un recul limité de son activité en 2012.

Dans le segment des outils de taillage-montage de verres, où Essilor a globalement renforcé ses positions, les performances sont très contrastées par pays. En Europe, la contraction de l'activité s'est concentrée dans les pays du Sud, notamment en Italie et en Espagne, et dans les pays du centre. A l'inverse, les ventes sont en croissance en France où la meuleuse Mr. Orange® continue de bénéficier d'un bon succès commercial. Hors d'Europe, les Etats-Unis, le Canada, l'Asie et le Brésil obtiennent de bonnes performances.

Dans les matériels d'optométrie, le marché européen est tiré par un taux d'équipement croissant des magasins. Ainsi, Essilor s'est appuyé sur une gamme renouvelée qui lui a permis de prendre des parts de marché chez les opticiens indépendants et de renforcer ses positions dans les chaînes.

Enfin, dans le domaine des appareils de prises de mesures pour opticiens, Essilor a commencé la commercialisation de sa gamme M'Eye Fit®, outils permettant d'aider la vente de verres individualisés. Essilor s'est d'ailleurs notablement renforcé dans ce métier avec une prise de participation majoritaire dans Interactive Visuel Système (IVS), leader mondial des solutions technologiques d'aide à la vente pour opticiens qui produit le Visiooffice, colonne de mesure permettant la vente des verres haut de gamme de la famille Varilux®.

EQUIPEMENTS

La division Equipements a réalisé une croissance de 1,4 % de son chiffre d'affaires en base homogène, malgré une base de comparaison élevée et un climat moins favorable aux investissements industriels. Cette bonne tenue s'explique par plusieurs éléments : d'une part, la poursuite des investissements des laboratoires dans les machines de surfacage numérique notamment aux Etats-Unis et en Amérique latine ; d'autre part, la bonne performance de l'activité «Consommables». L'activité globale de Satisloh a également été tirée par l'extension d'un contrat de livraison de machines de traitements antireflet en une heure à LensCrafters, une grande chaîne d'optique américaine.

La capacité d'innovation de la division lui a permis d'améliorer certaines parts de marché en offrant à ses clients un déploiement plus souple de ses technologies, un réseau de service mondial ainsi que de nouveaux modèles économiques. Pour les unités de production de masse, Satisloh a ainsi lancé le *Box-*

coater 1200-MPX, une machine de traitement antireflet qui offre de meilleurs rendements. Pour les plus petits laboratoires souhaitant accéder au surfacage numérique, la division a lancé les « microlabs », un système modulaire permettant une grande flexibilité de production tant sur les procédés de surfacage numérique que sur les nouveaux procédés *On-Block Manufacturing*.

La division a, enfin, continué son développement international, avec notamment de nombreux succès en Amérique Latine et l'ouverture à Dan Yang en Chine d'un nouveau hall d'exposition de 2 000 m², lui permettant de présenter ses technologies à l'ensemble de la clientèle asiatique.

READERS

La division Readers enregistre une bonne année avec 5,9 % de croissance en base homogène. Cette croissance est tirée principalement par l'activité solaire, qui bénéficie de deux effets : d'une part, la montée en puissance d'un nouveau contrat avec une grande enseigne nationale et, d'autre part, le renouvellement de collections chez plusieurs grands comptes en fin d'année.

L'activité de lunettes pré-montées a connu un exercice plus contrasté du fait de la poursuite du déstockage en début d'exercice. FGX International s'est appuyé sur le renouvellement de sa ligne de produits auprès d'une grande enseigne de distribution domestique, ainsi que sur la montée en puissance d'un nouveau contrat de fourniture auprès d'une chaîne de «magasins à prix unique» américaine très dynamique. Ces efforts ont été complétés par une campagne publicitaire télévisuelle incarnée par l'actrice Brooke Shields, la nouvelle icône des produits Foster Grant®.

L'activité de FGXI à l'international a continué à se développer avec de bonnes croissances en Grande-Bretagne et en Amérique latine. Sur ce continent, la division a notamment démarré son activité dans de nouveaux pays d'Amérique du Sud (Equateur, Bolivie, Pérou) et dans un certain nombre de pays d'Amérique Centrale tout en accélérant sa croissance au Mexique et au Chili auprès de clients existants ou de nouveaux comptes. En Italie, Polinelli enregistre des gains de parts de marché dans un contexte difficile.

L'intégration de Stylemark et la mise en œuvre des synergies correspondantes sont en ligne avec les attentes. Cette intégration se matérialise notamment par le regroupement progressif de la distribution sur le site de FGX International dans le Rhode Island (Etats-Unis). Cette acquisition a également permis de croître sur le segment des Grands Magasins, avec une augmentation des ventes auprès de quelques grands comptes en forte croissance.

Chiffre d'affaires du quatrième trimestre : + 10,5 % hors change

En millions d'euros	T4 2012	T4 2011	Variation publiée	Croissance en base homogène	Effet de périmètre
Verres et matériel optique	1 090,9	979,3	+ 11,4 %	+ 3,5 %	+ 5,8 %
<i>Amérique du Nord</i> ^a	410,1	374,6	+ 9,5 %	+ 3,0 %	+ 2,1 %
<i>Europe</i>	390,1	382,0	+ 2,1 %	+ 1,1 %	0 %
<i>Asie/Océanie/Moyen Orient/Afrique</i> ^b	209,6	149,7	+ 40,0 %	+ 7,0 %	+ 29,1 %
<i>Amérique latine</i> ^a	81,1	72,9	+ 11,3 %	+ 11,9 %	+ 6,7 %
Équipements	55,6	52,8	+ 5,3 %	+ 1,7 %	+ 0 %
Readers	83,2	58,1	+ 43,3 %	+ 6,5 %	+ 31,5 %
TOTAL	1 229,7	1 090,2	+ 12,8 %	+ 3,6 %	+ 6,9 %

a. Le chiffre d'affaires du Mexique, soit 4,3 millions d'euros au T4 2011, est désormais présenté dans la région Amérique latine.

b. Le changement de méthode de consolidation de Nikon-Essilor et Essilor Korea a apporté 23,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit un effet périmètre de 2,2 % au niveau du groupe.

Le chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre affiche une progression de 12,8 %. La croissance homogène atteint 3,6 % en dépit d'un fort effet de base. L'effet périmètre (+ 6,9 %) résulte des acquisitions organiques (+ 3,0 %) et de l'apport de Stylemark (+ 1,7 %), le solde provenant du changement de méthode de consolidation de Nikon-Essilor et Essilor Korea, soit + 2,2 %. L'impact des devises ressort à + 2,3 %.

Pendant la période, Essilor a continué de s'appuyer sur l'innovation et le déploiement géographique pour réaliser des performances conformes à ses objectifs. Par région et par division, les faits marquants sont :

- Le maintien d'un bon niveau d'activité aux Etats-Unis ;
- Le lancement réussi de Varilux® S series en Europe, par ailleurs pénalisée par un fort effet de base et les difficultés persistantes de l'Europe du Sud et des Instruments;
- Le dynamisme des pays en forte croissance d'Asie-Océanie-Moyen-Orient et d'Amérique latine ;
- Un bon trimestre dans les Readers ;
- La normalisation des ventes de l'activité Equipements à un niveau élevé.

24 nouveaux partenariats dans le monde en 2012

Au cours de l'année, le groupe a finalisé 24 partenariats, représentant un chiffre d'affaires de 171 millions d'euros en année pleine. Ces transactions se sont réparties sur l'ensemble des régions : Amérique du Nord (9), Europe (1), Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique (10) et Amérique latine (4).

COMPTE DE RESULTAT

<i>En millions d'euros</i>	2012	2011	Variation
Chiffre d'affaires	4 988,8	4 189,5	+ 19,1 %
Marge brute <i>en % du CA</i>	2 783,6 55,8 %	2 321,5 55,4 %	+ 19,9 %
Contribution de l'activité ^a <i>en % du CA</i>	894,1 17,9 %	748,2 17,9 %	+ 19,5 %
Autres produits / Autres charges	- 62,4	- 65,1	
Résultat opérationnel	831,7	683,1	+ 21,8 %
Résultat financier	- 18,0	- 13,4	
Impôt sur les sociétés <i>taux d'impôt (%)</i>	- 207,1 25,5 %	- 179,4 26,8 %	
Résultat des sociétés en équivalence	23,8	27,9	
Part des minoritaires	- 46,4	- 12,6	
Résultat net part du groupe <i>en % du CA</i>	584,0 11,7 %	505,6 12,1 %	+ 15,5 %
Bénéfice net par action (en euros)	2,80	2,44	+ 14,7 %

^a. *Résultat opérationnel avant paiement en actions, frais de restructuration, autres produits et autres charges, et avant dépréciation des écarts d'acquisition.*

Marge brute

En 2012, le ratio de marge brute (chiffre d'affaires – coût des produits vendus) sur chiffre d'affaires augmente de 40 points de base, à 55,8 %. Cette amélioration traduit d'une part, les gains d'efficacité industrielle et la forte croissance des volumes, et, d'autre part, le succès des nouveaux produits, notamment le verre antireflet Crizal® UV.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation 2012 s'élèvent à 37,9 % du chiffre d'affaires. Cette hausse de 30 points de base traduit :

- une progression importante des investissements en marketing, force de vente et distribution ;
- une hausse des frais de structure, liée notamment au renforcement des ressources dans les régions à forte croissance ;
- une progression de l'effort en matière de recherche et développement, soit 161,9 millions d'euros (avant déduction d'un crédit d'impôt recherche de 12,9 millions), contre 151,5 millions en 2011.

Au total, la contribution de l'activité s'élève à 894,1 millions d'euros, en hausse de 19,5 % et est stable à 17,9 % du chiffre d'affaires. Hors impact de l'allocation d'une partie du prix des actifs

(Purchase Price Allocation) et de l'application de la norme IFRS 3 révisée, la contribution de l'activité ressort à 18,6 % du chiffre d'affaires.

Bénéfice net par action : + 14,7 % à 2,80 euros

Autres produits / autres charges opérationnelles

Le solde du poste Autres produits / autres charges affiche un total de 62,4 millions, en baisse de 2,7 millions. Il recouvre notamment :

- 28,4 millions de charges liées aux paiements en actions (contre 23,2 millions en 2011), dont 27,7 millions au titre des charges liées aux plans d'options de souscription d'actions et des plans d'actions de performance, (y compris 5 millions d'euros de charges sociales). Le solde est composé des frais liés à la décote accordée dans le cadre du Plan d'Épargne Entreprise ;
- 25,3 millions d'euros de charges de restructuration principalement liées à la rationalisation du réseau de laboratoires de prescription, et au transfert des activités de recherche et développement de la Floride vers le centre d'innovation et technologie situé sur le campus de Dallas (Etats-Unis) inauguré en 2012. Ces dépenses s'inscrivent en légère hausse par rapport à 2011 ;
- d'une charge de 21,2 millions d'euros couvrant des frais juridiques, notamment dans le cadre de l'accord conclu avec Carl Zeiss Vision, ainsi que des coûts liés à des acquisitions stratégiques ;
- d'un gain net sur cessions d'actifs de 15,6 millions d'euros, principalement lié au changement de méthode de consolidation des co-entreprises Nikon-Essilor et Essilor Korea.

Résultat opérationnel

En 2012, le résultat opérationnel (Contribution de l'activité – Autres produits et autres charges) a atteint 831,7 millions d'euros, soit 16,7 % du chiffre d'affaires (16,3 % en 2011).

Charges et produits financiers

Le résultat ressort en baisse à - 18,0 millions d'euros, contre - 13,4 millions en 2011. L'écart provient essentiellement de l'augmentation des frais financiers consécutive à l'extension de la durée moyenne de la dette et à l'effet défavorable des cours de change.

Impôt sur les bénéfices

Le montant des impôts sur les bénéfices augmente de 15,5 % à 207,1 millions d'euros. Entre 2011 et 2012, le taux effectif de l'impôt a baissé de 26,8 % à 25,5 % du résultat avant impôt, en liaison avec les éléments exceptionnels des autres produits et autres charges opérationnelles.

Résultat des sociétés mises en équivalence

Le résultat des sociétés mises en équivalence équivaut à la quote-part du résultat de l'activité réalisée par Transitions (détenue à 49 % par Essilor) avec les manufacturiers autres qu'Essilor. La baisse de ce résultat de 27,9 à 23,8 millions d'euros traduit donc une moindre activité de Transitions avec ces clients.

Résultat net part du groupe et bénéfice net par action

La part des minoritaires dans le résultat d'Essilor progresse fortement à 46,4 millions d'euros, reflétant la dynamique de la stratégie de partenariat développée par le groupe. L'augmentation de ce poste traduit en particulier :

- Le changement de méthode de consolidation de Nikon-Essilor et Essilor Korea ;
- La consolidation en année pleine de Shamir, détenue à 50 % ;
- L'effet des nouveaux partenariats signés en 2011 et 2012 ;
- La croissance des résultats des partenariats existants grâce, notamment, aux programmes de synergies mis en place.

Le résultat net part du groupe progresse ainsi de 15,5 % à 584,0 millions d'euros, soit 11,7 % du chiffre d'affaires.

En raison d'une légère augmentation du nombre moyen d'actions en circulation en 2012, le bénéfice net par action progresse de 14,7 % à 2,80 euros.

CASH FLOW LIBRE³ : + 28,9 %

Ecarts d'acquisitions et autres immobilisations incorporelles

Le poste Ecarts d'acquisitions a augmenté de 204 millions d'euros à 2 087 millions d'euros à fin 2012. Cette hausse procède pour l'essentiel des nouvelles acquisitions.

Stocks

A fin 2012, les stocks s'élevaient à 830 millions d'euros, en augmentation de 77 millions d'euros par rapport à fin 2011, dont une grande partie est liée aux acquisitions. La progression des stocks en relation avec l'activité est en ligne avec la croissance du chiffre d'affaires en base homogène.

Investissements

Dans le domaine industriel, les investissements nets de cession sont en progression, s'élevant à 232,3 millions d'euros, soit 4,7 % du chiffre d'affaires. L'essentiel de ces investissements a été réalisé dans les laboratoires de prescription, qui progressent dans l'ensemble des régions du monde. Près de 20 % des investissements ont été affectés à la production de série. La construction de Centres d'Innovation et de Technologie à Dallas (Etats-Unis) et à Créteil (France) a concentré une autre partie des efforts.

³ Ressources d'exploitation moins variation du BFR moins investissements corporels et incorporels nets

Cash flow libre

Le modèle d'Essilor a continué à démontrer sa forte génération de trésorerie au cours de l'exercice 2012. Les flux d'exploitation provenant des opérations (hors variation du BFR) se sont élevés à 848 millions d'euros, en progression de 17,3 % par rapport à 2011. Ces flux ont notamment permis de couvrir la progression du montant des investissements industriels, soit 241 millions d'euros, ainsi qu'une augmentation limitée du besoin en fonds de roulement (+10 millions d'euros).

Il en résulte une croissance du *cash flow libre* de 28,9 %, à 597 millions d'euros qui a contribué à financer :

- Des investissements financiers nets de 193 millions d'euros ;
- Une augmentation des dividendes versés aux actionnaires d'Essilor et aux actionnaires minoritaires des co-entreprises, soit 201 millions d'euros ;
- Des achats d'actions propres pour un montant global de 112 millions d'euros permettant de racheter plus de 2 millions de titres sur le marché dans le cadre de la politique de limitation de la dilution.

Capitaux propres

Les capitaux propres consolidés s'élèvent à 3 921 millions d'euros à fin 2012, en hausse de 13,4 % par rapport à fin 2011.

L'endettement net du groupe s'est réduit, passant de 506 millions à 237 millions d'euros, soit un niveau d'endettement net inférieur à 10 % des capitaux propres.

Tableau de variation de l'endettement net

En millions d'euros

Flux d'exploitation (hors variation du BFR ^a)	848	Investissements industriels	241
Changement de méthode de consolidation ^b	48	Variation BFR	10
Augmentation de capital	118	Dividendes	201
Divers	12	Investissements financiers nets ^c	193
		Rachat d'actions propres	112
		Diminution de l'endettement net	269

a. *Besoin en fonds de roulement*

b. *Changement de méthode de consolidation des co-entreprises Nikon-Essilor et Essilor Korea*

c. *Investissements financiers nets de trésorerie acquise plus dette à l'entrée de périmètre des sociétés acquises*

EVENEMENTS SURVENUS APRES LA CLOTURE

Acquisitions

Depuis le début de l'année, Essilor a signé de nouveaux partenariats avec des acteurs locaux :

- Au Chili, Essilor a signé un accord pour prendre la majorité du capital de **Megalux**, le plus important laboratoire de prescription indépendant du pays. Basé à Santiago, Megalux dispose de 5 succursales dans le pays et réalise un chiffre d'affaires annuel de 7 millions d'euros. Ce partenariat constituera la première implantation d'Essilor au Chili, un pays d'environ 17 millions d'habitants en croissance rapide, et où moins d'un verre sur 20 est progressif.
- En Israël, le groupe a fait l'acquisition des actifs de production et de commercialisation d'**Optiplas**, distributeur historique du groupe, réalisant un chiffre d'affaires annuel d'environ 5 millions d'euros. La nouvelle société, Essilor Laboratories of Israël, reprendra la distribution des marques du groupe (Essilor[®], Varilux[®], Crizal[®], Nikon[®]) en Israël. Combiné à la présence locale de Shamir, ce partenariat permet de bâtir une véritable offre multi-réseau sur un marché compétitif, où les innovations sont hautement valorisées par les opticiens.
- En Russie, le groupe a acquis la majorité du capital de **MOC BBGR**, une co-entreprise détenant Marketing Optical Company, le distributeur historique des verres BBGR sur le marché russe. MOC réalise un chiffre d'affaire annuel d'environ 3,7 millions d'euros.
- Essilor a également annoncé en janvier la signature de deux accords en vue d'acquérir la majorité du capital de **Servi Optica** d'une part, et d'**Isbir Optik** d'autre part. Ces deux sociétés sont respectivement leaders de la distribution en Colombie et en Turquie et réalisent un chiffre d'affaires respectif de 29 et 15 millions d'euros. Ces opérations restent soumises à l'étude par les autorités de la concurrence.

Transitions Optical Inc.

En janvier, Essilor a annoncé avoir entamé des discussions avec PPG Industries sur l'avenir de Transitions Optical Inc., leur filiale commune. Pour mémoire, Essilor détient 49 % de Transitions.

Renouvellement de la licence Kodak

Signet Armorlite, filiale d'Essilor, a renouvelé la licence de production et de distribution des verres de marque Kodak[®] auprès de la société Eastman Kodak. Cet investissement de 30,5 millions de dollars autorise Signet Armorlite, les filiales du groupe et certains de leurs partenaires, à utiliser la marque Kodak[®] partout dans le monde jusqu'en 2029.

Rachat d'actions

Essilor poursuit sa politique de rachat d'actions visant à limiter la dilution liées aux programmes de paiement en actions. Au 26 février, le groupe a racheté plus de 309 000 actions sur le marché pour un montant d'investissement de 22,5 millions d'euros environ.

Informations pratiques

Une réunion d'analystes se tiendra ce jour, 28 février, à 10h00, à Paris.

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

<http://hosting.3sens.com/Essilor/20130228-DA00CBA8/fr/>

La présentation sera accessible par le lien suivant :

<http://www.essilor.com/fr/Investisseurs/Pages/Publications.aspx>

Prochains rendez-vous

25 avril 2013 : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2013

16 mai 2013 : Assemblée générale des actionnaires

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 de permettre à toute personne dans le monde d'avoir une bonne vision grâce à des verres adaptés à ses besoins. Ainsi le groupe consacre environ 150 millions d'euros par an à la recherche et au développement pour proposer des produits toujours plus performants. Les marques phares sont Varilux[®], Crizal[®], Definity[®], Xperio[®], Optifog[™] et Foster Grant[®]. 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 près de 5 milliards d'euros en 2012 et emploie environ 52 600 collaborateurs. Le groupe, qui déploie ses activités dans plus d'une centaine de pays, dispose de 22 usines, plus de 400 laboratoires de prescription et centres de taillage-montage ainsi que plusieurs centres de recherche et développement dans le monde.

Pour plus d'informations, visitez le site www.essilor.com.

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

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

Contacts

Relations Investisseurs et Communication

Financière

Véronique Gillet – Sébastien Leroy – Ariel Bauer

Tél. : 01 49 77 42 16

Communication Corporate et Presse

Mailis Thiercelin

Tél. : 01 49 77 45 02



ETATS FINANCIERS CONSOLIDES
AU 31 DECEMBRE 2012

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

En milliers d'euros sauf données par action	Année 2012	Année 2011
Chiffre d'affaires	4 988 845	4 189 541
Coût des produits vendus	-2 205 278	-1 868 086
MARGE BRUTE	2 783 567	2 321 455
Charges de recherche et de développement	-161 877	-151 490
Charges commerciales et de distribution	-1 139 856	-959 692
Autres charges d'exploitation	-587 688	-462 094
CONTRIBUTION DE L'ACTIVITE	894 146	748 179
Charges nettes de restructuration	-25 325	-22 646
Dépréciation des écarts d'acquisition	0	0
Charges sur paiements en actions	-28 421	-23 211
Autres produits opérationnels	12 006	3 962
Autres charges opérationnelles	-36 319	-20 722
Résultat sur cessions d'actifs	15 626	-2 470
RESULTAT OPERATIONNEL	831 713	683 092
Coût de l'endettement brut	-24 063	-13 904
Produits de trésorerie et équivalents	17 037	10 507
Résultat de change	-6 779	-85
Autres produits et charges financiers	-4 173	-9 917
Résultat des sociétés mises en équivalence	23 811	27 883
RESULTAT AVANT IMPOTS	837 546	697 576
Impôt sur les résultats	-207 122	-179 396
RESULTAT NET	630 424	518 180
dont part du Groupe	584 008	505 619
dont part des minoritaires	46 416	12 562
Résultat net part du Groupe par action (euros)	2,80	2,44
Nombre moyen d'actions (milliers)	208 264	207 246
Résultat net part du Groupe dilué par action (euros)	2,77	2,41
Nombre moyen d'actions dilué (milliers)	211 015	209 678

BILAN CONSOLIDE

ACTIF

En milliers d'euros	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Ecarts d'acquisition	2 086 933	1 883 331
Autres immobilisations incorporelles	621 622	581 781
Immobilisations corporelles	1 000 558	955 280
IMMOBILISATIONS NETTES	3 709 113	3 420 392
Titres mis en équivalence	109 838	109 915
Autres immobilisations financières	119 583	92 743
Impôts différés actifs	116 789	101 689
Créances d'exploitation non courantes	25 052	3 891
Autres actifs non courants	674	892
AUTRES ACTIFS NON COURANTS	371 936	309 130
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	4 081 049	3 729 522
Stocks et en cours	830 478	753 416
Avances et acomptes aux fournisseurs	15 719	19 671
Créances d'exploitation courantes	1 147 525	1 121 746
Créances d'impôt	55 806	48 355
Créances diverses	35 645	30 838
Instruments financiers dérivés actif	33 611	15 091
Charges constatées d'avance	40 651	41 777
Autres placements de trésorerie	5 781	7 450
Trésorerie et équivalents de trésorerie	660 958	390 320
ACTIFS COURANTS	2 826 174	2 428 664
Actifs non courants destinés à la vente		
TOTAL DE L'ACTIF	6 907 223	6 158 186

BILAN CONSOLIDE

PASSIF

En milliers d'euros	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Capital	38 650	38 527
Primes d'émission	311 622	307 401
Réserves consolidées	2 940 952	2 629 367
Actions propres	- 239 044	- 264 110
Réserves de couverture et de réévaluation	- 79 647	- 49 443
Ecart de conversion	107 628	157 496
Résultat net part du Groupe	584 008	505 619
CAPITAUX PROPRES PART DU GROUPE	3 664 169	3 324 857
Intérêts minoritaires	256 571	132 894
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES	3 920 740	3 457 751
Provisions pour retraites	204 652	177 693
Dettes financières à long terme	526 237	309 152
Impôts différés passifs	148 339	148 755
Autres passifs non courants	232 544	138 168
PASSIFS NON COURANTS	1 111 772	773 768
Provisions pour risques	126 954	141 401
Dettes financières à court terme	390 012	606 581
Avances et acomptes reçus des clients	16 944	15 705
Dettes d'exploitation courantes	1 014 675	913 218
Dettes d'impôt	75 627	62 172
Autres passifs courants	207 605	161 306
Instruments financiers dérivés passif	30 115	14 953
Produits constatés d'avance	12 779	11 331
PASSIFS COURANTS	1 874 711	1 926 667
TOTAL DU PASSIF	6 907 223	6 158 186

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES

En milliers d' Euros	31 décembre 2012	31 décembre 2011	
RESULTAT NET CONSOLIDE	(i)	630 424	518 180
Résultats, nets des dividendes encaissés, des sociétés en équivalence		44 796	34 433
Amortissements, provisions et autres charges calculées		229 629	180 693
Résultat avant amortissements et équivalence		904 849	733 306
Dotation (reprise) nette aux provisions pour risques et charges		-24 325	-2 745
Résultat des cessions d'actifs	(i)	-14 733	2 470
Capacité d'autofinancement après impôt et coût de l'endettement financier net		865 791	733 031
Coût de l'endettement financier net		7 026	8 988
Charges d'impôts (y compris impôts différés)	(i)	207 122	179 396
Capacité d'autofinancement avant impôt et coût de l'endettement financier net		1 079 939	921 415
Impôts payés		-224 264	-183 717
Intérêts financiers nets reçus (versés)		-5 586	-14 293
Variation du besoin en fonds de roulement		-10 091	-55 607
FLUX DE TRESORERIE NET PROVENANT DES OPERATIONS		839 998	667 798
Investissements incorporels et corporels		-241 207	-204 717
Prix d'acquisition de titres consolidés, net de la trésorerie acquise		-158 224	-364 428
Acquisition de titres non consolidés		-12 956	-15 120
Autres immobilisations financières		-16 077	-16 688
Prix de cession de titres consolidés, net de la trésorerie cédée		1 368	203
Cessions d'autres actifs financiers, d'actifs corporels et incorporels		10 770	14 412
FLUX DE TRESORERIE NET AFFECTE AUX INVESTISSEMENTS		-416 326	-586 338
Augmentation de capital	(ii)	117 899	83 133
Rachat et revente d'actions propres	(ii)	-111 788	-147 502
Dividendes versés aux actionnaires :			
- aux actionnaires d'ESSILOR	(ii)	-176 619	-171 541
- aux actionnaires minoritaires par les filiales intégrées	(ii)	-24 837	-3 783
Augmentation (Diminution) des emprunts hors dettes sur crédit-bail		-54 840	188 590
Acquisition de placements de trésorerie*		1 724	2 066
Remboursement des dettes de crédit-bail		-2 614	-2 866
Autres mouvements		-1 266	-6 855
FLUX DE TRESORERIE NET LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT		-252 341	- 58 758
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE		171 331	22 702
Trésorerie nette au 1er janvier		363 109	345 888
Impact du changement de méthode d'intégration des co-entreprises		49 335	
Incidence des variations des taux de change		-4 244	-5 481
TRESORERIE NETTE AU 31 DECEMBRE		579 531	363 109
Trésorerie et équivalents de trésorerie		660 958	390 320
Concours bancaires		-81 427	-27 211

* OPCVM de trésorerie non considérés comme de l'équivalent de trésorerie, selon la norme IAS7.

(i) se référer au compte de résultat

(ii) se référer au tableau de variation des capitaux propres