

Forte croissance du chiffre d'affaires et des résultats

Un groupe mobilisé autour de ses objectifs 2018

- Hausse de la croissance organique à 4,6 %
- Dynamisme de la division Verres et matériel optique, stimulée par l'innovation et le marketing consommateur
- Accélération de l'activité Solaire et montée en puissance de l'Internet
- Finalisation de 19 acquisitions et partenariats
- Nouvelle progression de la contribution de l'activité¹ : 18,8 % du chiffre d'affaires

Charenton-le-Pont, France (le 19 février 2016 – 06h30) – Le Conseil d'administration d'Essilor International, qui s'est réuni le 18 février 2016, a arrêté les comptes de l'exercice 2015. 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	2015	2014 Ajusté ^(a)	Variation
Chiffre d'affaires	6 716	5 670	+ 18,4 %
Contribution de l'activité ¹ (en % du CA)	1 263 18,8 %	1 057 18,6 %	+ 19,4 %
Résultat opérationnel	1 183	989	+ 19,6 %
Résultat net part du groupe	757	642	+ 17,9 %
Bénéfice net par action (en euros)	3,57	3,05	+ 17,0 %

(a) Retraité des éléments non récurrents liés principalement à l'acquisition, en 2014, des sociétés Transitions Optical, Coastal, et Costa. Se référer également à la page 11 du présent document.

Commentant ces résultats, Hubert Sagnières, Président-Directeur Général d'Essilor, a déclaré : « Essilor sort encore renforcé de l'exercice 2015. Comme l'illustrent l'accélération de la croissance organique tout au long de l'année et un niveau de rentabilité record, la stratégie de déploiement du groupe sur de nouveaux segments de la santé visuelle porte ses fruits. Le développement de nos marques de verres correcteurs et de montures solaires ainsi que l'accélération de nos activités de vente en ligne permettent à Essilor de poursuivre son rapprochement avec les consommateurs, qui expriment, partout dans le monde, une forte demande pour une vision de meilleure qualité. Dans le même temps, de nouvelles acquisitions ainsi que le lancement de nouveaux modèles d'affaires resserrent les liens du groupe avec les professionnels de la vue. Ainsi, la croissance structurelle du marché de l'optique, un cap stratégique clair et des équipes motivées permettent à Essilor d'aborder 2016 avec confiance et détermination ».

En 2015, le marché de l'optique est resté porté par la demande provenant du vieillissement des populations dans le monde et des besoins visuels non satisfaits. Essilor a poursuivi le développement de sa stratégie d'élargissement de son champ d'activité initiée en 2014, tout en continuant à mettre en œuvre une politique d'innovation dynamique et son modèle original de partenariats.

Ces initiatives se sont traduites par une nouvelle avancée de la présence mondiale du groupe dans les verres correcteurs, reflétant également une progression équilibrée de ses ventes entre pays développés et pays à forte croissance.

Par ailleurs, Essilor a poursuivi l'expansion de son activité de vente en ligne de produits optiques au travers de ses sites existants, globalement en forte croissance, et en développant des solutions dans de nouveaux pays, parmi lesquels la Chine et le Brésil. La stratégie solaire s'est également poursuivie avec le développement rapide des marques de lunettes de soleil Costa[®] aux Etats-Unis et Bolon[™] en Chine, et grâce à deux nouvelles acquisitions.

L'exercice 2015 a été également caractérisé par les faits marquants suivants :

- l'accélération de la croissance du chiffre d'affaires en base homogène à 4,6 %, tirée par une division Verres et matériel optique robuste (+ 4,8 %) et une performance record de la division Sunglasses & Readers (+ 7,3 %) ;
- le succès des verres à valeur ajoutée des gammes Crizal[®], Varilux[®], Transitions[®] et Xperio[®], qui ont bénéficié de l'intensification des campagnes de marketing consommateur, soit environ 203 millions d'euros toutes activités confondues ;
- la finalisation de 19 nouvelles opérations de croissance externe représentant un chiffre d'affaires cumulé d'environ 214 millions d'euros en année pleine ;
- une contribution de l'activité¹ à son plus haut niveau historique (18,8 % du chiffre d'affaires), illustrant la capacité du groupe à tirer parti de son levier opérationnel et des synergies avec les sociétés acquises pour financer ses dépenses marketing additionnelles et compenser la dilution des acquisitions organiques² ;
- la forte génération de flux de trésorerie libres, soit 867 millions d'euros en 2015, en croissance moyenne de 13 % sur les 3 dernières années.

Dividende

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale du 11 mai 2016 la distribution d'un dividende de 1,11 euro par action, en hausse de 8,8 % par rapport à l'an passé, marquant ainsi sa confiance dans les perspectives du groupe. Il sera proposé aux actionnaires un paiement du dividende en numéraire ou en actions. La mise en paiement de ce dividende (ou l'émission des actions) interviendra le 8 juin 2016.

Perspectives

En 2016, Essilor entend accélérer son déploiement dans le domaine de la santé visuelle. Le groupe va développer de nouvelles offres de produits et de services dans le segment des verres, poursuivre ses investissements en marketing consommateur et amplifier son développement sur les segments Solaire et Internet.

Essilor vise, pour l'année, une croissance du chiffre d'affaires hors effet de change supérieure à 8 %, dont une croissance en base homogène autour de 5 %. Hors nouvelles acquisitions stratégiques, le groupe prévoit une contribution de l'activité¹ supérieure ou égale à 18,8 % du chiffre d'affaires.

A moyen terme, et dans la perspective des objectifs 2018, l'élargissement du champ d'activité du groupe et son rapprochement avec le consommateur devraient continuer à se traduire par une accélération de la croissance organique du chiffre d'affaires (supérieure à 6 % en 2018) et par une hausse de la rentabilité.

Informations pratiques

Une réunion d'analystes se tiendra ce jour, 19 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/20160219-C97B6D80/fr/>

La présentation sera accessible par le lien suivant :

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

Prochains rendez-vous

21 avril 2016 : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2016

11 mai 2016 : Assemblée générale des actionnaires à 10h30 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®, 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 6,7 milliards d'euros en 2015 et emploie 61 000 collaborateurs. Le groupe, qui distribue ses produits dans plus d'une centaine de pays, dispose de 32 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.

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.

¹ 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).

² Acquisitions ou partenariats locaux.

CONTACTS

Relations Investisseurs

Véronique Gillet - Sébastien Leroy

Ariel Bauer

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 18 FEVRIER 2016

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE DE L'EXERCICE 2015

<i>En millions d'euros</i>	2015	2014	Variation publiée	Croissance en base homogène	Effet de périmètre	Effet de change
Verres et matériel optique	5 840	4 970	+ 17,5 %	+ 4,8 %	+ 3,7 %	+ 9,0 %
<i>Amérique du Nord</i>	2 587	2 038	+ 26,9 %	+ 4,4 %	+ 4,0 %	+ 18,5 %
<i>Europe</i>	1 777	1 653	+ 7,5 %	+ 4,0 %	+ 2,4 %	+ 1,0 %
<i>Asie/Océanie/Moyen - Orient/Afrique</i>	1 071	898	+ 19,3 %	+ 6,1 %	+ 2,0 %	+ 11,2 %
<i>Amérique latine</i>	405	381	+ 6,2 %	+ 8,0 %	+ 10,9 %	- 12,7 %
Equipements	203	197	+ 2,7 %	- 8,1 %	- 0,9 %	+ 11,8 %
Sunglasses & Readers	673	503	+ 33,9 %	+ 7,3 %	+ 7,6 %	+ 19,0 %
TOTAL	6 716	5 670	+ 18,4 %	+ 4,6 %	+ 3,9 %	+ 9,9 %

En 2015, le chiffre d'affaires consolidé du groupe Essilor s'est établi à 6 716 millions d'euros, en progression de 8,5 % hors change.

En base homogène, les ventes ont crû de 4,6 % avec une accélération de l'activité entre le premier semestre (+ 4,2 %) et le second semestre (+ 5,0 %).

L'effet de périmètre (+ 3,9 %) se décompose en contribution des acquisitions dites organiques¹ (+ 2,1 %) et en apport des acquisitions stratégiques (+ 1,8 %) que représentent Transitions Optical et Coastal, deux transactions réalisées dans le courant de l'année 2014.

L'effet de change global (+ 9,9 %) reflète une forte appréciation des principales monnaies de facturation du groupe face à l'euro, principalement le dollar américain, à l'exception du real brésilien.

FAITS MARQUANTS PAR ACTIVITE ET PAR REGION

Verres et matériel optique

La division Verres et matériel optique a réalisé une croissance en base homogène de 4,8 %. Cette performance provient notamment du succès des innovations du groupe auprès des professionnels de la vue indépendants comme des chaînes d'optique, du dynamisme des pays à forte croissance ainsi que du déploiement d'importantes campagnes de marketing auprès des consommateurs.

¹ Acquisitions ou partenariats locaux.

- **Amérique du Nord**

La croissance en base homogène a atteint 4,4 % en Amérique du Nord et reflète un niveau d'activité soutenu aux Etats-Unis et au Canada.

Aux **Etats-Unis**, dans un marché bien orienté, les volumes de verres vendus ont nettement progressé. Cela a été notamment le cas pour les verres à valeur ajoutée Crizal[®], Transitions[®], Varilux[®] et Xperio[®], qui ont fait l'objet de campagnes de marketing consommateur tout au long de l'année. Cette dynamique commerciale ainsi que les partenariats noués avec deux grandes plateformes de services regroupant des optométristes indépendants ont permis au groupe, en 2015, de renforcer sa présence sur ce segment dynamique de la distribution de produits optiques.

L'activité générée par les réseaux d'assurance santé (« *managed care* ») a été, elle aussi, bien orientée tout comme les ventes aux laboratoires indépendants et la distribution de lentilles de contact. En revanche, la performance avec les grandes chaînes d'optique a été affectée par une base de comparaison élevée.

Au **Canada**, le groupe a réalisé une performance solide, soutenue par l'innovation produit et les campagnes de marketing consommateur, notamment autour de la marque Varilux[®].

Enfin, les ventes en ligne ont montré une forte dynamique d'ensemble avec, d'une part, des taux de croissance très élevés chez EyeBuyDirect[™] et Frames Direct[™] et, d'autre part, une ré-accélération progressive des ventes réalisées sur les sites de Coastal[™] (Clearly[™] au Canada, Coastal[™] aux Etats-Unis et Lensway[™] en Europe).

- **Europe**

La performance obtenue par le groupe en Europe s'est inscrite en nette amélioration par rapport à 2014 (croissance en base homogène de 4,0 %). Cette progression repose sur trois facteurs essentiels.

D'une part, l'amélioration du mix produit. Elle résulte principalement des actions de marketing consommateur autour des marques Crizal[®], Varilux[®] et Transitions[®], dont les volumes sont en progression sensible. Ces investissements ont permis au groupe d'accélérer sa croissance, au Royaume-Uni, en Russie et dans les pays de l'Est, d'améliorer sa position auprès des opticiens indépendants en Allemagne et de défendre ses positions en France.

D'autre part, le bon développement du courant d'affaires avec les grands comptes. Le groupe a continué de faire fructifier ses contrats d'approvisionnement de produits et de services auprès de plusieurs chaînes d'optique, notamment au Royaume-Uni et en Espagne.

Enfin, le groupe a bénéficié de l'efficacité de sa stratégie multi-réseaux. Novacel en France, Nika en Allemagne, Omega en République tchèque ou encore Nikon au Royaume-Uni ont été particulièrement dynamiques.

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

Le chiffre d'affaires de l'Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique (croissance en base homogène de 6,1 %) a profité, dans les pays à forte croissance, d'une bonne dynamique qui compense une performance plus contrastée des pays développés. L'**Inde** a réalisé une excellente performance due, notamment, à

l'augmentation du nombre de villes couvertes et à une forte activité des laboratoires partenaires acquis au cours des dernières années. Le groupe a renforcé ses positions grâce à la conversion des verres minéraux en verres organiques dans l'entrée de gamme, au succès des campagnes média Kodak® dans le moyen de gamme et à la forte notoriété des marques Crizal®, Varilux® et Transitions® dans le haut de gamme. La **Chine** a réalisé une bonne croissance sur son marché domestique grâce, notamment, à la performance des produits haut de gamme. Les verres antireflets Crizal® et les verres de moyen de gamme Kodak® ont bénéficié du succès des campagnes média, tandis que la gamme photochromique a montré une forte progression dans un segment en pleine expansion. L'activité Export s'est redressée au second semestre. La **Corée du Sud** a enregistré une bonne activité, tirée par les verres progressifs Varilux®, la marque Nikon® et l'offre Perfect UV de Chemi, le partenaire principal du groupe dans le pays. En **Asie du Sud-Est**, Essilor a réalisé une croissance à deux chiffres. L'**Afrique** et le **Moyen-Orient** ont confirmé leur fort potentiel avec, notamment, de beaux succès en Arabie Saoudite, au Maroc et en Turquie. Dans les pays développés de la région, l'activité en **Australie-Nouvelle-Zélande** a été stable sur l'ensemble de l'année du fait du ralentissement économique en Australie au second semestre. Les ventes au **Japon** se sont, elles, redressées au second semestre pour approcher l'équilibre sur l'année.

- **Amérique latine**

La performance en Amérique latine (croissance en base homogène de 8,0 %) a montré une accélération de l'activité dans tous les pays à l'exception du **Brésil**. Dans ce pays, la croissance a été impactée par la récession économique principalement au second semestre. Cependant, les verres Crizal® et Kodak® ont enregistré de bons résultats grâce au succès des campagnes média. Cela illustre la capacité du groupe à capitaliser sur sa production locale pour renforcer ses positions malgré un environnement économique déprimé. Le groupe s'est, par ailleurs, renforcé dans le segment Internet au Brésil avec le lancement du site glasses4you™ et les acquisitions au quatrième trimestre de deux acteurs majeurs de la vente en ligne de produits optiques : e-lens et eÓtica.

La **Colombie** a enregistré une forte augmentation de ses ventes grâce à la performance du partenariat noué depuis plusieurs années avec le laboratoire ServiOptica et le lancement des campagnes marketing sur les verres Crizal® et Varilux®.

Après un premier semestre en demi-teinte, le **Mexique** a profité d'une situation économique plus favorable et d'activités promotionnelles pour nettement accélérer ses ventes au second semestre.

L'activité au **Chili** a continué à bénéficier du déploiement d'un contrat de logistique intégrée avec une grande chaîne d'optique régionale.

Au **Costa Rica** et au **Nicaragua**, le partenariat noué en début d'année avec le laboratoire et distributeur intégré Grupo Vision a porté ses fruits en donnant au groupe un accès à l'Amérique centrale tout en lui permettant de se rapprocher du consommateur.

- **Les Instruments**

L'activité Instruments, qui 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, a réalisé un bon exercice (+ 5,2 % de croissance en base homogène), tant dans les pays développés que dans les pays à forte croissance.

Ce résultat s'appuie, d'une part, sur la vitalité du marché de l'optométrie (appareils de réfraction et de diagnostic) où le groupe a renforcé sa présence et, d'autre part, sur le segment du taillage-montage où les ventes de la meuleuse Neksia[®], offre de référence du groupe dans le milieu de gamme, ont été dynamiques.

Malgré le succès de la tablette de mesure M'EyeFit[®] auprès des grands comptes, l'activité a été plus contrastée sur le segment des outils d'aide à la vente. Enfin, les ventes de consommables et de petits outillages ont été en légère croissance.

Equipements

La performance de la division Equipements (- 8,1 % en base homogène) a été contrastée selon les régions. L'activité a été bien orientée dans les pays développés, notamment avec les grands comptes. Ces derniers ont continué de s'équiper en machines de traitement sous vide et de surfaçage, segment sur lequel la « Multi-FLEX », nouvelle génération de polisseuse de Satisloh, se substitue progressivement à la « Duo-FLEX », offrant une productivité accrue et de meilleurs rendements. Les ventes ont également été soutenues par la poursuite du déploiement de la nouvelle technologie de blocage sans alliage « ART[™] ».

La situation a été plus difficile dans les pays à forte croissance, notamment en Amérique latine, où la baisse des commandes au Brésil n'a pas été compensée par le développement des affaires dans des marchés voisins comme la Colombie, l'Argentine ou le Pérou.

Enfin, il faut noter que du fait de la politique dynamique d'acquisitions du groupe, une part significative du chiffre d'affaires de l'activité Equipements est qualifiée en ventes internes. Cela se traduit par un impact sur la croissance apparente et en base homogène de cette activité.

Sunglasses & Readers

La division Sunglasses & Readers a montré une accélération séquentielle de ses ventes tout au long de l'année (croissance en base homogène de + 7,3 %), avec une croissance à deux chiffres au second semestre. La performance d'ensemble reflète les bénéfices du rééquilibrage du portefeuille de marques de lunettes de soleil lié aux acquisitions des marques Costa[®] aux Etats-Unis et Bolon[™] en Chine. En 2015, le renforcement de leur notoriété a permis de cibler un plus grand nombre de consommateurs. Costa[®] a progressivement étendu son offre et se positionne comme la marque de choix de la protection solaire pour l'ensemble des activités de bord de mer ou sur plans d'eau. De son côté, tout en poursuivant son expansion en Chine, Bolon[™] s'affirme comme une marque de mode de plus en plus internationale, avec des premiers succès dans les grandes chaînes de « *duty free* » des grands aéroports asiatiques et sur les navires de croisière. Le développement de leur offre de prescription solaire et de leur distribution en ligne a également contribué à accélérer la croissance des deux marques.

Pour sa part, FGX a capitalisé sur des gains d'espaces de vente de lunettes prémontées auprès de deux grands comptes aux Etats-Unis pour accélérer sa croissance tout au long de l'année. Dans ces enseignes, FGX a développé de nouveaux présentoirs qui améliorent sensiblement l'expérience consommateur et augmentent son taux d'achat. Enfin, à l'international, FGX a également connu un second semestre plus dynamique, notamment en Europe du Sud.

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE DU 4^{ème} TRIMESTRE 2015

<i>En millions d'euros</i>	2015	2014	Variation publiée	Croissance en base homogène	Effet de périmètre	Effet de change
Verres et matériel optique	1 440	1 277	+ 12,8 %	+ 5,2 %	+ 2,7 %	+ 4,9 %
<i>Amérique du Nord</i>	632	527	+ 19,9 %	+ 4,8 %	+ 2,3 %	+ 12,8 %
<i>Europe</i>	442	418	+ 5,8 %	+ 4,5 %	+ 0,5 %	+ 0,8 %
<i>Asie/Océanie/ Moyen-Orient/Afrique</i>	265	231	+ 15,0 %	+ 7,6 %	+ 1,6 %	+ 5,8 %
<i>Amérique latine</i>	101	101	- 0,2 %	+ 4,7 %	+ 16,9 %	- 21,9 %
Equipements	63	66	- 5,4 %	- 13,6 %	- 0,7 %	+ 9,0 %
Sunglasses & Readers	185	132	+ 39,9 %	+ 15,3 %	+ 10,2 %	+ 14,4 %
TOTAL	1 688	1 475	+ 14,4 %	+ 5,3 %	+ 3,2 %	+ 5,9 %

Le chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre affiche une progression de 14,4 %. La croissance homogène marque une nouvelle hausse (+ 5,3 %) grâce au maintien d'une forte dynamique dans les Verres et matériel optique (+ 5,2 %) et une accélération significative de la division Sunglasses & Readers (+ 15,3 %). L'effet périmètre (+ 3,2 %) résulte principalement des acquisitions réalisées au second semestre.

Le chiffre d'affaires bénéficie également d'un effet de change positif (+ 5,9 %), lié pour l'essentiel à l'appréciation du dollar face à l'euro, la dépréciation du real brésilien ayant été compensée par la hausse des autres monnaies de facturation du groupe face à l'euro.

Par région et par division, les faits marquants sont :

- Le maintien d'un haut niveau d'activité en Amérique du Nord ;
- La très bonne performance de l'Europe ;
- Le dynamisme des pays en forte croissance d'Asie-Océanie-Moyen-Orient-Afrique et d'Amérique latine malgré un climat économique plus difficile dans certains pays ;
- La forte croissance des marques Bolon™ et Costa® dans la division Sunglasses & Readers.

LES ACQUISITIONS ET PARTENARIATS DE L'ANNEE

En 2015, Essilor a poursuivi sa stratégie d'acquisitions et de partenariats. Le groupe a réalisé 19 acquisitions, qui représentent un montant total d'environ 214 millions d'euros de chiffre d'affaires additionnel en base annuelle, et lui permettent de se renforcer 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>	2015	2014 Ajusté ^(a)	Variation
Chiffre d'affaires	6 716	5 670	+ 18,4 %
Marge brute <i>(en % du CA)</i>	4 012 59,7 %	3 328 58,7 %	+ 20,6 % --
Charges d'exploitation	2 749	2 271	+ 21,1 %
EBITDA ^(b) <i>(en % du CA)</i>	1 647 24,5 %	1 365 24,1 %	+ 20,6 % --
Contribution de l'activité ^(c) <i>(en % du CA)</i>	1 263 18,8 %	1 057 18,6 %	+ 19,4 % --
Résultat opérationnel	1 183	989	+ 19,6 %
Résultat net dont part du groupe <i>(en % du CA)</i>	813 757 11,3 %	702 642 11,3 %	+ 15,8 % + 17,9 % --
Bénéfice net par action <i>(en euros)</i>	3,57	3,05	+ 17,0 %

(a) Retraité des éléments non récurrents liés principalement à l'acquisition, en 2014, des sociétés Transitions Optical, Coastal et Costa. Les éléments non récurrents sont constitués principalement d'une plus-value IFRS3r dérogée lors de l'intégration à 100 % de Transitions Optical pour 544 millions d'euros, compensée par des dépréciations d'immobilisations et d'écarts d'acquisition à hauteur de 118 millions d'euros, d'effets techniques (charges) liés à l'intégration à 100 % de Transitions Optical pour 28 millions d'euros, de coûts d'acquisition pour un montant de 17 millions d'euros, de charges de restructurations suite à l'exécution des plans de synergies des acquisitions pour 54 millions d'euros, de variations liées aux éléments de compléments de prix et autres provisions pour risques (charges) pour un total de 50 millions d'euros, et de la dotation au programme Vision for Life™ à hauteur de 30 millions d'euros. Le compte de résultat 2014 ajusté est retraité des éléments non récurrents indiqués ci-dessus. La majorité de ces éléments est purement comptable, donc sans impact sur la trésorerie.

(b) 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.

(c) 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).

CONTRIBUTION DE L'ACTIVITÉ¹ : 18,8 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES**Marge brute : en hausse de 20,6 % à 59,7 % du chiffre d'affaires**

En 2015, la marge brute (chiffre d'affaires – coût des produits vendus) s'élève à 4 012 millions d'euros et représente 59,7 % du chiffre d'affaires contre 58,7 % en 2014 (ajusté). Cette forte progression reflète principalement l'apport de Transitions Optical, ainsi que les gains d'efficacité opérationnelle et de mix produit.

Charges d'exploitation : + 11,7 % hors change

A taux réel, les charges d'exploitation représentent, en 2015, 40,9 % du chiffre d'affaires contre 40,0 % en 2014 (ajusté).

Ces charges comprennent :

- Les frais de recherche, de développement et d'ingénierie qui s'élèvent à 214 millions d'euros contre 188 millions d'euros pour l'année 2014 (ajusté).
- Les coûts commerciaux et de distribution pour 1 678 millions d'euros contre 1 367 millions d'euros en 2014 (ajusté). En accord avec la stratégie du groupe, la forte progression de ce poste reflète l'accroissement des dépenses de marketing consommateur qui ont été réalisées pour renforcer la notoriété des marques de verres Varilux[®], Crizal[®], et Transitions[®] dans leurs principaux marchés, promouvoir les marques de lunettes de soleil et développer les activités de vente en ligne.

La contribution de l'activité¹ à son plus haut niveau

La contribution de l'activité¹ a atteint 1 263 millions d'euros (+ 19,4 %) et le taux de contribution progresse de 20 points de base à 18,8 % du chiffre d'affaires. L'amélioration du taux de contribution inclut :

- d'une part, la contribution significative de Transitions Optical incluant l'effet des synergies de l'intégration de cette société dans le groupe ;
- d'autre part, la légère dilution provenant des acquisitions organiques² et de Coastal ;
- et, enfin, une forte augmentation des investissements en marketing consommateur en 2015.

La contribution de l'activité¹ inclut 86 millions d'euros de coûts relatifs à l'allocation du prix des acquisitions (Purchase Price Allocation – PPA), contre 64 millions en 2014 (ajusté). Cette hausse reflète la dynamique du groupe en matière d'acquisition au cours des derniers semestres ainsi que l'effet en année pleine des acquisitions stratégiques de Coastal et Transitions. La contribution de l'activité¹ retraitée de ces amortissements ressort à 1 349 millions d'euros (+ 20,3 %), soit 20,1 % du chiffre d'affaires (contre 19,8 % en 2014 ajusté). Pour sa part, l'EBITDA³ (*Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation & Amortization*) est en hausse de 20,6 %, soit une augmentation de 40 points de base du taux à 24,5 % du chiffre d'affaires.

¹ 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).

² Acquisitions ou partenariats locaux.

³ 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.

Résultat opérationnel : + 19,6 % à 1 183 millions d'euros soit 17,6 % du chiffre d'affaires

Le poste «Autres produits / autres charges et résultat des cessions d'actifs» correspond à une charge nette de 80 millions d'euros contre 68 millions d'euros pour l'exercice 2014 (ajusté). Il recouvre :

- Des charges de paiement en actions (plans d'actions de performance notamment) d'un montant de 49 millions d'euros.
- Des provisions pour restructurations d'un montant cumulé de 22 millions d'euros, principalement liées à la rationalisation du réseau de laboratoires en Europe.
- Des charges diverses pour 9 millions d'euros.

Résultat financier

Le résultat financier représente une charge nette de 63 millions d'euros contre 44 millions pour 2014 (ajusté). Il comprend notamment l'ensemble des charges d'intérêts et le résultat des variations de change.

Résultat net part du groupe : + 17,9 % à 757 millions d'euros

Ce résultat comprend :

- Un montant d'impôt sur les sociétés qui s'élève à 308 millions d'euros soit un taux de 27,5 % contre 26 % en 2014 (ajusté). Les effets de périmètre et la croissance de l'activité en Amérique du Nord expliquent la majeure partie de cette hausse.
- Des intérêts minoritaires représentant 56 millions d'euros en 2015 contre 60 millions en 2014 (ajusté). La légère diminution du résultat des minoritaires est principalement due à l'impact du ralentissement de l'activité au Japon sur la société Nikon-Essilor et du ralentissement de l'activité export de la Chine sur les partenaires chinois du groupe.

Le bénéfice net par action ressort en hausse de 17 % à 3,57 euros. Retraité des variations de change qui pèsent pour 27 cents sur le bénéfice net par action, la progression est de 8,4 %, en ligne avec la croissance du chiffre d'affaires à taux de change constant.

BILAN ET FLUX DE TRESORERIE**CASH FLOW OPERATIONNEL¹ : + 21,8 % A 1 245 MILLIONS D'EUROS**

Avec une croissance de 21,8 % en 2015, le *cash-flow* opérationnel¹ (1 245 millions d'euros) a progressé à un rythme comparable à celui de la contribution de l'activité.

Investissements

Les investissements corporels et incorporels s'élèvent à 327 millions d'euros en 2015. Ils recouvrent les investissements industriels qui accompagnent la croissance du groupe ainsi que le droit d'entrée (*buy backs*) lié au renouvellement par FGX International d'un contrat avec un grand compte (Division Sunglasses & Readers).

Les investissements financiers représentent 805 millions d'euros. Ils intègrent, d'une part, les acquisitions de l'année, notamment l'achat de Vision Source et PERC/IVA, deux réseaux nationaux de services aux optométristes situés aux Etats-Unis, et, d'autre part, des compléments de prix sur des transactions antérieures à 2015.

Besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement était en hausse de 51 millions d'euros à fin décembre 2015. Ceci traduit une bonne maîtrise du niveau des stocks qui ont progressé en base homogène à un rythme inférieur au chiffre d'affaires.

Cash-flow libre²

Au final, la bonne tenue de l'activité a permis de générer un *cash-flow* libre² record de 867 millions d'euros, en hausse de 8,4 % par rapport à 2014, ce qui représente une progression moyenne annuelle de 13 % depuis 2012.

A fin décembre 2015, l'endettement du groupe s'établit à 2 089 millions d'euros, soit 1,3 fois l'EBITDA 2015, comme en 2014.

¹ Ressources d'exploitation hors variation du besoin en fonds de roulement.

² Flux de trésorerie provenant des opérations moins investissements corporels et incorporels selon le tableau des flux de trésorerie consolidés IFRS.

TABLEAU DE FINANCEMENT

En millions d'euros

Ressources d'exploitation (hors variation du BFR ^(a))	1 245	Investissements corporels et incorporels	327
Augmentation de capital	46	Variation du BFR	51
Variation apparente de l'endettement net	296	Dividendes	251
		Investissements financiers nets ^(b)	805
		Autres ^(c)	153

(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 154 millions d'euros.

EVENEMENTS SURVENUS DEPUIS LA CLOTURE DE L'EXERCICE

Retrait de recours en justice

Le groupe a retiré son recours en justice, datant de 2010, contre la décision de l'Autorité de la concurrence allemande d'imposer à ses filiales Essilor GmbH et Rupp & Hubrach Optik GmbH des amendes s'élevant à un total de 50 millions d'euros au titre d'une entente présumée entre différents acteurs de l'optique ophtalmique en Allemagne. Ce montant avait été provisionné dans les comptes lors de sa notification. Le retrait du recours en justice permet de mettre fin à un long processus juridique.

Acquisitions

Depuis le 1^{er} 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 38 millions d'euros environ.

Le groupe a, notamment, continué d'étoffer sa présence en Amérique latine :

Au **Chili**, Essilor a acquis la majorité du capital de **Laboratorio Óptica Ltda** et **Ópticas OPV Ltda**, un laboratoire et distributeur intégré. La société a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 25 millions de dollars américains en 2015. Ce partenariat va permettre au groupe de renforcer sa présence dans ce pays en forte croissance, d'introduire et de développer ses marques phares et son offre de verres et d'exploiter de nombreuses synergies avec son laboratoire partenaire local Megalux.

Au **Brésil**, le groupe a fait l'acquisition de deux laboratoires de prescription situés dans les Etats de São Paulo et Rio de Janeiro représentant un chiffre d'affaires cumulé d'environ 12 millions de reals brésiliens. Ces deux acquisitions permettront au groupe de cibler de nouveaux clients dans deux Etats clés du Brésil.

Enfin, aux **Etats-Unis**, Essilor of America (EoA) continue de renforcer son ancrage local avec l'acquisition d'une participation majoritaire dans **ICare Industries, Inc.**, un laboratoire situé dans l'Etat de Floride (chiffre d'affaires : 14 millions de dollars).

Annexe : Chiffre d'affaires consolidé d'Essilor International par trimestre

<i>En millions d'euros</i>	2015	2014
Premier trimestre		
Verres et matériel optique	1 454	1 160
> <i>Amérique du Nord</i>	650	467
> <i>Europe</i>	441	400
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	267	211
> <i>Amérique latine</i>	96	82
Équipements	42	39
Sunglasses & Readers	163	124
TOTAL premier trimestre	1 659	1 323
Deuxième trimestre		
Verres et matériel optique	1 501	1 259
> <i>Amérique du Nord</i>	663	518
> <i>Europe</i>	462	426
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	269	222
> <i>Amérique latine</i>	107	94
Équipements	49	46
Sunglasses & Readers	199	152
TOTAL deuxième trimestre	1 749	1 457
Troisième trimestre		
Verres et matériel optique	1 446	1 274
> <i>Amérique du Nord</i>	643	527
> <i>Europe</i>	431	409
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	270	234
> <i>Amérique latine</i>	102	104
Équipements	48	46
Sunglasses & Readers	126	95
TOTAL troisième trimestre	1 620	1 415
Quatrième trimestre		
Verres et matériel optique	1 440	1 277
> <i>Amérique du Nord</i>	632	527
> <i>Europe</i>	442	418
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	265	231
> <i>Amérique latine</i>	101	101
Équipements	63	66
Sunglasses & Readers	185	132
TOTAL quatrième trimestre	1 688	1 475

ESSILOR

MIEUX VOIR LE MONDE

COMPTES CONSOLIDES 2015

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

<i>En millions d'euros sauf données par action</i>	Année 2015	Année 2014
Chiffre d'affaires	6 716	5 670
Coût des produits vendus	(2 704)	(2 355)
MARGE BRUTE	4 012	3 315
Charges de recherche et de développement	(214)	(188)
Charges commerciales et de distribution	(1 678)	(1 367)
Autres charges d'exploitation	(857)	(717)
CONTRIBUTION DE L'ACTIVITE (*)	1 263	1 043
Autres produits opérationnels	18	546
Autres charges opérationnelles	(98)	(367)
RESULTAT OPERATIONNEL	1 183	1 222
Coût de l'endettement financier net	(54)	(31)
Autres produits financiers	5	6
Autres charges financières	(14)	(21)
Résultat des sociétés mises en équivalence	1	3
RESULTAT AVANT IMPOTS	1 121	1 179
Impôt sur les résultats	(308)	(193)
RESULTAT NET	813	986
dont part du Groupe	757	929
dont part des minoritaires	56	57
Résultat net part du Groupe par action (euros)	3,57	4,41
Nombre moyen d'actions (milliers)	212 226	210 511
Résultat net part du Groupe dilué par action (euros)	3,50	4,32
Nombre moyen d'actions dilué (milliers)	216 583	214 820

(*) 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>	31 décembre 2015	31 décembre 2014
Ecarts d'acquisition	5 295	4 668
Autres immobilisations incorporelles	1 826	1 532
Immobilisations corporelles	1 200	1 154
Titres mis en équivalence	5	3
Actifs financiers non courants	139	103
Impôts différés actifs	169	151
Créances d'exploitation non courantes	24	15
Autres actifs non courants	41	1
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	8 699	7 627
Stocks et en cours	1 099	1 002
Avances et acomptes aux fournisseurs	32	20
Créances d'exploitation courantes	1 456	1 327
Créances d'impôt	60	56
Créances diverses	34	38
Instruments financiers dérivés actif	64	43
Charges constatées d'avance	61	50
Trésorerie et équivalents de trésorerie	466	626
ACTIFS COURANTS	3 272	3 162
TOTAL DE L'ACTIF	11 971	10 789

BILAN CONSOLIDE (PASSIF)

<i>En millions d'euros</i>	31 décembre 2015	31 décembre 2014
Capital	39	39
Primes d'émission	400	360
Réserves consolidées	4 504	3 758
Actions propres	(286)	(286)
Réserves de couverture et de réévaluation	(131)	(121)
Ecart de conversion	424	236
Résultat net part du Groupe	757	929
CAPITAUX PROPRES ATTRIBUABLES AUX PROPRIETAIRES DE LA SOCIETE MERE	5 707	4 915
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	385	345
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES	6 092	5 260
Provisions pour retraites	295	281
Dettes financières à long terme	1 905	1 521
Impôts différés passifs	422	383
Autres passifs non courants	404	394
PASSIFS NON COURANTS	3 026	2 579
Provisions pour risques	369	274
Dettes financières à court terme	674	926
Avances et acomptes reçus des clients	31	31
Dettes d'exploitation courantes	1 357	1 215
Dettes d'impôt	87	58
Autres passifs courants	316	421
Instruments financiers dérivés passif	9	17
Produits constatés d'avance	10	8
PASSIFS COURANTS	2 853	2 950
TOTAL DU PASSIF	11 971	10 789

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES

<i>En millions d'euros</i>		Année 2015	Année 2014
RESULTAT NET CONSOLIDE	(a)	813	986
Résultats, nets des dividendes encaissés, des sociétés mises en équivalence		(1)	25
Amortissements, provisions et autres charges calculées		380	451
Résultat avant amortissements et sociétés mises en équivalence		1 192	1 462
Dotation (reprise) nette aux provisions pour risques et charges		(8)	99
Résultat des cessions d'actifs		(1)	(513)
Capacité d'autofinancement après impôt et coût de l'endettement financier net		1 183	1 048
Coût de l'endettement financier net	(a)	54	31
Charges d'impôts (y compris impôts différés)	(a)	308	193
Capacité d'autofinancement avant impôt et coût de l'endettement financier net		1 545	1 272
Impôts payés		(265)	(225)
Intérêts financiers nets reçus (versés)		(35)	(25)
Variation du besoin en fonds de roulement		(51)	10
FLUX DE TRESORERIE NET PROVENANT DES OPERATIONS		1 194	1 032
Investissements incorporels et corporels		(327)	(232)
Acquisition de titres consolidés, nette de la trésorerie acquise		(765)	(1 836)
Acquisition de titres non consolidés		(15)	(4)
Variation des autres actifs non financiers		(13)	(9)
Cessions d'autres actifs financiers, d'actifs corporels et incorporels		7	6
FLUX DE TRESORERIE NET AFFECTE AUX INVESTISSEMENTS		(1 113)	(2 075)
Augmentation de capital	(b)	46	67
Cession nette (rachat net) d'actions propres	(b)	-	(36)
Dividendes versés :			
- aux actionnaires d'ESSILOR	(b)	(216)	(198)
- aux actionnaires minoritaires par les filiales intégrées	(b)	(35)	(30)
Emission d'emprunts obligataires		300	800
Augmentation / (Diminution) des emprunts hors dettes sur crédit-bail		(345)	434
Acquisition de placements de trésorerie ^(c)		-	6
Remboursement des dettes de crédit-bail		(2)	(4)
Autres mouvements		-	-
FLUX DE TRESORERIE NET LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT		(252)	1 039
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE		(171)	(4)
Trésorerie nette au 1er janvier		598	749
Incidence des variations des taux de change		4	(147)
TRESORERIE NETTE A LA CLOTURE		431	598
Trésorerie et équivalents de trésorerie		466	626
Concours bancaires		(35)	(28)

^(a) Se référer au compte de résultat

^(b) Se référer au tableau de variation des capitaux propres

^(c) OPCVM de trésorerie non considérés comme de l'équivalent de trésorerie, selon la norme IAS 7.