

## Des résultats 2017 solides Un très bon 4<sup>ème</sup> trimestre

- Chiffre d'affaires : + 6,7 % hors change et + 3,1 % en base homogène
- Dynamisme des Etats-Unis et des activités e-commerce
- Contribution de l'activité ajustée à 18,3 % du chiffre d'affaires
- Forte génération de *cash-flow* libre

**Charenton-le-Pont, France (le 1<sup>er</sup> mars 2018 – 6h30)** – Le Conseil d'administration d'Essilor International, qui s'est réuni le 28 février 2018, a arrêté les comptes de l'exercice 2017. 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	2017 Ajusté <sup>(f)</sup>	2016 Publié	Variation	2017 Publié
Chiffre d'affaires	7 490	7 115	+ 5,3 %	7 490
Contribution de l'activité <sup>(b)</sup> (en % du CA)	1 367 18,3 %	1 321 18,6 %	+ 3,5 %	1 361 18,2 %
Résultat opérationnel	1 248	1 230	+ 1,5 %	1 074
Résultat net part du groupe (en % du CA)	833 11,1 %	813 11,4 %	+ 2,5 %	789 10,5 %
Bénéfice net par action (en euros)	3,85	3,79	+ 1,6 %	3,64

*Les éléments ajustés, non récurrents, sont liés, d'une part, aux coûts du projet de rapprochement avec Luxottica et, d'autre part, aux impacts favorables des changements de la fiscalité aux Etats-Unis et en France (voir page 3).*

«En 2017, Essilor a poursuivi sa mission d'amélioration de la vue dans le monde et a réalisé une nouvelle année de croissance. La puissance de notre innovation, notre modèle d'acquisition et la qualité de notre gouvernance, associant un nombre croissant de salariés du groupe, constituent plus que jamais les piliers de notre stratégie de développement motivée par l'éradication de la mauvaise vision. L'élan impulsé par le déploiement de nouveaux produits, particulièrement visible au quatrième trimestre, et les nombreuses initiatives structurantes prises en 2017, nous permettent d'aborder 2018 avec confiance.

Une fois finalisé, le rapprochement avec Luxottica va ouvrir un nouveau chapitre de développement au service des consommateurs et de l'industrie de l'optique», a déclaré Hubert Sagnières, Président-Directeur Général du groupe.

En 2017, Essilor a continué à prendre de nombreuses initiatives pour répondre aux besoins visuels non satisfaits dans le monde tout en poursuivant sa stratégie d'élargissement de son champ d'activité dans le Solaire et les ventes en ligne.

Sur le segment des verres de prescription, la stratégie fondée sur l'innovation, le marketing consommateur, les partenariats et les nouveaux modèles d'affaires inclusifs s'est traduite par le lancement, dans toutes les gammes de prix, de nombreux nouveaux produits dans les domaines de la correction, de la protection et de la prévention de la santé visuelle, par le développement de services sur mesure pour un nombre croissant de professionnels de l'optique et par la poursuite de l'expansion géographique du groupe.

Essilor a également poursuivi le déploiement de son portefeuille de marques solaires, notamment en Chine, et renforcé sa présence et son organisation dans les activités de e-commerce.

Enfin, Essilor a ouvert un nouveau chapitre de son histoire en annonçant, le 16 janvier 2017, un accord de rapprochement avec le groupe Luxottica. En 2017, le groupe a franchi des étapes décisives dans ce projet. Après avoir obtenu le vote favorable de ses actionnaires au cours de son Assemblée générale le 11 mai 2017, Essilor a procédé à la filialisation de ses activités le 1<sup>er</sup> novembre 2017 en vue de devenir la société holding à la tête du futur groupe combiné, qui détiendra Essilor et Luxottica. De plus, les deux groupes ont déposé des notifications auprès des autorités de la concurrence dans un grand nombre de juridictions. A ce jour, treize pays ont donné leur accord sans condition.

L'exercice 2017 s'est caractérisé par les faits marquants suivants :

- *Une forte croissance au 4<sup>ème</sup> trimestre : + 5,1 % en base homogène ;*
- *Une bonne dynamique de la division Verres et matériel optique due, en grande partie, à une accélération de la croissance aux Etats-Unis au second semestre et à des ventes en ligne soutenues. Ces éléments positifs ont compensé la faiblesse de l'activité dans certains pays, notamment l'Australie et le Brésil ;*
- *Le déploiement mondial du nouveau verre progressif Varilux® X series™, du nouveau verre antireflet Crizal® Sapphire™ 360° ainsi que d'Eye Protect System™, le nouveau verre de référence en matière de protection contre les rayons UV et la lumière bleu-violet nocive ;*
- *Une poursuite du développement de la division Sunglasses & Readers marquée par une croissance solide aux Etats-Unis et l'intégration de Photosynthesis Group en Chine ;*
- *Une belle progression de la division Equipements, qui reflète le dynamisme de l'industrie de l'optique et la demande de nombreux acteurs pour les nouvelles technologies de fabrication de verres ;*
- *La conclusion de 9 nouveaux partenariats ou acquisitions représentant un chiffre d'affaires cumulé d'environ 87 millions d'euros en année pleine ;*
- *Une génération de cash-flow libre<sup>(e)</sup> de 925 millions d'euros, qui a permis au groupe de se désendetter de façon significative.*

## Dividende

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale du 24 avril 2018 la distribution d'un dividende de 1,53 euro par action, en hausse de 2 % par rapport à l'an passé. La mise en paiement du dividende interviendra le 30 avril 2018 (date de détachement le 26 avril 2018).

## Perspectives

La solidité des performances de l'exercice 2017 et la poursuite des initiatives de croissance permettent à Essilor de viser, en 2018, une croissance du chiffre d'affaires en base homogène<sup>(a)</sup> autour de 4 % et une contribution de l'activité<sup>(b)</sup> supérieure ou égale à 18,3 %<sup>(9)</sup> du chiffre d'affaires.

Le projet de rapprochement entre Essilor et Luxottica doit être finalisé dans la première partie de 2018 après obtention de l'ensemble des autorisations nécessaires.

-----

## Une conférence téléphonique en anglais aura lieu ce jour à 10h30 CET.

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

<http://hosting.3sens.com/Essilor/20180301-C40B296B/en/webcast/startup.php>

## Prochains rendez-vous

24 avril 2018 : Assemblée Générale des actionnaires d'Essilor International à la Maison de la Mutualité à Paris

27 avril 2018 : Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2018

## Définitions

- a. **Croissance organique / Croissance en base homogène** : Croissance à taux de change et à périmètre constants. Se reporter à la définition figurant en note 2.3 des états financiers consolidés inclus dans le Document de référence 2016.
- b. **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).
- c. **Acquisitions organiques** : Acquisitions ou partenariats locaux.
- d. **Cash-flow opérationnel** : Ressources d'exploitation hors variation du besoin en fonds de roulement.
- e. **Cash-flow libre** : Flux de trésorerie provenant des opérations moins investissements corporels et incorporels selon le tableau des flux de trésorerie consolidés IFRS.
- f. **Ajusté** : Le compte de résultat 2017 est retraité d'éléments non récurrents liés, d'une part, aux coûts du projet de rapprochement avec Luxottica et, d'autre part, aux effets favorables des changements de la fiscalité aux Etats-Unis et en France.

Ils recouvrent principalement:

- les coûts de transaction liés au projet de rapprochement avec Luxottica pour 109 millions d'euros ;

- un coût supplémentaire de 45 millions d'euros essentiellement lié à la levée des conditions de performance de deux plans d'actionnariat salarié ;
- une contribution exceptionnelle de 19 millions d'euros aux programmes du groupe visant à éradiquer la mauvaise vision dans le monde dans le cadre de la mission d'Essilor ;
- un gain de 19 millions d'euros issu du remboursement de la taxe de 3 % sur les dividendes (net d'une contribution exceptionnelle) en France ;
- un gain de 73 millions d'euros dû à la réforme fiscale américaine votée en décembre 2017.

Les comptes publiés et la réconciliation des comptes publiés et des comptes ajustés sont présentés en page 12.

**g. Hors nouvelle acquisition stratégique.**

## **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 d'environ 7,5 milliards d'euros en 2017 et emploie 67 000 collaborateurs. Le groupe, qui distribue ses produits dans plus d'une centaine de pays, dispose de 34 usines, de 481 laboratoires de prescription et centres de taillage-montage ainsi que de 4 centres de recherche et développement dans le monde. Pour plus d'informations, visitez le site [www.essilor.com](http://www.essilor.com).*

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

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

## **CONTACTS**

### **Relations Investisseurs**

Véronique Gillet - Sébastien Leroy

Ariel Bauer - Alex Kleban

Tél. : +33 (0)1 49 77 42 16

### **Communication Corporate**

Laura Viscovich

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 28 FEVRIER 2018

### CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE DE L'EXERCICE 2017

Chiffre d'affaires <i>En millions d'euros</i>	2017	2016	Variation publiée	Croissance en base homogène <sup>(a)</sup>	Effet de périmètre	Effet de change
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>6 498</b>	<b>6 218</b>	+ 4,5 %	+ 3,4 %	+ 2,4 %	- 1,3 %
<i>Amérique du Nord</i>	<b>2 805</b>	<b>2 707</b>	+ 3,6 %	+ 4,1 %	+ 1,4 %	- 1,9 %
<i>Europe</i>	<b>2 015</b>	<b>1 905</b>	+ 5,7 %	+ 2,4 %	+ 4,0 %	- 0,6 %
<i>Asie/Océanie/Moyen - Orient/Afrique</i>	<b>1 192</b>	<b>1 138</b>	+ 4,7 %	+ 5,1 %	+ 2,0 %	- 2,3 %
<i>Amérique latine</i>	<b>486</b>	<b>468</b>	+ 4,0 %	- 0,9 %	+ 2,8 %	+ 2,0 %
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>766</b>	<b>685</b>	+ 12,0 %	+ 0,1 %	+ 14,8 %	- 3,0 %
<b>Equipements</b>	<b>226</b>	<b>212</b>	+ 6,4 %	+ 5,8 %	+ 2,0 %	- 1,4 %
<b>TOTAL</b>	<b>7 490</b>	<b>7 115</b>	<b>+ 5,3 %</b>	<b>+ 3,1 %</b>	<b>+ 3,6 %</b>	<b>- 1,4 %</b>

En 2017, le chiffre d'affaires consolidé du groupe Essilor s'est établi à 7 490 millions d'euros, en progression de 6,7 % hors change.

En base homogène<sup>(a)</sup>, les ventes ont crû de 3,1 % et ont montré une accélération de la dynamique au second semestre (+3,8 %) par rapport au premier semestre (+2,5 %).

L'effet de périmètre (+ 3,6 %) a reflété la contribution des acquisitions organiques<sup>(c)</sup> réalisées en 2016, pour la majeure partie, ainsi que celles de 2017.

L'effet de change ressort à - 1,4 %. Il résulte pour plus de la moitié de la dépréciation moyenne du dollar américain face à l'euro sur l'année. La chute de la livre anglaise, du yuan chinois et de la lire turque, partiellement compensée par l'appréciation du real brésilien et du rouble russe, constituent l'essentiel du solde de la variation.

## FAITS MARQUANTS PAR ACTIVITE ET PAR REGION

### Verres et matériel optique

En 2017, le chiffre d'affaires de la division Verres et matériel optique s'est élevé à 6 498 millions d'euros en croissance de 3,4 % en base homogène<sup>(a)</sup>.

- **Amérique du Nord**

En amélioration par rapport aux années précédentes, la croissance en base homogène<sup>(a)</sup> a atteint 4,1 % en Amérique du Nord. Cette performance a principalement reflété les initiatives entreprises par le groupe, le marché étant resté peu dynamique tout au long de l'année.

Aux Etats-Unis, la croissance de l'activité Verres s'est accélérée au cours de l'exercice grâce au lancement de produits innovants et au déploiement continu d'initiatives stratégiques permettant une meilleure implication des clients. A l'occasion du lancement du verre Varilux® X series™, le «Ultimate Lens Package »<sup>1</sup>, une offre simplifiée destinée aussi bien aux porteurs de verres progressifs que simple foyer, lancée dans la deuxième partie de l'année, a été très bien accueillie par les opticiens/optométristes indépendants et par les consommateurs. Des initiatives stratégiques pour les optométristes indépendants, notamment dans les Alliances (Vision Source, PERC/IVA et Optiport) et les programmes d' «Essilor Experts», ont également contribué à la performance. L'activité avec les grands comptes a bénéficié d'une demande soutenue pour les verres innovants, dont la technologie filtrant la lumière bleue, ainsi que pour les solutions de chaîne d'approvisionnement intégrée. Le groupe a également renforcé sa présence dans des chaînes de distribution en croissance rapide. La distribution de lentilles de contact a contribué à la croissance d'ensemble tout au long de l'année.

Au Canada, les ventes ont affiché une légère croissance.

- **Europe**

La croissance des ventes en Europe (+ 2,4 % en base homogène<sup>(a)</sup>) a, principalement, été le reflet du succès des nouveaux produits, de l'efficacité de la stratégie multi-réseaux, ainsi que de la bonne performance des activités instruments et e-commerce.

La dynamique des ventes s'est appuyée, notamment, sur le lancement, au printemps, du nouveau verre progressif Varilux® X series™, lequel a assuré une croissance soutenue des produits haut de gamme et personnalisés de la marque, ainsi que sur la forte progression des volumes de verres photochromiques Transitions®.

Les performances ont été contrastées selon les pays et par canal de distribution. Aux côtés des pays de l'Est, de la Russie et des pays scandinaves, l'Italie a obtenu l'une des plus fortes croissances de la région, portée par une amélioration du mix produit auprès des opticiens indépendants. Les ventes ont été stables en Allemagne, au Benelux ainsi qu'en France où le marché a été affecté par l'allongement de la fréquence de

-----  
<sup>1</sup> Verres Varilux® X series™ + Crizal® Sapphire™ 360° UV + Transitions® Signature® VII pour les porteurs de verres progressifs  
 Verres Eyezen™ + Crizal® Sapphire™ 360° UV + Transitions® Signature® VII pour les porteurs de verres simple foyer

remboursement des soins optiques. Dans ces pays, les réseaux de distribution comme Novacel ou Nika ont été particulièrement dynamiques. Enfin, les ventes au Royaume-Uni et en Espagne ont légèrement souffert d'un contexte moins porteur.

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

Dans la région Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique, la croissance de 5,1 % en base homogène<sup>(a)</sup> a été le reflet d'une bonne performance des pays à forte croissance sur leurs marchés domestiques, partiellement amoindrie par une érosion de l'export et une baisse de l'activité en Australie. La Chine a enregistré une hausse de plus de 10 % des ventes sur le marché local grâce au succès des produits de milieu de gamme, des verres filtrant la lumière bleue nocive et des produits de la marque Eyezen™. L'Inde a réalisé une croissance plus contrastée sur son marché domestique, marquée par la vigueur des ventes de verres photochromiques et progressifs dans un contexte de perturbation de l'environnement monétaire et fiscal. En Corée, les actions commerciales du groupe se sont traduites par une nette amélioration des ventes de verres progressifs et des produits de la marque Transitions®. L'Asie du Sud-Est ainsi que la Turquie ont réalisé une très belle année, tandis que les performances du Moyen-Orient et de l'Afrique ont été plus mitigées. Enfin, le Japon a bénéficié, trimestre après trimestre, de l'amélioration des ventes et du mix produits avec les opticiens indépendants et les chaînes d'optique.

- **Amérique latine**

En 2017, le chiffre d'affaires a été stable en Amérique latine (- 0,9 % en base homogène<sup>(a)</sup>), le déclin marqué des ventes au Brésil ayant absorbé les hausses réalisées dans les pays hispanophones de la région.

Dans un climat économique défavorable au Brésil, l'industrie de l'optique a souffert du net ralentissement de la fréquentation des magasins d'optique, impactant, notamment, le segment haut de gamme. Le groupe a, ainsi, enregistré un recul des ventes de verres antireflet Crizal® et de verres progressifs Varilux®, ces derniers ayant toutefois retrouvé une meilleure dynamique au deuxième semestre. Le repositionnement de l'offre de verres photochromiques Transitions® à un prix plus compétitif a permis de soutenir la croissance des volumes et renforcer la présence de la marque. Dans ce marché difficile, les ventes des laboratoires de prescription sont en légère progression.

Les pays hispanophones, qui représentent désormais plus de la moitié des revenus de la région, ont continué d'afficher une croissance forte malgré certains aléas. Ainsi, l'essor continu des ventes au Mexique tout au long du premier semestre a été contrarié par les effets négatifs du tremblement de terre de Mexico sur le commerce local et sur la chaîne d'approvisionnement du groupe à partir du mois de septembre. La Colombie a affiché une croissance proche de 10 %, provenant en partie de la progression des verres à valeur ajoutée du groupe. L'Argentine a obtenu la meilleure performance de la région tandis que le Chili et le Costa Rica ont entrepris une bonne dynamique.

- **Les Instruments**

Au sein de la division Verres et matériel optique, l'activité Instruments commercialise des outils à destination des optométristes et des opticiens. En 2017, elle a réalisé une croissance de son chiffre d'affaires de 8,5 % en base homogène<sup>(a)</sup>, qui reflète une forte dynamique dans l'ensemble des géographies et des lignes de produits. Le segment du taillage-montage des verres a vendu un nombre record de meuleuses. Il a bénéficié du succès de l'offre de machines d'entrée et de milieu de gamme, en particulier dans les pays à forte croissance avec la station compacte Delta 2™, et du lancement de la nouvelle meuleuse Pro-E™ 600 conçue pour les ateliers gérant d'importantes volumétries, dont les acteurs du e-commerce.

Le segment de l'optométrie (instruments de réfraction et de diagnostic) a été très dynamique avec de nouveaux contrats de ventes d'appareils de diagnostic auprès de grands comptes et le lancement d'un nouvel instrument de diagnostic et de réfraction, Wave Analyzer Cornea 700. Ce dernier permet à l'opticien de proposer un équipement optique personnalisé grâce à un examen complet de la chambre antérieure de l'œil (mesure des performances visuelles de jour et de nuit, symptômes de fatigue visuelle, sensibilité à l'éblouissement, etc.).

Enfin, les ventes d'appareils de prises de mesure en magasins ont également été très soutenues, notamment les colonnes de mesure permettant la vente de verres personnalisés et commercialisés par la société française IVS.

- **Les activités e-commerce**

Au sein de la division Verres et matériel optique, les activités e-commerce ont enregistré une croissance d'environ 13 % en base homogène<sup>(a)</sup> en 2017. En Amérique du Nord, l'année a été marquée par la poursuite du succès du modèle d'EyeBuyDirect™ aux Etats-Unis pour les lunettes de prescription et par le redressement des ventes de Clearly™ au cours du deuxième semestre. En Europe, Vision Direct™ pour les lentilles de contact et Glasses Direct™ pour les lunettes de prescription ont enregistré une forte progression de leurs ventes. Dans les pays scandinaves, les activités des sites de vente de lentilles de contact LensOn® (acquis en 2016 avec MyOptique Group) et LensWay™ ont été regroupées au cours de l'année. Enfin, les sites de vente en ligne au Brésil (eÓtica et e-lens), en Chine (Coastal Vision™) et en Inde (Coolwinks™) ont continué de croître rapidement.

## Sunglasses & Readers

La division Sunglasses & Readers a réalisé une croissance en base homogène<sup>(a)</sup> de 0,1 % de ses ventes en 2017.

En Amérique du Nord, le chiffre d'affaires de FGX International est ressorti en légère hausse. Les ventes aux consommateurs mesurées dans les magasins ont été bien orientées, tant pour les lunettes loupes (*readers*) que pour les lunettes de soleil. De plus, FGX a bénéficié du renouvellement des contrats avec plusieurs clients importants et de gains de nouveaux espaces. Enfin, FGX a également réalisé une bonne performance à l'international.

Costa a réalisé, en 2017, la meilleure performance des marques Solaire présentes sur le marché américain. Malgré l'impact des ouragans qui ont touché les régions des Etats-Unis où la marque est fortement implantée,



la politique dynamique de développement chez de nouveaux clients ainsi que chez les opticiens indépendants continue de porter ses fruits. Costa a, enfin, poursuivi son expansion dans le Nord-Est et le Centre des Etats-Unis et s'est structurée pour accélérer en Californie en 2018.

En Chine, Xiamen Yarui Optical (Bolon™) a enregistré un recul de son chiffre d'affaires en 2017. Afin d'assainir sa situation et de renforcer ses marques Bolon™ et Molsion™, la société a continué à mettre en œuvre son plan d'action stratégique. Celui-ci vise à réduire et optimiser le niveau de stocks chez les distributeurs, à redéfinir les conditions de vente et à capitaliser sur une connaissance plus fine des achats des consommateurs chez les détaillants. De plus, les équipes ont été renforcées et la société a poursuivi son développement en ASEAN ainsi que sur le canal internet. De son côté, Photosynthesis Group (MJS), a réalisé un bon exercice pour sa première année dans le groupe et ouvert 250 nouveaux magasins pour un total de 1 200 en fin d'année.

Enfin, en Turquie, Merve a poursuivi une bonne dynamique avec ses marques Ossé™ et Mustang™.

## Equipements

Le chiffre d'affaires de la division Équipements a affiché une hausse de 5,8 % en base homogène<sup>(a)</sup>. Cette performance provient principalement de fortes ventes de générateurs numériques VFT-Orbit 2™ et de polisseuses Multi-FLEX™ en Europe, sous l'effet aussi bien de nouveaux investissements que de la modernisation de lignes de production existantes. En Asie, l'installation de nouvelles capacités de production sous forme notamment de laboratoires complets s'est traduite par de fortes ventes de machines de surfaçage numérique, de polisseuses et de machines de traitement, ainsi que par une envolée de l'activité services. L'Amérique latine a terminé l'année en hausse, grâce au passage de plusieurs laboratoires de taille moyenne à la technologie de surfaçage numérique. Les ventes aux Etats-Unis sont restées stables sur l'année, mais de fortes commandes de générateurs et de polisseuses au cours du dernier trimestre ont nettement étoffé le carnet de commandes de la division. Cette situation augure d'un bon début d'année 2018.

## CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DU 4<sup>ème</sup> TRIMESTRE 2017

<i>En millions d'euros</i>	2017	2016	Variation publiée	Croissance en base homogène <sup>(a)</sup>	Effet de périmètre	Effet de change
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 557</b>	<b>1 549</b>	+ 0,5 %	+ 5,2 %	+ 1,2 %	- 5,9 %
<i>Amérique du Nord</i>	<b>665</b>	<b>657</b>	+ 1,2 %	+ 8,8 %	+ 1,1 %	- 8,7 %
<i>Europe</i>	<b>490</b>	<b>480</b>	+ 2,2 %	+ 2,4 %	+ 0,5 %	- 0,7 %
<i>Asie/Océanie/ Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>285</b>	<b>286</b>	- 0,6 %	+ 4,8 %	+ 2,0 %	- 7,4 %
<i>Amérique latine</i>	<b>117</b>	<b>126</b>	- 6,8 %	- 2,0 %	+ 2,5 %	- 7,3 %
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>201</b>	<b>192</b>	+ 4,8 %	+ 3,1 %	+ 9,0 %	- 7,4 %
<b>Equipements</b>	<b>71</b>	<b>68</b>	+ 4,1 %	+ 9,0 %	- 0,1 %	- 4,9 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 829</b>	<b>1 809</b>	<b>+ 1,1 %</b>	<b>+ 5,1 %</b>	<b>+ 2,0 %</b>	<b>- 6,0 %</b>

Au 4<sup>ème</sup> trimestre 2017, le chiffre d'affaires du groupe a affiché une hausse de 7,1 % hors change incluant une croissance en base homogène<sup>(a)</sup> de 5,1 % en accélération par rapport à celle du 3<sup>ème</sup> trimestre. Toutes les activités ont enregistré une progression en base homogène<sup>(a)</sup> : Verres et matériel optique (+ 5,2 %), Sunglasses & Readers (+ 3,1 %) et Equipement (+ 9,0 %).

L'effet périmètre (+ 2,0 %) a reflété la contribution des acquisitions réalisées plus tôt dans l'année. L'effet de change négatif (- 6,0 %) a résulté, pour l'essentiel, de la dépréciation marquée du dollar américain face à l'euro.

Par régions et par divisions, les faits marquants étaient :

- Une forte accélération de l'activité aux Etats-Unis liée, notamment, au lancement des verres Varilux® X series™ et Crizal® Sapphire™ 360°;
- Le maintien d'une bonne dynamique en Europe ;
- Une bonne performance des pays à forte croissance, à l'exception du Brésil et de l'Inde ;
- Le redressement de la division Sunglasses & Readers dans le sillage des bons résultats de FGX et de Costa aux Etats-Unis ainsi que de Photosynthesis Group (MJS) en Chine ;
- Le rebond attendu de la division Equipement.

## LES ACQUISITIONS ET PARTENARIATS DE L'ANNEE

En 2017, le groupe a réalisé 9 transactions, qui représentent un chiffre d'affaires cumulé d'environ 87 millions d'euros en base annuelle.

Nom	Pays	Activité	Chiffre d'affaires en base annuelle	% d'intérêts	Date d'entrée dans le périmètre
<b>Verres et matériel optique – Amérique du Nord</b>					
<b>Partners In Vision, Inc.</b>	Etats-Unis	Plateformes de services pour les professionnels de l'optique	N.C. <sup>1</sup>	100 %	1 <sup>er</sup> mai 2017
<b>Vision Associates, Inc.</b>	Etats-Unis		N.C.	60 %	1 <sup>er</sup> mai 2017
<b>Verres et matériel optique – Europe</b>					
<b>CFE Optique</b>	France	Distributeur de produits optiques (verres ophtalmiques, montures et instruments) à destination des opticiens des pays d'Afrique centrale et d'Afrique de l'Ouest	~ 2,5 millions d'euros	100 %	1 <sup>er</sup> sept. 2017
<b>Optitrade Logistics Center (OLC)</b>	Pays-Bas	Plateforme de distribution d'Optitrade, un groupement d'achat qui regroupe environ 650 magasins d'optique aux Pays-Bas	N.C.	50,2 %	1 <sup>er</sup> février 2017
<b>Verres et matériel optique – Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</b>					
<b>Sun Optical Technologies</b>	Ethiopie	Laboratoire de prescription	1 million d'euros	51 %	1 <sup>er</sup> janvier 2018
<b>Mangalsons Optics PTE Ltd</b>	Inde	Distributeur de verres organiques et minéraux, de lunettes de soleil et de montures de prescription	~ 460 millions de roupies indiennes	50 %	1 <sup>er</sup> février 2017
<b>Topcon Visioncare Japan (TVJ)</b>	Japon	Distributeur au Japon de la ligne d'optométrie de Topcon et des équipements de finition de verres d'Essilor auprès des opticiens	N.C.	de 10 % à 51 %	1 <sup>er</sup> mars 2017
<b>Verres et matériel optique – Amérique latine</b>					
<b>Visolab Produtos Opticos Ltda</b>	Brésil	Laboratoire de prescription situé dans l'Etat de Sergipe	~ 22 millions de réals brésiliens	51 %	1 <sup>er</sup> février 2017
<b>Opticas Exclusivas</b>	Guatemala	Laboratoire de prescription intégré opérant une cinquantaine de magasins d'optique	N.C.	70 %	1 <sup>er</sup> avril 2017

Toutes les sociétés ci-dessus sont consolidées à 100 % dans les comptes du groupe selon la méthode d'intégration globale et en fonction de leur date d'entrée dans le périmètre.

<sup>1</sup> Non communiqué

## COMPTE DE RESULTAT

### COMPTE DE RESULTAT PUBLIE / COMPTE DE RESULTAT AJUSTE<sup>(f)</sup>

<i>En millions d'euros</i>	<b>2017 Ajusté<sup>(f)</sup></b>	Eléments ajustés	<b>2017 Publié</b>	<b>2016 Publié</b>
Chiffre d'affaires	7 490		7 490	7 115
Marge brute	4 346		4 346	4 181
Contribution de l'activité <sup>(b)</sup>	1 367	- 6	1 361	1 321
Autres produits / autres charges	- 119	- 168	- 287	- 91
Résultat opérationnel	1 248	- 174	1 074	1 230
Impôt sur les résultats	- 262	131	- 132	- 285
Résultat net	922	- 44	878	880
dont part du groupe	833	- 44	789	813
Bénéfice net par action ( <i>en €</i> )	3,85		3,64	3,79

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

**(f)** Les **éléments ajustés** sont liés, d'une part, aux coûts du projet de rapprochement avec Luxottica et, d'autre part, aux effets favorables des changements de la fiscalité aux Etats-Unis et en France.

Ils sont non récurrents et recouvrent :

- les coûts de transaction liés au projet de rapprochement avec Luxottica pour 109 millions d'euros ;
- un coût supplémentaire de 45 millions d'euros essentiellement lié à la levée des conditions de performance de deux plans d'actionnariat salarié ;
- une contribution exceptionnelle de 19 millions d'euros aux programmes du groupe visant à éradiquer la mauvaise vision dans le monde dans le cadre de la mission d'Essilor ;
- un gain de 19 millions d'euros issu du remboursement de la taxe de 3 % sur les dividendes (net d'une contribution exceptionnelle) en France ;
- un gain de 73 millions d'euros dû à la réforme fiscale américaine votée en décembre 2017.

## COMPTE DE RESULTAT SIMPLIFIE AJUSTE<sup>(f)</sup>

<i>En millions d'euros</i>	<b>2017 Ajusté<sup>(f)</sup></b>	<b>2016 Publié</b>	<b>Variation</b>
Chiffre d'affaires	7 490	7 115	+ 5,3 %
Marge brute <i>(en % du CA)</i>	4 346 58,0 %	4 181 58,8 %	+ 3,9 % --
Charges d'exploitation	2 979	2 860	+ 4,2 %
Contribution de l'activité <sup>(b)</sup> <i>(en % du CA)</i>	1 367 18,3 %	1 321 18,6 %	+ 3,5 % --
Autres produits / autres charges	- 119	- 91	
Résultat opérationnel <i>(en % du CA)</i>	1 248 16,7 %	1 230 17,3 %	+ 1,5 % --
Résultat financier	- 64	- 66	--
Impôt sur les résultats <i>Taux d'impôt effectif</i>	- 262 22,1 %	- 285 24,5 %	-- --
Résultat net dont part du groupe <i>(en % du CA)</i>	922 833 11,1 %	880 813 11,4 %	+ 4,8 % + 2,5 % --
Bénéfice net par action <i>(en euros)</i>	3,85	3,79	+ 1,6 %

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

## RESULTAT NET PART DU GROUPE AJUSTE<sup>(f)</sup> : + 2,5 %

### Marge brute : en hausse de 3,9 %

En 2017, la marge brute (chiffre d'affaires – coût des produits vendus) s'est élevée à 4 346 millions d'euros et a représenté 58,0 % du chiffre d'affaires contre 58,8 % en 2016. En dépit des gains d'efficacité industriels générés, la baisse du taux de marge brute provient de deux facteurs principaux : d'une part, l'évolution du mix canaux, lié notamment au rapide développement des activités e-commerce, lesquelles ont une marge brute en général inférieure à la moyenne du groupe, et, d'autre part, le recul des ventes de verres Transitions® à des fabricants externes.

### Charges d'exploitation ajustées<sup>(f)</sup> : + 4,2 %

Les charges d'exploitation ajustées<sup>(f)</sup> ont représenté un montant de 2 979 millions d'euros, soit 39,8 % du chiffre d'affaires contre 40,2 % en 2016.

Elles comprennent principalement :

- ↗ Les frais de recherche, de développement et d'ingénierie qui ont atteint 217 millions d'euros, en légère progression par rapport à 2016 ;
- ↗ Les coûts commerciaux qui ont représenté 1 845 millions d'euros contre 1 750 millions d'euros en 2016 et dont la hausse reflète principalement la croissance des forces de vente.

### **La contribution de l'activité<sup>(b)</sup> ajustée<sup>(f)</sup>: 18,3 % du chiffre d'affaires**

La contribution de l'activité<sup>(b)</sup> ajustée<sup>(f)</sup> a atteint 1 367 millions d'euros, en progression de 3,5 % (dont 2,7 % en base homogène<sup>(a)</sup>), soit un taux de contribution de l'activité de 18,3 % du chiffre d'affaires, en légère érosion par rapport à 2016 (18,6 %). Cette baisse provient :

- ↗ d'une part, de la dilution provenant des acquisitions organiques<sup>(c)</sup> ;
- ↗ d'autre part, des efforts importants de structuration du groupe en Chine ainsi que de situations conjoncturelles, dont celle du Brésil, qui ont absorbé les effets de levier opérationnel positifs.

### **Résultat opérationnel ajusté<sup>(f)</sup> : + 1,5 % à 1 248 millions d'euros, soit 16,7 % du chiffre d'affaires**

Le poste «Autres produits/autres charges opérationnelles» correspond à une charge nette de 119 millions d'euros contre 91 millions d'euros en 2016. Il recouvre notamment :

- ↗ Des provisions pour restructurations d'un montant cumulé de 33 millions d'euros, provenant principalement de la rationalisation de certains sites de production et de la réorganisation de certains flux commerciaux ;
- ↗ Des charges de paiement en actions (plans d'actions de performance notamment) d'un montant de 82 millions d'euros, dont la progression par rapport à 2016 reflète la politique volontariste du groupe en matière d'actionnariat salarié ;
- ↗ Des charges comptables nettes d'un montant de 17 millions d'euros associées au règlement de litiges.
- ↗ Un profit de 9 millions d'euros lié à la vente d'un bien immobilier en France.

### **Résultat financier**

Le résultat financier représente une charge nette de 64 millions d'euros contre 66 millions pour 2016. Son amélioration est liée au désendettement du groupe au cours du second semestre 2017.

### **Résultat net ajusté<sup>(f)</sup> : + 4,8 % à 922 millions d'euros**

Ce résultat comprend un montant d'impôt sur les sociétés qui s'élève à 262 millions d'euros contre 285 millions en 2016, soit un taux d'impôt effectif de 22,1 % contre 24,5 % en 2016. L'amélioration de ce taux résulte principalement de l'application en année pleine de l'accord préalable sur les taux de royalties (APA) signé entre la France et les Etats-Unis en 2016.

Le résultat net part du groupe ajusté<sup>(f)</sup> ressort à 833 millions d'euros, en progression de 2,5 %. Il inclut 89 millions d'euros d'intérêts minoritaires, contre 67 millions en 2016. Cette augmentation est imputable à la

consolidation, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, de Photosynthesis Group ainsi qu'à la bonne performance d'ensemble des partenaires du groupe.

Le bénéfice net par action ajusté<sup>(f)</sup> ressort à 3,85 euros, soit une progression de 1,6 % par rapport à 2016.

## **BILAN ET FLUX DE TRESORERIE**

### **L'ENDETTEMENT NET REDUIT A 1,7 MILLIARD D'EUROS**

#### **Investissements**

Les investissements corporels et incorporels se sont élevés à 308 millions d'euros en 2017. Ils sont essentiellement composés d'investissements industriels destinés à soutenir la croissance du groupe.

Les investissements financiers ont représenté 317 millions d'euros. Ils correspondent aux acquisitions réalisées au cours de l'année ainsi qu'au paiement de certains compléments de prix relatifs à d'anciennes transactions.

#### **Variation du besoin en fonds de roulement**

Le besoin en fonds de roulement est ressorti en hausse de 58 millions d'euros, en ligne avec la progression de l'activité.

#### **Cash-flow opérationnel<sup>(d)</sup>**

Le *cash-flow* opérationnel<sup>(d)</sup> s'élève à 1 291 millions d'euros. Le *cash-flow* libre<sup>(e)</sup> atteint 925 millions, en progression de 2,8 %, et de 4,0 % une fois ajusté des éléments exceptionnels que sont, d'une part, les dépenses liées au projet de rapprochement avec Luxottica et, d'autre part, le paiement, en 2016, de l'amende à l'autorité de la concurrence allemande (BKA) et le règlement effectif, en 2017, de litiges.

#### **Dettes nettes**

A fin décembre 2017, la dette nette du groupe s'est établie à 1 661 millions d'euros, contre 2 062 millions d'euros au 31 décembre 2016, permettant une diminution sensible du levier d'endettement.

### **TABLEAU DE FINANCEMENT**

*En millions d'euros*

Ressources d'exploitation (hors variation du BFR <sup>1</sup> )	1 291	Investissements corporels et incorporels	308
Augmentation de capital	34	Variation du BFR <sup>1</sup>	58
Autres <sup>3</sup>	122	Dividendes	364
		Investissements financiers nets <sup>2</sup>	317
		Variation apparente de l'endettement net	400

1 - BFR : besoin en fonds de roulement

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

3 - La rubrique Autres inclut l'effet de change à hauteur de 96 millions d'euros.

## **PROJET DE RAPPROCHEMENT D'ESSILOR ET DE LUXOTTICA**

Essilor et Delfin, actionnaire majoritaire du groupe Luxottica, ont annoncé le 16 janvier 2017 avoir signé un accord en vue de créer un acteur intégré et mondial de l'optique par le rapprochement d'Essilor et de Luxottica. La réalisation de l'opération est soumise à la satisfaction de plusieurs conditions suspensives.

En mars 2017, l'opération a recueilli les avis favorables des instances représentatives du personnel d'Essilor.

Le 12 avril 2017, l'AMF a accordé une dérogation à l'obligation pour Delfin de déposer un projet d'offre publique visant les actions Essilor.

Le 11 mai 2017, les actionnaires d'Essilor réunis en assemblée générale et les titulaires de droits de vote double réunis en assemblée spéciale ont approuvé le rapprochement.

Le 1<sup>er</sup> novembre 2017, Essilor a procédé à la filialisation de ses activités. Ultérieurement, Essilor sera renommée «EssilorLuxottica», lorsque les autres conditions seront réunies pour réaliser l'apport des actions Luxottica à Essilor, et deviendra la société *holding* à la tête du groupe combiné qui détiendra Essilor International et Luxottica.

Parallèlement, Essilor et Luxottica ont déposé conjointement des notifications auprès des autorités de la concurrence dans plusieurs pays et, notamment, auprès de cinq juridictions (Brésil, Canada, Chine, Etats-Unis et Europe) dont l'approbation est une condition suspensive à la finalisation du rapprochement entre les deux sociétés. A ce jour, l'opération a été autorisée sans conditions au Canada ainsi que dans douze autres pays : Afrique du Sud, Australie, Chili, Colombie, Corée du Sud, Inde, Japon, Maroc, Mexique, Nouvelle-Zélande, Russie et Taiwan.

## **EVENEMENTS SURVENUS DEPUIS LA CLOTURE DE L'EXERCICE**

Néant.



## ANNEXE 1

### COMPTE DE RESULTAT PUBLIE D'ESSILOR INTERNATIONAL

<i>En millions d'euros</i>	<b>2017 Publié</b>	<b>2016 Publié</b>	<b>Variation</b>
Chiffre d'affaires	7 490	7 115	+ 5,3 %
Marge brute <i>(en % du CA)</i>	4 346 58,0 %	4 181 58,8 %	+ 3,9 % --
Charges d'exploitation	2 985	2 860	+ 4,4 %
Contribution de l'activité <sup>(b)</sup> <i>(en % du CA)</i>	1 361 18,2 %	1 321 18,6 %	+ 3,0 % --
Autres produits / autres charges	- 287	-91	--
Résultat opérationnel <i>(en % du CA)</i>	1 074 14,3 %	1 230 17,3 %	- 12,7 % --
Résultat financier	- 64	- 66	--
Impôt sur les résultats <i>Taux d'impôt effectif</i>	- 132 17,6 %	- 285 24,5 %	-- --
Résultat net dont part du groupe <i>(en % du CA)</i>	878 789 10,5 %	880 813 11,4 %	- 0,1 % - 3,0 % --
Bénéfice net par action <i>(en euros)</i>	3,64	3,79	- 4,0 %

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

## ANNEXE 2

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

<i>En millions d'euros</i>	2017	2016
<b>Premier trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 713</b>	<b>1 567</b>
> <i>Amérique du Nord</i>	<b>767</b>	710
> <i>Europe</i>	<b>508</b>	470
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>311</b>	283
> <i>Amérique latine</i>	<b>127</b>	104
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>199</b>	173
<b>Équipements</b>	<b>50</b>	44
<b>TOTAL premier trimestre</b>	<b>1 962</b>	<b>1 784</b>
<b>Deuxième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 669</b>	<b>1 562</b>
> <i>Amérique du Nord</i>	<b>715</b>	668
> <i>Europe</i>	<b>529</b>	495
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>304</b>	282
> <i>Amérique latine</i>	<b>121</b>	117
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>218</b>	187
<b>Équipements</b>	<b>60</b>	50
<b>TOTAL deuxième trimestre</b>	<b>1 947</b>	<b>1 799</b>
<b>Troisième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 559</b>	<b>1 541</b>
> <i>Amérique du Nord</i>	<b>658</b>	671
> <i>Europe</i>	<b>487</b>	461
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>293</b>	288
> <i>Amérique latine</i>	<b>121</b>	121
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>148</b>	132
<b>Équipements</b>	<b>45</b>	50
<b>TOTAL troisième trimestre</b>	<b>1 752</b>	<b>1 723</b>
<b>Quatrième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 557</b>	<b>1 549</b>
> <i>Amérique du Nord</i>	<b>665</b>	657
> <i>Europe</i>	<b>490</b>	480
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>285</b>	286
> <i>Amérique latine</i>	<b>117</b>	126
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>201</b>	192
<b>Équipements</b>	<b>71</b>	68
<b>TOTAL quatrième trimestre</b>	<b>1 829</b>	<b>1 809</b>