

## Très bon deuxième trimestre Stratégie de croissance porteuse

- S1 en ligne avec les objectifs : croissance en base homogène<sup>1</sup> de 4,0 % (dont 4,8 % au T2) et contribution de l'activité<sup>2</sup> à 18,4 % du chiffre d'affaires
- Bonne performance des grandes marques et des nouveaux produits
- Hausse du taux de marge brute et poursuite des investissements dans la croissance future

**Charenton-le-Pont, France (le 26 juillet 2018 – 06h30)** – Le Conseil d'administration d'Essilor International (Compagnie Générale d'Optique), qui s'est réuni le 25 juillet 2018, a arrêté les comptes du premier semestre 2018. Les comptes consolidés ont fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes.

### Chiffres clés

En millions d'euros	30 juin 2018 Ajusté <sup>6</sup>	30 juin 2017 <sup>8</sup> Ajusté <sup>6</sup>	Variation		30 juin 2018 Publié
			Taux constants	Taux réels	
Chiffre d'affaires	3 726	3 859	+ 4,4 %	- 3,5 %	3 726
Contribution de l'activité <sup>2</sup> (en % du CA)	684 18,4 %	718 18,6 %	+ 2,4 %	- 4,8 %	684 18,4 %
Résultat opérationnel	630	667	+ 1,9 %	- 5,5 %	583
Résultat net part du groupe	421	431	+ 4,8 %	- 2,4 %	349
Bénéfice net par action (en €)	1,93	1,99	+ 4,5 %	- 3,0 %	1,60

(6) Les comptes de résultat au 30 juin 2018 et au 30 juin 2017 sont ajustés au titre des charges comptabilisées par le groupe dans le cadre du rapprochement avec Luxottica.

(8) Le groupe applique la norme IFRS 15 relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le compte de résultat du 1<sup>er</sup> semestre 2017 a été retraité en conséquence, avec un impact de -50 millions d'euros sur le chiffre d'affaires et de -3 millions d'euros sur la contribution de l'activité<sup>2</sup>.

Un tableau de réconciliation du compte de résultat ajusté / publié est disponible en page 11 de ce document.

Commentant ces résultats, Hubert Sagnières, Président-Directeur Général d'Essilor a déclaré : « Au premier semestre 2018, Essilor a généré de solides résultats dans l'ensemble de ses régions et divisions, tout en préparant son projet de rapprochement avec Luxottica. Cette performance témoigne de la mobilisation de nos équipes autour d'une mission puissante et unique, « améliorer la vision pour améliorer la vie », dont procède une stratégie de croissance claire. Notre but est d'améliorer et de protéger la vue de plus de 7 milliards de consommateurs dans le monde avec des offres à tous les niveaux de prix. Nos innovations sont particulièrement bien accueillies dans de nombreux pays où les besoins restent élevés, des Etats-Unis à la Chine en passant, entre autres, par le Brésil. Ceci nous permet d'investir toujours plus dans le bien-être futur des populations et renforce notre confiance en l'avenir ».

## Faits marquants du semestre

Au premier semestre 2018, le chiffre d'affaires du groupe a atteint 3 726 millions d'euros, en hausse de 4,4 % hors effet de change, dont 4,0 % en base homogène<sup>1</sup>. La contribution de l'activité<sup>2</sup> s'est établie à 18,4 % du chiffre d'affaires. A taux de change constants, le bénéfice net par action ajusté<sup>6</sup> a progressé de 4,5 %. Enfin, le *cash-flow* libre<sup>5</sup> a atteint 263 millions d'euros.

Le semestre a également été marqué par :

- Une croissance du chiffre d'affaires de la division « Verres et matériel optique » de 4,1 % hors effet de change, dont 3,6 % en base homogène<sup>1</sup>, incluant :
  - une amélioration du mix produit, résultant du bon accueil des nouveaux verres de nos marques phares, notamment Varilux® X series™ aux Etats-Unis, Crizal® Sapphire™ 360° aux Etats-Unis et en Europe et Eyezen™ partout dans le monde ;
  - une croissance proche de 6 % des volumes de ventes de la marque Transitions® à travers les réseaux de distribution du groupe. Dans le même temps, la baisse des volumes de ventes aux fabricants de verres tiers s'est sensiblement réduite ;
  - une bonne performance aux Etats-Unis et dans les activités e-commerce ;
  - une dynamique très encourageante dans les pays à forte croissance<sup>9</sup>, marquée par un rebond des ventes au Brésil.
- Une forte hausse de l'activité dans la division « Sunglasses & Readers », avec une croissance de 8,1 % en base homogène<sup>1</sup> ;
- De nouveaux progrès liés à l'ambition du groupe d'éradiquer la mauvaise vision, avec la fourniture de solutions visuelles à près de 4 millions de nouvelles personnes, grâce, notamment, au déploiement des modèles d'affaires inclusifs dans de nouveaux pays ;
- Une bonne rentabilité incluant la réalisation d'investissements supplémentaires dans les canaux de distribution et les segments de marché les plus porteurs ;
- Une reprise progressive de la politique d'acquisition et de partenariat qui a conduit à des prises de participations majoritaires dans 4 sociétés, représentant un chiffre d'affaires cumulé d'environ 27 millions d'euros en base annuelle.

## Perspectives

Fort de ce bon premier semestre et des nombreuses initiatives commerciales à venir au deuxième semestre, Essilor confirme ses objectifs pour 2018. Pour rappel, le groupe vise, sur l'ensemble de l'année, une croissance du chiffre d'affaires en base homogène<sup>1</sup> autour de 4 % et une contribution de l'activité<sup>2</sup> supérieure ou égale à 18,3 %<sup>7</sup> du chiffre d'affaires.

## Projet de rapprochement d'Essilor et de Luxottica

Au cours du premier semestre, le projet de rapprochement entre Essilor et Luxottica s'est poursuivi. Le 1<sup>er</sup> mars 2018, la Commission Européenne et la *Federal Trade Commission* des Etats-Unis l'ont autorisé sans condition. Le 29 juin 2018, Essilor et Luxottica ont annoncé l'extension au 31 juillet 2018 du terme de l'accord de rapprochement et du traité d'apport signés par Essilor et Delfin, actionnaire majoritaire de Luxottica. Essilor et Luxottica sont sur le point de finaliser leurs discussions avec l'autorité de la

concurrence chinoise et sont confiantes dans le fait d'obtenir son accord d'ici la fin du mois de juillet. En parallèle, les deux groupes progressent également dans leurs discussions avec l'autorité de la concurrence en Turquie et sont en train d'évaluer le calendrier du rapprochement effectif.

-----

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

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

<http://hosting.3sens.com/Essilor/20180726-4A1FA8A7/en/webcast/startup.php>

### **Information réglementée**

Le rapport financier semestriel est disponible sur le site [www.essilor.com](http://www.essilor.com), en cliquant sur le lien suivant :

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

### **DEFINITIONS**

- 1. Croissance organique / Croissance en base homogène :** Croissance à taux de change et à périmètre constants. Se reporter à la définition figurant en note 2.4 des états financiers consolidés inclus dans le Document de référence 2017.
- 2. Contribution de l'activité :** Chiffre d'affaires net diminué du coût des ventes et des charges d'exploitation (charges de recherche-développement, charges commerciales et de distribution et autres charges d'exploitation).
- 3. Acquisitions organiques :** Acquisitions ou partenariats locaux.
- 4. Cash-flow opérationnel :** Ressources d'exploitation hors variation du besoin en fonds de roulement.
- 5. Cash-flow libre :** Flux de trésorerie provenant des opérations moins investissements corporels et incorporels selon le tableau des flux de trésorerie consolidés IFRS.
- 6. Ajusté** des charges comptabilisées dans le cadre du projet de rapprochement avec Luxottica.
- 7.** Hors nouvelles acquisitions stratégiques.
- 8.** Le groupe applique la **norme IFRS 15** relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le compte de résultat 2017 a été retraité en conséquence.
- 9. Les pays à forte croissance** comprennent la Chine, l'Inde, les pays de l'Asean, la Corée du Sud, Hong Kong, Taïwan, l'Afrique, le Moyen-Orient, la Russie et l'Amérique latine.

## **A propos d'Essilor**

*Essilor International (Compagnie Générale d'Optique) («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 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

## RAPPORT D'ACTIVITÉ

### CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2018

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2018	30 juin 2017 <sup>8</sup>	Variation publiée	Croissance en base homogène <sup>1</sup>	Effet de périmètre	Effet de change
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>3 211</b>	3 333	- 3,7 %	+ 3,6 %	+ 0,5 %	- 7,7 %
<i>Amérique du Nord</i>	<b>1 386</b>	1 472	- 5,8 %	+ 4,0 %	+ 0,7 %	- 10,5 %
<i>Europe</i>	<b>1 004</b>	1 011	- 0,6 %	+ 0,9 %	+ 0,1 %	- 1,7 %
<i>Asie/Océanie/ Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>596</b>	603	- 1,3 %	+ 6,6 %	+ 0,3 %	- 8,2 %
<i>Amérique latine</i>	<b>225</b>	247	- 8,7 %	+ 5,1 %	+ 1,0 %	- 14,8 %
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>413</b>	417	- 1,1 %	+ 8,1 %	0 %	- 9,2 %
<b>Equipements</b>	<b>102</b>	109	- 6,8 %	+ 0,9 %	0 %	- 7,7 %
<b>TOTAL</b>	<b>3 726</b>	<b>3 859</b>	<b>- 3,5 %</b>	<b>+ 4,0 %</b>	<b>+ 0,4 %</b>	<b>- 7,9 %</b>

(8) Le groupe applique la norme IFRS 15 relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2017 a été retraité en conséquence, avec un impact de - 50 millions d'euros.

**Au premier semestre 2018, le chiffre d'affaires s'est établi à 3 726 millions d'euros, en progression de 4,4 % hors effets de change.**

- La croissance en base homogène<sup>1</sup> a atteint 4,0 %, reflétant :
  - Une croissance solide de la division « Verres et matériel optique » (+ 3,6 % en base homogène<sup>1</sup>), soutenue par la bonne performance d'ensemble des pays à forte croissance<sup>9</sup>, des Etats-Unis et des activités e-commerce.
  - Une très bonne performance de la division « Sunglasses & Readers » (+ 8,1 % en base homogène<sup>1</sup>) dont l'ensemble des marques contribue au rebond.
  - Des ventes à l'équilibre dans la division « Equipements » qui faisait face à une base de comparaison très élevée.
- L'effet de périmètre (+ 0,4 %) résulte du chiffre d'affaires des acquisitions réalisées en 2017.
- L'effet de change (- 7,9 %) reflète la dépréciation de plusieurs monnaies face à l'euro, dont le dollar américain, le real brésilien, la roupie indienne, le dollar canadien, la livre turque et le yuan chinois.

## FAITS MARQUANTS PAR ACTIVITE ET PAR REGION

### Verres et matériel optique

Au premier semestre 2018, la division « Verres et matériel optique » a réalisé un chiffre d'affaires en croissance de 3,6 % en base homogène<sup>1</sup>.

Le chiffre d'affaires en **Amérique du Nord** a crû de 4,0 % en base homogène<sup>1</sup>, l'activité Verres aux Etats-Unis ayant affiché une progression plus forte que la région dans son ensemble. Les activités e-commerce ont également contribué à cette performance, en particulier les ventes en ligne de lunettes correctrices.

Aux **Etats-Unis**, la croissance s'est appuyée sur les initiatives mises en place pour les professionnels de l'optique indépendants. Ces initiatives ont favorisé la poursuite du déploiement des nouveaux produits et des marques phares du groupe, notamment au travers de l'offre « Ultimate Lens Package » destinée aux porteurs de verres progressifs et simple foyer. La croissance des ventes a été spécialement forte avec les opticiens/optométristes affiliés aux réseaux d'Alliances détenues par le groupe, en particulier avec les points de vente bénéficiant du programme « Essilor Experts », dont le nombre a fortement crû au cours du premier semestre.

L'activité avec les grands comptes est restée bien orientée. Elle a bénéficié de l'exposition du groupe aux chaînes d'optique en croissance rapide, de la dynamique avec les grands comptes utilisant les offres logistiques intégrées du groupe et de la demande pour les offres de verres à valeur ajoutée chez certains clients. La distribution de lentilles de contact a également contribué à la croissance sur la période.

En **Europe**, dans un marché de l'optique ophtalmique en demi-teinte, la croissance du chiffre d'affaires (+ 0,9 % en base homogène<sup>1</sup>) a essentiellement reposé sur les nouveaux produits et les initiatives promotionnelles ciblées. Les ventes par Internet, particulièrement dans le segment des lunettes correctrices, ont également contribué à la performance.

En plus de la poursuite du déploiement du verre progressif Varilux® X series™, le lancement du nouveau verre antireflet Crizal® Sapphire™ dans le courant du deuxième trimestre a favorisé l'amélioration du mix produit.

En **France**, malgré un environnement de marché défavorable, la bonne exécution de la stratégie multi-réseau illustrée par la forte progression des verres de marque Nikon®, distribués par le réseau BBGR, a permis d'afficher une légère croissance.

Les croissances soutenues dans les **pays de l'Est**, notamment en Pologne et en Roumanie, traduisent l'augmentation de la pénétration des catégories majeures de verres ophtalmiques, aujourd'hui encore notoirement sous-représentées. Dans les **pays scandinaves**, les ventes ont bénéficié d'un accord avec un grand compte visant à promouvoir les solutions visuelles de haute qualité. Enfin, l'activité est restée stable dans les **pays alémaniques** tandis qu'elle a légèrement fléchi dans les **pays du Sud**.

Dans la région **Asie-Océanie/Moyen-Orient/Afrique**, le dynamisme de la plupart des marchés s'est traduit par une hausse des ventes de 6,6 % en base homogène<sup>1</sup>, qui inclut une croissance proche de 10 % dans les marchés domestiques des pays à forte croissance<sup>9</sup>. Le lancement de Varilux® X series™ au cours du

semestre a reçu un excellent accueil. En **Chine**, l'activité domestique a confirmé sa croissance robuste, grâce aux succès d'une stratégie centrée sur l'expérience consommateur, de nombreuses innovations (Varilux® X series™, EssiJunior™, contrôle de la myopie, verres filtrant la lumière bleue) et la couverture active du milieu de gamme. En **Corée**, l'accélération de la pénétration des verres progressifs et photochromiques a continué à soutenir les ventes. Les pays d'**Asie du Sud-Est** ont enregistré d'excellentes performances, avec une accélération entre le premier et le deuxième trimestre. Le groupe a renforcé sa présence au Vietnam avec un nouveau partenariat (voir chapitre Acquisitions). La **Turquie** a affiché une forte croissance liée à la sous-pénétration des verres progressifs et photochromiques dans ce pays. En **Inde**, malgré une activité toujours contrastée, les efforts de développement du marché se sont poursuivis. Le groupe a ainsi signé avec l'Etat d'Odisha le déploiement du modèle d'affaires inclusif Eye Mitra™, à travers lequel 300 jeunes entrepreneurs seront formés pour fournir des solutions visuelles adaptées aux populations locales. Dans les pays développés de la région, la baisse des ventes en **Australie** a été en grande partie compensée par une bonne performance au **Japon**.

En **Amérique latine**, les ventes ont affiché une progression de 5,1 % en base homogène<sup>1</sup>, grâce à un net rebond au **Brésil** (+ 6,6 %).

Dans un marché encore peu dynamique et perturbé par des mouvements de grèves dans le transport routier en fin de période, cette performance s'est appuyée sur le succès du verre progressif Varilux® X series™ et du verre antireflet Crizal® Sapphire™, lancés au cours du semestre. La croissance à deux chiffres des volumes des verres Varilux® et la bonne performance des verres Transitions® contribuent à la progression du mix produit et au renforcement des positions du groupe. Les bons résultats des verres Kodak® et de l'activité instruments ont également nourri la croissance.

Les autres pays de la région ont réalisé une croissance plus modeste. Si la **Colombie** et l'**Argentine** ont conservé une dynamique solide, les résultats sont plus contrastés au **Mexique** où le groupe a néanmoins renforcé sa présence avec un partenariat signé avec un distributeur de verres et de lentilles de contact ciblant les opticiens et laboratoires de prescription indépendants. Enfin, le groupe est entré au **Honduras** en nouant un partenariat avec une chaîne d'optique intégrée (voir chapitre Acquisitions).

## Sunglasses & Readers

Avec une croissance de 8,1 % de son chiffre d'affaires en base homogène<sup>1</sup>, la division **Sunglasses & Readers** a réalisé un très bon premier semestre 2018.

En Amérique du Nord, les ventes au consommateur mesurées dans les magasins ont continué à progresser tant pour les lunettes de soleil que pour les lunettes loupes (*readers*) de **FGX International**. Ce dynamisme reflète une bonne saison solaire au deuxième trimestre, ce qui a également bénéficié à **Costa®** qui affiche la meilleure performance des marques du marché solaire américain. Costa® a poursuivi son expansion dans les magasins d'optique, d'une part, dans les montures et verres de prescription, d'autre part, et enfin, géographiquement, en s'implantant en Californie.

En Chine, **Xiamen Yarui Optical** (Bolon™) a renoué avec une croissance solide en solaire et en optique grâce, notamment, à deux bonnes collections 2018 et une forte hausse des ventes en ligne. **MJS** a continué le développement de son réseau commercial et la montée en gamme de ses produits.

### Equipements

La division **Equipements** a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires en base homogène<sup>1</sup> de 0,9 % en dépit d'une base de comparaison élevée l'année dernière, en Asie notamment.

En Amérique du Nord et en Europe, l'activité a bénéficié des ventes de générateurs numériques VFT-Orbit 2™, de polisseuses Multi-FLEX™ et de machines de blocage sans alliage ART, répondant à des besoins de nouvelles capacités ou de modernisation de lignes de production existantes. En Amérique latine, la conversion de petits laboratoires de prescription à la technologie de surfaçage numérique a favorisé la vente de générateurs numériques de petite et moyenne capacités tels que VFT-Orbit 2™ et VFT-Macro™. Le carnet de commandes de la division se maintient à un bon niveau.

### **FAITS MARQUANTS CONCERNANT LA MISSION DU GROUPE**

La mission d'Essilor, « Améliorer la vision pour améliorer la vie », est au cœur de l'activité dans toutes les régions et divisions du groupe. Au premier semestre, elle s'est traduite par l'équipement en solutions visuelles d'environ 4 millions de nouveaux porteurs. En avril, le groupe a noué un partenariat avec le Vision Catalyst Fund, un fonds de 1 milliard de dollars nouvellement lancé par le Queen Elizabeth Diamond Jubilee Trust rassemblant des acteurs des secteurs public et privé, engagés pour apporter des solutions de santé visuelle aux populations des pays du Commonwealth et du reste du monde. Cet engagement se traduira par la mise en place d'infrastructures pérennes et la fourniture de verres correcteurs à 200 millions de personnes vivant sous le seuil de pauvreté, d'ici 2030. Essilor a, par ailleurs, continué à déployer son modèle d'affaires inclusif Eye Mitra™ en Inde (avec un nouveau partenariat dans l'Etat d'Odisha), au Bangladesh, ainsi que dans de nouveaux pays comme en Indonésie (« Mitra Mata ») et au Kenya (« Eye Rafiki »). Le groupe a également lancé, sur cinq de ses principaux sites de vente en ligne, un nouveau programme consistant à donner une paire de lunettes aux plus démunis pour chaque commande passée. Ce programme fonctionne en étroite collaboration avec les organisations d'impact social Vision For Life™, Essilor Vision Foundation et Our Children's Vision. En France, le groupe a lancé [www.labonnevue.fr](http://www.labonnevue.fr), un site internet de sensibilisation et d'information du grand public en matière de santé visuelle. Enfin, la mission du groupe a également inspiré de nombreuses initiatives dans la division Sunglasses & Readers. Par exemple, la marque Costa® a lancé la collection "Untangled", une ligne de lunettes de soleil produites grâce au recyclage des filets de pêche en plastique ramassés dans les océans.



## CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DU 2<sup>EME</sup> TRIMESTRE 2018

<i>En millions d'euros</i>	T2 2018	T2 2017 <sup>8</sup>	Variation publiée	Croissance en base homogène <sup>1</sup>	Effet de périmètre	Effet de change
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 619</b>	1 645	- 1,6 %	+ 4,2 %	+ 0,3 %	- 6,1 %
<i>Amérique du Nord</i>	<b>694</b>	711	- 2,4 %	+ 4,5 %	+ 0,5 %	- 7,4 %
<i>Europe</i>	<b>513</b>	516	- 0,5 %	+ 1,1 %	+ 0,1 %	- 1,7 %
<i>Asie/Océanie/ Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>299</b>	297	+ 0,2 %	+ 6,9 %	0 %	- 6,8 %
<i>Amérique latine</i>	<b>113</b>	121	- 5,9 %	+ 9,2 %	0 %	- 15,1 %
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>223</b>	218	+ 2,5 %	+ 9,5 %	0 %	- 7,0 %
<b>Equipements</b>	<b>59</b>	59	- 2,1 %	+ 4,2 %	0 %	- 6,3 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 901</b>	<b>1 922</b>	<b>- 1,1 %</b>	<b>+ 4,8 %</b>	<b>+ 0,2 %</b>	<b>- 6,1 %</b>

(8) Le groupe applique la norme IFRS 15 relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le chiffre d'affaires du 2<sup>ème</sup> trimestre 2017 a été retraité en conséquence, avec un impact de - 25 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires du 2<sup>ème</sup> trimestre 2018 est ressorti à 1 901 millions d'euros, en augmentation de 5,0 % hors effets de change. La croissance en base homogène<sup>1</sup> a accéléré à 4,8 %. L'effet de périmètre a représenté 0,2 % tandis que l'impact des variations de change s'est établi à - 6,1 %, traduisant notamment l'affaiblissement du dollar américain et du real brésilien face à l'euro.

Les faits marquants du 2<sup>ème</sup> trimestre sont :

- ↗ Dans la division « Verres et matériel optique », une croissance en base homogène<sup>1</sup> élevée aux Etats-Unis (+ 5,0 %), en Chine (+ 9,6 %) et au Brésil (+ 12,4 %) ;
- ↗ La forte contribution de Xiamen Yarui Optical (Bolon™) dans la croissance de la division « Sunglasses & Readers » ;
- ↗ Pour les « Equipements », une activité très solide compte tenu d'une base de comparaison élevée.

## ACQUISITIONS ET PARTENARIATS

Au cours du premier semestre, Essilor a repris progressivement sa politique d'acquisitions ciblées et de partenariats locaux en prenant des participations majoritaires dans 4 sociétés, représentant un chiffre d'affaires cumulé d'environ 27 millions d'euros en base annuelle.

### Amérique du Nord

- Aux **Etats-Unis**, le groupe a pris une participation majoritaire dans **Cal Coast Ophthalmic Instruments, Inc.**, un distributeur d'instruments d'optométrie couvrant l'Ouest du pays. Cal Coast, qui réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 12 millions de dollars américains, va permettre à la division Instruments du groupe d'étendre sa couverture géographique et d'accélérer la commercialisation de sa gamme de produits.

### Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique

- Le groupe a renforcé sa présence au **Vietnam** avec **Hao Phat Group LLC.** et **Mat Viet Group LLC.\***, un distributeur de produits optiques et l'une des principales chaînes de magasins d'optique du pays, réalisant un chiffre d'affaires annuel cumulé d'environ 4 millions d'euros. Mat Viet Group opère environ 25 magasins situés principalement dans la capitale du pays, Ho Chi Minh, et les provinces d'Hanoi et de Da Nang. Hao Phat Group et Mat Viet Group contribueront à la croissance du groupe dans un pays où l'accès aux soins visuels est un véritable enjeu et où seulement une personne sur cinq ayant un besoin visuel est effectivement corrigée. L'accès aux soins visuels au Vietnam est l'un des plus faibles au monde avec 1 magasin d'optique pour 90 000 personnes.

### Amérique latine

- Au **Mexique**, le groupe a pris une participation majoritaire dans **Artículos Ópticos de Higiene y Seguridad, S.A. de C.V. (Aohssa)\***, l'un des principaux distributeurs de verres et de lentilles de contact du pays ciblant les opticiens et laboratoires indépendants. Basé à Mexico, Aohssa réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 6 millions d'euros.
- Le groupe est entré au **Honduras** en prenant une participation majoritaire dans **Optica Popular SRL\***, un laboratoire de prescription intégré opérant 14 magasins d'optique. Optica Popular réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 7 millions d'euros. Ce partenariat permet au groupe de se renforcer en Amérique centrale, une région qui dispose d'un important potentiel de croissance en volume et en valeur.

\*Ces partenariats seront consolidés à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2018.

## COMPTE DE RESULTAT SIMPLIFIE

### COMPTE DE RESULTAT PUBLIE / COMPTE DE RESULTAT AJUSTE<sup>6</sup>

En millions d'euros	30 juin 2018 Ajusté <sup>6</sup>	Eléments ajustés	30 juin 2018 Publié	30 juin 2017 <sup>8</sup> Ajusté <sup>6</sup>
Chiffre d'affaires	3 726		3 726	3 859
Marge brute	2 211		2 211	2 264
Contribution de l'activité <sup>2</sup>	684		684	718
Autres produits / autres charges	- 54	- 47	-101	- 51
Résultat opérationnel	630	- 47	583	667
Résultat net	467	- 71	396	480
dont part du groupe	421	- 72	349	431
Bénéfice net par action (en €)	1,93		1,60	1,99

(8) Le groupe applique la norme IFRS 15 relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le compte de résultat du 1<sup>er</sup> semestre 2017 a été retraité en conséquence, avec un impact de - 50 millions d'euros sur le chiffre d'affaires et de - 3 millions d'euros sur la contribution de l'activité<sup>2</sup>.

Le compte de résultat 2018 est ajusté<sup>6</sup> au titre des charges comptabilisées par le groupe dans le cadre projet du rapprochement avec Luxottica. Ces ajustements correspondent à une somme de 47 millions d'euros au niveau des Autres produits et charges, qui recouvrent 14 millions de coûts de transaction liés au projet de rapprochement et 33 millions de coûts additionnels relatifs aux paiements en actions. Après prise en compte des effets d'impôts liés (24 millions d'euros), le Résultat net part du groupe ajusté s'établit à 421 millions d'euros.

### COMPTE DE RESULTAT SIMPLIFIE AJUSTE<sup>6</sup>

En millions d'euros	30 juin 2018 Ajusté <sup>6</sup>	30 juin 2017 <sup>8</sup> Ajusté <sup>6</sup>	Variation	
			Taux réels	Taux constants
Chiffre d'affaires	3 726	3 859	- 3,5 %	+ 4,4 %
Marge brute (en % du CA)	2 211 59,3 %	2 264 58,7 %	- 2,4 %	+ 5,0 %
Charges d'exploitation	- 1 527	- 1 546	- 1,2 %	+ 6,2 %
Contribution de l'activité <sup>2</sup> (en % du CA)	684 18,4 %	718 18,6 %	- 4,8 %	+ 2,4 %
Autres produits / autres charges	- 54	- 51		
Résultat opérationnel (en % du CA)	630 16,9 %	667 17,3 %	- 5,5 %	+ 1,9 %
Résultat financier	- 30	- 32		
Impôt sur les résultats Taux d'impôt effectif	- 133 22,2 %	-155 24,4 %		
Résultat net	467	480	- 2,6 %	+ 4,6 %
dont part du groupe (en % du CA)	421 11,3 %	431 11,2 %	- 2,4 %	+ 4,8 %
Bénéfice net par action (en €)	1,93	1,99	- 3,0 %	+ 4,5 %

(8) Le groupe applique la norme IFRS 15 relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le compte de résultat du 1<sup>er</sup> semestre 2017 a été retraité en conséquence, avec un impact de - 50 millions d'euros sur le chiffre d'affaires et de - 3 millions d'euros sur la contribution de l'activité<sup>2</sup>.

**CONTRIBUTION DE L'ACTIVITE<sup>2</sup> A 18,4 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES****Marge brute : + 5,0 % hors change**

Au premier semestre 2018, la marge brute (chiffre d'affaires – coût des produits vendus) s'élève à 2 211 millions d'euros, représentant 59,3 % du chiffre d'affaires contre 58,7 % au premier semestre 2017.

Cette progression reflète la croissance soutenue des marques du groupe, tant dans les verres de prescription que dans le solaire, ainsi que la poursuite des gains d'efficacité industriels, qui ont plus que compensé l'effet dilutif du mix canal, lié notamment aux activités e-commerce.

**Charges d'exploitation : + 6,2 % hors change**

Les charges d'exploitation représentent un montant de 1 527 millions d'euros, soit 41,0 % du chiffre d'affaires contre 40,0 % au 1<sup>er</sup> semestre 2017.

Cette évolution traduit principalement :

- La progression des coûts commerciaux et de distribution, qui représentent 941 millions d'euros, soit 25,3 % du chiffre d'affaires contre 24,5 % au 1<sup>er</sup> semestre 2017. Ces dépenses visent à renforcer le groupe dans plusieurs domaines, tels que le segment de la myopie, les activités digitales (relation avec le consommateur et e-commerce), la promotion des marques et le financement de programmes de vente et marketing pour les professionnels de l'optique indépendants ;
- Les frais de recherche, de développement et d'ingénierie, qui s'élèvent à 106 millions d'euros ;
- Des coûts de structure « corporate » d'un montant de 480 millions, qui progressent moins vite que l'ensemble des charges d'exploitation.

**Contribution de l'activité<sup>2</sup>**

La contribution de l'activité<sup>2</sup> a atteint 684 millions d'euros, en hausse de 2,4 % hors effet de change. Le taux de contribution de l'activité<sup>2</sup> s'établit à 18,4 % du chiffre d'affaires contre 18,6 % au premier semestre 2017.

Le poste « Autres produits / autres charges » correspond à une charge nette ajustée<sup>6</sup> de 54 millions d'euros contre 51 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre 2017. Il recouvre notamment :

- Des provisions pour restructurations d'un montant cumulé de 14 millions d'euros ;
- Des charges de paiement en actions d'un montant de 35 millions d'euros.

En conséquence, le résultat opérationnel ajusté<sup>6</sup> a atteint 630 millions d'euros, en hausse de 1,9 % hors effet de change et se situe à 16,9 % du chiffre d'affaires.

**Résultat financier**

Le résultat financier représente une charge nette de 30 millions d'euros contre 32 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre 2017. Cette évolution reflète une évolution légèrement favorable de la charge de la dette.

## Résultat net part du groupe ajusté<sup>6</sup> : + 4,8 % hors change

Ce résultat inclut :

- Un montant d'impôt sur les sociétés ajusté<sup>6</sup> qui s'élève à 133 millions d'euros, soit un taux effectif de 22,2 % contre 24,5 % au 30 juin 2017. L'amélioration résulte principalement de l'annulation, en France, de la taxe sur les dividendes et l'évolution favorable des taux dans certains pays, dont les Etats-Unis ;
- Des intérêts minoritaires représentant 46 millions d'euros, ou 50 millions hors effets de change, contre 49 millions au 1<sup>er</sup> semestre 2017.

Le bénéfice net par action ajusté<sup>6</sup> ressort à 1,93 euros, soit + 4,5 % hors effet de change, en ligne avec la progression du chiffre d'affaire hors change.

## BILAN ET FLUX DE TRESORERIE

### CASH-FLOW LIBRE<sup>5</sup> : 263 MILLIONS D'EUROS

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

Le *cash-flow* opérationnel<sup>4</sup> s'élève à 659 millions d'euros contre 669 millions au premier semestre 2017. Hors effet de change, le *cash-flow* opérationnel<sup>4</sup> est en progression de 10 %.

#### Investissements

Les investissements corporels et incorporels représentent 150 millions d'euros au 30 juin 2018. Ils recouvrent essentiellement des investissements industriels ainsi que l'expansion des réseaux de magasins Mujosh et Aojo en Chine.

#### Variation du besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement a augmenté de 246 millions d'euros à fin juin 2018, traduisant principalement les effets habituels de saisonnalité de l'activité « Verres et matériel optique ».

Le **cash-flow libre<sup>5</sup>** s'établit ainsi à 263 millions d'euros.

#### Dette nette

Au 30 juin 2018, la dette nette du groupe s'est établie à 1 961 millions d'euros, contre 2 244 millions au 30 juin 2017.

### TABLEAU DE FINANCEMENT

<i>En millions d'euros</i>			
Ressources d'exploitation (hors variation du BFR <sup>(a)</sup> )	659	Variation du BFR <sup>(a)</sup>	246
Augmentation de capital	1	Investissements corporels et incorporels	150
Variation de l'endettement net	301	Dividendes	386
		Investissements financiers nets <sup>(b)</sup>	167
		Effet de change et autres	12

(a) BFR : Besoin en fonds de roulement.

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

## PROJET DE RAPPROCHEMENT D'ESSILOR ET DE LUXOTTICA

Essilor International (Compagnie Générale d'Optique) (« **Essilor** ») et Delfin S.à r.l. (« **Delfin** »), actionnaire majoritaire de Luxottica Group S.p.A. (« **Luxottica** »), ont annoncé le 16 janvier 2017 avoir signé le 15 janvier 2017 un accord (l'« **Accord de Rapprochement** ») en vue de créer un acteur intégré et mondial de l'optique par le projet de rapprochement d'Essilor et de Luxottica. La réalisation du projet d'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'Autorité des marchés financiers (AMF) a accordé à Delfin une dérogation à l'obligation de déposer un projet d'offre publique visant les actions Essilor qui aurait résulté de la réalisation du projet d'apport à Essilor par Delfin de l'intégralité de sa participation dans Luxottica conformément aux termes d'un traité d'apport conclu entre Essilor et Delfin le 22 mars 2017 (le « **Traité d'Apport** »).

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

Le 1<sup>er</sup> novembre 2017, Essilor a procédé à la filialisation de la quasi-totalité de ses activités opérationnelles (apport soumis au régime des scissions) à l'une de ses filiales entièrement détenue renommée « Essilor International » (*hive-down* de ses activités). Essilor sera renommée « EssilorLuxottica », lorsque les autres conditions seront réunies pour réaliser l'apport par Delfin à Essilor de l'intégralité de sa participation dans Luxottica, et deviendra la société *holding* à la tête du groupe combiné comprenant 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 Union Européenne) dont l'approbation respective est une condition suspensive à la finalisation du projet de rapprochement. A ce jour, le projet d'opération a été autorisé sans conditions au Brésil, au Canada, aux Etats-Unis et dans l'Union Européenne ainsi que dans quatorze autres pays : Afrique du Sud, Australie, Chili, Colombie, Corée du Sud, Inde, Israël, Japon, Maroc, Mexique, Nouvelle-Zélande, Russie, Singapour et Taiwan.

Le 29 juin 2018, Essilor et Luxottica ont annoncé l'extension au 31 juillet 2018 du terme de l'Accord de Rapprochement et du Traité d'Apport signés par Essilor et Delfin. Essilor et Luxottica sont sur le point de finaliser leurs discussions avec l'autorité de la concurrence chinoise et sont confiantes dans le fait d'obtenir son accord d'ici la fin du mois de juillet. En parallèle, les deux groupes progressent également dans leurs discussions avec l'autorité de la concurrence en Turquie et sont en train d'évaluer le calendrier du rapprochement effectif.

**EVENEMENTS SURVENUS DEPUIS LA FIN DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE**

Aucun événement significatif n'est survenu depuis la fin du 1<sup>er</sup> semestre.

**NOMINATIONS AU MANAGEMENT COMMITTEE**

L'innovation ainsi que le développement des marques consommateurs et de l'ensemble des catégories de produits sont au cœur de la stratégie d'Essilor. Afin d'augmenter leurs impacts sur le développement du groupe, les fonctions de Recherche & Développement et Marketing seront désormais représentées au *Management Committee*, qui accueillera deux nouveaux membres le 28 août : Norbert Gorny et Grita Loeb sack.

**Norbert Gorny** (54 ans, de nationalité allemande) est **Directeur recherche et développement monde** depuis 2015. Il a rejoint le groupe en 2011 où il a occupé plusieurs postes de direction et dispose de près de 20 années d'expérience dans l'industrie de l'optique.

**Grita Loeb sack** (47 ans, de nationalité allemande) a rejoint le groupe en juillet 2018, en tant que **Directrice du marketing Groupe**, après plusieurs années d'expériences en marketing et développement de marques et catégories de produits dans de grands groupes internationaux des secteurs de la cosmétique, des biens de consommation et de la mode.

Le *Management Committee*, qui décide des orientations stratégiques du groupe, comptera ainsi 12 membres de 7 nationalités différentes.

.



## ANNEXE 1

### COMPTE DE RESULTAT PUBLIE D'ESSILOR INTERNATIONAL

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2018</b>	<b>30 juin 2017*</b>	<b>Variation</b>
Chiffre d'affaires	3 726	3 859	- 3,5 %
Marge brute <i>(en % du CA)</i>	2 211 59,3 %	2 264 58,7 %	- 2,4 %
Charges d'exploitation	- 1 527	- 1 547	- 1,3 %
Contribution de l'activité <sup>2</sup> <i>(en % du CA)</i>	684 18,4 %	717 18,6 %	- 4,6 %
Autres produits / autres charges	- 101	- 109	
Résultat opérationnel <i>(en % du CA)</i>	583 15,7 %	608 15,8 %	- 4,0 %
Résultat financier	- 30	- 32	
Impôt sur les résultats <i>Taux d'impôt effectif</i>	- 157 28,4 %	- 138 24,0 %	
Résultat net dont part du groupe <i>(en % du CA)</i>	396 349 9,4 %	438 389 10,1 %	- 9,6 % - 10,0 %
Bénéfice net par action <i>(en €)</i>	1,60	1,80	- 10,8 %

\* Le groupe applique la norme IFRS 15 relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le compte de résultat du 1<sup>er</sup> semestre 2017 a été retraité en conséquence, avec un impact de - 50 millions d'euros sur le chiffre d'affaires et de - 3 millions d'euros sur la contribution de l'activité<sup>2</sup>.

## ANNEXE 2

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

<i>En millions d'euros</i>	2018	2017*
<b>Premier trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 592</b>	1 688
> <i>Amérique du Nord</i>	<b>692</b>	761
> <i>Europe</i>	<b>491</b>	495
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>297</b>	306
> <i>Amérique latine</i>	<b>112</b>	126
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>190</b>	199
<b>Équipements</b>	<b>43</b>	50
<b>TOTAL premier trimestre</b>	<b>1 825</b>	<b>1 937</b>
<b>Deuxième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>	<b>1 619</b>	1 645
> <i>Amérique du Nord</i>	<b>694</b>	711
> <i>Europe</i>	<b>513</b>	516
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>	<b>299</b>	297
> <i>Amérique latine</i>	<b>113</b>	121
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>	<b>223</b>	218
<b>Équipements</b>	<b>59</b>	59
<b>TOTAL deuxième trimestre</b>	<b>1 901</b>	<b>1 922</b>
<b>Troisième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>		1 541
> <i>Amérique du Nord</i>		655
> <i>Europe</i>		476
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>		289
> <i>Amérique latine</i>		121
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>		148
<b>Équipements</b>		45
<b>TOTAL troisième trimestre</b>		<b>1 734</b>
<b>Quatrième trimestre</b>		
<b>Verres et matériel optique</b>		1 536
> <i>Amérique du Nord</i>		661
> <i>Europe</i>		480
> <i>Asie/Océanie/Moyen-Orient/Afrique</i>		279
> <i>Amérique latine</i>		116
<b>Sunglasses &amp; Readers</b>		202
<b>Équipements</b>		71
<b>TOTAL quatrième trimestre</b>		<b>1 809</b>

\* Le groupe applique la norme IFRS 15 relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Les chiffres d'affaires des 4 trimestres de 2017 ont été retraités en conséquence.

## FACTEURS DE RISQUES

Les facteurs de risques sont de mêmes natures que ceux exposés dans la rubrique 1.7 (pages 33 à 50) du Document de Référence 2017 et ne présentent pas d'évolution significative sur le premier semestre 2018. Les litiges sont complétés dans la note 14 de l'annexe aux comptes consolidés résumés du premier semestre.

## DEFINITIONS

1. **Croissance organique / Croissance en base homogène** : Croissance à taux de change et à périmètre constants. Se reporter à la définition figurant en note 2.4 des états financiers consolidés inclus dans le Document de référence 2017.
2. **Contribution de l'activité** : Chiffre d'affaires net diminué du coût des ventes et des charges d'exploitation (charges de recherche-développement, charges commerciales et de distribution et autres charges d'exploitation).
3. **Acquisitions organiques** : Acquisitions ou partenariats locaux.
4. **Cash-flow opérationnel** : Ressources d'exploitation hors variation du besoin en fonds de roulement.
5. **Cash-flow libre** : Flux de trésorerie provenant des opérations moins investissements corporels et incorporels selon le tableau des flux de trésorerie consolidés IFRS.
6. **Ajusté** des charges comptabilisées dans le cadre du projet de rapprochement avec Luxottica.
7. Hors nouvelles acquisitions stratégiques.
8. Le groupe applique la **norme IFRS 15** relative à la reconnaissance du chiffre d'affaires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Le compte de résultat 2017 a été retraité en conséquence.
9. Les **pays à forte croissance** comprennent la Chine, l'Inde, les pays de l'Asean, la Corée du Sud, Hong Kong, Taïwan, l'Afrique, le Moyen-Orient, la Russie et l'Amérique latine.