

# EssilorLuxottica

Résultats T2/S1 2024

## **Solide croissance du chiffre d'affaires, amélioration de la marge, deux acquisitions alignées avec la stratégie du Groupe**

- Hausse du chiffre d'affaires du Groupe de 5,2 % au T2 à taux de change constants<sup>1</sup>, +5,3 % au S1
- La région EMEA est un moteur de la croissance, tandis que l'Amérique du Nord suit le rythme du 1<sup>er</sup> trimestre
- Stellest en Chine et les lunettes connectées Ray-Ban Meta continuent de croître de façon exponentielle
- Marge opérationnelle ajustée<sup>2</sup> de 18,8 %, en hausse de 50 points de base à taux de change constants<sup>1</sup>
- Forte génération de *cash-flow* libre<sup>5</sup> de 971 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre
- Acquisitions de Heidelberg Engineering, plateforme med-tech de premier plan spécialisée dans les technologies de diagnostic, et de la marque emblématique Supreme (annoncées le 17 juillet)

**Paris, France (25 juillet 2024 – 18h00)** – Le Conseil d'administration d'EssilorLuxottica, qui s'est réuni le 25 juillet 2024, a arrêté les comptes consolidés résumés du premier semestre 2024, clôturés au 30 juin 2024. Ces comptes ont fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes.

Francesco Milleri, Président-Directeur Général, et Paul du Saillant, Directeur Général Délégué d'EssilorLuxottica ont commenté : « *La stratégie d'EssilorLuxottica a continué de porter ses fruits au premier semestre, toutes les régions et toutes les activités contribuant à des résultats solides. Avec une croissance du chiffre d'affaires, une expansion des marges et un flux de trésorerie record, les six derniers mois ont confirmé nos perspectives à long terme, soutenues par le talent et la passion de nos 200 000 collègues à travers le monde.*

*Aujourd'hui, l'engagement du Groupe dans les deux piliers stratégiques que sont la med-tech et les lunettes intelligentes se concrétise. Stellest connaît une croissance exponentielle, Ray-Ban Meta poursuit sa réussite et Nuance Audio deviendra le premier produit d'une toute nouvelle catégorie. Annoncée la semaine dernière, l'acquisition de Heidelberg Engineering nous positionnera dans le domaine de l'ophtalmologie clinique.*

*Troisième pilier stratégique, notre portefeuille de marques emblématiques rendra les solutions des deux premiers piliers plus accessibles, faciles à utiliser et pertinentes. Avec de nouvelles collections pour l'ensemble de nos marques propres et sous licence, y compris notre toute première collection Moncler, et l'acquisition annoncée de Supreme, nous réalisons notre ambition : celle d'être une entreprise portée par les technologies et forte de ses marques, qui prend soin et est connectée avec des centaines de millions de personnes dans le monde. »*

# EssilorLuxottica

## Faits marquants du 2<sup>e</sup> trimestre et du 1<sup>er</sup> semestre

### Données clés du compte de résultat ajusté<sup>2</sup>

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2024 Ajusté<sup>2</sup></b>	<b>S1 2023 Ajusté<sup>2</sup></b>	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Chiffre d'affaires	13 290	12 851	+5,3 %	+3,4 %
Marge brute	8 541	8 243	+5,9 %	+3,6 %
<i>En % du chiffre d'affaires</i>		64,1 %	64,5 %	64,3 %
Résultat opérationnel	2 431	2 347	+8,5 %	+3,6 %
<i>En % du chiffre d'affaires</i>		18,3 %	18,8 %	18,3 %
Résultat net part du groupe	1 746	1 655	+10,6 %	+5,5 %
<i>En % du chiffre d'affaires</i>		12,9 %	13,5 %	13,1 %

### Données clés du compte de résultat

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2024</b>	<b>S1 2023</b>	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Chiffre d'affaires	13 290	12 851	+5,3 %	+3,4 %
Marge brute	8 529	8 221	+6,1 %	+3,7 %
Résultat opérationnel	1 943	1 832	+12,2 %	+6,0 %
Résultat net part du groupe	1 365	1 361	+6,5 %	+0,4 %
Résultat net par action de base (En euros)	3,02	3,06		
Résultat net par action dilué (En euros)	2,98	3,03		

### Chiffre d'affaires du Groupe par activité et par zone géographique

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2024</b>	<b>S1 2023</b>	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Professional Solutions	6 414	6 234	+5,0 %	+2,9 %
Direct to Consumer	6 876	6 616	+5,7 %	+3,9 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>13 290</b>	<b>12 851</b>	<b>+5,3 %</b>	<b>+3,4 %</b>

# EssilorLuxottica

<i>En millions d'euros</i>	<b>T2 2024</b>	<b>T2 2023</b>	<b>À taux de change constants<sup>1</sup></b>	<b>À taux de change courants</b>
Professional Solutions	3 334	3 208	+5,3 %	+3,9 %
Direct to Consumer	3 621	3 491	+5,1 %	+3,7 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>6 955</b>	<b>6 699</b>	<b>+5,2 %</b>	<b>+3,8 %</b>

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2024</b>	<b>S1 2023</b>	<b>À taux de change constants<sup>1</sup></b>	<b>À taux de change courants</b>
Amérique du Nord	5 973	5 888	+1,5 %	+1,4 %
EMEA	4 969	4 717	+8,2 %	+5,3 %
Asie-Pacifique	1 589	1 519	+9,0 %	+4,6 %
Amérique latine	759	727	+9,7 %	+4,4 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>13 290</b>	<b>12 851</b>	<b>+5,3 %</b>	<b>+3,4 %</b>

<i>En millions d'euros</i>	<b>T2 2024</b>	<b>T2 2023</b>	<b>À taux de change constants<sup>1</sup></b>	<b>À taux de change courants</b>
Amérique du Nord	3 098	3 029	+1,4 %	+2,3 %
EMEA	2 648	2 523	+7,9 %	+5,0 %
Asie-Pacifique	821	769	+9,8 %	+6,8 %
Amérique latine	387	378	+8,6 %	+2,6 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>6 955</b>	<b>6 699</b>	<b>+5,2 %</b>	<b>+3,8 %</b>

Au deuxième trimestre de l'année, EssilorLuxottica a confirmé le bon rythme de croissance de l'activité enregistré au premier trimestre. Le chiffre d'affaires du Groupe est en progression de 5,2 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,8 % à taux de change courants) pour atteindre 6 955 millions d'euros, faisant suite à la forte performance déjà enregistrée au cours de la même période de l'année dernière (+8,0 %) ainsi qu'au premier trimestre. Au premier semestre, le chiffre d'affaires du Groupe a progressé de 5,3 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,4 % à taux de change courants) pour atteindre 13 290 millions d'euros, conformément aux objectifs à long terme. Le chiffre d'affaires du deuxième trimestre s'est inscrit dans la continuité des tendances du premier trimestre, y compris en matière de principaux moteurs de croissance. La croissance a été bien équilibrée entre les régions, les catégories et les canaux.

Sur le plan géographique, toutes les régions ont connu une croissance dans le haut de la fourchette à un chiffre au cours de la période, à l'exception de l'Amérique du Nord, plus lente. La région EMEA s'est distinguée une fois de plus comme le moteur le plus solide de la croissance du Groupe, avec une contribution des deux canaux et une croissance à deux chiffres des ventes de détail en optique à magasins comparables<sup>3</sup>, grâce également à la pénétration croissante du modèle d'abonnement. L'Amérique du Nord a continué d'afficher une croissance dans le bas de la fourchette à un chiffre, freinée par des ventes à magasins comparables<sup>3</sup> toujours à la baisse chez Sunglass Hut et des tendances également à la baisse chez les professionnels de la vue non engagés dans des programmes de

# EssilorLuxottica

partenariat. En Asie-Pacifique, les divisions Professional Solutions et Direct to Consumer ont également contribué à la bonne performance des ventes, portés par Stellest et le portefeuille des solutions de contrôle de la myopie. La croissance saine de l'Amérique latine a reposé sur une légère croissance du Brésil et du Mexique et sur une Argentine en hyperinflation.

L'effet prix / mix a joué un rôle clé au cours du deuxième trimestre de l'année pour soutenir la croissance du chiffre d'affaires, tandis que le Groupe a continué de déployer des innovations sur les verres et les montures et à tirer parti du mix comme moteur, tout en mettant en œuvre une augmentation à un chiffre de ses prix dans tous les domaines.

Aussi, la croissance du chiffre d'affaires a été bien équilibrée en termes de catégories de produits, la santé visuelle et les lunettes de soleil progressant à un rythme similaire. Concernant les marques, au niveau des verres, Stellest reste la marque qui performe le mieux avec une croissance de plus de 80 %, tandis que Varilux et Transitions progressaient à un rythme de l'ordre de 5 %. Pour les montures, Ray-Ban a affiché une solide croissance dans le haut de la fourchette à un chiffre, tirée par la lunetterie traditionnelle et les lunettes connectées, tandis que sur le portefeuille des licences, Prada a été la plus performante, avec une croissance supérieure à 15 %.

En termes de rentabilité, malgré la persistance d'une inflation importante, le Groupe a réussi à se replacer sur une trajectoire d'augmentation de ses marges, conformément à ses objectifs à long terme. La marge brute ajustée<sup>2</sup> s'est élevée à 8 541 millions d'euros au premier semestre, atteignant 64,3 % du chiffre d'affaires, soit 20 points de base plus élevée qu'au premier semestre 2023 (ou +40 points de base à taux de change constants<sup>1</sup>).

Le résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup> a atteint 2 431 millions d'euros au cours du premier semestre, soit 18,3 % du chiffre d'affaires, un résultat équivalent à celui du premier semestre 2023, tandis qu'à taux de change constants<sup>1</sup>, la marge a augmenté de 50 points de base pour atteindre 18,8 % du chiffre d'affaires.

Le résultat net ajusté<sup>2</sup> part du Groupe a atteint 1 746 millions d'euros au cours du premier semestre, soit 13,1 % du chiffre d'affaires, contre 12,9 % au premier semestre 2023, soit une progression de la marge de 20 points de base, tandis qu'à taux de change constants<sup>1</sup> la marge a augmenté de 60 points de base.

Le cash-flow libre<sup>5</sup> a atteint 971 millions d'euros au cours des six premiers mois de l'année, contre 954 millions d'euros au cours de la même période de l'année précédente.

Le Groupe a clôturé les six premiers mois avec 2,16 milliards d'euros de trésorerie et équivalents de trésorerie, et un endettement financier net<sup>6</sup> de 9,76 milliards d'euros (y compris 3,51 milliards d'euros de dettes liées aux contrats de location).

En ce qui concerne l'approche du développement durable du Groupe, avec son programme *Eyes on the Planet*, EssilorLuxottica a déployé les principes du développement durable à l'ensemble de son écosystème, des salariés aux fournisseurs en passant par les partenaires et les clients. Des campagnes de sensibilisation et des actions concrètes ont été mises en place pour soutenir les cinq piliers stratégiques : Carbone, Circularité, Bonne vision, Inclusion et Éthique.

Dans le cadre de son objectif à long terme de réduction de l'empreinte carbone de ses activités et de sa chaîne de valeur, le Groupe a récemment soumis à l'approbation du SBTi ses objectifs de réduction des émissions à court terme pour les scopes 1, 2 et 3.

# EssilorLuxottica

## Nombre de magasins au 30 juin 2024

	Amérique du Nord	EMEA	Asie-Pacifique	Amérique latine	Magasins du Groupe	Franchisés & Autres	Total
Sunglass Hut	1 631	572	318	412	2 933	225	3 158
LensCrafters	1 010		82		1 092	5	1 097
Vision Express		850			850	153	1 003
Apollo		677			677	221	898
Target Optical	577				577		577
MasVisión		64		470	534	7	541
Pearle		513			513	214	727
Générale d'Optique		395			395	288	683
OPSM			376		376	24	400
GMO				351	351		351
GrandVision		282		53	335	38	373
GrandOptical		323			323	71	394
Atasun Optik		301			301	33	334
Oakley	183	11	77	25	296	72	368
Ray-Ban	42	60	131	45	278		278
Synoptik		247			247		247
Salmoiraghi & Viganò		241			241	26	267
Luxoptica		221			221		221
Mujosh			134		134	360	494
MultiÓpticas		106			106	111	217
Pearle Vision	105				105	468	573
Bolon			93		93	206	299
Aojo			74		74	161	235
Óticas Carol				25	25	1 414	1 439
Autres	287	1 112	228	734	2 361	141	2 502
<b>Total EssilorLuxottica</b>	<b>3 835</b>	<b>5 975</b>	<b>1 513</b>	<b>2 115</b>	<b>13 438</b>	<b>4 238</b>	<b>17 676</b>

# EssilorLuxottica

## **Perspectives à long terme**

Le Groupe confirme son objectif de croissance annuelle du chiffre d'affaires de l'ordre de 5 % entre 2022 et 2026 à taux de change constants<sup>1</sup> (sur la base du chiffre d'affaires 2021 *pro forma*<sup>4</sup>) et anticipe l'atteinte d'un résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup> de l'ordre de 19 à 20 % du chiffre d'affaires à l'issue de cette période.

## **Désignation des administrateurs représentant les salariés au Conseil d'administration**

Deux administrateurs, Madame Margot Bard et Monsieur Sébastien Brown, tous les deux salariés du Groupe, ont vu leur mandat renouvelé pour une durée de trois ans par le Comité de Groupe en tant qu'administrateurs représentant les salariés au sein du Conseil d'administration de la Société. Leur mandat expirera le 2 juillet 2027.

# EssilorLuxottica

## Conférence téléphonique

Une conférence téléphonique en anglais se tiendra ce jour à 18h30 CEST.

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

<https://streamstudio.world-television.com/1217-2090-40180/en>

## Prochains événements destinés aux investisseurs

- 17 octobre 2024 : Chiffre d'affaires T3 2024
- 12 novembre 2024 : Conférence J.P. Morgan Global Luxury & Brands, à Paris
- 13 novembre 2024 : Conférence Bank of America Consumer & Retail, à Paris

# EssilorLuxottica

## Notes

*Les totaux des tableaux étant issus de montants non arrondis, des écarts peuvent exister entre ceux-ci et la somme des montants arrondis des éléments dont ils sont constitués.*

**1 Chiffres à taux de change constants** : les chiffres à taux de change constants ont été calculés sur la base des taux de change moyens de la même période de l'année de comparaison.

**2 Mesures ou indicateurs ajustés** : ajustés des produits et charges liés au rapprochement entre Essilor et Luxottica (« Rapprochement EL »), à l'acquisition de GrandVision (« Acquisition GV »), aux autres acquisitions stratégiques et significatives, et d'autres transactions inhabituelles, occasionnelles ou sans rapport avec les activités normales, l'impact de ces événements pouvant altérer la compréhension des performances du Groupe. Une description des autres transactions inhabituelles, occasionnelles ou sans rapport avec les activités normales est incluse dans les informations à fournir au semestre et à la fin de l'exercice (voir le paragraphe dédié *Indicateurs ajustés*).

**3 Ventés à magasins comparables** : reflètent, à fins de comparaison, l'évolution des ventes des seuls magasins de la période récente qui étaient également ouverts sur la période comparable de l'année précédente. Pour chaque zone géographique, le calcul applique à l'ensemble des périodes le taux de change moyen de l'année.

**4 (Chiffre d'affaires) Comparable ou pro forma**: le chiffre d'affaires comparable inclut la contribution de GrandVision comme si le regroupement entre EssilorLuxottica et GrandVision (« Acquisition GV »), ainsi que les cessions d'actifs requises par les autorités de la concurrence dans le contexte de l'Acquisition GV, avaient eu lieu au début de l'exercice (i.e. 1<sup>er</sup> janvier). Le chiffre d'affaires comparable a été préparé à titre illustratif dans le seul but de fournir des informations comparables.

**5 Cash-flow libre** : *Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles*, moins la somme des *Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles* et des *Remboursements du principal des dettes de loyers* conformément au tableau IFRS des flux de trésorerie consolidés.

**6 Endettement financier net** : somme des *Dettes financières courantes et non-courantes*, *Dettes de loyer courantes et non-courantes*, moins les *Investissements court-terme*, la *Trésorerie et équivalents de trésorerie* et les *Instruments dérivés sur les dettes financières (couverture de juste valeur)* comme présentés dans les états financiers consolidés IFRS.



# EssilorLuxottica

## AVERTISSEMENT

*Ce communiqué de presse contient des déclarations prévisionnelles qui reflètent les attentes actuelles d'EssilorLuxottica eu égard à des événements futurs et à la performance financière et opérationnelle future. Ces déclarations prévisionnelles sont fondées sur les convictions, hypothèses et attentes d'EssilorLuxottica en lien avec des événements futurs et des tendances qui affectent la performance future d'EssilorLuxottica, en prenant en compte l'ensemble des informations dont EssilorLuxottica dispose actuellement, et ne sont en aucun cas des garanties de performance future. Par nature, les déclarations prévisionnelles comportent des risques et des incertitudes, parce qu'elles portent sur des événements et dépendent de circonstances qui pourraient, ou non, survenir dans le futur, et EssilorLuxottica ne peut pas garantir l'exactitude et la complétude des déclarations prévisionnelles. Un nombre important de facteurs, qui ne sont pas tous connus d'EssilorLuxottica ou sous son contrôle, pourraient faire diverger, de manière significative, les résultats ou les conclusions, par rapport à ce qui figure dans les déclarations prévisionnelles, du fait de risques ou d'incertitudes rencontrés par EssilorLuxottica. Toute déclaration prévisionnelle est formulée uniquement à la date de ce communiqué de presse, et EssilorLuxottica n'est soumise à aucune obligation de mettre à jour ou de réviser, publiquement, les déclarations prévisionnelles, que ce soit à la suite d'une nouvelle information ou pour toute autre raison.*

### Contacts

**Giorgio Iannella**

Head of Investor Relations

E [ir@essilorluxottica.com](mailto:ir@essilorluxottica.com)

**Marco Catalani**

Head of Corporate Communications

E [media@essilorluxottica.com](mailto:media@essilorluxottica.com)

### A propos d'EssilorLuxottica

EssilorLuxottica est un leader mondial dans la conception, la fabrication et la distribution de verres ophtalmiques, de montures optiques et de lunettes de soleil. Avec plus de 200 000 salariés dans 150 pays, 650 sites de production et 18 000 points de vente, EssilorLuxottica a réalisé en 2023 un chiffre d'affaires consolidé de 25,4 milliards d'euros. Sa mission est d'aider chacun à « mieux voir et mieux être », en répondant à ses besoins visuels, en constante évolution, et à ses aspirations de style personnel. EssilorLuxottica rassemble les technologies de verres optiques les plus avancées, telles que Varilux, Stellest et Transitions, les marques de lunettes les plus iconiques, comme Ray-Ban et Oakley, les marques de licences de luxe les plus désirées, et des distributeurs de renommée mondiale, notamment LensCrafters et Sunglass Hut. OneSight EssilorLuxottica Foundation a permis de donner accès à des solutions durables de santé visuelle à plus de 760 millions de personnes dans des communautés qui n'y avaient pas accès. L'action EssilorLuxottica est cotée sur le marché Euronext Paris et fait partie des indices Euro Stoxx 50 et CAC 40. Codes : ISIN : FR0000121667 ; Reuters : ESLX.PA; Bloomberg : EL:FP. [www.essilorluxottica.com](http://www.essilorluxottica.com).

# Rapport d'activité semestriel 2024

## Table des matières

Faits marquants .....	
Chiffre d'affaires consolidé .....	
Compte de résultat et Indicateurs Alternatifs de Performance.....	
Bilan, endettement financier net, flux de trésorerie et autres mesures « non-GAAP » .....	
Mission et développement durable .....	
Événements postérieurs à la clôture.....	
Perspectives .....	
Notes.....	
Annexe - Extraits des États financiers semestriels consolidés résumés.....	
Compte de résultat consolidé .....	
État de la situation financière consolidée .....	
Tableau des flux de trésorerie consolidés .....	

Les totaux des tableaux étant issus de montants non arrondis, des écarts peuvent exister entre ceux-ci et la somme des montants arrondis des éléments dont ils sont constitués.

## *Faits marquants*

### **EssilorLuxottica présente ses dernières innovations en matière de *smart glasses* et de lunettes avec aide auditive intégrée au CES 2024 à Las Vegas**

Participant pour la toute première fois au Consumer Electronics Show (CES), à Las Vegas du 9 au 12 janvier 2024, EssilorLuxottica y a présenté ses initiatives audacieuses en termes de technologies grand public.

Dans le cadre du CES, le Groupe a présenté un prototype de Nuance Audio, une paire de lunettes au style contemporain qui intègre parfaitement des technologies auditives sophistiquées. Conçu pour les consommateurs souffrant d'une perte auditive légère à modérée, Nuance Audio peut lever la barrière psychologique qui a jusqu'ici freiné l'adoption d'aides auditives traditionnelles, grâce à une technologie auditive propriétaire intégrée, à « oreilles libres » (open-ear) des plus avancées. Le lancement de Nuance Audio est prévu pour le second semestre 2024, en commençant par les États-Unis.

EssilorLuxottica a permis également de découvrir les Ray-Ban Meta, ses lunettes Ray-Ban emblématiques dotées de caméras, de sonorisation à « oreilles libres », de fonctionnalités opérées par Intelligence Artificielle et qui offrent des possibilités de diffusion en direct et de commandes mains libres. Le Groupe a présenté aussi sa nouvelle division HELIX et Vision(X), une plateforme intelligente et interconnectée conçue pour contribuer à moderniser les activités des professionnels de la vue américains en leur donnant accès à toute une gamme de solutions numériques innovantes, notamment en télé-optométrie et des services utilisant la big data appliquée au monde de l'optique.

Nuance Audio, Ray-Ban Meta et HELIX témoignent de l'engagement d'EssilorLuxottica à faire progresser l'industrie optique vers une ère où les appareils et solutions seront de plus en plus interconnectés et s'appuieront sur l'IA.

Par la suite, le 17 avril 2024, EssilorLuxottica a pris place aux côtés des plus grands leaders technologiques lors du « CES on the Hill » qui s'est tenu à Washington D.C. En tant que l'une des 19 entreprises invitées par la Consumer Technology Association (CTA) pour venir présenter leurs dernières innovations aux législateurs américains sur la colline du Capitole, à Washington, EssilorLuxottica a présenté Nuance Audio et ses lunettes connectées Ray-Ban Meta, lancées en partenariat avec Meta.

### **Le statut de « Breakthrough Device » pour SightGlass Vision marque une étape majeure dans le contrôle de la myopie**

EssilorLuxottica a annoncé le 15 février 2024 que la Food and Drug Administration (FDA) américaine accorde à SightGlass Vision le statut de « Breakthrough Device » pour ses verres Diffusion Optics Technology (DOT), conçus pour ralentir la progression de la myopie chez l'enfant.

Le statut de « Breakthrough Device » (Dispositif Innovant) accordé à SightGlass Vision, la coentreprise créée en 2021 par EssilorLuxottica et CooperCompanies, marque une étape majeure pour le Groupe et, plus globalement, pour la lutte contre l'épidémie de myopie infantile. Ce statut n'est en effet accordé qu'à un petit nombre de dispositifs hautement innovants qui traitent des maladies invalidantes irréversibles. En fait, seuls 18 autres dispositifs ophtalmiques ont reçu ce statut depuis sa création en 2015.

Ce statut permettra à SightGlass Vision de bénéficier de plus nombreuses opportunités de feedback de la FDA pendant la phase de pré-commercialisation des verres DOT, ainsi que d'un processus prioritaire d'examen des informations soumises. EssilorLuxottica et SightGlass Vision continueront de collaborer étroitement avec la FDA, avec pour objectif d'améliorer l'accès à la santé visuelle et d'étendre la catégorie des produits de contrôle de la myopie infantile.

La technologie DOT de SightGlass Vision est la première à utiliser le mécanisme de gestion du contraste en intégrant des milliers de micro-points qui diffusent légèrement la lumière parvenant à la rétine.

Des évaluations cliniques rigoureuses ont prouvé l'efficacité et la sûreté de cette technologie brevetée qui contribue à renforcer son leadership dans le domaine du contrôle de la myopie. Des résultats sur quatre ans de l'étude CYPRESS, publiés en septembre 2023, ont montré un ralentissement statistiquement significatif de la progression de la longueur axiale de l'œil et de l'équivalent sphérique de la réfraction cycloplégique.

Les verres dotés de la technologie DOT sont déjà disponibles dans plusieurs pays, dont la Chine, les Pays-Bas et Israël, ainsi que dans d'autres pays dans le cadre d'essais de pilotes pré-lancements.

### **Point sur les marques sous licence**

Le 21 février 2024, EssilorLuxottica et **Michael Kors** ont annoncé le renouvellement de leur accord de licence pour la conception, la production et la distribution mondiale de montures de prescription et de lunettes de soleil pour la marque Michael Kors. Ce renouvellement prendra effet le 1<sup>er</sup> janvier 2025 et couvrira une période de cinq ans, avec une option d'extension pour cinq années supplémentaires. Le renouvellement anticipé, qui intervient près d'un an avant la fin de l'accord en vigueur, est un témoignage de la confiance et de la collaboration solides entre les deux sociétés depuis 2015.

Le 7 mars 2024, EssilorLuxottica et **Dolce&Gabbana** ont annoncé le renouvellement anticipé de leur accord de licence pour la conception, la production et la distribution mondiale de montures de prescription et de lunettes de soleil pour la marque Dolce&Gabbana. L'accord existant, qui avait pris effet le 1<sup>er</sup> janvier 2020 et dont le terme était le 31 décembre 2029, a été renouvelé et remplacé par un nouvel accord d'une durée de 16 ans, du 1<sup>er</sup> janvier 2024 au 31 décembre 2039. Ce renouvellement, qui intervient en avance par rapport à son terme naturel, ainsi que la durée du nouvel accord sont un témoignage de la confiance et de la collaboration solides entre les deux sociétés depuis 2005.

Le 18 juin 2024, EssilorLuxottica et **Diesel** ont annoncé la signature d'un accord de licence exclusif pour la conception, la production et la distribution mondiale de lunettes Diesel. Cet accord, qui a pris effet immédiatement, se poursuivra jusqu'au 31 décembre 2029, avec une option de renouvellement automatique pour cinq années supplémentaires. La première collection issue de cet accord sera lancée au premier trimestre 2025. Cet accord permet de combiner le style audacieux et provoquant de Diesel avec le savoir-faire, la capacité d'innovation et les réseaux de distribution uniques d'EssilorLuxottica. Il s'appuie sur la collaboration déjà initiée avec succès par les deux sociétés en 2022. Les nouvelles collections seront développées sous la direction de Glenn Martens, Directeur Créatif de Diesel, et joueront sur les matériaux et les technologies avec audace et irrévérence, en complète résonance avec la communauté croissante des consommateurs « Gen Z » passionnés de la marque Diesel auxquels seront proposées des gammes mixtes s'adaptant à une grande diversité de profils.

### **EssilorLuxottica finalise l'acquisition de Washin et renforce sa présence dans la distribution optique au Japon**

Le 9 avril 2024, EssilorLuxottica a annoncé d'avoir finalisé l'acquisition de Washin Optical Co., Ltd. Cette enseigne japonaise d'optique compte environ 70 magasins dans le pays où elle perpétue une grande tradition de savoir-faire et d'attention aux consommateurs.

Cet accord constitue une étape importante et permettra de faire évoluer le marché de la distribution optique dans la région, avec pour ambition d'amener les consommateurs japonais à opter davantage pour des lunettes et des solutions de santé visuelle de qualité tout en améliorant le service aux clients. Il témoigne également de l'engagement d'EssilorLuxottica à renforcer ses activités de distribution dans un pays où le Groupe gère déjà directement près de 70 magasins sous les bannières Ray-Ban, Oakley, et Oliver Peoples ainsi que dans certains grands magasins, et sert des milliers de professionnels de la vue indépendants.

## Résultats à cinq ans de l'essai clinique sur les verres Essilor Stellest

Le 22 avril 2024, EssilorLuxottica a annoncé que, le 5 mai 2024 à l'occasion du congrès annuel 2024 de l'Association for Research in Vision and Ophthalmology (ARVO) qui s'est tenu à Seattle, aux États-Unis, elle présenterait pour la première fois les résultats à cinq ans d'une étude clinique de suivi portant sur les verres Essilor Stellest.

Les résultats renforcent la base de preuves existante des verres de freination de la myopie chez les enfants. Les données ont montré que les verres ralentissent la progression de la myopie d'une dioptrie et trois quarts sur cinq ans,<sup>1</sup> prouvant de manière concluante qu'ils demeurent efficaces pour ralentir la progression de la myopie chez les enfants durant la cinquième année.

- En moyenne, comparé à la progression sur 60 mois du groupe témoin virtuel (diminution annuelle moyenne prédite de la SER de 9,7 %, Smotherman C, et al. IOVS 2023;64:ARVO E-Abstract 811).
- 1 Li X, Huang Y, Liu C, Yin Z, Cui Z, Lim EW, Drobe B, Chen H, Bao J. Myopia control efficacy of Spectacle Lenses with Highly Aspherical Lenslets: results of a 5-year follow-up study. ARVO Annual Meeting, Seattle. 2024. <https://eppro02.ativ.me/web/page.php>

## Tous les administrateurs reconduits pour le nouveau conseil d'administration

Le 30 avril 2024, confirmant sa confiance dans l'équipe dirigeante du Groupe ainsi que dans sa capacité et son engagement pour mener EssilorLuxottica dans un nouveau chapitre de son histoire, l'Assemblée Générale des actionnaires a approuvé le renouvellement de manière échelonnée, au sein du nouveau Conseil d'administration de tous les administrateurs qui y siégeaient précédemment: **Francesco Milleri**, **Paul du Saillant**, **Jean-Luc Biamonti** (indépendant) et **Marie-Christine Coisne-Roquette** (indépendante) pour un mandat de trois ans; ainsi que **Romolo Bardin** (non-indépendant), **José Gonzalo** (indépendant), **Virginie Mercier Pitre** (représentant Valoptec Association), **Mario Notari** (non-indépendant), **Swati Piramal** (indépendante), **Cristina Scocchia** (indépendante), **Nathalie von Siemens** (indépendante) et **Andrea Zappia** (indépendant) pour un mandat de deux ans.

A l'issue de l'Assemblée Générale, le Conseil d'administration s'est réuni et a nommé les dirigeants mandataires sociaux du Groupe, confirmant Francesco Milleri en tant que Président-Directeur Général et Paul du Saillant en tant que Directeur Général Délégué.

Par ailleurs, le Conseil administration a confirmé que trois comités continueront à l'assister et le conseiller dans quatre domaines et a nommé leurs membres de la manière suivante :

Les membres du Comité d'audit et des risques sont :

- Jean-Luc Biamonti (Président)
- Cristina Scocchia
- Romolo Bardin

Les membres du Comité des nominations et rémunérations sont :

- Andrea Zappia (Président)
- José Gonzalo
- Romolo Bardin

Les membres du Comité de responsabilité sociale de l'entreprise sont :

- Swati Piramal (Présidente)
- Nathalie von Siemens
- Virginie Mercier Pitre

Le Conseil d'administration a également confirmé Jean-Luc Biamonti en tant qu'Administrateur de Référence.

## **Distribution du dividende**

L'Assemblée Générale des actionnaires d'EssilorLuxottica qui s'est tenue le 30 avril 2024 a approuvé la distribution d'un dividende de 3,95 euros par action ordinaire au titre de l'exercice 2023.

L'Assemblée Générale a décidé de donner aux actionnaires la possibilité de recevoir ce dividende final en actions nouvellement émises au prix de 180,12 euros par action. Ce prix correspond à 90 % de la moyenne des premiers cours cotés de l'action EssilorLuxottica sur le marché réglementé d'Euronext Paris, lors des 20 séances de bourse précédant le jour de l'Assemblée Générale, diminuée du montant net du dividende à distribuer au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2023, le tout arrondi au centime d'euro supérieur.

La période d'option pour le paiement du dividende en actions nouvellement émises a été ouverte du 8 mai au 28 mai 2024 inclus. A l'issue de cette période, 157 650 962 options ont été exercées en faveur du paiement du dividende en actions. Ainsi, le 3 juin 2024, 3 457 244 nouvelles actions ont été émises, livrées et admises sur le marché Euronext Paris. Ces nouvelles actions confèrent les mêmes droits que les actions existantes et portent droit à dividendes conférant ainsi le droit à toute distribution mise en paiement à compter de la date d'émission.

Le montant total du dividende distribué en numéraire aux actionnaires qui n'ont pas exercé l'option s'élève à 1 163 millions d'euros et a été versé également le 3 juin 2024.

## **Une nouvelle initiative durable pour les opérations d'EssilorLuxottica en Italie**

Le 10 juin 2024, EssilorLuxottica a annoncé la réalisation d'un projet innovant visant à reconverter des terrains industriels près de Pescara en Italie, autour du site de Barberini, entité du Groupe et leader mondial des verres minéraux. Sur près de 40 hectares, EssilorLuxottica plantera une centrale photovoltaïque d'ampleur pour produire de l'énergie renouvelable ainsi que des espaces verts équipés d'installations sportives et des terrains permettant de cultiver des produits alimentaires destinés à ses restaurants d'entreprise, dans une approche de circularité et de développement durable.

D'une superficie de 25 hectares, la centrale solaire sera le premier parc photovoltaïque au sol de grande envergure construit et géré directement par EssilorLuxottica. Avec une puissance totale de 20 MW, l'installation permettra de générer environ 30 000 MWh d'énergie renouvelable par an (soit la consommation électrique annuelle d'environ 10 000 foyers) et sera connectée directement au site industriel de Barberini pour optimiser l'autoconsommation de l'énergie produite in situ.

La nouvelle centrale solaire vient compléter les installations existantes, dont les panneaux photovoltaïques déjà installés sur les toits de l'usine de Barberini, comme sur la plupart des usines du Groupe dans le monde. Elle illustre l'engagement d'EssilorLuxottica à produire de l'énergie renouvelable tout en améliorant son efficacité opérationnelle et en réduisant sa consommation d'énergie et d'eau dans l'ensemble de ses sites logistiques et de production.

## Chiffre d'affaires consolidé

### Chiffre d'affaires par secteur opérationnel

EssilorLuxottica est un acteur verticalement intégré dont la stratégie de *go to market* est basée sur deux canaux de distribution.

Les segments d'activité du Groupe sont :

- le segment des solutions professionnelles ou **Professional Solutions (PS)**, qui regroupe l'activité de vente en gros du Groupe, c'est-à-dire les produits et les services que le Groupe fournit à tous les professionnels de la santé visuelle (distributeurs, opticiens, indépendants, plateformes tierces d'e-commerce, etc.) ; et
- le segment de la distribution directe ou **Direct to Consumer (DTC)**, qui regroupe les activités de vente de détail du Groupe, à savoir les produits et les services que le Groupe vend directement au consommateur final, que ce soit par le biais de son réseau de magasins traditionnels ou de ses canaux de distribution en ligne (e-commerce).

En millions d'euros	S1 2024	S1 2023	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Professional Solutions	6 414	6 234	5,0 %	2,9 %
Direct to Consumer	6 876	6 616	5,7 %	3,9 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>13 290</b>	<b>12 851</b>	<b>5,3 %</b>	<b>3,4 %</b>

En millions d'euros	T2 2024	T2 2023	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Professional Solutions	3 334	3 208	5,3 %	3,9 %
Direct to Consumer	3 621	3 491	5,1 %	3,7 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>6 955</b>	<b>6 699</b>	<b>5,2 %</b>	<b>3,8 %</b>

## *Chiffre d'affaires du deuxième trimestre par activité*

### **Professional Solutions**

La division Professional Solutions a enregistré un chiffre d'affaires de 3 334 millions d'euros, en hausse de 5,3 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au deuxième trimestre 2023 (+3,9 % à taux de change courants).

Toutes les régions ont poursuivi une trajectoire globalement similaire à celle du premier trimestre, à l'exception de l'Amérique latine qui a connu un léger ralentissement et a même été dépassée par l'Asie-Pacifique en tant que région la plus performante du trimestre. Ray-Ban, Oakley et Prada sont toujours les marques de montures les plus populaires, tandis que Varilux et Stellest se sont révélés être à nouveau les principaux vecteurs de croissance de la catégorie des verres.

### **Direct to Consumer**

La division Direct to Consumer a enregistré un chiffre d'affaires de 3 621 millions d'euros, en hausse de 5,1 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au deuxième trimestre 2023 (+3,7 % à taux de change courants).

La croissance du segment a été soutenue par les solides performances des magasins de vente au détail physiques, qui ont à nouveau enregistré une hausse d'environ 5 % de leur chiffre d'affaires à magasins comparables<sup>3</sup>. Les enseignes de l'optique ont réussi à conforter leur avance malgré une pression sur l'activité solaire en raison d'une faible demande persistante aux États-Unis et de conditions météorologiques défavorables dans la région EMEA. L'e-commerce a enregistré des performances stables, Ray-Ban.com ayant bénéficié du soutien de Ray-Ban Meta, tandis que SunglassHut.com est négatif en raison du site en Amérique du Nord, dans la même tendance que celle des magasins physiques.

## *Chiffre d'affaires du premier semestre par activité*

### **Professional Solutions**

Au cours du premier semestre 2024, la division Professional Solutions a enregistré un chiffre d'affaires de 6 414 millions d'euros, en hausse de 5,0 % par rapport à 2023 à taux de change constants<sup>1</sup> (+2,9 % à taux de change courants).

Cette performance encourageante est portée par la croissance à deux chiffres de l'Amérique latine, suivie de près par l'Asie-Pacifique, ainsi que par la bonne performance de la région EMEA, tandis que l'Amérique du Nord a progressé à un rythme plus lent. Le portefeuille de l'optique est resté le moteur de la croissance grâce aux innovations, notamment Varilux XR series et Stellest. Du côté des montures, les nouvelles licences ont commencé à contribuer à la croissance.

### **Direct to Consumer**

Au cours du premier semestre 2024, la division Direct to Consumer a enregistré un chiffre d'affaires de 6 876 millions d'euros, en hausse de 5,7 % par rapport à 2023 à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,9 % à taux de change courants).

Les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> physiques ont progressé d'environ 5 %, portées par les enseignes de l'optique, tandis que l'activité solaire a ralenti au deuxième trimestre, impactée par une météo défavorable dans la région EMEA, en plus de la faiblesse persistante de la performance de l'Amérique du Nord. Toutes les régions ont affiché une croissance positive, portée par la région EMEA et l'Amérique latine, où l'intégration s'est poursuivie avec succès. Parmi les différentes enseignes d'e-commerce, Ray-Ban.com est véritablement la plus performante.



## Chiffre d'affaires par zone géographique

Les zones géographiques correspondent à l'Amérique du Nord, EMEA (c'est à dire l'Europe, dont la Turquie et la Russie, ainsi que le Moyen-Orient et l'Afrique), l'Asie-Pacifique, et l'Amérique latine.

En millions d'euros	S1 2024	S1 2023	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Amérique du Nord	5 973	5 888	1,5 %	1,4 %
EMEA	4 969	4 717	8,2 %	5,3 %
Asie-Pacifique	1 589	1 519	9,0 %	4,6 %
Amérique latine	759	727	9,7 %	4,4 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>13 290</b>	<b>12 851</b>	<b>5,3 %</b>	<b>3,4 %</b>

En millions d'euros	T2 2024	T2 2023	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Amérique du Nord	3 098	3 029	1,4 %	2,3 %
EMEA	2 648	2 523	7,9 %	5,0 %
Asie-Pacifique	821	769	9,8 %	6,8 %
Amérique latine	387	378	8,6 %	2,6 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>6 955</b>	<b>6 699</b>	<b>5,2 %</b>	<b>3,8 %</b>

## Chiffre d'affaires du deuxième trimestre par zone géographique

### Amérique du Nord

L'Amérique du Nord a enregistré un chiffre d'affaires de 3 098 millions d'euros, en hausse de 1,4 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au deuxième trimestre 2023 (+2,3 % à taux de change courants), avec une progression équivalente à celle du premier trimestre.

Dans la division Professional Solutions, la performance a été portée par la croissance de la catégorie des montures, tant en termes de volume que d'effet prix / mix, avec Ray-Ban comme pépite. Du côté des verres, Varilux a continué à bénéficier du lancement du XR series en juillet 2023 et Transitions Gen S a connu un démarrage prometteur à partir d'avril 2024. Alors que les grands comptes ont maintenu une trajectoire prometteuse, le réseau des indépendants a connu un ralentissement de l'activité en raison d'une plus faible performance des professionnels de la vue non engagés dans des programmes de partenariat, alors que celle de ceux qui en sont membres reste solide.

Les trajectoires dans la division Direct to Consumer suivent la même dynamique que celles observées au cours des derniers trimestres. Les chaînes de magasins d'optique ont enregistré de solides performances à magasins comparables<sup>3</sup>, soutenues par la demande en équipements indispensables des clients assurés et par une capacité d'examen accrue, notamment grâce à un recours plus important à la téléoptométrie. Sunglass Hut a continué à souffrir d'un resserrement des dépenses non-essentiels de ses consommateurs, tandis que de la croissance est venue des emplacements internationaux et de Ray-Ban Meta.

## **EMEA**

La région EMEA a enregistré un chiffre d'affaires de 2 648 millions d'euros, en hausse de 7,9 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au deuxième trimestre 2023 (+5,0 % à taux de change courants), grâce à une excellente exécution sur les deux canaux.

La division Professional Solutions a continué à s'affirmer comme une source de croissance solide et fiable, équilibrée entre les régions et les catégories de produits. La poursuite de la montée en puissance du XR series a permis à Varilux de devenir l'actif le plus performant du trimestre, tandis que le lancement de Transitions Gen S en France, Italie, Royaume-Uni et Irlande a également suscité l'enthousiasme des clients. En prévision des Jeux olympiques de Paris 2024, Oakley s'est imposée comme l'une des marques de montures les plus performantes grâce à ses nouveaux styles et collections créés pour l'occasion. L'euphorie transmise par l'équipe d'athlètes Oakley a renforcé son image de marque gagnante. Les nouvelles licences ont eu un impact significatif, contribuant à hauteur d'un quart à la croissance trimestrielle de la catégorie des montures.

La division Direct to Consumer a une fois de plus fourni d'excellents résultats. L'activité optique a enregistré une croissance à deux chiffres de ses ventes à magasins comparables<sup>3</sup> par rapport au meilleur trimestre de l'année dernière. Cette évolution s'explique par les progrès remarquables réalisés dans le cadre de toutes les initiatives stratégiques définies dans le plan d'intégration. Dans les magasins, la part des produits propres à EssilorLuxottica a augmenté de manière significative par rapport à l'année dernière et l'amélioration de l'offre a eu un effet très positif. En outre, le programme d'abonnement « Vision as a Service » a constitué un catalyseur de croissance supplémentaire, avec un doublement du nombre d'abonnés à l'offre optique d'une année sur l'autre. L'activité solaire a connu un ralentissement au cours du trimestre en raison des conditions météorologiques défavorables qui ont affecté la région.

## **Asie-Pacifique**

La région Asie-Pacifique a enregistré un chiffre d'affaires de 821 millions d'euros, en hausse de 9,8 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au deuxième trimestre 2023 (+6,8 % à taux de change courants). La région a connu une croissance rapide alors que le trimestre de l'année dernière était déjà un trimestre record qui avait bénéficié des bonnes performances de la Chine.

En ce qui concerne la division Professional Solutions, la Chine continentale a connu un nouveau trimestre florissant, soutenu par l'excellente performance de la catégorie de contrôle de la myopie. Dans le segment des marques, Stellest a continué à prospérer avec des ventes en hausse de plus de 80 %. Nikon et Kodak DOT ont également commencé à gagner en popularité. L'activité des lunettes de soleil a maintenu sa dynamique positive, en particulier les montures de luxe et Oakley, qui ont su tirer parti de l'engouement pour la pratique du sport et des activités de plein air qui émerge dans le pays. Le Japon a enregistré une forte croissance dans toutes les principales catégories de produits, tandis que l'Inde, la Corée du Sud et l'Asie du Sud-Est ont également enregistré de bons résultats.

Dans la division Direct to Consumer, les produits de l'optique et du solaire ont connu une progression similaire en termes de ventes à magasins comparables<sup>3</sup>. En Australie, les performances se sont améliorées tant pour OPSM que pour Sunglass Hut, qui ont renoué avec une croissance positive au cours de la période. Dans la continuité des trimestres précédents, l'activité de vente de détail au Japon a enregistré une croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres à magasins comparables<sup>3</sup>, renforcée par l'acquisition de Washin Optical, doublant ainsi la taille de l'activité.

## **Amérique latine**

L'Amérique latine a enregistré un chiffre d'affaires de 387 millions d'euros, en hausse de 8,6 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au deuxième trimestre 2023 (+2,6 % à taux de change courants), avec les principaux pays en croissance et en raison des effets de l'inflation en Argentine.

En ce qui concerne la division Professional Solutions, les performances du Brésil ont démarré en trombe au mois d'avril, mais se sont ensuite dégradées, notamment en raison des inondations qui ont frappé le Rio Grande do Sul. L'activité mexicaine a enregistré une croissance saine portée par une bonne performance de la catégorie des montures grâce aux professionnels de la vue indépendants et par la montée en puissance progressive du nouveau site de production de Tijuana.

La croissance de l'activité Direct to Consumer a été soutenue par les enseignes mexicaines d'optique, qui ont continué à enregistrer de bonnes performances grâce au renouvellement des assortiments dans les anciens magasins GrandVision. L'activité solaire du pays est toujours en territoire négatif, notamment à cause de faibles performances des emplacements touristiques.

## ***Chiffre d'affaires du premier semestre par zone géographique***

### **Amérique du Nord**

Au cours du premier semestre 2024, la région Amérique du Nord a enregistré un chiffre d'affaires de 5 973 millions d'euros, en hausse de 1,5 % par rapport à 2023 à taux de change constants<sup>1</sup> (+1,4 % à taux de change courants).

Les divisions Professional Solutions et Direct to Consumer ont progressé à un rythme similaire. En ce qui concerne la division Professional Solutions, les catégories de l'optique ont continué à stimuler la croissance. Les grands comptes ont poursuivi leur bonne progression tout au long de la période, tandis que le canal des indépendants a connu un léger ralentissement au cours du deuxième trimestre. Les enseignes de vente au détail d'optique ont représenté les piliers de la croissance du segment Direct to Consumer tout au long du premier semestre, tandis que les enseignes du solaire ont connu des hauts et des bas et ont clôturé le premier semestre en territoire négatif. Les consommateurs ont en effet subi un ralentissement de leur pouvoir d'achat et ont donc ajusté leurs choix de consommation.

### **EMEA**

Au cours du premier semestre 2024, la région EMEA a enregistré un chiffre d'affaires de 4 969 millions d'euros, en hausse de 8,2 % par rapport à 2023 à taux de change constants<sup>1</sup> (+5,3 % à taux de change courants).

Les performances de la région ont été soutenues par la résilience du segment Professional Solutions et stimulées par les activités du segment Direct to Consumer qui ont bénéficié de l'intégration. Presque tous les pays de la région ont enregistré une croissance positive au premier semestre. Concernant la division Professional Solutions, toutes les grandes catégories de produits ont contribué à la performance, notamment Varilux pour les verres, ainsi que Prada, Oakley et le bon démarrage des nouvelles licences pour les montures. L'activité Direct to Consumer a été soutenue par les enseignes d'optique et du solaire, affichant une progression à un rythme globalement similaire en termes de ventes à magasins comparables<sup>3</sup>.

### **Asie-Pacifique**

Au cours du premier semestre 2024, la région Asie-Pacifique a enregistré un chiffre d'affaires de 1 589 millions d'euros, en hausse de 9,0 % par rapport à 2023 à taux de change constants<sup>1</sup> (+4,6 % à taux de change courants).

Tous les pays de la région ont affiché une croissance positive, stimulée par la Chine et le Japon. L'activité Professional Solutions en Chine a enregistré des résultats solides dans toutes les catégories de produits, grâce aux verres pour le contrôle de la myopie, en particulier Stellest, et aux lunettes de soleil, portées par le luxe, Oakley et Ray-Ban. Quant à la division Direct to Consumer, la progression des ventes à magasins comparables<sup>3</sup> a été soutenue par la montée en puissance d'OPSM en Australie au deuxième trimestre, ainsi que par les enseignes du solaire solides au Japon et en Asie du Sud-Est.

### **Amérique latine**

Au cours du premier semestre 2024, la région Amérique latine a enregistré un chiffre d'affaires de 759 millions d'euros, en hausse de 9,7 % par rapport à 2023 à taux de change constants<sup>1</sup> (+4,4 % à taux de change courants).

La performance de la région a été soutenue par les bons résultats du Mexique. Au Brésil, le segment Professional Solutions a globalement connu une excellente réussite pour les montures, mais moins pour les verres. La croissance régulière de l'activité Direct to Consumer a été stimulée par les enseignes de l'optique, en particulier par celles en provenant de GrandVision.

## Compte de résultat et Indicateurs Alternatifs de Performance

### Compte de résultat consolidé condensé d'EssilorLuxottica

En millions d'euros	S1 2024	S1 2023	Variation
Chiffre d'affaires	13 290	12 851	3,4 %
Coût des ventes	(4 761)	(4 629)	2,9 %
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>8 529</b>	<b>8 221</b>	<b>3,7 %</b>
En % du chiffre d'affaires	64,2 %	64,0 %	
<b>Charges opérationnelles</b>	<b>(6 586)</b>	<b>(6 389)</b>	<b>3,1 %</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>1 943</b>	<b>1 832</b>	<b>6,0 %</b>
En % du chiffre d'affaires	14,6 %	14,3 %	
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>1 861</b>	<b>1 759</b>	<b>5,8 %</b>
En % du chiffre d'affaires	14,0 %	13,7 %	
Impôts sur le résultat	(428)	(322)	33,1 %
Taux effectif d'impôt	23,0 %	18,3 %	
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>1 433</b>	<b>1 437</b>	<b>-0,3 %</b>
<b>RÉSULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>1 365</b>	<b>1 361</b>	<b>0,4 %</b>

Le tableau ci-dessus présente les performances des activités d'EssilorLuxottica aux premiers semestres 2024 et 2023.

- Le *Chiffre d'affaires* a augmenté de 3,4% par rapport au premier semestre 2023, à taux de change courants ; la performance du *Chiffre d'affaires* du Groupe sur le semestre est commentée, par activité ainsi que par zone géographique, dans le paragraphe précédent *Chiffre d'affaires consolidé*.
- Le *Coût des ventes* affiche une hausse de 2,9 %, à taux de change courants, par rapport au premier semestre 2023 (moins que la croissance du chiffre d'affaires sur la même période), entraînant une progression du taux de *Marge brute* (64,2 % contre 64,0 % pour le premier semestre 2023). Les principaux facteurs d'accroissement du taux de *Marge brute* sont l'effet favorable du prix / mix pour les montures et les verres ainsi que les gains d'efficacité dans les opérations industrielles en partie compensés par l'évolution des taux de change.
- Les *Charges opérationnelles* sont toujours significativement impactées par les amortissements résultant de la comptabilisation des actifs corporels et incorporels suite à l'allocation du prix d'acquisition liée au rapprochement entre Essilor et Luxottica et à l'acquisition de GrandVision (environ 485 millions d'euros au premier semestre 2024 contre environ 484 millions d'euros comptabilisés sur la même période l'année dernière). La performance du premier semestre 2024 (une hausse de 3,1 % à taux de change courants) provient principalement de la croissance des activités ainsi que de la pression inflationniste sur les salaires impactant principalement les *Frais de commercialisation*. Le *Résultat opérationnel* représente 14,6 % du chiffre d'affaires, soit une hausse de 30 points de base par rapport au premier semestre 2023.
- Le *Résultat net* est resté stable par rapport au premier semestre 2023 (1 433 millions d'euros contre 1 437 millions d'euros pour le premier semestre 2023) en raison d'une progression du résultat opérationnel compensée par une hausse des charges d'impôts sur le résultat qui incluaient au premier semestre 2023 un produit relatif à la réévaluation d'une *position fiscale incertaine* pour près de 111 millions d'euros.

## Les Indicateurs Alternatifs de Performance (IAP) d'EssilorLuxottica

### Indicateurs ajustés

Dans ce document, la Direction présente certains indicateurs de performance qui ne sont pas prévus par les normes IFRS (*International Financial Reporting Standards*) émises par l'*International Accounting Standards Board* (IASB, Bureau international des normes comptables) et approuvées par l'Union européenne. Ces agrégats ne sont pas destinés à être utilisés isolément ou à remplacer les agrégats figurant dans les états financiers semestriels consolidés résumés d'EssilorLuxottica établis conformément aux normes IFRS. En effet, ces agrégats doivent être utilisés et analysés conjointement aux états financiers semestriels consolidés résumés d'EssilorLuxottica pour une meilleure compréhension des performances opérationnelles du Groupe. Ces agrégats ne sont pas définis par les normes IFRS et les investisseurs sont invités à examiner avec attention leurs définitions.

Le rapprochement entre Essilor et Luxottica (« Rapprochement EL »), l'acquisition de GrandVision (« Acquisition GV »), les autres acquisitions stratégiques et significatives ainsi que les événements inhabituels, occasionnels ou sans rapport avec les activités normales ont un impact significatif sur les résultats consolidés. Par conséquent, certains agrégats ont été ajustés (« indicateurs ajustés »), dans le but de fournir des informations supplémentaires en base comparable par rapport aux exercices précédents, de refléter les performances économiques réelles d'EssilorLuxottica et de permettre leur suivi et leur comparabilité avec ceux de ses concurrents. En particulier, la Direction a ajusté les indicateurs suivants : le *Coût des ventes*, la *Marge brute*, les *Charges opérationnelles*, le *Résultat opérationnel*, le *Résultat avant impôt* et le *Résultat net*. Ces mesures ajustées sont rapprochées de leurs mesures les plus comparables présentées dans les états financiers semestriels consolidés résumés pour la période de six mois close le 30 juin 2024.

En continuité avec les périodes précédentes, pour le premier semestre 2024 les indicateurs ajustés ne tiennent pas compte : (i) des impacts supplémentaires liés à l'allocation du prix d'acquisition relatif aux acquisitions stratégiques et significatives réalisées par le Groupe (*Ajustements liés à l'allocation du prix d'acquisition*) ; et (ii) des autres ajustements relatifs aux transactions inhabituelles, occasionnelles, ou sans rapport avec les activités normales, l'impact de ces événements pouvant altérer la compréhension de la performance du Groupe (*Autres ajustements « non-GAAP »*).

En millions d'euros	S1 2024	Ajustements liés à l'allocation du prix d'acquisition	Autres ajustements « non-GAAP »	S1 2024 Ajusté <sup>2</sup>
Chiffre d'affaires	13 290	—	—	13 290
Coût des ventes	(4 761)	5	7	(4 749)
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>8 529</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>8 541</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	64,2 %			64,3 %
<b>Charges opérationnelles</b>	<b>(6 586)</b>	<b>442</b>	<b>34</b>	<b>(6 109)</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>1 943</b>	<b>447</b>	<b>42</b>	<b>2 431</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	14,6 %			18,3 %
Coût de l'endettement financier net et autres*	(82)	(1)	—	(83)
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>1 861</b>	<b>446</b>	<b>42</b>	<b>2 349</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	14,0 %			17,7 %
Impôts sur le résultat	(428)	(89)	(11)	(528)
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>1 433</b>	<b>357</b>	<b>30</b>	<b>1 820</b>
<b>RÉSULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>1 365</b>	<b>350</b>	<b>30</b>	<b>1 746</b>

\* Incluant les *Autres produits / (charges) financiers* et la *Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence*.

Les Autres ajustements « non-GAAP » les plus significatifs sur le premier semestre 2024 sont relatifs à :

- des projets de restructuration (pour près de 30 millions d'euros) relatifs à plusieurs initiatives à travers le Groupe dans différents pays et activités, dont les opérations en cours de rationalisation et de centralisation des activités GrandVision (pour un impact de près de 8 millions d'euros). Les impacts ont été comptabilisés en *Coût des ventes* (7 millions d'euros), *Frais commerciaux et de publicité et marketing* (11 millions d'euros) et *Frais généraux et administratifs* (environ 11 millions d'euros) ;
- des honoraires versés dans le cadre des opérations de fusions et acquisitions (environ 4 millions d'euros) et des coûts non-récurrents relatifs à des contentieux significatifs (pour près de 4 millions d'euros comprenant le cout de règlement des litiges et honoraires liés). Les différents impacts ont été comptabilisés en *Frais généraux et administratifs*.

## Compte de résultat consolidé ajusté<sup>2</sup>

En millions d'euros	S1 2024 Ajusté <sup>2</sup>	S1 2023 Ajusté <sup>2</sup>	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Chiffre d'affaires	13 290	12 851	5,3 %	3,4 %
Coût des ventes	(4 749)	(4 607)	4,2 %	3,1 %
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>8 541</b>	<b>8 243</b>	<b>5,9 %</b>	<b>3,6 %</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	64,3 %	64,1 %		
Frais de recherche et développement	(177)	(169)	4,8 %	4,4 %
Frais de commercialisation	(3 933)	(3 724)	7,0 %	5,6 %
Redevances	(130)	(127)	4,5 %	2,3 %
Frais de publicité et de marketing	(817)	(828)	-0,2 %	-1,4 %
Frais généraux et administratifs	(1 052)	(1 050)	1,4 %	0,2 %
Autres produits / (charges) opérationnels	(2)	2	<-100%	<-100%
<b>Total des charges opérationnelles</b>	<b>(6 109)</b>	<b>(5 896)</b>	<b>4,9 %</b>	<b>3,6 %</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>2 431</b>	<b>2 347</b>	<b>8,5 %</b>	<b>3,6 %</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	18,3 %	18,3 %		
Coût de l'endettement financier net et autres*	(83)	(75)	11,8 %	10,6 %
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>2 349</b>	<b>2 272</b>	<b>8,4 %</b>	<b>3,4 %</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	17,7 %	17,7 %		
Impôts sur le résultat	(528)	(534)		
<i>Taux effectif d'impôt</i>	22,5 %	23,5 %		
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>1 820</b>	<b>1 739</b>	<b>9,8 %</b>	<b>4,7 %</b>
<b>RÉSULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>1 746</b>	<b>1 655</b>	<b>10,6 %</b>	<b>5,5 %</b>

\* Incluant les *Autres produits / (charges) financiers* et la *Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence*.

Le **Chiffre d'affaires** du premier semestre s'est élevé à 13 290 millions d'euros, en hausse de 5,3 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,4 % à taux de change courant).

**Marge brute ajustée<sup>2</sup> : +5,9 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,6 % à taux de change courants)**

La *Marge brute ajustée<sup>2</sup>* s'est élevée à 8 541 millions d'euros au premier semestre 2024, représentant 64,3 % du chiffre d'affaires. Les principaux facteurs d'augmentation du taux de Marge brute sont l'effet prix / mix favorable des catégories montures et verres ainsi que l'efficacité industrielle.

**Charges opérationnelles ajustées<sup>2</sup> : +4,9 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,6 % à taux de change courants)**

Les *Charges opérationnelles ajustées<sup>2</sup>* se sont élevées à 6 109 millions d'euros au premier semestre 2024, représentant 46,0 % du chiffre d'affaires (45,9 % au premier semestre 2023).



Les principales variations relatives aux *Charges opérationnelles* portent sur :

- Des *Frais de commercialisation* de 3 933 millions d'euros, en augmentation de 7,0 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au premier semestre 2023, en raison principalement de la croissance constante de l'activité et de la pression inflationniste persistante sur les charges de personnel.
- Des *Frais de publicité et de marketing* de 817 millions d'euros, en léger recul de près de 0,2 %, à taux de change constant<sup>1</sup> bénéficiant des initiatives prises en termes de centralisation et d'intégration qui ont été compensées par les investissements réalisés sur la période sur les marques du Groupe.
- Des *Frais généraux et administratifs* de 1 052 millions d'euros, en hausse de 1,4 % à taux de change constants<sup>1</sup>, par rapport à la même période en 2023.

**Résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup> : +8,5 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,6 % à taux de change courants)**

Le Groupe enregistre un *Résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup>* de 2 431 millions d'euros, représentant 18,3 % du chiffre d'affaires comparé aux 18,3 % sur la même période en 2023 (18,8 % à taux de change constants<sup>1</sup>, soit une amélioration d'environ 50 points de base comparé au premier semestre 2023).

**Coût de l'endettement financier net ajusté<sup>2</sup> et autres**

Le *Coût de l'endettement financier net ajusté<sup>2</sup>* est en progression par rapport au premier semestre 2023 en raison d'un effet négatif provenant d'une hausse des taux d'intérêts, en particulier sur les taux d'intérêts applicables aux contrats de location des magasins.

**Impôts sur le résultat ajusté<sup>2</sup>**

EssilorLuxottica reconnaît pour le premier semestre 2024 une charge d'*Impôts sur le résultat* de 528 millions d'euros représentant un taux d'impôt ajusté<sup>2</sup> de 22,5 %. En année pleine, le taux d'impôt effectif ajusté<sup>2</sup> est attendu globalement similaire à celui de l'année 2023. Au premier semestre 2023, le taux d'impôt ajusté<sup>2</sup> était de 23,5 %.

**Résultat net part du Groupe ajusté<sup>2</sup> en hausse de +10,6 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+5,5 % à taux de change courants)**



## Bilan, endettement financier net, flux de trésorerie et autres mesures « non-GAAP »

### État de la situation financière consolidée d'EssilorLuxottica reclassé

L'état reclassé de la situation financière consolidée d'EssilorLuxottica agrège les montants des actifs et des passifs de l'état de la situation financière consolidée conformément aux critères fonctionnels qui considèrent le Groupe classiquement divisé en trois domaines fondamentaux axés sur les investissements, l'exploitation et le financement.

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2024</b>	<b>31 décembre 2023</b>
Goodwill	30 714	30 265
Immobilisations incorporelles	10 630	11 014
Immobilisations corporelles	5 252	5 182
Droit d'utilisation	3 317	3 069
Titres mis en équivalence	82	81
Autres actifs non courants	1 006	803
<b>Actifs immobilisés</b>	<b>51 001</b>	<b>50 415</b>
<b>Besoin en fonds de roulement commercial</b>	<b>3 758</b>	<b>3 306</b>
<b>Avantages au personnel et provisions</b>	<b>(967)</b>	<b>(1 010)</b>
Créances d'impôts / (dettes)	(545)	(290)
Impôts différés actifs / (passifs)	(1 625)	(1 758)
<b>Impôts actifs / (passifs)</b>	<b>(2 170)</b>	<b>(2 048)</b>
<b>Autres actifs opérationnels courants / (passifs)</b>	<b>(2 236)</b>	<b>(2 673)</b>
<b>Actifs / (passifs) destinés à la vente</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>CAPITAL NET INVESTI</b>	<b>49 387</b>	<b>47 990</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>39 629</b>	<b>38 891</b>
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET</b>	<b>9 758</b>	<b>9 098</b>

Les *Actifs immobilisés*, d'une valeur de 51 001 millions d'euros ont augmenté de 587 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2023. Les principales catégories d'actifs contribuant à cette diminution sont indiquées ci-dessous :

- i. *Goodwill* : le goodwill a augmenté de 450 millions d'euros, dont 399 millions d'euros dus aux effets des variations des taux de change, compensés en partie par une augmentation de 51 millions d'euros résultant des regroupements mineurs d'entreprises intervenus sur la période.
- ii. Les *immobilisations incorporelles* : la diminution de 384 millions d'euros est principalement liée aux charges d'amortissement de la période pour 651 millions d'euros (significativement impactées par les charges d'amortissement résultant de la reconnaissance d'actifs incorporels suite à l'allocation du prix d'acquisition relatif au Rapprochement EL et à l'Acquisition GV), partiellement compensée par les effets des variations des taux de change pour 114 millions d'euros et par les nouvelles acquisitions de la période pour 151 millions d'euros, principalement en licences et logiciels.
- iii. Les *Immobilisations corporelles* et le *Droit d'utilisation* : l'augmentation globale sur la période est de 318 millions d'euros. Les nouvelles immobilisations de la période (dépenses en investissements pour près de 440 millions d'euros, ainsi que la comptabilisation de nouveaux droits d'utilisation dans le cadre des contrats de location conclus sur le premier semestre 2024 pour 699 millions d'euros) ont été compensés par les charges d'amortissement et de dépréciation de la période pour un montant de 862 millions d'euros.

Le *Besoin en fonds de roulement commercial* (soit la somme des stocks, des créances clients et des dettes fournisseurs) a augmenté de 452 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2023 en raison d'une part, de la croissance de la division Professional Solutions et, d'autre part, des effets des variations des taux de change.

Les *Capitaux propres* ont augmenté du résultat net part du Groupe de la période (1 365 millions d'euros) et ont diminué dans une moindre mesure en raison des distributions de dividendes de la période : 1 163 millions d'euros versés aux actionnaires d'EssilorLuxottica n'ayant pas opté pour le dividende en actions (voir paragraphe *Faits marquants*) et 61 millions d'euros distribués aux actionnaires minoritaires des filiales du Groupe. Les charges de rémunération en action ont également impacté les capitaux propres (hausse de 72 millions d'euros).

L'*Endettement financier net* a augmenté de 660 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2023, comme illustré dans le paragraphe dédié.

### **Autres mesures « non-GAAP »**

D'autres mesures « non-GAAP » telles que l'Endettement financier net, le Cash-flow libre, l'EBITDA et le ratio d'Endettement financier net sur EBITDA sont également incluses dans ce document en vue de :

- renforcer la transparence pour les investisseurs ;
- aider les investisseurs à évaluer la performance opérationnelle du Groupe et sa capacité à refinancer sa dette à mesure qu'elle arrive à échéance et à contracter des dettes supplémentaires pour investir dans de nouvelles opportunités opérationnelles ;
- aider les investisseurs à évaluer le coût de la dette du Groupe ;
- veiller à ce que ces mesures soient pleinement comprises à la lumière de la manière dont le Groupe évalue ses résultats opérationnels et son effet de levier ;
- définir correctement les paramètres utilisés et confirmer leur calcul ; et
- partager simultanément ces mesures avec tous les investisseurs.

Ces autres mesures « non-GAAP » ne sont pas destinées à être utilisées isolément ou à remplacer les agrégats figurant dans les états financiers semestriels consolidés résumés d'EssilorLuxottica établis conformément aux normes IFRS, mais devraient plutôt être utilisées en complément des résultats IFRS afin d'aider le lecteur à mieux comprendre la performance opérationnelle du Groupe. En outre, les investisseurs doivent être conscients que la méthode de calcul de ces mesures « non-GAAP » peut différer de celle employée par d'autres sociétés.

Le tableau suivant présente un rapprochement entre ces mesures « non-GAAP » et les mesures financières IFRS les plus directement comparables.

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2024</b>	<b>S1 2023</b>
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles <sup>(a)</sup>	2 135	2 176
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles <sup>(a)</sup>	(700)	(751)
Remboursements du principal des dettes de loyers <sup>(a)</sup>	(464)	(471)
<b>CASH-FLOW LIBRE</b>	<b>971</b>	<b>954</b>
Résultat opérationnel <sup>(b)</sup>	1 943	1 832
Amortissements, dépréciations et pertes de valeur <sup>(a)</sup>	1 513	1 463
<b>EBITDA</b>	<b>3 456</b>	<b>3 295</b>
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET <sup>(c)</sup></b>	<b>9 758</b>	<b>10 060</b>
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET / EBITDA LTM <sup>(d)</sup></b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>

(a) Tels que présentés dans le tableau des flux de trésorerie consolidés.

(b) Tel que présenté dans le compte de résultat consolidé.

(c) L'Endettement financier net est présenté dans la Note 15 - Dettes financières, incluant les dettes de loyer des Notes aux états financiers semestriels consolidés résumés. Ses composantes sont aussi présentées dans le paragraphe *Endettement financier net* ci-dessous

(d) EBITDA LTM = 12 mois glissants, 6 309 millions d'euros sur la période de 12 mois close au 30 juin 2024 et 6 278 millions d'euros sur la période de 12 mois close au 30 juin 2023.

## Endettement financier net

L'*Endettement financier net (hors dettes de loyer)* du Groupe a atteint 9 758 millions d'euros au 30 juin 2024, soit une hausse de 660 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2023. Au 30 juin 2024, le solde des dettes de loyer est en augmentation de 270 millions d'euros comparé à celui à fin 2023.

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2024</b>	<b>31 décembre 2023</b>
Dettes financières non courantes	5 069	6 559
Dettes financières courantes	3 345	1 858
<b>TOTAL PASSIFS</b>	<b>8 414</b>	<b>8 417</b>
Investissements court terme	—	—
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(2 165)	(2 558)
<b>TOTAL ACTIFS</b>	<b>(2 165)</b>	<b>(2 558)</b>
Instruments dérivés sur les dettes financières (couverture de juste valeur)	0	(0)
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET hors dettes de loyer</b>	<b>6 249</b>	<b>5 859</b>
Dettes de loyer (courantes et non courantes)	3 509	3 239
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET</b>	<b>9 758</b>	<b>9 098</b>

Les dettes financières non courantes ont diminué par rapport au 31 décembre 2023, essentiellement du fait du reclassement en dettes financières courantes d'un Eurobond de 1,5 milliard arrivant à échéance en mai 2025. Les dettes financières courantes sont en progression de 1,5 milliard d'euros en raison du reclassement de 1,5 milliard d'euros (valeur nominale) présenté ci-dessus et d'une hausse de l'encours de Commercial Papers, principalement dans le cadre du programme USCP pour 1,3 milliard d'euros (valeur nominale), partiellement compensée par une diminution provenant du remboursement de trois emprunts obligataires pour un montant total de 1,3 milliard d'euros (valeur nominale) arrivant à échéance entre janvier et avril 2024.

## Tableau des flux de trésorerie consolidés reclassé

Le tableau des flux de trésorerie consolidés reclassé réconcilie l'EBITDA avec le flux net de trésorerie généré par le Groupe en mettant en évidence le flux de trésorerie provenant de l'exploitation (*Cash-flow libre*).

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2024</b>	<b>S1 2023</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3 456</b>	<b>3 295</b>
Dépenses d'investissements	(700)	(751)
Paiement des loyers (hors intérêts) <sup>(a)</sup>	(464)	(471)
Impôts payés	(297)	(239)
Variation du besoin en fonds de roulement commercial <sup>(b)</sup> et autres flux	(1 024)	(880)
<b>CASH-FLOW LIBRE</b>	<b>971</b>	<b>954</b>
Dividendes versés	(1 220)	(551)
Acquisitions de filiales, net de la trésorerie acquise	(70)	(75)
Autres variations des capitaux propres	(111)	(25)
Autres variations d'actifs financiers et non financiers	(6)	(85)
Variation des dettes financières (hors écarts de change)	(30)	(449)
<b>VARIATION DE LA TRÉSORERIE</b>	<b>(465)</b>	<b>(230)</b>

(a) *Remboursements du principal des dettes de loyers* tels que présentés dans le tableau des flux de trésorerie consolidés.

(b) *Besoin en fonds de roulement commercial* : stocks, créances clients et dettes fournisseurs.

Les *Dépenses d'investissements* décaissées s'élèvent à 700 millions d'euros, en léger retrait par rapport à la période comparative de l'année précédente et représentent environ 5 % du chiffre d'affaires du Groupe.

La ligne *Acquisitions de filiales, net de la trésorerie acquise*, représente les sorties nettes de trésorerie relatives aux regroupements d'entreprises finalisés sur la période, et dans un effet moindre, les compléments de prix et/ou paiements différés portant sur des acquisitions finalisées les années passées.

La ligne *Autres variations des capitaux propres* intègre entre autres, les effets des opérations relatives aux participations ne donnant pas le contrôle ainsi que les sorties de trésorerie relatives aux programmes de rachat d'actions (19 millions d'euros pour le premier semestre 2023, absence de transactions de rachat d'actions au premier semestre 2024) compensés par les encaissements liés aux augmentations de capital en numéraire et de l'exercice d'options de souscription d'actions.

Les flux reportés dans la ligne *Autres variations d'actifs financiers et non financiers* au premier semestre 2024 comprennent les décaissements issus des prises de participation financières dans des sociétés non consolidées.

Enfin, la ligne *Variation des dettes financières (hors écarts de change)* a été principalement impactée par les mouvements décrits dans le paragraphe *Endettement financier net*.

## *Mission et développement durable*

### **Actualité de la mission, OneSight EssilorLuxottica Foundation**

Le Groupe, par l'intermédiaire OneSight EssilorLuxottica Foundation, continue à défendre le droit à la vue pour tous et partout en s'efforçant de donner accès à la santé visuelle aux 2,7 milliards de personnes qui vivent avec une mauvaise vision non corrigée, dont 90 % dans les communautés en développement.

Grâce aux efforts fournis depuis janvier, plus de 110 millions de personnes dans le monde ont désormais un accès durable à la santé visuelle grâce à 2 000 points d'optique ruraux supplémentaires, et 5 millions de personnes défavorisées sont désormais équipées d'une paire de lunettes.

Ces efforts ont été soutenus par plus de 1 600 employés bénévoles dans le monde entier.

En plus de fournir un accès à la santé visuelle, OneSight EssilorLuxottica Foundation a défendu la vision auprès de certains des décideurs politiques les plus influents dans le domaine de la santé. En marge de l'Assemblée mondiale de la santé, Anurag Hans, Head of mission et président de OneSight EssilorLuxottica Foundation, a souligné le rôle des technologies innovantes, telles que la télé-réfraction, pour combler les manques dans l'accès à la santé visuelle dans les communautés rurales et mal desservies. Cette session a été soutenue par la publication d'une étude clinique innovante dans la revue à comité de lecture PLOS ONE, qui a validé la fiabilité et le potentiel de la technologie de télé-réfraction, confirmant qu'elle est conforme au standard de référence de la réfraction en face-à-face. En collaboration avec le Haut Commissariat des Nations unies pour les réfugiés (l'Agence des Nations Unies pour les Réfugiés, HCR), OneSight EssilorLuxottica Foundation a également souligné l'importance de la santé visuelle pour les communautés marginalisées, telles que les personnes réfugiées, en mettant en avant son partenariat unique qui vise à atteindre 100 000 d'entre elles.

Le Groupe reste dévoué dans ses efforts pour fournir des services ophtalmologiques à ceux qui en ont le plus besoin et entend continuer d'élargir ses initiatives, de forger de nouveaux partenariats et d'utiliser les technologies innovantes pour garantir que chacun, quel que soit son pays ou sa situation, ait accès aux soins ophtalmologiques dont il a besoin.

Depuis 2013, le Groupe a permis à plus de 872 millions de personnes d'accéder à la santé visuelle en distribuant des lunettes à plus de 77 millions d'individus et en créant plus de 29 000 points d'optique en milieu rural.

## **Durabilité, *Eyes on The Planet***

Le développement durable est profondément ancré dans l'identité d'EssilorLuxottica. Avec le programme *Eyes on the Planet*, EssilorLuxottica s'attache aujourd'hui à s'assurer que le développement durable est pleinement intégré dans l'ensemble de son écosystème : des salariés aux fournisseurs en passant par les partenaires et les clients, au travers d'actions concrètes qui soutiennent chacun des cinq piliers stratégiques qui constituent ce programme : Carbone, Circularité, Bonne vision dans le monde, Inclusion et Éthique.

Toutes ces initiatives, contribuent à avoir un impact positif aussi bien en termes de sensibilisation aux thématiques environnementales, que de bien-être des salariés, de développement socio-économique des communautés dans lesquelles le Groupe opère. Les progrès du Groupe en matière de développement durable ont été reconnus par MSCI (notation ESG confirmée dans la catégorie AA - Leader), Sustainalytics (notation de risque ESG diminuée à faible risque) et Moody's, qui ont confirmé le positionnement d'EssilorLuxottica dans la gamme Robust suite à une nouvelle augmentation de l'ESG score en juin.

Au cours du premier semestre 2024, EssilorLuxottica a réalisé des progrès significatifs dans l'exécution de *Eyes on the Planet*, qui sont rappelés ci-dessous.

- EssilorLuxottica est en bonne voie pour atteindre la neutralité carbone dans ses émissions Scopes 1 et 2 (opérations directes) d'ici 2025, après l'avoir atteinte en Europe en 2023. Le Groupe a annoncé la création d'ici 2025 de son premier parc solaire à grande échelle ainsi que d'un espace vert abritant des installations sportives et des cultures vivrières naturelles pour les restaurants d'entreprise à proximité du site industriel de Barberini en Italie. D'une superficie de 25 hectares et avec une puissance totale de 20 MW, l'installation permettra de générer environ 30 000 MWh d'énergie renouvelable par an (soit la consommation électrique annuelle d'environ 10 000 foyers). La démarche durable et circulaire mise en œuvre ici illustre l'engagement d'EssilorLuxottica à produire de l'énergie renouvelable tout en améliorant son efficacité opérationnelle et en réduisant sa consommation d'énergie et d'eau dans l'ensemble de ses sites logistiques et de production.
- Dans le cadre de son objectif à long terme de réduire l'empreinte carbone de ses opérations et de sa chaîne de valeur, le Groupe a récemment soumis ses objectifs de réduction des émissions à court terme pour les scopes 1, 2 et 3 à SBTi pour validation.
- Différentes campagnes de sensibilisation relatives à *Eyes on the Planet* ont été lancées sur les différents canaux de communication du Groupe à travers le monde. A cet égard, la Journée de la Terre a donné le coup d'envoi de la troisième semaine annuelle du développement durable d'EssilorLuxottica, avec des sessions virtuelles en live sur Leonardo ainsi que des ateliers sur le climat, pour mobiliser les collaborateurs autour du thème officiel de la Journée mondiale de la Terre 2024, « Planète vs plastiques » (Planet vs. Plastics). Les sessions en direct sur Leonardo ont été conçues pour les collaborateurs et les clients du commerce de gros, dans le but d'approfondir le parcours d'EssilorLuxottica en matière de réduction de l'utilisation du plastique. Elles ont aussi donné lieu à un engagement très actif, puisqu'elles ont enregistré une croissance significative de l'audience
- A l'occasion de la Journée mondiale de l'océan, EssilorLuxottica a lancé le message clé « Un Océan, un Climat, un Avenir – Ensemble ! » – sur ses propres canaux de communication à travers le monde pour rappeler tous les efforts déployés par l'entreprise pour rendre son modèle économique plus circulaire : le Groupe remplace les matériaux d'origine fossile par des matériaux biosourcés et/ou recyclés et se prépare à intégrer l'écoconception dans le développement de tous les produits d'ici 2025.
- Le Groupe a progressé dans son engagement à construire une culture d'entreprise où le respect, l'égalité et l'inclusion sont primordiaux pour garantir que chacun puisse être fier d'exprimer son authenticité. Au premier semestre, le processus de sensibilisation a progressé avec des campagnes mondiales sur la plateforme Leonardo et au niveau local pour célébrer la Journée internationale des droits des femmes, le mois de sensibilisation à la santé mentale et le mois des fiertés.

La note de 99/100 obtenue dans l'édition 2024 de l'Indice de l'Égalité professionnelle témoigne des initiatives concrètes de l'entreprise pour favoriser l'égalité entre les femmes et les hommes en matière de carrière et de rémunération ainsi que dans la conciliation de leur vie professionnelle avec leur vie personnelle. Enfin, un Conseil d'inclusion interne a été lancé pour promouvoir la diversité, l'équité et l'inclusion au sein du Groupe et comprend des membres représentant différentes business units et zones géographiques, garantissant ainsi qu'un large éventail de points de vue et de contributions soient entendus.

- Les mêmes valeurs de diversité et d'inclusion sont au cœur du Summer Camp EssilorLuxottica, une expérience internationale unique pour les enfants de collaborateurs âgés de 9 à 17 ans originaires de 20 pays européens pour un total d'environ 2 450 participants du 9 juin au 10 août. Les activités sont conçues pour impliquer tous les participants, y compris les enfants ayant des besoins éducatifs particuliers, dans une atmosphère conviviale et inclusive. Elles permettent aux jeunes de développer des valeurs comme l'amitié, la tolérance, la solidarité, l'autodiscipline, la responsabilité et l'esprit d'équipe.
- Poursuivant son engagement à rendre l'art accessible à tous à travers l'initiative *Eyes on Art*, le Groupe a conçu des interprétations tactiles de chefs-d'œuvre artistiques pour le Musée d'Art Moderne de Paris et le Musée Granet d'Aix-En-Provence et a décerné un prix spécial « *Eyes on Art* » à la Bibliothèque Capitolare de Vérone dans le cadre du partenariat d'EssilorLuxottica avec la Fondazione Italia Patria della Bellezza (Fondazione Italia Patria della Bellezza), qui promeut la beauté et le talent de l'Italie sous diverses formes.
- La création du Comité d'Entreprise Européen d'EssilorLuxottica en février renforce encore la conviction de l'entreprise d'être une structure de travail qui trouve sa croissance dans le dialogue social et l'engagement avec les collaborateurs et leurs représentants. Le nouvel organisme comprend 27 membres et représente plus de 53 000 collaborateurs dans 25 États de l'UE, ainsi qu'un représentant de la Grande-Bretagne.

L'objectif actuel de l'entreprise est de se préparer aux exigences de l'UE en matière de rapports et d'information de la directive CSRD. À cet égard, EssilorLuxottica a réalisé au cours du premier semestre de l'année une évaluation de la double matérialité afin d'identifier les impacts matériels sur les personnes, la société et l'environnement (matérialité de l'impact) ainsi que les risques et les opportunités qui affectent financièrement l'organisation (matérialité financière). Les résultats ont été présentés au Conseil d'Administration. Parallèlement, l'entreprise s'est engagée à formaliser d'autres politiques pertinentes pour l'exécution du programme « *Eyes on the Planet* », telles que la première politique en matière d'environnement, de santé et de sécurité (Global EHS) au niveau mondial, récemment publiée.



## *Événements postérieurs à la clôture*

### **EssilorLuxottica signe un accord avec VF Corporation pour l'acquisition de Supreme®**

Le 17 juillet 2024, EssilorLuxottica et VF Corporation, un leader mondial de l'habillement, des chaussures et des accessoires « lifestyle », ont annoncé la signature d'un accord en vue de l'acquisition par EssilorLuxottica de la marque Supreme® auprès de VF, pour un montant total de 1,5 milliard de dollars comptants. Supreme® exerce ses activités principalement en ligne et opère un réseau de 17 magasins aux États-Unis, en Asie et en Europe.

Parfaitement en ligne avec le parcours d'innovation et de développement EssilorLuxottica, cette acquisition offre au Groupe un accès direct à de nouveaux publics, modes d'expression et approches créatives. Avec sa signature unique, son approche commerciale directe et son expérience client propre – un modèle que le Groupe souhaite préserver – Supreme® aura toute sa place au sein du portefeuille de marques propres du Groupe, tout en complétant celui des marques sous licence. La marque sera idéalement positionnée pour tirer parti de l'expertise, des compétences et de la plateforme opérationnelle du Groupe.

La cession devrait être finalisée avant la fin de 2024, sous réserve des approbations réglementaires et autres conditions usuelles.

### **Accord pour l'acquisition d'une participation majoritaire dans Heidelberg Engineering**

Le 17 juillet 2024, EssilorLuxottica et Heidelberg Engineering ont annoncé la signature d'un accord pour l'acquisition d'une participation de 80 % dans Heidelberg Engineering, une société allemande spécialisée dans les technologies de diagnostic et de visualisation chirurgicale numérique ainsi que dans les solutions informatiques de santé au service de l'ophtalmologie médicale. S'appuyant sur l'expertise historique d'EssilorLuxottica dans la conception et la fabrication d'instruments et de solutions de santé visuelle pour les professionnels de la vue, cet accord marque une nouvelle étape de la stratégie du Groupe et de son parcours med-tech.

Fondé en 1990 par le docteur Gerhard Zinser et Christoph Schoess, Heidelberg Engineering dispose d'une vaste expertise technologique et scientifique dans les domaines de la tomographie par cohérence optique (OCT), du traitement et de l'analyse d'images en temps réel, de l'analyse de données à grande échelle et de la visualisation chirurgicale numérique. Expertise qu'il met au profit des professionnels de santé, des scientifiques et des chercheurs dans plusieurs domaines de l'ophtalmologie.

Avec une présence dans plus de 100 pays, Heidelberg Engineering est depuis plus de trente ans une référence dans le diagnostic précoce de maladies oculaires telles que la dégénérescence maculaire liée à l'âge et le glaucome. Au sein d'EssilorLuxottica, Heidelberg Engineering continuera de servir le marché sous sa marque bien établie, et d'offrir les solutions innovantes ainsi que le niveau d'expertise attendus et reconnus par ses clients.

La transaction devrait être finalisée au cours du second semestre 2024, sous réserve des approbations réglementaires et autres conditions de clôture usuelles.

## *Perspectives*

Le Groupe confirme son objectif de croissance annuelle du chiffre d'affaires de l'ordre de 5 % entre 2022 et 2026 à taux de change constants<sup>1</sup> (sur la base du chiffre d'affaires 2021 *pro forma*<sup>4</sup>) et anticipe l'atteinte d'un résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup> de l'ordre de 19 à 20 % du chiffre d'affaires à l'issue de cette période.



## Notes

**1 Chiffres à taux de change constants** : les chiffres à taux de change constants ont été calculés sur la base des taux de change moyens de la même période de l'année de comparaison.

**2 Mesures ou indicateurs ajustés** : ajustés des produits et charges liés au rapprochement entre Essilor et Luxottica (« Rapprochement EL »), à l'acquisition de GrandVision (« Acquisition GV »), aux autres acquisitions stratégiques et significatives, et d'autres transactions inhabituelles, occasionnelles ou sans rapport avec les activités normales, l'impact de ces événements pouvant altérer la compréhension des performances du Groupe. Une description des autres transactions inhabituelles, occasionnelles ou sans rapport avec les activités normales est incluse dans les informations à fournir au semestre et à la fin de l'exercice (voir le paragraphe dédié *Indicateurs ajustés*).

**3 Ventés à magasins comparables** : reflètent, à fins de comparaison, l'évolution des ventes des seuls magasins de la période récente qui étaient également ouverts sur la période comparable de l'année précédente. Pour chaque zone géographique, le calcul applique à l'ensemble des périodes le taux de change moyen de l'année.

**4 (Chiffre d'affaires) Comparable ou pro forma** : le chiffre d'affaires comparable inclut la contribution de GrandVision comme si le regroupement entre EssilorLuxottica et GrandVision (« Acquisition GV »), ainsi que les cessions d'actifs requises par les autorités de la concurrence dans le contexte de l'Acquisition GV, avaient eu lieu au début de l'exercice (i.e. 1<sup>er</sup> janvier). Le chiffre d'affaires comparable a été préparé à titre illustratif dans le seul but de fournir des informations comparables.

**5 Cash-flow libre** : Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, moins la somme des Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et des Remboursements du principal des dettes de loyers conformément au tableau IFRS des flux de trésorerie consolidés.

**6 Endettement financier net** : somme des Dettes financières courantes et non courantes, Dettes de loyer courantes et non courantes, moins les Investissements court-terme, la Trésorerie et équivalents de trésorerie et les Instruments dérivés de taux d'intérêt (couverture de juste valeur) comme présentés dans les états financiers consolidés IFRS.

## Annexe - Extraits des États financiers semestriels consolidés résumés

### Compte de résultat consolidé

<i>En millions d'euros</i>	<b>Premier semestre 2024</b>	<b>Premier semestre 2023</b>
Chiffre d'affaires	13 290	12 851
Coût des ventes	(4 761)	(4 629)
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>8 529</b>	<b>8 221</b>
Frais de recherche et développement	(309)	(300)
Frais de commercialisation	(4 202)	(3 987)
Redevances	(130)	(127)
Frais de publicité et de marketing	(867)	(881)
Frais généraux et administratifs	(1 076)	(1 110)
Autres produits / (charges) opérationnels	(1)	15
<b>Total des charges opérationnelles</b>	<b>(6 586)</b>	<b>(6 389)</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>1 943</b>	<b>1 832</b>
Coût de l'endettement financier net	(79)	(60)
Autres produits / (charges) financiers	(2)	(12)
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(1)	(1)
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>1 861</b>	<b>1 759</b>
Impôts sur le résultat	(428)	(322)
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>1 433</b>	<b>1 437</b>
dont :		
• part du Groupe	1 365	1 361
• part des participations ne donnant pas le contrôle	67	77
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation :		
• de base	452 082 248	445 293 176
• dilué	458 604 742	449 168 702
Résultat net, part du Groupe par action (en euros) :		
• de base	3,02	3,06
• dilué	2,98	3,03

## État de la situation financière consolidée

### Actif

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2024</b>	<b>31 décembre 2023</b>
Goodwill	30 714	30 265
Immobilisations incorporelles	10 630	11 014
Immobilisations corporelles	5 252	5 182
Droit d'utilisation	3 317	3 069
Titres mis en équivalence	82	81
Autres actifs non courants	1 006	803
Impôts différés actifs	429	387
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>51 430</b>	<b>50 802</b>
Stocks et en cours	2 984	2 750
Créances clients	3 351	2 936
Créances d'impôt	243	271
Autres actifs courants	1 321	1 206
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2 165	2 558
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>10 064</b>	<b>9 721</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>61 494</b>	<b>60 523</b>

## État de la situation financière consolidée

### Passif

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2024</b>	<b>31 décembre 2023</b>
Capital	82	82
Primes d'émission	23 506	22 882
Actions propres	(304)	(312)
Autres réserves	14 376	13 298
Résultat net part du Groupe	1 365	2 289
<b>CAPITAUX PROPRES PART DU GROUPE</b>	<b>39 026</b>	<b>38 239</b>
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	603	653
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>	<b>39 629</b>	<b>38 891</b>
Dettes financières non courantes	5 069	6 559
Dettes de loyers non courantes	2 659	2 399
Avantages au personnel	435	431
Provisions non courantes	224	234
Autres passifs non courants	48	123
Impôts différés passifs	2 054	2 145
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>10 489</b>	<b>11 890</b>
Dettes financières courantes	3 345	1 858
Dettes de loyers courantes	850	841
Dettes fournisseurs	2 577	2 381
Dettes d'impôt	788	561
Provisions courantes	309	345
Autres passifs courants	3 509	3 756
<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	<b>11 376</b>	<b>9 741</b>
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>61 494</b>	<b>60 523</b>

## Tableau des flux de trésorerie consolidés

<i>En millions d'euros</i>	<b>Premier semestre 2024</b>	<b>Premier semestre 2023</b>
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>1 433</b>	<b>1 437</b>
Amortissements, dépréciations et pertes de valeur	1 513	1 463
Résultat des cessions d'actifs	2	2
Charges relatives aux paiements fondés sur des actions	71	72
Impôts sur le résultat	428	322
Résultat financier, net	81	72
Autres éléments sans incidence sur la trésorerie	14	(11)
Dotations (reprise) nette aux provisions	(40)	41
Variation du besoin en fonds de roulement commercial	(456)	(548)
Variation des autres créances et dettes opérationnelles	(500)	(343)
Impôts payés, net	(297)	(239)
Frais financiers payés, net	(113)	(92)
<b>FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES</b>	<b>2 135</b>	<b>2 176</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(700)	(751)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	4	3
Acquisition de filiales, net de la trésorerie acquise	(70)	(75)
Variation des autres actifs non financiers	5	3
Variation des autres actifs financiers	(15)	(90)
<b>FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>(776)</b>	<b>(911)</b>
Augmentation de capital	2	2
Cession nette / (acquisition nette) d'actions propres	26	(1)
Dividendes versés :	(1 220)	(551)
- aux actionnaires du Groupe	(1 163)	(487)
- aux détenteurs de participations ne donnant pas le contrôle	(57)	(63)
Opérations relatives aux participations ne donnant pas le contrôle	(138)	(25)
Remboursements du principal des dettes de loyers	(464)	(471)
Émissions d'obligations, de placements privés et d'autres dettes financières à long terme	—	—
Remboursements d'obligations, de placements privés et d'autres dettes financières à long terme	(1 300)	(1 000)
Variations des autres dettes financières (à court et long terme)	1 270	551
<b>FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>	<b>(1 824)</b>	<b>(1 496)</b>
<b>VARIATION DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE</b>	<b>(465)</b>	<b>(230)</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	2 558	1 960
Incidence des variations des taux de change	72	(42)
<b>TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE À LA CLÔTURE</b>	<b>2 165</b>	<b>1 688</b>