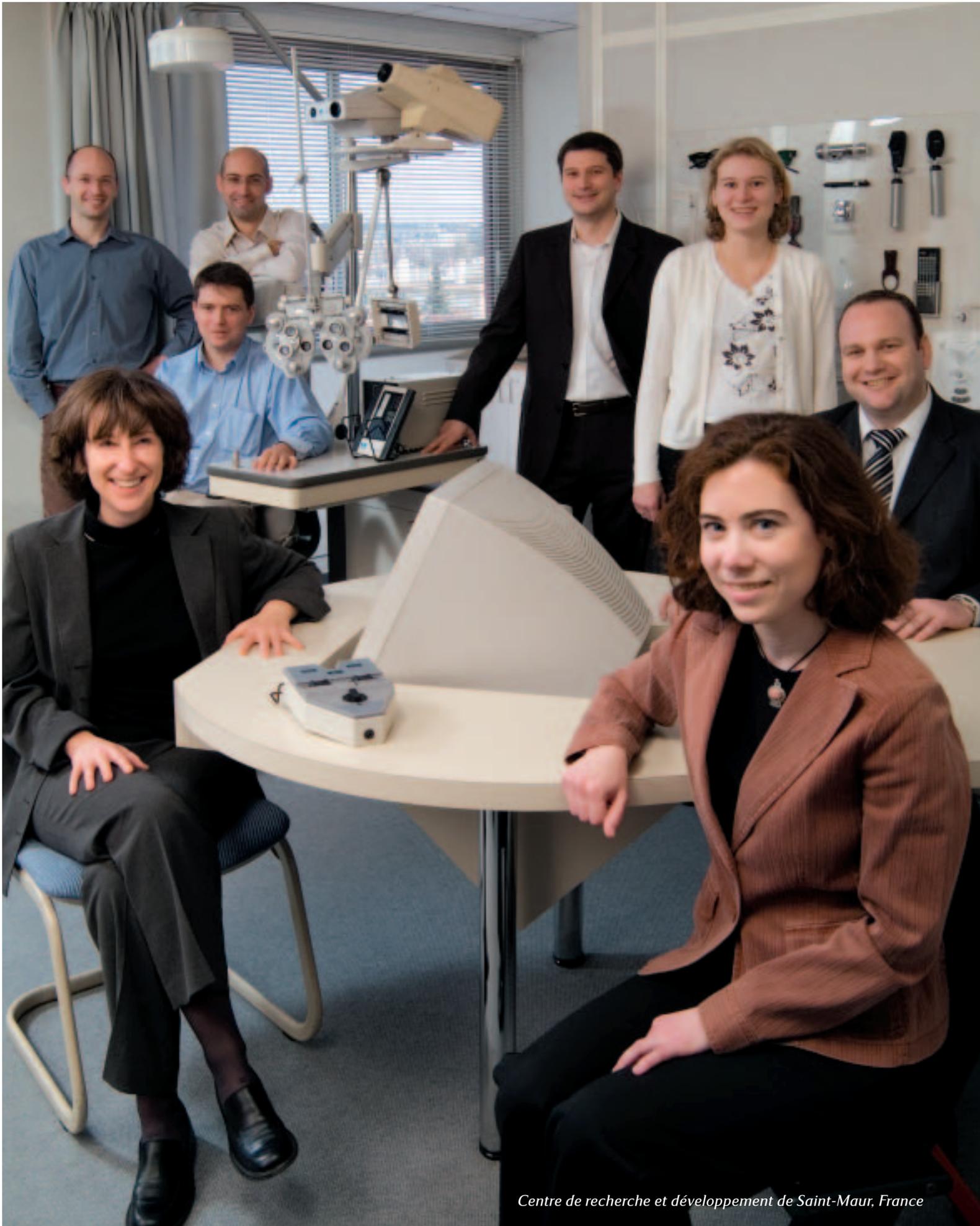


Rapport annuel 2005

Des cultures, une mission





Centre de recherche et développement de Saint-Maur, France

4

CENTRES DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, INITIATEURS DE PROGRÈS SCIENTIFIQUES

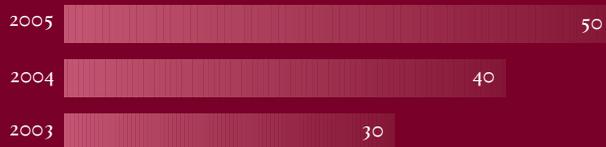
De l'invention du premier verre Varilux en 1953 au lancement de Varilux Physio en 2006, Essilor s'est toujours maintenu à la pointe de l'innovation. Le groupe, qui investit près de 5 % de son chiffre d'affaires en recherche et développement, détient 3 300 brevets dans ses domaines d'activité Verres et Instruments.

Montants investis en recherche, développement et ingénierie* (en millions d'euros)



* hors royalties.

Évolution du nombre de nouveaux produits



50 % du chiffre d'affaires sont réalisés avec des produits de moins de 5 ans et 30 % grâce à des innovations de moins de 3 ans.



Usine de Bataan, aux Philippines

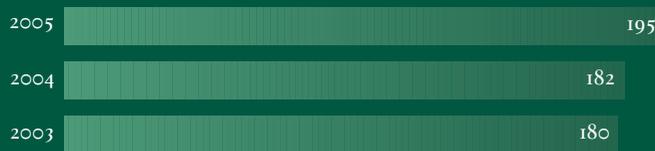
16

SITES RODÉS AU DÉFI REPRÉSENTÉ PAR LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE TOUTES PETITES SÉRIES

Avec 290 000 références produits à gérer et une production atteignant 195 millions de verres en 2005, Essilor relève chaque jour de nouveaux défis. Pour réaliser cette performance, le groupe s'est doté de sites très compétitifs et d'une logistique unique au monde.

Évolution du nombre de verres produits

(en millions)



Répartition de la production 2005 par région

(en %)



Les implantations des sites de production par région





Laboratoire de prescription de Varsovie, Pologne

215

LABORATOIRES DE PRESCRIPTION, TOUTE UNE SOMME DE TECHNOLOGIES

Pour personnaliser et traiter près de 200 000 verres par jour, Essilor développe un large éventail de technologies et de savoir-faire au sein de ses laboratoires de prescription. Ils constituent, en effet, une étape essentielle entre les professionnels de la vue, qui leur commandent des verres sur mesure, et les usines de fabrication.

Répartition des laboratoires de prescription par région



Les laboratoires, une étape essentielle dans la personnalisation et la finition des verres





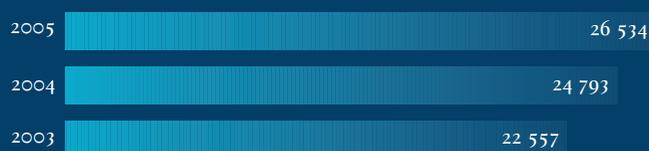
Centre de distribution de Columbus, Ohio, États-Unis

26 534

COLLABORATEURS, PRESQUE AUTANT DE VISIONS DU MONDE

Présent dans une centaine de pays et sur tous les continents, Essilor est un groupe multiculturel dans tous les sens du terme. Sa richesse humaine représente un atout essentiel dans la réponse aux besoins locaux des consommateurs comme à ceux des professionnels.

Évolution des effectifs*



* Hors effectifs de Transitions Optical Inc.

Répartition des effectifs 2005 par région (nombre d'employés et pourcentage)





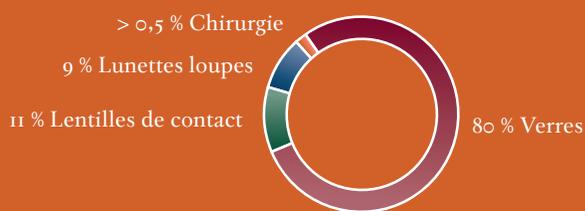
Dans un magasin d'optique à Rio de Janeiro, Brésil

906 000

PROFESSIONNELS DE LA VUE DANS LE MONDE

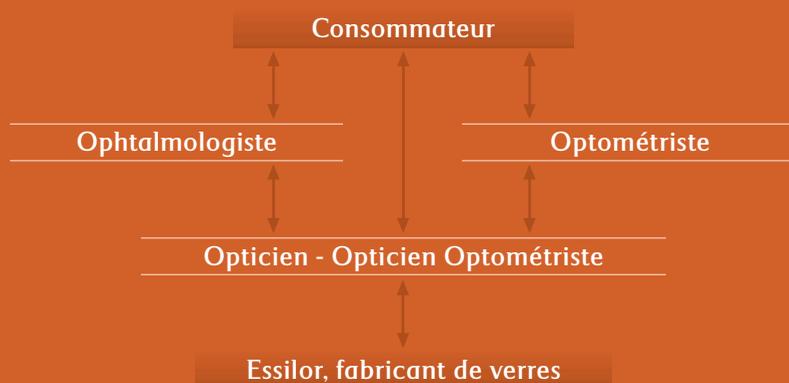
La capacité d'Essilor à proposer des solutions optiques personnalisées, sa logistique exemplaire, font du groupe une référence mondiale pour les professionnels de ce secteur. Les verres optiques constituent, en effet, le choix adopté par 80 % des personnes ayant besoin d'une correction visuelle.

3 PORTEURS SUR 4 CHOISISSENT LES VERRES OPTIQUES



DU PORTEUR À ESSILOR

1 600 verres sont vendus chaque minute par Essilor et ses filiales à travers le monde.



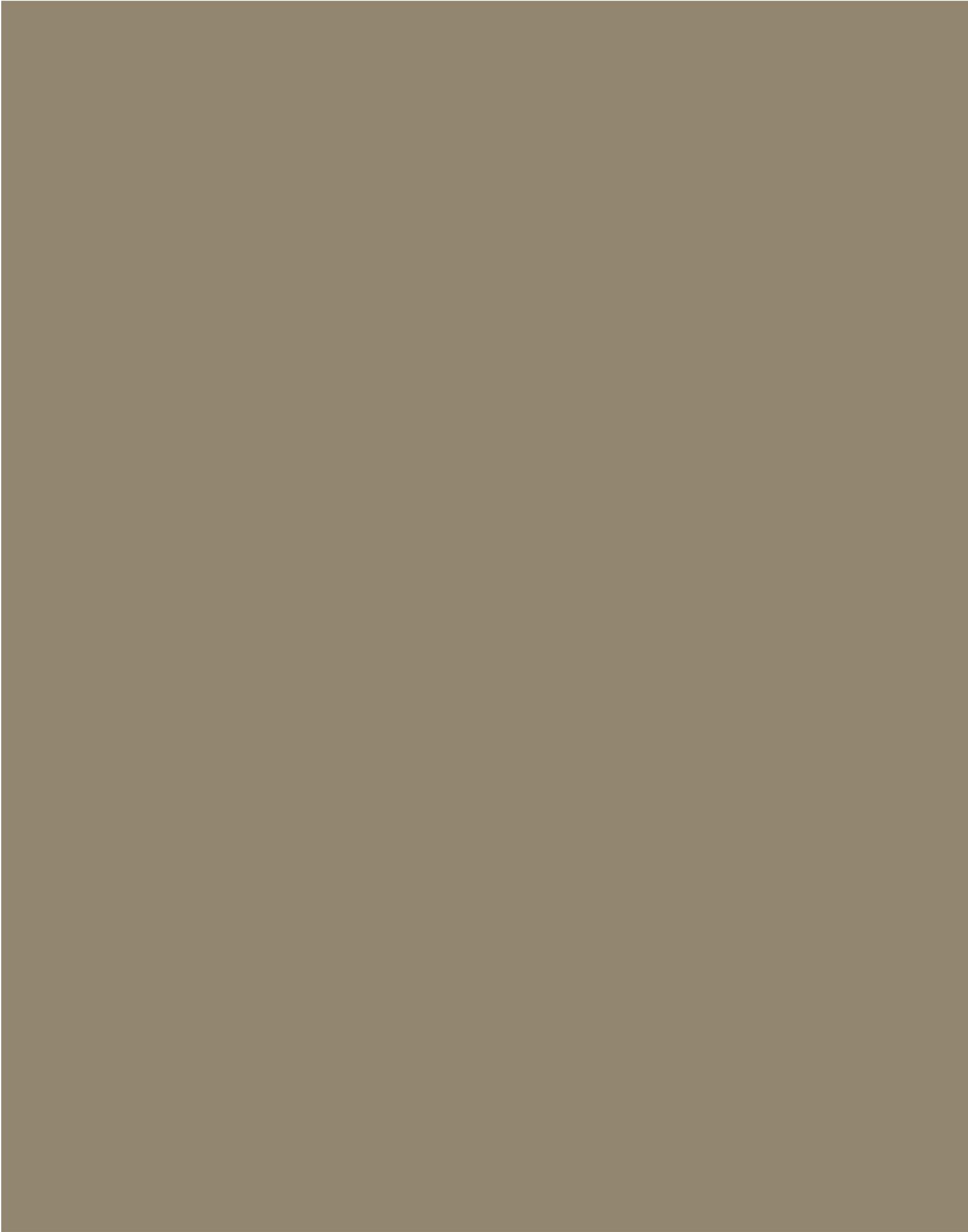




1 mission

**PRÉSERVER ET CORRIGER LA VUE DE CHAQUE
PERSONNE DANS LE MONDE**

Cette mission est d'autant plus large que l'allongement de la durée de vie dans les pays développés et l'amélioration du niveau de vie dans différentes régions du monde génèrent des besoins visuels de plus en plus importants et diversifiés.



Sommaire

Message des dirigeants	14
Croissance rentable et solidité financière	16
Une gouvernance équilibrée	18 à 23
• Le Conseil d'administration	20
• Le Comité exécutif	22
Un lien étroit entre vision et développement	24 à 28
Une stratégie de croissance mondiale et durable	30 à 45
• Un marché au potentiel exceptionnel	32
• Nouveaux produits, nouveaux procédés innovants	36
• Un déploiement international ciblé	42
• Une culture de qualité, d'efficacité et de service	44
Performances économiques et financières	46
Informations aux actionnaires	54
Chiffres clés sur 5 ans	56

“ Nous sommes fiers du talent des collaborateurs qui ont fait et feront le succès d’Essilor ”

La diversité des talents et des cultures fait d’Essilor un fabuleux *melting-pot* humain. Avec, aujourd’hui, près de 27 000 collaborateurs répartis sur les cinq continents, les langues, les cultures et les formes d’esprit diffèrent considérablement au sein du groupe. C’est précisément ce qui donne sa force à Essilor : un ensemble d’hommes et de femmes partageant un langage commun, autour d’un métier, le verre ophtalmique, et une mission commune au service des clients et de la satisfaction des porteurs.

Grâce à eux, en 2005, Essilor a encore dégagé de beaux résultats, amélioré son efficacité et préparé son avenir.

EN 2005, ESSILOR A ENREGISTRÉ SA MEILLEURE PERFORMANCE

Les bons résultats de 2005 se sont traduits par une croissance de chiffre d’affaires de 10 %, plus rapide que celle du marché des verres ophtalmiques ; une progression de 18 % de la rentabilité opérationnelle du groupe, faite d’un très bon niveau de mix produit et d’une efficacité encore améliorée de nos activités ; et enfin, un résultat net en hausse de 17,5 %, un bilan sans dette et une situation financière saine.

Cette croissance s’est appuyée sur le succès de nos nouveaux produits, l’intérêt des consommateurs pour les verres à valeur ajoutée, l’accroissement de nos parts de marché dans toutes les régions du monde et l’acquisition de nouveaux laboratoires de prescription qui nous rapprochent de nos clients.

2005 a donc été l’illustration réussie de la stratégie menée de longue date par le groupe et axée sur l’innovation et la conquête des marchés internationaux. À cet égard, Essilor a intensifié sa politique d’implantation dans les pays neufs et enregistré une progression de ses ventes comprises entre 30 % et 50 % en Chine et en Inde où nous mettons en place des stratégies aptes à répondre aux besoins des habitants de ces pays, aussi bien en termes de produit qu’en termes de pouvoir d’achat.

LES CHANTIERS DE L’AVENIR SONT ENGAGÉS

Voir se développer Essilor et évoluer les hommes et les femmes qui animent l’entreprise est une immense source de satisfaction pour nous. Notre rôle est de faire en sorte que ce développement reste harmonieux et organisé. Pour cela, nous devons en permanence optimiser l’organisation du groupe. En 2005, nous avons initié plusieurs chantiers qui ont pour objectif d’apporter un meilleur service à nos clients, partout dans le monde, quelle que soit leur taille et quelles que soient leurs attentes. Les technologies évoluant très rapidement, nous avons d’abord réorganisé le pôle ingénierie qui assure le lancement

mondial des produits afin d’accélérer la mise sur le marché des nouveaux verres aux différents coins de la planète. Nous avons ensuite entrepris une refonte des programmes d’information qui gèrent les relations commerciales entre nos filiales européennes et leurs clients. Nous avons enfin revisité toute l’organisation de notre recherche de façon à la positionner favorablement sur les domaines et dans les pays où le progrès est foisonnant.

DEUX LANCEMENTS MAJEURS EN 2006

En 2005, nous avons lancé 50 nouveaux produits, avec une mention particulière pour Essilor Anti-Fatigue, un verre unifocal révolutionnaire. Nous avons aussi activé la préparation de Varilux Physio dont le lancement est en cours. Nos équipes ont travaillé cinq ans pour mettre au point ce verre progressif au design complètement novateur, appuyé sur l’optique ondulatoire, et réalisé avec une technique de production, le surfaçage digital avancé, d’une précision extrême. Nous fondons beaucoup d’espoir sur ce nouveau produit qui perfectionne, une fois encore, les verres progressifs dont Essilor a été l’inventeur.

C’est donc en confiance que nous avons démarré 2006. Nous sommes fiers de tous nos collaborateurs dans toutes les parties de l’entreprise et sur tous les continents. Nous les savons motivés et passionnés par leur métier et par Essilor.

Un dernier mot pour nos clients. Nous sommes conscients que c’est avec eux que l’industrie progressera et nous tenons à leur dire notre gratitude pour la fidélité dont ils font preuve, année après année, à l’égard des produits Essilor.

XAVIER FONTANET
Président-directeur général

PHILIPPE ALFROID
Directeur général délégué



Philippe ALFROID, Directeur général délégué - Xavier FONTANET, Président-directeur général

Croissance rentable et solidité financière

En millions d'euros	2005 IFRS	2004 IFRS	Variation 2005/2004
Chiffre d'affaires	2 424,3	2 202,5	+ 10,1 %
Marge brute	1 389,8	1 242,1	+ 11,9 %
En % du chiffre d'affaires	57,3 %	56,4 %	-
Charges d'exploitation	969,4	885,6	+ 9,5 %
Contribution de l'activité ⁽¹⁾	420,4	356,5	+ 17,9 %
En % du chiffre d'affaires	17,3 %	16,2 %	-
Résultat opérationnel	393,6	338,9	+ 16,1 %
En % du chiffre d'affaires	16,2 %	15,4 %	-
Résultat net part du groupe	287,1	244,4	+ 17,5 %
Marge nette	11,8 %	11,1 %	-
Trésorerie nette	54	74	-

(1) Résultat opérationnel avant paiement en actions, frais de restructuration et autres frais non récurrents et avant dépréciation des survaleurs.

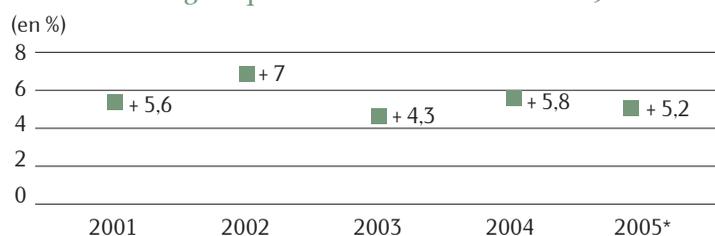
• En base homogène, la croissance du **chiffre d'affaires** s'est établie à 5,2 % avec une accélération au cours de l'année : 4,7 % au 1^{er} semestre et 5,7 % au 2^e semestre. Elle s'explique par une hausse des volumes de verres vendus par le groupe - environ 3 % - et une amélioration du mix produit.

L'effet de périmètre (3,4 %) correspond à l'intégration des sociétés acquises en 2004 et en 2005. L'effet de change (1,5 %), négatif en début de période, est devenu positif avec la remontée des dollars américain et canadien par rapport à l'euro et la très bonne tenue du réal brésilien.

• La **marge brute** (chiffre d'affaires - coût des ventes) a gagné 0,9 point grâce à un enrichissement du mix produit et à des gains de productivité.

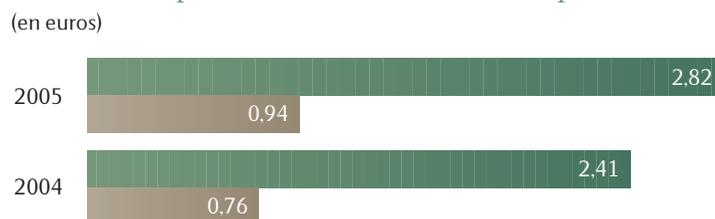
• Les **charges d'exploitation** comprennent les frais de recherche et de développement et d'ingénierie pour 113,5 millions d'euros (incluant un crédit d'impôt de 1,7 million d'euros), les coûts commer-

Croissance organique du chiffre d'affaires sur 5 ans



* Croissance 2005 non directement comparable à 2004 compte tenu du changement de principes comptables (IFRS).

Bénéfice net par action et dividende net par action



ciaux et de distribution pour 538,7 millions d'euros, le solde des autres charges d'exploitation représentant 317,2 millions d'euros.

• Le **résultat opérationnel avant paiement en actions, frais de restructuration et autres frais non récurrents et avant dépréciation des survaleurs**, appelé **contribution de l'activité**, a progressé suite au bon niveau de la marge brute, à la maîtrise des dépenses d'exploitation qui diminuent de 0,2 point en pourcentage du chiffre d'affaires et à une augmentation de la rentabilité dans toutes les régions où le groupe est implanté. La marge de contribution a atteint 17,3 %, son plus haut niveau, consacrant ainsi une hausse continue et ininterrompue depuis 2000.

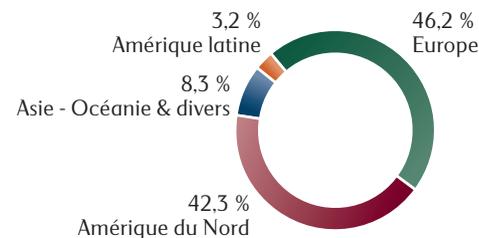
• Le **bénéfice net par action** a progressé de 17 % et le **dividende** de 23,7 %, portant le taux de distribution à 33,3 % du résultat net consolidé.

Chiffre d'affaires 2005 et croissance organique du chiffre d'affaires par région

(en millions d'euros et en %)

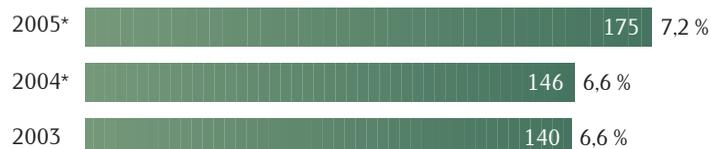


Répartition du chiffre d'affaires 2005 par région



Investissements industriels (nets de cessions)

(en millions d'euros et en % du chiffre d'affaires)

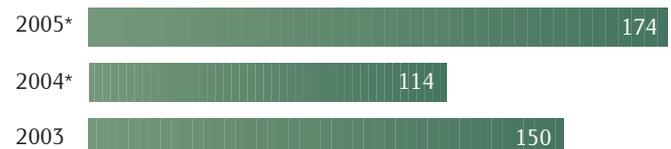


* En normes IFRS.

En 2005, environ 60 % des **investissements industriels** ont été consacrés à l'équipement des laboratoires de prescription, essentiellement en machines antireflet et en machines à commande numérique permettant de déployer la technologie de surfacage digital avancé. Environ 30 % des investissements ont été dédiés à l'accroissement des capacités des usines notamment au Mexique et en Thaïlande, et environ 10 % à des investissements divers dans le domaine de la recherche et du développement et des instruments.

Investissements financiers (nets de cessions)

(en millions d'euros)



* En normes IFRS.

Les **investissements financiers** nets 2005 ont été consacrés, pour 115,7 millions d'euros, aux 18 acquisitions réalisées par Essilor au cours de l'exercice et, pour 58,4 millions d'euros, au solde constitué par les achats d'actions - en vue d'annulation - et les cessions dans le cadre de l'exercice des plans d'options d'achat d'actions.

Une gouvernance équilibrée

Essilor considère le respect des recommandations en matière de gouvernement d'entreprise comme autant de possibilités d'amélioration, dans un esprit de plus grande transparence et de meilleur contrôle. Le groupe a donc adhéré aux principes de gouvernement d'entreprise énoncés dans le rapport AFEP / MEDEF d'octobre 2003 et met en œuvre l'ensemble des recommandations que celui-ci a émises.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION, INSTANCE DE DÉBATS ET DE DÉCISIONS

Aux termes du règlement intérieur de la société, adopté par le Conseil d'administration en novembre 2003, un tiers au minimum des administrateurs doivent être indépendants. Avec neuf administrateurs indépendants⁽¹⁾ sur quatorze, Essilor va largement au-delà de cette disposition. Le mandat des administrateurs court pour une durée de trois ans renouvelable, et prévoit que chacun d'entre eux doit être propriétaire d'au moins 500 actions de la société.

Par ailleurs, une charte de l'administrateur, adoptée en 2003 également, regroupe les droits et obligations touchant à la fonction d'administrateur d'Essilor. Elle a été modifiée en 2005 pour tenir compte, notamment, du dispositif "abus de marché"⁽²⁾ et des nouvelles obligations déclaratives individuelles des opérations sur les titres de la société.

Plusieurs changements sont intervenus en 2005 : Monsieur Philippe Alfroid a été renouvelé en qualité d'administrateur et de Directeur général délégué ; Madame Dominique Reiniche et Monsieur Michel Rose ont été nommés en qualité de nouveaux administrateurs par l'Assemblée générale mixte ordinaire et extraordinaire du 13 mai 2005 ; Monsieur Bertrand Roy a démissionné le 1^{er} janvier 2006.

Les débats du Conseil se sont déroulés au cours de six séances, au cours desquelles le taux d'assiduité, correspondant à la présence effective des administrateurs, a été de plus de 90 %, légèrement supérieur à celui de 2004.

L'évaluation formelle de son mode de fonctionnement ayant abouti en 2004 à des conclusions satisfaisantes, le Conseil d'administration a axé, en 2005, ses travaux d'évaluation plus particulièrement sur les besoins d'information et de formation des administrateurs.

(1) Au sens des critères retenus par le rapport "Bouton".

(2) Directive cadre 2003/6/CE du 28 janvier 2003 sur les opérations d'initiés et les manipulations de marché, entrée en vigueur le 12 octobre 2004.

Depuis 1997, Essilor est doté de trois comités d'études, le Comité stratégique, le Comité des mandataires et le Comité d'audit, agissant dans le cadre de la délégation qui leur a été donnée par le Conseil et lui soumettant le résultat de leurs travaux, leurs avis et propositions.

LE COMITÉ STRATÉGIQUE

Sa principale mission est de revoir, dans le cadre des travaux du Conseil d'administration, la stratégie menée par le groupe concernant les produits, les technologies, le marketing et les pays.

Présidé par Xavier Fontanet, il était constitué, en 2005, de Philippe Alfroid, Michel Besson, Jean Burelle, Philippe Germond, Igor Landau, Olivier Pécoux et Bertrand Roy, soit cinq administrateurs indépendants sur les huit composant le Comité.

Réuni trois fois au cours de l'exercice, ses travaux ont porté sur l'examen d'éventuelles opportunités de développement d'Essilor, notamment dans le domaine de la basse vision, ainsi que des options stratégiques en matière de croissance externe. Il a été également informé du détail des comptes consolidés trimestriels (non publiés) et a également pu s'entretenir avec le Directeur de la recherche et du développement sur son domaine, ainsi qu'avec le Directeur des opérations monde sur la politique industrielle et technologique d'Essilor.

LE COMITÉ DES MANDATAIRES

Ses missions principales sont les suivantes :

- soumettre des propositions relatives à la rémunération de la direction générale et aux attributions de stock-options ;
- s'enquérir des politiques générales de rémunération dans l'entreprise ;
- assister le Président et le Conseil d'administration dans leurs réflexions sur les plans de succession pour la direction du groupe ;
- réfléchir sur la composition du Conseil d'administration et son éventuelle évolution.

Présidé par Jean Burelle, il était constitué, en 2005, de Michel Besson et Michel Rose et donc intégralement constitué d'administrateurs indépendants.

Réuni deux fois au cours de l'année, il a débattu de la qualification d'administrateur indépendant, ainsi que de la rémunération des mandataires sociaux pour 2006 et de l'attribution d'options de souscription et/ou d'achat d'actions aux dirigeants du groupe, en fonction des autorisations données par les Assemblées générales d'actionnaires.

LE COMITÉ D'AUDIT

Ses missions principales sont de s'assurer que la Direction générale dispose des moyens lui permettant d'identifier et de gérer les risques d'ordre économique, financier et juridique auxquels Essilor est confronté, et d'analyser dans ce contexte les procédures mises en place au sein du groupe pour anticiper, analyser et gérer ces risques.

Il était présidé, en 2005, par Yves Chevillotte et constitué de Alain Aspect, Michel Besson et Bertrand Roy, soit trois administrateurs indépendants sur quatre.

Réuni trois fois en 2005 et une fois en 2006 pour examiner les comptes consolidés définitifs de l'exercice 2005, le Comité a procédé à l'examen :

- des comptes consolidés semestriels et des comptes consolidés définitifs de l'exercice 2005 ;
- de la stratégie de couverture de change ;
- du programme d'assurance du groupe ;
- du niveau des honoraires des commissaires aux comptes, dans le cadre d'une étude comparative avec les autres sociétés des indices CAC 40 et SBF 120 ;
- des points relatifs à la première application des normes IFRS et les retraitements des comptes consolidés 2004 ;
- de la synthèse des missions d'audit interne 2005 et du plan d'audit 2006.

LE COMITÉ EXÉCUTIF

Le Comité exécutif d'Essilor est composé de responsables opérationnels et fonctionnels qui exercent, soit une responsabilité mondiale,

telle que la recherche et le développement ou les opérations (production de série et ingénierie des laboratoires), soit une responsabilité liée aux marchés (Europe, Amérique du Nord, Asie, Amérique latine). Présidé par Xavier Fontanet, le Comité exécutif se réunit tous les mois pour travailler sur les axes stratégiques à long terme, examiner la réalisation des objectifs à court terme et coordonner la bonne marche du groupe.

Le Conseil d'administration

Présidents fondateurs

RENÉ GRANDPERRET - *Président en alternance de 1972 à 1980*
ANATOLE TEMKINE - *Président en alternance de 1972 à 1980*

Présidents d'honneur

BERNARD MAITENAZ - *Président de 1980 à 1991*
GÉRARD COTTET - *Président de 1991 à 1996*

Composition au 31 décembre 2005

(date de première nomination - date d'échéance du mandat en cours)



XAVIER FONTANET

Président-directeur général (1996-2007)

Xavier Fontanet, 57 ans, est Président-directeur général d'Essilor. Il débute sa carrière en tant que Vice-Président du Boston Consulting Group, puis Directeur général de Bénéteau à partir de 1981. Entre 1986 et 1991, il assume la direction centrale de la restauration pour le groupe Wagons-Lits. Il rejoint Essilor en 1991 en tant que Directeur général puis Président-directeur général à partir de 1996.



MICHEL BESSON

Administrateur indépendant (1997-2006)

Michel Besson, 71 ans, était Directeur général adjoint de la Compagnie de Saint-Gobain depuis 1994 avant de prendre sa retraite en décembre 1997. Il rejoint ce groupe en 1962 et devient Directeur de la branche papier-bois en 1976. En 1980, il part pour les États-Unis comme Président de Certaineed Corp. puis de Norton Company avant d'être nommé Président de Saint-Gobain Corp. de 1990 à 1996.



PHILIPPE ALFROID

Directeur général délégué (1996-2008)

Philippe Alfroid, 60 ans, est Directeur général délégué d'Essilor. Il commence sa carrière chez PSDI à Boston avant de rejoindre le groupe Essilor en 1972. Il assume différentes responsabilités de direction opérationnelle dont la direction du pôle lentilles de contact et montures. En 1987, il devient Directeur du contrôle de gestion du groupe puis Directeur financier en 1991. Il est nommé Directeur général du groupe en 1996.



JEAN BURELLE

Administrateur indépendant (1997-2006)

Jean Burelle, 66 ans, est Président-directeur général de Burelle S.A. depuis 2001. Après avoir démarré sa carrière chez L'Oréal, il rejoint le groupe Burelle-Plastic Omnium en 1967 comme Directeur de division, puis Directeur du développement. Il est nommé Président-directeur général en 1981 puis, en 1987, Président-directeur général de la Compagnie Plastic Omnium S.A. et Vice-Président-directeur général de Burelle S.A.



ALAIN ASPECT

Administrateur indépendant (1997-2008)

Alain Aspect, 58 ans, Directeur de recherche au CNRS et professeur à l'École polytechnique, dirige depuis 1993 le groupe d'optique atomique du laboratoire Charles Fabry de l'Institut d'optique. Ses travaux antérieurs ont successivement porté sur les propriétés quantiques de la lumière (1974-1984), puis sur le refroidissement d'atomes par laser (1985-1993). Membre de l'Académie des sciences et de l'Académie des technologies, Alain Aspect a reçu en 2005 la médaille d'or du CNRS.



YVES CHEVILLOTTE

Administrateur indépendant (2004-2007)

Yves Chevillotte, 62 ans, était Directeur général délégué de Crédit Agricole S.A. depuis 2002 avant son départ à la retraite en 2004. Entré en 1969 dans le groupe Crédit Agricole, il assume à partir de 1985 la direction générale des caisses régionales. En 1999, il rejoint la Caisse nationale en qualité de Directeur général adjoint avec la responsabilité du pôle développement-marchés.



PHILIPPE GERMOND

Administrateur indépendant (2001-2006)

Philippe Germond, 48 ans, était, de 2003 à avril 2005, Directeur général et membre du Comité exécutif d'Alcatel. Il débute sa carrière au sein de Hewlett Packard en France et à l'étranger avant de rejoindre SFR en tant que Directeur général en 1995 puis Président-directeur général en 1997. Il est nommé en 2000 Président-directeur général du groupe Cegetel.



OLIVIER PÉCOUX

Administrateur indépendant (2001-2006)

Olivier Pécoux, 47 ans, est Associé-gérant de Rothschild & Cie, co-responsable des activités banque d'affaires du groupe Rothschild en Europe qu'il rejoint en 1991. Il commence sa carrière chez Peat Marwick puis chez Schlumberger comme conseiller financier à Paris et New York. En 1986, il rejoint Lazard Frères à Paris et devient, en 1988, Vice-Président de la banque d'affaires à New York.



IGOR LANDAU

Administrateur indépendant (2001-2006)

Igor Landau, 61 ans, ancien Président du Directoire d'Aventis et, depuis la fusion du groupe avec Sanofi en août 2004, membre du Conseil d'administration de Sanofi-Aventis. Il débute sa carrière chez McKinsey à Paris avant de rejoindre en 1975 la division santé du groupe Rhône-Poulenc dont il devient Directeur général en 1980. Nommé Directeur général du groupe Rhône-Poulenc en 1992, il participe au Directoire d'Aventis à partir de 1999, avant d'en assumer la présidence en 2002. Il est par ailleurs membre du Conseil d'administration de plusieurs sociétés en France et en Allemagne.



DOMINIQUE REINICHE

Administrateur indépendant (2005-2008)

Dominique Reiniche, 50 ans, est Présidente Europe de The Coca-Cola Company depuis le 1^{er} mai 2005. Après avoir démarré sa carrière chez Procter & Gamble en 1978, elle est nommée Directrice marketing et stratégie de Kraft Jacobs Suchard en 1986. Elle rejoint ensuite Coca-Cola Entreprise en 1992 en tant que Directrice marketing, devient Directrice générale adjointe en 1997 et Président-directeur général en 1998. En janvier 2003, elle est promue Présidente groupe Europe de Coca-Cola Enterprises.



LOUIS LESPERANCE

Administrateur représentant les actionnaires internes (2004-2007)

Louis Lesperance, 47 ans, est depuis août 2005 responsable de la nouvelle plate-forme de surfaçage de prescription de Dallas. Entré en 1977 chez Essilor Canada Ltd, il a dirigé l'atelier de surfaçage puis l'ensemble de la production du site de Montréal, avant d'être nommé responsable de la production des laboratoires Essilor de British Columbia et d'Alberta.



MICHEL ROSE

Administrateur indépendant (2005-2008)

Michel Rose, 62 ans, est Directeur général délégué de Lafarge, notamment en charge de la division ciment. Il rejoint Lafarge en 1970 en qualité d'ingénieur, puis occupe diverses fonctions dont celles de Président des activités du groupe au Brésil, Directeur général adjoint du groupe en charge des ressources humaines puis Président d'Orsan, société qui a depuis été cédée. Nommé Directeur général du groupe en 1989, il devient Président-directeur général de Lafarge North America en 1992 avant de prendre en charge, en 1996, la responsabilité des pays émergents.



JEAN-PIERRE MARTIN

Administrateur représentant les actionnaires internes (1994-2008)

Jean-Pierre Martin, 55 ans, a rejoint le groupe Essilor en 1972. Il est chef d'atelier depuis 2000 après avoir passé plusieurs années à la fabrication des instruments et à l'atelier prototypes.



BERTRAND ROY

Administrateur représentant les actionnaires internes. Président de Valoptec Association (2001-2008)

Bertrand Roy, 50 ans, assume la direction du marketing stratégique d'Essilor depuis fin 2005. Après dix ans d'activité au sein du groupe Renault, il entre chez Essilor en 1987 comme Directeur de la planification et du contrôle de gestion du groupe avant de rejoindre Essilor of America en tant que Senior VP Administration, en charge des pôles finance, logistique et systèmes d'information. En 1992, il devient Directeur exécutif de Transitions Optical, puis Directeur d'Essilor France en 1999.

Le Comité exécutif



De gauche à droite :

THOMAS BAYER, Directeur du réseau Essilor Europe - PATRICK CHERRIER, Directeur Asie - PHILIPPE ALFROID, Directeur général délégué - LAURENT VACHEROT, Président d'Essilor of America - XAVIER FONTANET, Président - directeur général - THIERRY ROBIN, Président d'Essilor Canada - CAROL XUEREF, Directeur des affaires juridiques et du développement - BERTRAND DE LIMÉ, Directeur exécutif de l'Amérique latine et des instruments



De gauche à droite :

CLAUDE BRIGNON, Directeur des opérations - HENRI VIDAL, Directeur des ressources humaines - FABIENNE LECORVAISIER, Directeur financier - JEAN-LUC SCHUPPISER, Directeur de la recherche et du développement - BERTRAND ROY, Directeur du marketing stratégique - DIDIER LAMBERT, Directeur des systèmes d'information - HUBERT SAGNIÈRES, Directeur exécutif Europe et Amérique du Nord

Un lien étroit entre vision et développement

En facilitant l'accès à l'éducation, la science et la culture, mais aussi au bien-être dans les gestes de la vie quotidienne, la vision participe au progrès des individus et des sociétés. L'activité d'Essilor présente donc une véritable utilité sociale : une paire de lunettes est le moyen le plus simple et le plus économique d'assurer une bonne vue, tout en garantissant l'intégrité, la sécurité et la santé de l'œil. Les produits et les services d'Essilor sont ainsi porteurs des valeurs du développement durable. Ils ont, par ailleurs, un impact très limité sur l'environnement. Résumée dans sa signature " Mieux voir le monde ", la mission d'entreprise d'Essilor intègre naturellement une perspective de croissance raisonnée et maîtrisée dans le très long terme.

NOTRE CONTRIBUTION ENVIRONNEMENTALE : ADOPTER UNE DÉMARCHE SYSTÉMATIQUE D'EXCELLENCE

- Réduire l'impact, même minime, de l'activité sur l'environnement

L'industrie des verres ophtalmiques est une industrie légère : ses enjeux environnementaux sont sans commune mesure avec d'autres types d'industries. Néanmoins, la mise en place et la maintenance de systèmes de gestion de l'environnement sont importantes pour Essilor : la gestion d'environ 290 000 références différentes exige de l'excellence opérationnelle. La qualité des produits nécessite le maintien hors poussière de l'environnement productif.

En amont, tous les sites de production d'Essilor ont mis en place et maintiennent leurs systèmes de gestion de l'environnement certifiés ISO 14001.

En aval, les laboratoires de prescription ne présentent pas les mêmes contraintes industrielles. Ils assurent la finition des verres en fonction de la prescription du porteur. Tous font le même métier et les aspects environnementaux sont donc identiques d'un laboratoire à l'autre.

Quoique moins cruciale pour ces unités, la démarche de mise en place et de maintenance de systèmes de gestion de l'environnement partagés a néanmoins été lancée avec succès en Europe sur quatre laboratoires pilotes en 2005.

- Impliquer l'ensemble des équipes projet dans la démarche d'écoconception et d'écoefficacité

Au-delà des solutions mises en œuvre pour limiter l'impact de son activité sur l'environnement, le groupe a initié, depuis 2004, une démarche de sensibilisation à l'écoconception et à l'écoefficacité. Visant les premiers stades de la conception des produits, cette démarche implique les départements recherche et développement, ingénierie mondiale ainsi que le marketing stratégique.

Fin 2005, plus de 450 ingénieurs, cadres et chercheurs ont assisté à une formation de sensibilisation à l'écoconception, fondée sur un exemple concret d'analyse de cycle de vie et l'utilisation du " Guide Hygiène, Sécurité et Environnement des Projets ". Organisé en seize thèmes principaux, ce guide permet d'anticiper l'impact des nouveaux produits et procédés de production et d'envisager des solutions alternatives.

NOTRE CONTRIBUTION SOCIALE : IMPLIQUER ET FAIRE PROGRESSER NOS SALARIÉS

- Favoriser le dialogue et la participation des salariés

Au cours de l'année 2005, le Comité européen de dialogue et d'information Essilor (CEDIE) a rassemblé ses membres nouvellement nommés à Paris. Xavier Fontanet (Président-directeur général d'Essilor) et Henri Vidal (Directeur des ressources humaines) ont fait le point sur la situation et les perspectives du groupe.

L'actionnariat salarié, qui représentait 50 % du capital d'Essilor lors de sa création en 1972, est une tradition forte au sein du groupe. Avec l'internationalisation croissante, il a été progressivement étendu à toutes les implantations dans le monde. Les aspects de gestion de l'épargne salariale sont délégués localement et l'animation du réseau d'actionnariat de responsabilité est assurée globalement par l'association " Valoptec Association ".

Au 31 décembre 2005, l'ensemble des actions détenues par les salariés représentait environ 8 % du capital et près de 15 % des droits de vote.

- Encourager la formation

Industrie à fort contenu technique, Essilor met un accent particulier sur des actions de formation qui contribuent au perfectionnement des salariés et au développement de leurs compétences. Elles recourent la maîtrise d'un domaine technique, une méthodologie partagée (gestion de projet), l'accès à la dimension de *management* et de communication, ou la connaissance transversale des savoir-faire de l'entreprise.

Établis en fonction de besoins prévisionnels en compétences sur plusieurs années, et intégrés dans les plans de développement, les budgets varient autour d'une moyenne de 1,5 % de la masse salariale.

MULTIPLIER LES POSSIBILITÉS D'ACCÉDER À UNE BONNE VUE POUR FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT DES INDIVIDUS ET DES SOCIÉTÉS

- Adopter des méthodes novatrices dans les pays émergents

Avec un marché de plusieurs milliards de porteurs de lunettes potentiels, les pays émergents constituent, pour Essilor, un relais de croissance de toute première importance. En plus d'une approche marketing identique à celle offerte aux professionnels de la vue du monde entier, Essilor s'appuie sur des méthodes innovantes pour toucher le reste de la population. Ainsi, en Inde, le groupe a mis en place un département de " Marketing rural " original, fondé sur une activité de distribution de détail en réseaux rayonnants autour d'un centre urbain qui peut être, par exemple, un hôpital pratiquant des opérations de la cataracte, offrant des services d'ophtalmologie et disposant d'un centre pour la fabrication d'équipements optiques. Essilor India intervient sous diverses formes : la formation, le transfert de connaissances, l'organisation et la gestion de la production d'un volume quotidien important de verres personnalisés ainsi que la prestation de services et la fourniture de verres.

- Soutenir le développement durable des entrepreneurs dans les pays émergents

Les professionnels de la vue sont les partenaires incontournables du développement d'Essilor. Dans les pays émergents, où leur implantation et leur développement sont souvent plus problématiques, le groupe souhaite favoriser l'essor des activités de ces entrepreneurs par des actions associant investissement et accompagnement.

Dans ce cadre, Essilor est entré dans le capital d'**Investisseur et Partenaire pour le Développement**, société de financement privée créée en 2002 par des entrepreneurs issus des milieux du capital développement, de l'entreprise et du conseil. Elle centre son intervention sur deux domaines :

- le **financement des institutions de microfinance** : ces " microbanques " à l'échelon local ont la capacité à consentir des prêts souvent très modestes aux populations exclues du système bancaire classique afin de leur permettre de démarrer ou développer une activité.

- le **financement des entreprises de taille moyenne en Afrique** auprès d'entrepreneurs disposant déjà d'un projet structuré de l'économie formelle qu'Investisseur et Partenaire pour le Développement accompagne et conseille.

- Special Olympics : un exemple de partenariat pour aider les populations handicapées

Les personnes présentant des déficiences mentales peuvent pratiquer des activités sportives qui participent à leur bien-être, favorisent leur socialisation et leur ouvrent de nouvelles perspectives. Le partenariat entre Essilor et le programme Special Olympics Lions Club International Opening Eyes permet aux athlètes handicapés de bénéficier lors des épreuves sportives d'un examen visuel complet et, si nécessaire, d'un équipement en verres correcteurs. À l'occasion des épreuves sportives olympiques organisées dans le monde entier, Essilor mobilise ses salariés, ses prescripteurs, ses clients et ses fournisseurs autour de cette cause, qui permet également de montrer l'utilité du verre correcteur pour garantir l'intégrité, la santé et la sécurité de l'œil.

TABLEAUX RÉCAPITULATIFS DES INDICATEURS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

• Organisation du *reporting*

Un *reporting* extrafinancier se construit avec le même niveau d'exigence que le *reporting* financier.

Essilor a mis en place un système de *reporting* de données non financières sur une application jumelle de celle du *reporting* financier, plus adaptée que la mise en place d'un outil dédié. En effet :

- Le développement durable est une fonction transversale complètement intégrée dans la stratégie comme dans la vie quotidienne d'Essilor.
- L'adhésion de l'entreprise aux indicateurs de développement durable passe par une appropriation directe de ceux-ci par les entités du groupe. En confiant le *reporting* des données sociales et environnementales à ses responsables financiers, Essilor le rend fiable et donne à l'information non financière la même importance que l'information financière.
- L'utilisation d'un outil existant évite un déploiement fastidieux et limite les coûts de formation et de maintenance.

• Périmètre de *reporting*

En ce qui concerne les indicateurs environnementaux, c'est dans les sites de production que le *reporting* prend tout son sens, mais nous y ajoutons aussi les laboratoires de prescription les plus importants. Par rapport à l'année précédente, le périmètre des indicateurs environnementaux et sociaux varie peu avec l'ajout des données d'un centre de distribution et de deux laboratoires de prescription. Le pourcentage que ce périmètre représente est calculé par le rapport entre le nombre d'employés travaillant dans les sites du périmètre et le nombre total d'employés. Le périmètre de *reporting* 2005 s'établit ainsi à 71,4 %.

Indicateurs environnementaux

Indicateurs GRI environnementaux

EN 1

Consommation totale de matières premières autres que l'eau, par type.

N B : données arrondies à la centaine supérieure.
Ne concerne que les sites de production.

EN 3

Consommation directe d'énergie, répartie par source primaire.

EN 5

Consommation totale d'eau.

EN 7

Description des principaux impacts sur la biodiversité des activités et/ou produits et services de l'organisation dans les environnements terrestres, d'eau douce et maritimes.

EN 11

Quantité totale de déchets par type de destination.

EN 13

Rejets accidentels significatifs de produits chimiques, d'huiles et de carburants (nombre et volume total).

EN 14

Impacts environnementaux significatifs des principaux produits et services.

Indicateur retenu	2004 rappel	2005 à périmètre identique	2005 à périmètre élargi
Consommation totale de matières premières autres que l'eau, par type.			
- Matière première substrats standard	4 500 T	4 400 T	4 400 T
- Matière première autres substrats	5 400 T	5 300 T	5 300 T
Consommation directe d'énergie, répartie par source primaire.			
- Électricité	268,0 GWh	253,6 GWh	260,5 GWh
- Gaz	33,9 GWh	29,9 GWh	29,9 GWh
- Carburant liquide	2,9 GWh	4,6 GWh	4,6 GWh
Consommation totale d'eau	2 167 399 m ³	2 133 513 m ³	2 208 081 m ³
Description des principaux impacts de l'activité sur la biodiversité	Aucun impact signalé. Dans le cadre de sa démarche de certification ISO 14 001, Essilor prend les mesures nécessaires pour prévenir et éviter les atteintes à l'équilibre biologique, aux milieux naturels, aux espèces animales et végétales protégées, dans le cas où l'analyse environnementale a révélé l'existence d'un risque, même minime, d'y attenter.		
- Quantité totale de déchets solides	7 947 T	22 614 T ⁽¹⁾	23 055 T ⁽¹⁾
- Sites de production pratiquant le tri sélectif	89 %	100 %	100 %
- Rejets accidentels significatifs de produits chimiques, d'huiles et de carburants	0	1 ⁽²⁾	1 ⁽²⁾
- Sites de production équipés de dispositifs de rétention	76 %	100 %	100 %
Produits ayant un impact significatif sur l'environnement	Les verres Airwear sont issus de matériaux et d'une technologie qui rompent avec les techniques traditionnelles du métier. Ils sont fabriqués à partir d'une matière thermoplastique à formule optimisée, qui est recyclable. Leur indice de réfraction permet de gagner encore en finesse et en légèreté. Malgré cela, ils offrent une incroyable résistance aux chocs. Les verres Airwear ouvrent la voie aux systèmes de récupération des verres usagés en vue de leur recyclage à chaque livraison d'un nouvel équipement par les professionnels de la vue.		

(1) La forte augmentation d'une année sur l'autre est essentiellement due au supplément exceptionnel d'environ 13 500 tonnes de déchets solides provenant de la démolition des bâtiments du site de production de Park Street aux États-Unis, fermé en 2004 et mis en sécurité en 2005.

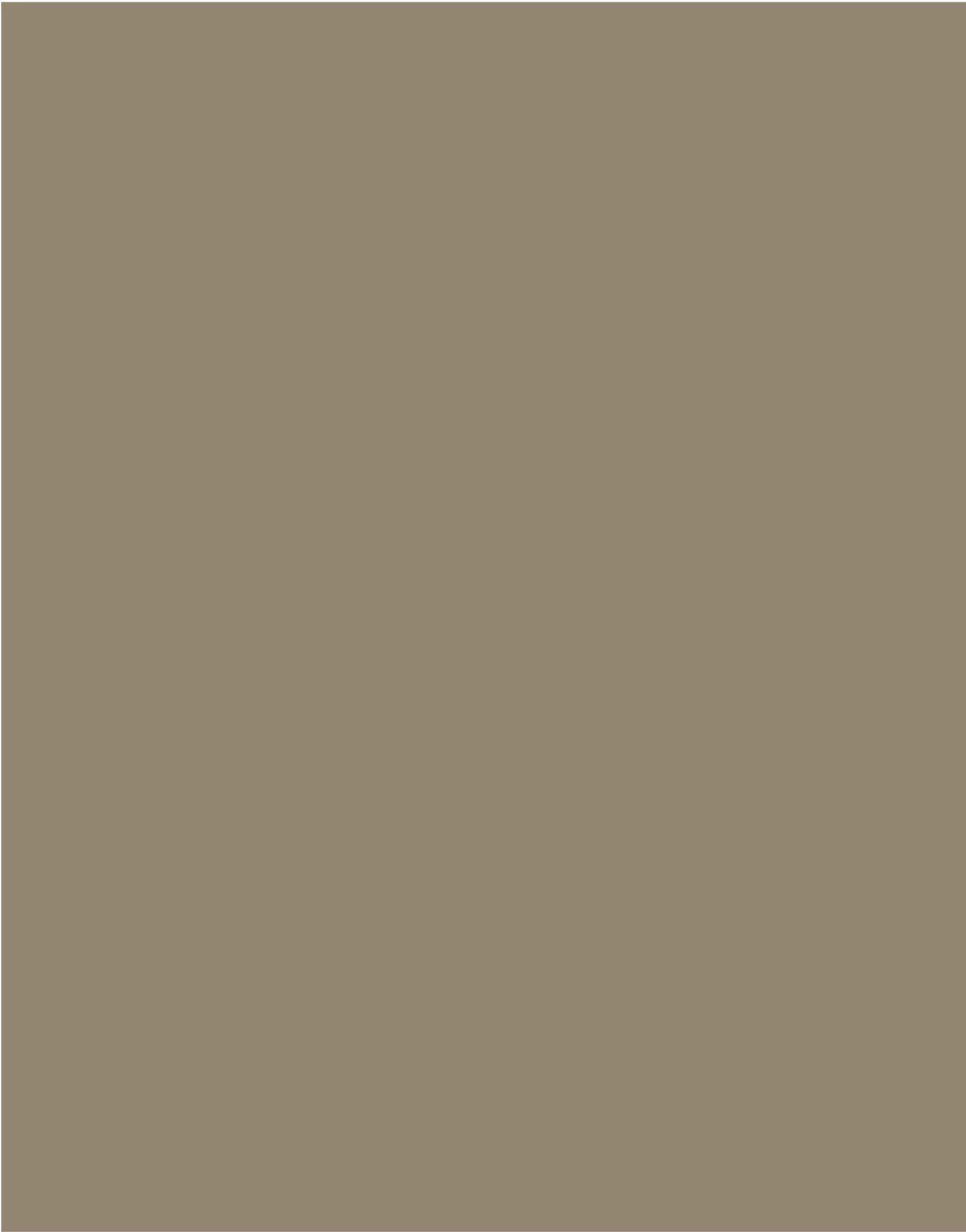
(2) Épanchement d'environ 750 litres de liquide de refroidissement d'une presse à injecter consécutif à une rupture de son circuit. (Solution aqueuse à base de propylène glycol).

Indicateurs sociaux

Indicateurs GRI sociaux	Indicateur retenu	2004 rappel	2005 à périmètre identique	2005 à périmètre élargi
LA 1 Répartition de la main-d'œuvre par zone, dans la mesure du possible par région / pays, statut (salarié / non salarié), type d'emploi (plein temps / temps partiel et type de contrat (...)) par région / pays.	Répartition de la main-d'œuvre - Femmes - Hommes - Total	10 210 (56 %) 8 092 (44 %) 18 302	10 473 (56 %) 8 268 (44 %) 18 741	10 582 (56 %) 8 371 (44 %) 18 953
LA 3 Pourcentage d'employés représentés par des organisations syndicales indépendantes ou d'autres représentants légitimes du personnel, avec répartition par zone géographique ou pourcentage d'employés couverts par des conventions collectives par région / pays.	Représentation du personnel	La représentation du personnel prend de multiples formes grâce à de nombreuses structures du type : Employee Committee, Activity Committee, Welfare Committee, Safety Committee, Communication Committee, Factory Committee, etc... et des organisations syndicales parmi lesquelles : au Brésil Union of the Workers of the Industries of Glass, Crystal, Mirrors, Ceramic Wares and Porcelain of Manaus, en Chine Trade Union Committee, en France C.F.D.T., C.F.E.-C.G.C, C.F.T.C., C.G.T., C.G.T.-F.O., en Inde Karmika Sangha, en Irlande Services Industrial Professional Technical Union, aux Philippines Confederation of the Filipino Workers.		
LA 7 Accidents du travail classiques, jours de travail perdus et taux d'absentéisme ainsi que nombre d'accidents mortels (personnel de sous-traitance inclus).	Accidents du travail - Accidents avec arrêt - Accident sans arrêt - Jours de travail perdus - Taux d'absentéisme	198 374 4 634 4,1 %	160 459 3 867 5,3 %	172 479 3 905 5,3 %
LA 9 Nombre moyen d'heures de formation par an et par employé, par catégorie d'employés.	- Nombre d'heures de formation employés - Nombre d'heures de formation encadrement	178 868 66 813	112 809 101 295	130 640 101 864
HR 4 Description de la politique générale et des procédures/programmes visant à éviter toutes formes de discrimination dans les activités, avec mention des systèmes de suivi et de leurs résultats.	Description de la politique pour la prévention de toute forme de discrimination illicite dans l'entreprise.	Essilor et ses filiales promeuvent le respect des conventions fondamentales de l'O.I.T. relatives à la prévention de toute forme de discrimination illicite, à la liberté d'association, à l'exclusion du recours au travail des enfants et au travail forcé. Ceci est réalisé grâce à la coordination des ressources humaines sur le plan international au niveau le plus élevé (Comité exécutif) et à ses relais au niveau des zones ou au niveau des métiers et aussi grâce au suivi des quatre indicateurs de développement durable des présentes rubriques.		
HR 5 Description de la politique en matière de liberté syndicale en précisant dans quelle mesure cette politique est universellement appliquée indépendamment de la législation locale ; description des procédures/programmes destinés à traiter cette question.	Description de la politique en matière de liberté d'association.			
HR 6 Description de la politique d'exclusion du travail des enfants en vertu de la Convention 138 de l'O.I.T. et mesure dans laquelle cette politique est publiquement exposée et appliquée ; description des procédures/programmes destinés à traiter cette question, avec mention des systèmes de suivi et de leurs résultats.	Description de la politique d'exclusion du travail des enfants.			
HR 7 Description visant à interdire le travail forcé et mesure dans laquelle cette politique est publiquement exposée et appliquée ; description des procédures/programmes destinés à traiter cette question, avec mention des systèmes de suivi et de leurs résultats.	Description de la politique visant à interdire le travail forcé.			



Agence commerciale BBGR à la Voulzie, France



Une stratégie de croissance mondiale et durable

Concentré sur le seul domaine du verre ophtalmique, Essilor s'est naturellement attaché à en couvrir tous les segments dans tous les pays du monde.

Le verre ophtalmique possède deux caractéristiques très intéressantes. D'abord, la montée en gamme : dès qu'un porteur de lunettes essaye un verre plus léger, plus transparent, apportant une meilleure acuité visuelle, il ne revient jamais en arrière. De ce fait, l'enrichissement des verres a, partout dans le monde, et depuis longtemps, un impact fort.

Ensuite, le verre ophtalmique est de loin la méthode de correction la plus répandue et la moins chère, même dans ses versions les plus sophistiquées. Il y a donc une croissance naturelle, non seulement dans les pays développés où le mix produit s'élève, mais aussi dans les pays émergents où il permet au plus grand nombre l'accès à une bonne vision.

Partant de ces constatations, la stratégie d'Essilor est extrêmement simple : miser sur une politique d'innovation soutenue visant à faire progresser le verre dans toutes ses dimensions et promouvoir un développement géographique -par croissance naturelle et par acquisitions- dans toutes les parties du monde sans exception.

Il faut être conscient qu'il existe un réel potentiel tant en valeur qu'en volume. Grâce aux innombrables avancées technologiques dont l'économie mondiale bénéficie actuellement, nous voyons comment améliorer, dans les années qui viennent, les matériaux, les surfaces et les valeurs ajoutées de nos verres. Les années 2005 et 2006 en sont la démonstration.

Un marché au potentiel exceptionnel

Connaître le marché est au cœur de la stratégie d'Essilor : anticiper les besoins des porteurs permet au groupe de développer des innovations sur les trois composants du verre correcteur : les matériaux, les surfaces et les traitements.

Le verre correcteur est un marché de renouvellement à 90 %. Cependant, son potentiel de croissance en volume réside largement dans le sous-équipement d'une partie de la population dans les pays émergents et dans le vieillissement généralisé de la population mondiale.

UNE POPULATION LARGEMENT SOUS-ÉQUIPÉE

23 % de la population mondiale (6,4 milliards d'habitants) utilise une correction visuelle alors que l'estimation des besoins ressort à environ 65 %. Le taux d'équipement est très différent d'une région à l'autre, pouvant atteindre jusqu'à 71 % à Taïwan et seulement 7 % en Inde. Si globalement l'Amérique du Nord, le Japon, l'Australie et l'Europe occidentale sont bien équipés (54 %), une part très importante des populations d'Europe de l'Est, d'Amérique latine et d'Asie n'est pas corrigée. Ces pays représentent un véritable relais de croissance pour Essilor dans les décennies à venir.

UN VIEILLISSEMENT CONTINU

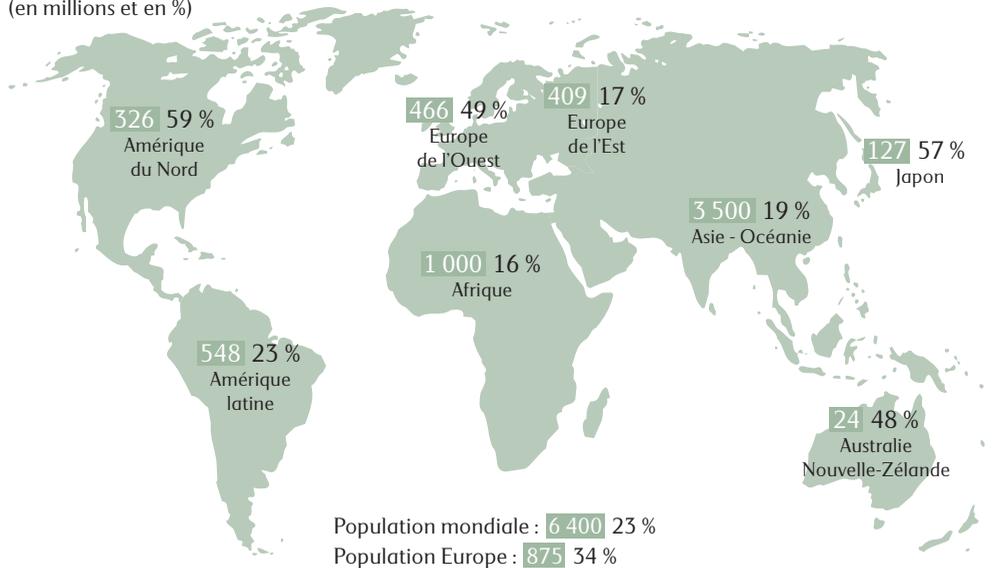
L'augmentation de la population ayant plus de 45 ans, qui présente potentiellement des besoins de correction en presbytie, est également un des moteurs de la croissance du marché des verres correcteurs. Cette population croît à un taux estimé de 2,3 % par an alors que la population mondiale dans son ensemble progresse de 1 % par an. En 2000, 23 % de la population mondiale était âgée de plus de 45 ans. Ce taux sera porté à 32 % en 2025 et 40 % en 2050.

Verres correcteurs

Taille du marché	en volume	800 à 900 millions de verres
	en valeur	7 à 9 milliards d'euros
Potentiel de croissance	en volume	croissance estimée : + 1 à 2 %/an
	en valeur	croissance estimée : + 3 à 4 %/an
Caractéristiques	Marché de renouvellement à 90 % / Périodicité : 3 à 4 ans	

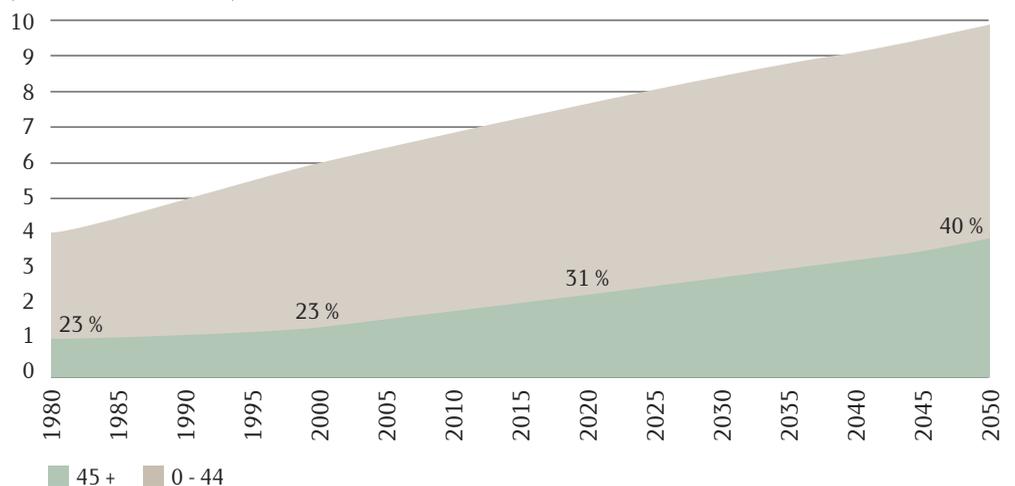
Population totale par région et part de cette population utilisant un équipement visuel

(en millions et en %)



Vieillissement de la population mondiale

(en milliards d'habitants)



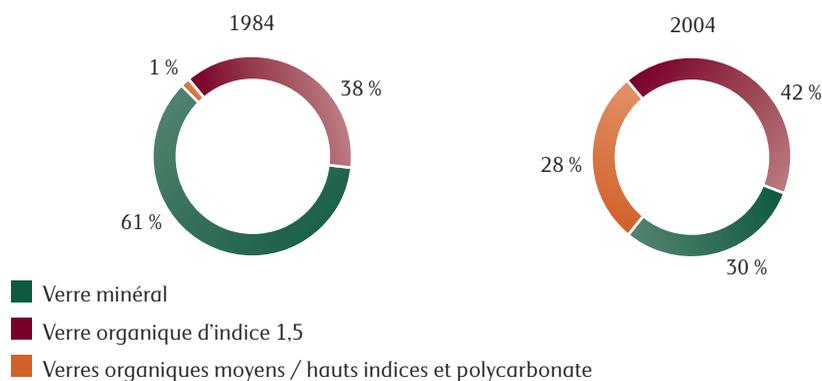
Matériau	Indice de réfraction*
Verre minéral	1,5 à 1,9
Verre organique bas et moyens indices	1,5 à 1,56
Polycarbonate	1,59
Verre organique hauts et très hauts indices	1,6 à 1,74

* L'indice de réfraction traduit l'angle de déviation de la lumière qui passe à travers le matériau. Plus l'indice est élevé, plus l'angle de la lumière est fort. En conséquence, pour une correction donnée, on pourra faire un verre plus mince avec un matériau à indice plus élevé.

LES MATÉRIAUX

Avant tout, un verre correcteur est constitué d'un matériau, que celui-ci soit organique, polycarbonate ou minéral. Le choix du matériau conditionne les propriétés suivantes : la légèreté, la minceur, la transparence, la résistance aux chocs et la protection contre les rayons ultraviolets.

20 ans de croissance des verres organiques et du polycarbonate



MONTÉE EN PUISSANCE DES VERRES ORGANIQUES ET DU POLYCARBONATE

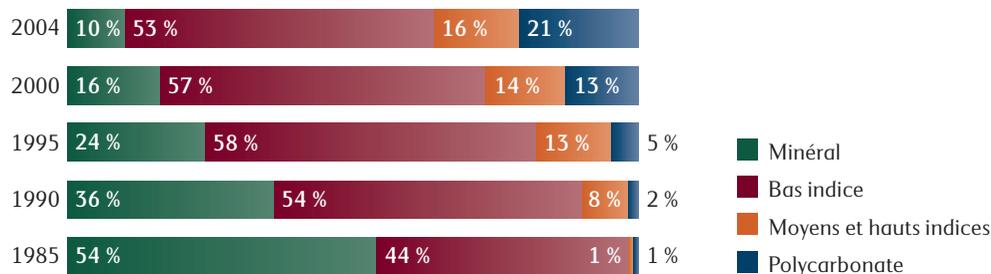
Depuis la création du premier verre organique par Essilor en 1953, la substitution des verres minéraux par les verres organiques s'est progressivement accentuée, atteignant près de 100 % dans des pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni et le Japon.

Au cours des dernières années est apparue une stabilisation, voire une érosion de la part des verres à bas et moyens indices de réfraction dans le monde, y compris dans des pays comme la Chine, au profit des verres en polycarbonate, plus résistants, et des matériaux à hauts et très hauts indices qui permettent d'obtenir des verres de faible épaisseur.

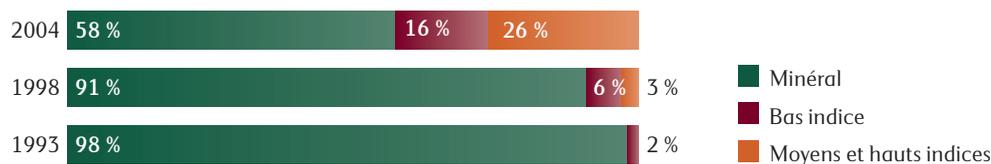
Essilor anticipe les tendances du marché et a considérablement développé son offre de verres en polycarbonate, matériau où le groupe est numéro un mondial, ainsi qu'en matériaux à moyens et hauts indices avec le 1,67 et le 1,74, l'indice le plus élevé au monde.

Répartition des verres par matériau (en volume)

Europe de l'Ouest, États-Unis et Japon



Chine et Inde



LA SURFACE OPTIQUE

La surface optique ou design donne la correction optique au matériau et doit offrir au porteur l'acuité visuelle la plus parfaite possible.

Il existe un nombre quasiment infini de designs pour un nombre infini de corrections visuelles.

Globalement, le marché des verres se définit en fonction des designs suivants : 75 % pour les verres unifocaux, 14 % pour les verres bi-trifocaux et 11 % pour les verres progressifs.

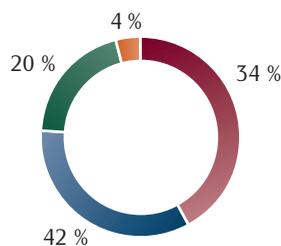
Ces pourcentages diffèrent considérablement selon les différents modèles de marchés. En Europe et au Japon, les verres unifocaux et les verres progressifs sont utilisés pour corriger la presbytie au détriment des verres bi-trifocaux qui ont quasiment disparu. Dans les pays anglo-saxons, les verres bifocaux occupent une place encore importante, qui diminue d'année en année au profit des verres progressifs. Enfin, en Asie, la plupart de la population est très myope et le nombre de presbytes encore relativement faible, d'où un marché naissant de verres progressifs.

Au total, les verres progressifs sont, partout, un segment de marché qui offre un potentiel de croissance important grâce au vieillissement de la population et à la demande pour des produits apportant plus de confort et une meilleure vision à toutes les distances.

Surface optique	Description	Correction
Verre unifocal ou simple foyer	La correction est la même quelle que soit la distance de vision.	Amétropies telles que : myopie, hypermétropie, astigmatisme
Verre bifocal ou à double foyer	Le verre offre deux zones de corrections distinctes. Le segment de la partie inférieure permet de voir de près ; le reste du verre, de voir de loin.	Presbytie
Verre progressif	La puissance varie progressivement entre la vision de loin pour la partie supérieure du verre et la vision de près pour la partie inférieure, sans rupture optique. Il permet de voir à toutes les distances avec une seule paire de lunettes. C'est la correction de la presbytie la plus efficace.	Presbytie

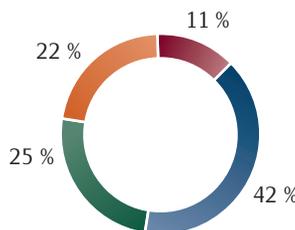
Répartition des surfaces optiques par région (en volume)

Europe de l'Ouest et Japon

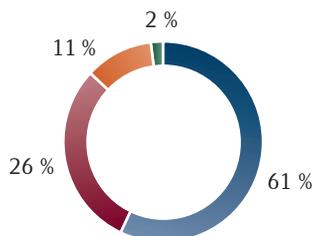


Pays anglo-saxons

États-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, Royaume-Uni



Asie



- Verres unifocaux (amétropies)
- Verres bifocaux (presbytie)
- Verres progressifs (presbytie)
- Verres unifocaux vision de près (presbytie)

Traitement	Description
Antireflet	Couche mince qui supprime le reflet de la lumière réfléchi sur les verres. Améliore aussi bien l'esthétique que l'acuité visuelle (vision de nuit) et les contrastes.
Anti-rayures	Traitement durcisseur qui protège le verre contre les rayures.
Anti-salissure	Couche supérieure hydrophobe qui empêche la salissure de se déposer sur le verre et facilite son nettoyage.
Photochromique	Traitement en profondeur qui permet au matériau de foncer à la lumière et de s'éclaircir en zone ombragée.
Anti-ultraviolets	Traitement qui renforce la protection des yeux contre les ultraviolets A et B nocifs pour le cristallin, la rétine...
Polarisé	Verre équipé d'un filtre éliminant la réverbération et l'éblouissement dus à la lumière réfléchi sur les surfaces planes (eau, routes, neige).
Coloration	Verres teintés pour l'esthétique et la réduction de l'éblouissement solaire.

LES TRAITEMENTS DE SURFACE

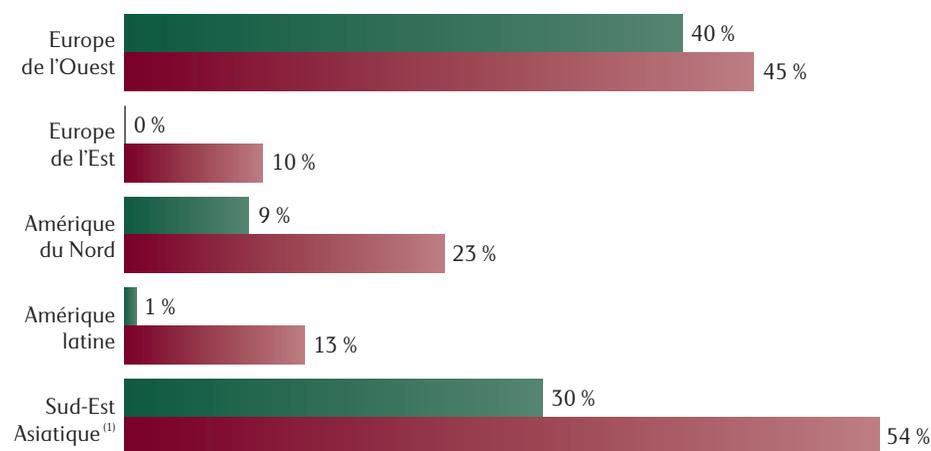
Appliqués sur la face avant et la face arrière du verre pour augmenter le confort de vision et protéger le verre, les traitements de surface permettent également un allongement de la durée de vie des verres, une facilité d'entretien, une protection des yeux et une réduction de la fatigue visuelle.

LE SUCCÈS GRANDISSANT DES TRAITEMENTS

45 % seulement des verres organiques vendus dans le monde sont traités avec un antireflet, mais déjà 98 % au Japon.

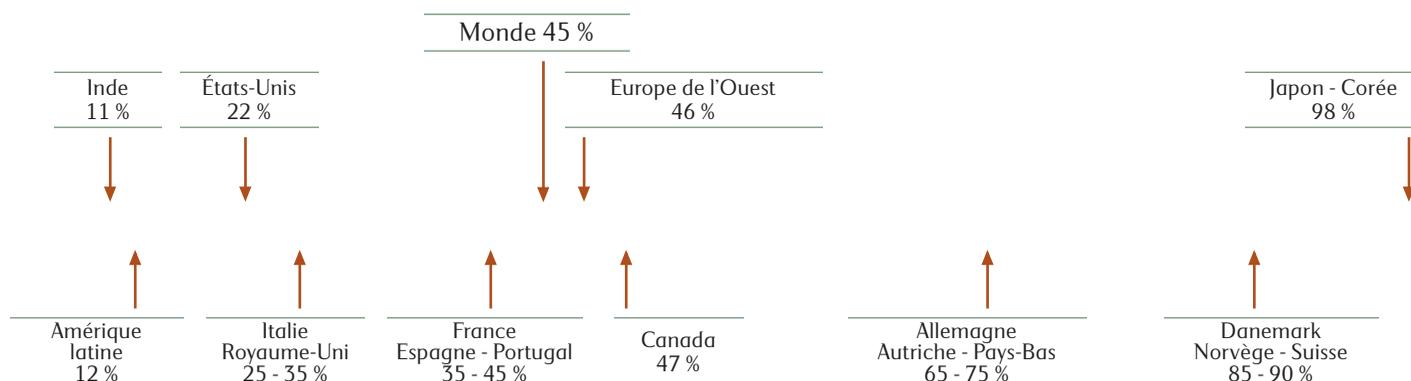
De plus en plus de verres bénéficient de traitements de surface, essentiellement antireflet et anti-salissure. La croissance des verres antireflet est effective sur tous les continents. Elle est particulièrement rapide aux États-Unis où, comparé à l'Europe et au Japon, le potentiel de progression reste très important, ainsi que dans les pays émergents, en Asie, en Amérique latine et en Europe de l'Est.

■ 1995 ■ 2005 : part des verres traités antireflet dans le monde (en % du total)



(1) Hors Japon et Australie

Croissance des verres antireflet dans le monde



Nouveaux produits, nouveaux procédés innovants

VARILUX®

Depuis 1959, marque *leader* des verres progressifs offrant une gamme complète pour répondre aux attentes de chaque personne presbyte.

Crizal®

Traitement combinant des propriétés antireflet, anti-rayures et anti-salissure, devenu une référence pour tous les porteurs sensibles à la clarté de la vision.

Transitions®

Grâce à leurs pigments photochromiques spécifiques, des verres à teinte variable qui s'adaptent à l'intensité lumineuse.



Gamme complète de verres haute technologie pour plus de minceur et de transparence.

Airwear®

Verres en polycarbonate, matériau incassable, offrant douze fois plus de résistance et deux fois plus de légèreté que les verres organiques classiques.

Xelios™

Gamme de verres solaires correcteurs lancée en 2004.

Não perca tempo limpando os óculos.



A Nova Crizal Alizé é a primeira lente que atua o que há de mais moderno em anti-reflexão e resistência a arranhões, as lentes anti-reflexo e anti-arranhões, mantendo a transparência e o conforto visual. Nova Crizal Alizé. Pode sofrer de olhos abertos.

www.essilor.com.br - 1401 09080712007

Lentes Anti-reflexo
Crizal ALIZÉ
Lentes limpas por muito mais tempo.

Essilor est devenu, au fil des années, un acteur majeur d'un marché qu'il contribue fortement à faire évoluer par sa politique continue d'innovation. Le lancement de multiples nouveaux produits en 2004 et en 2005 a joué un rôle moteur dans la croissance du groupe.

50 NOUVEAUX PRODUITS EN 2005

Essilor propose l'offre la plus large du marché de l'optique ophtalmique mondiale. En combinant les différents matériaux, les différentes surfaces optiques et les différents traitements, Essilor crée chaque année de nouveaux produits qui enrichissent son mix produit. Le groupe répond ainsi le plus efficacement possible à la demande de ses clients, professionnels de l'optique et consommateurs.

LES PLUS GRANDS SUCCÈS

Le verre progressif **Varilux Ellipse**, au design spécifiquement étudié pour les petites montures, continue de remporter un vif succès. Commercialisé dans toutes les régions, Varilux Ellipse a bénéficié en 2005 d'une montée en cadence très rapide et sa gamme de matériaux a été étendue.

Le verre progressif personnalisé **Varilux Ipseo**, déjà lancé sur la plupart des marchés en Europe, en Asie ainsi qu'au Canada, a été déployé aux États-Unis en 2005 où il a reçu un accueil très favorable. Commercialisé initialement en matériau 1,67, sa gamme a été élargie au polycarbonate et au matériau 1,67 Transitions au cours de 2005.

Le traitement antireflet/anti-salissure **Crizal Alizé** a été étendu au monde entier et rencontre un succès grandissant auprès des opticiens et des consommateurs. Les performances et les qualités de ce nouveau traitement ont permis de faire croître les ventes de verres antireflet du groupe dans bon nombre de pays et de conquérir ainsi de nouvelles parts de marché. Le taux de substitution de Crizal par Crizal Alizé représente 50 % globalement et atteint jusqu'à 100 % dans certains pays. Grâce à sa fonction anti-salissure très performante, Crizal Alizé répond à une forte attente de la clientèle concernant la difficulté du nettoyage des verres traités antireflet. De plus, Crizal Alizé offre un avantage unique aux opticiens en matière de détournage par rapport aux verres concurrents grâce à sa technique protégée par un brevet.

Dans le segment des **verres solaires correcteurs**, le groupe a commencé à récolter les fruits de la politique initiée il y a trois ans et une progression de 20 % en volume a été enregistrée en 2005. Cette croissance repose sur la dynamique des verres polarisés qui se développent rapidement, tant aux États-Unis qu'en Europe, où ils représentent un segment encore petit mais très prometteur du marché. Lancé fin 2004, le verre polycarbonate polarisé est venu compléter la gamme et participer à la croissance de l'ensemble. Les verres teintés sont également en progression, notamment en Europe. Parmi les nouveaux produits, le groupe a lancé un verre progressif Varilux en matériau 1,67 dans la gamme Open View spécifique aux montures cambrées ainsi qu'un traitement miroir avec un traitement anti-salissure performant appelé Silver Shadow Clean Touch.



LES PRINCIPAUX LANCEMENTS DE 2005

L'innovation permanente du groupe s'est traduite par de nombreuses améliorations et créations.

- La nouvelle génération de verres photochromiques **Transitions** en matériau à très haut indice 1,67 et en polycarbonate. Lancé dès le début de l'année sur tous les continents et dans tous les designs, Transitions Gen V a remporté un vif succès grâce à ses performances améliorées, en particulier la vitesse d'éclaircissement multipliée par trois comparativement à la génération précédente. Les ventes en volume ont dépassé 10 %, notamment dans les pays où Transitions a développé des campagnes de communication et de publicité à la télévision.
- Un verre progressif pour petites montures et un verre antireflet anti-salissure spécifique à la clientèle des chaînes d'optique.
- Le nouveau verre progressif **Nikon Presio W** qui incorpore un filtre supprimant les aberrations en face arrière.
- Une gamme de verres progressifs répondant à des besoins visuels spécifiques, **Varilux Road Pilot** (pour la conduite automobile) et **Varilux Computer** (pour le travail sur écran) lancés dans plusieurs pays européens.
- Un verre progressif spécifique pour les enfants en Chine. En effet, une étude scientifique menée en partenariat avec une université chinoise a montré que l'utilisation d'un verre progressif qui, par

fonction, soulage la convergence et l'accommodation, pouvait ralentir l'évolution de certaines myopies souvent très fortes des enfants des pays asiatiques.

UN VERRE INÉDIT, ESSILOR ANTI-FATIGUE

En fin d'année, le groupe a démarré le lancement du verre **Essilor Anti-Fatigue** en France et dans plusieurs pays d'Europe ainsi qu'au Canada.

Le verre Essilor Anti-Fatigue, qui s'adresse tout particulièrement aux personnes non presbytes (moins de 45 - 50 ans), a été conçu pour alléger la fatigue visuelle souvent ressentie par ceux qui effectuent un travail soutenu en vision de près. L'évolution mondiale des conditions de travail, notamment l'usage plus intensif des ordinateurs au bureau, confère à ce verre ergonomique un potentiel de développement considérable.

Salué par les professionnels de l'industrie ophtalmique, Essilor Anti-Fatigue a reçu un Silmo d'Or de l'innovation au Salon International de l'Optique Lunetterie 2005 ainsi que le prix Janus de la Santé 2006.

Commercialisé en 2005 en matériau 1,67, Essilor Anti-Fatigue sera disponible, dès 2006, en matériau 1,5 et en polycarbonate. Il sera également déployé aux États-Unis et en Asie en 2006.



UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE, LE SURFAÇAGE DIGITAL AVANCÉ

Un des faits marquants les plus importants de l'exercice 2005 a été le développement au sein du groupe de la technologie de surfaçage digital avancé, optimisation exclusive de la technologie communément appelée *free form*. Déjà utilisée pour réaliser Varilux Ipseo, cette technologie marque une avancée déterminante pour l'avènement de Varilux Physio et ouvre des possibilités nouvelles de personnalisation des verres.

Le surfaçage digital utilise un couteau à diamant actionné par un moteur linéaire mû par des courants électromagnétiques puissants. Le couteau sculpte la face arrière du verre, en fonction des corrections demandées par la prescription, avec une précision au 10^e de micron.

Cette technologie numérique, déjà utilisée pour la fabrication de moules avec lesquels est faite la face avant progressive des verres semi-finis, comme c'est le cas pour Varilux Physio, a atteint aujourd'hui un stade de maturité technique et économique rendant possible son utilisation dans le cadre des laboratoires de prescription et apporte, outre sa précision extrême, la possibilité de réaliser un nombre infini de combinaisons optiques.

Sa mise en œuvre nécessite de développer de nouveaux systèmes d'information à travers toute la chaîne qui va, de la prise de commande

chez l'opticien à la gestion et l'organisation internes du laboratoire de prescription, et même au routage existant entre laboratoires utilisant le surfaçage digital et laboratoires utilisant le surfaçage traditionnel. En 2005, plusieurs laboratoires de prescription du groupe dans le monde ont été équipés en machine de surfaçage digital afin de lancer Varilux Physio ainsi que d'autres produits au cours des exercices 2006 et 2007.



Chaîne numérique Kappa CTD

LES INSTRUMENTS, UNE ACTIVITÉ EN PROLONGEMENT NATUREL DE L'ACTIVITÉ VERRES

Essilor est le numéro un mondial de la fabrication et de la vente d'instruments d'optique dans deux spécialités : d'une part, les appareils de taillage de verres finis destinés aux opticiens/optométristes et aux laboratoires de prescription et, d'autre part, les équipements de dépistage des défauts de la vue qui s'adressent à des institutions comme les écoles, la médecine du travail, l'armée ainsi qu'aux professionnels de la vue.

2005 a été un bon exercice pour l'activité Instruments qui a réalisé une hausse de chiffre d'affaires de 6,3 % en base homogène et a vu ses parts de marché progresser, notamment en Chine grâce au développement du polycarbonate auquel les Instruments ont contribué en équipant des opticiens chinois avec des machines de taillage spécifiques.

Dans l'activité taillage, l'année a été marquée par deux événements :

- L'acquisition du numéro un américain, **National Optronics**, qui a apporté à Essilor une technologie de détournement complémentaire particulièrement bien adaptée aux matériaux comme le polycarbonate et les hauts indices ainsi qu'aux verres pour montures cambrées. Essilor va pouvoir contribuer au développement à l'international de cette société dont le savoir-faire, la qualité et le service sont unanimement reconnus dans l'industrie du verre ophtalmique aux États-Unis. En particulier, le tout dernier

système de taillage de National Optronics a remporté cette année le trophée professionnel de l'Association des Laboratoires optiques Américains (OLA).

- Le lancement de la chaîne numérique **Kappa CTD** qui a été particulièrement bien accueillie par les opticiens et a reçu un Silmo d'Or au Salon International de l'Optique Lunetterie 2005 pour son avance technologique. La Kappa CTD est un appareil de taillage haut de gamme, entièrement automatisé et très simple d'utilisation, intégrant une fonction perçage, le centrage automatique et les modifications de la forme des verres.

Dans l'activité dépistage, Stereo Optical, aux États-Unis, a également réalisé un bon exercice avec des ventes dont la croissance a été dopée par le lancement de l'Optec 6500, un équipement de dépistage haut de gamme qui permet de mesurer l'acuité visuelle de manière très fine. Stereo Optical contribue ainsi à la promotion de moyens de correction visuelle améliorant l'acuité.



UN GRAND PROJET EN 2006 : VARILUX PHYSIO

Au tout début de 2006, Essilor a lancé **Varilux Physio**, son nouveau verre progressif généraliste dont la mise au point a été achevée en 2005 après cinq années de recherche.

Avec Varilux Physio, un verre révolutionnaire non seulement par sa conception mais également par son mode de production, Essilor a inventé la Vision Haute Résolution et conforte sa place à la pointe de l'innovation.

Varilux Physio, côté technologie

En effet, Varilux Physio est le fruit d'une double rupture technologique développée par la recherche d'Essilor : la Twin Rx Technology. Cette technologie est composée d'une méthode exclusive de calcul des surfaces et d'un procédé de fabrication utilisant le surfaçage digital avancé.

En ce qui concerne la surface, Essilor a utilisé la technologie du front d'onde qui permet de détecter et d'éliminer un grand nombre de distorsions inhérentes aux surfaces progressives. Pour la première fois, les chercheurs d'Essilor ont pu analyser l'intégralité du faisceau lumineux, au lieu du simple rayon lumineux, qui entre dans la pupille quelle que soit la direction du regard, identifier les aberrations induites par les surfaces classiques et compenser ces aberrations pour atteindre une acuité visuelle optimale. Il en résulte un verre qui améliore les contrastes en vision de loin, élargit les champs d'acuité en vision intermédiaire et augmente le confort et la netteté en vision de près, quelles que soient les conditions de luminosité.

En ce qui concerne sa fabrication, Varilux Physio est réalisé par la technique du jumelage point par point : d'abord, un logiciel de calcul sophistiqué permet de calculer, pour chaque prescription, une surface arrière respectant les exigences du design sur toute la surface du verre et pour toutes les prescriptions. Ensuite, le jumelage point par point est réalisé dans les laboratoires de prescription du groupe par surfaçage digital lorsque la face arrière générée par le calcul impose un degré de précision que seules ces machines peuvent délivrer.

Varilux Physio, côté performance

La performance de Varilux Physio a été reconnue par 2 000 porteurs et 150 professionnels de l'optique au cours de tests effectués dans plusieurs pays. Les témoignages ont conforté la très bonne perception du gain apporté par Varilux Physio en termes de qualité de vision et de confort par rapport aux verres progressifs les plus récents présents sur le marché.

Varilux Physio est protégé par huit brevets dont cinq couvrent le design du verre et trois son procédé de fabrication.

Lancé dès le début de l'année, Varilux Physio est déployé dans une centaine de pays entre janvier et juin 2006 et il sera progressivement disponible dans tous les matériaux organiques, du 1,5 au 1,74, ainsi qu'en polycarbonate avant la fin de l'année.

Un déploiement international ciblé

Dans le cadre de sa stratégie de déploiement international, Essilor a poursuivi sa croissance externe en 2005 et 18 opérations ont été conclues au cours de l'année pour un montant de 115,7 millions d'euros. Le chiffre d'affaires de ces nouvelles sociétés représente environ 92 millions d'euros en année pleine.

DÉVELOPPEMENT DU POTENTIEL TECHNOLOGIQUE

L'acquisition de nouvelles sociétés donne au groupe la maîtrise de processus technologiques et l'accès à des produits dont il ne disposait pas jusqu'alors. En 2005, Essilor a réalisé deux acquisitions qui sont venues compléter son expertise dans ses deux activités, les Verres et les Instruments.

● **The Spectacle Lens Group** (États-Unis) : en juin, Essilor a annoncé l'acquisition de The Spectacle Lens Group, activité verres ophtalmiques de Johnson & Johnson Vision Care Inc., filiale du groupe américain Johnson & Johnson. Créée en 1999, The Spectacle Lens Group a développé une gamme de verres progressifs sous la marque Definity avec un concept original, le Dual Add, qui répartit l'addition progressive sur les deux faces du verre. Definity a été lancé sur certains marchés tests aux États-Unis fin 2002 et a atteint localement une excellente notoriété auprès des professionnels de l'optique et des consommateurs. Pour Essilor, cette opération s'est inscrite au cœur de sa stratégie d'innovation et d'offre de produits à forte valeur ajoutée. En effet, les technologies liées au Dual Add vont enrichir les efforts de recherche d'Essilor en matière d'évolution des surfaces progressives et de personnalisation des verres. Après avoir reçu l'agrément des autorités de la concurrence américaine, l'acquisition a été finalisée au cours du troisième trimestre. Essilor a ensuite commencé l'intégration de cette nouvelle activité et démarré la distribution des verres Definity dans ses réseaux commerciaux aux États-Unis afin d'en accélérer l'expansion. À la fin de l'année, le transfert de la fabrication des verres progressifs Definity dans un site Essilor à Dallas était achevé.

● **National Optronics** (États-Unis) : en juin également, Essilor a conclu l'acquisition des actifs industriels et commerciaux de la société National Optronics. Numéro un du taillage aux États-Unis, National Optronics, fondée en 1979, conçoit et fabrique, principalement pour des laboratoires de prescription, des équipements de taillage des verres ophtalmiques utilisant une technologie de détournage spécifique. National Optronics consolide ainsi la position de numéro un mondial d'Essilor dans les instruments de taillage.

INTÉGRATION RENFORCÉE VERS L'AVANT

Pour Essilor, la maîtrise de l'ensemble de la chaîne de production et des réseaux de distribution aux opticiens est un élément stratégique. Elle permet, en effet, d'accélérer et accompagner la mise sur le marché des nouveaux produits jusqu'à leur livraison et de proposer une offre de produits et de services adaptée aux exigences spécifiques de chacun des opticiens, qu'il soit indépendant, membre d'un groupement d'achat ou intégré à une chaîne de distribution. En 2005, le groupe a continué à renforcer ses positions vers l'avant du marché, principalement avec une politique d'acquisitions de laboratoires de prescription :

En Europe, Essilor a réalisé trois acquisitions/prise de participation :

- **ATR Mec Optical**, distributeur italien de BBGR, filiale d'Essilor. ATR Mec détient deux laboratoires de prescription.
- **OMI**, distributeur exclusif de verres Essilor dans les Antilles (Martinique, Guadeloupe, Guyane). OMI a un laboratoire de prescription en Guadeloupe.
- Essilor a également pris 25 % de **AVS** (Ayudas para la Vision Subnormal), une société située à Madrid, en Espagne, qui exploite un centre de réhabilitation visuelle pour les patients atteints de déficience visuelle. Cette opération va permettre à AVS et Essilor de développer un pôle de service dans le domaine de la basse vision.

Aux États-Unis, Essilor a pris une participation majoritaire (80 % en général) ou le contrôle à 100 %, selon les cas, dans sept laboratoires de prescription afin de conforter le service aux opticiens par une présence accrue :

- **Vision-Craft Inc.** à Detroit, Michigan.
- **Midland Optical** à Saint-Louis, Missouri.
- **Jorgenson Optical Supply Company** près de Seattle, Washington.
- **Optical One** à Youngstown, Ohio.
- **MGM** à Porto-Rico.
- **ACO Lab Inc.** à Commerce, Californie.
- **Focus Optical Labs Inc.** à Chicago, Illinois.

DEFINITY
PROGRESSIVE LENSES

**Offer Your Patients With Active Lifestyles
Better Vision From The Ground Up**

Today more than ever, progressives need more active lives. DEFINITY™ and DEFINITY™ SHORT™ accommodate their lifestyle by utilizing advanced technology and design to provide patients two advantages over all other progressives:

- The widest intermediate zone (an average of 30% wider)
- The least amount of peripheral distortion
- A unique zone of visual correction called **GROUND UP ADVANTAGE™**

DEFINITY™ **DUAL ABC™** technology splits and optimizes the progressive optics onto the front and back surfaces of the lens, affording alignment and stability reducing distortion, which makes using a computer, driving or any everyday activity more comfortable.

The DEFINITY™ design also provides **FOCUSSED VIEW ADVANTAGE™**, an additional zone of the bottom and sides of the lens that provides clearer vision when looking down. This **FOCUSSED** zone makes face of vision and wider intermediate zone makes driving, hiking and any ground level activity easier with DEFINITY™.

Contact your local sales representative or visit our website at www.essilor.com.

Be active. Stay active.
DEFINITY
PROGRESSIVE LENSES

Au Canada, Essilor a acquis le **Groupe Vision Optique (GVO)** qui détient des laboratoires de prescription implantés dans plusieurs villes importantes du Québec (Trois-Rivières, Québec, Rimouski, Beloeil et Montréal centre-ville).

Par ailleurs, Essilor a signé un contrat avec **Hakim Optical**, la première chaîne d'optique de l'Ontario, pour reprendre l'activité Coating Lab Enterprises qui comprend trois centres de traitement antireflet situés à London, Toronto (Ontario) et Halifax (Nouvelle-Écosse). Ce contrat prévoit également qu'Essilor fournit à Hakim Optical la majorité de ses traitements antireflet ainsi qu'une part importante de ses verres. Enfin, le groupe a acheté les actifs de la société canadienne **Optical Software Inc.**, un fournisseur de logiciels de gestion de laboratoires de prescription.

En Inde, Essilor a renforcé son réseau de laboratoires de prescription en prenant une participation majoritaire dans **Delta Lens Private Limited**, à Mumbai (ex-Bombay).

En Indonésie, Essilor a créé un laboratoire de prescription en partenariat avec une des premières chaînes de distribution locale.

À Taïwan, Essilor et le groupe **Polylite**, numéro deux du marché du verre correcteur, ont signé un accord prévoyant, d'une part, une prise de participation de 12,1 % d'Essilor dans la branche production de PolyLite et, d'autre part, la création d'une société commune, PolyLite Asia Pacific Pte Ltd, détenue à 51 % par Essilor et à 49 % par PolyLite. Cette nouvelle société regroupe toutes les activités de laboratoires de prescription et de distribution de PolyLite à Taïwan, Hong Kong et en Chine. Cette association a permis à Essilor d'entrer à Taïwan, un pays qui possède un potentiel important notamment pour les verres progressifs, et où le groupe n'avait pas d'activité directe. À travers cette opération, Essilor a aussi renforcé ses positions dans l'activité laboratoires de prescription à Hong Kong et en Chine.

UN PROGRAMME D'ACQUISITIONS SOUTENU EN 2006

Essilor compte poursuivre cette politique d'acquisitions au cours des prochains exercices et a annoncé la réalisation de plusieurs opérations dès le début de 2006.

En Inde, Essilor India, filiale d'Essilor International, et le groupe indien **GKB Rx Lens Private Ltd**, ont signé un accord aux termes duquel Essilor India a pris 50 % de l'activité laboratoires de prescription et distribution de verres de GKB, avec une option d'augmenter sa participation dans les années à venir. GKB Rx Lens Private Ltd est une société pionnière de l'industrie ophtalmique en Inde qui a développé un réseau de 8 laboratoires de prescription réalisant un chiffre d'affaires de 10 millions de dollars. Cette association va permettre à Essilor d'accroître sa présence en Inde et de renforcer sa stratégie multiréseau dans le domaine de la prescription à travers un deuxième réseau qui opérera parallèlement aux 7 laboratoires détenus en propre par Essilor et aux autres partenariats réalisés par le groupe.

Avec des positions solides dans toutes les grandes villes de l'Inde, Essilor est aujourd'hui le numéro un sur ce marché en forte croissance pour les verres organiques et progressifs.

En Roumanie, Essilor a acquis la société **Varirom**, son distributeur dans ce pays.

Aux États-Unis, Essilor a pris le contrôle des laboratoires de prescription **Eye Care Express Lab Inc.** à Houston, Texas, et de **Accu Rx** à Johnston, Rhode Island.

Au Canada, Essilor a pris une participation majoritaire dans **SDL**, un laboratoire indépendant situé au Québec, dont la politique de service viendra enrichir celle d'Essilor Canada.

Une culture de qualité, d'efficacité et de service

Pour préserver et corriger la vue de chaque personne dans le monde, Essilor délivre ses produits et ses services aux professionnels de la vue dans les meilleurs délais et conditions. Cette exigence est identique sur tous les continents et auprès de chaque client.

DANS LES SITES DE PRODUCTION, UNE CROISSANCE EN PRODUCTIVITÉ ET EN VOLUMES

Le rôle des usines est d'approvisionner les filiales et les clients du groupe en verres ophtalmiques finis et semi-finis aux spécifications qualité requises.

En 2005, les 16 usines du groupe ont fabriqué 195 millions de verres pour répondre à la demande des marchés, ce qui représente une hausse de 6,5 % des volumes par rapport à 2004.

Cette augmentation reflète la croissance des matériaux organiques, à l'exemple des hauts indices et du polycarbonate, au détriment du minéral, ainsi qu'un fort développement des verres finis antireflet. Par continent, les volumes de production ont essentiellement augmenté en Asie, particulièrement dans les usines des Philippines et de Thaïlande. L'usine de Chine a commencé la fabrication de verres en polycarbonate et le groupe a démarré la production d'un nouveau matériau d'indice 1,6 au Mexique et en Thaïlande pour des lancements de produits prévus en 2006.

Essilor fait progresser chaque année la compétitivité et le taux de service de son outil industriel et a enregistré, en 2005, de nouveaux

gains de productivité couplés à une amélioration de ses performances globales. De plus, le groupe a poursuivi son programme de gestion des achats, ce qui a permis d'enregistrer des économies substantielles.

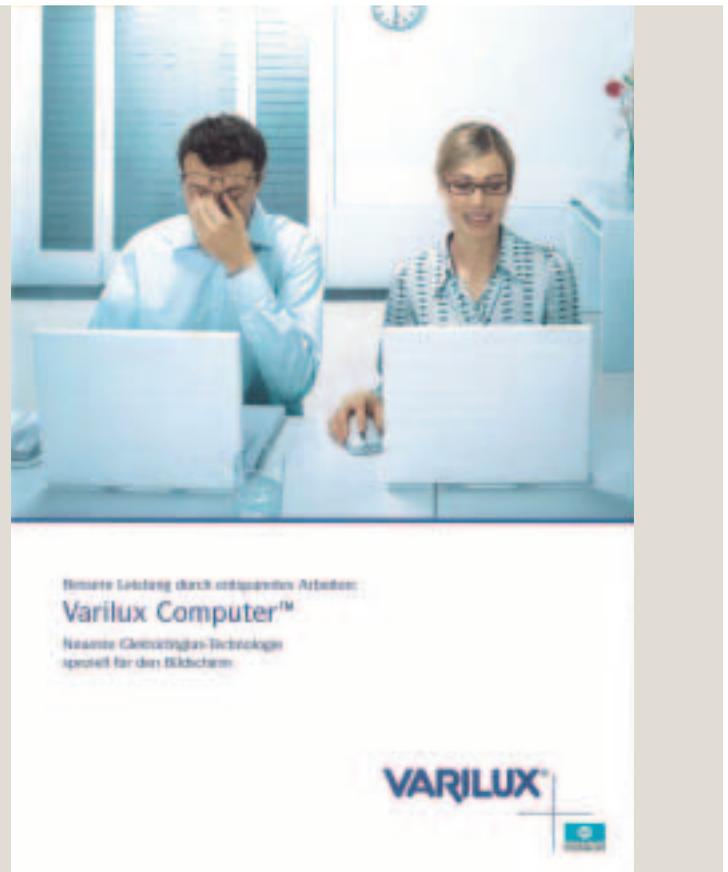
En termes d'investissements industriels, les réalisations principales ont porté sur plusieurs domaines : une augmentation des capacités en matériaux à hauts indices, polycarbonate et en vernis et traitements dans plusieurs usines du groupe ; un nouveau bâtiment pour le stock de l'usine de Thaïlande ; le financement des plates-formes de l'ingénierie mondiale de prescription ; le développement de la technologie de surfaçage direct ; l'accroissement des lignes de production traitements dans les laboratoires de prescription.

UNE INGÉNIERIE OPTIMISÉE AU SERVICE DU LANCEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS

Les 215 laboratoires de prescription d'Essilor dans le monde se consacrent au surfaçage, aux traitements et au taillage montage des verres.

En 2005, Essilor a poursuivi la réorganisation de sa Direction de l'ingénierie mondiale débutée en 2004.

Les objectifs de cette nouvelle organisation sont d'accélérer le lancement des technologies et produits nouveaux, d'anticiper les demandes des filiales tout en faisant évoluer les technologies pour assurer un service toujours meilleur, notamment par rapport à la diversité des laboratoires de prescription (taille, activités, clients) et des marchés.



Ainsi, l'ingénierie mondiale assure le lien entre la recherche et le développement, d'une part, et les usines et les laboratoires de prescription partageant des technologies communes, d'autre part. Elle s'appuie sur des plates-formes techniques qui intègrent les spécificités des clients et rode les nouvelles technologies en les adaptant aux différents modèles de laboratoires. En 2005, l'organisation, y compris la plupart des plates-formes, a été mise en place et les modes de fonctionnements entièrement définis. L'ingénierie mondiale a également été certifiée ISO 9001. Cette nouvelle organisation est pleinement opérationnelle en 2006 et son efficacité a commencé à s'illustrer avec le lancement de Varilux Physio, déployé dans presque tous les pays du monde dans les six premiers mois de l'année.

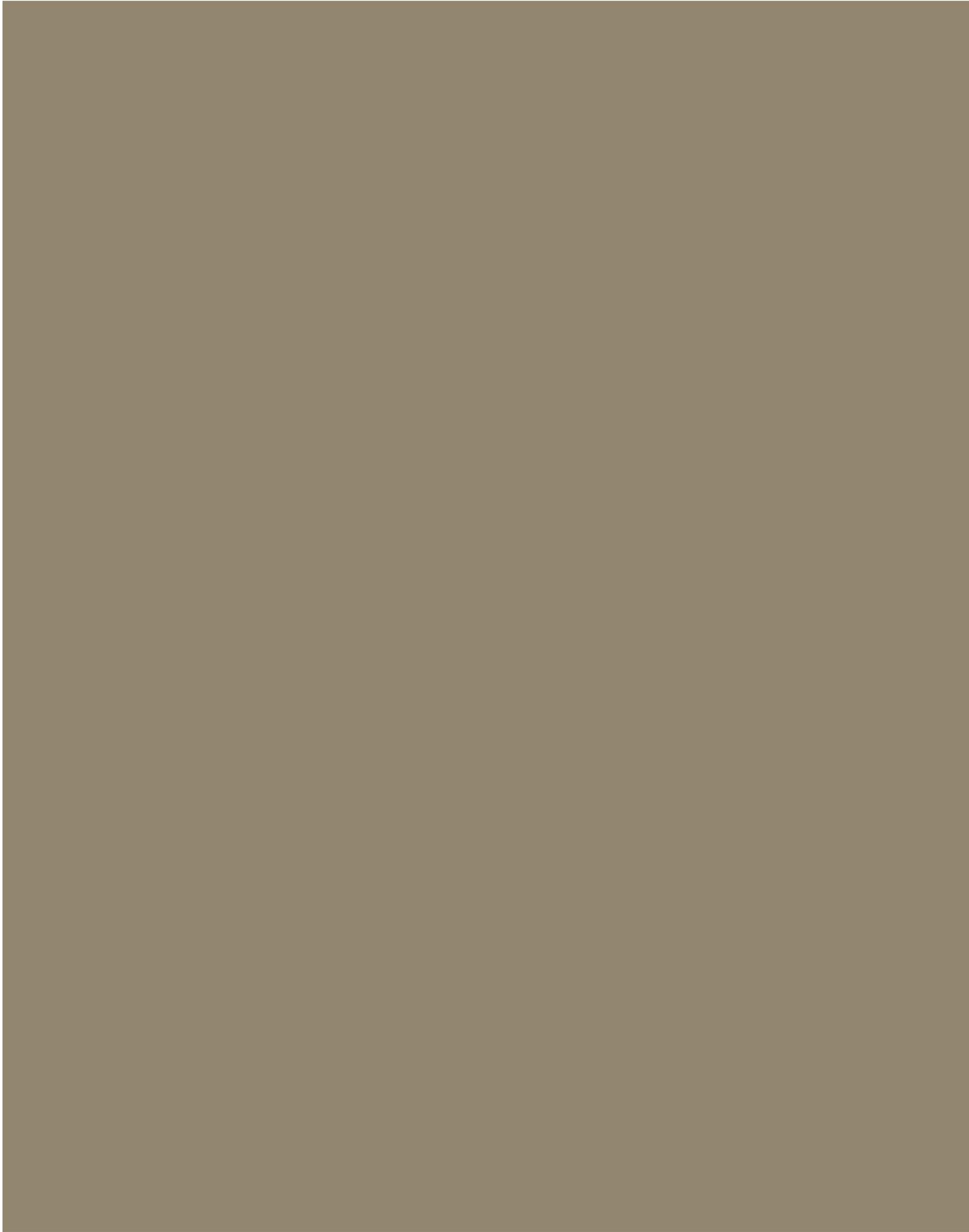
UNE LOGISTIQUE UNIQUE AU MONDE

La logistique est une activité de plus en plus importante dans l'organisation d'Essilor et le niveau de service apporté aux opticiens du monde entier repose en grande partie sur l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement du groupe. La logistique d'Essilor est unique au monde car elle prend en compte, à la fois, une production faite en série dans les usines et une production faite sur mesure dans les laboratoires de prescription. Ses 2 000 personnes gèrent un nombre croissant de références chaque année, lequel a atteint 290 000 références en 2005 contre 240 000 en 2004, ainsi que la palette de produits la plus large du marché de l'optique ophtalmique, avec pour objectif un taux de service supérieur à 98 %.

En amont, la logistique de production pilote, pour les 16 usines, la gestion de l'ensemble des flux de produits comprenant le stockage, le transport, les prévisions de vente, les programmes de fabrication et la détermination du niveau des stocks.

En aval, à partir des laboratoires de prescription, la logistique de distribution gère l'équilibre permanent entre les niveaux de vente et de stocks, les flux de production sur mesure et les coûts de distribution.

En 2005, la logistique a poursuivi le plan d'actions lancé en 2004. Celui-ci vise à répondre à l'accélération du lancement des nouveaux produits. Dans ce cadre, ses principales actions ont porté sur le démarrage d'un nouveau programme mondial (2005 - 2007) dont l'objectif est d'accroître l'intégration des systèmes d'information et de développer de nouvelles fonctionnalités.



Les performances économiques et financières du groupe

Conformément au règlement européen n° 1606/2002, le groupe Essilor a appliqué, à compter du 1^{er} janvier 2005, l'intégralité des normes comptables internationales, qui comprennent les IFRS (International Financial Reporting Standards), les IAS (International Accounting Standards), ainsi que leurs interprétations. Le passage aux nouvelles normes a eu un impact global très limité sur la situation nette consolidée et un impact positif sur le résultat net consolidé. En revanche, il est à l'origine de nombreux reclassements entre les différents postes des états financiers consolidés. Par ailleurs, le groupe a appliqué, à partir du 1^{er} janvier 2005, les normes IAS 32 et 39. De ce fait, le compte de résultat 2005 n'est pas directement comparable au compte de résultat 2004. Le détail des options retenues et de l'impact de chacune des normes sur les états financiers 2004 a été publié en juin 2005 et figure dans le document de référence relatif à l'exercice 2005, aux notes 1 et 2 de l'annexe aux comptes consolidés. Ce document est disponible sur demande au siège social d'Essilor ainsi que sur le site www.essilor.com, section Investisseurs / Actionnaires.

Compte de résultat consolidé

	2005 IFRS	2004 IFRS ^(a)
<i>En milliers d'euros sauf données par action</i>		
Chiffre d'affaires	2 424 323	2 202 528
Coût des produits vendus	- 1 034 529	- 960 457
MARGE BRUTE	1 389 794	1 242 071
Charges de recherche développement	- 113 490	- 106 095
Charges commerciales et de distribution	- 538 711	- 495 458
Autres charges d'exploitation	- 317 176	- 283 977
CONTRIBUTION DE L'ACTIVITÉ	420 417	356 541
Charges nettes de restructurations	- 3 353	- 6 203
Dotations aux provisions pour dépréciations	- 11 256	- 2 539
Charges sur paiements en actions	- 12 269	- 8 544
Autres produits (charges) opérationnels	1 967	1 832
Résultat sur cessions d'actifs	- 1 871	- 2 192
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	393 635	338 895
Coût de l'endettement brut	- 28 021	- 26 288
Produits de trésorerie et équivalents	18 993	18 095
Autres produits (charges) financiers	- 9 708	- 5 402
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS	374 899	325 300
Impôt sur les résultats	- 108 292	- 90 044
RÉSULTAT NET SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	266 607	235 256
Résultat des sociétés mises en équivalence	22 457	9 837
RÉSULTAT NET	289 064	245 093
dont part du groupe	287 134	244 427
dont part des minoritaires	1 930	666
Résultat net part du groupe par action (euros)	2,82	2,41
Nombre moyen d'actions (milliers)	101 883	101 483
Résultat net part du groupe dilué par action (euros)	2,72	2,32
Nombre moyen d'actions dilué (milliers)	108 455	107 854

(a) Hors IAS 32 et IAS 39, appliquées à compter du 1^{er} janvier 2005

CHIFFRE D'AFFAIRES

Variation du chiffre d'affaires 2005	Réelle	Base homogène	Périmètre	Effet de change
<i>En millions d'euros</i>	221,8	115,0	73,8	33,0
<i>En %</i>	+ 10,1 %	+ 5,2 %	+ 3,4 %	+ 1,5 %

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe a atteint 2 424,3 millions d'euros en hausse de 10,1 %. Hors effet de change, la progression a été de 8,6 %, conforme à l'objectif annoncé en début d'exercice.

- En base homogène, la croissance du chiffre d'affaires s'est établie à 5,2 %, avec une accélération au cours de l'année : 4,7 % au 1^{er} semestre et 5,7 % au second semestre. Elle s'explique par une hausse des volumes de verres vendus par le groupe -environ 3 %- et une amélioration du mix produit.

- L'effet de périmètre (3,4 %) correspond à l'intégration des sociétés acquises en 2004 et en 2005.

- L'effet de change (1,5 %), négatif en début de période, est devenu positif avec la remontée des dollars américain et canadien par rapport à l'euro et la très bonne tenue du réal brésilien.

Activité des différents marchés verres

Chiffre d'affaires <i>En millions d'euros</i>	2005	2004	Variation réelle	Croissance en base homogène
Europe	1 120,4	1 077,9	+ 3,9 %	+ 2,4 %
Amérique du Nord	1 025,1	897,2	+ 14,3 %	+ 6,5 %
Asie - Océanie	202,1	173,3	+ 16,6 %	+ 12,2 %
Amérique latine	76,7	54,1	+ 41,7 %	+ 18,1 %

EUROPE : PERFORMANCES CONTRASTÉES

En Europe, dans un contexte difficile dans la plupart des pays, souvent marqué par une économie atone, le groupe a légèrement augmenté ses ventes (+ 2,4 % en base homogène) et a conservé ses parts de marché. La politique de distribution multiréseaux (Essilor, BBGR et Nikon) s'est étendue à l'Italie avec l'acquisition d'ATR Mec par BBGR. Elle permet de couvrir le marché européen, de manière très large, avec des produits et des marques différentes.

En **France** (+ 2,2 % pour l'activité Verres), le groupe a maintenu globalement ses positions dans un marché dont la progression s'est ralentie par rapport aux années précédentes et où la concentration de la distribution s'est accentuée. Le réseau Essilor a continué de mettre sur le marché des innovations à forte valeur ajoutée et a enregistré de bonnes performances auprès des opticiens avec ses produits récents, notamment les verres antireflet Crizal Alizé, les verres progressifs Varilux Ellipse et Varilux Ipseo ainsi que les verres photochromiques Transitions. De son côté, BBGR a poursuivi sa croissance dans les grandes enseignes et a lancé deux produits innovants, un verre antireflet /anti-salissure et un verre progressif pour petites montures, qui ont été bien accueillis par le marché. Enfin, Novisia (verres Nikon) a réalisé une très bonne année.

En **Allemagne**, le groupe a bénéficié de la reprise du marché, tant pour Essilor Allemagne que pour Rupp und Hubrach (BBGR), et a augmenté ses ventes de 7,6 % notamment grâce au succès des verres personnalisés. La diminution des remboursements des équipements optiques en **Autriche** au 1^{er} janvier 2005 a provoqué un recul important du marché qui s'est traduit par une baisse des ventes de 16,5 % de la filiale.

En Europe du Sud, Essilor a renforcé ses positions avec une belle croissance en **Espagne** (6,1 %), au **Portugal** et en **Italie** où, grâce aux deux acquisitions réalisées en 2004 et en 2005, le groupe est devenu numéro un. Très bon exercice également en **Europe de l'Est**, notamment en Tchéquie et en Croatie. Le laboratoire de prescription de Varsovie, en Pologne, a continué de monter en puissance et est devenu un des laboratoires les plus importants du groupe en capacité.

L'année a été, en revanche, décevante au **Royaume-Uni** avec un chiffre d'affaires groupe stable. Du fait du changement de stratégie ou de politique de certains distributeurs importants, la croissance a été beaucoup moins forte que prévu. 2005 a été également difficile en **Europe du Nord**.

Enfin, Essilor a ouvert sa première filiale en **Russie** à la fin de 2005 et va proposer les produits du groupe aux opticiens russes. Dans un premier temps, cette entité sera approvisionnée en verres de prescription par plusieurs laboratoires européens.

AMÉRIQUE DU NORD : ENCORE UN BEL EXERCICE

En Amérique du Nord, la croissance du chiffre d'affaires d'Essilor en base homogène a atteint 6,5 %, un niveau élevé qui témoigne de nouveaux gains de parts de marché.

États-Unis

Dans un marché en progression modérée et au sein duquel les opticiens/optométristes indépendants ont crû un peu plus vite que les chaînes d'optique, les ventes du groupe ont progressé à change et périmètre constants de 7,1 % en 2005. Essilor a conforté sa position de leader sur ses trois segments de clients : les opticiens/optométristes indépendants, les laboratoires de prescription indépendants et les chaînes.

Avec les opticiens/optométristes, les ventes ont été tirées par une forte

demande sur les matériaux à hauts indices (1,6, 1,67 et 1,74), les verres progressifs et les verres antireflet, qui progressent toujours plus vite que le marché. Cette situation a eu deux conséquences positives, l'une sur le mix produit, l'autre sur la croissance des laboratoires de prescription du groupe qui, parallèlement, ont poursuivi avec succès l'intégration de nouveaux partenaires.

Essilor a aussi enregistré de bonnes performances auprès des laboratoires indépendants et crû plus vite que ce marché grâce à la fiabilité de son organisation et à la qualité de ses produits.

Enfin, le groupe a renforcé ses partenariats avec les grandes chaînes d'optique américaines et, notamment, avec le groupe Luxottica (enseignes Cole, Pearle et LensCrafters). Un bel exemple a été la fabrication pour les magasins LensCrafters d'un nouveau verre antireflet/anti-salissure lancé sous la marque Scotchgard™ Protector (groupe 3M) et qui a remporté un grand succès auprès des consommateurs. Par ailleurs, les verres Nikon Eyes ont poursuivi leur développement chez Wal-Mart. Enfin, Essilor a gagné une série d'appels d'offre pour la fourniture de verres pour plusieurs chaînes et a fortement accru ses livraisons de produits sophistiqués depuis ses propres laboratoires de prescription.

Canada

Le marché de l'optique ophtalmique canadien a été affecté en 2005 par l'arrêt de la politique de remboursement en Ontario qui représente un tiers du marché. Malgré cette difficulté, Essilor a réalisé une bonne performance en chiffre d'affaires soutenue par les ventes de verres antireflet, des matériaux à hauts indices, des verres progressifs notamment petites montures et des verres photochromiques. Essilor Canada a également réalisé deux acquisitions.

ASIE - OCÉANIE : PROGRESSIONS SIGNIFICATIVES DANS LES PAYS ÉMERGENTS

L'Asie - Océanie a réalisé un bon exercice avec une augmentation de chiffre d'affaires de 12,2 % en base homogène.

Nikon-Essilor et le Japon

La présence d'Essilor au **Japon** est assurée par Nikon-Essilor, société détenue en partenariat 50/50 par les deux groupes. Dans un marché très mature, Nikon-Essilor a réalisé une croissance satisfaisante de ses ventes (+ 4,9 %). Le groupe a enregistré des gains de parts de marché, notamment dans les chaînes d'optique, grâce aux produits haut de gamme utilisant des technologies nouvelles, telles que le surfaçage digital, qui ont été lancés récemment dans les verres progressifs ou simple foyer. De plus, le matériau 1,74 a continué à se développer.

Hors du Japon, les filiales de Nikon-Essilor au Canada et au Royaume-Uni ont poursuivi leur progression et réalisé une très bonne année, améliorant encore la contribution globale de Nikon-Essilor aux résultats du groupe.

En **Corée**, Essilor Korea a bénéficié d'un fort développement des produits Nikon et Varilux ainsi que d'une bonne croissance des verres à hauts indices sur son marché domestique.

En **Chine**, l'approche multiréseaux mise en place par Essilor depuis quelques années s'est poursuivie. Elle a permis au groupe de progresser de près de 30 % en chiffre d'affaires en 2005 et de poursuivre sa conquête de parts de marché. Les produits de marque Essilor ont continué à rencontrer un vif succès, particulièrement les verres Airwear en polycarbonate et les verres de prescription d'une manière générale. Par ailleurs, la société Chemilens, filiale d'Essilor Koréa, a affiché une très forte croissance de ses ventes de matériaux à haut indice et doublé les capacités de son usine.

En **Inde**, dans un marché du verre organique qui se développe très rapidement, Essilor a crû son chiffre d'affaires de 47 % grâce à une stratégie multicanaux et à une politique particulièrement dynamique auprès des opticiens dans les produits de marque, notamment Varilux et Crizal.

Dans le reste de l'Asie (**Malaisie, Singapour, Indonésie** notamment), ainsi qu'en **Nouvelle-Zélande**, le groupe a affiché une belle progression de ses ventes tirées par une demande soutenue pour les verres à hauts indices, progressifs et photochromiques. Enfin, dans un marché plat en **Australie**, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires stable.

AMÉRIQUE LATINE : LA MEILLEURE PERFORMANCE DU GROUPE

L'Amérique latine a réalisé la progression la plus forte du groupe avec 18,1 % de croissance des ventes en base homogène.

En 2005, la conjoncture économique favorable des pays d'Amérique latine a eu une influence largement positive sur la plupart des marchés de l'optique ophtalmique qui ont crû tant en volume qu'en valeur.

Au **Brésil**, les verres à valeur ajoutée ont été très recherchés à l'exemple des verres photochromiques, antireflet et progressifs qui ont bénéficié de l'excellente notoriété de la marque Varilux. Essilor a lancé deux nouveaux produits, un verre progressif Varilux pour petite monture et le verre antireflet Crizal Alizé, lesquels ont remporté un vif succès. Par ailleurs, le groupe a ouvert un nouveau centre de traitement antireflet pour répondre aux besoins de ses clients opticiens et laboratoires de prescription.

En **Argentine**, le marché de l'optique est revenu à son niveau de 2001, avant la crise économique, et s'est caractérisé, en 2005, par une accélération de la substitution entre les verres organiques et minéraux. Essilor a réalisé un très bon exercice marqué par une hausse du mix produit et un renforcement des forces de vente. Le groupe a également créé un centre de traitement antireflet en partenariat avec des laboratoires argentins avec lesquels il entretient une étroite collaboration. Dans le reste de la région (Amérique centrale), les parts de marché se sont bien développées.

Le **Mexique** reste un marché difficile et peu développé pour des produits optiques sophistiqués. Des progrès ont néanmoins été accomplis avec un développement des marques phares du groupe qui se poursuit.

COMPTE DE RÉSULTAT

Coûts des ventes - charges d'exploitation

En 2005, la marge brute (chiffre d'affaires - coût des ventes) est passée de 56,4 % à 57,3 % du chiffre d'affaires, soit un gain de 0,9 point. Cette amélioration provient d'un enrichissement du mix produit et de gains de productivité.

Charges d'exploitation

Ce poste représente un total de 969,4 millions d'euros en 2005 contre 885,6 millions d'euros en 2004. Il comprend les frais de R&D et d'ingénierie pour 113,5 millions d'euros (incluant un crédit d'impôt de 1,7 million d'euros), les coûts commerciaux et de distribution pour 538,7 millions d'euros, le solde des autres charges d'exploitation représentant 317,2 millions d'euros.

Contribution de l'activité⁽¹⁾ et marge de contribution

Variation de la contribution de l'activité ⁽¹⁾ 2005	Réelle	Base homogène	Périmètre	Effet de change
<i>En millions d'euros</i>	63,9	55,0	3,1	5,8
<i>En %</i>	+ 17,9 %	+ 15,4 %	+ 0,9 %	+ 1,6 %

(1) Résultat opérationnel avant paiement en actions, frais de restructuration et autres frais non récurrents et avant dépréciation des survaleurs.

La contribution de l'activité a atteint 420,4 millions d'euros, en croissance de 17,9 % par rapport à 2004 (356,5 millions d'euros).

La marge de contribution a progressé de 1,1 point et s'est établie à 17,3 %. Cette nouvelle augmentation provient :

- du bon niveau de la marge brute fondé sur l'amélioration du mix produit et des gains de productivité ;
- d'une maîtrise des dépenses d'exploitation qui diminuent de 0,2 point en pourcentage du chiffre d'affaires ;
- d'une progression de la rentabilité dans toutes les régions, y compris en Europe.

Autres produits / autres charges opérationnelles

Le solde du compte Autres produits / Autres charges opérationnelles a été de - 24,9 millions d'euros contre - 15,4 millions d'euros. L'augmentation provient :

- d'un accroissement des charges liées aux plans d'options d'achat d'actions : celles-ci ont représenté 8,1 millions d'euros pour les quatre plans comptabilisés en 2005 contre 4,6 millions d'euros pour les trois plans pris en compte en 2004.
- d'une hausse importante des dépréciations des écarts d'acquisitions (10,9 millions d'euros contre 2,5 millions d'euros en 2004). Ces dépréciations sont liées, notamment, aux difficultés d'une filiale au Mexique et de la société BNL qui évolue sur le marché très concurrentiel des verres solaires non correcteurs.

Résultat opérationnel

Ce nouvel agrégat résulte de la différence entre la Contribution de l'activité et les postes Autres produits/Autres charges opérationnelles et Résultat des cessions d'actifs. En 2005, le résultat opérationnel a atteint 393,6 millions d'euros (16,2 % du chiffre d'affaires) contre 338,9 millions en 2004 (15,4 % du chiffre d'affaires), soit une augmentation de 16,1 %.

Variation du résultat opérationnel 2005	Réelle	Base homogène	Périmètre	Effet de change
<i>En millions d'euros</i>	54,7	46,0	3,2	5,6
<i>En %</i>	+ 16,1 %	+ 13,6 %	+ 0,9 %	+ 1,6 %

Charges et produits financiers

Ce poste a représenté une charge de 18,7 millions d'euros contre 13,6 millions d'euros en 2004. Malgré une réduction de la charge financière nette, cette hausse s'explique par la première application de la norme IAS 32 (charge complémentaire liée à la comptabilisation en normes IFRS de l'obligation convertible pour 4,1 millions d'euros) et de la norme IAS 39 sur la variation de valeur des instruments financiers (- 5,5 millions d'euros).

Impôt sur les bénéfiques

Le taux effectif d'impôt a atteint 28,9 % en 2005 contre 27,7 % en 2004. La hausse du taux est largement imputable à l'augmentation des charges non déductibles liées à la consolidation selon les normes IFRS.

Résultat des sociétés mises en équivalence

Le résultat des sociétés mises en équivalence comprend la quote-part du groupe dans VisionWeb (détenue à 44,03 %) Bacou-Dalloz (détenue à 15,11 %) et, depuis le passage aux normes IFRS, dans la société Transitions (détenue à 49 %). L'amélioration des performances de Vision Web et, surtout, de Bacou-Dalloz (6,9 millions d'euros en 2005 contre une perte de 1,6 million en 2004) a entraîné une très forte augmentation du résultat à 22,5 millions d'euros contre 9,8 millions d'euros en 2004.

Résultat net part du groupe et bénéfice net par action

Le résultat net du groupe a crû de 17,9 % à 289 millions d'euros. Le résultat net part du groupe atteint 287,1 millions d'euros (+ 17,5 %) et la marge nette progresse à 11,8 % contre 11,1 % en 2004. Le bénéfice net par action ressort à 2,82 euros (+ 17 %).

BILAN

Stocks et besoin en fonds de roulement

Les stocks ont atteint 364,6 millions d'euros en 2005 contre 306,4 millions en 2004 (+ 19 %). À taux de change et périmètre constant, l'augmentation a été de 6,4 %. Afin de préparer le lancement de plusieurs nouveaux produits, dont Varilux Physio et Transitions Gen V en matériau 1.5, des stocks importants ont été constitués en fin d'exercice, notamment en Europe.

Investissements

En millions d'euros	2005	2004
Investissements industriels nets de cessions	174,7	145,8
Amortissements	120,8	111,7
Investissements financiers bruts	175,8	115,4
Autofinancement ⁽¹⁾	388,9	394,5

(1) Ressources d'exploitation diminuées de la variation du besoin en fonds de roulement et des provisions.

Dans le domaine industriel, les investissements nets de cessions se sont élevés à 174,7 millions d'euros en 2005, soit 7,2 % du chiffre d'affaires consolidé. Ces investissements, répartis entre l'Europe pour 79 millions d'euros, l'Amérique du Nord pour 59 millions d'euros et le reste du monde pour 37 millions d'euros, ont été consacrés :

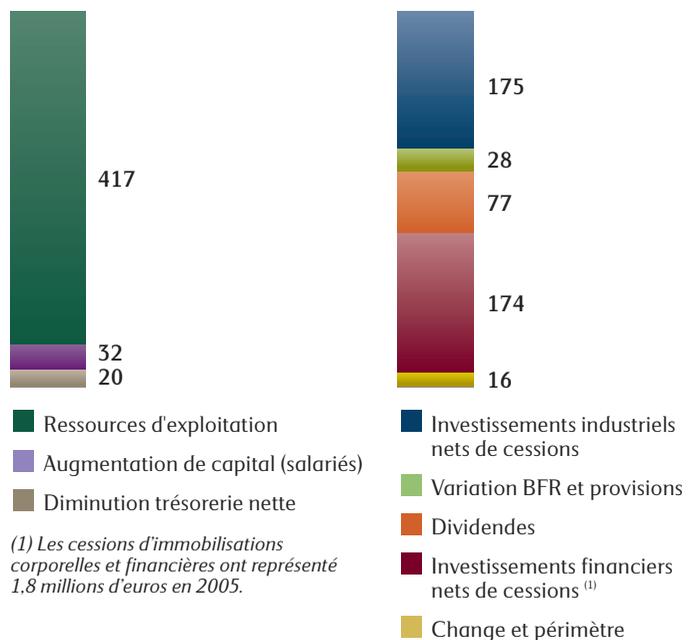
- pour environ 30 % à la production de série afin d'accroître les capacités des usines notamment au Mexique et en Thaïlande pour les verres à moyens et hauts indices.
- pour environ 60 % à l'équipement des laboratoires de prescription, essentiellement en machines antireflet et en machines à commande numérique permettant de déployer la technologie de surfacage digital nécessaire à la fabrication du nouveau verre progressif Varilux Physio.
- pour environ 10 % à des investissements divers dans le domaine de la recherche et du développement et des Instruments, ainsi qu'à l'acquisition de licences informatiques nécessaires au fonctionnement des systèmes opérationnels et analytiques.

Il est à noter que, sur les derniers exercices, la part des investissements dédiés à la prescription s'est progressivement accrue, en ligne avec la progression des valeurs ajoutées et notamment avec la croissance des verres antireflet Crizal et Crizal Alizé.

Dans le domaine financier, les investissements se sont élevés à 175,8 millions d'euros en 2005. Ces investissements sont liés pour 115,7 millions d'euros aux acquisitions réalisées par le groupe et pour 58,4 millions d'euros au solde constitué par les achats d'actions -en vue d'annulation- et les cessions d'actions intervenues dans le cadre de l'exercice des plans d'options d'achat d'actions.

Dette

(en millions d'euros)



Malgré un accroissement de la rentabilité et une bonne performance du groupe, l'excédent de trésorerie a légèrement décliné en 2005 pour trois raisons :

- la hausse des dividendes,
- l'important programme d'investissements industriels et financiers,
- et le fait qu'Essilor ne prend plus en compte la trésorerie de Transitions suite au changement de méthode de consolidation intervenu en 2005.

Fin 2005, l'excédent de trésorerie net du groupe représentait 54 millions d'euros.

RATIOS

- Résultat net / capitaux propres (ROE)

Le ratio résultat net sur capitaux propres passe de 17,6 % en 2004 (après retraitements IFRS) à 17,1 % en 2005. À taux 2004, ce ratio se serait établi à 17,8 %, reflétant ainsi l'amélioration de la rentabilité du groupe et les efforts réalisés pour limiter l'augmentation du nombre d'actions.

- Résultat avant impôts et frais financiers / actif net (ROA)

Le ratio résultat avant impôts et frais financiers sur actif net atteint 24,8 % en 2005 contre 25,7 % en 2004 (après retraitements IFRS). Hors effet de change, ce ratio aurait progressé de 0,3 point.

Bilan consolidé au 31 décembre 2005 (ACTIF)

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2005 IFRS	1 ^{er} janvier 2005 après IAS 32 et 39	31 décembre 2004 IFRS ^(a)
Écarts d'acquisition	451 037	357 806	350 357
Autres immobilisations incorporelles	124 195	86 774	88 155
Immobilisations corporelles	637 342	520 256	520 256
IMMOBILISATIONS NETTES	1 212 574	964 836	958 768
Titres mis en équivalence	133 313	101 065	101 090
Autres immobilisations financières	41 408	43 408	42 830
Impôts différés actifs	36 612	24 437	40 099
Créances d'exploitation non courantes	9 189	4 087	4 087
AUTRES ACTIFS NON COURANTS	220 522	172 997	188 106
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	1 433 096	1 137 833	1 146 874
Stocks et encours	364 559	306 440	306 440
Avances et acomptes aux fournisseurs	9 614	7 634	7 634
Créances d'exploitation courantes	515 460	443 601	447 420
Créances d'impôt	16 054	4 015	4 015
Créances diverses	7 851	5 872	5 872
Intruments financiers actifs	2 650	37 228	
Charges constatées d'avance	14 139	14 218	14 218
Actions propres			449
Valeurs mobilières de placement	548 424	572 769	572 515
Disponibilités	110 289	97 824	97 824
ACTIFS COURANTS	1 589 039	1 489 601	1 456 387
Actifs non courants destinés à la vente	4 015		
TOTAL DE L'ACTIF	3 026 150	2 627 434	2 603 261

(a) Hors impact IAS 32 et IAS 39, appliquées à compter du 1^{er} janvier 2005.

Bilan consolidé au 31 décembre 2005 (PASSIF)

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2005 IFRS	1 ^{er} janvier 2005 après IAS 32 et 39	31 décembre 2004 IFRS ^(a)
Capital	36 122	36 159	36 159
Primes d'émission	203 771	212 449	212 449
Réserves consolidées	1 133 089	955 610	949 031
Actions propres	- 81 979	- 64 144	- 63 695
Option d'achat Oceane	40 752	40 752	
Réserves de couverture et de réévaluation	- 1 289	445	
Différence de conversion	63 266	- 37 451	- 37 451
Résultat net part du groupe	287 134	244 427	244 427
CAPITAUX PROPRES PART DU GROUPE	1 680 866	1 388 247	1 340 920
Intérêts minoritaires	7 000	3 573	4 515
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS	1 687 866	1 391 820	1 345 435
Provisions pour retraites	90 848	81 430	81 430
Dettes financières à long terme	448 848	571 013	607 383
Impôts différés passifs	2 163	1 878	1 878
Dettes d'exploitation non courantes	631	551	551
PASSIFS NON COURANTS	542 490	654 872	691 242
Provisions pour risques	26 321	32 010	32 010
Dettes financières à court terme	156 222	25 613	25 613
Avances et acomptes reçus des clients	6 943	7 257	7 257
Dettes d'exploitation courantes	522 505	436 792	439 114
Dettes d'impôt	26 665	30 883	30 883
Dettes diverses	38 897	31 831	23 551
Intruments financiers passifs	9 267	8 200	
Produits constatés d'avance	8 974	8 156	8 156
PASSIFS COURANTS	795 794	580 742	566 584
TOTAL DU PASSIF	3 026 150	2 627 434	2 603 261

(a) Hors impact IAS 32 et IAS 39, appliquées à compter du 1^{er} janvier 2005.

Informations aux actionnaires

TRENTE ANS DE COTATION D'ESSILOR

Essilor a été introduit en Bourse le 28 octobre 1975 au prix retraité de 0,5189 euro. L'action a clôturé le 30 décembre 2005 au prix de 68,20 euros.

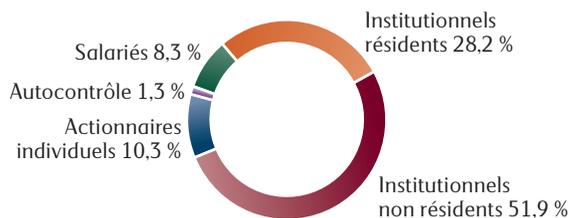
Le 3 janvier 2005 Essilor est entré dans l'indice CAC 40, indice de référence du marché Euronext Paris.

Sur les 30 dernières années, l'évolution du cours de Bourse d'Essilor a été supérieure à celle du CAC 40.

- Sur 30 ans, le cours de l'action a été multiplié par 131,4 fois.
- Sur 10 ans, le cours s'est apprécié de 378 % ; sur 5 ans de 96,2 % ; sur 3 ans de 73,8 % ; et, en 2005, de 18,3 %.

UN ACTIONNARIAT DIVERSIFIÉ

Au 31 décembre 2005, le capital d'Essilor était composé de 103 206 262 actions (100 % de flottant). La répartition du capital social était, à la connaissance d'Essilor, la suivante :



DES EFFORTS CONSTANTS DE TRANSPARENCE

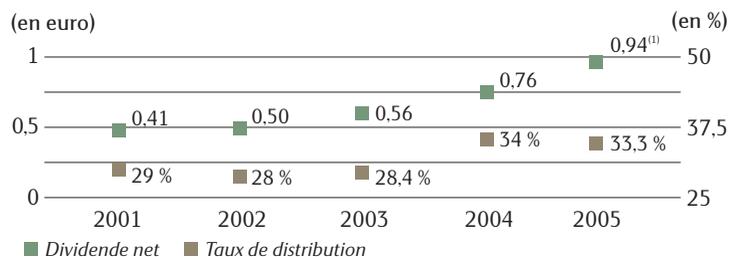
Le groupe met à la disposition du public un large éventail de moyens d'information nécessaires à une relation de qualité :

- Tous les communiqués (résultats, chiffres d'affaires, acquisitions) sont mis en ligne sur le site www.essilor.com. Ce même site offre la possibilité d'assister en direct ou en différé aux présentations de résultats annuels. De plus, les annonces de chiffres d'affaires annuels, semestriels et trimestriels sont commentées lors de conférences téléphoniques, en français et en anglais, entre la société et les analystes financiers. Ces conférences peuvent être écoutées en différé.
- Des rencontres régulières sont organisées avec les investisseurs institutionnels en Europe, en Amérique du Nord et en Asie : en 2005 ont eu lieu 14 *road shows* (dont notamment 2 à Paris, 2 à New York, 1 à Londres et 1 à Tokyo) compris dans un total de 180 rencontres individuelles.
- Des visites de sites donnent une vision concrète de la réalité du métier d'Essilor à la communauté financière : en 2005, les analystes financiers ont pu découvrir le laboratoire de prescription de Varsovie, en Pologne, et un groupe d'investisseurs s'est rendu à celui d'Aichi au Japon.

Parcours boursier du titre

En euros	2005	2004	2003	2002	2001
Cours le plus haut	71,95	57,75	42,50	45,57	35,80
Cours le plus bas	52,30	39,20	30,85	31,20	25,00
Cours de clôture au 31/12	68,20	57,65	41,00	39,25	33,95
Nombre d'actions en circulation au 31/12	103 206 262	103 310 483	102 740 108	102 683 613	101 075 891
Capitalisation boursière au 31/12 (en millions)	7 012	5 932	4 188	3 975	3 417

Progression significative du taux de distribution sur les dernières années



(1) Soumis à l'approbation de l'Assemblée générale des actionnaires du 12 mai 2006.

LES TITRES ESSILOR

Essilor dispose de deux catégories de titres : les actions ordinaires et les OCEANE (obligations convertibles ou échangeables en actions nouvelles ou existantes).

Caractéristiques de l'action

L'action Essilor est cotée sur le marché Euronext Paris - Eurolist - Valeurs locales (compartiment A).

Valeur nominale : 0,35 euro

Nombre d'actions ordinaires entièrement libérées au 31/12/2005 :

103 206 262

Eligible au SRD et au PEA

Codes : ISIN : FR 0000121667, Reuters : ESSI.PA, Bloomberg : EF.FP

Principaux indices boursiers intégrant le titre Essilor :

- CAC 40 (depuis le 3 janvier 2005)

Poids dans l'indice CAC 40 au 31 décembre 2005 : 0,84 %

Indices boursiers spécialisés dans l'investissement responsable :

- ASPI de l'agence Vigéo et FTSE4GOOD du FTSE

Évolution du cours d'Essilor et du CAC 40 sur 5 ans



* Évolution entre le 1^{er} janvier 2001 et le 10 mars 2006.

Caractéristiques de l'OCEANE

Cotation : Euronext Paris

Valeur nominale : 51,15 euros

Nombre d'OCEANE au 31/12/2005 : 6 039 749

Code ISIN : FR0000189276

Politique de rachat d'actions

Au cours de l'exercice 2005, le Conseil d'administration a fait usage de l'autorisation concernant le programme de rachat d'actions, donnée par l'Assemblée générale mixte des actionnaires du 13 mai 2005. La société a acquis 985 523 actions entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2005, au prix moyen net de 64,69 euros.

Création, annulation et achat d'actions en 2005

- Création d'actions nouvelles résultant des levées d'options de souscription d'actions : 450 247.
- Création d'actions nouvelles souscrites par les FCP groupe Essilor 5 et 7 ans : 345 532.
- Annulation d'actions propres : 900 000, soit une réduction du capital social de 315 000 euros.
- Autocontrôle au 31/12/2005 : 1 323 630 titres.

Service Titres

La Société Générale assure le service des titres Essilor pour les actionnaires en nominatif pur :

Société Générale - Département Titres et Bourse
32, rue du Champ de Tir - BP 81-236 - 44312 Nantes Cedex 3
Tél. : 0 825 820 000 - Tél. de l'étranger : +33 (0) 2 51 85 67 89
Fax : +33 (0) 2 51 85 53 42

Les avantages du nominatif pur :

- Exonération des droits de garde et des frais de gestion ;
- Information téléphonique sur la gestion des titres au 0 825 820 000 ;
- Droits de vote attachés aux actions doublés après 2 ans de détention ;
- Consultation du compte par Internet ;
- Invitation automatique à participer à l'Assemblée générale et obtention de tous les documents y afférents.

LES PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Judi 20 avril 2006 : publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre

Vendredi 12 mai 2006 : Assemblée générale des actionnaires

Judi 20 juillet 2006 : publication du chiffre d'affaires du 1^{er} semestre

Judi 7 septembre 2006 : publication des résultats semestriels

Judi 19 octobre 2006 : publication du chiffre d'affaires au 30 septembre 2006

www.essilor.com : Rubrique Actionnaires/Investisseurs

CONTACT ACTIONNAIRES

Véronique Gillet

Directeur des relations investisseurs et de la communication financière

Tél. : +33 (0) 1 49 77 42 16 - Adresse électronique : invest@essilor.com

CHIFFRES CLÉS SUR 5 ANS

En millions d'euros	2005 IFRS	2004 IFRS ⁽¹⁾	2004	2003	2002	2001
RÉSULTATS						
Chiffre d'affaires	2 424	2 203	2 260	2 116	2 138	2 070
Marge brute ⁽²⁾ en % du CA	57,3 %	56,4 %	60,3 %	60,6 %	59,7 %	56,7 %
Charges d'exploitation en % du CA	40,0 %	40,2 %				
Contribution de l'activité ⁽³⁾	420	356,5				
Marge de contribution en % du CA	17,3 %	16,2 %				
Résultat d'exploitation (French GAAP)			404	365	341	311
Marge d'exploitation en % du CA			17,9 %	17,2 %	15,9 %	15 %
Résultat opérationnel	393,6	338,9				
Marge opérationnelle en % du CA	16,2 %	15,4 %				
Bénéfice net part du groupe	287	244	227	200	182	143
Bénéfice net / CA	11,8 %	11,1 %	10,1 %	9,5 %	8,5 %	6,9 %
FLUX DE FINANCEMENT						
Autofinancement ⁽⁴⁾	418	392	385	354	335	286
Investissements industriels bruts	181	150	160	150	145	127
Investissements financiers bruts ⁽⁵⁾	178	111	115	150	37	57
Dividendes versés ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	77	62	62	59	46	41
BILAN						
Capitaux propres part du groupe	1 688	1 345	1 334	1 206	1 212	1 207
Immobilisations nettes	1 213	959	1 065	1 049	1 088	1 199
Stocks et encours	365	306	319	310	325	348
Dettes financières	606	633	646	709	415	417
Trésorerie nette ⁽⁸⁾	54	37	34	- 97	- 163	- 321
RATIOS (en %)						
Résultat avant impôts et frais financiers / actif net (ROA)	24,8	25,7	26,8	24,1	21,2	16,9
Résultat net / capitaux propres (ROE)	17,1	17,6	17	16,6	15	11,8
Trésorerie nette sur fonds propres	3,2	2,8	2,5	- 8	- 13	- 27
Nombre d'actions en fin d'exercice ⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾	103 206 262	103 310 483	103 310 483	102 740 108	102 683 613	101 075 891
DONNÉES PAR ACTION (en euros)						
Actif net ⁽⁹⁾	13,66	13,20	13,14	11,92	11,99	12,08
Bénéfice net ⁽⁹⁾	2,82	2,41	2,24	1,98	1,82	1,43
Bénéfice net dilué ⁽⁹⁾	2,72	2,32	2,15	1,95	1,81	1,43
Dividende (hors avoir fiscal) ⁽⁹⁾	0,94	0,76	0,76	0,56	0,50	0,41
Taux de distribution	33,3 %	32 %	34 %	28 %	28 %	29 %
EFFECTIFS⁽¹¹⁾						
	26 534	24 793	25 886	23 607	23 269	22 309

(1) Avant première application des normes IAS 32 et 39 (au 1^{er} janvier 2005).

(2) Chiffre d'affaires - coût des ventes.

(3) Résultat opérationnel avant charges sur paiements en actions, frais de restructuration et autres frais non récurrents et avant dépréciation des survaleurs.

(4) Résultat net avant amortissements et équivalence.

(5) Y compris achats d'actions d'autocontrôle.

(6) Dividendes versés au titre de l'exercice précédent.

(7) Y compris précompte de 2001 à 2003. Supprimé en 2004.

(8) Après première application de la norme IAS 32 au 1^{er} janvier 2005, la trésorerie nette ressort à 74 millions d'euros.

(9) Retraité pour tenir compte de la division de l'action par 10 en 2001.

(10) Y compris actions d'autocontrôle.

(11) Hors effectifs de Transitions en 2004 et 2005 (normes IFRS).

Airwear®, Alizé®, Crizal®, Definity®, Dual Add®, Ellipse™, Fusio®, Interview®, Ipseo®, OpenView™, Panamic®, Physio®, Physiotints®, Stylis®, Varilux®, Varilux Comfort®, Varilux Computer™, Varilux Road Pilot™, Vision Haute Résolution™, Twin Rx Technology™, Silver Shadow Clean Touch™ et Xelios™ sont des marques déposées ou enregistrées au nom d'Essilor International.

Nikon® est une marque enregistrée au nom de Nikon Corporation.

Transitions® est une marque enregistrée au nom de Transitions Optical Inc.

Sauf indication contraire :

- Les informations relatives aux parts de marché et aux positions de marché sont basées sur les volumes vendus ;
- Les informations de nature marketing, relatives au marché et à l'industrie ophtalmique ou aux parts de marché et aux positions d'Essilor, sont de source Essilor et issues d'évaluations et études internes, pouvant être fondées sur des études de marché extérieures.

Le rapport annuel et le document de référence ont été réalisés par
la Direction des relations investisseurs et de la communication financière d'Essilor
Tél : + 33 (0) 1 49 77 42 16 - Fax : + 33 (0) 1 49 77 43 24
adresse électronique : invest@essilor.com - site web : www.essilor.com

L'ensemble complet de l'information financière et légale à destination des actionnaires se trouve dans le document de référence 2005 audité et déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Il est disponible sur demande au siège social d'Essilor ainsi que sur le site www.essilor.com, section Investisseurs / Actionnaires.

ESSILOR INTERNATIONAL
Compagnie Générale d'Optique
147, rue de Paris - 94220 Charenton-le-Pont - France
Tél : + 33 (0) 1 49 77 42 24 - Fax : + 33 (0) 1 49 77 44 20 - www.essilor.com
Société anonyme au capital de 36 122 191,70 euros - 712 049 618 R.C.S. Créteil

