

Hausse de +18,4 % du chiffre d'affaires<sup>1</sup> au T4 et de +11,2 %  
sur l'exercice


Marge opérationnelle ajustée<sup>1,2</sup> à 16,0 % sur l'exercice

- Chiffre d'affaires annuel du Groupe à 28 491 millions d'euros, +11,2 % à taux de change constants<sup>1</sup>, T4 à +18,4 %
- Les régions Amérique du Nord, EMEA et Asie-Pacifique ont toutes enregistré une croissance à deux chiffres au T4 et sur l'exercice
- Les lunettes avec IA se sont vendues à plus de 7 millions d'unités au cours de l'exercice, portées par une contribution de toutes les régions et marques
- La première année des lunettes Nuance Audio se termine sur une note prometteuse, elles sont désormais disponibles dans 12 pays et 15 000 points de vente à travers le monde
- Le portefeuille des solutions de gestion de la myopie a enregistré une hausse de +22 % du chiffre d'affaires dans le monde, les États-Unis étant bien positionnés pour un démarrage solide
- Marge opérationnelle ajustée<sup>2</sup> à 16,0 % sur l'exercice à taux de change constants<sup>1</sup>, impactée par les droits de douane américains et les lunettes avec IA
- Cash-flow libre<sup>4</sup> record, à 2,8 milliards d'euros sur l'exercice, soit 400 millions d'euros de plus qu'en 2024
- Dividende proposé à 4,00 euros par action, avec option de paiement du dividende en actions
- Nouvelles perspectives à long terme : en moyenne, durant les cinq prochaines années et à taux de change constants<sup>1</sup>, le Groupe prévoit de réaliser une solide croissance de son chiffre d'affaires total et une croissance globalement alignée de son résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup>.

**Paris, France (11 février 2026 – 18h00)** – Le Conseil d'administration d'EssilorLuxottica, qui s'est réuni le 11 février 2026, a arrêté les comptes consolidés de l'exercice 2025. Ces comptes ont été audités par les Commissaires aux comptes dont le rapport d'audit est en cours d'émission.

Francesco Milleri, Président-Directeur Général, et Paul du Saillant, Directeur Général Délégué d'EssilorLuxottica ont commenté : « *C'est une année historique pour EssilorLuxottica : pour la première fois depuis l'origine du Groupe, notre chiffre d'affaires a enregistré une croissance à deux chiffres à taux de change constant, après un quatrième trimestre affichant une croissance record de 18,4 %. Dans un environnement macroéconomique et géopolitique incertain et malgré l'impact des droits de douane américains, nous avons atteint des bénéfices records, tout en maintenant un niveau d'investissement soutenu dans l'innovation.*

*Cette forte accélération traduit notre position de premier plan dans toutes nos activités et dans nos nouvelles catégories, ainsi que notre capacité à générer une création de valeur durable pour nos parties prenantes et pour l'ensemble de notre industrie. Notre succès dans les wearables contribue à l'expansion de la révolution des lunettes avec IA, dont nos*



*marques emblématiques stimulent fortement la demande. Parallèlement, nos avancées dans la medtech, la gestion de la myopie et l'audiologie renforcent notre positionnement de précurseur, à la croisée de plusieurs univers.*

*Nous devons ces résultats à la contribution de chaque région et de chaque segment d'activité. Nos équipes ont démontré une remarquable résilience tout en intégrant pleinement notre nouvelle trajectoire disruptive. Nous sommes confiants dans la poursuite de cette dynamique, qui confirme la robustesse et la pertinence de notre vision, portée par l'excellence de notre exécution. Nous confirmons que le Groupe est en bonne voie pour atteindre les objectifs à cinq ans communiqués en mars 2022, que nous avons décidé d'actualiser aujourd'hui. Pour les cinq prochaines années, nous nous engageons à réaliser une croissance solide de notre chiffre d'affaires, avec une progression du résultat opérationnel ajusté à un rythme globalement aligné, tout en continuant en menant résolument le Groupe dans sa transformation medtech. »*

## Faits marquants du 4<sup>e</sup> trimestre et de l'année

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

<i>En millions d'euros</i>	2025 Ajusté <sup>2</sup>	2024 Ajusté <sup>2</sup>	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Chiffre d'affaires	28 491	26 508	+11,2%	+7,5%
Marge brute	17 339	16 835	+6,7%	+3,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>		63,5%	60,9%	60,9%
Résultat opérationnel	4 459	4 414	+6,8%	+1,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>		16,7%	16,0%	15,7%
Résultat net part du groupe	3 157	3 122	+7,2%	+1,1%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>		11,8%	11,3%	11,1%

### Données clés du compte de résultat

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024	À taux de change courants
Chiffre d'affaires	28 491	26 508	+7,5%
Marge brute	17 254	16 805	+2,7%
Résultat opérationnel	3 379	3 448	-2,0%
Résultat net part du groupe	2 315	2 359	-1,9%
Résultat net par action de base (En euros)	5,04	5,20	
Résultat net par action dilué (En euros)	4,98	5,13	

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

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Professional Solutions	13 600	12 547	+12,2%	+8,4%
Direct to Consumer	14 891	13 960	+10,3%	+6,7%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>28 491</b>	<b>26 508</b>	<b>+11,2%</b>	<b>+7,5%</b>


<i>En millions d'euros</i>	T4 2025	T4 2024	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Professional Solutions	3 812	3 117	+29,2%	+22,3%
Direct to Consumer	3 788	3 664	+9,3%	+3,4%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>7 600</b>	<b>6 781</b>	<b>+18,4%</b>	<b>+12,1%</b>

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Amérique du Nord	12 787	11 979	+11,6%	+6,7%
EMEA	10 779	9 759	+11,8%	+10,4%
Asie-Pacifique	3 410	3 247	+10,1%	+5,0%
Amérique latine	1 515	1 523	+7,6%	-0,5%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>28 491</b>	<b>26 508</b>	<b>+11,2%</b>	<b>+7,5%</b>

<i>En millions d'euros</i>	T4 2025	T4 2024	À taux de change constants <sup>1</sup>	À taux de change courants
Amérique du Nord	3 607	3 151	+23,8%	+14,5%
EMEA	2 681	2 357	+15,7%	+13,7%
Asie-Pacifique	887	864	+11,6%	+2,6%
Amérique latine	425	408	+7,6%	+4,3%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>7 600</b>	<b>6 781</b>	<b>+18,4%</b>	<b>+12,1%</b>

Sur l'ensemble de l'année 2025, EssilorLuxottica a enregistré une croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires, reflétant une accélération de la performance au second semestre, encore plus marquée au quatrième trimestre qu'au troisième. Le chiffre d'affaires du Groupe s'est élevé à 28 491 millions d'euros sur les douze mois, en hausse de +7,5 % par rapport à l'année précédente, ou de +11,2 % à taux de change constants<sup>1</sup> (l'effet de change négatif provenant principalement de la dépréciation du dollar américain). À taux de change constants<sup>1</sup>, le chiffre d'affaires a progressé de +7,3 % au premier semestre et de +15,2 % au second, stimulé par la forte accélération de l'activité des lunettes avec IA développées en partenariat avec Meta. Le nombre de paires de lunettes avec IA vendues, incluant Ray-Ban Meta (lancées en septembre 2023) et Oakley Meta (lancées en juin 2025), a dépassé les 7 millions d'unités sur l'année. Au niveau du résultat opérationnel, la performance du Groupe a été impactée par la combinaison des effets négatifs des droits de douane américains et des lunettes avec IA, de manière plus significative au second semestre qu'au premier, conduisant à une marge opérationnelle ajustée<sup>2</sup> annuelle de 16,0 %, soit 70 points de base en dessous de celle de 2024 à taux de change constants<sup>1</sup>.

En termes de vision et de stratégie, l'année écoulée a marqué une nouvelle accélération dans l'évolution d'EssilorLuxottica, passant d'une entreprise d'optique à un groupe leader dans la medtech et le big data. À l'activité traditionnelle de correction et de protection de la vue, nous ajoutons un nouveau cœur de métier constitué des lunettes avec IA (avec Meta), des lunettes avec assistant d'écoute (Nuance Audio) et de la medtech (instruments, cliniques, en un mot, l'ophtalmologie), dans une transition naturelle, prometteuse, et riche en opportunités, appelé à se déployer sur tous les canaux, dans le monde entier. L'activité des lunettes avec IA a connu une forte dynamique, grâce au succès continu de Ray-Ban Meta, soutenu par le lancement de la Gen 2, et au bon démarrage d'Oakley Meta, avec les modèles HSTN et Vanguard. Nuance Audio a terminé sa première année sur une tendance prometteuse, avec six nouveaux pays au quatrième trimestre (Suède, Danemark, Suisse, Portugal, Australie et Nouvelle-Zélande). Ces lunettes sont maintenant disponibles dans 15 000 points de vente. Dans le domaine de la medtech, nous avons poursuivi l'intégration des compétences internes et de celles liées à nos acquisitions dans la catégorie des instruments. Nous avons également acquis des actifs dans le secteur stratégique des cliniques (Optegra et Signifeye). Dans la partie la plus innovante de notre activité traditionnelle, le portefeuille des solutions de gestion de la myopie a vu son chiffre d'affaires mondial augmenter de +22 % à taux de change constants<sup>1</sup>, la Chine restant le plus grand marché pour EssilorLuxottica avec l'ensemble de son portefeuille de solutions opérationnel, la région EMEA



progressant bien et les États-Unis étant bien positionnés pour un démarrage fort suite à l'autorisation de mise sur le marché reçue de la FDA pour Stellest.

Sur l'ensemble de l'année, le chiffre d'affaires du Groupe a atteint 28 491 millions d'euros (en hausse de +7,5 % sur un an), progressant de +11,2 % à taux de change constants<sup>1</sup>, avec une contribution de toutes les régions et une performance du segment Professional Solutions supérieure à celle du segment Direct to Consumer. Au quatrième trimestre, le chiffre d'affaires du Groupe s'est élevé à 7 600 millions d'euros (en hausse de +12,1 % par rapport à l'année dernière), bondissant de +18,4 % à taux de change constants<sup>1</sup>.

La marge brute ajustée<sup>2</sup> s'est élevée à 17 339 millions d'euros sur l'ensemble de l'année, atteignant 60,9 % du chiffre d'affaires, soit 260 points de base de moins qu'en 2024 (impact identique à taux de change constants<sup>1</sup>), en raison des vents contraires liés aux droits de douane américains et à la part plus importante des revenus générés par les lunettes avec IA, tous deux plus marqués au second semestre, l'ensemble n'étant que partiellement compensé par l'effet positif du prix-mix.

Le résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup> a atteint 4 459 millions d'euros sur l'ensemble de l'année, soit 15,7 % du chiffre d'affaires, contre 16,7 % en 2024, ce qui représente une contraction de la marge de 100 points de base. À taux de change constants<sup>1</sup>, la marge s'est établie à 16,0 % du chiffre d'affaires, soit une diminution de 70 points de base par rapport à 2024.

Le résultat net ajusté<sup>2</sup> du Groupe a atteint 3 157 millions d'euros sur l'ensemble de l'année, représentant 11,1 % du chiffre d'affaires, contre 11,8 % en 2024, soit une dilution de la marge de 70 points de base (ou -50 points de base à taux de change constants<sup>1</sup> pour s'établir à 11,3 % du chiffre d'affaires).

Le résultat opérationnel et le résultat net du Groupe issus directement des états financiers consolidés IFRS se sont élevés à respectivement 3 379 millions d'euros et 2 315 millions d'euros pour l'exercice.

Le cash-flow libre<sup>4</sup> consolidé s'est élevé à 2,80 milliards d'euros pour l'ensemble de l'année, contre 2,41 milliards d'euros en 2024.

Le Groupe a clôturé l'exercice avec 3,54 milliards d'euros de trésorerie et liquidités, et un endettement financier net<sup>5</sup> de 10,85 milliards d'euros (dont 3,56 milliards d'euros de dettes liées aux contrats de location), contre un endettement financier net<sup>5</sup> de 10,97 milliards d'euros à fin décembre 2024.

## Nombre de magasins

	Au 31 décembre 2025	Au 31 décembre 2024
Amérique du Nord	3 814	3 835
EMEA	6 046	5 972
Asie-Pacifique	1 682	1 598
Amérique latine	2 142	2 132
<b>Magasins du Groupe</b>	<b>13 684</b>	<b>13 537</b>
Franchisés et autres	4 066	4 101
<b>NOMBRE TOTAL DE MAGASINS</b>	<b>17 750</b>	<b>17 638</b>

## Nouvelles perspectives à long terme

---

Ancrées dans notre transformation medtech, ces nouvelles perspectives à long terme reflètent l'expansion de notre plateforme santé fondée sur l'IA. Elles traduisent une nouvelle étape dans notre trajectoire vers une position de leader mondial de la santé visuelle avancée et intégrée, avec l'ambition d'améliorer la performance humaine.

Dans cet esprit, le Groupe prévoit de réaliser, au cours des cinq prochaines années et à taux de change constants<sup>1</sup>, une croissance soutenue de son chiffre d'affaires total et une croissance globalement alignée de son résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup>.

## Dividende

---

La recommandation du Conseil d'administration aux actionnaires, lors de l'Assemblée générale annuelle qui se tiendra le 28 avril 2026, sera d'approuver le paiement d'un dividende de 4,00 euros par action. Les actionnaires se verront offrir la possibilité de recevoir leur dividende en numéraire ou en actions nouvellement émises. La date de détachement sera le 5 mai 2026 et le dividende sera payé, ou les actions émises, en date du 3 juin 2026.

## Rachat d'actions

---

À la fin de l'année 2025, le Groupe détient 99 289 de ses propres actions (0,02 % du capital social), grâce à l'achat d'environ 1,9 millions de actions dans le cadre de programmes de rachat lancés fin juillet 2024 et à la livraison de plus de 2,6 millions d'actions au cours de l'année (attributions d'actions de performance, de plans d'options d'achat et de plans d'actionnariat salarié).

## L'actionnariat salarié

---

Durant cette dernière année, le nombre total d'actionnaires salariés du Groupe, répartis dans 85 pays, s'est élevé à 97 000. Ce résultat reflète la confiance des équipes dans la stratégie et les performances du Groupe. Alignant les intérêts des collaborateurs avec ceux du Groupe et des autres actionnaires, l'actionnariat salarié est un pilier de la culture d'EssilorLuxottica.

## Conférence téléphonique

---

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

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

<https://streamstudio.world-television.com/1217-2090-42878/en>

## Prochains événements destinés aux investisseurs

---

Résultats & Assemblée générale annuelle des actionnaires :

- 22 avril 2026 : Chiffre d'affaires T1 2026
- 28 avril 2026 : Assemblée générale annuelle des actionnaires
- 28 juillet 2026 : Chiffre d'affaires T2 2026 et Résultats S1 2026
- 20 octobre 2026 : Chiffre d'affaires T3 2026

Conférences destinées aux investisseurs :

- 24 mars 2026 : Conférence BNPP Exane Healthcare à Londres
- 20 mai 2026 : Conférence Morgan Stanley Luxury Goods à Paris
- 21 mai 2026 : Conférence Citi Luxury & Premium Brands à Paris
- 21 mai 2026 : Conférence HSBC Luxury Goods à Paris
- 1<sup>er</sup> juin 2026 : Conférence BNPP Exane Luxury Goods à Paris
- 2 juin 2026 : Conférence BNPP Exane CEO à Paris
- 18 juin 2026 : Forum J.P. Morgan European Healthcare à Londres



## Notes

---

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

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

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

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

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

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

## AVERTISSEMENT

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

### Contacts

Giorgio Iannella

Marco Catalani

Head of Investor Relations

Head of Corporate Communications

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

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

### A propos

#### d'EssilorLuxottica

EssilorLuxottica est un leader mondial dans la conception, la fabrication et la distribution de solutions avancées de santé visuelle, de lunettes et de solutions medtech. EssilorLuxottica dispose des technologies de verres optiques les plus innovantes, telles que Varilux, Stellex et Transitions, des marques les plus emblématiques telles que Ray-Ban, Oakley et Supreme, des lunettes connectées à succès comme Ray-Ban Meta, Oakley Meta Vanguard et Nuance Audio, des marques de luxe sous licence les plus appréciées et des enseignes de distribution de premier plan telles que Sunglass Hut, LensCrafters, Vision Express et Apollo. Avec plus de 200 000 collaborateurs dans 150 pays, 600 sites industriels, servant 300 000 clients opticiens et opérant près de 18 000 magasins, le Groupe a généré un chiffre d'affaires consolidé de 28,5 milliards d'euros en 2025. EssilorLuxottica est coté sur Euronext Paris et fait partie des indices Euro Stoxx 50 et CAC 40. Codes : ISIN: FR0000121667; Reuters: ESLX.PA; Bloomberg: EL:FP. [www.essilorluxottica.com](http://www.essilorluxottica.com)



# Extrait du Rapport de gestion 2025

## Table des matières

Faits marquants de l'année .....	2
Chiffre d'affaires consolidé .....	10
Compte de résultat et Indicateurs Alternatifs de Performance .....	15
Bilan, endettement financier net, flux de trésorerie et autres mesures « non-GAAP » .....	18
Acquisitions et partenariats .....	21
Investissements réalisés en 2025 et prévus pour 2026 .....	22
Mission et développement durable .....	23
Événements postérieurs à la clôture .....	26
Évolutions récentes et perspectives .....	26
Notes .....	27
Annexe 1 – Extraits des États financiers consolidés .....	28
Compte de résultat consolidé .....	28
État de la situation financière consolidée .....	29
Tableau des flux de trésorerie consolidés .....	30
Annexe 2 – Chiffre d'affaires .....	31

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

## Faits marquants de l'année

### Acquisition de la start-up française Pulse Audition centrée sur l'IA

Le 2 janvier 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition de Pulse Audition, une start-up française proposant des solutions de réduction du bruit et de rehaussement de la voix basées sur des algorithmes intégrant l'IA, permettant aux personnes malentendantes de mieux entendre les propos de leurs interlocuteurs, en particulier dans des environnements bruyants.

Grâce aux technologies propriétaires de Pulse Audition et à son expertise en matière de développement de logiciels d'IA embarquée et de traitement du signal audio, EssilorLuxottica disposera de dispositifs et de logiciels qui viendront compléter et améliorer la qualité de ses produits et solutions sur le long terme et pourra s'appuyer sur une équipe de haut niveau. Cette nouvelle étape dans l'approche lancée en 2023 avec l'acquisition de Nuance Hearing est parfaitement alignée avec la stratégie du Groupe dans le domaine des solutions auditives.

### EssilorLuxottica obtient l'autorisation de la FDA et les certifications européennes pour les lunettes Nuance Audio, disponibles aux États-Unis et en Europe

Le 3 février 2025, EssilorLuxottica a annoncé avoir reçu l'autorisation de la Food and Drug Administration américaine (FDA) pour la commercialisation sans ordonnance de ses lunettes Nuance Audio aux États-Unis. Le Groupe a également obtenu le marquage CE conformément au Règlement européen sur les dispositifs médicaux, ainsi que la certification ISO de Système de Management de la Qualité dédiée aux aides auditives, ce qui permet de lancer Nuance Audio en Europe.

Nuance Audio ouvre la voie à une nouvelle catégorie disruptive dans le domaine de la med-tech : son logiciel est le premier à être certifié par la FDA, aux États-Unis, en tant que *Software as a Medical Device* (SaMD), avec des préréglages permettant une utilisation optimale des lunettes. Ce produit intègre parfaitement une technologie auditive révolutionnaire à oreille ouverte dans une paire de lunettes intelligentes et élégantes. Après des décennies d'obstacles à l'adoption, allant de l'inconfort à la visibilité des aides auditives traditionnelles, les consommateurs pourront enfin bien voir et mieux entendre grâce à un seul produit, à la fois esthétique et très fonctionnel.

Dans le cadre de son modèle ouvert, EssilorLuxottica s'appuie sur son vaste réseau de magasins en propre, ainsi que sur les canaux traditionnels de distribution des aides auditives et sur les opticiens indépendants afin de rendre cette technologie accessible aux consommateurs partout où cela est possible.

### EssilorLuxottica acquiert la start-up canadienne med-tech Cellview

Poursuivant son engagement à élever les standards de l'industrie et à améliorer la qualité des solutions de santé visuelle, EssilorLuxottica a annoncé, le 11 février 2025, l'acquisition de Cellview Imaging Inc, une start-up canadienne spécialisée dans le diagnostic innovant fondé sur l'imagerie rétinienne. Grâce aux technologies détenues en propre par Cellview, le Groupe élargit son portefeuille de solutions et d'instruments d'optique ophtalmique, poursuivant son parcours dans le domaine de la med-tech.

Basée à Toronto, Cellview conçoit et fabrique des instruments innovants et très performants de diagnostic par imagerie grâce à une solide expertise R&D interne. Les solutions de Cellview permettent aux professionnels de la vue de diagnostiquer les pathologies rétinienne grâce à la caméra rétinienne ultra-grand champ capable de capturer des images nettement plus grandes que la plupart des technologies existantes. L'offre de produits de Cellview a été approuvée par la FDA et a obtenu le marquage CE. Elle cible un large marché – des consultations en points de vente aux cliniques d'ophtalmologie.

### L'actionnariat salarié d'EssilorLuxottica atteint un investissement record

Le 2 avril 2025, EssilorLuxottica a annoncé que le programme d'actionnariat international SuperBoost 2025 et le PEE français ont tous deux atteint des niveaux records d'investissement en 2024. Le Groupe compte 97 000 actionnaires internes dans 85 pays, contre 83 500 en 2024.

EssilorLuxottica a lancé cette année une nouvelle formule de son programme Boost annuel. Les salariés pouvaient opter pour trois possibilités d'investissement supplémentaires, s'ajoutant aux options avec abondement déjà offertes. Ce dispositif renforcé visait à permettre une participation plus large et un engagement plus important des salariés, associés à la croissance du Groupe.

Valoptec Association a aussi connu une expansion avec aujourd'hui près de 35 000 membres (salariés, retraités et anciens salariés). Cette croissance souligne le rôle clé de Valoptec Association, qui porte les valeurs d'EssilorLuxottica et prend part à sa gouvernance.

## Renouvellement de la collaboration mondiale exclusive entre la marque RF et Oliver Peoples pour des collections de lunettes

Le 3 avril 2025, EssilorLuxottica et Roger Federer ont annoncé le renouvellement de leur accord de collaboration exclusif portant sur la conception, la fabrication et la distribution mondiale de lunettes sous les marques Roger Federer (« RF ») et Oliver Peoples. Ce partenariat, à la croisée du luxe et de la performance, est étendu jusqu'au 31 décembre 2027, prolongeant ainsi le succès des premières collections.

Ce qui a commencé comme un dialogue inspiré et créatif entre Federer et Oliver Peoples a rapidement abouti à des collections de lunettes trouvant un fort écho auprès des consommateurs du monde entier. Le renouvellement de cet accord témoigne de l'engagement commun des deux marques en faveur de l'innovation, d'un savoir-faire artisanal et d'un style intemporel, et ouvre la voie à des réalisations encore plus importantes.

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

Le 14 avril 2025, EssilorLuxottica a dévoilé de nouvelles données cliniques sur six ans lors du congrès 2025 China Optometry & Ophthalmology Conference (COOC), renforçant l'efficacité à long terme des verres Essilor Stellest dans le contrôle de la progression de la myopie et de l'allongement axial de l'œil chez les enfants et les jeunes adultes. Les résultats soulignent l'impact significatif et durable des verres Essilor Stellest dans la maîtrise de la progression de la myopie, apportant des informations précieuses sur les stratégies à adopter pour faire face à l'épidémie mondiale de myopie.

Les résultats ont été présentés pour la première fois lors d'une session satellite dédiée au COOC 2025 par la professeure Jinhua Bao de l'hôpital ophtalmologique de l'Université médicale de Wenzhou (Chine), investigatrice principale de l'essai clinique. L'étude a débuté en 2018 avec des enfants âgés de 8 à 13 ans. Après avoir terminé la phase initiale de cinq ans, les participants ont continué à porter les verres Essilor Stellest pendant deux années supplémentaires afin d'évaluer l'impact à long terme sur la progression de la myopie. Au moment du suivi à six ans, les participants étaient âgés de 14 à 19 ans. Les résultats sur six ans ont montré que les verres Essilor Stellest avaient ralenti la progression de la myopie de 1,95 dioptrie (57 %) et l'allongement axial de 0,81 mm (52 %) <sup>(1)</sup> en moyenne, par rapport à un modèle de groupe témoin <sup>(2)</sup> extrapolé avec verres unifocaux à partir des données des deux premières années de l'étude clinique. Ces résultats démontrent l'efficacité continue des verres Essilor Stellest, avec des effets maintenus jusqu'à l'âge de 19 ans.

## Ray-Ban I Meta monte en puissance avec une technologie plus intelligente, une expansion internationale et une campagne avec nouveaux ambassadeurs

Le 23 avril 2025, EssilorLuxottica et Meta Platforms ont annoncé l'accélération du déploiement international de Ray-Ban Meta AI en combinant avancées en intelligence artificielle et déploiement stratégique sur trois nouveaux marchés : le Mexique, l'Inde et les Émirats Arabes Unis (EAU). Cette expansion s'inscrit dans la vision de Ray-Ban Meta de réinventer l'avenir de la technologie nomade à l'échelle mondiale.

Pour célébrer cette nouvelle étape, Ray-Ban Meta a lancé une campagne mondiale mettant en vedette le couple emblématique Barbara Palvin et Dylan Sprouse. Le duo incarnait avec style et élégance la nouvelle monture Skyler dans un coloris inédit : Gris Craie Brillant équipée de verres Transitions® Saphir<sup>3</sup>, qui s'adaptent parfaitement aux variations de lumière, s'assombrissant à l'extérieur, et retrouvant leur clarté à l'intérieur. Une paire de lunettes aux performances augmentées grâce à l'IA, pensée pour vous accompagner dans tous les moments du quotidien.

Le lancement a marqué une nouvelle étape pour Ray-Ban Meta AI, accessibles dans un plus grand nombre de pays et de langues. Grâce à la traduction instantanée, à la vidéo en direct pilotée par l'IA et à des fonctionnalités de collaboration en temps réel, l'expérience Ray-Ban Meta devient encore plus fluide, intuitive et universelle. Les utilisateurs peuvent aussi envoyer et recevoir des messages sur Instagram en mode mains libres, et accéder à un plus large éventail d'applications musicales, dans plusieurs pays, dont les États-Unis et le Canada.

<sup>(1)</sup> EssilorLuxottica. Efficacité du contrôle de la myopie avec des verres de lunettes dotés de microlentilles hautement asphériques : résultats d'une étude de suivi sur 6 ans. 2025. Données internes.

<sup>(2)</sup> Comparé à la progression sur 60 mois du groupe témoin extrapolé (diminution annuelle moyenne prévue de l'équivalent sphérique [SER] de 9,7 %, basée sur les données du groupe témoin initial de 2 ans, Smotherman C, et al. IOVS 2023 ; 64:ARVO E-Abstract 811) & Comparé à la progression sur 60 mois du groupe témoin extrapolé (diminution annuelle moyenne prévue de la longueur axiale [AL] de 15 %, basée sur les données du groupe témoin initial de 2 ans, Shamp W, et al. IOVS 2022 ; 63:ARVO E-Abstract A0111).

<sup>(3)</sup> Bloque 100 % des rayons UVA & UVB, s'assombrit à l'extérieur et filtre jusqu'à 32 % de la lumière bleu-violet à l'intérieur et jusqu'à 85 % à l'extérieur. La lumière bleu-violet est mesurée entre 400 et 455 nm (ISO TR 20772:2018).

## Distribution du dividende

L'Assemblée Générale des actionnaires d'EssilorLuxottica qui s'est tenue le 30 avril 2025 a approuvé la distribution d'un dividende de 3,95 euros par action ordinaire au titre de l'exercice 2024.

L'Assemblée Générale a décidé de donner aux actionnaires la possibilité de recevoir ce dividende final en actions nouvellement émises au prix de 222,02 euros par action. Ce prix correspond à 90 % de la moyenne des premiers cours cotés de l'action EssilorLuxottica sur le marché réglementé d'Euronext Paris, lors des 20 séances de Bourse précédant le jour de l'Assemblée Générale, diminuée du montant net du dividende à distribuer au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2024, le tout arrondi au centime d'euro supérieur.

La période d'option pour le paiement du dividende en actions nouvellement émises a été ouverte du 9 mai au 30 mai 2025 inclus. À l'issue de cette période, 316 917 525 options ont été exercées en faveur du paiement du dividende en actions. Ainsi, le 5 juin 2025, 5 638 328 nouvelles actions ont été émises, livrées et admises sur le marché Euronext Paris. Ces nouvelles actions confèrent les mêmes droits que les actions existantes et portent droit à dividendes, conférant ainsi le droit à toute distribution mise en paiement à compter de la date d'émission.

Le montant total du dividende distribué en numéraire aux actionnaires qui n'ont pas exercé l'option s'élève à 547 millions d'euros et a également été versé le 5 juin 2025.

## Le Président Emmanuel Macron inaugure le Laboratoire d'Excellence d'EssilorLuxottica, un site à l'image d'un Groupe disruptif et engagé

Le 12 mai 2025, le Laboratoire d'Excellence d'EssilorLuxottica (« Labex ») situé dans la région du Grand Paris (Wissous-91), a été inauguré par le Président de la République française, Emmanuel Macron. Fer de lance de l'expertise du Groupe, ce site industriel vise à développer la production en France de verres ophtalmiques de prescription réalisés sur mesure. Il combine des savoir-faire med-tech très avancés avec un engagement fort en termes de développement durable, concrétisant la capacité d'EssilorLuxottica à repousser les limites de l'innovation.

## EssilorLuxottica acquiert les cliniques Optegra

Le 30 mai 2025, EssilorLuxottica et MidEuropa ont annoncé avoir conclu un accord prévoyant l'acquisition d'Optegra par EssilorLuxottica. Optegra est une plateforme d'ophtalmologie intégrée, en forte croissance et opérant sur cinq marchés européens clés : le Royaume-Uni, la République tchèque, la Pologne, la Slovaquie, et les Pays-Bas.

Cette acquisition représente une étape importante dans la stratégie med-tech d'EssilorLuxottica, dont l'offre s'étend désormais bien au-delà des montures et des verres pour inclure des technologies innovantes basées sur l'IA, des dispositifs connectés, des instruments médicaux et des solutions de santé visuelle reconnues scientifiquement, permettant d'améliorer la vie de millions de personnes.

Avec les enseignes Optegra, Lexum et Iris, le groupe Optegra opère un large réseau de plus de 70 cliniques ophtalmologiques et centres de diagnostic à travers l'Europe. Il propose des traitements ophtalmiques essentiels ainsi que des procédures électives de correction visuelle, s'appuyant notamment sur l'IA, couvrant les phases pré- et post-opératoires. Son offre inclut la chirurgie de la cataracte, les traitements de la dégénérescence maculaire liée à l'âge et du glaucome, le remplacement du cristallin et la chirurgie laser des yeux. Ces services s'adressent à la fois aux patients dont les soins sont couverts par une couverture santé publique et ceux ne bénéficiant pas d'une prise en charge. Depuis 2007, la renommée de ses chirurgiens et équipes médicales dédiées a établi un solide leadership clinique et une réputation de confiance en termes de qualité des soins. La plateforme Optegra s'intègre parfaitement à la démarche d'extension du portefeuille med-tech d'EssilorLuxottica.

La transaction a été finalisée le 1<sup>er</sup> octobre 2025.

## Succès du placement d'une émission obligataire d'un montant d'1 milliard d'euros

Le 3 juin 2025, EssilorLuxottica a réalisé avec succès le placement d'une émission obligataire d'un montant total d'un milliard d'euros avec une date de maturité en janvier 2030, assortie d'un coupon de 2,625 % soit un rendement de 2,76 %.

Le livre d'ordres a atteint presque plus de 2,5 milliards d'euros, attirant des investisseurs institutionnels de premier rang et démontrant une confiance élevée dans le modèle économique et le profil de crédit d'EssilorLuxottica.

Le règlement-livraison est intervenu le 10 juin 2025 avec une admission des obligations à la cote sur Euronext Paris.

## Acquisition des chaînes de magasins A-Look, Seen et OWL en Malaisie

Le 5 juin 2025, EssilorLuxottica a annoncé la signature d'un accord en vue d'acquérir l'une des principales chaînes d'optique en Malaisie, qui opère 90 magasins sous les bannières A-Look, Seen et OWL.

Le Groupe A-Look a été créé en 2003 avec un premier magasin ouvert par Dato Terry Ngeow à Kuala Lumpur. Aujourd'hui, les points de vente A-Look, Seen et OWL couvrent la Malaisie Occidentale (Péninsulaire) ainsi que la Malaisie Orientale.

Avec l'acquisition de ces chaînes omnicanales et multimarques renommées, EssilorLuxottica vise à compléter son empreinte en Malaisie, où le Groupe est présent de longue date au travers de ses activités de vente aux professionnels de la vue et de vente directe aux consommateurs. Cette initiative reflète son engagement à poursuivre la transformation de l'industrie, en améliorant le niveau de santé visuelle et en accélérant la digitalisation du marché ainsi que l'expérience consommateur en magasin.

Cet accord a été finalisé le 1<sup>er</sup> juillet 2025.

## Lancement d'Oakley Meta

Le 20 juin 2025, EssilorLuxottica et Meta Platforms ont annoncé Oakley Meta, une nouvelle catégorie de lunettes IA haute performance qui associent les technologies IA avancées de Meta au design signature et aux verres PRIZM d'Oakley pour transformer la manière dont les consommateurs vivent leurs meilleures performances – dans leurs activités sportives aussi bien que dans leur quotidien. Les lunettes Oakley Meta représentent une nouvelle gamme de produits, issue du partenariat de long-terme entre les deux groupes, après le succès de Ray-Ban Meta, qui a défini cette catégorie et se place en tête des ventes mondiales de lunettes IA, avec des millions de consommateurs équipés.

Oakley Meta HSTN, le premier modèle de cette collection, offre des améliorations technologiques clés telles que l'enregistrement vidéo ultra-HD 3k, pour des images plus nettes et de meilleure résolution que le Full HD (1080p). Les utilisateurs peuvent écouter leur musique et leurs podcasts préférés grâce à des haut-parleurs oreilles-libres puissants et intégrés de manière invisible dans les lunettes. Les Oakley Meta HTSN peuvent fonctionner jusqu'à 8 heures en utilisation standard et jusqu'à 19 heures en mode veille grâce à une autonomie de la batterie prolongée de 40 %. Elles sont accompagnées d'un étui de chargement fournissant jusqu'à 48 heures de rechargement en déplacement.

Les consommateurs peuvent équiper leurs Oakley Meta HSTN de verres bénéficiant de la technologie PRIZM d'Oakley, l'une des innovations les plus avancées en matière de verres optiques. Cette technologie révolutionnaire ajuste finement le spectre lumineux, intensifiant les couleurs tout en filtrant les distractions visuelles. Cela fait ressortir les détails avec une plus grande netteté, permettant aux porteurs de lunettes de mieux voir, de réagir plus rapidement et donner le meilleur d'eux-mêmes.

## EssilorLuxottica acquiert la division de PUcore dédiée au développement, à la fabrication et à la vente de matériaux pour verres optiques

Le 21 juillet 2025, EssilorLuxottica a annoncé la signature d'un accord avec la société sud-coréenne PUcore, pour l'acquisition de tous ses actifs et entités dédiés au développement, à la fabrication et à la vente de monomères utilisés dans la production de verres d'optique optique hauts-indices.

Les activités acquises par EssilorLuxottica comprennent une unité de R&D, un site de production de matériaux et une équipe commerciale, basés en République de Corée. Dans le cadre de cette transaction, le Groupe acquiert également un portefeuille de propriété intellectuelle en lien avec les formulations des produits et les processus de production.

La transaction a été finalisée le 4 novembre 2025.

## Acquisition d'Automation & Robotics

Le 4 août 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition d'Automation & Robotics (A&R), un acteur reconnu dans la conception et la fabrication de systèmes automatisés de contrôle qualité des verres optiques, utilisés par les laboratoires de prescription et en production en série.

Créée en 1983 et basée en Belgique, A&R a bâti une solide réputation dans la métrologie optique avancée grâce à des technologies propriétaires. Cela lui permet de contribuer à la transformation digitale des processus de production en optique. Dotée d'une forte capacité d'innovation et d'une expertise profonde, A&R couvre toute la chaîne de valeur, des machines industrielles de haute précision aux solutions logicielles sophistiquées et englobe la R&D, le développement logiciel, la fabrication, la distribution et le déploiement, ainsi que les services associés.

Cette acquisition organique (bolt-on) s'intègre dans la démarche d'intégration verticale d'EssilorLuxottica visant à élever les standards de qualité tout au long de la chaîne de valeur et à optimiser le service, pour le bénéfice de tous les acteurs du secteur.

## Le partenariat EssilorLuxottica et Meta se poursuit avec de nouvelles lunettes avec IA

Le 18 septembre 2025, lors de l'événement Meta Connect, EssilorLuxottica et Meta Platforms ont illustré l'évolution de leur partenariat en dévoilant la nouvelle génération de lunettes avec IA. Poursuivant l'expansion de cette catégorie innovante, qui inclut Ray-Ban Meta, les lunettes avec IA les plus vendues au monde, et Oakley Meta HSTN, récemment lancées, la toute dernière génération de lunettes avec IA réinvente le style, la fonctionnalité et les interactions humaines.

Dans la foulée du récent succès des lunettes Oakley Meta HSTN, la marque annonce les lunettes Oakley Meta Vanguard : une gamme de lunettes avec IA inaugurant une nouvelle ère, celle de l'*Athletic Intelligence*. Disponibles en quatre couleurs, les lunettes Oakley Meta Vanguard combinent les verres PRIZM, emblématiques de la marque, à une puissante caméra ultra-large de 12 megapixels (champ de vision de 122°) et à des haut-parleurs haut-rendement à oreille libre et réduction avancée du bruit. Elles sont parfaitement adaptées pour courir dans un environnement bruyant ou faire du vélo par vent fort. Conçues pour être portées en tout confort pendant de longs entraînements, les lunettes sont compatibles avec le port de casquettes et casques de cyclisme. Classées IP67 en termes de résistance à l'eau et à la poussière, elles résistent aux conditions difficiles, supportant aisément le soleil, la neige et la poussière. Grâce à l'intégration de Garmin et Strava, elles permettent aux sportifs d'accéder en temps réel à des informations personnalisées sur leur performance. Avec jusqu'à neuf heures d'autonomie de batterie en utilisation mixte (et 36 heures supplémentaires grâce à l'étui de chargement), les lunettes Oakley Meta Vanguard conviennent pour un marathon ou une course cycliste longue distance. De plus, elles sont équipées de verres Oakley PRIZM interchangeable, permettant de personnaliser son look et d'optimiser son équipement selon les conditions de luminosité. Oakley Meta Vanguard sont ouvertes sur Oakley.com et Meta.com au prix de 499 \$ US (549 €).

EssilorLuxottica et Meta ont également dévoilé la nouvelle génération de lunettes Ray-Ban Meta. Les lunettes Ray-Ban Meta (Gen 2) offrent une autonomie de batterie plus longue (jusqu'à huit heures), une caméra ultra-large de 12 megapixels permettant de réaliser des vidéos ultra-HD 3K de haute qualité avec précision et clarté, ainsi qu'un choix plus vaste de styles et de couleurs. Ces lunettes peuvent toutes être équipées de verres correcteurs à la vue, y compris des verres Transitions Gen S. Les lunettes Ray-Ban Meta continuent de s'améliorer et de gagner en performance grâce à des mises à jour régulières et de nouvelles fonctionnalités. Lors de Meta Connect, Meta a dévoilé « Conversation Focus », une nouvelle fonctionnalité qui utilise les écouteurs à oreille libre des lunettes avec IA pour amplifier la voix de l'interlocuteur à qui l'on parle, aidant ainsi à mieux distinguer sa voix dans le bruit ambiant des cafés, restaurants, parcs et autres lieux fréquentés. Les lunettes Ray-Ban Meta (Gen 2) sont disponibles sur Ray-Ban.com et Meta.com à partir de 379 \$ US (419 €).

Le produit le plus futuriste issu de cette collaboration est Meta Ray-Ban Display, qui combine pour la première fois les lunettes avec IA les plus populaires au monde avec un écran intégré. Les lunettes sont dotées d'un écran couleur intégré dans le verre droit, qui affiche discrètement les messages entrants, les aperçus de photos, les appels vidéo et les indications visuelles générées par IA. Équipées de verres Transitions, elles peuvent être personnalisées avec sa propre correction visuelle. Ces lunettes à écran intégré sont accompagnées du bracelet neural Meta, qui utilise l'électromyographie (EMG) pour contrôler les lunettes au moyen de mouvements subtils de la main et des doigts. Grâce à des décennies de recherche et développement par EssilorLuxottica en technologie avancée des verres, associées aux capacités IA de pointe et aux avancées dans le hardware de Meta, ces lunettes offrent une nouvelle fenêtre sur le monde qui nous entoure. Les lunettes Meta Ray-Ban Display ont été mises en vente dans certains magasins aux États-Unis dès le 30 septembre 2025 à partir de 799 \$ US.

## Essilor Stellest est le tout premier verre optique à recevoir de la FDA une autorisation de mise sur le marché aux États-Unis

Le 25 septembre 2025, EssilorLuxottica a annoncé que la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis lui a accordé une autorisation de mise sur le marché pour son verre Essilor Stellest, dans le cadre d'un processus *De Novo*. La FDA avait déjà distingué ce verre en 2021 en lui accordant le statut de « Breakthrough Device » (Dispositif Innovant). Le verre Essilor Stellest est le seul et tout premier verre optique à l'efficacité cliniquement prouvée pour ralentir la progression de la myopie chez l'enfant à recevoir cette autorisation de la FDA. Son efficacité est démontrée par des données cliniques recueillies aux États-Unis prouvant un ralentissement de la progression de la myopie de 71 % en moyenne sur deux ans <sup>(1)(2)</sup>. À la pointe des efforts menés pour lutter contre l'épidémie de myopie à l'échelle de la planète, EssilorLuxottica a permis, à partir du quatrième trimestre 2025, aux professionnels de l'optique de faire bénéficier les enfants de l'efficacité du verre Essilor Stellest aux États-Unis. Cette innovation a déjà été déployée avec succès à travers le monde.

EssilorLuxottica est à la pointe de la recherche dans ce domaine depuis plus de quatre décennies, culminant avec le lancement du verre Essilor Stellest dans plusieurs régions du monde, où il est porté par des millions d'enfants. Poursuivant son engagement à développer et apporter des technologies innovantes au plus grand nombre, EssilorLuxottica proposera aux professionnels de l'optique, avec le verre Essilor Stellest, une solution fiable et éprouvée pour aider les familles à faire face aux enjeux liés à la myopie, contribuant ainsi à améliorer la santé visuelle à court et à long terme.

<sup>(1)</sup> En comparaison avec un verre unifocal. Résultats d'un essai clinique prospectif, randomisé, en double insu, sur plusieurs centres aux États-Unis mené avec des enfants myopes âgés de 6 à 12 ans au début du traitement.

<sup>(2)</sup> Données Essilor International (2025).



L'épidémie de myopie est un problème de santé mondial. Il est estimé que la moitié de la population mondiale sera myope d'ici 2050, dont 740 millions d'enfants. Une forte myopie est fréquemment corrélée à des pathologies oculaires sévères survenant au cours de la vie, d'où la nécessité de proposer aux familles des solutions non seulement pour corriger la vision mais aussi pour ralentir la progression de la myopie, avec des verres de lunettes dédiés par exemple. En Amérique du Nord, plus de 4 adultes sur 10 <sup>(1)</sup> et 1 enfant sur 4 <sup>(2)</sup> – entre 6 et 19 ans – sont touchés par la myopie. Les études <sup>(1)</sup> montrent que cette prévalence accélère d'année en année.

## Acquisition de RetinAI, une accélération dans les solutions transformatrices de santé de l'œil portées par l'IA et la data

Le 15 octobre 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition d'Ikerian AG, une entreprise experte en technologies de santé opérant sous la marque RetinAI, spécialisée dans l'IA et la data. Cette opération renforce la trajectoire med-tech du Groupe, avec des logiciels avancés utilisant des technologies de *machine learning* et de *computer vision*. Ces solutions optimisent les flux de données issus des activités cliniques, de la recherche et du domaine pharmaceutique et fournissent des analyses basées sur l'IA permettant aux professionnels de santé d'améliorer les soins aux patients.

RetinAI développe des solutions de pointe destinées à collecter, traiter et analyser des données issues d'imagerie rétinienne champ-large ainsi que des biomarqueurs associés. Sa plateforme phare, RetinAI Discovery, bénéficie d'une autorisation de marché 510(k) de la FDA et du marquage CE. Elle applique des modèles d'IA pour soutenir le diagnostic et optimiser le suivi de l'évolution de pathologies telles que la dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA), le glaucome et la rétinopathie diabétique, permettant des décisions plus rapides et plus pertinentes. RetinAI collabore également avec des entreprises pharmaceutiques et des organisations de recherche qui exploitent des données du monde réel (*Real World Evidence*) pour accélérer les études cliniques et le développement de nouveaux traitements.

## Expansion de la plateforme de solutions de gestion de la myopie avec les verres Essilor Stellest 2.0, des lunettes connectées et une solution innovante pour adresser la pré-myopie

Le 6 novembre 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'évolution de sa plateforme de solutions Essilor Stellest lors du salon China International Import Expo (CIIE). Fort de ses quarante-cinq années de recherche et d'innovation dans la gestion de la myopie, le portefeuille Essilor Stellest s'étend et renforce l'engagement du Groupe à apporter des solutions innovantes et cliniquement prouvées aux 740 millions d'enfants dans le monde que la myopie touchera d'ici 2050 <sup>(1)</sup>.

Les nouveaux verres Essilor Stellest 2.0 ont une efficacité nettement supérieure dans le ralentissement de l'allongement axial de l'œil qui cause une vision myopique. Une étude récente <sup>(3)</sup> montre que ce nouveau design de verres optiques contribue encore plus efficacement à la gestion de la myopie : il génère un signal optique plus fort, transmettant le double de la puissance optique moyenne <sup>(4)</sup>. S'appuyant sur le succès du verre Essilor Stellest – premier verre optique à l'efficacité cliniquement prouvée pour ralentir la progression de la myopie chez les enfants <sup>(5)</sup> à recevoir une autorisation de mise sur le marché de la FDA –, les verres Essilor Stellest 2.0 sont actuellement disponibles en Chine. Ils seront déployés dans d'autres marchés clés à partir de 2026 <sup>(6)</sup>.

<sup>(1)</sup> Holden BA, Fricke TR, Wilson DA, et al. Global Prevalence of Myopia and High Myopia and Temporal Trends from 2000 through 2050. *Ophthalmology*. 2016; 123(5): 1036-1042. doi: 10.1016/j.ophtha.2016.01.006.

<sup>(2)</sup> Liang J, Pu Y, Chen J, et al. Global prevalence, trend and projection of myopia in children and adolescents from 1990 to 2050: a comprehensive systematic review and meta-analysis. *Br J Ophthalmol*. 2025; 109(3): 362-371. Published 2025 Feb 24. doi: 10.1136/bjo-2024-325427.

<sup>(3)</sup> Basé sur les résultats d'un essai clinique prospectif randomisé à contrôle croisé et en double insu, mené sur 12 mois à Singapour avec 50 enfants. Données EssilorLuxottica (2025).

<sup>(4)</sup> Le double de la puissance optique Moyenne fait référence à deux fois (ou plus) la profondeur de volume de lumière non-focalisée (par le design) en comparaison avec les verres Essilor Stellest – et ne signifie pas le doublement de la puissance optique du verre ou celle des micro-lentilles, ni le doublement de l'efficacité.

<sup>(5)</sup> En comparaison avec des verres optiques unifocaux. Résultats d'un essai clinique prospectif, randomisé, en double insu, mené sur plusieurs centres aux États-Unis avec des enfants myopes âgés de 6 à 12 ans au début du traitement.

<sup>(6)</sup> Essilor Stellest 2.0 et les paires de verres optiques plans Essilor Stellest (pour la pré-myopie) ne sont pas disponibles aux U.S.

Reconnaissant l'intérêt fondamental à retarder l'apparition de la myopie dans une approche à long terme, les paires de verres optiques plans Essilor Stellest visent une intervention précoce en proposant des solutions cliniquement prouvées aux enfants considérés comme risquant de devenir myopes. Des recherches cliniques ont montré que retarder l'apparition de la myopie d'une seule année peut apporter des bénéfices comparables à plus de deux ans de ralentissement de la progression myopique <sup>(1)(2)</sup>. L'un des premiers essais indépendants, randomisés et contrôlés au monde sur l'action de verres de gestion de la myopie plans – sans correction d'un défaut visuel – pour prévenir la myopie <sup>(1)</sup>, a révélé que les enfants âgés de 6 à 12 ans identifiés comme risquant de devenir myopes qui ont porté les paires de verres plans Essilor Stellest plus de 30 heures par semaine ont connu un ralentissement de l'allongement axial de l'œil. Cette innovation marque une avancée majeure, étendant la gestion de la myopie à une approche préventive scientifiquement prouvée. Cette solution est disponible en Chine <sup>(3)</sup>.

Lors du CIIIE, EssilorLuxottica a également présenté pour la première fois les lunettes Essilor Stellest Smartglasses, déployant ses technologies connectées sur la marque Essilor Stellest. Équipées de verres Essilor Stellest, ces lunettes enregistrent le temps et les habitudes de port, fournissant des informations comportementales et aidant ainsi à respecter les recommandations de port, essentielles à l'efficacité de la solution de gestion de la myopie. Les lunettes Essilor Stellest Smartglasses seront disponibles en Chine continentale à partir du premier trimestre 2026.

## EssilorLuxottica crée un Comité consultatif scientifique pour accompagner son accélération sur l'innovation

Le 1<sup>er</sup> décembre 2025, EssilorLuxottica a annoncé la création de son Comité consultatif scientifique. Celui-ci rassemble des scientifiques et leaders d'opinion de renommée mondiale, dans les domaines connexes de la science, de la technologie et de la santé. Avec cette initiative, le Groupe renforce son profond ancrage scientifique et sa mission d'aider patients et consommateurs à exprimer leur potentiel.

Le Comité consultatif scientifique apportera des conseils stratégiques et des analyses sur des opportunités à venir, contribuant au développement de sujets prioritaires par EssilorLuxottica. Véritable accélérateur de la transformation, le Comité consultatif collaborera avec un réseau mondial d'institutions scientifiques de premier plan. Le Groupe bénéficiera de son expertise sur les nouvelles perspectives qui s'ouvrent à lui dans le prolongement de ses axes de recherche fondamentaux, telles que l'ophtalmologie et l'oculomique, la physique et l'optique, l'audiologie, l'IA et l'éthique.

Le Comité consultatif scientifique réunit cinq experts de renommée mondiale, reconnus pour leurs contributions à des découvertes importantes et faisant référence dans leur domaines respectifs :

- Pr. Alain Aspect, PhD, Lauréat du Prix Nobel de Physique 2022 et Prix Wolf 2010. Professeur à l'Institut d'Optique – Université Paris Saclay et à l'École Polytechnique ; Chercheur Émérite au CNRS.
- Pr. Alessio Figalli, PhD, Lauréat de la Médaille Fields 2018. Professeur titulaire et Directeur de l'Institut de Recherche en Mathématiques à l'ETH Zürich.
- Pr. Sharon Kujawa, PhD, Lauréat du Prix Callier 2017. Professeur d'oto-rhino-laryngologie – Chirurgie de la tête et du cou de la Harvard Medical School ; Chercheur principal aux laboratoires Eaton-Peabody – Massachusetts Eye and Ear, (États-Unis).
- Pr. José-Alain Sahel, Médecin ophtalmologiste, Lauréat du Prix Wolf 2024. Professeur Distingué et Président du Département d'Ophtalmologie de l'École de Médecine de l'Université de Pittsburgh ; Professeur émérite à Sorbonne Université.
- Pr. Effy Vayena, PhD. Professeur de bioéthique à l'ETH Zürich ; Professeur invité au Centre de Bioéthique de la Harvard Medical School.


## La collaboration avec la fondation Chips-IT pour accélérer dans les lunettes connectées

Le 10 décembre 2025, EssilorLuxottica a annoncé une collaboration avec la fondation Chips-IT, un centre italien de recherche spécialisé dans la conception avancée de circuits intégrés, à l'occasion de la présentation du plan stratégique 2026-2028 de la fondation. Cette collaboration vise à renforcer la position d'EssilorLuxottica dans les lunettes connectées en favorisant le développement de puces électroniques dédiées aux applications spécifiques à cette catégorie, dans le cadre de l'approche ouverte de Chips-IT. Cela permettra d'accéder à de nouveaux niveaux de personnalisation, d'optimisation et de performance. En collaborant avec les ingénieurs de Chips-IT et certains partenaires industriels, le Groupe cherche à offrir des fonctionnalités améliorées et à faire progresser la prochaine génération de « wearables ».

<sup>(1)</sup> Zhang Z, Zeng L, Gu D, Wang B, Kang P, Watt K, Zhou J, Zhou X, Chen Z, Yang D, Chen C, Wang X, Zhou X, Chen Z. Spectacle Lenses With Highly Aspherical Lenslets for Slowing Axial Elongation and Refractive Change in Low-Hyperopic Chinese Children: A Randomized Controlled Trial. *Am J Ophthalmol*. 2025 Jan; 269: 60-68. doi: 10.1016/j.ajo.2024.08.020. Epub 2024 Aug 27. PMID: 39197509.

<sup>(2)</sup> Bullimore MA, Brennan NA. Myopia: An ounce of prevention is worth a pound of cure. *Ophthalmic Physiol Opt*. 2023 Jan; 43(1):116121. doi: 10.1111/opo.13058. Epub 2022 Oct 5. PMID: 36197452.

<sup>(3)</sup> Essilor Stellest 2.0 et les paires de verres optiques plans Essilor Stellest (pour la pré-myopie) ne sont pas disponibles aux U.S.



En ligne avec son modèle ouvert et collaboratif, EssilorLuxottica prévoit de rendre accessibles en open-source certains composants de ses plateformes « wearables ». En mutualisant les connaissances, les ressources et les outils collaboratifs, ce partenariat vise à accélérer la recherche et développement, inspirer de nouvelles approches en électronique ultra-basse consommation, capteurs et logiciels « wearables », et à améliorer le design, les fonctionnalités et l'expérience des utilisateurs de lunettes connectées.

La fondation Chips-IT est une organisation de recherche et de technologie visant à faire progresser la recherche sur la conception de circuits intégrés en Italie et en Europe. Sa mission principale est de repousser les limites de la conception de circuits intégrés – en explorant les architectures de puces électroniques de nouvelle génération, en optimisant l'automatisation de la conception électronique et en favorisant de nouveaux paradigmes de conception. Positionné au cœur de l'écosystème italien des semi-conducteurs et grâce à des programmes de recherche collaboratifs et des collaborations dédiées, la fondation Chips-IT permet aux chercheurs, startups, PME et entreprises de bénéficier de l'expertise et de l'infrastructure nécessaires pour jouer un rôle à l'échelle mondiale et construire un écosystème résilient et tourné vers l'avenir autour des semi-conducteurs.

## Acquisition de Signifeye, pour poursuivre l'extension du réseau de cliniques ophtalmologiques

Le 12 décembre 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition de Signifeye, une plateforme d'ophtalmologie belge de premier plan qui propose aux patients des prestations médicales de haut niveau grâce à 15 cliniques et centres de l'œil situés en Flandre.

Cette transaction fait suite à l'acquisition d'Optegra, une plateforme européenne d'ophtalmologie à forte croissance et hautement intégrée qui opère plus de 70 cliniques au Royaume-Uni, en République tchèque, en Pologne, en Slovaquie et aux Pays-Bas. Tout en renforçant la position d'Optegra en Europe, elle contribue à la trajectoire med-tech d'EssilorLuxottica et à son ambition de proposer un modèle médical innovant, expert et intégré, capable de répondre à l'ensemble des besoins, de la prévention et de la détection précoce aux prestations cliniques spécialisées.

Proposant des traitements ophtalmiques essentiels ainsi que des procédures électives de correction visuelle, la plateforme Signifeye offre toute la gamme des prestations médicales liées à la santé de l'œil. Tout comme Optegra, Signifeye bénéficie d'une réputation d'excellence clinique dans le secteur privé, fondée sur la confiance dans les soins proposés et dans la qualité de ses interventions, à la pointe de l'industrie.

La transaction a été finalisée le 2 février 2026.

## Renouvellement de l'accord de licence avec Burberry

Le 18 décembre 2025, EssilorLuxottica et Burberry ont annoncé le renouvellement de leur accord de licence pour la conception, la production et la distribution mondiale de lunettes sous la marque Burberry.

L'accord en vigueur, venant à échéance le 31 décembre 2025, a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2035.

S'appuyant sur une culture partagée de créativité, de savoir-faire et d'innovation, ce renouvellement vient renforcer le partenariat durable et fructueux qui lie les deux sociétés depuis 2006.

## Environnement macroéconomique

Comparé à 2024, l'environnement macroéconomique de cette année a été marqué par la forte volatilité sur les droits de douanes américains depuis l'annonce, le 2 avril 2025, de nouvelles taxes d'importation réciproques.

Dans ce contexte mouvant, le Groupe a mis en œuvre des mesures visant à atténuer les impacts économiques des droits de douane supplémentaires, en s'appuyant principalement sur la diversification géographique de ses sites de production et en appliquant des ajustements tarifaires ciblés.

# Chiffre d'affaires consolidé

## Chiffre d'affaires EssilorLuxottica

En millions d'euros	2025	2024	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
<b>AMÉRIQUE DU NORD</b>	<b>12 787</b>	<b>11 979</b>	<b>11,6 %</b>	<b>6,7 %</b>
• dont Professional Solutions	6 011	5 454	15,1 %	10,2 %
• dont Direct to Consumer	6 776	6 524	8,5 %	3,9 %
<b>EMEA</b>	<b>10 779</b>	<b>9 759</b>	<b>11,8 %</b>	<b>10,4 %</b>
• dont Professional Solutions	4 621	4 142	12,5 %	11,5 %
• dont Direct to Consumer	6 158	5 617	11,2 %	9,6 %
<b>ASIE-PACIFIQUE</b>	<b>3 410</b>	<b>3 247</b>	<b>10,1 %</b>	<b>5,0 %</b>
• dont Professional Solutions	2 197	2 164	6,3 %	1,5 %
• dont Direct to Consumer	1 214	1 083	17,7 %	12,0 %
<b>AMÉRIQUE LATINE</b>	<b>1 515</b>	<b>1 523</b>	<b>7,6 %</b>	<b>-0,5 %</b>
• dont Professional Solutions	771	787	7,0 %	-2,0 %
• dont Direct to Consumer	744	736	8,2 %	1,1 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL</b>	<b>28 491</b>	<b>26 508</b>	<b>11,2 %</b>	<b>7,5 %</b>

## Chiffre d'affaires par segment d'activité

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

Les segments d'activité du Groupe sont :

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

En millions d'euros	2025	2024	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Professional Solutions	13 600	12 547	12,2 %	8,4 %
Direct to Consumer	14 891	13 960	10,3 %	6,7 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL</b>	<b>28 491</b>	<b>26 508</b>	<b>11,2 %</b>	<b>7,5 %</b>

En millions d'euros	T4 2025	T4 2024	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Professional Solutions	3 812	3 117	29,2 %	22,3 %
Direct to Consumer	3 788	3 664	9,3 %	3,4 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL</b>	<b>7 600</b>	<b>6 781</b>	<b>18,4 %</b>	<b>12,1 %</b>

## Chiffre d'affaires du quatrième trimestre par segment d'activité

### Professional Solutions

Le segment Professional Solutions a enregistré un chiffre d'affaires de 3 812 millions d'euros, en hausse de 29,2 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au quatrième trimestre 2024 (+22,3 % à taux de change courants).

L'Amérique du Nord a été le principal moteur de croissance sur le trimestre, avec une croissance de plus de 40 % à taux de change constants<sup>1</sup>. Le chiffre d'affaires de la région EMEA a augmenté d'environ 20 %, tandis que les régions Asie-Pacifique et Amérique latine ont connu respectivement une croissance de l'ordre de 15 % et une forte croissance à un chiffre, à taux de change constants<sup>1</sup>. Parmi les marques de montures, Ray-Ban et Oakley ont été les plus performantes, renforcées par la catégorie des lunettes avec IA. L'innovation, en particulier dans les solutions de gestion de la myopie, a permis de renforcer les résultats de la catégorie des verres optiques.

### Direct to Consumer

Le segment Direct to Consumer a affiché un chiffre d'affaires de 3 788 millions d'euros, en hausse de 9,3 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au quatrième trimestre 2024 (+3,4 % à taux de change courants).

Les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont augmenté de plus de 7 %, en ligne avec le trimestre précédent. Cette performance a été portée par l'Amérique du Nord, l'EMEA et l'Amérique latine. De plus, les magasins optiques et les magasins solaires ont contribué aux résultats, avec, le solaire passant à une croissance à deux chiffres des ventes à magasins comparables<sup>3</sup>. La demande des consommateurs pour les lunettes avec IA, soutenue par le lancement de nouveaux modèles, a continué de stimuler à la fois les magasins physiques et le e-commerce. Optegra, consolidée depuis octobre 2025, a apporté un léger effet positif sur les résultats.

## Chiffre d'affaires de l'année par activité

### Professional Solutions

Le segment Professional Solutions a enregistré un chiffre d'affaires de 13 600 millions d'euros, en hausse de 12,2 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport à 2024 (+8,4 % à taux de change courants).

Le segment a progressé à un rythme de croissance à un chiffre, à taux de change constants<sup>1</sup>, au cours des neuf premiers mois de l'année et a fortement accéléré au quatrième trimestre. L'Amérique du Nord a enregistré une croissance exponentielle, progressant chaque trimestre pour conclure l'année avec une croissance de l'ordre de 15 % à taux de change constants<sup>1</sup>, menant la performance du segment. La région EMEA a enregistré une croissance solide tout au long de l'année, soutenue par une bonne exécution dans les différentes zones géographiques, catégories et canaux commerciaux. L'Asie-Pacifique et l'Amérique latine, sur l'année, ont également affiché une croissance à taux de change constants<sup>1</sup>, à un rythme plus lent. La catégorie des lunettes avec IA, sous les marques Ray-Ban et Oakley, s'est distinguée comme le principal moteur de croissance de la seconde moitié de l'année. En matière d'innovation en verres optiques, les solutions de gestion de la myopie se sont une fois de plus révélées être un levier important.

### Direct to Consumer

Le segment Direct to Consumer a enregistré un chiffre d'affaires de 14 891 millions d'euros, en hausse de 10,3 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport à 2024 (+6,7 % à taux de change courants).

Les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont augmenté de plus de 7 % sur l'année, portées par la robustesse des marques optiques et solaires, ainsi que par le déploiement progressif des lunettes avec IA. Les magasins d'optique ont réalisé une bonne performance, notamment grâce à une exécution exceptionnelle dans les commerces physiques en Amérique du Nord et à des résultats restant constamment solides en EMEA. Le secteur solaire a pris de l'ampleur tout au long de l'année, Sunglass Hut accélérant notablement en Amérique du Nord durant le second semestre. Le e-commerce a connu une forte croissance cette année, Ray-Ban.com étant le site web le plus performant, soutenu par la catégorie des lunettes avec IA. Les résultats ont été renforcés par la consolidation de Supreme depuis octobre 2024 et d'Optegra au dernier trimestre 2025.

## Chiffre d'affaires par zone géographique

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

En millions d'euros	2025	2024	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Amérique du Nord	12 787	11 979	11,6 %	6,7 %
EMEA	10 779	9 759	11,8 %	10,4 %
Asie-Pacifique	3 410	3 247	10,1 %	5,0 %
Amérique latine	1 515	1 523	7,6 %	-0,5 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL</b>	<b>28 491</b>	<b>26 508</b>	<b>11,2 %</b>	<b>7,5 %</b>

En millions d'euros	T4 2025	T4 2024	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Amérique du Nord	3 607	3 151	23,8 %	14,5 %
EMEA	2 681	2 357	15,7 %	13,7 %
Asie-Pacifique	887	864	11,6 %	2,6 %
Amérique latine	425	408	7,6 %	4,3 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL</b>	<b>7 600</b>	<b>6 781</b>	<b>18,4 %</b>	<b>12,1 %</b>

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

### Amérique du Nord

L'Amérique du Nord a enregistré un chiffre d'affaires de 3 607 millions d'euros, en hausse de 23,8 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au quatrième trimestre 2024 (+14,5 % à taux de change courants). Cela représente une accélération significative par rapport au trimestre précédent, portée par le succès de la catégorie des lunettes avec IA, qui a notamment stimulé le segment Professional Solutions.


Professional Solutions a connu une croissance de plus de 40 % à taux de change constants<sup>1</sup> durant cette période. Dans la catégorie des montures, les lunettes avec IA ont encore progressé, les marques Ray-Ban et Oakley ayant contribué de manière significative aux résultats trimestriels. Côté verres optiques, Shamir a joué un rôle clé dans le soutien des performances des catégories verres progressifs et unifocaux, tandis que Transitions a montré une accélération par rapport au trimestre précédent. Stellest, le premier verre optique à l'efficacité cliniquement prouvée pour ralentir la progression de la myopie chez les enfants à recevoir une autorisation de mise sur le marché de la FDA, a été commercialisé au cours du trimestre, contribuant ainsi à la performance du segment. En ce qui concerne les canaux commerciaux, les grands comptes ont continué de montrer une croissance robuste, tandis que la performance des professionnels de la vue indépendants a continué d'être soutenue par les membres des alliances et des programmes partenaires.

Le segment Direct to Consumer a confirmé sa performance positive, soutenue à la fois par les magasins physiques et le e-commerce. Les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont augmenté de plus de 7 % dans la région. LensCrafters a continué à connaître une solide expansion, avec une croissance à un chiffre élevé de ses ventes à magasins comparables<sup>3</sup>, portée par un nombre plus élevé d'examens de la vue. Les verres optiques Stellest, lancés durant le trimestre, ont reçu un accueil favorable de la part des patients dans les magasins optiques du Groupe. Chez Sunglass Hut, les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont connu une croissance à un chiffre élevé, la catégorie des lunettes avec IA continuant de s'imposer comme le principal moteur de croissance des enseignes. Les ventes en ligne ont bien progressé, renforcées par les performances des lunettes avec IA sur Ray-Ban.com, Oakley.com et SunglassHut.com.

### EMEA

La région EMEA a enregistré un chiffre d'affaires de 2 681 millions d'euros, en hausse de 15,7 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au quatrième trimestre 2024 (+13,7 % à taux de change courants), portée par une croissance à deux chiffres tant dans le segment Professional Solutions que dans le segment Direct to Consumer.

La forte performance de Professional Solutions, qui a affiché une croissance d'environ 20 % à taux de change constants<sup>1</sup>, a été portée par la catégorie des montures, avec Ray-Ban et Oakley connaissant une croissance remarquable, stimulée par les lunettes avec IA. De plus, Miu Miu et Prada se sont positionnées comme les marques sous licence les plus performantes. Le secteur des verres optiques a continué d'être soutenu par l'innovation, avec les résultats de Transitions, Varilux, et Stellest en progression régulière. De plus, le déploiement de Nuance Audio a progressé avec succès, la solution gagnant en attractivité auprès des clients. Parmi les principaux pays, le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie ont connu le rythme de croissance le plus fort durant cette période.



Dans le segment Direct to Consumer, les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont connu une croissance à un chiffre élevé. La catégorie optique a connu une expansion, en affichant un taux de croissance à un chiffre élevé, soutenue par un nombre croissant d'exams de la vue et par la stratégie de montée en gamme des verres optiques. Le programme d'abonnement a continué de prendre de l'ampleur, couvrant près de 2,5 millions de membres dans 19 pays, et portant à la fois sur les lunettes de vue et sur les lentilles de contact. De plus, le déploiement de Nuance Audio a continué de progresser, avec une présence maintenant dans 9 pays. Sunglass Hut a connu un nouveau trimestre en forte hausse, sur un rythme de croissance à deux chiffres, tous les pays affichant des résultats positifs, et une performance globale renforcée par le succès retentissant des lunettes avec IA. Optegra, consolidée depuis octobre 2025, a apporté une contribution positive aux résultats.

## Asie-Pacifique

L'Asie-Pacifique a enregistré un chiffre d'affaires de 887 millions d'euros, en hausse de 11,6 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au quatrième trimestre 2024 (+2,6 % à taux de change courants), connaissant une accélération remarquable dans le segment Professional Solutions.

Dans le segment Professional Solutions, la Grande Chine a affiché une performance positive, tant pour les montures de luxe que pour les solutions de gestion de la myopie. Cette dernière catégorie a connu une croissance d'environ 20 % à taux de change constants<sup>1</sup>, soutenue notamment par les verres optiques DOT de Nikon et de Kodak. Avec la publication de preuves cliniques démontrant que les verres Stellest 2.0 offrent une efficacité significativement plus élevée pour ralentir l'allongement axial par rapport à la première génération de verres Stellest, la marque phare du Groupe a continué d'établir un nouveau niveau de référence en matière de gestion de la myopie. Parmi les autres pays de la région, l'Australie, l'Inde et la Corée du Sud se sont imposés comme les plus performants, sur un rythme de croissance à deux chiffres, à taux de change constants<sup>1</sup>. De plus, le Japon a contribué positivement aux résultats durant cette période.

Dans le segment Direct to Consumer, les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont connu une croissance dans le bas de la fourchette à un chiffre. OPSM en Australie/Nouvelle-Zélande a connu une légère augmentation de ses ventes à taux de change constants<sup>1</sup>, principalement portée par la stratégie de montée en gamme des verres optiques. Les principaux contributeurs à l'évolution positive du prix-mix ont été les verres optiques Transitions, Varilux et Stellest. Au cours du trimestre, les lunettes Nuance Audio ont été lancées avec succès en Australie et en Nouvelle-Zélande, marquant une étape importante dans la distribution mondiale de cette solution auditive révolutionnaire à oreille libre. Sunglass Hut, dans la région Asie-Pacifique, a connu une croissance dans le bas de la fourchette à un chiffre, à taux de change constants<sup>1</sup>, soutenue par la popularité croissante des lunettes avec IA.

## Amérique latine

L'Amérique latine a enregistré un chiffre d'affaires de 425 millions d'euros, en hausse de 7,6 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport au quatrième trimestre 2024 (+4,3 % aux taux de change actuels), les deux segments, Professional Solutions et Direct to Consumer, affichant une croissance à un chiffre élevé.

Le rythme de croissance du segment Professional Solutions s'est amélioré, porté par une accélération au Brésil. Le pays a connu une croissance à un chiffre élevé au cours du trimestre, toutes les principales catégories de produits montrant une croissance, en particulier les activités montures, stimulées par l'excellente performance des lunettes avec IA et des marques de luxe. Le programme de franchise Óticas Carol est redevenu positif, principalement en raison de l'échelonnement du lancement des nouvelles collections de montures qui avait eu un impact négatif sur le troisième trimestre. Le Mexique est resté globalement stable durant cette période, tandis que la Colombie et l'Argentine ont connu une croissance à taux de change constants<sup>1</sup>, cette dernière dans un environnement globalement inflationniste.

Le segment Direct to Consumer a connu une amélioration avec une croissance de l'ordre de 5 % des ventes à magasins comparables<sup>3</sup>. Les catégories optique et solaire ont toutes deux contribué, et le Mexique, le Pérou et le Brésil se sont imposés comme les pays les plus performants. Au Mexique comme au Brésil, la demande pour des lunettes avec IA a considérablement stimulé les résultats.

## Chiffre d'affaires de l'année par zone géographique

### Amérique du Nord

L'Amérique du Nord a enregistré un chiffre d'affaires de 12 787 millions d'euros, en hausse de 11,6 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport à 2024 (+6,7 % à taux de change courants), accélérant au quatrième trimestre grâce à la croissance exponentielle des lunettes avec IA.

Le segment Professional Solutions a progressé rapidement, trimestre après trimestre, porté par l'introduction sur le marché de nouveaux modèles de lunettes avec IA. Les résultats globaux ont été renforcés par les grands comptes solides, tout au long de l'année et, après un démarrage lent, une amélioration des performances des professionnels de la vue indépendants. Dans la catégorie des verres optiques, la marque Shamir a joué un rôle déterminant dans la performance annuelle. Après l'autorisation de mise sur le marché de la FDA, Stellest est devenu disponible au quatrième trimestre, offrant aux professionnels de la vue une solution fiable et prouvée pour aider les familles à faire face aux défis de la myopie. Du côté des montures, Ray-Ban et Oakley ont démontré des performances solides, portées par la catégorie des lunettes avec IA, tandis que Miu Miu s'est imposée comme une marque de luxe de premier plan.

Le segment Direct to Consumer a connu une croissance à un chiffre élevé au cours de l'année, soutenue à la fois par les magasins physiques et les plateformes de e-commerce. Les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont augmenté de plus de 6 % dans la région, avec une croissance régulière des enseignes optiques, largement portée par LensCrafters. La performance de Sunglass Hut a pris de l'ampleur au second semestre, principalement en raison de la demande croissante pour les lunettes avec IA. Le e-commerce a connu une croissance à deux chiffres, fortement soutenue par la catégorie des lunettes avec IA, notamment sur Ray-Ban.com, SunglassHut.com et Oakley.com. Supreme, consolidée depuis octobre 2024, a contribué positivement aux résultats des neuf premiers mois.



## EMEA

La région EMEA a enregistré un chiffre d'affaires de 10 779 millions d'euros, en hausse de 11,8 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport à 2024 (+10,4 % à taux de change courants), continuant à contribuer activement à la croissance globale du Groupe et dépassant pour la première fois le seuil des dix milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Le segment Professional Solutions a enregistré une croissance solide tout au long de l'année, avec une accélération au second semestre, portée par le déploiement continu des lunettes avec IA. L'innovation a été le moteur de la performance dans la catégorie des verres optiques, avec Stellest, Varilux et Transitions qui se sont imposées comme les marques les plus performantes. Côté monture, Ray-Ban et Oakley, renforcées par les lunettes avec IA, se sont démarquées, tandis que Miu Miu a excellé parmi les marques sous licence. Ouvrant la voie à une nouvelle catégorie disruptive dans le domaine de la med-tech, les lunettes Nuance Audio ont été lancées dans plusieurs pays européens au cours de l'année, suscitant l'intérêt des consommateurs.

Le segment Direct to Consumer a affiché une remarquable croissance à deux chiffres, trimestre après trimestre. Les ventes à magasins comparables<sup>3</sup> ont affiché une croissance rapide à un chiffre sur l'année, soutenues à la fois par les enseignes optiques et solaires. La stratégie de montée en gamme des verres optiques et l'expansion du programme d'abonnement ont largement contribué à la croissance dynamique des magasins d'optique. Les lunettes Nuance Audio ont connu des débuts prometteurs, recueillant des retours positifs de la part des patients. Sunglass Hut a atteint une croissance à deux chiffres des ventes à magasins comparables<sup>3</sup>, portée par le succès des lunettes avec IA. Optegra, consolidée depuis octobre 2025, a donné un élan supplémentaire au quatrième trimestre.

## Asie-Pacifique

La région Asie-Pacifique a enregistré un chiffre d'affaires de 3 410 millions d'euros, en croissance de 10,1 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport à 2024 (+5,0 % à taux de change courants), portée par des contributions positives de tous les pays. La consolidation de Supreme durant les neuf premiers mois a encore renforcé ces résultats.

Le segment Professional Solutions a connu une accélération dans la seconde moitié de l'année, principalement grâce à l'amélioration des performances en Grande Chine. Le secteur des verres optiques dans le pays a bénéficié de l'expansion continue des solutions de gestion de la myopie, tandis que la catégorie monture a vu Oakley gagner en popularité, tout comme les marques de luxe. De plus, d'autres pays de la région, dont l'Australie, l'Inde, l'Asie du Sud-Est et la Corée du Sud, ont également connu une croissance soutenue au cours de l'année.

Le segment Direct to Consumer a enregistré une croissance positive dans tous les pays. En Australie/Nouvelle-Zélande, OPSM a enregistré une croissance dans le bas de la fourchette à un chiffre, à taux de change constants<sup>1</sup>, principalement portée par la stratégie de montée en gamme des verres optiques, tandis que la performance de Sunglass Hut a été soutenue par l'adoption généralisée des lunettes avec IA. En ce qui concerne les autres pays, le Japon, l'Asie du Sud-Est et la Chine ont tous contribué aux résultats, les magasins Oakley attirant notamment un nombre croissant de clients, principalement au Japon et en Chine continentale.

## Amérique latine

L'Amérique latine a enregistré un chiffre d'affaires de 1 515 millions d'euros, en croissance de 7,6 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport à 2024 (-0,5 % à taux de change courants), les deux segments d'activité ayant contribué positivement aux résultats.

Pour le segment Professional Solutions, le Brésil a connu une croissance de l'ordre de 5 % à taux de change constants<sup>1</sup>, portée par des performances positives tant pour les verres optiques que pour les montures. La catégorie des verres optiques dans le pays a progressé grâce aux innovations, notamment sous les marques Transitions et Varilux, tandis que l'expansion de la catégorie monture a été portée par le lancement des lunettes avec IA. Le programme de franchise d'Óticas Carol a connu des progrès notables durant cette période, améliorant les services en magasin et élargissant l'assortiment des produits. La catégorie des lunettes avec IA s'est imposée comme une catégorie gagnante au Mexique au cours de l'année. D'autres pays, dont la Colombie et l'Argentine, ont contribué à la croissance régionale, l'Argentine naviguant dans un environnement globalement inflationniste.

Le segment Direct to Consumer a obtenu des résultats positifs sur tous les marchés. Les magasins d'optique ont bénéficié d'un approvisionnement plus fourni tout au long de l'année. De plus, les enseignes des lunettes de soleil ont connu des performances prometteuses dans la région, aidées par le lancement de lunettes avec IA au Mexique et au Brésil.



# Compte de résultat et Indicateurs Alternatifs de Performance

## Compte de résultat consolidé d'EssilorLuxottica

En millions d'euros	2025	2024	Variation
Chiffre d'affaires	28 491	26 508	7,5 %
Coût des ventes	(11 237)	(9 702)	15,8 %
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>17 254</b>	<b>16 805</b>	<b>2,7 %</b>
En % du chiffre d'affaires	60,6 %	63,4 %	
Charges opérationnelles	(13 875)	(13 358)	3,9 %
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>3 379</b>	<b>3 448</b>	<b>-2,0 %</b>
En % du chiffre d'affaires	11,9 %	13,0 %	
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>3 195</b>	<b>3 291</b>	<b>-2,9 %</b>
En % du chiffre d'affaires	11,2 %	12,4 %	
Impôts sur le résultat	(752)	(800)	-6,0 %
Taux effectif d'impôt	23,5 %	24,3 %	
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>2 443</b>	<b>2 491</b>	<b>-1,9 %</b>
<b>RÉSULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>2 315</b>	<b>2 359</b>	<b>-1,9 %</b>

Le tableau ci-dessus présente les performances des activités d'EssilorLuxottica en 2025 et 2024.

- Le *Chiffre d'affaires* a augmenté de 7,5 % par rapport à 2024, à taux de change courants ; la performance du *Chiffre d'affaires* du Groupe est commentée, par activité ainsi que par zone géographique, dans le paragraphe *Chiffre d'affaires consolidé*.
- Le *Coût des ventes* affiche une croissance de 15,8 %, à taux de change courants, par rapport à 2024, entraînant une diminution du taux de *Marge brute* (60,6 % contre 63,4 % en 2024). Les principaux facteurs de cette tendance sont liés à l'instauration de droits de douane réciproques par l'administration américaine, principalement à partir du deuxième trimestre 2025, ainsi qu'à une part plus importante de ventes de lunettes connectées, compensées en partie par un effet prix-mix favorable.
- Les *Charges opérationnelles* sont toujours significativement impactées par les amortissements résultant de la comptabilisation des actifs incorporels suite à l'allocation du prix d'acquisition liée aux acquisitions stratégiques et significatives réalisées par le Groupe (telles que le rapprochement entre Essilor et Luxottica et l'acquisition de GrandVision), pour un effet global proche de 900 millions d'euros aussi bien en 2025 qu'en 2024. La performance 2025 (une hausse des charges opérationnelles de 3,9 % à taux de change courants) a été fortement influencée par la croissance de l'activité. De plus, en 2025, le Groupe a été en soutien de ses marques et du lancement de nouveaux produits, comme les solutions auditives, par des campagnes de marketing et de publicité. Les *Charges opérationnelles* du Groupe incluent également les effets d'un certain nombre de projets de restructuration et de réorganisation menés par le Groupe au cours de l'année, le coût du plan d'achat d'actions réservé aux salariés internationaux (SuperBoost) et d'autres coûts non récurrents liés aux charges de personnel et mentionnés dans le paragraphe *Indicateurs ajustés*. Le *Résultat opérationnel* représente 11,9 % du chiffre d'affaires, en diminution par rapport à 2024, en raison des impacts mentionnés ci-dessus et des incidences défavorables sur les taux de change.
- Le *Résultat net* s'établit à 2 443 millions d'euros, à comparer au résultat net 2024 de 2 491 millions d'euros, reflète une baisse de la charge d'impôt sur le résultat supérieure à la hausse des charges financières (en raison d'une hausse des taux d'intérêt sur les emprunts obligataires émis en 2024 et 2025, ainsi qu'à la hausse des intérêts sur les dettes de location, compensées en partie par des gains de change liés aux activités de couverture).

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

## Indicateurs ajustés

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

Le rapprochement entre Essilor et Luxottica (« Rapprochement EL »), l'acquisition de GrandVision (« Acquisition GV »), les autres acquisitions stratégiques et significatives ainsi que les événements inhabituels, occasionnels ou sans rapport avec les activités normales ont un impact significatif sur les résultats consolidés. Par conséquent, certains agrégats ont été ajustés (« indicateurs ajustés »), dans le but de fournir des informations supplémentaires en base comparable par rapport aux exercices précédents, de refléter les performances économiques réelles d'EssilorLuxottica et de permettre leur suivi et leur comparabilité avec ceux de ses concurrents. En particulier, la Direction a ajusté les indicateurs suivants : le *Coût des ventes*, la *Marge brute*, les *Charges opérationnelles*, le *Résultat opérationnel*, le *Résultat avant impôt* et le *Résultat net*. Ces mesures ajustées sont rapprochées de leurs mesures les plus comparables présentées dans les états financiers consolidés pour la période de douze mois close le 31 décembre 2025.

En continuité avec les exercices précédents, en 2025 les indicateurs ajustés ne tiennent pas compte : (i) des impacts supplémentaires liés à l'allocation du prix d'acquisition relatif aux acquisitions stratégiques et significatives réalisées par le Groupe (*Ajustements liés à l'allocation du prix d'acquisition*) ; et (ii) des autres ajustements relatifs aux transactions inhabituelles, occasionnelles, ou sans rapport avec les activités normales, l'impact de ces événements pouvant altérer la compréhension de la performance du Groupe (*Autres ajustements « non-GAAP »*).

En millions d'euros	2025	Ajustements liés à l'allocation du prix d'acquisition	Autres ajustements « non-GAAP »	2025 Ajusté <sup>2</sup>
Chiffre d'affaires	28 491	-	-	28 491
Coût des ventes	(11 237)	8	77	(11 152)
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>17 254</b>	<b>8</b>	<b>77</b>	<b>17 339</b>
En % du chiffre d'affaires	60,6 %			60,9 %
Charges opérationnelles	(13 875)	822	172	(12 880)
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>3 379</b>	<b>830</b>	<b>249</b>	<b>4 459</b>
En % du chiffre d'affaires	11,9 %			15,7 %
Coût de l'endettement financier net et autres*	(185)	1	-	(184)
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>3 195</b>	<b>831</b>	<b>249</b>	<b>4 275</b>
En % du chiffre d'affaires	11,2 %			15,0 %
Impôts sur le résultat	(752)	(169)	(53)	(974)
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>2 443</b>	<b>662</b>	<b>197</b>	<b>3 302</b>
<b>RÉSULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>2 315</b>	<b>647</b>	<b>194</b>	<b>3 157</b>

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

Les *Autres ajustements « non-GAAP »* les plus significatifs en 2025 sont relatifs à :

- des projets de restructuration et de réorganisation (pour un effet de près de 63 millions d'euros sur le *Résultat opérationnel*) relatifs à différentes initiatives menées à travers le Groupe dans différentes régions et activités, notamment dans la région Amérique du Nord et dans les opérations industrielles. Les impacts ont été comptabilisés en *Coût des ventes* (15 millions d'euros), en *Frais de commercialisation* et *Frais de publicité et marketing* (pour près de 30 millions d'euros) et en *Frais généraux et administratifs* (pour près de 18 millions) ;
- un plan international d'achat d'actions du Groupe et réservé aux salariés (SuperBoost), pour un montant de 70 millions d'euros. Ce plan n'ayant pas été proposé aux salariés en 2024, la comparabilité de la performance financière s'en trouve affectée. Le coût du plan SuperBoost est principalement comptabilisé en *Coût des ventes* ;
- l'octroi d'une rémunération variable non récurrente, d'un montant de 75 millions d'euros, accordée aux dirigeants et collaborateurs du Groupe ;
- des honoraires dans le cadre de projets d'acquisition (pour près de 12 millions d'euros) et de contentieux (pour près de 15 millions d'euros, honoraires d'avocats inclus), comptabilisés en *Frais généraux et administratifs* ;
- des *Impôts sur le résultat* ont été ajustés à hauteur de (53) millions d'euros en raison des impacts fiscaux induits par l'ensemble des ajustements décrits ci-dessus.

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

En millions d'euros	2025 Ajusté <sup>2</sup>	2024 Ajusté <sup>2</sup>	Variation à taux de change constants <sup>1</sup>	Variation à taux de change courants
Chiffre d'affaires	28 491	26 508	11,2 %	7,5 %
Coût des ventes	(11 152)	(9 673)	19,1 %	15,3 %
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>17 339</b>	<b>16 835</b>	<b>6,7 %</b>	<b>3,0 %</b>
En % du chiffre d'affaires	60,9 %	63,5 %		
Frais de recherche et développement	(413)	(371)	12,9 %	11,2 %
Frais de commercialisation	(8 243)	(7 964)	6,7 %	3,5 %
Redevances	(249)	(252)	2,3 %	-1,3 %
Frais de publicité et de marketing	(1 765)	(1 716)	5,8 %	2,9 %
Frais généraux et administratifs	(2 229)	(2 124)	7,3 %	4,9 %
Autres produits/(charges) opérationnels	18	6	>100 %	>100 %
<b>Total des charges opérationnelles</b>	<b>(12 880)</b>	<b>(12 421)</b>	<b>6,7 %</b>	<b>3,7 %</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>4 459</b>	<b>4 414</b>	<b>6,8 %</b>	<b>1,0 %</b>
En % du chiffre d'affaires	15,7 %	16,7 %		
Coût de l'endettement financier net et autres*	(184)	(157)	18,8 %	17,2 %
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>4 275</b>	<b>4 257</b>	<b>6,3 %</b>	<b>0,4 %</b>
En % du chiffre d'affaires	15,0 %	16,1 %		
Impôts sur le résultat	(974)	(990)		
Taux effectif d'impôt	22,8 %	23,3 %		
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>3 302</b>	<b>3 267</b>	<b>7,0 %</b>	<b>1,1 %</b>
<b>RÉSULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>3 157</b>	<b>3 122</b>	<b>7,2 %</b>	<b>1,1 %</b>

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

Le **Chiffre d'affaires** de l'année s'est élevé à 28 491 millions d'euros, en augmentation de 11,2 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+7,5 % à taux de change courants).

**Marge brute ajustée<sup>2</sup> : +6,7 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,0 % à taux de change courants)**

La Marge brute ajustée<sup>2</sup> s'est élevée à 17 339 millions d'euros en 2025, représentant 60,9 % du chiffre d'affaires (contre 63,5 % du chiffre d'affaires en 2024). Les principaux facteurs de dilution de la Marge brute sont liés aux droits de douane mis en place par l'administration américaine ainsi qu'à une part plus importante des ventes provenant des lunettes connectées, compensée en partie par l'effet favorable du prix-mix.

**Charges opérationnelles ajustées<sup>2</sup> : +6,7 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+3,7 % à taux de change courants)**

Les Charges opérationnelles ajustées<sup>2</sup> se sont élevées à 12 880 millions d'euros en 2025, représentant 45,2 % du chiffre d'affaires (46,9 % en 2024).

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

- des *Frais de commercialisation* de 8 243 millions d'euros, en augmentation de 6,7 % à taux de change constants<sup>1</sup> par rapport à 2024, en raison principalement de la croissance de l'activité ;
- des *Frais de publicité et de marketing* de 1 765 millions d'euros, en hausse de 5,8 % à taux de change constants<sup>1</sup>, en raison d'investissements spécifiques en faveur des marques du Groupe et du lancement commercial des innovations dans les verres, les lunettes avec IA et les solutions auditives ;
- des *Frais généraux et administratifs* de 2 229 millions d'euros, en hausse de 7,3 % à taux de change constants<sup>1</sup>, par rapport à 2024, principalement en raison de l'impact de la consolidation des nouvelles acquisitions.

**Résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup> : +6,8 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+1,0 % à taux de change courants)**

Le Groupe a présenté un *Résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup>* de 4 459 millions d'euros, représentant 15,7 % du chiffre d'affaires comparé à 16,7 % en 2024 (16,0 % à taux de change constants<sup>1</sup>, soit une dilution d'environ 70 points de base comparé à 2024).

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

Le *Coût de l'endettement financier net ajusté<sup>2</sup> et autres* est en hausse par rapport à 2024, principalement en raison d'une charge d'intérêts plus élevée sur les emprunts obligataires émis en 2024 et 2025, ainsi que sur les dettes de location (comptabilisées selon la norme IFRS 16 – *Contrats de location*), partiellement compensée par des gains de change sur liés aux activités de couverture.

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

EssilorLuxottica a affiché un taux d'impôt ajusté<sup>2</sup> de 22,8 % pour l'année 2025, il était de 23,3 % en 2024.

**Résultat net part du Groupe ajusté<sup>2</sup> : en hausse de +7,2 % à taux de change constants<sup>1</sup> (+1,1 % à taux de change courants)**

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

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

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

En millions d'euros	31 décembre 2025	31 décembre 2024 Retraité (a)
Goodwill	31 013	32 067
Immobilisations incorporelles	9 753	10 981
Immobilisations corporelles	5 643	5 689
Droits d'utilisation	3 402	3 484
Titres mis en équivalence	88	85
Autres actifs non courants	1 628	1 535
<b>Actifs immobilisés</b>	<b>51 528</b>	<b>53 841</b>
Besoin en fonds de roulement commercial	4 296	3 756
Avantages au personnel et provisions	(871)	(940)
Créances d'impôts/(dettes)	(314)	(248)
Impôts différés actifs/(passifs)	(1 519)	(1 642)
Impôts actifs/(passifs)	(1 834)	(1 890)
Autres actifs opérationnels courants/(passifs)	(2 774)	(2 800)
Actifs/(passifs) destinés à la vente	-	-
<b>CAPITAL NET INVESTI</b>	<b>50 346</b>	<b>51 967</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>39 493</b>	<b>41 001</b>
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET</b>	<b>10 853</b>	<b>10 966</b>

(a) Les données comparatives ont été retraitées pour refléter la finalisation de la comptabilisation des allocations des prix d'acquisition de Supreme et Heidelberg Engineering, qui étaient réalisées sur une base provisoire dans les comptes consolidés 2024 d'EssilorLuxottica.

Les *Actifs immobilisés*, d'une valeur de 51 528 millions d'euros ont diminué de 2 313 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2024. Les principales catégories d'actifs contribuant à cette diminution sont indiquées ci-dessous :

1. *goodwill* : le *goodwill* a diminué de 1 054 millions d'euros, dont 2 003 millions d'euros dus aux effets des variations des taux de change, partiellement compensés par 950 millions d'euros résultant de regroupements d'entreprises intervenus sur l'exercice (Optegra étant le plus significatif).
2. les *immobilisations incorporelles* : la diminution de 1 228 millions d'euros se décompose en 1 260 millions d'euros provenant des charges d'amortissement de la période (significativement impactées par les charges d'amortissement résultant de la reconnaissance d'actifs incorporels suite à l'allocation du prix d'acquisition relatif au Rapprochement EL et à l'Acquisition GV) ainsi que 527 millions d'euros dus aux effets des variations des taux de change, partiellement compensés par 294 millions d'euros en provenance des dépenses d'investissements de l'année, principalement en logiciels et projets de R&D et 269 millions d'euros résultant de regroupements d'entreprises intervenus sur l'exercice, en particulier celui d'Optegra.
3. les *Immobilisations corporelles* et le *Droit d'utilisation* : la diminution d'ensemble sur la période est de 128 millions d'euros. Les charges d'amortissement et de dépréciation de la période pour un montant de 1 851 millions d'euros ainsi que l'impact négatif des effets des variations des taux de change de 500 millions d'euros, ont été compensées par les nouvelles immobilisations de la période (dépenses en investissements pour près de 1 065 millions d'euros, ainsi que la reconnaissance de nouveaux droits d'utilisation dans le cadre des contrats de location conclus en 2025 pour 1 043 millions d'euros). Les principales acquisitions d'immobilisations corporelles de l'année ont été relatives à l'élargissement de l'empreinte industrielle et de la chaîne d'approvisionnement ainsi qu'à l'amélioration et à la rénovation du réseau de magasins. Les regroupements d'entreprises reconnus cette année contribuent à l'augmentation des *Immobilisations corporelles* et du *Droit d'utilisation* pour respectivement 65 millions d'euros et 67 millions d'euros.

Le *Besoin en fonds de roulement commercial* (soit la somme des stocks, des créances clients et des dettes fournisseurs) a augmenté de 540 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2024 en raison de la croissance des deux segments Professional Solutions et Direct to Consumer, portée par la catégorie des verres connectés.

Les *Capitaux propres* ont augmenté du résultat net (part du Groupe) de la période (2 315 millions d'euros) et ont diminué sous l'effet de la conversion des soldes et flux en devises (une baisse de 3 230 millions d'euros des réserves de conversion du Groupe) ; le solde des *Capitaux propres* a également été impacté par le versement du dividende de l'année générant une baisse de 653 millions d'euros dont 547 millions d'euros versés aux actionnaires d'EssilorLuxottica n'ayant pas opté pour le dividende en actions (voir paragraphe *Faits marquants*) et 106 millions d'euros distribués aux actionnaires minoritaires des filiales du Groupe. Les charges de rémunération en actions ont également impacté les capitaux propres (hausse de 302 millions d'euros) ainsi que le solde net des opérations sur actions propres (diminution de 357 millions d'euros, due au programme de rachat d'actions exécuté en 2025 et le plan SuperBoost, voir paragraphe *Faits marquants de l'année*).

L'*Endettement financier net* a diminué de 113 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2024, comme présenté dans le paragraphe dédié.

## Autres mesures « non-GAAP »

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

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

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

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

En millions d'euros	2025	2024
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles <sup>(a)</sup>	5 291	4 874
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles <sup>(a)</sup>	(1 525)	(1 522)
Remboursements du principal des dettes de loyers <sup>(a)</sup>	(970)	(940)
<b>CASH-FLOW LIBRE</b>	<b>2 796</b>	<b>2 413</b>
Résultat opérationnel <sup>(b)</sup>	3 379	3 448
Amortissements, dépréciations et pertes de valeur <sup>(a)</sup>	3 113	3 098
<b>EBITDA</b>	<b>6 492</b>	<b>6 545</b>
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET <sup>(c)</sup></b>	<b>10 853</b>	<b>10 966</b>
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET/EBITDA LTM <sup>(d)</sup></b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>

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

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

(c) L'Endettement financier net est présenté dans la Note 20 Dettes financières, incluant les dettes de loyer des Notes aux états financiers consolidés. Ses composantes sont aussi présentées dans le paragraphe Endettement financier net ci-dessous.

(d) EBITDA LTM – 12 mois glissants.

## Endettement financier net

L'Endettement financier net hors dettes de loyer du Groupe a atteint 7 294 millions d'euros au 31 décembre 2025, soit une baisse de plus de 24 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2024. Au 31 décembre 2025, le solde des dettes de loyer a baissé de 88 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2024.

En millions d'euros	31 décembre 2025	31 décembre 2024
Dettes financières non courantes	6 812	7 071
Dettes financières courantes	4 027	2 498
<b>TOTAL PASSIFS</b>	<b>10 839</b>	<b>9 570</b>
Investissements court terme	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(3 544)	(2 251)
<b>TOTAL ACTIFS</b>	<b>(3 544)</b>	<b>(2 251)</b>
Instruments dérivés sur les dettes financières (couverture de juste valeur)	-	-
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET HORS DETTES DE LOYER</b>	<b>7 294</b>	<b>7 319</b>
Dettes de loyer (courantes et non courantes)	3 559	3 647
<b>ENDETTEMENT FINANCIER NET</b>	<b>10 853</b>	<b>10 966</b>

Les dettes financières non courantes ont diminué par rapport au 31 décembre 2024, essentiellement du fait du reclassement en dettes financières courantes d'un Eurobond de 1,25 milliard (valeur nominale) arrivant à échéance en janvier 2026, partiellement compensé par l'émission d'un Eurobond d'1 milliard arrivant à échéance en janvier 2030.

Les dettes financières courantes sont en progression de 1 529 millions d'euros en raison du reclassement de 1,25 milliard d'euros (valeur nominale) présenté ci-dessus et d'une hausse de l'encours de Commercial Papers, principalement dans le cadre du programme USCP pour 1,75 milliard d'euros, partiellement compensés par une diminution provenant du remboursement d'un emprunt obligataire pour un montant de 1,5 milliard d'euros (valeur nominale) arrivé à échéance en mai 2025.

## Tableau des flux de trésorerie consolidés reclassé

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

En millions d'euros	2025	2024
<b>EBITDA</b>	<b>6 492</b>	<b>6 545</b>
Dépenses d'investissements	(1 525)	(1 522)
Paiement des loyers (hors intérêts) <sup>(a)</sup>	(970)	(940)
Impôts payés	(764)	(982)
Variation du besoin en fonds de roulement commercial <sup>(b)</sup> et autres variations	(437)	(689)
<b>CASH-FLOW LIBRE</b>	<b>2 796</b>	<b>2 413</b>
Dividendes versés	(654)	(1 255)
Acquisitions de filiales, net de la trésorerie acquise	(911)	(1 755)
Autres variations des capitaux propres	(423)	(536)
Autres variations d'actifs financiers et non financiers	(118)	(346)
Variation des dettes financières (hors écarts de change)	994	1 083
<b>VARIATION DE LA TRÉSORERIE</b>	<b>1 684</b>	<b>(395)</b>

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

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

Les Dépenses d'investissements décaissées s'élèvent à 1 525 millions d'euros, sensiblement en ligne avec la période comparative de l'année précédente et représentent environ 5,4 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Les Dividendes versés diminuent fortement par rapport à 2024, principalement en raison d'une réduction de la distribution de dividendes en numéraire aux actionnaires d'EssilorLuxottica (en 2025, 70 % des actionnaires du Groupe ayant opté pour recevoir leur dividende en actions nouvellement émises, dit dividende en actions, contre 35 % en 2024).

La ligne *Acquisitions de filiales, net de la trésorerie acquise*, représente les sorties nettes de trésorerie relatives aux regroupements d'entreprises finalisés sur l'exercice, et dans un effet moindre, les compléments de prix et/ou paiements différés portant sur des acquisitions finalisées les années passées. Les sorties de trésorerie diminuent en 2025 en raison des acquisitions de la période qui ont eu un impact financier moindre par rapport à 2024 (quand les acquisitions de Supreme et Heidelberg Engineering, entre autres, ont été finalisées).

La ligne *Autres variations des capitaux propres* intègre, entre autres, les effets des opérations relatives aux participations ne donnant pas le contrôle – telles que les acquisitions d'intérêts minoritaires dans des sociétés consolidées et/ou l'exercice d'options de vente sur des intérêts minoritaires (83 millions d'euros en 2025 contre 297 millions d'euros en 2024) ainsi que les sorties de trésorerie relatives aux programmes de rachat d'actions (pour près de 469 millions d'euros, frais de transaction inclus en 2025 contre près de 315 millions en 2024), compensés par les encaissements liés aux augmentations de capital en numéraire, correspondant aux actions achetées par les salariés dans le cadre du programme international d'actionnariat salarié (SuperBoost) et de l'exercice d'options de souscription d'actions.

Les flux reportés dans la ligne *Autres variations d'actifs financiers et non financiers* en 2025 comprennent les décaissements issus des prises de participation financières dans des sociétés non consolidées.

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

## Acquisitions et partenariats

Au cours de l'année 2025, EssilorLuxottica a poursuivi sa stratégie de fusions et acquisitions dans certaines activités et zones géographiques. Les principales transactions de l'année incluent les suivantes :

- le 16 décembre 2024, EssilorLuxottica a annoncé avoir conclu un accord pour l'acquisition du groupe Espansione, une entreprise italienne spécialisée dans la conception et la fabrication de dispositifs médicaux non invasifs pour le diagnostic et le traitement de la sécheresse oculaire, de la surface oculaire et des maladies de la rétine. La transaction a été finalisée au début 2025.
- le 2 janvier 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition de Pulse Audition, une start-up française proposant des solutions de réduction du bruit et de rehaussement de la voix basées sur des algorithmes intégrant l'IA, permettant aux personnes malentendantes de mieux entendre les propos de leurs interlocuteurs, en particulier dans des environnements bruyants.
- le 1<sup>er</sup> février 2025, EssilorLuxottica a acquis Cellview Imaging Inc, une start-up canadienne spécialisée dans le diagnostic innovant fondé sur l'imagerie rétinienne. L'offre de produits de Cellview a été approuvée par la FDA et a obtenu le marquage CE et permet aux professionnels de la vue de diagnostiquer les pathologies rétinienne grâce à la caméra rétinienne ultra-grand champ capable de capturer des images nettement plus grandes que la plupart des technologies existantes.
- le 30 mai 2025, EssilorLuxottica et MidEuropa ont annoncé avoir conclu un accord prévoyant l'acquisition d'Optegra par EssilorLuxottica. Optegra est une plateforme d'ophtalmologie intégrée, en forte croissance et opérant sur cinq marchés européens clés : le Royaume-Uni, la République tchèque, la Pologne, la Slovaquie, et les Pays-Bas. Avec les enseignes Optegra, Lexum et Iris, le groupe Optegra opère un large réseau de plus de 70 cliniques ophtalmologiques et centres de diagnostic, et propose des traitements ophtalmiques essentiels ainsi que des procédures électives de correction visuelle, s'appuyant notamment sur l'IA, couvrant les phases pré- et post-opératoires. La transaction a été finalisée le 1<sup>er</sup> octobre 2025.
- le 5 juin 2025, EssilorLuxottica a annoncé la signature d'un accord en vue d'acquérir l'une des principales chaînes d'optique en Malaisie, qui opère 90 magasins sous les bannières A-Look, Seen et OWL. Cet accord a été finalisé le 1<sup>er</sup> juillet 2025.
- le 21 juillet 2025, EssilorLuxottica a annoncé la signature d'un accord avec la société sud-coréenne PUcore, pour l'acquisition de tous ses actifs et entités dédiés au développement, à la fabrication et à la vente de monomères utilisés dans la production de verres d'optique ophtalmique hauts-indices. La transaction a été finalisée le 4 novembre 2025.
- le 4 août 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition d'Automation & Robotics (A&R), un acteur reconnu dans la conception et la fabrication de systèmes automatisés de contrôle qualité des verres optiques, utilisés par les laboratoires de prescription et en production en série. Créée en 1983 et basée en Belgique, A&R a bâti une solide réputation dans la métrologie optique avancée grâce à des technologies propriétaires. Cela lui permet de contribuer à la transformation digitale des process de production en optique.
- le 15 octobre 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition d'Ikerian AG, une entreprise experte en technologies de santé opérant sous la marque RetinAI, spécialisée dans l'IA et la data.
- le 12 décembre 2025, EssilorLuxottica a annoncé l'acquisition de Signifeye, une plateforme d'ophtalmologie belge de premier plan qui propose aux patients des prestations médicales de haut niveau grâce à 15 cliniques et centres de l'œil situés en Flandre. La transaction a été finalisée le 2 février 2026.

Les autres acquisitions réalisées sur la période portent sur des rachats de participations minoritaires et des prises de participations minoritaires ou majoritaires dans des sociétés opérant dans l'industrie de l'optique ophtalmique et la lunetterie.



# Investissements réalisés en 2025 et prévus pour 2026

En millions d'euros	2025	2024	2023
Immobilisations corporelles et incorporelles ( <i>brute des cessions</i> )	1 525	1 522	1 531
Amortissements, dépréciations et pertes de valeur	3 113	3 098	2 972
Acquisitions de filiales, net de la trésorerie acquise	911	1 755	114
Acquisition/(Cession) d'actions propres	376	274	271

## Dépenses d'investissements

En 2025, les dépenses d'investissements décaissées d'EssilorLuxottica se sont élevées à 1 525 millions d'euros (soit 5,7 % du chiffre d'affaires du Groupe, 6 % en 2024), montant globalement en ligne par rapport à 2024 et relatif aux investissements dans le réseau des magasins ainsi que dans les infrastructures digitales.

## Investissements financiers

Les acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise, s'élèvent à 911 millions d'euros en 2025 (1 755 millions d'euros en 2024 et 114 millions d'euros en 2023). Ces montants représentent les sorties de trésorerie nette relatives aux regroupements d'entreprises réalisés sur l'année, ainsi que, dans une moindre mesure, les compléments de prix ou paiements différés relatifs à des acquisitions réalisées les années précédentes. En 2025, ce montant était principalement lié aux opérations décrites dans le paragraphe *Acquisitions et partenariats*, dont l'acquisition d'Optegra ; en 2024, cela correspondait principalement aux opérations décrites dans le paragraphe *Acquisitions et partenariats*, dont l'acquisition de la marque Supreme et d'une participation de 80 % de la société allemande Heidelberg Engineering ; tandis qu'en 2023, le montant correspondait principalement à l'acquisition de la start-up israélienne Nuance Hearing.

Par ailleurs, en 2025, le Groupe a acquis près d'1,9 million d'actions EssilorLuxottica dans le cadre de son programme de rachat d'actions annoncé fin juillet 2024, pour un prix moyen de 243,00 euros par action et une sortie de trésorerie totale de 469 millions d'euros – frais inclus. Des programmes similaires avaient été exécutés en 2024 et 2023, lorsque le Groupe avait acquis pour respectivement près d'1,5 million d'actions (à un prix moyen de 212,22 euros et une sortie de trésorerie de 315 millions d'euros – frais inclus) et près d'1,7 million d'actions (à un prix moyen de 173,15 euros et une sortie de trésorerie de 312 millions d'euros – frais inclus). Les actions acquises sont destinées à être attribuées ou cédées aux salariés et mandataires sociaux d'EssilorLuxottica et des sociétés liées, notamment dans le cadre de la participation aux résultats de l'entreprise, de l'attribution d'actions gratuites, d'actions de performance ou d'options d'achat d'actions, et de la participation à tout plan d'actionnariat salariés.

## Principaux investissements futurs

En 2026, le Groupe continuera à investir fortement dans le renouvellement de son réseau de magasins, ses capacités de production (achèvement des nouveaux sites) et dans ses infrastructures informatiques et technologiques pour mener à bien l'intégration. Le Groupe continuera également ses programmes de rachat d'actions afin que celles-ci soient attribuées ou cédées aux salariés et mandataires sociaux d'EssilorLuxottica et des sociétés liées, notamment dans le cadre de la participation aux résultats de l'entreprise, de l'attribution d'actions gratuites, d'actions de performance ou d'options d'achat d'actions, et de la participation à tout plan d'actionnariat salariés.



# Mission et développement durable

## Nous voulons donner à chacun la possibilité de libérer son potentiel : We Are Empowering Humans.

L'héritage d'EssilorLuxottica repose sur un engagement inébranlable en faveur de l'innovation dans le domaine de la santé visuelle et sur la conviction profonde du pouvoir transformateur d'une bonne vision. Guidé par sa mission – We Are Empowering Humans – qui consiste à permettre à chacun de libérer son potentiel, le Groupe intègre le développement durable à sa stratégie, avec un objectif ambitieux : éliminer la mauvaise vision non corrigée en une génération.

Au centre de l'approche d'EssilorLuxottica, des innovations majeures permettent de corriger, protéger et mettre en valeur la beauté de l'organe sensoriel le plus précieux et le plus puissant : les yeux. En combinant des technologies de pointe en matière de verres, un savoir-faire d'excellence dans la fabrication de lunettes, un portefeuille de marques emblématiques et une distribution mondiale solide, EssilorLuxottica permet à chacun d'apprendre, de travailler, de s'exprimer et d'atteindre son plein potentiel.

Le manque de sensibilisation et d'accès a engendré une crise mondiale de la vision, aux conséquences sociales et économiques graves pour des milliards de personnes. EssilorLuxottica développe des solutions pour les 2,7 milliards d'individus souffrant d'une mauvaise vision non corrigée, dont la majorité vit dans des économies en développement où la sensibilisation et l'accès restent limités. Ce défi est appelé à s'intensifier : plus de 50 % de la population mondiale devrait développer une myopie d'ici 2050, en raison de l'augmentation du temps passé devant les écrans et des modes de vie en intérieur. Parallèlement, seuls 20 % de la population mondiale possède des lunettes de soleil protectrices contre les UV, laissant des milliards de personnes exposées à des dommages oculaires à long terme évitables. Ensemble, ces tendances soulignent l'urgence d'étendre l'accès à des soins visuels préventifs et correctifs et abordables, à grande échelle.

Défenseur passionné de la santé visuelle, EssilorLuxottica mène des campagnes internationales afin de sensibiliser les populations, promouvoir le droit fondamental à une bonne vision et affirmer son rôle essentiel dans le développement mondial. Les conséquences socio-économiques de la mauvaise vision non corrigée sont considérables : obstacles à l'éducation et à l'emploi, maintien des cycles de précarité et limitation du potentiel individuel. À travers ses initiatives, le Groupe s'attache à rompre ces cycles et à créer de nouvelles perspectives pour des millions de personnes.


Depuis le déploiement de sa feuille de route emblématique « Éliminer la mauvaise vision en une génération », EssilorLuxottica continue de défendre le droit fondamental à la vision, reconnaissant le rôle essentiel des soins visuels dans le progrès mondial. Cette démarche s'aligne sur la résolution des Nations Unies (ONU) de 2021, « Vision pour tous », qui vise à atteindre une accessibilité universelle d'ici 2030.

En intégrant la santé visuelle aux Objectifs de Développement Durable (ODD) des Nations Unies, EssilorLuxottica renforce son engagement en faveur de la durabilité et de l'équité mondiale. En 2025, le Groupe est resté concentré sur l'avancement de sa mission et la mise en œuvre d'initiatives qui rapprochent sa vision d'un monde sans mauvaise vision de la réalité.

Améliorer la vision. Chez EssilorLuxottica, améliorer la vision consiste à créer un impact durable et transformateur à l'échelle mondiale. Le programme Eyes on the Planet du Groupe incarne cette mission, garantissant que chacun, partout dans le monde, ait accès à des soins visuels de qualité tout en favorisant la durabilité et l'équité. Grâce au fonds OneSight EssilorLuxottica, l'entreprise s'attaque à l'un des handicaps les plus répandus au monde : la mauvaise vision non corrigée, qui touche 2,7 milliards de personnes. Depuis 2013, OneSight EssilorLuxottica Foundation a transformé l'accès aux soins visuels, en créant un accès permanent aux soins pour plus d'un milliard de personnes et en équipant plus de 100 millions d'individus de lunettes. Soutenus par plus de 37 900 points optiques ruraux et la formation de milliers d'entrepreneurs en soins visuels, ces efforts ont permis de mettre en place des systèmes de soins visuels durables, même dans les communautés les plus reculées du globe. Cet impact a valu à EssilorLuxottica une place dans le classement « Change the World » de Fortune, pour la cinquième fois, marquant sa première inclusion deux années consécutives et reconnaissant ses contributions transformatrices à la santé visuelle mondiale et à la durabilité.

Pour amplifier encore son impact en s'appuyant sur son large rayonnement et son expertise, OneSight EssilorLuxottica Foundation a signé un partenariat de collaboration mondiale avec l'Organisation mondiale de la Santé (OMS) dans le cadre de l'initiative SPECS 2030 en 2024. OneSight EssilorLuxottica Foundation est la seule organisation à s'associer à l'OMS sur cette initiative, reflétant sa crédibilité, son échelle opérationnelle et sa capacité à soutenir les gouvernements dans la mise en œuvre des politiques. En 2025, OneSight EssilorLuxottica Foundation a coanimé des ateliers SPECS avec des représentants gouvernementaux de haut niveau en Afrique, en Asie, en Europe, en Amérique latine et dans les Caraïbes, offrant un accès direct aux décideurs responsables des stratégies nationales de santé visuelle. Cet engagement a amplifié l'influence de OneSight EssilorLuxottica Foundation sur les plateformes internationales et régionales, permis le partage de modèles de mise en œuvre éprouvés comme preuves de concept en conditions réelles, et soutenu l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes, s'appuyant sur une base de plus de 1 000 études scientifiques. Fort de cet élan, OneSight EssilorLuxottica Foundation a pris part activement au GATSCFC, une rencontre mondiale organisée par l'Office des Nations Unies pour les services de soutien aux projets (UNOPS), en collaboration avec le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF) et ATScale, contribuant à façonner les modalités d'acquisition, par les États, de lunettes et d'équipements de dépistage visuel à grande échelle.

Le SPECS 2030 de l'OMS s'aligne directement sur les ODD des Nations Unies et la résolution « Vision pour tous », favorisant les progrès dans la lutte contre la pauvreté, la santé, l'éducation, l'égalité des sexes et la croissance économique.



L'innovation est au cœur de l'approche de OneSight EssilorLuxottica pour rendre la vision accessible. La télérefraction met en relation des prestataires de soins primaires de zones rurales avec des optométristes urbains, garantissant des diagnostics précis et étendant les services aux régions où les infrastructures de santé sont limitées. Des services de télérefraction sont désormais proposés en Inde, au Nigeria, au Kenya et en Éthiopie. ClickCheck, un dispositif de réfraction primé à faible coût, améliore l'efficacité des dépistages visuels dans les communautés hors réseau à travers le monde. Par ailleurs, les lunettes Ready2Clip minimisent les coûts et le temps pour les bénéficiaires, offrant des équipements personnalisables et abordables sur place.

L'impact de OneSight EssilorLuxottica est amplifié par des programmes transformateurs à travers le monde.

Dans le Karnataka, le modèle Asha Kirana de OneSight EssilorLuxottica Foundation est devenu la référence en matière de prestation publique de santé visuelle, intégrant les services de réfraction directement dans le système de soins primaires de l'État. Le programme s'étend désormais à l'ensemble de l'État grâce à la création de centaines de centres de vision et à la formation de dizaines de milliers d'acteurs dans le domaine de la santé, permettant à des familles dans les zones rurales de bénéficier de soins visuels tout au long de l'année. Reconnue par l'Organisation mondiale de la Santé comme une approche d'envergure internationale, Asha Kirana démontre comment les partenariats dirigés par les gouvernements peuvent élargir durablement l'accès de la vision à grande échelle.

En Zambie, OneSight EssilorLuxottica Foundation a introduit une caravane clinique mobile de soins visuels qui apporte les services de vision directement au cœur de la vie communautaire. Opérant dans les marchés, les écoles, les églises, les salons et les cérémonies traditionnelles, la clinique itinérante propose des tests de vue et la distribution de lunettes sur place, étendant l'accès aux populations rarement desservies par les structures traditionnelles. Gérée par des optométristes locaux et soutenant les écoles d'optométrie pour les actions sur le terrain, ce modèle réduit les coûts de prestation de services tout en renforçant les compétences locales dans les zones difficiles d'accès.

Dans plusieurs régions, le modèle EyeConnect de OneSight EssilorLuxottica Foundation renforce l'accès aux soins visuels en formant des jeunes sous-employés, et en particulier des femmes, à devenir des prestataires de soins visuels primaires au sein de leurs propres communautés. En combinant une formation certifiante, la technologie de télérefraction et un soutien à l'entrepreneuriat, ce modèle crée des moyens de subsistance durables tout en offrant des services tout au long de l'année dans des zones où les soins de santé visuelle professionnels sont rares.

À l'échelle mondiale, OneSight EssilorLuxottica Foundation entretient un partenariat depuis deux décennies avec les Special Olympics Games, offrant des dépistages visuels gratuits et des lunettes aux athlètes souffrant de déficiences intellectuelle lors de compétitions à travers le monde. En veillant à ce que les athlètes voient bien, sur et en dehors du terrain, le programme élimine un obstacle souvent négligé, mais crucial à la participation, renforçant le principe selon lequel le coût ou les circonstances ne devraient jamais limiter la capacité d'un individu à performer, concourir ou s'épanouir.

La mission d'EssilorLuxottica – Empowering Humans – qui vise à permettre à chacun de libérer son potentiel, sous-tend l'ensemble des actions du Groupe. En associant innovation responsable et impact social, le Groupe agit pour supprimer la mauvaise vision non corrigée, tout en dynamisant la croissance économique, en soutenant l'accès à l'éducation et en renforçant l'inclusion, posant les bases d'un futur à la fois durable et équitable pour tous.

## Approche en matière de développement durable : Eyes on the Planet

Alors qu'EssilorLuxottica continue d'élargir le rôle de la vision au-delà de la correction visuelle pour englober la prévention, les connaissances en matière de santé et de connectivité, la durabilité reste au cœur de l'identité du Groupe, profondément ancrée dans son ADN et essentielle pour son engagement en matière de responsabilité d'entreprise. À travers le programme Eyes on the Planet, cette évolution vise à apporter des bénéfices tangibles aux individus ainsi qu'à la société, tout en respectant pleinement les standards environnementaux et les considérations éthiques. Qu'il s'agisse d'élargir l'accès à des solutions visuelles et à des services de santé de qualité, de développer des produits sûrs, durables et de plus en plus circulaires, de protéger les données, de favoriser une utilisation responsable des technologies ou de soutenir les professionnels de la vue à l'échelle mondiale, le développement durable s'inscrit pleinement dans la stratégie du Groupe et guide la manière dont il accomplit sa mission au quotidien.

Lancé en 2021, Eyes on the Planet a progressivement évolué d'une simple déclaration d'intention vers un cadre concret, opérationnel et orienté vers des résultats mesurables. Il intègre désormais pleinement la responsabilité environnementale et sociale dans l'ensemble des activités du Groupe. Chacun de ses piliers – carbone, circularité, éthique, inclusion et bonne vision dans le monde – agit comme un levier d'innovation et de collaboration. Les initiatives naissent souvent sous forme de projets pilotes avant de se structurer en pratiques éprouvées, créatrices de valeur à la fois pour EssilorLuxottica et pour les communautés qu'il accompagne. Ainsi, la durabilité n'est plus seulement un principe directeur : elle est devenue un engagement profond, inscrit au cœur de la culture et du modèle économique du Groupe.

- « **Eyes on Carbon** » : en améliorant son efficacité énergétique, en augmentant la production et l'utilisation d'énergies renouvelables sur site, en optimisant sa chaîne d'approvisionnement et en renforçant l'engagement des parties prenantes sur les questions climatiques, EssilorLuxottica a pris des mesures déterminantes pour réduire son empreinte carbone. Une première étape clé a été franchie avec la neutralité carbone des émissions de scope 1 et 2 en Italie et en France en 2021, puis en Europe en 2023. En 2024, la validation par l'initiative *Science-Based Targets* (SBTi) des objectifs de réduction des émissions de l'entreprise pour 2030 a marqué une nouvelle étape stratégique, renforçant son engagement à réduire les émissions dans l'ensemble de ses activités et de sa chaîne de valeur (scopes 1, 2 et 3), conformément aux dernières données scientifiques sur le climat et aux objectifs de l'Accord de Paris.

#### Faits marquants de 2025 :

- mise en service de nouvelles installations d'énergie renouvelable sur huit sites dans cinq pays, ajoutant 10 MW de capacité et contribuant à presque tripler la consommation d'énergie renouvelable autoproduite en 2025 par rapport à 2024 ;
- réduction de 29 % des émissions des scopes 1 et 2 par rapport à l'année de référence (2022), en ligne avec l'objectif de réduction absolue de 42 % d'ici 2030 ;
- lancement d'un projet pilote visant à analyser le cycle de vie d'un magasin, afin d'identifier les principaux postes d'émissions et les leviers d'amélioration.
- « **Eyes on Circularity** » : chez EssilorLuxottica, la durabilité est intégrée à chaque étape de développement des produits et services. Dès les premières phases de conception, le Groupe s'efforce d'optimiser l'utilisation des ressources sans compromettre les normes de qualité les plus élevées. Ses principales priorités sont les suivantes : (i) remplacer les matériaux d'origine fossile au profit de matériaux biosourcés et recyclés ; (ii) intégrer les principes de l'éco-conception dans tous les projets d'innovation ; (iii) accroître la valorisation des déchets ; et (iv) réduire les emballages plastiques à usage unique. Ces initiatives sont complétées par le développement des capacités de recyclage internes et la mise en place de services circulaires qui prolongent la durée de vie des produits ou permettent des solutions de seconde vie.

#### Faits marquants de 2025 :

- amélioration du taux de valorisation des déchets à 67 %, grâce à l'optimisation continue des processus, aux opportunités de réutilisation, ainsi qu'aux investissements dans les systèmes de traitement des eaux usées et aux nouvelles technologies réduisant l'utilisation de matières premières ;
- les matériaux biosourcés et recyclés représentent désormais 33 % de l'ensemble des matériaux achetés pour les montures et les verres ;
- réduction significative des articles d'emballage en plastique à usage unique, en cohérence avec les objectifs 2030 du Groupe.
- « **Eyes on Ethics** » : le modèle d'entreprise verticalement intégré d'EssilorLuxottica joue un rôle essentiel pour garantir une approche juste et éthique dans toutes les régions où l'entreprise est présente. Le Code d'éthique et le Code de conduite des partenaires commerciaux établissent des pratiques harmonisées et protègent les Droits humains et le droit du travail tout au long de la chaîne de valeur, conformément à la Charte internationale des Droits humains et aux conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT). Les priorités comprennent la confidentialité des données, la transparence de la communication, l'approvisionnement responsable et des normes de qualité sans compromis.

#### Faits marquants de 2025 :

- 157 audits d'achats responsables réalisés sur des sites fournisseurs, soit une augmentation de 48 % par rapport à 2024 ;
- lancement d'une nouvelle initiative de formation portant sur le Code de conduite pour les partenaires commerciaux et la checklist d'audit ELRSM (EssilorLuxottica Responsible Sourcing and Manufacturing Program), impliquant des fournisseurs dans 10 pays ;
- mise à disposition d'un module e-learning SpeakUp sur Leonardo pour tous les employés ayant accès à la plateforme de formation, offrant des conseils pratiques pour faciliter le processus de signalement.
- « **Eyes on Inclusion** » : le Groupe s'engage à cultiver une culture fondée sur l'apprentissage, la diversité et la sécurité, et à garantir un environnement de travail offrant à tous les mêmes opportunités, sur la base du mérite et sans discrimination. Les initiatives de sensibilisation à l'échelle mondiale et locale comprennent des campagnes sur la plateforme de formation Leonardo et la célébration de moments clés tels que la Journée internationale des droits des femmes, le Mois de la sensibilisation à la santé mentale, le Mois des fiertés, la Semaine DE&I (Diversité, Équité et Inclusion) d'EssilorLuxottica et la Journée internationale des personnes handicapées. Ensemble, ces initiatives reflètent l'engagement continu d'EssilorLuxottica à promouvoir la compréhension, le dialogue et l'inclusion au sein de l'organisation à travers le monde.

#### Faits marquants de 2025 :

- diversité de genre : les femmes représentent 60 % de l'ensemble des collaborateurs du Groupe, 35 % des cadres dirigeants et 33 % des Instances Dirigeantes ;
- forte adoption de la plateforme de formation Leonardo, avec 4,2 millions d'heures de formation dispensées aux employés et aux réseaux externes, soit +24 % par rapport à 2024, dont 25 149 sessions en direct ;
- extension de la portée de la campagne d'écoute Your Voice, atteignant un taux de participation global de 80 %.

- « **Eyes on World Sight** » : Convaincu que la bonne vision est un droit humain fondamental, le Groupe a pour ambition d'éliminer la mauvaise vision non corrigée en une génération et de rendre la santé visuelle accessible à tous, partout dans le monde. Cette responsabilité envers la vision et la société est ancrée dans des initiatives de citoyenneté d'entreprise, telles que la défense des soins visuels dans les communautés mal desservies par le biais de OneSight EssilorLuxottica. Reconnue pour son impact mondial, EssilorLuxottica a été classée pour la cinquième fois dans la liste « Change the World » du magazine Fortune. En outre, EssilorLuxottica poursuit ses efforts pour rendre l'art accessible à tous grâce à l'initiative « Eyes on Art ».

#### Faits marquants de 2025 :

- 101 millions de personnes ont bénéficié d'un accès permanent aux soins visuels ;
- 4 400 points d'accès à l'optique ont été créés dans les zones rurales ;
- 14 millions de personnes dans le besoin ont été équipées de lunettes ;
- plus de 7 300 collaborateurs se sont portés bénévoles dans le monde (5 500 en 2024).

En 2025, EssilorLuxottica a renforcé son impact positif sur les personnes et la planète en faisant progresser l'innovation durable grâce au programme mondial Eyes on the Planet, tout en accomplissant des avancées majeures avec la fondation OneSight EssilorLuxottica. Ces progrès ont été reconnus dans les notations ESG : une note CDP A pour le changement climatique et A- pour la sécurité de l'eau, une note S&P Global CSA de 66 – plaçant l'entreprise au troisième rang de son secteur –, une notation MSCI ESG AAA, une note *Sustainalytics Low risk* et en outre, en 2025, la Société a réalisé sa première évaluation de durabilité EcoVadis et a été classée dans le 89<sup>e</sup> percentile, obtenant ainsi une médaille d'argent.

## Événements postérieurs à la clôture

### Nouvelles données cliniques démontrant des améliorations significatives des performances auditives avec les lunettes Nuance Audio

Le 15 janvier 2026, EssilorLuxottica a annoncé de nouvelles données cliniques issues de deux études<sup>(1)(2)</sup> évaluant les performances des lunettes Nuance Audio, la solution auditive tout-en-un à oreille ouverte du Groupe intégrée à des lunettes intelligentes et destinée aux adultes présentant une perte auditive de légère à modérée. Les résultats ont été présentés pour la première fois en Europe lors du 69<sup>e</sup> congrès de l'EUHA (Union européenne des acousticiens d'aides auditives), qui s'est tenu à Hanovre, en Allemagne, dans le cadre du programme académique officiel.

## Évolutions récentes et perspectives

### Évolutions récentes

Alors que nous abordons 2026, nous faisons face à une conjoncture marquée par une certaine incertitude. Des tensions géopolitiques persistantes continuent de perturber l'économie mondiale, influençant les comportements des consommateurs et des marchés financiers.

Dans ce contexte, les actifs et les expertises d'EssilorLuxottica, sa position concurrentielle, son intégration verticale, la diversité de ses activités et son implantation mondiale donnent au Groupe une force et une résilience remarquables.

### Nouvelles perspectives à long terme

Ancrées dans notre transformation medtech, ces nouvelles perspectives à long terme reflètent l'expansion de notre plateforme santé fondée sur l'IA. Elles traduisent une nouvelle étape dans notre trajectoire vers une position de leader mondial de la santé visuelle avancée et intégrée, avec l'ambition d'améliorer la performance humaine.

Dans cet esprit, le Groupe prévoit de réaliser, au cours des cinq prochaines années et à taux de change constants<sup>1</sup>, une croissance soutenue de son chiffre d'affaires total et une croissance globalement alignée de son résultat opérationnel ajusté<sup>2</sup>.

<sup>(1)</sup> Les résultats présentés lors de l'EUHA sont basés sur une étude clinique menée par la Western University (Canada). Données internes d'EssilorLuxottica, 2025.

<sup>(2)</sup> Les résultats présentés lors de l'EUHA sont basés sur une étude clinique menée par les National Acoustic Laboratories (Australie). Données internes d'EssilorLuxottica, 2025.

## Notes

---

1. **Chiffres à taux de change constants** : les chiffres à taux de change constants ont été calculés sur la base des taux de change moyens de la même période de l'année de comparaison.
2. **Mesures ou indicateurs ajustés** : ajustés des produits et charges liés au rapprochement entre Essilor et Luxottica (« Rapprochement EL »), à l'acquisition de GrandVision (« Acquisition GV »), aux autres acquisitions stratégiques et significatives, et d'autres transactions inhabituelles, occasionnelles ou sans rapport avec les activités normales, l'impact de ces événements pouvant altérer la compréhension des performances du Groupe. Une description des autres transactions inhabituelles, occasionnelles ou sans rapport avec les activités normales est incluse dans les informations à fournir au semestre et à la fin de l'exercice (voir le paragraphe dédié *Indicateurs ajustés*).
3. **Ventes à magasins comparables** : reflètent, à fins de comparaison, l'évolution des ventes des seuls magasins de la période récente qui étaient également ouverts sur la période comparable de l'année précédente. Pour chaque zone géographique, le calcul applique à l'ensemble des périodes le taux de change moyen de l'année.

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

# Annexe 1 – Extraits des États financiers consolidés

## Compte de résultat consolidé

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024
Chiffre d'affaires	28 491	26 508
Coût des ventes	(11 237)	(9 702)
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>17 254</b>	<b>16 805</b>
Frais de recherche et développement	(664)	(630)
Frais de commercialisation	(8 784)	(8 518)
Redevances	(249)	(252)
Frais de publicité et de marketing	(1 866)	(1 820)
Frais généraux et administratifs	(2 330)	(2 193)
Autres produits/(charges) opérationnels	19	55
<b>Total des charges opérationnelles</b>	<b>(13 875)</b>	<b>(13 358)</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>3 379</b>	<b>3 448</b>
Coût de l'endettement financier net	(239)	(165)
Autres produits/(charges) financiers	54	5
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(0)	3
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>3 195</b>	<b>3 291</b>
Impôts sur le résultat	(752)	(800)
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>2 443</b>	<b>2 491</b>
<i>Dont :</i>		
• <i>part du Groupe</i>	2 315	2 359
• <i>part des participations ne donnant pas le contrôle</i>	128	132
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation :		
• de base	459 018 876	453 926 761
• dilué	464 669 477	460 012 730
Résultat net, part du Groupe par action ( <i>en euros</i> ) :		
• de base	5,04	5,20
• dilué	4,98	5,13

## État de la situation financière consolidée

### Actif

En millions d'euros	31 décembre 2025	31 décembre 2024 Retraité (a)
Goodwill	31 013	32 067
Immobilisations incorporelles	9 753	10 981
Immobilisations corporelles	5 643	5 689
Droits d'utilisation	3 402	3 484
Titres mis en équivalence	88	85
Autres actifs non courants	1 628	1 535
Impôts différés actifs	359	391
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>51 886</b>	<b>54 232</b>
Stocks et en cours	3 542	3 152
Créances clients	3 638	3 261
Créances d'impôt	127	294
Autres actifs courants	1 158	1 089
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 544	2 251
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>12 008</b>	<b>10 047</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>63 895</b>	<b>64 279</b>

(a) Les données comparatives ont été retraitées pour refléter la finalisation de la comptabilisation des allocations des prix d'acquisition de Supreme et Heidelberg Engineering, qui étaient réalisées sur une base provisoire dans les comptes consolidés 2024 d'EssilorLuxottica.

### Capitaux propres et passif

En millions d'euros	31 décembre 2025	31 décembre 2024 Retraité (a)
Capital	83	82
Primes d'émission	24 825	23 539
Actions propres	(25)	(172)
Autres réserves	11 690	14 568
Résultat net part du Groupe	2 315	2 359
<b>CAPITAUX PROPRES PART DU GROUPE</b>	<b>38 889</b>	<b>40 376</b>
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	604	626
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES</b>	<b>39 493</b>	<b>41 001</b>
Dettes financières non courantes	6 812	7 071
Dettes de loyers non courantes	2 653	2 733
Avantages au personnel	445	455
Provisions non courantes	195	214
Autres passifs non courants	267	191
Impôts différés passifs	1 878	2 033
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>12 249</b>	<b>12 697</b>
Dettes financières courantes	4 027	2 498
Dettes de loyers courantes	906	914
Dettes fournisseurs	2 883	2 657
Dettes d'impôt	441	542
Provisions courantes	231	271
Autres passifs courants	3 665	3 698
<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	<b>12 153</b>	<b>10 580</b>
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF</b>	<b>63 895</b>	<b>64 279</b>

(a) Les données comparatives ont été retraitées pour refléter la finalisation de la comptabilisation des allocations des prix d'acquisition de Supreme et Heidelberg Engineering, qui étaient réalisées sur une base provisoire dans les comptes consolidés 2024 d'EssilorLuxottica.

## Tableau des flux de trésorerie consolidés

En millions d'euros	2025	2024
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>2 443</b>	<b>2 491</b>
Amortissements, dépréciations et pertes de valeur	3 113	3 098
Résultat des cessions d'actifs	1	6
Charges relatives aux paiements fondés sur des actions	280	162
Impôts sur le résultat	752	800
Résultat financier, net	184	159
Autres éléments sans incidence sur la trésorerie	(26)	16
Dotations (reprise) nette aux provisions	(22)	(90)
Variation du besoin en fonds de roulement commercial	(579)	(474)
Variation des autres créances et dettes opérationnelles	133	(133)
Impôts payés, net	(764)	(982)
Frais financiers payés, net	(226)	(181)
<b>FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES</b>	<b>5 291</b>	<b>4 874</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(1 525)	(1 522)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	12	10
Acquisition de filiales, net de la trésorerie acquise	(911)	(1 755)
Variation des autres actifs non financiers	11	11
Variation des autres actifs financiers	(141)	(367)
<b>FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>(2 553)</b>	<b>(3 622)</b>
Augmentation de capital	36	35
Cession nette/(acquisition nette) d'actions propres	(376)	(274)
Dividendes versés :		
• aux actionnaires du Groupe	(547)	(1 163)
• aux détenteurs de participations ne donnant pas le contrôle	(107)	(92)
Opérations relatives aux participations ne donnant pas le contrôle	(83)	(297)
Remboursements du principal des dettes de loyers	(970)	(940)
Émissions d'obligations, de placements privés et d'autres dettes financières à long terme	992	1 987
Remboursements d'obligations, de placements privés et d'autres dettes financières à long terme	(1 500)	(1 300)
Variations des autres dettes financières (à court et long terme)	1 503	396
<b>FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>	<b>(1 054)</b>	<b>(1 647)</b>
<b>VARIATION DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE</b>	<b>1 684</b>	<b>(395)</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	2 251	2 558
Incidence des variations des taux de change	(391)	88
<b>TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE À LA CLÔTURE</b>	<b>3 544</b>	<b>2 251</b>



## Annexe 2 – Chiffre d'affaires

### Exercice 2025

#### Par activité

En millions d'euros	Professional Solutions	Variation à TC constants <sup>(1)</sup>	Variation à TC courants	Direct to Consumer	Variation à TC constants <sup>(1)</sup>	Variation à TC courants	2025	Variation à TC constants <sup>(1)</sup>	Variation à TC courants
Chiffre d'affaires T1	3 236	4,4 %	5,1 %	3 612	10,1 %	11,0 %	6 848	7,3 %	8,1 %
Chiffre d'affaires T2	3 329	3,9 %	-0,1 %	3 846	10,4 %	6,2 %	7 175	7,3 %	3,2 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES S1</b>	<b>6 565</b>	<b>4,2 %</b>	<b>2,4 %</b>	<b>7 459</b>	<b>10,2 %</b>	<b>8,5 %</b>	<b>14 024</b>	<b>7,3 %</b>	<b>5,5 %</b>
Chiffre d'affaires T3	3 223	11,9 %	6,8 %	3 644	11,6 %	6,5 %	6 867	11,7 %	6,7 %
Chiffre d'affaires T4	3 812	29,2 %	22,3 %	3 788	9,3 %	3,4 %	7 600	18,4 %	12,1 %
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES S2</b>	<b>7 035</b>	<b>20,7 %</b>	<b>14,7 %</b>	<b>7 432</b>	<b>10,4 %</b>	<b>4,9 %</b>	<b>14 467</b>	<b>15,2 %</b>	<b>9,4 %</b>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES 12M</b>	<b>13 600</b>	<b>12,2 %</b>	<b>8,4 %</b>	<b>14 891</b>	<b>10,3 %</b>	<b>6,7 %</b>	<b>28 491</b>	<b>11,2 %</b>	<b>7,5 %</b>

#### Par zone géographique

En millions d'euros	Amérique du Nord	Variation à TC constants <sup>(1)</sup>	Variation à TC courants	EMEA	Variation à TC constants <sup>(1)</sup>	Variation à TC courants	Asie-Pacifique	Variation à TC constants <sup>(1)</sup>	Variation à TC courants	Amérique latine	Variation à TC constants <sup>(1)</sup>	Variation à TC courants	2025
Chiffre d'affaires T1	3 079	4,2 %	7,1 %	2 548	9,9 %	9,8 %	852	10,4 %	11,0 %	369	9,2 %	-0,5 %	6 848
Chiffre d'affaires T2	3 104	5,5 %	0,2 %	2 856	9,1 %	7,9 %	849	7,8 %	3,5 %	366	8,2 %	-5,6 %	7 175
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES S1</b>	<b>6 184</b>	<b>4,9 %</b>	<b>3,5 %</b>	<b>5 404</b>	<b>9,5 %</b>	<b>8,8 %</b>	<b>1 702</b>	<b>9,0 %</b>	<b>7,1 %</b>	<b>735</b>	<b>8,7 %</b>	<b>-3,1 %</b>	<b>14 024</b>
Chiffre d'affaires T3	2 996	12,1 %	5,0 %	2 694	12,7 %	10,7 %	822	10,5 %	3,5 %	355	5,2 %	-0,4 %	6 867
Chiffre d'affaires T4	3 607	23,8 %	14,5 %	2 681	15,7 %	13,7 %	887	11,6 %	2,6 %	425	7,6 %	4,3 %	7 600
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES S2</b>	<b>6 603</b>	<b>18,2 %</b>	<b>10,0 %</b>	<b>5 375</b>	<b>14,2 %</b>	<b>12,2 %</b>	<b>1 709</b>	<b>11,1 %</b>	<b>3,0 %</b>	<b>780</b>	<b>6,5 %</b>	<b>2,1 %</b>	<b>14 467</b>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES 12M</b>	<b>12 787</b>	<b>11,6 %</b>	<b>6,7 %</b>	<b>10 779</b>	<b>11,8 %</b>	<b>10,4 %</b>	<b>3 410</b>	<b>10,1 %</b>	<b>5,0 %</b>	<b>1 515</b>	<b>7,6 %</b>	<b>-0,5 %</b>	<b>28 491</b>