

KRYS GROUP franchit le cap symbolique du milliard d'Euros de ventes

- Chiffre d'affaires France en hausse de 1,7% dans un marché en baisse de 1,4%¹
- Parts de marché en hausse de 0,5 point à 14,6%
- KRYS GROUP renforce son leadership et reste à l'initiative sur un marché en pleine mutation

Nanterre, le 27 mars 2018 - KRYS GROUP, le leader de l'optique en France, dresse le bilan d'un exercice 2017 dynamique lors duquel le Groupe a renforcé son leadership, gagnant pour la 2^{ème} année consécutive 0,5 point de parts de marché. Dans un marché perturbé, le Groupe entend poursuivre en 2018 son offensive stratégique en s'appuyant sur ses atouts clés : un business model unique de producteur-distributeur, une politique d'innovation intensive au service de la compétitivité et une attractivité soutenue par un modèle coopératif centré sur l'adhérent et ses besoins.

Les comptes de KRYS GROUP pour l'exercice clos le 30/09/2017 ont été approuvés et les données commerciales de l'année calendaire 2017 ont été présentées lors de l'Assemblée Générale du 25 mars 2018.

En M€	2017	2016	Variation
Données commerciales – au 31/12			
Chiffre d'affaires des réseaux ^(*)	1 000	987	+1,3%
Dont France métropolitaine ^(*)	946	930	+1,7%
Nombre de magasins (unités)	1 393	1 368	+1,8%
Dont France Métropolitaine	1 301	1 279	+1,7%
Parts de marché (%)	14,6%	14,1%	+0,5 pt
Chiffres clés du Groupe – au 30/09			
Chiffre d'affaires	208,6	201,7	+3,4%
Chiffre d'affaires Codir	116	107	+ 8 %
Résultat d'exploitation	8,7	8,4	+3,6%
Marge d'exploitation	4,2%	4,2%	

^(*) Données TTC

Jean-Pierre Champion, Directeur Général de KRYS GROUP déclare :

« Depuis 2016, le marché de l'optique en France est entré dans une phase de décroissance. Le secteur s'apprête à connaître une profonde mutation à laquelle notre Groupe se prépare depuis plusieurs années et que notre positionnement de leader nous permet d'aborder avec confiance. Pour la 2^{ème} année consécutive, nous gagnons des parts de marché avec des ventes qui surperforment le marché de plus de 3 points.

¹ Source : GFK | marché France métropolitaine en non comparable

Alors que près de 300 magasins ont fermé sur le marché, nos réseaux accueillent 22 points de vente supplémentaires, pour la plupart des adhésions. C'est le plus haut niveau de croissance depuis 10 ans, témoignant de l'attractivité de nos enseignes mais aussi de la nécessaire consolidation d'un marché très fragmenté. En 2018, nous avons l'ambition de rester offensif et de saisir les opportunités qui naîtront d'un marché sous contrainte. Notre statut unique de producteur distributeur, notre modèle coopératif historiquement performant, notre capacité d'innovation sont aujourd'hui les clés de notre succès et continuerons de porter notre développement à horizon 2025. »

Une position de N°1 français renforcée par deux années de conquête de parts de marché

Pour l'ensemble de l'année calendaire 2017, les ventes des réseaux de KRYSP GROUP progressent de +1,7% (+1,4% à parc constant) en France métropolitaine. Les trois enseignes du Groupe, Krys, Vision Plus et Lynx Optique, contribuent à cette bonne performance, dans un marché en repli de 1,4%. La surperformance du Groupe s'appuie sur la stratégie proactive initiée dès 2013 et construite autour de la complémentarité entre les enseignes, du produire en France, de l'innovation, du renforcement du modèle coopératif et du surinvestissement dans l'homme, la marque, l'informatique et l'outil industriel.

Le Groupe gagne ainsi pour la 2^{ème} année consécutive 0,5 point de parts de marché et conforte son leadership en détenant désormais 14,6% d'un marché encore très fragmenté.

Les ventes globales du Groupe, intégrant les magasins implantés en Outre-Mer, en Belgique, en Pologne, au Maroc et à Madagascar, franchissent quant à elles le seuil symbolique du milliard d'Euros.

Un réseau d'opticiens en croissance historique : un modèle coopératif toujours plus attractif

Du 1er janvier au 31 décembre 2017, le réseau de magasins KRYSP GROUP s'est enrichi de 39 nouveaux points de vente, pour un solde net de 22. C'est la hausse la plus importante enregistrée depuis 10 ans. L'attractivité du modèle coopératif du Groupe, entièrement centré sur l'adhérent, se renforce année après année sous l'effet des mesures d'accompagnement prises pour améliorer sans cesse les performances des magasins. En 2017, le Groupe a continué d'enrichir la boîte à outils mise à disposition de ses adhérents pour suivre et développer leur activité. Il a également posé les fondations de la KRYSP GROUP Academy dont la vocation est d'assurer la formation continue des opticiens associés et de leurs collaborateurs. Un nouveau dispositif qui verra le jour dans les prochains mois et qui s'ajoute aux nombreux atouts du Groupe pour fidéliser ses adhérents et développer son réseau.

Comptes au 30 septembre 2017 : une croissance portée par le site industriel de Bazainville

Avec une progression de près de 8% de son chiffre d'affaires, le site industriel du Groupe implanté à Bazainville, « CODIR », soutient la dynamique positive de l'exercice. En 2017, CODIR, qui est également la première puissance d'achat de France dans le secteur de l'optique, a réalisé d'importants gains de productivité grâce aux 13 M€ investissements réalisés sur les 4 derniers exercices ; investissements qui ont également permis la création de 154 emplois depuis 2014.

The logo for KRYSGROUP is displayed within a blue-bordered box. The letters 'G', 'R', 'O', 'Y', 'U', and 'P' are in a smaller, blue, sans-serif font, while the 'K' and 'R' are significantly larger and bolder. The 'K' and 'R' are positioned at the beginning of the word, with 'G' following, then 'R', 'O', 'Y', 'U', and 'P' in sequence. The entire logo is centered within the box.**G K R O Y U S P**

Pour l'ensemble du Groupe, la rentabilité d'exploitation reste stable à 4,2% du chiffre d'affaires dans un marché où la pression sur les prix s'accroît sensiblement. La politique de montée en gamme et la capacité du Groupe à produire des verres de haute technologie labellisés Origine France Garantie expliquent le maintien d'un niveau de marge supérieur à la moyenne du marché.

Performance, densification, différenciation, diversification : les 4 piliers stratégiques de la croissance

KRYS GROUP porte une vision stratégique ambitieuse à horizon 2025 pour conforter sa position de N°1 français et accroître son avance concurrentielle. Le Groupe entend ainsi poursuivre une stratégie offensive et audacieuse pour capter les opportunités de croissance d'un marché en pleine mutation.

En 2018, l'expérience clients, les technologies numériques, la complémentarité des réseaux de distribution physique et digitale seront au cœur des préoccupations du Groupe.

L'innovation technologique, avec le lancement programmé de nouveaux verres, mais aussi l'innovation dans l'approche commerciale, l'offre de services ou les méthodes de production permettront au Groupe de rester à l'initiative sur son secteur et de devancer les évolutions de la filière pour préserver sa capacité à créer de la valeur à court, moyen et long terme.

À PROPOS DE KRYSGROUP

Leader français du marché de l'optique, KRYSGROUP marque sa différence par les valeurs coopératives qui l'ont porté depuis sa création en 1966. Fort de 1 393 magasins dans le monde sous 3 enseignes complémentaires – Krys, Vision Plus et Lynx Optique – KRYSGROUP affiche des ventes d'un milliard d'euros en 2017.

Producteur et distributeur, il est le 1er employeur du secteur, avec 6 000 emplois sur le sol français. 1er verrier à obtenir, en 2012, le label « Origine France Garantie », KRYSGROUP est le seul groupement d'optique à fabriquer lui-même ses verres en France, à Bazainville (78). Un gage de qualité, de rapidité et de compétitivité dont il fait directement bénéficier ses 4 millions de clients.

Retrouvez-nous sur

www.krys-group.com / [Twitter @KrysGroup](#) / [LinkedIn KRYSGROUP](#)

CONTACTS

Presse - suPR

Sophie Faroux - 06 52 21 17 30 - sfaroux@supr-agency.com

Vanessa Perez - 06 52 42 98 00 - vperez@supr-agency.com

Presse Economique & Financière - EDIFICE Communication

Samuel Beaupain - 06 88 48 48 02 - samuel@edifice-communication.com

Nathalie Boumendil - 06 85 82 41 95 - nathalie@edifice-communication.com