

## KRYS GROUP : RÉSULTATS ANNUELS ET STRATÉGIE 2015

# DE NOUVEAUX AXES DE DÉVELOPPEMENT DANS UN MARCHÉ DE L'OPTIQUE TRÈS DÉGRADÉ

---

Paris, le 31 mars 2015 - *Suite à son Assemblée Générale annuelle, KRYS GROUP annonce ses résultats financiers pour l'exercice 2014. Avec une stabilisation de son chiffre d'affaires, le Groupe confirme ses choix stratégiques dans un marché de l'optique dégradé et annonce de nouveaux axes de développement pour les deux prochaines années, dont son ouverture à l'international et la signature de partenariats stratégiques.*

---

Lors de son Assemblée Générale présidée par Christophe Lemesle, qui s'est tenue à Nancy les 29 et 30 mars, KRYS GROUP a présenté ses résultats financiers pour l'exercice 2014.

Dans un marché de l'optique en repli à -1,7 % (source GFK, à parc comparable), KRYS GROUP numéro 1 de l'optique en France, annonce un chiffre d'affaires magasin de 906 millions d'€ (-0,5 % par rapport à 2013). Le résultat net consolidé de la tête de réseau s'établit, comme en 2013, à 5,7 millions d'euros et les parts de marché se stabilisent à 15,5 % (*détails en annexe 1, page 4*).

## DE NOUVEAUX AXES DE DÉVELOPPEMENT POUR ANTICIPER LES TURBULENCES À VENIR

Ces résultats valident la stratégie menée par KRYS GROUP au travers de son plan KG20 (*voir annexes 2, page 5*), qui fixe l'objectif d'atteindre 20 % de parts de marché en 2020 et de rester le leader incontesté.

*« Dans un contexte de fortes tensions sur les prix et d'hyper-réglementation, notre modèle prouve son efficacité. Nous nous mettons désormais en ordre de bataille pour faire face à une baisse d'un milliard d'euros des dépenses d'optique sur les trois prochaines années. Nous avons établi un plan très offensif pour séduire toujours plus de consommateurs et renforcer notre réseau par l'adhésion de nouveaux opticiens à nos réseaux d'enseignes »,* a déclaré Jean-Pierre Champion, Directeur Général de KRYS GROUP.

Dans la continuité des décisions prises ces trois dernières années, le Groupe a donc annoncé, lors de son Assemblée Générale, ses axes de développement prioritaires pour 2015 :

- **Investissement dans le made in France sur le site industriel de Bazainville (Yvelines), atout concurrentiel unique.** Un plan d'investissement massif de 12 millions d'euros sur 3 ans a été lancé pour agrandir et moderniser le site de production et de logistique de KRYS GROUP, qui bénéficie du label Origine France Garantie. L'objectif est triple : accroître la production de verres à forte valeur ajoutée en France, massifier les achats et faire baisser les prix.

- **Signature d'un partenariat stratégique et industriel.** Pour garantir la qualité de ses produits tout en maîtrisant les prix, KRYG GROUP a signé au dernier trimestre 2013 un accord stratégique de 4 ans (2014-2017) avec HOYA, 2<sup>ème</sup> verrier mondial. Il s'agit notamment d'assurer un accès à l'innovation (nouveaux design) et d'augmenter les capacités de production pour le site KRYG GROUP à Bazainville.
- **Accélération de la politique de développement du réseau.** En 2014, KRYG GROUP a renforcé son parc de 52 nouveaux points de vente. L'objectif, en 2015, est d'augmenter de 50 % les adhésions, rachats et créations pour les 3 Enseignes du Groupe (Krys, Vision Plus et Lynx Optique).
- **Couverture de tous les segments du marché,** en renforçant les positionnements différenciants de chacune des 3 Enseignes :
  - Krys : enseigne fondée sur la valeur, « le meilleur de l'optique au prix juste »
  - Vision Plus : enseigne fondée sur le savoir-faire et la proximité de nos opticiens, « notre savoir-faire est un vrai plus »
  - Lynx Optique : enseigne résolument positionnée sur le prix, « les prix du web, l'expertise en plus »
- **Attractivité du modèle KRYG GROUP pour les adhérents,** qui continueront à bénéficier des cotisations les plus basses du marché (en moyenne 5,2 % pour Krys, 3,8 % pour Vision Plus et 5,7 % pour Lynx Optique, contre une moyenne de marché comprise entre 6 et 13 %).
- **Diversification, avec KRYG AUDITION.** Lancée en 2014, l'enseigne compte 25 points de vente, avec un objectif de 50 en 2015 et d'une centaine à horizon 2017. Elle adopte un modèle original, attractif et souple, en privilégiant la création de corners dédiés au sein des magasins d'optique et en offrant de nombreux avantages pour l'installation des audioprothésistes.
- **Accélération du développement à l'international.** KRYG GROUP vise l'ouverture d'une trentaine de magasins d'ici 2017 en Belgique, au Maroc et en Pologne, où il est déjà implanté. Cette stratégie internationale apportera un relais de croissance important tout en renforçant la massification des achats

## DES COMBATS POUR PRÉPARER L'AVENIR DU SECTEUR DE L'OPTIQUE EN FRANCE

A l'occasion de l'Assemblée Générale du Groupe, Jean-Pierre Champion s'est également exprimé sur les enjeux de la filière optique et la prise en charge de la santé visuelle des Français : *« Je suis décidé à m'investir dans des combats désormais vitaux pour notre filière : le respect de la déontologie par tous les opticiens, l'ouverture des réseaux de soins et la place de l'opticien dans le parcours de soins ».*

KRYG GROUP compte sur son Comité Déontologique, mis en place dès 2010, pour veiller au bon respect des règles déontologiques du Groupe. Il propose aujourd'hui d'aider les opticiens à faire respecter des pratiques de concurrence loyale sur leur zone d'activité, en s'appuyant sur un réseau d'auditeurs indépendants.

Dans l'intérêt des opticiens et des consommateurs, KRYG GROUP soutient par ailleurs le développement de réseaux de soins ouverts et plus transparents, dont les critères sont connus de tous (qualité de service, grille tarifaire) et sans aucune limitation du nombre d'opticiens référencés.

Enfin, KRYG GROUP appelle à ce que la place des opticiens dans le parcours de soins soit justement reconnue, alors que la majorité des Français doit attendre plus de 8 semaines avant d'obtenir un rendez-vous chez l'ophtalmologiste (53 %) et que près d'un tiers d'entre eux déclare même devoir attendre plus de 4 mois (32 %)<sup>1</sup>. Pour optimiser ce parcours de soins, KRYG GROUP milite notamment pour un cursus de formation des opticiens en 3 ans et une extension de la durée des prescriptions médicales de 3 à 5 ans.

#### **A propos de KRYG GROUP**

KRYG GROUP est le leader de l'optique en France avec ses 3 enseignes - Krys, Vision Plus, Lynx Optique - et plus de 4 millions de clients par an. Pour les accueillir et les conseiller chaque jour, 6 000 spécialistes sont répartis sur près de 1 400 points de vente. KRYG GROUP est organisé en coopérative depuis 1966. Depuis 1980, le site de Bazainville (Yvelines) regroupe les activités d'achat et de production de KRYG GROUP. A ce jour, avec ses 3 enseignes KRYG GROUP a passé le cap des 1 000 magasins certifiés par AFNOR Certification.

Pour plus d'information :

@ <http://www.krys.com/a-propos-de-krys/a-propos-de-krys-group>

 [@KrysGroup](https://twitter.com/KrysGroup)

**Contacts presse KRYG GROUP : Agence Golin**

Amandine Pesqué - 01 40 41 56 17- [apesque@golin.com](mailto:apesque@golin.com)

Alois Nuffer – 06 98 46 16 67– [anuffer@golin.com](mailto:anuffer@golin.com)

---

<sup>1</sup> « Les soins oculaires et l'achat des lunettes des Français » - Enquête Ipsos pour Krys Group, février 2015