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

Paris, France, et Denver, Colorado, Etats-Unis (17 juillet 2024 – 8h00) – EssilorLuxottica, un leader mondial de l'industrie optique, et VF Corporation (NYSE : VFC), un leader mondial de l'habillement, des chaussures et des accessoires « *lifestyle* », annoncent la signature d'un accord en vue de l'acquisition par EssilorLuxottica de la marque *Supreme*® auprès de VF, pour un montant total de 1,5 milliard de dollars comptants.

Francesco Milleri, Président-Directeur Général, et Paul du Saillant, Directeur Général Délégué d'EssilorLuxottica, ont déclaré : *« Nous voyons une opportunité incroyable à intégrer une marque emblématique telle que Supreme® au sein de notre Groupe. Parfaitement en ligne avec notre parcours d'innovation et de développement, cette acquisition nous offre un accès direct à de nouveaux publics, modes d'expression et approches créatives. Avec sa signature unique, son approche commerciale directe et son expérience client propre – un modèle que nous avons à cœur de préserver – Supreme® aura toute sa place au sein de notre portefeuille de marques propres, tout en complétant celui de nos marques sous licence. La marque sera idéalement positionnée pour tirer parti de l'expertise, des compétences et de la plateforme opérationnelle de notre Groupe. »*

Bracken Darrell, Président-Directeur Général de VF, a commenté : *« Au sein de VF, Supreme® a renforcé sa présence dans des marchés clés tels que la Chine et la Corée du Sud et a renoué avec une croissance solide. Cependant, compte tenu du modèle commercial unique de Supreme® et du modèle de business intégré de VF, nous avons conclu suite à la révision stratégique de notre portefeuille que les synergies entre Supreme® et VF sont limitées, rendant la cession inéluctable. Aux côtés des autres marques iconiques du portefeuille d'EssilorLuxottica, Supreme® et ses collaborateurs talentueux seront idéalement positionnés pour poursuivre leur réussite. Alors que nous cherchons toujours à ajuster le portefeuille de VF, cette cession nous offre une plus grande flexibilité financière. Elle s'inscrit aussi dans notre programme global visant à soutenir la croissance à long terme de notre société et à optimiser notre niveau d'endettement. »*

James Jebbia, fondateur de *Supreme*®, a ajouté : *« Nous avons trouvé dans EssilorLuxottica un partenaire unique qui comprend la nécessité de rester fidèle à l'ADN de la marque et de continuer à opérer et croître comme nous l'avons fait au cours des trente dernières années. Cette opération nous permet de nous concentrer sur la marque, sur nos produits et nos clients, tout en posant les jalons pour un succès à long terme. »*

La cession devrait être finalisée avant la fin de 2024, sous réserve des approbations réglementaires et autres conditions usuelles. *Supreme*® exerce ses activités principalement en ligne et opère un réseau de 17 magasins aux États-Unis, en Asie et en Europe. La cession de *Supreme*® devrait avoir un effet dilutif sur le bénéfice par action de VF pour l'exercice 2025.

J.P. Morgan et Latham & Watkins agissent à titre respectivement de conseiller financier exclusif et de conseiller juridique auprès d'EssilorLuxottica. Goldman Sachs & Co. LLC agit à titre de conseiller financier principal et UBS agit à titre de conseiller financier auprès de VF. Davis Polk & Wardwell LLP agit à titre de conseiller juridique auprès de VF.

A propos de Supreme®

En avril 1994, Supreme® a ouvert ses portes à Lafayette Street en plein cœur de Manhattan, devenant ainsi l'épicentre de la culture « *skate* » de New York. Cette aventure a commencé avec un groupe de jeunes du quartier, de skateurs et d'artistes new-yorkais qui sont devenus les collaborateurs, l'équipe et les clients du magasin. En devenant une véritable institution du centre de New York, Supreme® s'est établie comme une marque reconnue pour sa qualité, son style et son authenticité. Au cours des 30 dernières années, la marque s'est étendue bien au-delà de ses origines new-yorkaises pour devenir une communauté mondiale, avec 17 magasins de détail et une plateforme de commerce en ligne à travers le monde.

A propos d'EssilorLuxottica

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

A propos de VF

Fondée en 1899, VF Corporation est l'une des plus grandes sociétés de vêtements, chaussures et accessoires, connectant les individus aux styles de vie, aux activités et aux expériences qu'ils chérissent le plus, à travers toute une famille de marques emblématiques d'extérieur, actives et de vêtements de travail, parmi lesquelles, Vans®, The North Face®, Timberland® et Dickies®. Notre finalité est de soutenir des mouvements qui promeuvent des styles de vie durables et actifs pour le mieux-être des individus et de notre planète. Nous associons cette finalité à une volonté implacable de réussir à créer de la valeur pour toutes les parties prenantes, et d'utiliser notre entreprise comme une force pour le bien. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site vfc.com.

EssilorLuxottica
Corporate Communications
Marco Catalani
Head of Corporate Communications
media@essilorluxottica.com

Investor Relations
Giorgio Iannella
Head of Investor Relations
ir@essilorluxottica.com

VF Corporation
Media Contact
Colin Wheeler
Vice President, Corporate Communications
colin_wheeler@vfc.com

Investor Contacts
Allegra Perry
Vice President, Investor Relations
ir@vfc.com

Déclarations prévisionnelles de VF

Certaines déclarations faites par VF dans le présent communiqué sont des "déclarations prospectives" (forward-looking statements), au sens des lois fédérales des Etats-Unis applicables aux titres financiers. Ces déclarations prospectives sont fondées sur les anticipations et convictions de VF concernant certains événements futurs pouvant avoir un impact sur l'activité de VF, et sont donc soumises à certains risques et incertitudes. Il est possible d'identifier ces déclarations de nature prospective par l'emploi de mots ou expressions tels que "sera", "anticiper", "croire", "estimer", "s'attendre à", "devrait" et "peut", ainsi que d'autres expressions similaires, ou encore lorsqu'il est fait mention de dates futures. L'absence de ces mots ou de toute expression similaire ne signifie cependant pas qu'une déclaration n'est pas de nature prospective. Toutes les déclarations concernant les avantages attendus, l'impact financier et le calendrier de la vente de la marque Supreme®, y compris l'utilisation du produit de cette vente, ainsi que les hypothèses qui s'y rapportent, sont des déclarations prospectives. Les utilisateurs sont avertis du fait que les déclarations prospectives ne constituent pas des garanties de performance future, et que les résultats réels définitifs peuvent différer significativement de ceux exprimés ou sous-entendus dans les déclarations prospectives. VF ne prend aucun engagement de mise à jour ou de révision publique des déclarations prospectives, que ce soit à la suite d'informations nouvelles, d'événements futurs ou autres, sauf dans les cas où la loi l'exigerait. Les facteurs qui pourraient conduire à ce que la situation financière ou les résultats opérationnels de VF diffèrent substantiellement de ceux exprimés ou sous-entendus dans les déclarations prospectives comprennent notamment, sans que cette liste ne soit limitative, les risques et incertitudes liés à : l'obtention des autorisations réglementaires requises préalablement à la vente envisagée de la marque Supreme ® ainsi que la satisfaction des conditions suspensives et la réalisation de la vente envisagée de la marque Supreme® (dans chaque cas, tant sur le principe qu'au regard du calendrier) ; la capacité de VF à mener à bien la vente envisagée de la marque Supreme® et à en tirer des bénéfices ; le niveau de la demande des consommateurs en matière de vêtements et de chaussures ; les perturbations

du système de distribution de VF ; l'évolution de la conjoncture économique mondiale et de la situation financière de VF ; l'évolution de la conjoncture économique mondiale et de la situation financière des consommateurs et clients de VF, dans un contexte actuel d'inflation ; les variations de prix, de disponibilité et de qualité des matières premières et des produits finis ; les perturbations et la volatilité affectant les marchés de capitaux et du crédit au niveau mondial ; la réponse de VF à l'évolution des tendances de la mode, des préférences et du comportement des consommateurs ; la capacité de VF à préserver l'image, la qualité et la valeur de ses marques, en investissant notamment dans la création de marques et l'innovation de produits ; la concurrence intense des détaillants en ligne et d'autres risques commerciaux liés à la vente directe aux consommateurs ; la pression croissante sur les marges ; les changements et les défis du secteur de la vente directe aux consommateurs ; la capacité de VF à mettre en œuvre son programme de transformation Reinvent, ainsi que certaines priorités commerciales comme la mise en place de mesures visant à rationaliser et à adapter sa base de coûts et à renforcer son bilan tout en réduisant l'effet de levier, notamment par la vente de la marque Supreme® ; la capacité de VF à mettre en place une organisation commerciale mondiale et à identifier avec succès les moyens pour réaliser des gains d'efficacité dans son modèle commercial ; toute insuffisance de VF, ou de tiers avec lesquels VF coopère, à maintenir la fiabilité et la sécurité des systèmes de technologie de l'information ; le fait que les installations et les systèmes de VF, et ceux des tiers avec lesquels VF coopère, soient fréquemment la cible de cyber-attaques, et sont susceptibles à l'avenir être vulnérables à de telles attaques, et toute incapacité ou échec de VF, ou de ces tiers, à anticiper et à détecter les violations de la sécurité de données, d'informations et de cyber-attaques, y compris l'incident cyber signalé par VF en décembre 2023, ce qui pourrait entraîner des pertes de données ou financières, des atteintes réputationnelles, des perturbations de l'activité, des atteintes à la relation de VF avec ses clients, consommateurs, employés et tiers avec lesquels VF coopère, ainsi que des litiges, des enquêtes réglementaires, et des mesures contraignantes ou tout autre impact négatif ; toute incapacité de VF ou des tiers avec lesquels VF coopère, à collecter, utiliser, gérer et sécuriser correctement les données des entreprises, des consommateurs et des employés, ainsi qu'à se conformer à toute réglementation applicable en matière de confidentialité et de sécurité ; la capacité de VF à adopter de nouvelles technologies, y compris l'intelligence artificielle, de manière compétitive et responsable ; les variations de taux de change sur devises étrangères ; la stabilité des installations de fabrication et des lieux d'opération des fournisseurs de VF, ainsi que la capacité de VF à établir et à maintenir une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement ; la mise en place et le respect par les fournisseurs de VF de pratiques commerciales éthiques ; la capacité de VF à prévoir avec précision la demande de produits ; les campagnes d'actionnaires activistes et d'autres investisseurs ; la capacité de VF à recruter, développer et retenir des cadres ou employés clés, ainsi qu'à réussir la transition de ces cadres ; la continuité des membres de la direction de VF ; les changements dans la disponibilité et le coût de la main-d'œuvre ; la capacité de VF à protéger ses marques et autres droits de propriété intellectuelle ; la dépréciation possible du fonds de commerce et d'autres actifs ; le maintien par les licenciés et distributeurs de VF de la valeur des marques de VF ; la capacité de VF à réaliser des acquisitions et des désinvestissements, à intégrer ces acquisitions et à gérer son portefeuille de marques, y compris la vente de la marque Supreme®; la résilience de l'entreprise en réponse à des perturbations économiques, de santé publique, cybernétiques, politiques ou environnementales, naturelles ou causées par l'homme ; les modifications de la législation fiscale et toute introduction d'une quelconque obligation fiscale supplémentaire ; les risques juridiques, réglementaires, politiques, économiques et géopolitiques, y compris ceux liés aux conflits actuels en Ukraine et au Moyen-Orient et aux tensions entre les États-Unis, l'Union européenne et la Chine ; les modifications des lois et règlements ; les évènements météorologiques défavorables ou imprévus, y compris les effets potentiels du changement climatique ; l'endettement de VF et sa capacité à obtenir, si nécessaire, des financements à des conditions favorables lui permettant de respecter ses obligations financières ; la capacité de VF à payer et à déclarer des dividendes ou à racheter ses actions à l'avenir ; le changement climatique et l'attention accrue portée aux questions environnementales, sociales et de gouvernance ; la capacité de VF à mettre en œuvre sa stratégie de développement durable et à atteindre ses objectifs en la matière ; les risques découlant de l'apparition généralisée de toute maladie transmissible, ou de toute autre crise de santé publique, y compris la pandémie mondiale de coronavirus (COVID-19) ; et les risques fiscaux liés à la scission de l'activité Jeanswear de VF réalisée en 2019. De plus amples informations sur les facteurs potentiels susceptibles d'affecter les résultats financiers de VF sont incluses dans les documents d'information financière rendus publics par VF et déposés auprès de la Securities and Exchange Commission (SEC), y compris le rapport annuel de VF sur le formulaire 10-K, les rapports trimestriels sur le formulaire 10-Q et les formulaires 8-K déposés auprès de la SEC.