

interparfums

Actionaria - Réunion Actionnaires  
Paris, le 19 novembre 2016

# Sommaire

---

- ✓ Interparfums
- ✓ Faits marquants 9 mois 2016
- ✓ 4<sup>e</sup> trimestre 2016
- ✓ Activité 2016 & 2017
- ✓ Résultats 2016 & 2017
- ✓ Perspectives moyen terme
- ✓ La Bourse
- ✓ Questions

Van Cleef & Arpels

HAUTE PARFUMERIE



COLLECTION  
EXTRAORDINAIRE

*Le Nouveau Parfum*

Interparfums



Philippe Santi

interparfums

# Interparfums

---

- ✓ Un acteur indépendant, de l'industrie des parfums et cosmétiques
- ✓ Créateur, fabricant et distributeur de parfums de prestige sur la base d'un portefeuille de marques de luxe internationales

BALMAIN  
PARIS

JIMMY CHOO

BOUCHERON  
PARIS

KARL LAGERFELD

LANVIN  
PARFUMS

Repetto  
PARIS

MONT  
BLANC

Paul Smith

Van Cleef & Arpels

S.T. Dupont  
PARIS

ROCHAS  
PARIS

COACH  
NEW YORK

# Notre portefeuille de marques

---

## ✓ Deux marques en propre

- Lanvin (parfums) (2007)
- Rochas (parfums et mode) (2015)

## ✓ Dix marques sous licence exclusive et mondiale

- S.T. Dupont (1997 → 2019)
- Paul Smith (1998 → 2017)
- Van Cleef & Arpels (2007 → 2018)
- Montblanc (2010 → 2025)
- Jimmy Choo (2010 → 2021)
- Boucheron (2011 → 2025)
- Balmain (2012 → 2024)
- Repetto (2012 → 2025)
- Karl Lagerfeld (2012 → 2032)
- Coach (2016 → 2026)

# Contrats de licence

---

- ✓ Concession d'un droit d'utilisation d'une marque
- ✓ Pour une durée longue (10 ans, 15 ans, 20 ans ou plus)
- ✓ Moyennant des obligations qualitatives :
  - Réseau de distribution
  - Nombre de lancements
  - Nature des dépenses publicitaires...
- ✓ Moyennant des obligations quantitatives :
  - Redevances (modalités de calcul, montant et engagement minimum)
  - Dépenses publicitaires (budgets, montant et engagement minimum)

# Nos marques

---

**BALMAIN**  
PARIS

- . Une marque de Prêt-à-porter audacieuse
- . Des collections stylées pour une femme élégante et glamour
- . 17 boutiques à l'enseigne
- . Un contrat de licence de 12 ans signé en 2012



**BOUCHERON**  
PARIS

- . Une des plus grandes marques de Haute Joaillerie
- . Un univers sensuel et féminin
- . Les créations Boucheron mettent les femmes en lumière
- . Un contrat de licence de 15 ans signé en 2010



# Nos marques

---



- . Une marque créée en 1941 avec un riche et authentique héritage américain
- . Une marque leader dans les sacs à mains et accessoires
- . 5 500 portes dans le monde
- . Un contrat de licence de 10 ans signé en 2015



JIMMY CHOO

- . Une marque de luxe internationale
- . Une forte reconnaissance internationale
- . Une présence dans 76 pays  
120 boutiques en propre
- . Un contrat de licence de 12 ans signé en 2009



# Nos marques

---

## **KARL LAGERFELD**

- . Le « roi » des créateurs, un talent et une renommée inégalée
- . Une marque en pleine essor
- . Un plan d'ouverture de concept store
- . Un contrat de licence de 20 ans signé en 2012



## **LANVIN** PARFUMS

- . Une des plus anciennes Maisons de Haute Couture française
- . Environ 40 boutiques à travers le monde
- . Un contrat de licence de 15 ans signé en 2004
- . Acquisition en 2007 de la marque en classe 3



# Nos marques

---

**MONT  
BLANC**

- . Maison iconique de la grande écriture qui exprime aujourd'hui également sa créativité en haute horlogerie et articles de cuir
- . Les hautes exigences de l'artisanat
- . Plus de 450 boutiques à travers le monde
- . Un contrat de licence de 10,5 ans signé en 2010 et prolongé de 5 ans en 2015



*Paul Smith*

- . Un designer anglais très en vogue
- . Une forte reconnaissance en Europe et au Japon
- . Une marque présente dans 70 pays
- . Un contrat de licence de 12 ans signé en 1998 et prolongé de 7 ans en 2008



# Nos marques

---

**Repetto**  
PARIS

- . La référence emblématique de tous les danseurs
- . Une marque mondiale avec un savoir-faire exclusif développé pour les produits les plus élaborés du monde de la danse
- . Environ 90 boutiques à travers le monde
- . Un contrat de licence de 13 ans signé en 2012



**ROCHAS**  
PARIS

- . Une grande marque de la couture et de la parfumerie française
- . Des lignes de parfums emblématiques (*Femme, Madame* et *Eau de Rochas*)
- . Une activité parfums centrée sur l'Espagne et la France
- . Acquisition de la marque en classes 3, 25 et 18



# Nos marques

---

*S.T. Dupont*  
PARIS

- . Un maître orfèvre, laqueur et malletier depuis 1872
- . Un réseau de 230 points de ventes répartis entre l'Europe et l'Asie
- . Un contrat de licence signé en 1997 prolongé en 2006 et 2011 jusqu'à fin 2016



- Van Cleef & Arpels . Une marque de Haute Joaillerie
- . Une présence dans 36 pays / 104 points de vente
  - . Un contrat de licence de 12 ans signé en 2007



# Nos chiffres clés

---

- ✓ Une présence dans plus de 100 pays et 20 000 points de vente
- ✓ Un chiffre d'affaires de 350 M€ attendu en 2016 et de 380 M€ en 2017
- ✓ Une marge opérationnelle entre 12,5 -13% attendue en 2016 et proche de 13% en 2017
- ✓ 6 filiales, notamment aux Etats-Unis et à Singapour
- ✓ 250 personnes

# Notre stratégie

---

Développer un portefeuille de marques de luxe dans l'univers du parfum

- ✓ Le choix de marques à fortes caractéristiques
  - Notoriété
    - passée, présente ou future, comme Rochas ou Coach
  - Désirabilité
    - actuelle ou naissante, comme Jimmy Choo
  
- ✓ Une reconnaissance mondiale ou locale
  - mondiale comme Montblanc ou Lanvin
    - pour utiliser la force de notre réseau de nos partenaires et filiales
  - ou locale comme Repetto ou Van Cleef & Arpels
    - pour renforcer nos positions vis-à-vis de la distribution

# Nos atouts

---

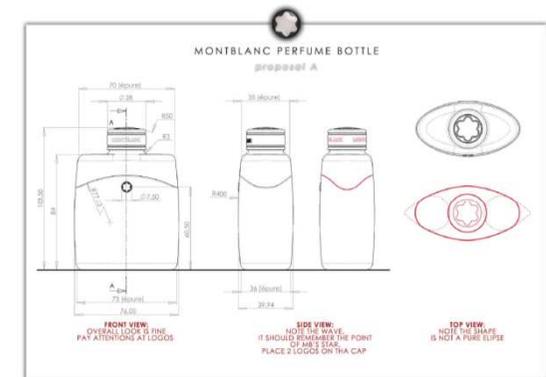
Des « savoirs faire » multiples acquis au cours des années

- ✓ Un « savoir choisir » les marques
  - Au bon moment
  - Etre sélectif
- ✓ Un « savoir marketer »
  - La transposition de l'univers de la marque (histoire, produits, image...) dans l'univers du parfum
- ✓ Un « savoir faire »
  - Qualité des produits et innovation
  - Une large déclinaison de produits (parfums, coffrets, outils promo,...)
- ✓ Un « savoir dépenser »
  - Des dépenses calibrées et ciblées marque par marque, pays par pays
- ✓ Un « savoir gérer »
  - Un modèle de gestion flexible
  - Une organisation interne performante et réactive

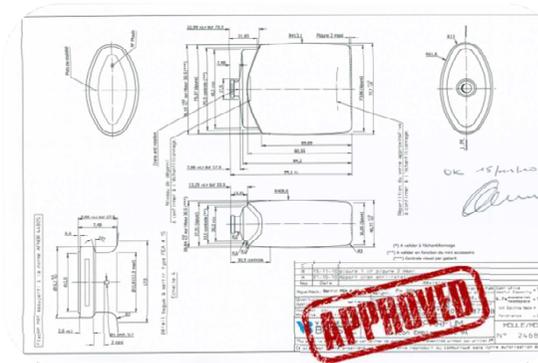
# Processus de développement

Création d'une ligne de produit (3 mois)

✓ Définition du concept



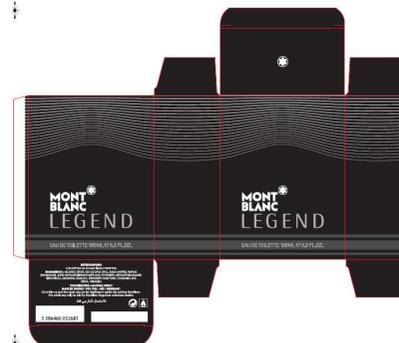
✓ Validation de la marque



# Processus de développement

Fabrication des composants (3 à 6 mois)

- ✓ Verrerie
- ✓ Packaging
- ✓ Fragrance (jus)....



- ✓ Validation de la marque

# Processus de développement

---

Fabrication des produits finis (2 mois)

- ✓ Conditionnement
- ✓ Contrôle qualité



- ✓ Validation de la marque

# Principaux partenaires

---



# Processus de développement

Outils d'aide à la vente (2 mois)

- ✓ Visuel publicitaire et plan marketing
- ✓ plv



- ✓ Validation de la marque

# Logistique

---

- ✓ Localisation : entrepôt situé près de Rouen
- ✓ Surface : 30 000 m<sup>2</sup> répartis en 5 cellules
- ✓ Capacité de stockage : 40 000 palettes / 2 090 m<sup>3</sup> d'alcool

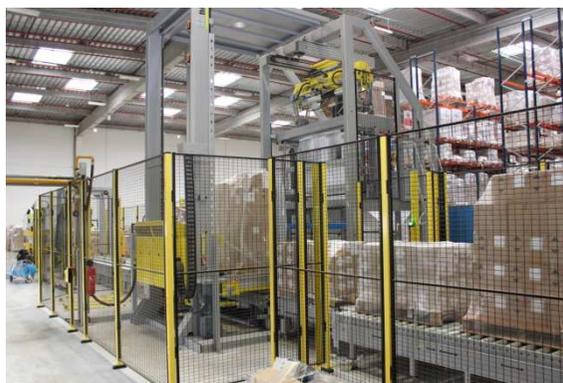


# Logistique

---

Données 1<sup>er</sup> semestre 2016

✓ Commandes préparées	21 000
✓ Produits catalogue expédiées	10 300 000
✓ Coffrets expédiées	1 060 000
✓ Valeur stock	75 M€
✓ CA moyen /commande export	21 000 €
✓ CA moyen / commande France	1 400 €
✓ Effectif de la plateforme	32 personnes

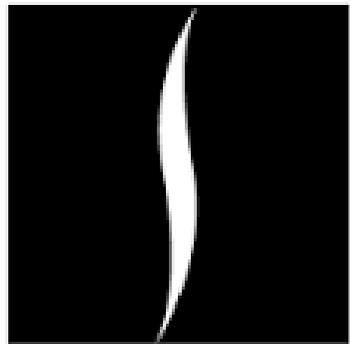


# Processus de développement

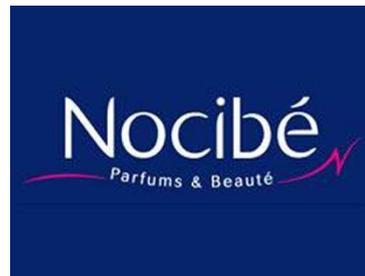
---

## Distribution

- ✓ En France (en direct)



SEPHORA



# Processus de développement

---

## Distribution

- ✓ A l'étranger (via des filiales ou des agents indépendants)



# Marché - Concurrence

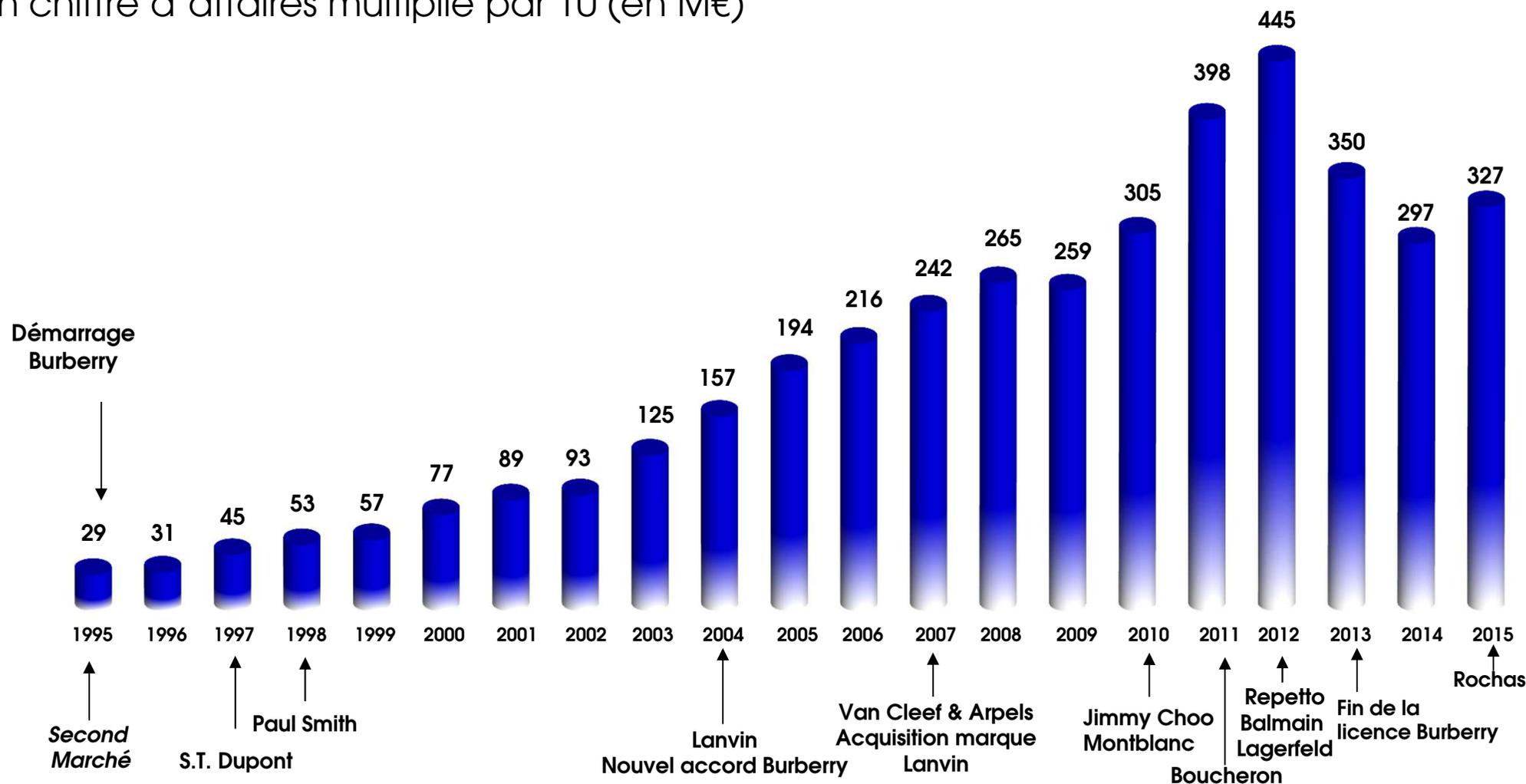
---

- ✓ Marché mondial des cosmétiques<sup>(1)</sup> : 180 Md\$
  - Parfums 12,8% soit 23 Md\$
  - En faible croissance
- ✓ Groupes avec marques en licence
  - L'Oréal (Giorgio Armani, Ralph Lauren, Yves Saint Laurent, Diesel, ...)
  - Procter & Gamble (Hugo Boss, Lacoste, Gucci, ...)
  - Coty (Calvin Klein, Chloé, Cerruti, Balenciaga, Bottega Veneta, ...)
- ✓ Groupes avec marques en propre
  - Lvmh (Dior, Guerlain, Kenzo, Givenchy, Bulgari)
  - Estée Lauder
  - Chanel
  - Puig (Paco Rabanne, Nina Ricci, Jean Paul Gaultier, ...)
  - Clarins (Azzaro, Thierry Mugler)

(1) Source: Estimations L'Oréal du marché cosmétique mondial en prix nets fabricants hors savons, dentifrices, rasoirs et lames. Hors effets monétaires. 2014

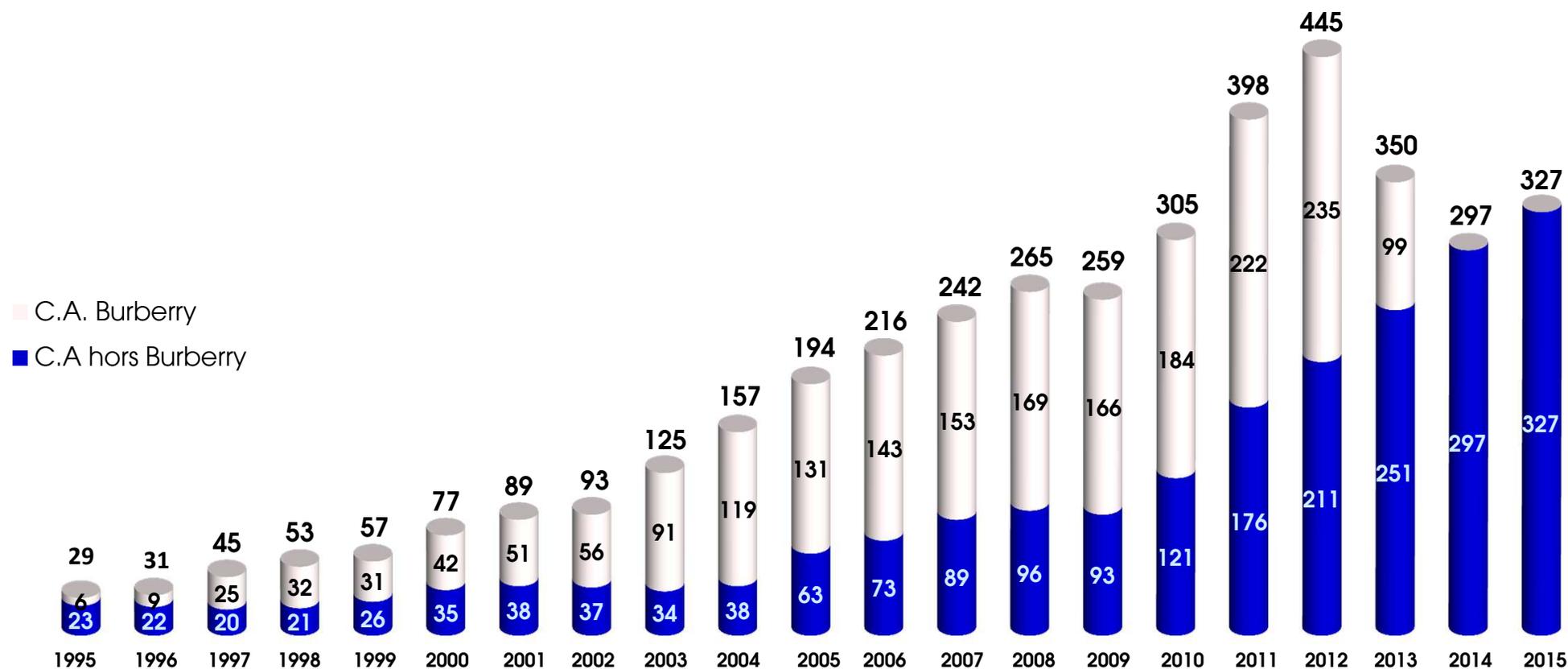
# Evolution des ventes sur 20 ans

Un chiffre d'affaires multiplié par 10 (en M€)



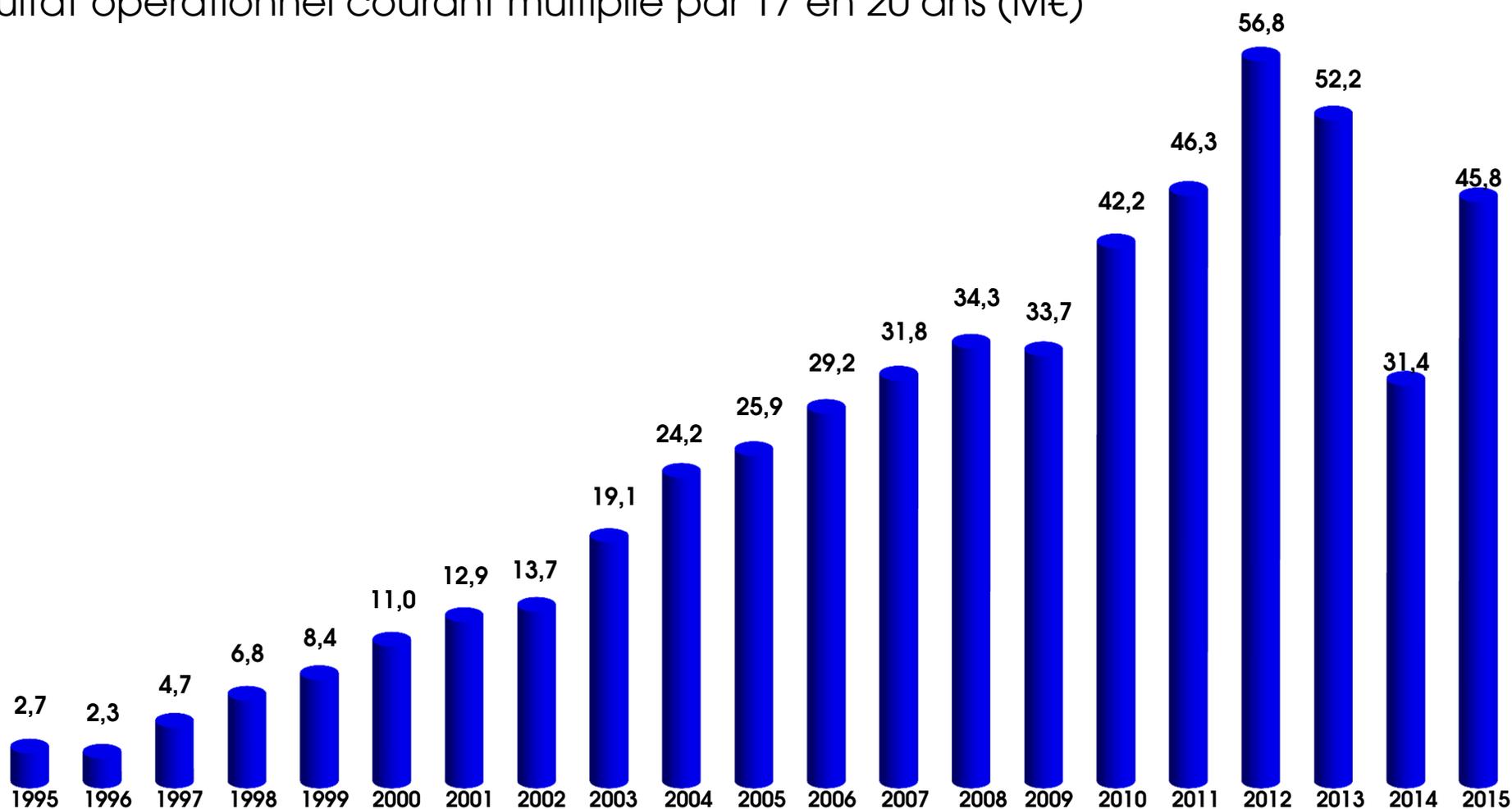
# Evolution des ventes sur 20 ans

Un chiffre d'affaires hors Burberry en forte croissance depuis 2009 (en M€)



# Evolution du résultat opérationnel

Un résultat opérationnel courant multiplié par 17 en 20 ans (M€)



# Interparfums

---

## Organisation interne

### ✓ Direction Générale

- Philippe Benacin
- Frédéric Garcia Pelayo
- Philippe Santi

Président-Directeur Général  
Directeur Général Délégué Affaires Internationales  
Directeur Général Délégué Finance

### ✓ 5 départements

- Export Marketing 1
- Export Marketing 2
- Production & Logistique
- Distribution France
- Finances

### ✓ 7 filiales

### ✓ 180 salariés à Paris – 65 salariés dans les filiales

# Conseil d'Administration

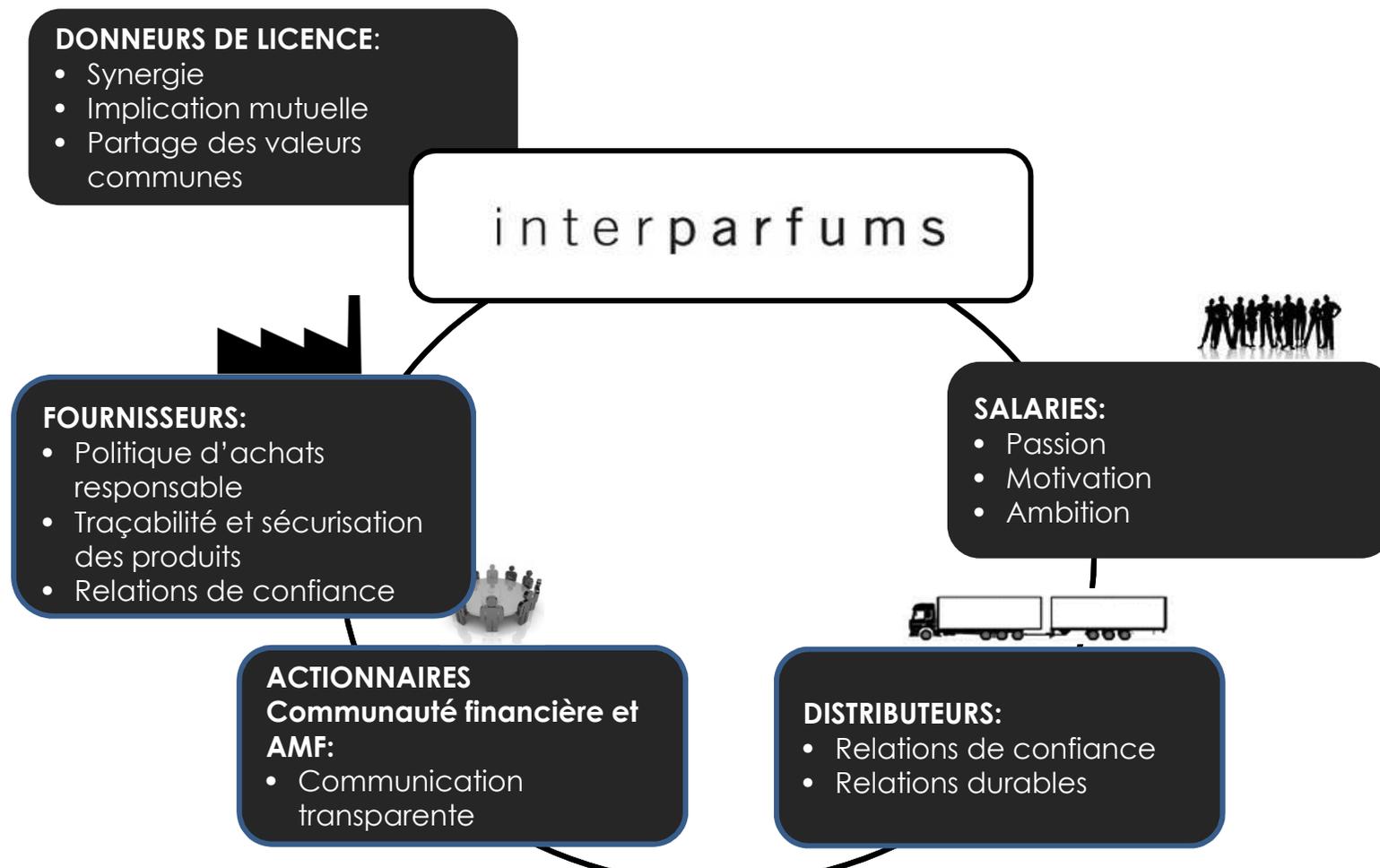
---

(Au 1<sup>er</sup> janvier 2016)

- ✓ Administrateurs exécutifs
  - Philippe Benacin (Président-Directeur Général)
  - Jean Madar (Administrateur)
  - Frédéric Garcia-Pelayo (Administrateur et Directeur Général Délégué)
  - Philippe Santi (Administrateur et Directeur Général Délégué)
  
- ✓ Administrateurs indépendants
  - Maurice Alhadève (ex IFF, Haarman & Reimer)
  - Patrick Choël (Ex Unilever, LVMH)
  - Chantal Roos (Ex BPI, YSL Parfums, Gucci)
  - Dominique Cyrot (Ex Allianz)
  - Marie-Ange Verdickt (Ex Financière de l'Echiquier)

# RSE

## Au cœur des parties prenantes



# RSE

---

## Les salariés au cœur de la performance

Maintenir un niveau de performance optimal des salariés par les trois clefs : Passion, Motivation, Implication

- ✓ Développement du sentiment d'appartenance
  - Compréhension et adhésion à la stratégie de l'entreprise
  - Réunions de présentation de l'évolution de l'activité
  - Adhésion partagée au code éthique
  - Taux d'absentéisme faible
  
- ✓ Maintien d'un niveau élevé de compétence
  - Accès facile à la formation
  - Dialogue hiérarchique souple
  - Entretien annuel systématisé
  
- ✓ Importance des relations sociales
  - Égalité hommes-femmes, absence de la discrimination
  - Organisation du dialogue social
  - Équité et égalité des rémunérations



# RSE

---

## Des relations durables avec les parties prenantes

- ✓ Prise en compte des questions environnementales par des plans d'actions pour réduire notre empreinte :
  - Choix de techniques et matériaux pour réduire l'impact de la fabrication des produits sur l'environnement
  - Choix des matériaux (pompes-consommation d'eau en production)
  - Choix des techniques (coloration par solution hydrosoluble)
  - Suivi chez les fournisseurs (taux de gâche, tri sélectif, recyclage des déchets, ...)
  - Projets (optimisation et rationalisation des emballages)
  - Entrepôt certifié HQE (meilleure isolation, éclairage piloté, récupération des eaux pluviales, tri des déchets)

# RSE

---

...pour un développement durable de la société

- ✓ Relations de confiance avec les fournisseurs/sous-traitants et les distributeurs pour des relations durables :
  - Politique d'achats responsables
  - Respect des normes de qualité et de sécurité par des audits selon le référentiel ISO 22716
  - Elaborer des chartes éthiques et des cahiers de charges par un partage des valeurs éthiques et sociales communes

# RSE

---

## Faits marquants 2015/2016

- ✓ Rationalisation des caisses de regroupement
  - Forte réduction de la consommation de carton
  - Economie annuelle 1,5 M€
  
- ✓ Recyclage de la gâche flacons décorés
  - Val Laquage
  - Réutilisation de la verrerie
  - Economie annuelle 0,2 M€

Van Cleef & Arpels

HAUTE PARFUMERIE



COLLECTION  
EXTRAORDINAIRE

*Le Nouveau Parfum*

Faits marquants  
9 mois 2016

—  
Philippe Santi

interparfums

# Faits marquants 9 mois 2016

---

- ✓ Chiffre d'affaires : 273 M€
  - +11% à devises courantes
  - +12% à devises constantes
- ✓ Une croissance à deux chiffres dans un environnement mondial économique et géopolitique toujours aussi difficile
- ✓ Très bonnes performances des parfums Montblanc et Jimmy Choo
- ✓ Intégration réussie des parfums Rochas (20 M€)
- ✓ Lancement très prometteur de la première ligne de parfums Coach (12 M€ en 3 mois)

Van Cleef & Arpels

HAUTE PARFUMERIE



COLLECTION  
EXTRAORDINAIRE

*Le Nouveau Parfum*

4<sup>e</sup> trimestre 2016

Philippe Santi

interparfums

# 4<sup>e</sup> trimestre 2016

---

- ✓ Poursuite du lancement de la ligne féminine *Coach* et préparation de la ligne masculine
- ✓ Finalisation de la préparation du lancement de la première ligne féminine Rochas
- ✓ Un chiffre d'affaires d'environ 80 M€ attendu sur le trimestre

Van Cleef & Arpels

HAUTE PARFUMERIE



COLLECTION  
EXTRAORDINAIRE

*Le Nouveau Parfum*

Activité  
2016 & 2017

Philippe Santi

interparfums

# Montblanc 2016

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 104 M€ (+18%)
- ✓ Succès du lancement de la ligne *Montblanc Legend Spirit*
  - 18 M€ départ Paris sur 9 mois
- ✓ Solidité de la ligne *Montblanc Legend*
  - 26 M€ départ Paris sur 9 mois (+3%)
- ✓ La ligne *Montblanc Lady Emblem* s'implante petit à petit notamment au Moyen-Orient et en Amérique du Sud
  - 6 M€ départ Paris sur 9 mois



# Montblanc Legend Spirit

---



# Montblanc 2017

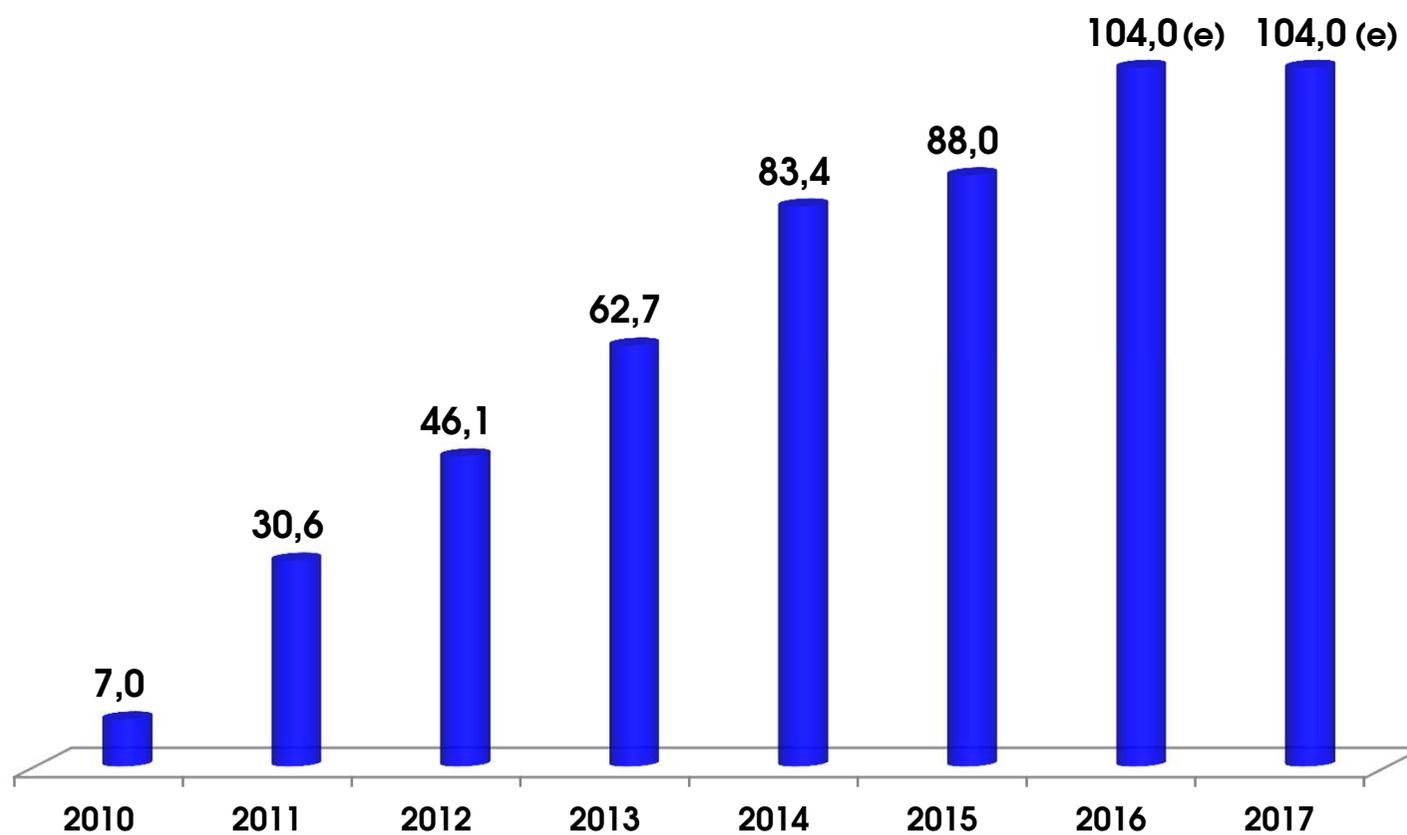
---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 104 M€ stable
- ✓ Une base de comparaison défavorable compte tenu du lancement de la ligne *Montblanc Legend Spirit* début 2016
- ✓ Pas de lancement majeur
- ✓ Consolider l'activité des lignes *Montblanc Legend* et *Montblanc Legend Spirit*



# Montblanc

## Evolution du chiffre d'affaires



(En M€)

# Jimmy Choo 2016

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 80 M€ (-4%)
- ✓ Une base de comparaison défavorable compte tenu des lancements intervenus en 2015 (+40% par rapport à 2014)
  - *Jimmy Choo Blossom* en début d'année
  - *Jimmy Choo Illicit* en fin d'année
- ✓ Une activité bien répartie entre les lignes *Jimmy Choo Signature*, *Jimmy Choo Man* et *Jimmy Choo Illicit*



# Jimmy Choo - *Illicit Flower*

---



# Jimmy Choo 2017

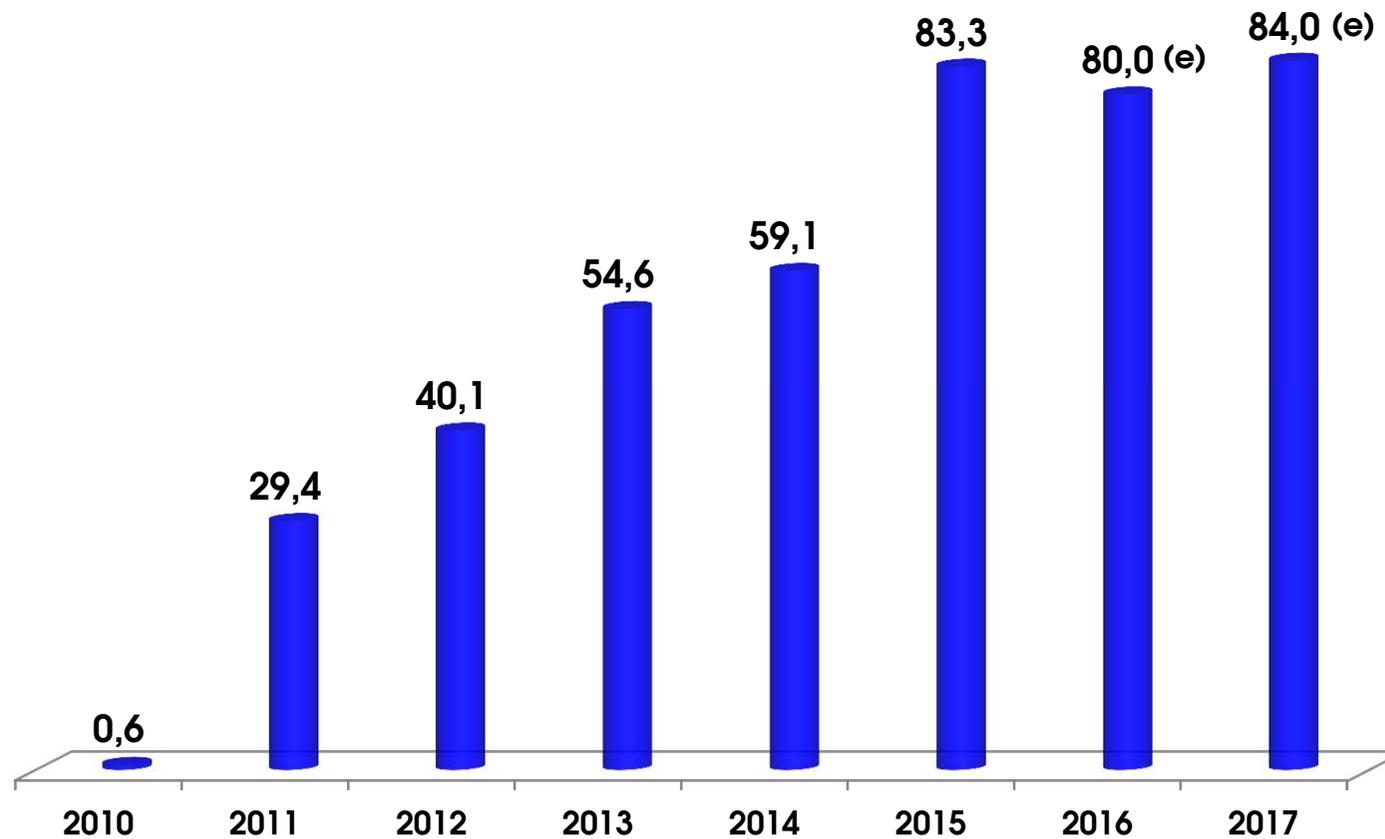
---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 84 M€ (+5%)
- ✓ Deux initiatives importantes sur les franchises *Jimmy Choo Signature* et *Jimmy Choo Man*



# Jimmy Choo

## Evolution du chiffre d'affaires



(En M€)

# Lanvin 2016

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 53 M€ (-17%)
- ✓ Un activité impactée par un environnement économique ralenti sur les deux marchés phares de la marque (Russie et Chine)
- ✓ Les lignes historiques souffrent, notamment *Eclat d'Arpège*
- ✓ Lancement de la ligne *Modern Princess* en France, Russie et Japon



# Lanvin – *Modern Princess*

---



# Lanvin 2017

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 54 M€ (+2%)
- ✓ Poursuite du lancement de la ligne *Modern Princess* à l'international



# Rochas parfums 2016

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 27 M€
- ✓ Une intégration réussie
- ✓ Une activité centrée sur 2 lignes
  - *Eau de Rochas* (70% des ventes sur 9 mois)
  - *Rochas Man* (18% des ventes sur 9 mois)
- ✓ Et sur 2 pays
  - Espagne (50% des ventes sur 9 mois)
  - France (30% des ventes sur 9 mois)



# Rochas parfums 2017

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 32 M€ (+14%)
- ✓ Lancement de la première ligne féminine développée par Interparfums sur une douzaine de pays
  - Espagne
  - France
  - Belgique, Suisse et Portugal
  - Argentine, Paraguay, Brésil
  - Arabie Saoudite, Dubaï, Koweït
- ✓ Une seconde vague de lancement en juillet



# Licences Rochas 2016

---

(mode féminine, montres, lunettes,...)

- ✓ Prolongation du contrat mode féminine pour deux ans
- ✓ Un chiffre d'affaires développé de 20 M€ environ  
soit des redevances attendues de 2 M€
- ✓ Un compte de résultat légèrement positif



# Licences Rochas 2016

(Showroom à Paris)



**Novembre 2016**

Présentation à la presse  
féminine de la Collection  
*Printemps/Été 2017*

# Licences Rochas 2017

---

(mode féminine, montres, lunettes,...)

- ✓ Un chiffre d'affaires développé de 25 M€ environ (+25%)  
soit des redevances attendues de 2,5 M€
- ✓ Un compte de résultat positif



# Activité en propre Rochas 2016

---

(mode masculine)

- ✓ Décision d'ouvrir un segment « Mode masculine »
- ✓ Constitution d'une équipe d'une dizaine de personnes
- ✓ Une charge de 1,2 M€



# Activité en propre Rochas 2017

---

(mode masculine)

- ✓ Présentation des collections (janvier)
- ✓ Une charge de 1,7 M€ - Pas de ventes budgétées





**COACH**

NEW YORK

# Faits marquants 2015 : Coach

---

- ✓ Signature d'un contrat de licence d'une durée de 11 ans
- ✓ Une activité sous licence Estée Lauder jusqu'au 30 juin 2015 avec une sell-off period de 1 an
- ✓ Pas de reprise des lignes existantes
- ✓ Un premier lancement à l'automne 2016



# La marque Coach

- ✓ Une marque américaine de maroquinerie et d'accessoires de mode créée en 1941
- ✓ Un chiffre d'affaires de 4,5 milliards de dollars par an (60% US)
- ✓ 5 500 points de vente dans le monde
  - 1 000 points de vente en propre (dont 300 magasins et 200 outlets aux Etats Unis)
  - 4 500 points de vente multimarques aux Etats Unis (type Macy's) et en Travel Retail



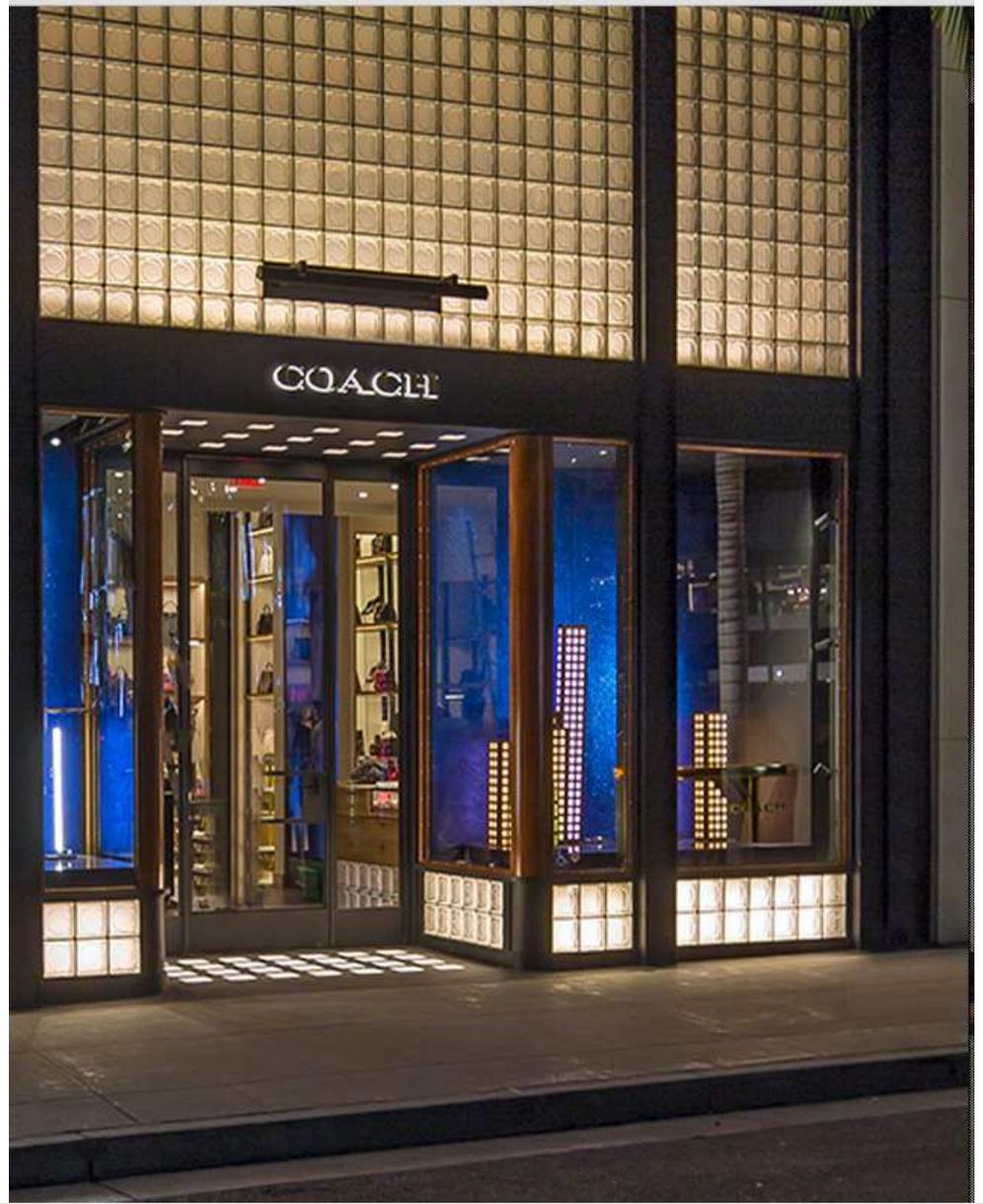
# La marque Coach

---

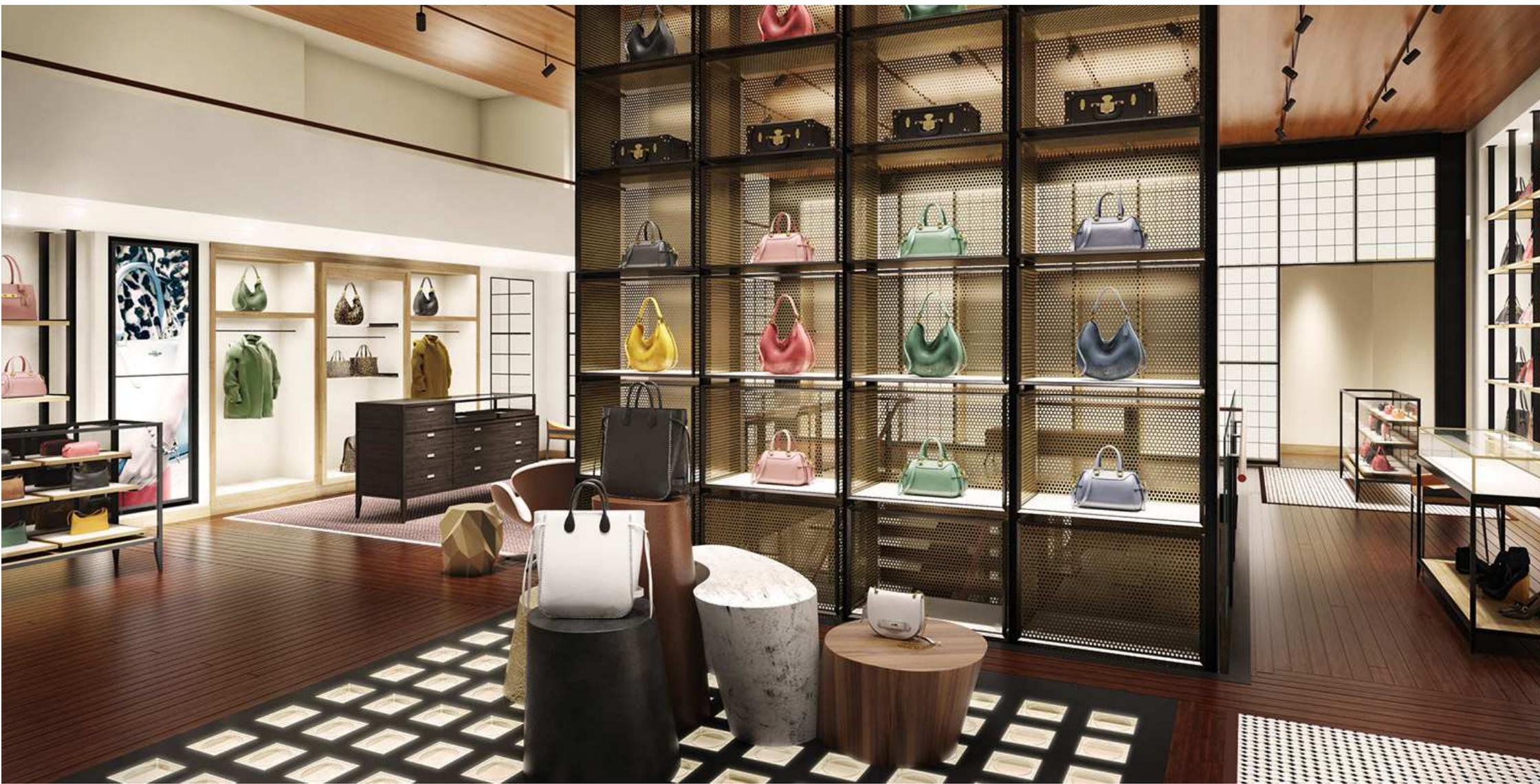
- ✓ Marchés leader produits
  - Etats-Unis
  - Japon (2<sup>e</sup> marque importée derrière LV)
  - Chine
  - Amérique du Sud
- ✓ Changement de stratégie initié en 2013
  - Nouveau designer => nouveau design
  - Nouvel environnement points de vente => rénovation du parc
  - Fermeture de points de vente non qualitatifs
  - Réduction des opérations promotionnelles
- ✓ Retour de la croissance de l'activité











# Coach 2016

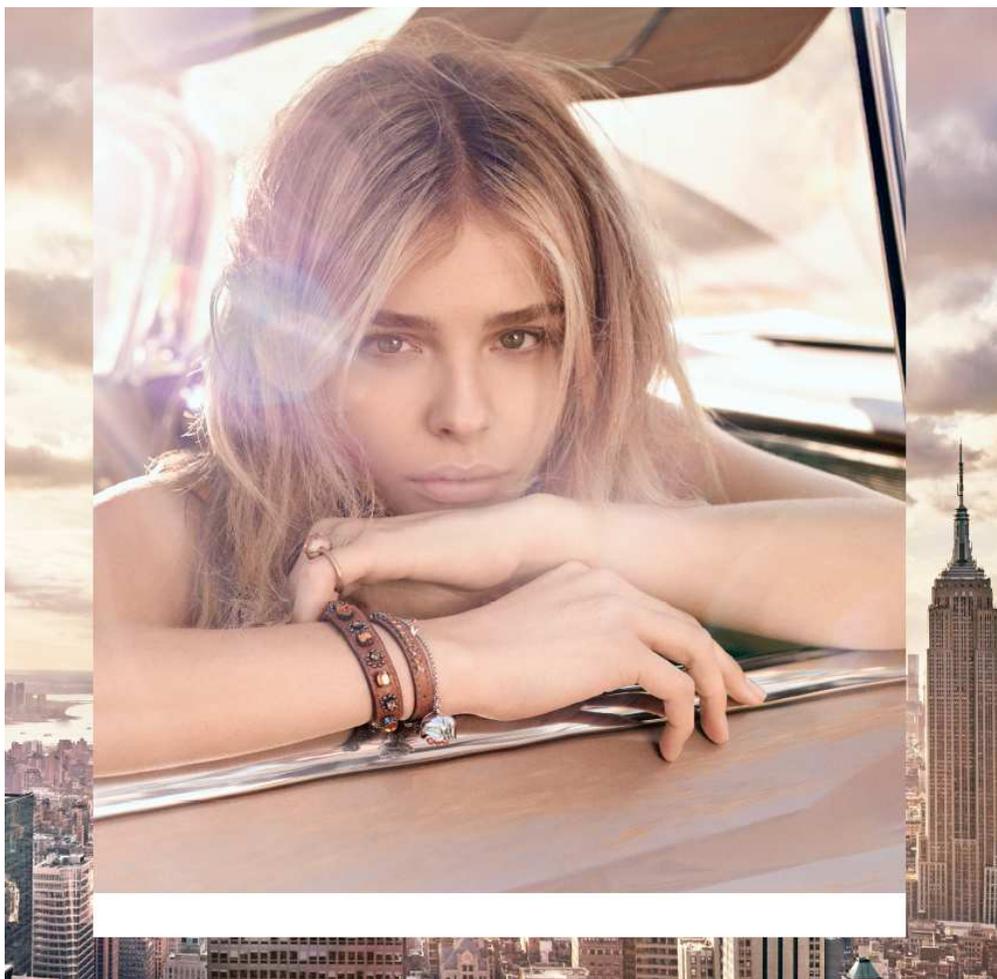
---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 18 M€
- ✓ Lancement de la première ligne féminine *Coach*
- ✓ Des premiers résultats très prometteurs
  - Etats-Unis / Macy's : #3 à 6 sur septembre
  - Russie / L'Etoile : Top 4 sur septembre
  - Koweït travel retail : Top 10 sur septembre
  - Emirats Arabes Unis / Debenhams : # 1 mi septembre
  - Koweït / VaVaVoom : # 4 sur 2<sup>e</sup> quinzaine de septembre
  - Singapour / Sephora : #1 sur septembre



# Coach

---



CHLOË Grace MORETZ Introducing  
The NEW FRAGRANCE for HER

  
**COACH**  
NEW YORK



# Coach 2017

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 32 M€
- ✓ Poursuite du lancement de la première ligne féminine *Coach*
  - Eau de Parfum
  - Eau de Toilette
- ✓ Lancement de la ligne masculine *Coach* à l'automne



# Van Cleef & Arpels 2016

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 18 M€ (+3%)
- ✓ Lancement de la ligne *So First*
- ✓ Poursuite de la forte croissance de la ligne *Collection Extraordinaire*
  - Chiffre d'affaires 4,7 M€ en hausse de 94% sur 9 mois



# Van Cleef & Arpels 2017

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 18 M€ stable
- ✓ Un nouveau jus pour la ligne *Collection Extraordinaire*



# Boucheron 2016

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 16 M€ (-10%)
- ✓ Un effet de base dû au lancement de la ligne *Quatre* en 2015
- ✓ Bonne tenue de la ligne *Quatre*
- ✓ Stabilité des lignes historiques



# Boucheron 2017

---

- ✓ Chiffre d'affaires (e) : 18 M€ (+12%)
- ✓ Lancement d'une « collection » composée de 6 jus

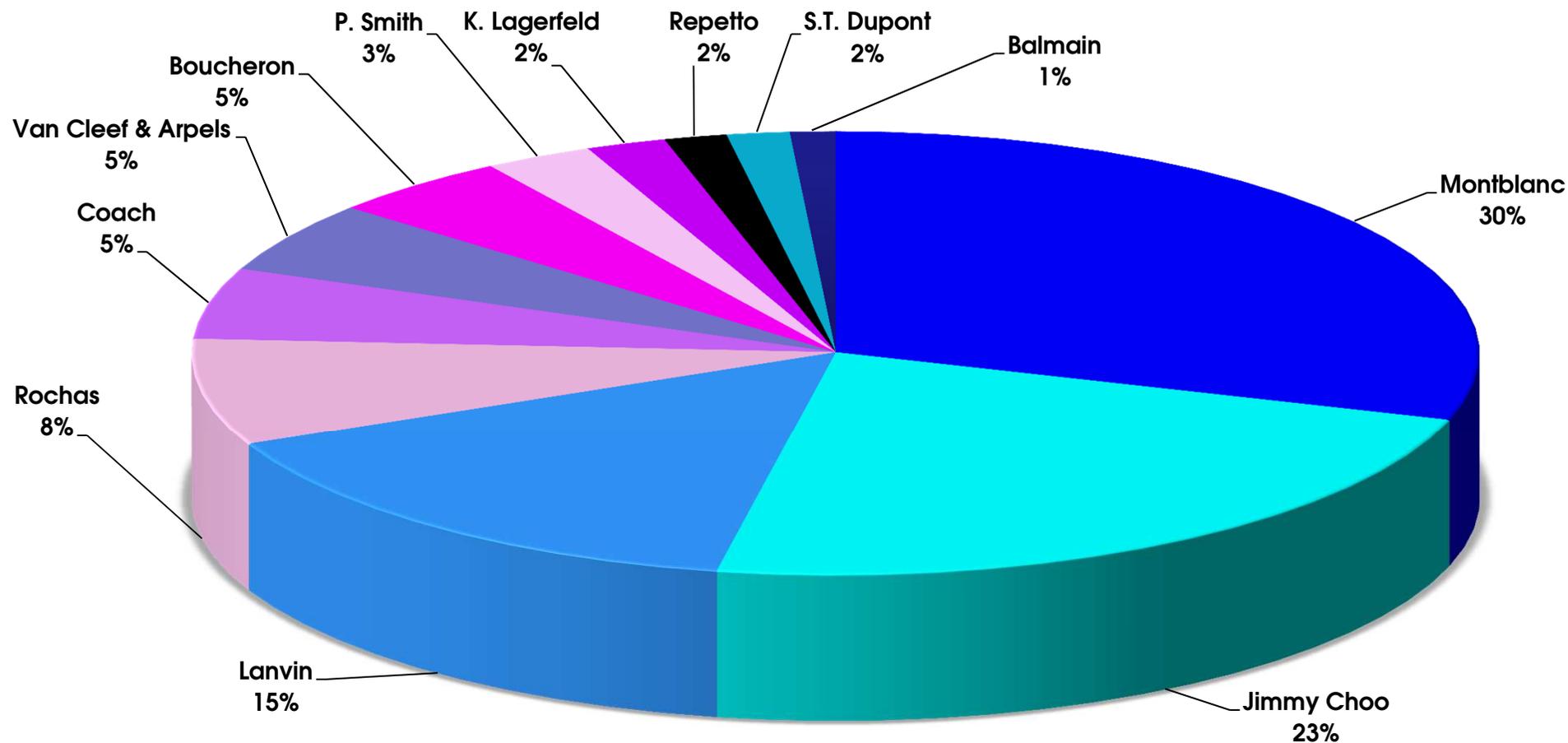


# Activité 2016

---

(M€)	2015	2016(e)	2016/2015
Montblanc	88,0	104,0	+18%
Jimmy Choo	83,3	80,0	-4%
Lanvin	64,1	53,0	-17%
Rochas (7 mois en 2015)	12,1	27,0	ns
Van Cleef & Arpels	17,5	18,0	+3%
Coach	-	18,0	na
Boucheron	17,8	16,0	-10%
Paul Smith	9,5	9,5	-
Karl Lagerfeld	10,3	7,0	-32%
Repetto	8,0	5,5	-31%
S.T. Dupont	10,4	5,5	-47%
Balmain	4,8	4,0	-16%
Autres	0,6	0,5	-7%
<b>Chiffre d'affaires parfums</b>	<b>326,4</b>	<b>348,0</b>	<b>+7%</b>
Redevances mode Rochas	1,0	2,0	ns
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>327,4</b>	<b>350,0</b>	<b>+7%</b>

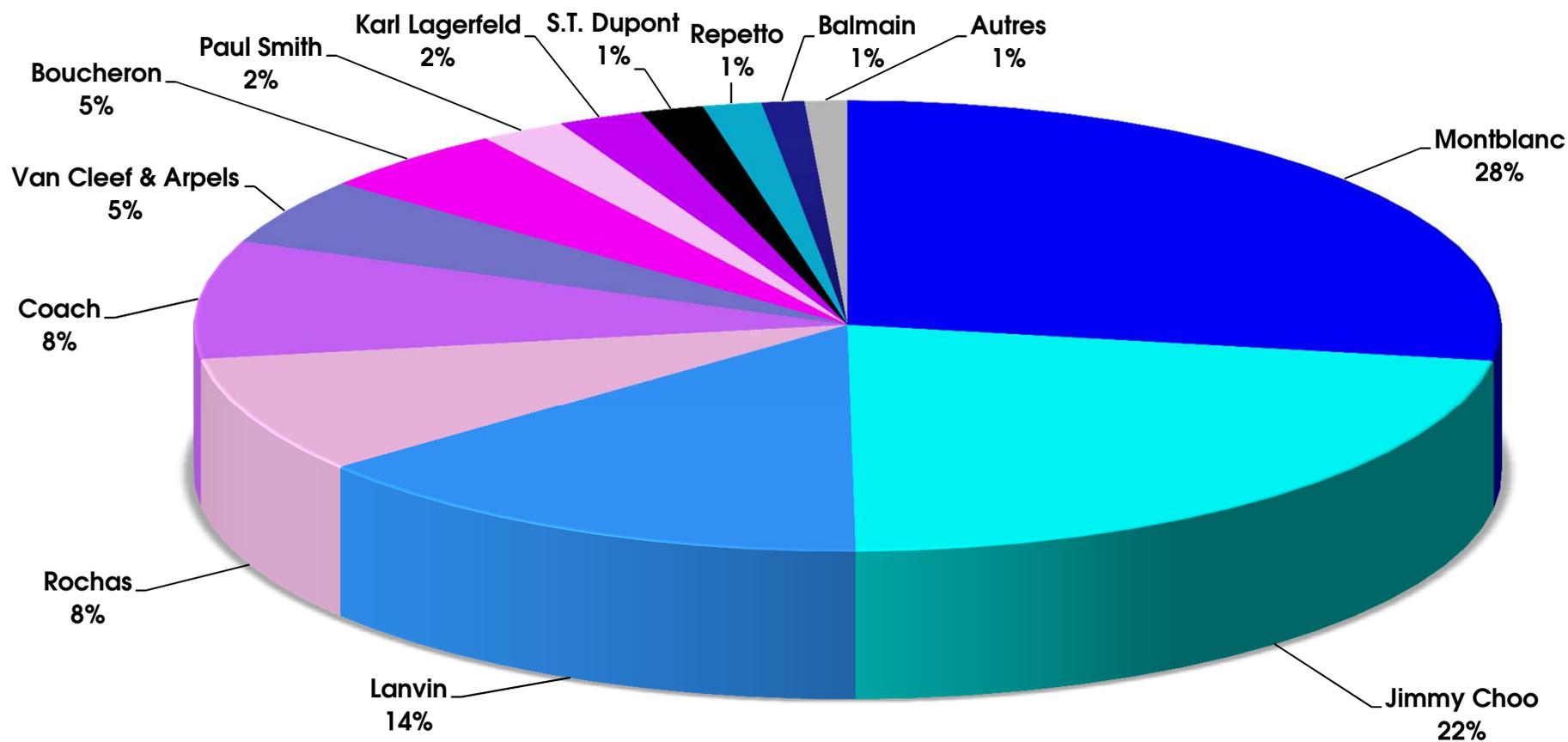
# Poids des ventes par marque 2016



# Activité 2017

(M€)	2016(e)	2017(e)	2017/2016
Montblanc	104,0	104,0	-
Jimmy Choo	80,0	84,0	+5%
Lanvin	53,0	54,0	+2%
Rochas (7 mois en 2015)	27,0	32,0	+18%
Coach	18,0	32,0	ns
Van Cleef & Arpels	18,0	18,0	-
Boucheron	16,0	18,0	+12%
Paul Smith	9,5	8,0	-16%
Karl Lagerfeld	7,0	8,0	+14%
S.T. Dupont	5,5	6,0	+9%
Repetto	5,5	5,5	-
Balmain	4,0	4,0	-
Autres + distribution	0,5	4,0	na
<b>Chiffre d'affaires parfums</b>	<b>348,0</b>	<b>377,5</b>	<b>+8%</b>
Redevances mode Rochas	2,0	2,5	+25%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>350,0</b>	<b>380,0</b>	<b>+9%</b>
Chiffre d'affaires total hors distribution	350,0	376,0	+7%

# Poids des ventes par marque 2017





Résultats  
2016 & 2017

---

Laurent Schlatter

interparfums

# Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2016

## Compte de résultat

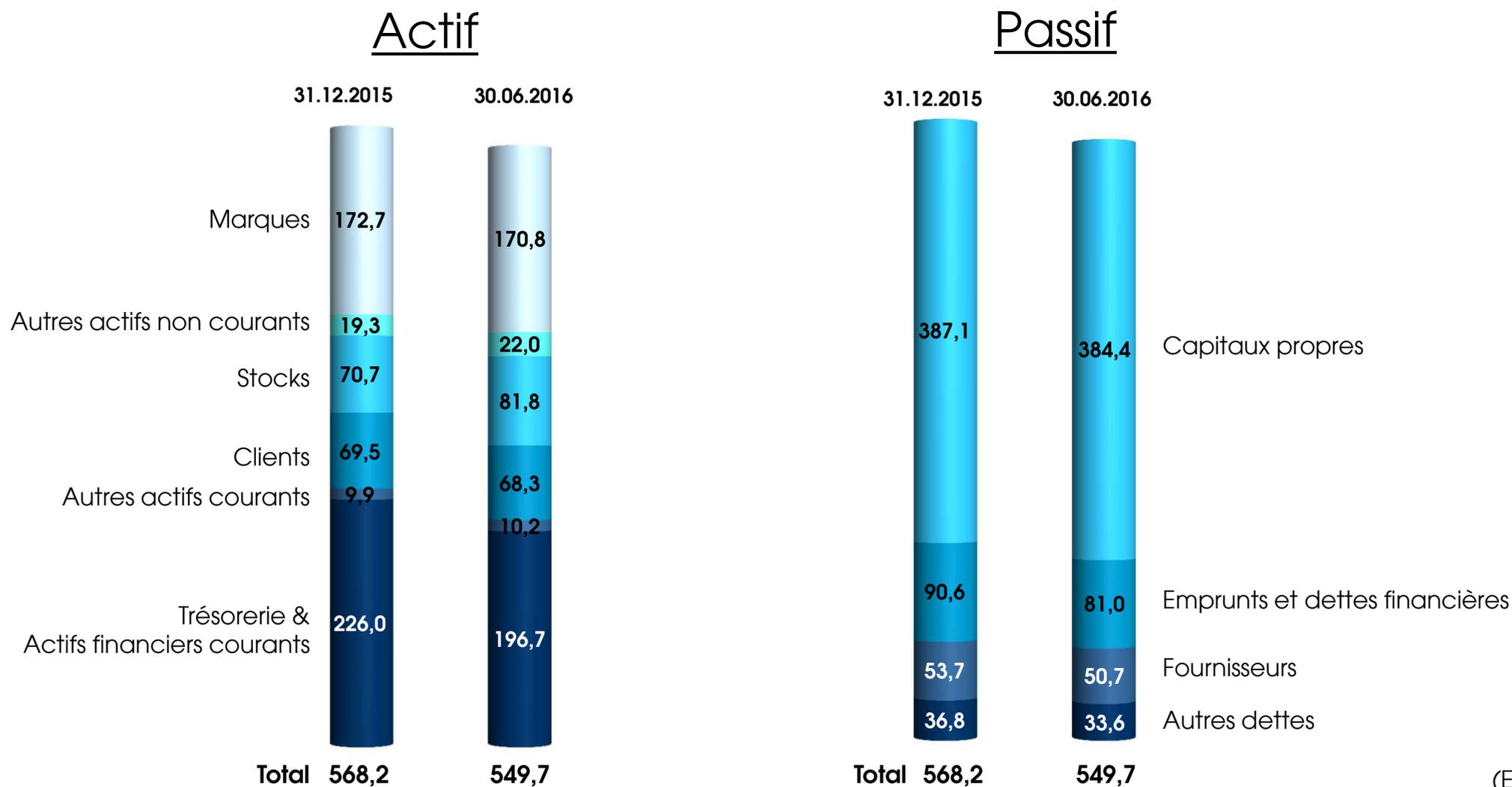
(M€)	S1 2015	S1 2016	16/15
▪ Chiffre d'affaires	147,1	162,3	+10%
▪ Coût des ventes	(55,8)	(56,4)	+1%
▪ Marge brute	91,3	105,9	+16%
% du CA	62,1%	65,3%	
▪ Logistique & transport	(4,5)	(4,8)	+7%
▪ Marketing et publicité	(25,6)	(33,9)	+33%
▪ Royalties	(12,1)	(12,3)	+2%
▪ Frais de personnel (hors production)	(12,3)	(15,7)	+28%
▪ Sous traitance filiales	(4,1)	(4,1)	-
▪ Amortissements et provisions	(2,4)	(2,5)	+4%
▪ Autres	(8,9)	(11,0)	+11%
▪ Résultat opérationnel	21,4	21,6	+1%
% du CA	14,6%	13,3%	

# Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2016

## Compte de résultat

(M€)	S1 2015	S1 2016	16/15
▪ Résultat opérationnel	21,4	21,6	+1%
<i>% du CA</i>	14,6%	13,3%	
▪ Produits financiers	0,9	0,2	ns
▪ Résultat de change	(1,8)	0	ns
▪ Résultat avant impôts	20,5	21,8	+6%
<i>% du CA</i>	13,9%	13,4%	
▪ Impôt sur les sociétés (contrôle fiscal inclus)	(6,6)	(8,9)	+35%
<i>Taux d'impôt</i>	32,1%	41,2%	
▪ Résultat net	13,9	12,8	-8%
<i>% du CA</i>	9,5%	7,9%	
▪ Intérêts minoritaires	-	(0,2)	-
▪ Résultat net part du groupe	13,9	13,0	-7%
<i>% du CA</i>	9,5%	8,0%	

# Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2016



(En M€)

# Résultats 2016

---

- ✓ Une marge brute attendue en forte hausse
  - Un fort effet volume (parfums Rochas)
  - Un effet taux (réduction des coûts de cartonnage)
  - Un effet mix (augmentation du poids des lignes à marges plus élevées)
  - Un effet prix (quelques augmentations de prix sur quelques marchés)
  - Un effet \$ non significatif
  - Un effet £ négatif (4 M€)

# Résultats 2016

---

- ✓ Une marge opérationnelle attendue entre 12,5 et 13%
  - Un effet de comparaison défavorable dû à un effet devises très positif en 2015
  - Des dépenses de marketing et publicité importantes (+de 80 M€) destinées à soutenir les lignes piliers (*Montblanc Legend*, *Jimmy Choo Man*, *Jimmy Choo Illicit* et *Eau de Rochas*) et les lancements (*Montblanc Legend Spirit* et *Coach*)
  - Renforcement de l'organisation (équipes commerciales et administratives Interparfums Luxury Brands et équipe Rochas mode)

# Résultats 2016

---

- ✓ Des actifs non courants stable
  - Marques Rochas parfums 87 M€
  - Marques Rochas mode 19 M€
  - Marques Lanvin parfums 36 M€
- ✓ Un niveau de stocks en baisse par rapport au 1<sup>er</sup> janvier 2016
- ✓ Un niveau de créances clients en ligne avec l'activité
- ✓ Une trésorerie nette toujours élevée
  - Actif 200 - 205 M€
  - Emprunt Rochas 70 M€

# Résultats 2017

---

- ✓ Un environnement monétaire qui devrait rester favorable
  - Cours budget €/ \$ 1,15
- ✓ Un niveau de dépenses de marketing et publicité à nouveau renforcé
  - 60 M€ en 2014 (20,0%)
  - 67 M€ en 2015 (20,6%)
  - 82 M€ en 2016 (23,0%)
  - 92 M€ en 2017 (24,0%)
- ✓ Une marge opérationnelle proche de 13%

# Agenda

---

- ✓ Chiffre d'affaires 2016
  - 31 janvier 2017 (avant ouverture de la Bourse de Paris)
- ✓ Résultats 2016
  - 14 mars 2017 (avant ouverture de la Bourse de Paris)
- ✓ Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> trimestre 2017
  - 28 avril 2017 (avant ouverture de la Bourse de Paris)
- ✓ Assemblée Générale 2017
  - 28 avril 2017 (14 h – Pavillon Gabriel - Paris)

Van Cleef & Arpels

HAUTE PARFUMERIE



COLLECTION  
EXTRAORDINAIRE

*Le Nouveau Parfum*

Perspectives  
moyen terme



Philippe Santi

interparfums

# Perspectives moyen terme

---

- ✓ Poursuivre la croissance pour re-dépasser le seuil des 400 M€ de chiffre d'affaires en 2018
- ✓ Améliorer la profitabilité
- ✓ Saisir toute opportunité de croissance externe pour utiliser intelligemment la trésorerie nette (135 millions d'euros)

Van Cleef & Arpels

HAUTE PARFUMERIE



COLLECTION  
EXTRAORDINAIRE

*Le Nouveau Parfum*

La Bourse



Laurent Schlatter

interparfums

# L'action Interparfums

---

## ✓ Fiche signalétique

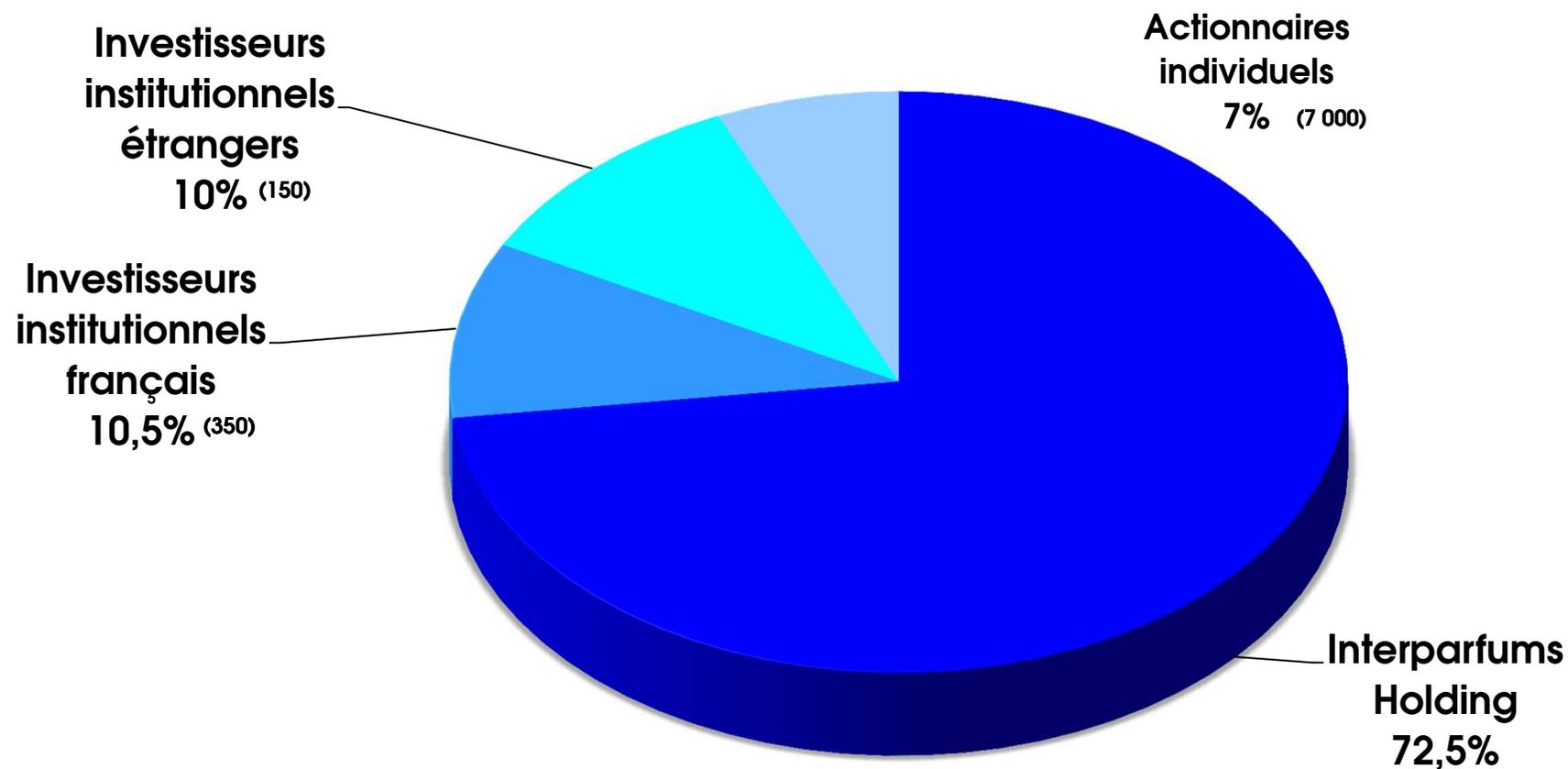
- Place de cotation : Euronext Paris
- Segment : B
- ISIN code : FR0004024222 ITP
- Eligibilité PEA-PME : Oui
- Indices : CAC Mid & Small  
CAC PME  
EnterNext PEA-PME 150

## ✓ Données boursières

- Cours au 16 novembre 2016 : 25,00 €
- Capitalisation boursière : 888 M€
- Volume journalier : 11 000 titres

# Répartition du capital

---



Au 30 septembre 2016

# L'action Interparfums

---

## ✓ Dividende

- Dividende par action 2015 : 0,50 €
- Variation 2015/2014 +25%
- Pay-out 55%

## ✓ Attribution gratuite

- 17<sup>e</sup> attribution gratuite en juin 2016 1 pour 10

## ✓ Actionnariat

- Nombre d'actionnaires : 7 000
  - Interparfums US : 72,5%
  - Actionnaires individuels : 7%
  - Actionnaires institutionnels : 20,5%

# Performance de l'action

---

+22%

Depuis le 1er janvier 2016

+16%

Sur 3 ans

+122%

Sur 10 ans

X par 17

Depuis le 15 novembre 1995

# Evolution de l'action

## Interparfums vs CAC40 Index

du 31/12/1995 au 23/09/2016

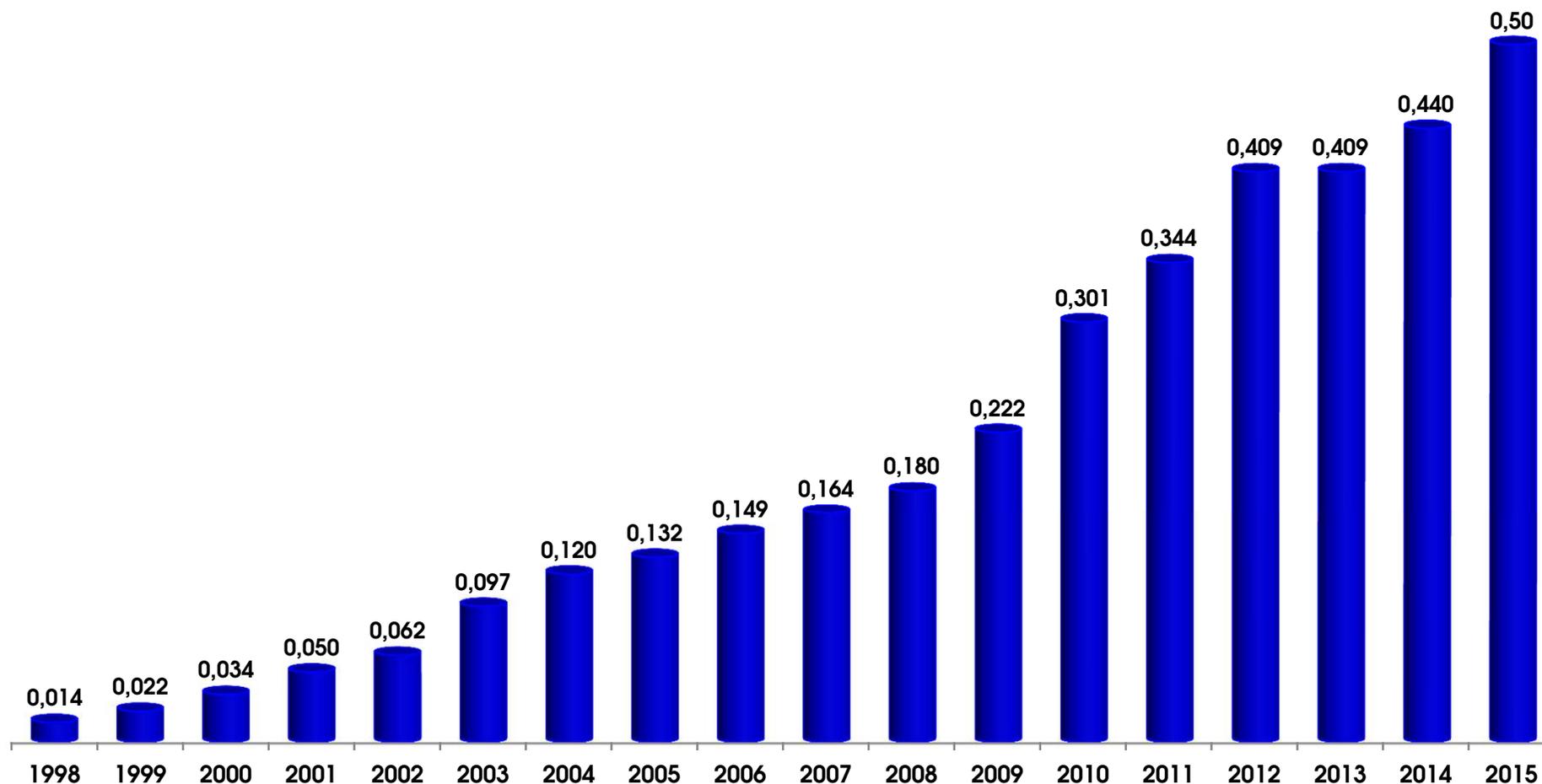
Interparfums : 1630.2%

CAC 40 : 14.0%



# Historique du dividende par action

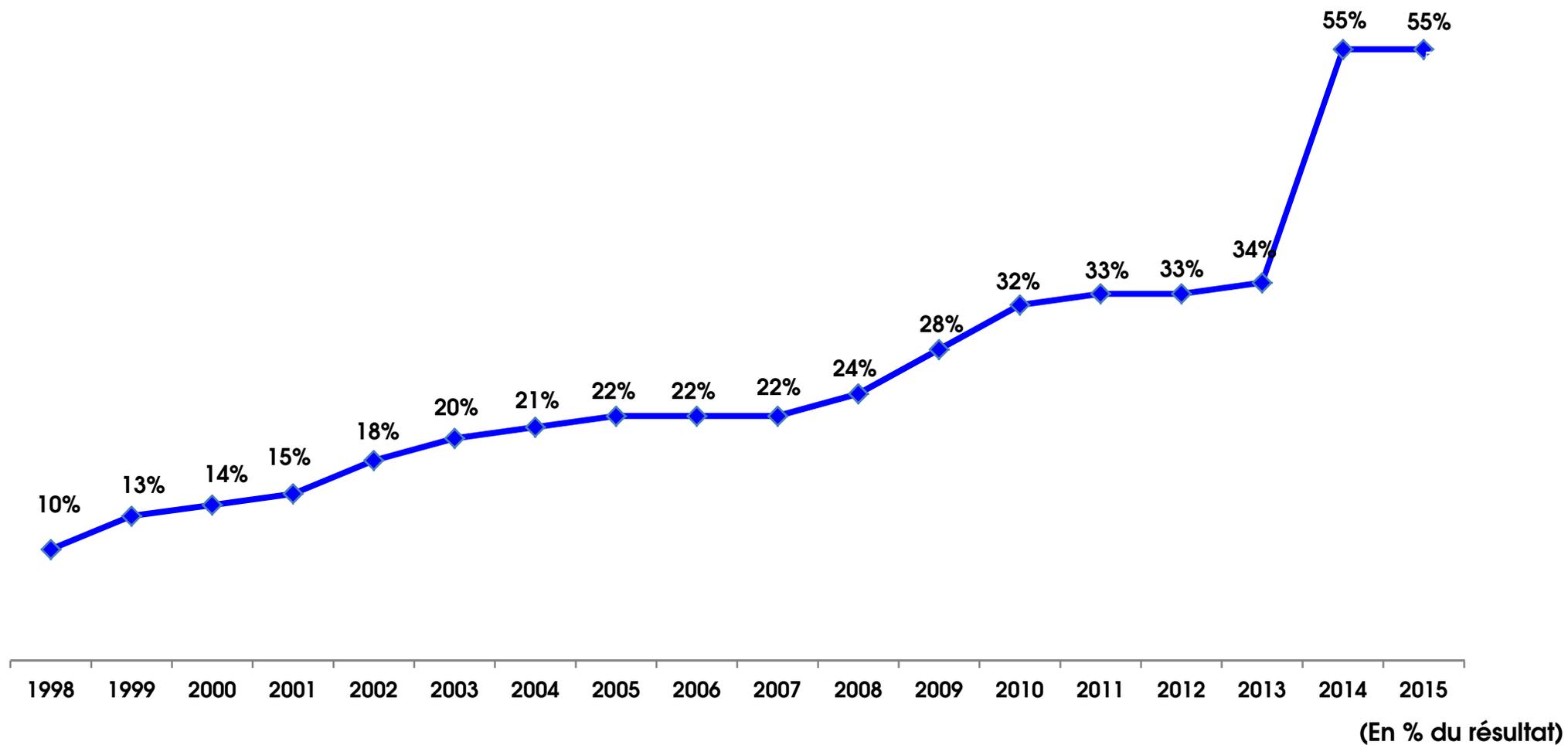
---



(Ajusté en €)

# Taux de distribution

---



# Contacts

---

- ✓ Relations avec les Analystes et Investisseurs

Philippe Santi

Directeur Général Délégué

psanti@interparfums.fr

- ✓ Relations avec les Actionnaires

Karine Marty

Tél : 0 800 47 47 47

Fax : 01 40 74 08 42

kmarty@interparfums.fr

Site internet : [www.interparfums.fr](http://www.interparfums.fr)

interparfums

Actionaria - Réunion Actionnaires  
Paris, le 19 novembre 2016