

Interparfums

Conference Consumer Bryan Garnier

Paris, le 24 septembre 2018

2018

Sommaire

- ✓ Profil du groupe
- ✓ Faits marquants 1^{er} semestre 2018
- ✓ Activité 1^{er} semestre 2018 par marque
- ✓ Activité 1^{er} semestre 2018 par zone
- ✓ Résultats semestriels 2018
- ✓ Lancements 2^e semestre 2018
- ✓ Activité année 2018
- ✓ Le digital
- ✓ Éléments de résultat 2018
- ✓ Perspectives 3 ans
- ✓ La Bourse



Conference Consumer
Bryan Garnier

Profil du
groupe

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

BOUCHERON
PARIS

JIMMY CHOO

MONT
BLANC

KARL LAGERFELD

LANVIN
PARFUMS

Repetto
PARIS

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)

✓ Neuf marques sous licence exclusive et mondiale

- S.T. Dupont (1997 → 2019)
- Paul Smith (1998 → 2021)
- Van Cleef & Arpels (2007 → 2018)
- Montblanc (2010 → 2025)
- Jimmy Choo (2010 → 2031)
- Boucheron (2011 → 2025)
- Repetto (2012 → 2025)
- Karl Lagerfeld (2012 → 2032)
- Coach (2016 → 2026)



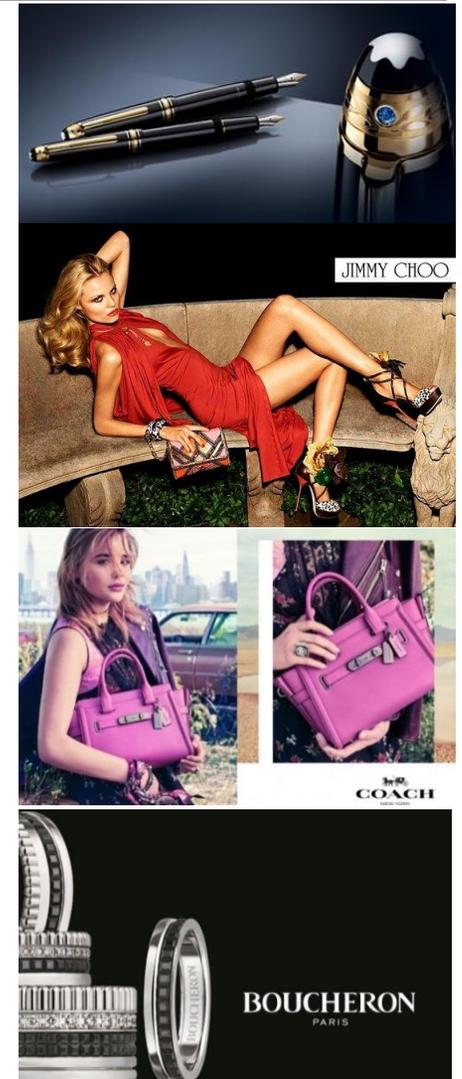
Contrats de licence

- ✓ 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)



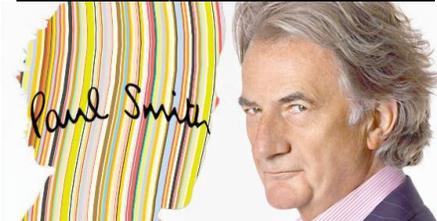
Notre business model

- ✓ Un portefeuille de marques dans l'univers du luxe
- ✓ Le choix de marques à forte notoriété, mondiale ou locale, et surtout à forte désirabilité
- ✓ Une relation proche avec le management des marques
- ✓ Un développement dans la durée, basé sur une offre produits variée et de qualité



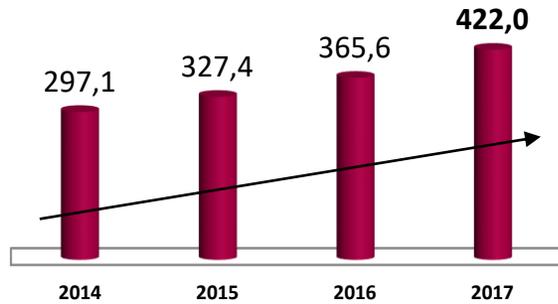
Notre business model

- ✓ Des dépenses ciblées et calibrées par ligne et par territoire
- ✓ Un réseau de partenaires amont et aval de long terme
- ✓ Une organisation interne efficiente



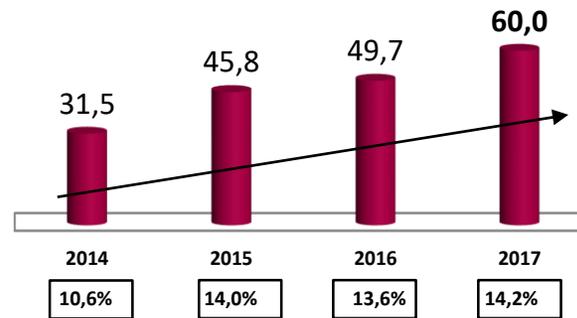
Chiffres clés

Chiffre d'affaires (en M€)



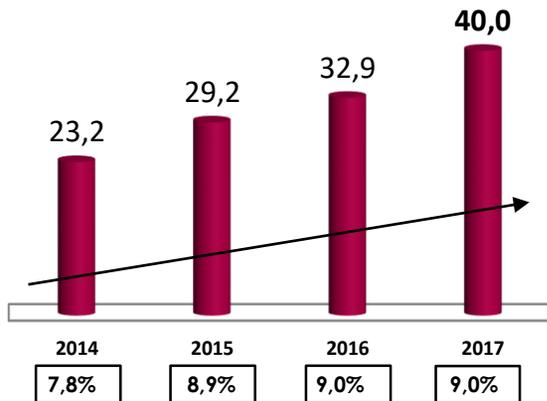
+42%
en 3 ans

Résultat opérationnel (en M€)



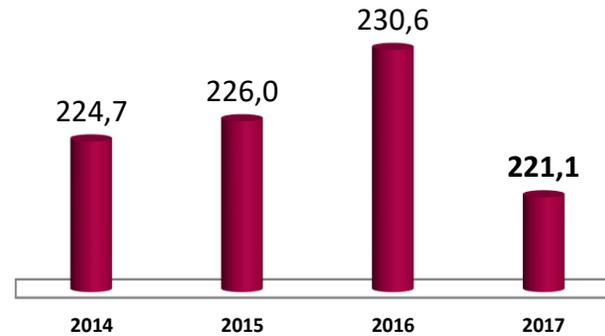
+90%
en 3 ans

Résultat net (en M€)



+72%
En 3 ans

Trésorerie actif (en M€)



Données clés

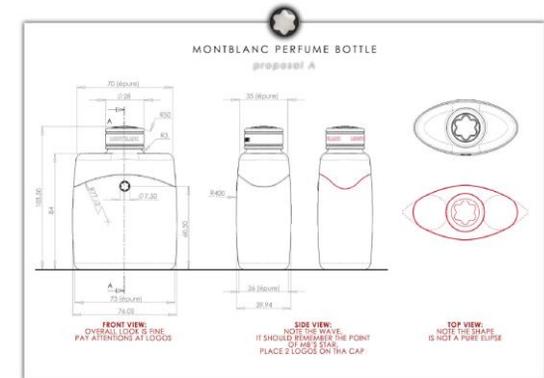
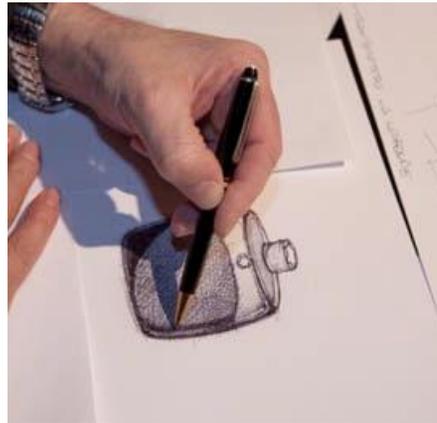
- ✓ Une présence internationale dans 100 pays et 20 000 points de vente
- ✓ 7 filiales, notamment aux Etats-Unis et à Singapour
- ✓ 250 personnes



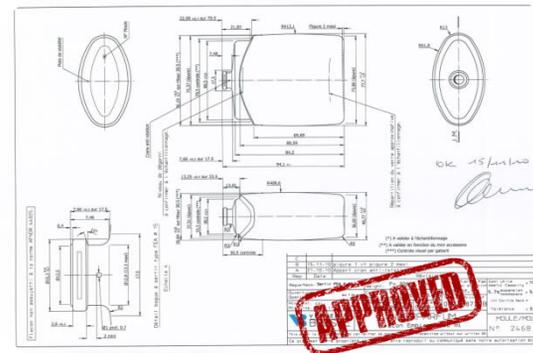
Processus de développement

Création d'une ligne de produit (3 mois)

✓ Définition du concept



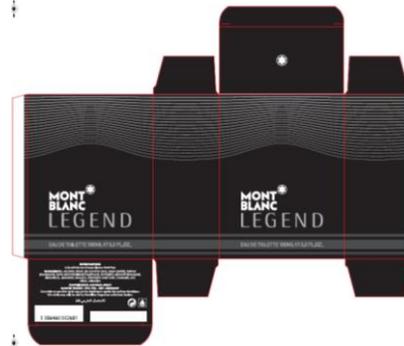
✓ Validation de la marque



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

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 m² répartis en 5 cellules
- ✓ Capacité de stockage : 40 000 palettes / 2 090 m³ d'alcool



Logistique

Données 2017

✓ Commandes préparées	47 400
✓ Produits catalogue expédiées	24 300 000
✓ Coffrets expédiées	2 630 000
✓ Valeur stock	85 M€
✓ Effectif de la plateforme	36 personnes



La distribution dans le monde

22 000 portes Interparfums

Europe de l'Ouest 10 200

dont :

. Espagne	2 000
. Italie	2 000
. Allemagne	1 600
. Royaume Uni	1 500
. France	1 400

Europe de l'Est 1 400

dont :

. Russie	1 000
----------	-------

Amérique du Nord 3 500

dont :

. Etats Unis	3 000
. Canada	400

Amérique du Sud 1 000

Amérique Centrale 500

Asie 4 000

dont :

. Japon	1 300
. Hong Kong + Chine	1 000
. Corée du Sud	500

Moyen Orient 800

Travel Retail 1 000

La distribution dans le monde

Partenaires clés

Europe		Moyen Orient		Asie		Amériques	
France	Galerias Lafayette	Arabie Saoudite	Faces	Inde	Lifestyle	Etats-Unis	Saks
	Sephora		Gazzas		Shoppers Stop		Neiman Marcus
	Marionnaud		Paris Gallery	Japon	Isetan		Bergdorf Goodman
	Printemps		Saks		Takashimaya		Bloomingdales
	Nocibé Douglas		Harvey Nichols		Selbu		Macy's
	Retailers Indépendants		Sephora		Mitsukoshi		Nordstrom
Allemagne	Douglas	E.A.U.	Paris Gallery	Hong Kong, Chine	Harvey Nichols		Sephora
	Kaulhof		Faces		Lane Crawford		Ulta
	Karstadt		Bloomningdales		Sogo		Lord & Taylor
	Retailers Indépendants		Sephora	Corée du Sud	Galleria	Canada	Holt Renfrew
Italie	La Rinascente		Arije		Hyndal		Saks
	Sephora		Saks		Lotte		Palacio de Hierro
	Douglas		Harvey Nichols		Shinseghae	Brésil	Sephora
	Limoni	Koweït	Vavavoom	Sngapour	C.K. Tangs		Renner
	Retailers Indépendants		Debenhams		Takashimaya	Argentine	Julieraque
Royaume Uni	Selfridges		Wahran		Sephora	Colombie	La Riviera
	Harvey Nichols	Israël	Superpharm		Sogo		
	Harrods				Robinsons		
	Boots			Australie	David Jones		
	Debenhams				Myers		
Espagne	Corte Ingles			Thaïlande	Sogo		
	Sephora			Malaisie	Sogo		
	Marionnaud			Taïwan	Sogo		
	Bodybell						
	Douglas						
Grèce	Hondos						
	Sephora						
Russie	Kurs						
Ukraine	Brocard						

Processus de développement

Distribution

✓ En France (en direct)



Processus de développement

Distribution

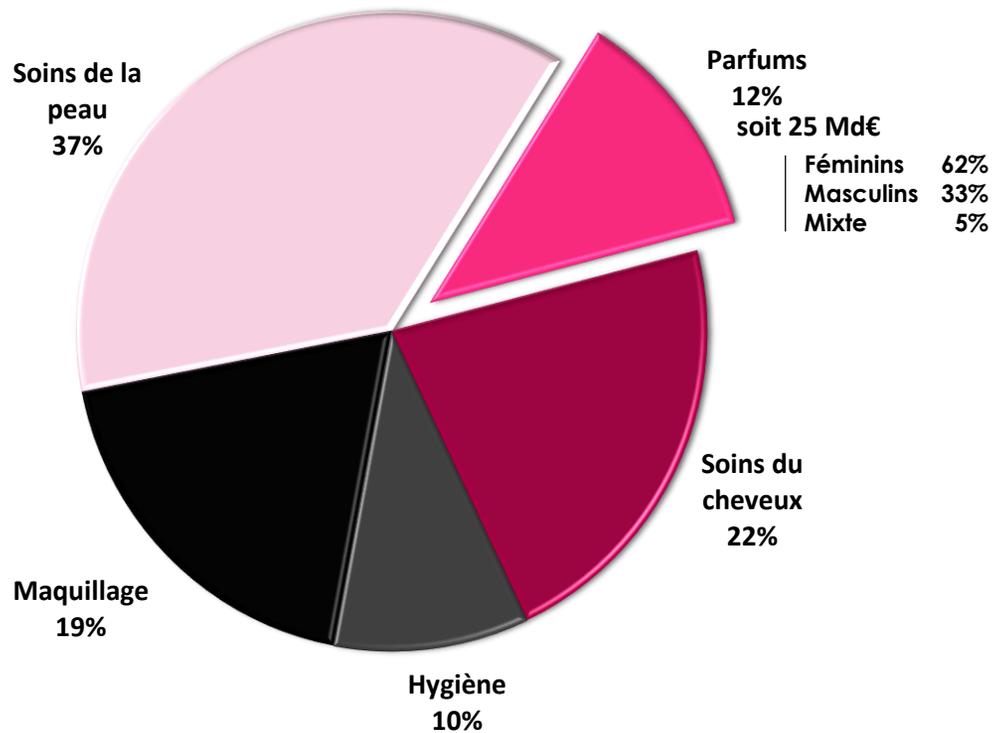
- ✓ A l'étranger (via des filiales ou des agents indépendants)



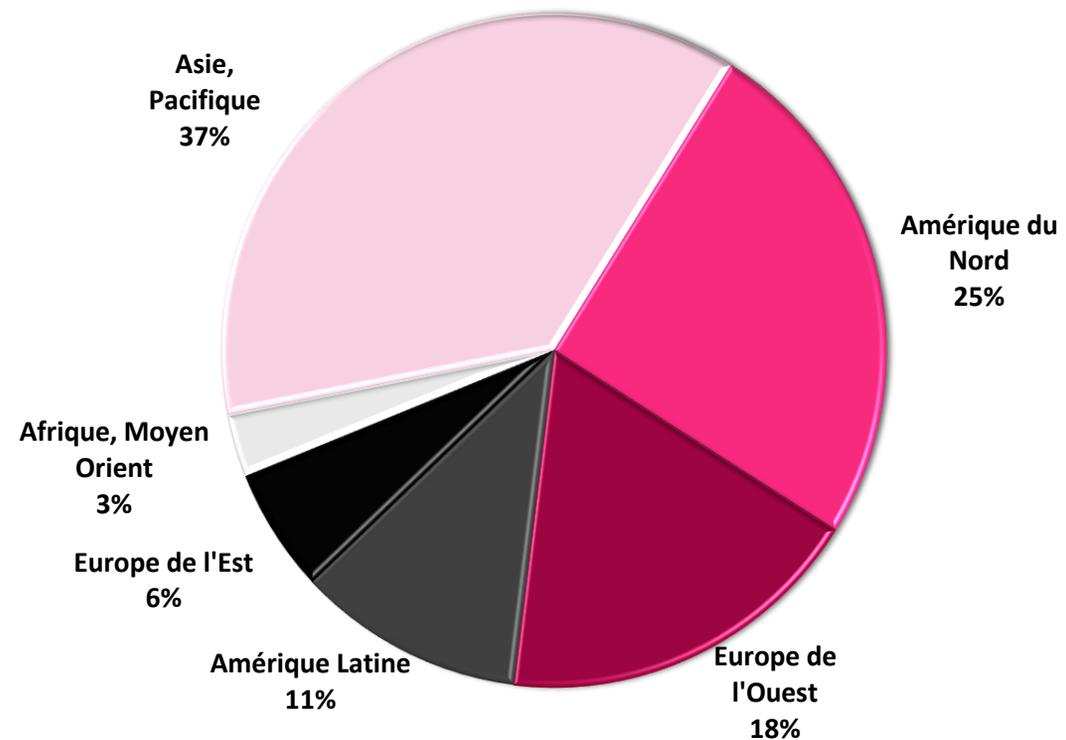
Marché mondial des Cosmétiques

Total 200 Mds€

Par segment



Par zone



Source : Rapport annuel 2017 L'Oréal

Marché - Concurrence

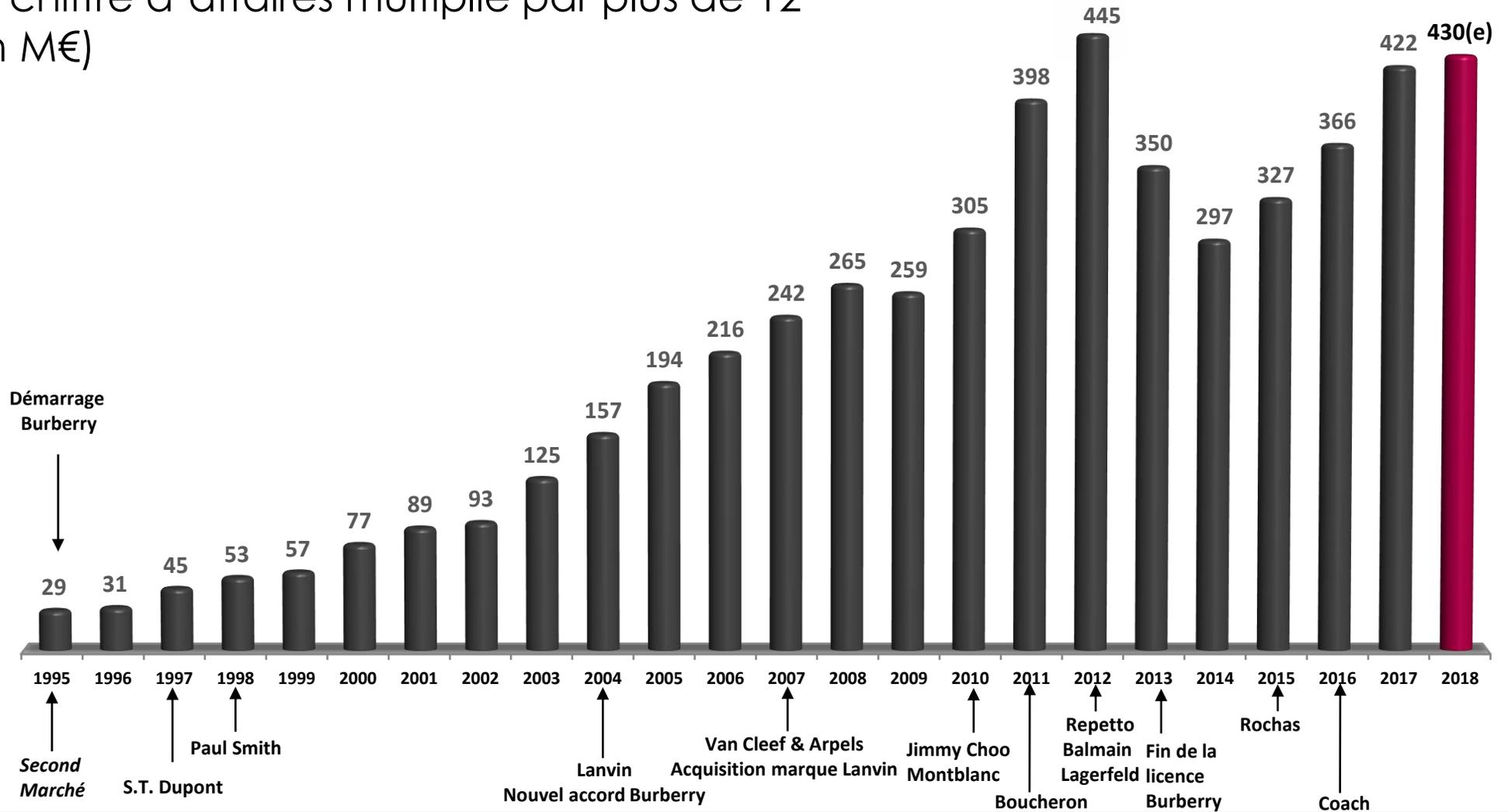
- ✓ Groupes avec marques en licence
 - L'Oréal (Giorgio Armani, Ralph Lauren, Yves Saint Laurent, Diesel,...)
 - Coty (Hugo Boss, Lacoste, Gucci, Calvin Klein, Chloé, Balenciaga,...)
 - Shiseido (Dolce Gabbana, Issey Miyake, Narciso Rodriguez, Elie Saab,..)

- ✓ 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: Estimation L'Oréal du marché cosmétique mondial en 2017 en prix nets fabricants (hors savons, dentifrices, rasoirs et lames et hors effets monétaires)

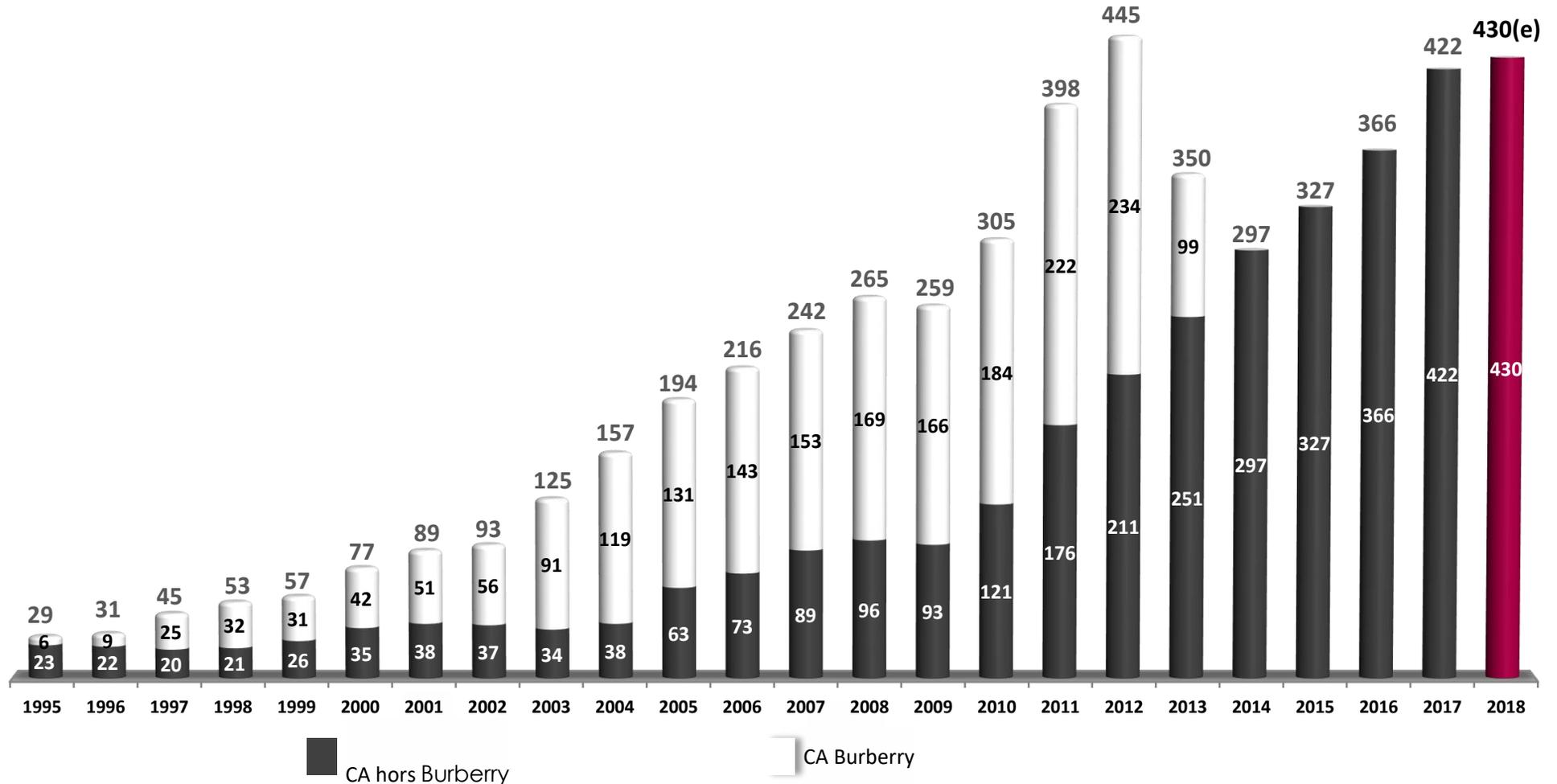
Evolution des ventes : 1995-2018

Un chiffre d'affaires multiplié par plus de 12
(En M€)



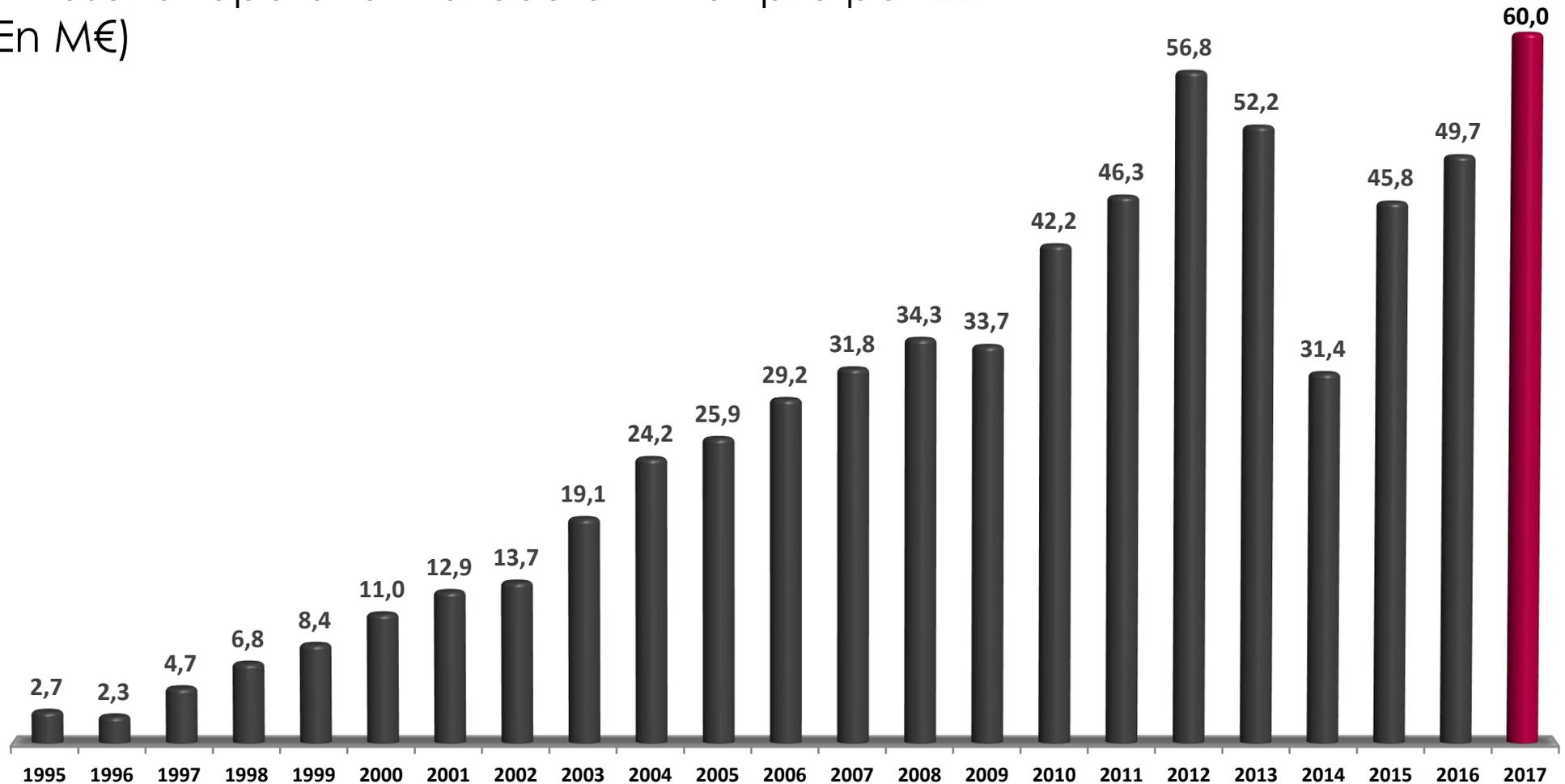
Evolution des ventes : 1995-2018

(En M€)

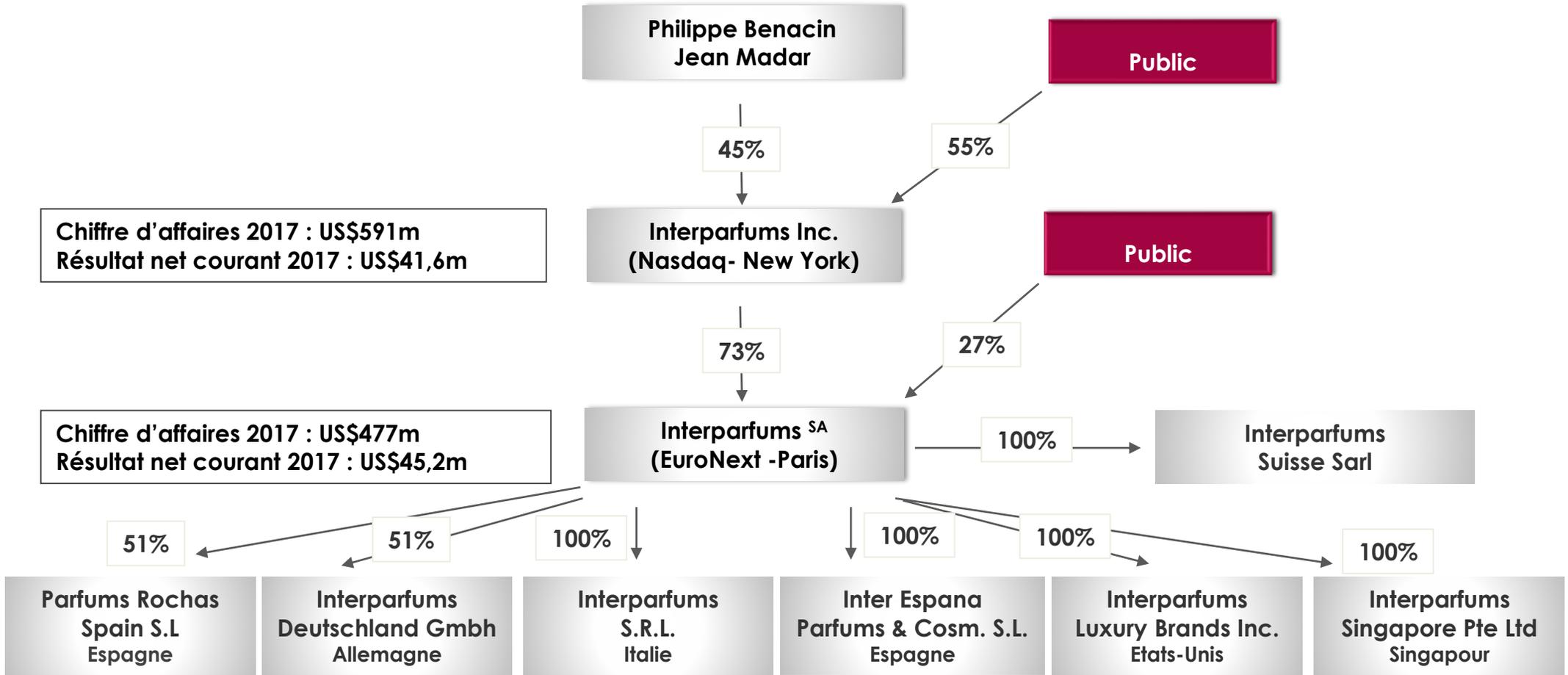


Résultat opérationnel : 1995-2017

Un résultat opérationnel courant multiplié par 22
(En M€)



Organigramme du groupe



Organisation interne

✓ Direction Générale

- Philippe Benacin Président-Directeur Général
- Frédéric Garcia Pelayo Directeur Général Délégué Affaires Internationales
- Philippe Santi Directeur Général Délégué Finance

✓ 5 départements

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

✓ 190 salariés à Paris – 60 salariés dans les filiales

Conseil d'Administration

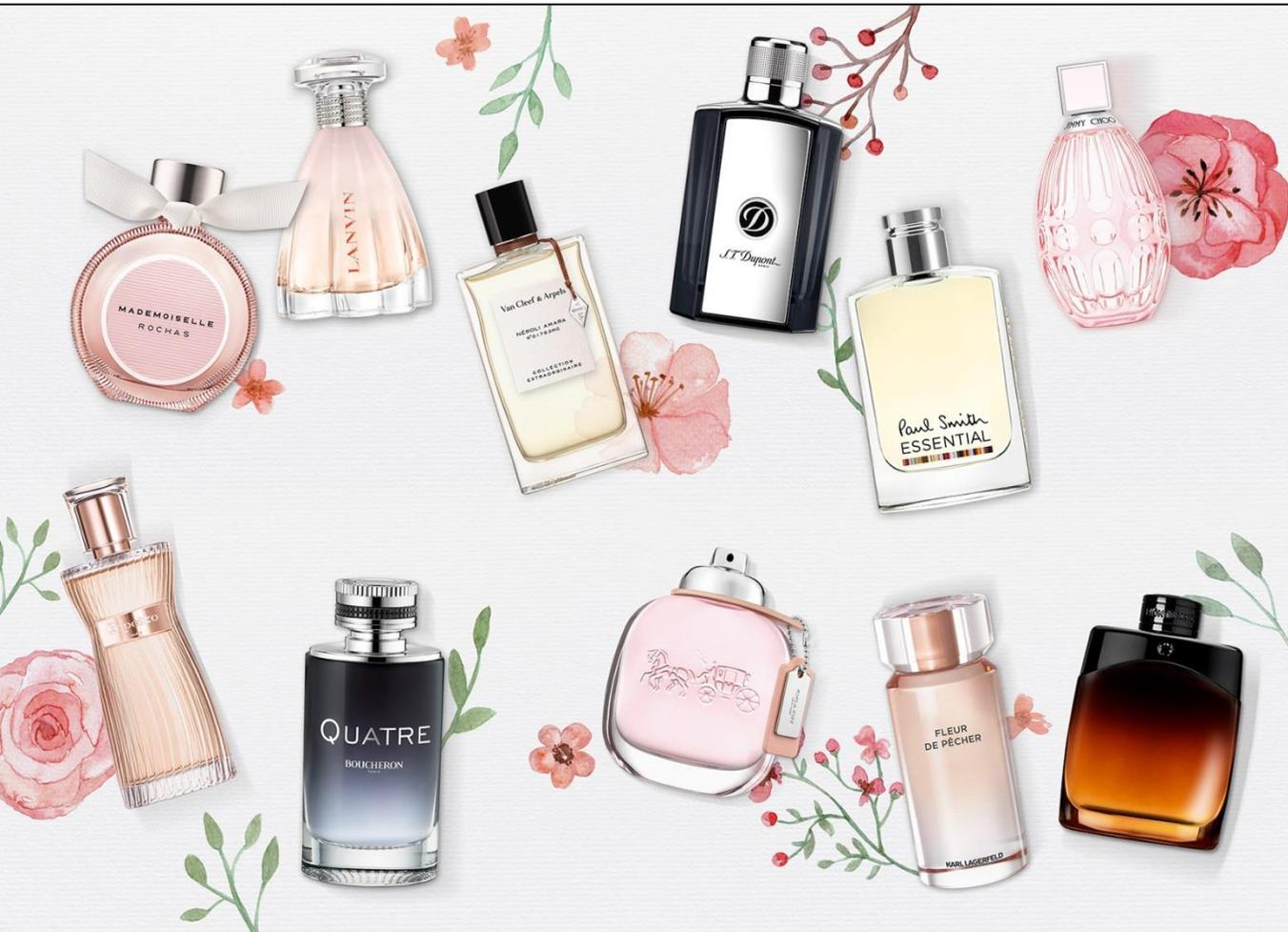
(A ce jour)

✓ 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)
- Véronique Gabai-Pinsky (Ex CEO Vera Wang, ex L'Oréal, Guerlain et E. Lauder)



Conference Consumer
Bryan Garnier

Faits marquants
1^{er} semestre 2018

interparfums

Faits marquants 1^{er} semestre 2018

- ✓ Chiffre d'affaires à devises courantes : 219 M€ (+5%)
- ✓ Chiffre d'affaires à devises constantes : 232 M€ (+11%)
- ✓ Forte croissance des parfums Coach (+138%)
- ✓ Pas de lancement majeur sur le semestre mais des initiatives complémentaires
 - *Montblanc Legend Night*
 - *Jimmy Choo Man Blue*
 - *Coach Floral*
 - *Modern Princess Eau Sensuelle*
 - *Mademoiselle Rochas Eau de toilette*
- ✓ Prolongation du contrat de licence Van Cleef & Arpels

Lancements 1^{er} semestre 2018



1^{er} semestre – poursuite du lancement
Montblanc Legend Night



Mars
Boucheron Quatre en rose



Mars
Coach Floral



Janvier
Repetto Dance with Repetto



Avril
Collection Vanilla & Leather



Janvier
Lanvin Modern Princess Eau Sensuelle

Lancements 1^{er} semestre 2018



Avril
Mademoiselle Rochas EDT



Mai
Paul Smith Hello You



Mai
Jimmy Choo Man Blue



Collection Automne/Hiver 2018-2019
Défilé Rochas



Mai
*Collection Boucheron
Santal de Candy*



Avril
*Van Cleef & Arpels
Néroli Amara*

Résultats 1er semestre 2018

(M€)	S1 2017	S1 2018	18/17
Chiffre d'affaires	209,3	218,7	+5%
Marge brute	136,6	139,1	+2%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	65,3%	63,6	
Résultat opérationnel	33,1	34,8	+5%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	15,8%	15,9%	
Résultat net part du groupe	21,7	25,2	+16%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	10,4%	11,5%	

M€ (chiffres audités)	31/12/17	30/06/2018	18/17
Capitaux propres	421,8	421,9	-
Trésorerie & actifs financiers courants	221,1	176,7	-20%
Emprunts & dettes financières	50,5	40,4	-20%



Conference Consumer
Bryan Garnier

Activité
1^{er} semestre 2018
par marque

interparfums

Montblanc

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018 : 57,1 M€
 - Une activité stable à devises courantes
 - Une activité en croissance à devises constantes
 - 26% de l'activité totale du groupe
- ✓ Pas d'initiative majeure sur l'année
- ✓ Poursuite du lancement de la ligne masculine *Montblanc Legend Night* initié au 2^e semestre 2017
- ✓ Préparation du lancement d'une 3^e franchise masculine prévu au printemps 2019



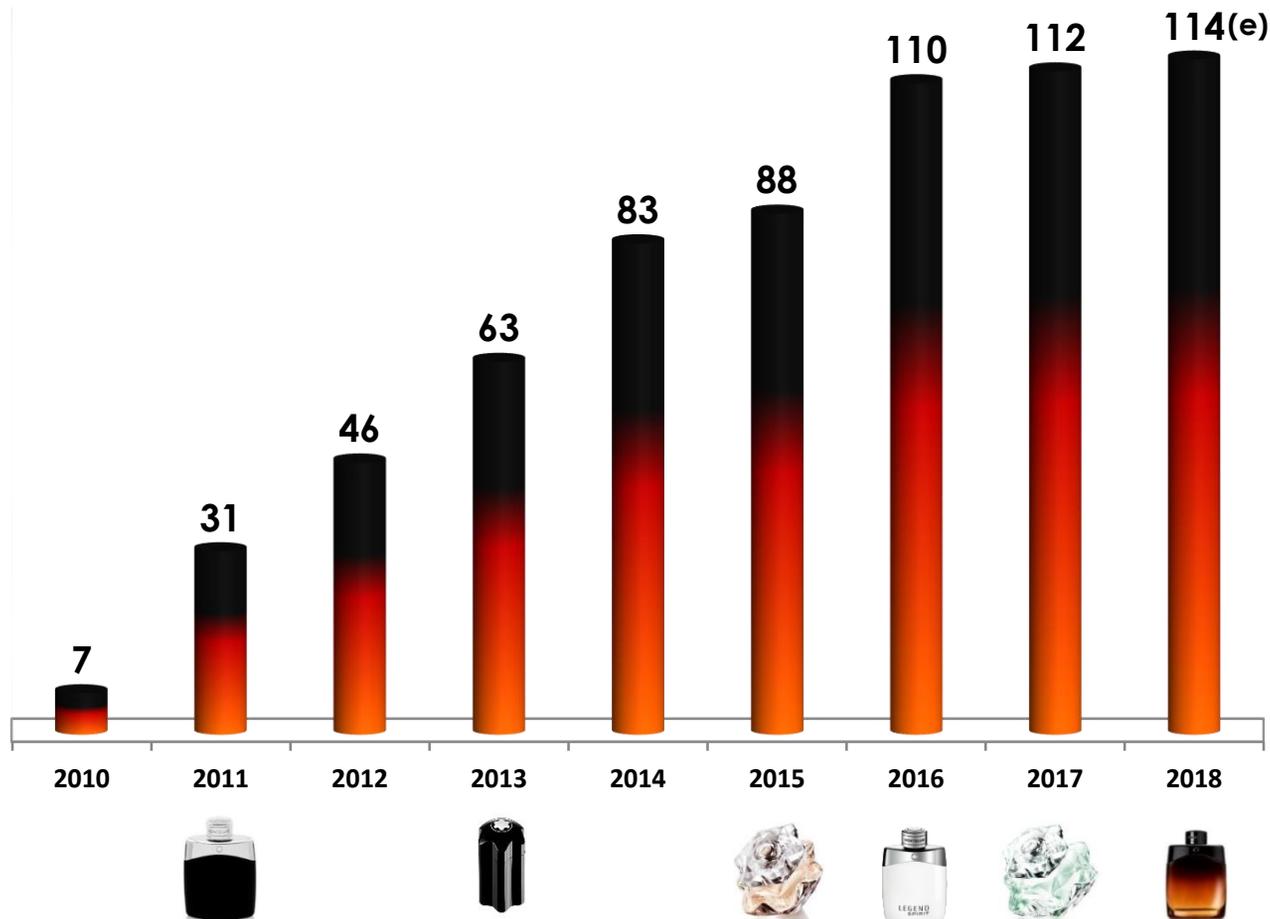
Montblanc Legend Night



Montblanc



Evolution des ventes (M€)



Jimmy Choo

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018 : 42,6 M€
 - Une activité en retrait de 22%
 - 19% de l'activité totale du groupe
- ✓ Un retrait lié aux lancements des lignes *Jimmy Choo Man Ice* et *Jimmy Choo L'Eau* au premier semestre 2017
- ✓ Le second semestre sera porté par le lancement de la ligne féminine *Jimmy Choo Fever*

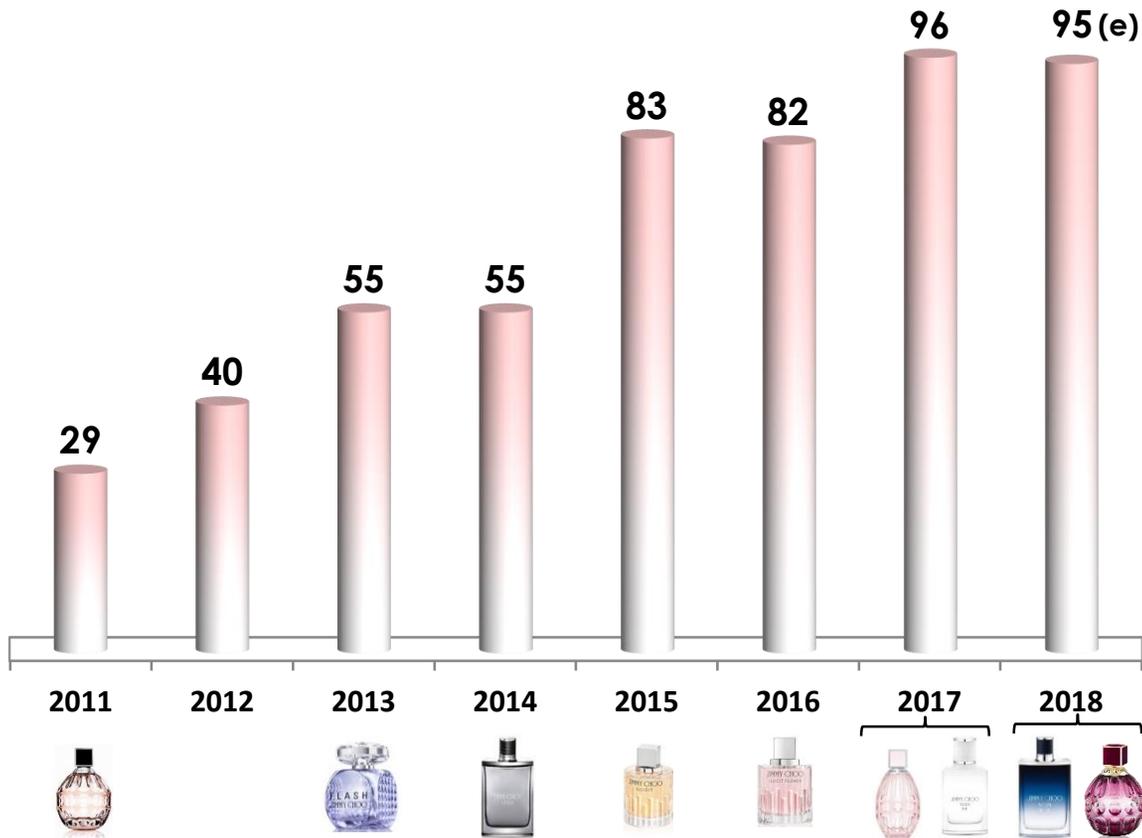


Jimmy Choo Man Blue

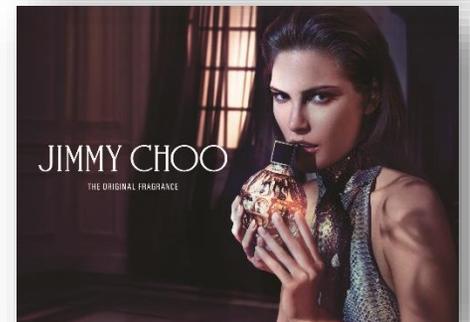


Jimmy Choo

Evolution des ventes (M€)



JIMMY CHOO



Coach

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018 : 37,4 M€ (+138%)
 - Une progression remarquable
 - 17% de l'activité totale du groupe
- ✓ Une très forte croissance aux Etats-Unis mais également en Asie
- ✓ La ligne masculine *Coach*, lancée à l'automne 2017, poursuit son fort développement
- ✓ Une activité confortée par le lancement d'une ligne féminine complémentaire, *Coach Floral*, en début d'année



Coach – Coach Floral



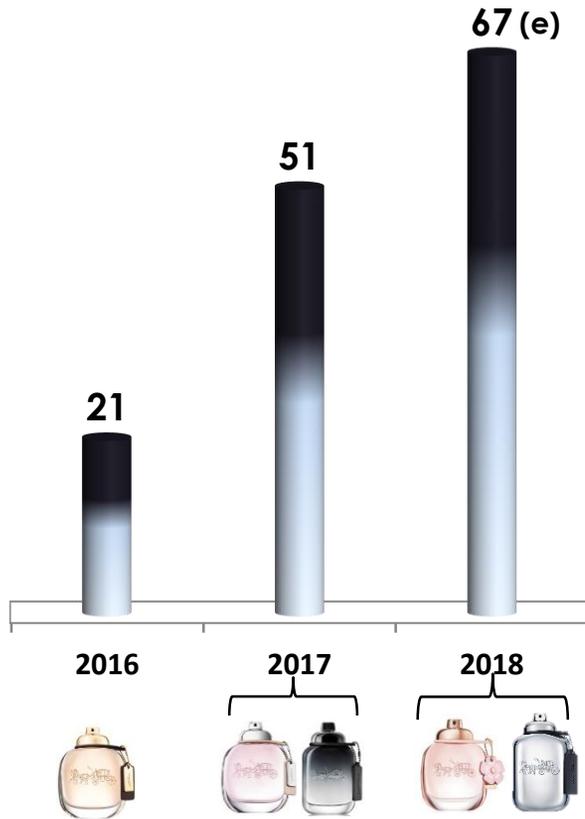
CHLOË Grace MORETZ Introduces
The NEW FRAGRANCE for HER


COACH
NEW YORK
floral



Coach

Evolution des ventes (M€)



Lanvin

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018 : 29,6 M€
 - Une activité stable
 - 14% de l'activité totale du groupe
- ✓ Pas d'initiative majeure
- ✓ Solidité de la ligne féminine *Eclat d'Arpège*



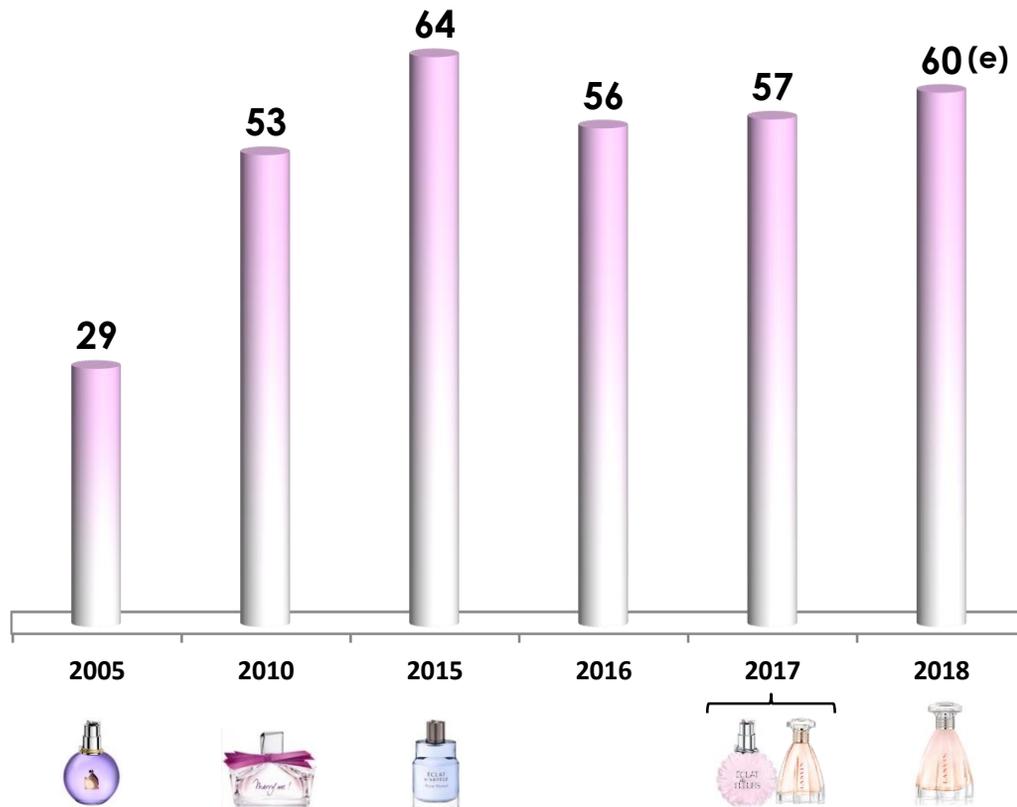
Lanvin - Modern Princess Eau Sensuelle



Lanvin

LANVIN
PARFUMS

Evolution des ventes (M€)



Parfums Rochas

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018 : 16,3 M€
 - Une activité en retrait de 12%
 - 7% de l'activité totale du groupe
- ✓ Un effet de base lié au lancement de l'Eau de parfum *Mademoiselle Rochas* en 2017
- ✓ Lancement de l'Eau de toilette *Mademoiselle Rochas*
- ✓ Elargissement de la distribution vers l'Asie et l'Amérique du Sud



Rochas – Mademoiselle Rochas EDT

Noémie Schmidt

LA NOUVELLE EAU DE TOILETTE

MADemoisELLE
ROCHAS

MADemoisELLE
ROCHAS

#funinpink

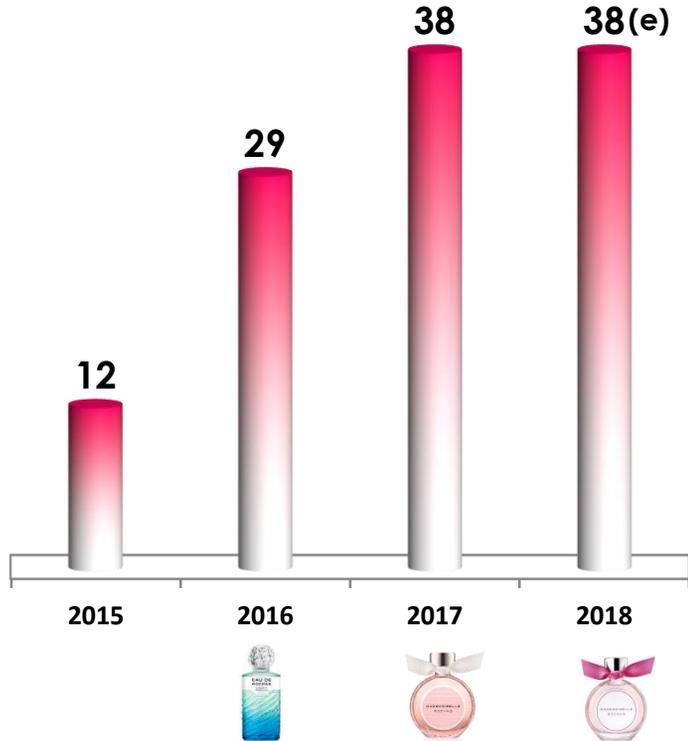
www.rochas.com

The advertisement is enclosed in a thin pink border. On the left, a photograph shows a woman with her hand on her chin, flanked by two men. On the right, the perfume bottle is shown with a pink ribbon around its neck. The bottle is round with a textured, ribbed surface and a silver cap. The text 'MADemoisELLE ROCHAS' is printed on the bottle. The overall aesthetic is clean and elegant.

Parfums Rochas

ROCHAS
PARIS

Evolution des ventes (M€)



Mode & Accessoires Rochas

- ✓ Redevances 1^{er} semestre 2018 : 1,1 M€
- ✓ Des montants en baisse compte tenu de l'arrêt de licences non stratégiques ou périphériques en 2017
- ✓ Licence mode masculine chez Onward Group



Boucheron

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018 : 10,5 M€
 - Une activité en hausse de 19%
- ✓ Croissance de l'activité grâce à la ligne *Quatre* et à la collection blanche



Boucheron – *Santal de Kandy*



Van Cleef & Arpels

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018 : 7,8 M€
 - Une activité en retrait de 18% compte tenu d'une distribution volontairement plus sélective
- ✓ Une concentration de l'activité sur les lignes *First* et *Collection Extraordinaire*
- ✓ Prolongation du contrat de licence pour une durée de 6 ans, jusqu'au 31 décembre 2024



Van Cleef & Arpels – *Néroli Amara*



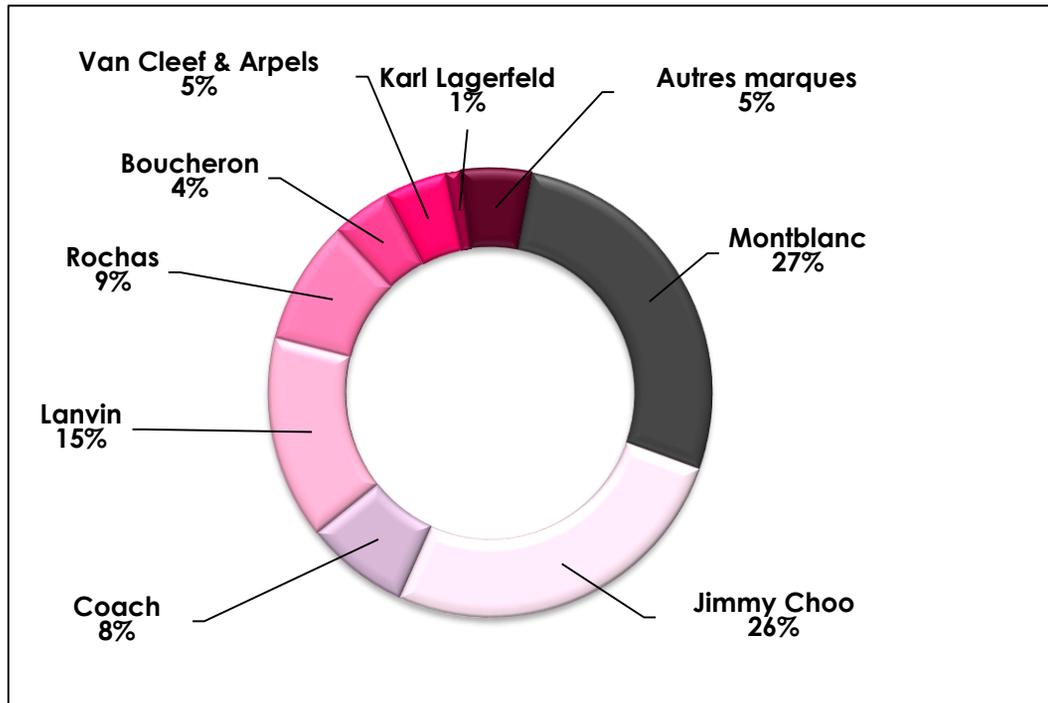
Chiffre d'affaires par marque

(M€)	S1 2017	S1 2018	2018/2017
Montblanc	57,1	57,1	-
Jimmy Choo	54,6	42,6	-22%
Coach	15,7	37,4	+138%
Lanvin	30,5	29,6	-3%
Rochas	18,6	16,3	-12%
Boucheron	8,9	10,5	+19%
Van Cleef & Arpels	9,5	7,8	-18%
Karl Lagerfeld	2,2	5,3	+135%
Autres marques	10,9	11,0	ns
Chiffre d'affaires parfums	208,0	217,6	+4,6%
Redevances mode Rochas	1,3	1,1	ns
Chiffre d'affaires total	209,3	218,7	+4,5%

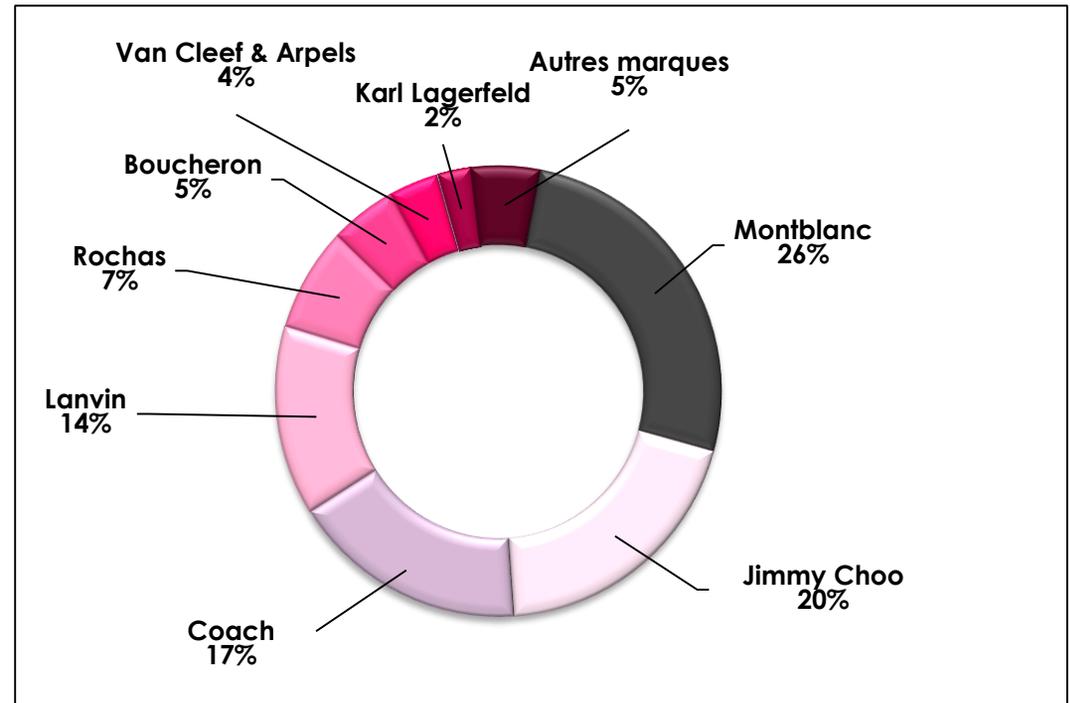
ns : non significatif

Répartition par marque

S1 2017



S1 2018





Conference Consumer
Bryan Garnier

Activité
1^{er} semestre 2018
par zone

interparfums

Activité par zone 1er semestre 2018

- ✓ Une forte croissance des zones Asie Pacifique (+9%) et Amérique du Nord (+8% à devises courantes, +22% à devises constantes)
- ✓ Un léger recul sur la zone Europe de l'Ouest principalement lié à l'effet de base défavorable Jimmy Choo
- ✓ La France enregistre une belle performance, notamment sur les marques Boucheron, Coach et Repetto dans un marché en baisse de 3%⁽¹⁾

(1) Source : NPD France au 30 juin 2018

Activité par zone 1er semestre 2018

(M€)	S1 2017	S1 2018	2018/2017
Afrique	2,3	2,0	-11%
Amérique du Nord	54,7	59,2	+8%
Amérique du Sud	18,9	20,0	+6%
Asie	35,9	39,0	+9%
Europe de l'Est	13,9	15,3	+10%
Europe de l'Ouest	41,6	38,2	-8%
France	16,0	18,1	+13%
Moyen Orient	24,6	25,6	+4%
Chiffre d'affaires parfums	208,0	217,6	+4,6%
Redevances mode Rochas	1,3	1,1	ns
Chiffre d'affaires total	209,3	218,7	+4,5%

ns : non significatif

Activité par zone 1er semestre 2018





Conference Consumer
Bryan Garnier

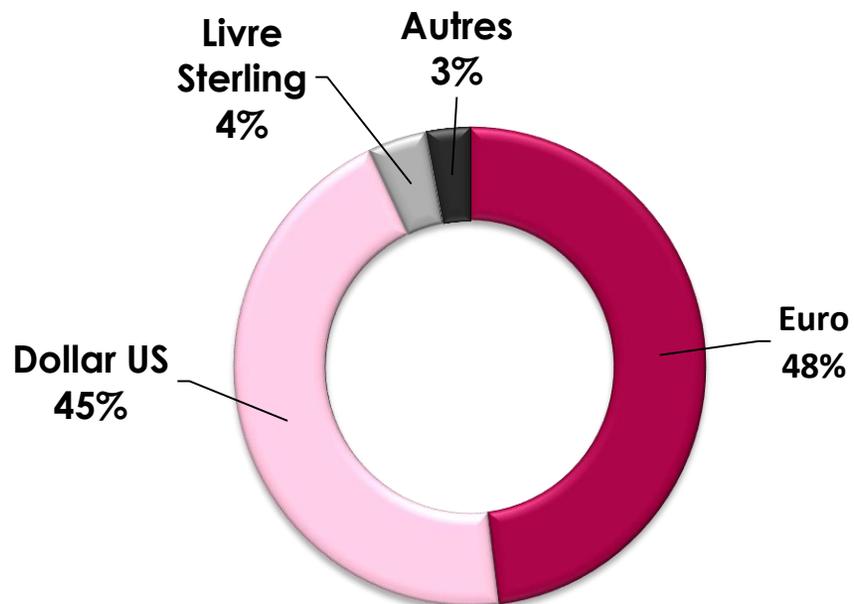
Résultats
semestriels 2018

interparfums

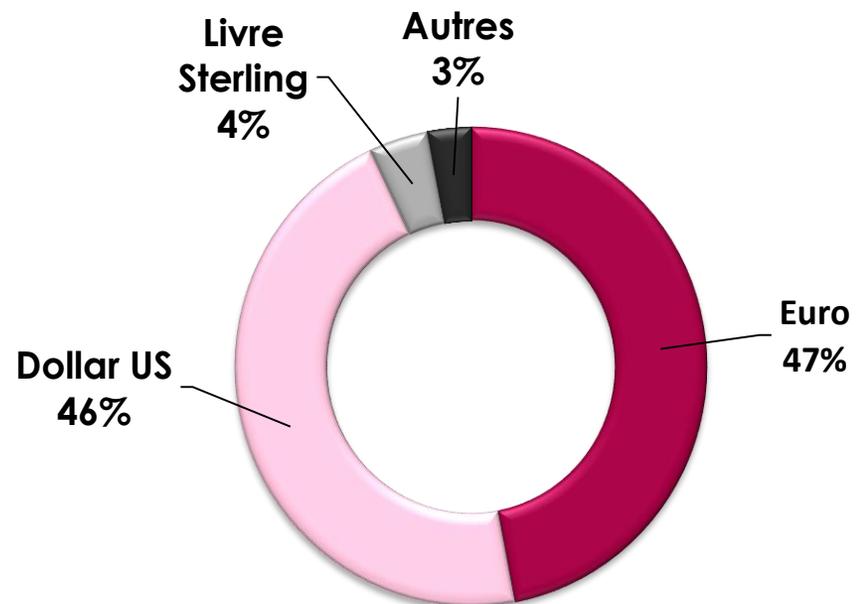
Effet devises

Répartition des ventes par devise

S1 2017



S1 2018



Effet devises

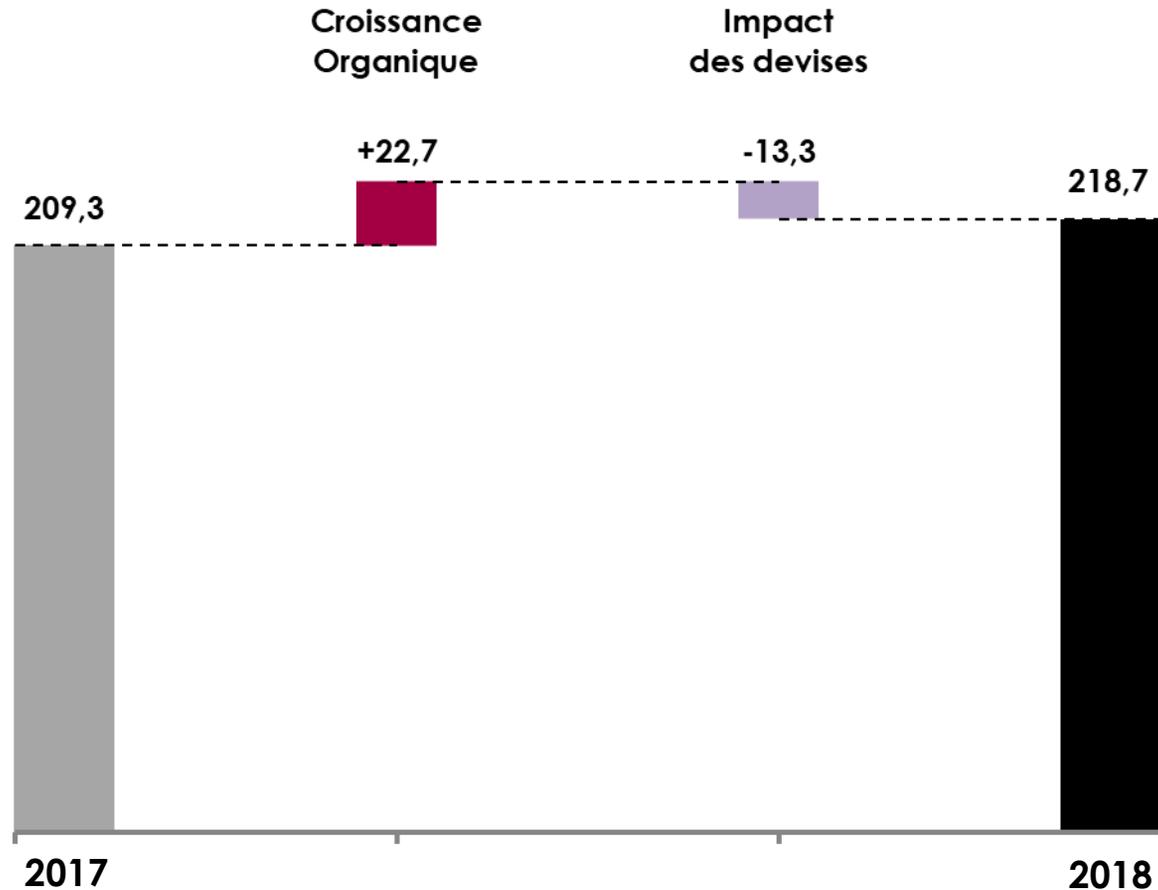
Impact sur le chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018

Devise	Cours moyens S1 2017	Cours moyens S1 2018	Impact CA
€ / \$	1,08	1,21	-12,7 M€
€ / £	0,86	0,88	-0,2 M€
€ / ¥	122	132	-0,4 M€

- ✓ Un impact négatif total de 13,3 M€
- ✓ Un chiffre d'affaires de 232 M€ à taux de change constants
- ✓ Une hausse de 11% par rapport au 1^{er} semestre 2017

Effet devises

Impact sur le chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2018



En M€

Compte de résultat S1 2018

1^{ère} partie

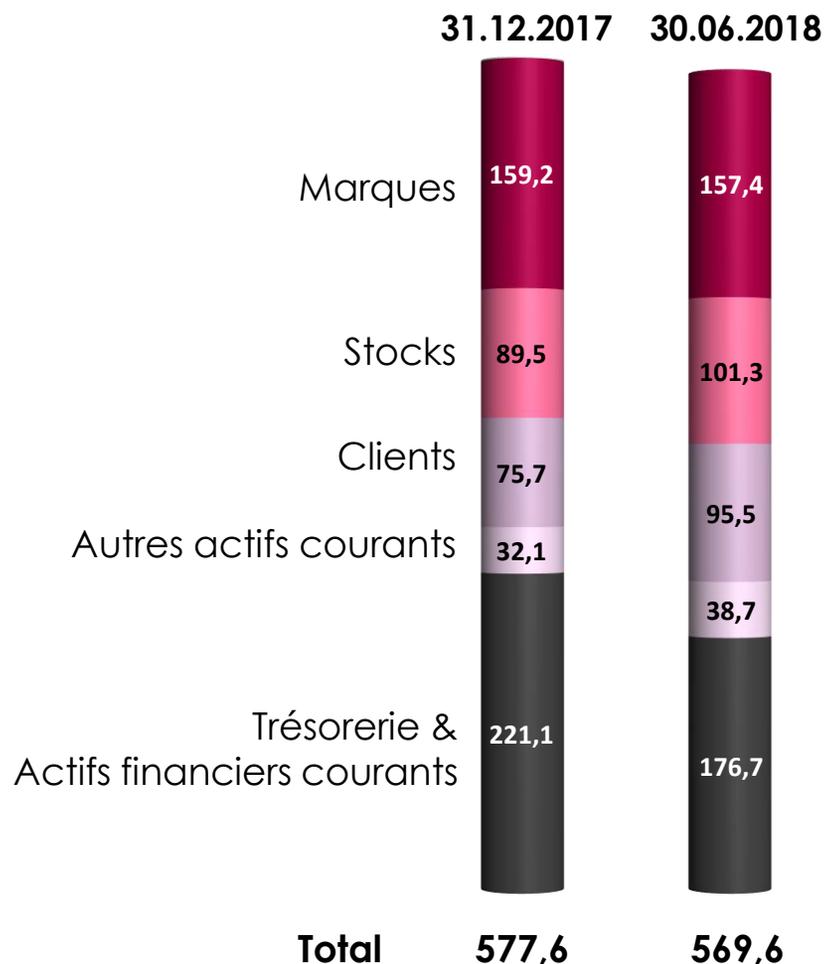
(M€)	S1 2017	S1 2018	18/17
Chiffre d'affaires	209,3	218,7	+4%
Coût des ventes	(72,7)	(79,6)	+9%
Marge brute	136,6	139,1	+2%
% du chiffre d'affaires	65,3%	63,6%	
Marketing et publicité	(48,1)	(46,5)	-4%
% du chiffre d'affaires	23,0%	21,3%	
Royalties	(13,6)	(15,4)	+13%
% du chiffre d'affaires	6,5%	7,0%	
Frais de personnel (hors production)	(17,9)	(19,0)	+6%
Logistique & transport	(6,0)	(5,8)	-4%
Sous traitance filiales	(4,9)	(3,7)	-24%
Amortissements et provisions	(2,0)	(2,9)	+45%
Impôts et taxes	(1,8)	(2,1)	+16%
Autres	(9,2)	(8,9)	-3%
Résultat opérationnel	33,1	34,8	+5%
% du chiffre d'affaires	15,8%	15,9%	

Compte de résultat S1 2018

2^{ème} partie

(M€)	S1 2017	S1 2018	18/17
Résultat opérationnel	33,1	34,8	+5%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>15,8%</i>	<i>15,9%</i>	
Produits financiers	0,5	0,9	ns
Résultat de change	(1,0)	1,0	ns
Résultat avant impôts	32,6	36,7	+12%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>15,6%</i>	<i>16,8%</i>	
Impôt sur les sociétés	(10,6)	(11,4)	+7%
<i>Taux d'impôt</i>	<i>32,5%</i>	<i>31,0%</i>	
Résultat net	22,0	25,3	+15%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>10,5%</i>	<i>11,6%</i>	
Intérêts minoritaires	(0,3)	(0,1)	ns
Résultat net part du groupe	21,7	25,2	+16%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>10,4%</i>	<i>11,5%</i>	

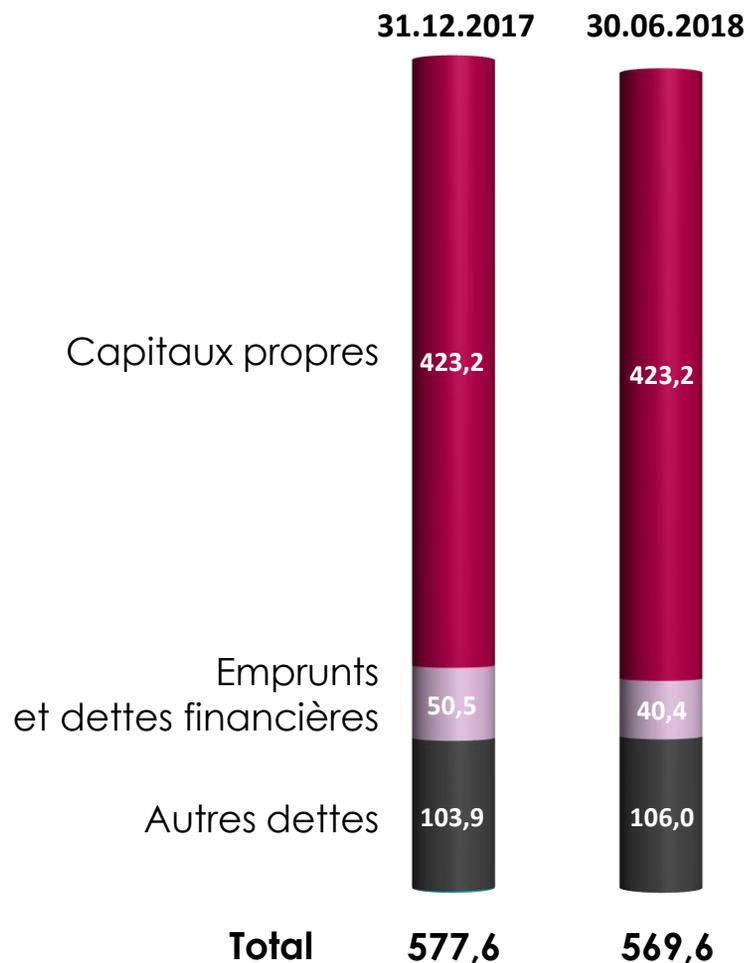
Bilan 30 juin 2018 - Actif



- ✓ Stabilité des principaux actifs de marque
 - Aucune dépréciation liée à des pertes de valeur
 - Parfums Rochas (87 M€), Mode Rochas (19 M€), Parfums Lanvin (36 M€)
- ✓ Des stocks en hausse
 - Croissance de l'activité
 - Lancements 12 prochains mois
- ✓ Des comptes clients en hausse
 - Croissance de l'activité
 - Quelques décalages d'encaissement

En M€

Bilan 30 juin 2018 - Passif



- ✓ Des capitaux propres toujours élevés
 - 74% du total du bilan
- ✓ Des dettes financières en baisse
 - Remboursement du prêt Rochas à hauteur de 10 M€

En M€

Trésorerie nette d'emprunts

(M€)	30/06/2017	31/12/2017	30/06/2018
▪ Contrats de capitalisation	50,4	-	-
▪ Comptes à termes	58,1	58,1	66,3
▪ Autres	-	0,2	0,2
▪ <u>Actifs financiers courants (+ 3 mois)</u>	<u>108,5</u>	<u>58,3</u>	<u>66,5</u>
▪ Comptes à terme	45,0	45,0	35,0
▪ Contrats de capitalisation	-	50,3	51,3
▪ Comptes bancaires	17,9	49,7	23,4
▪ Comptes rémunérés	20,8	17,8	0,5
▪ <u>Trésorerie & équivalents de trésorerie (- 3 mois)</u>	<u>83,7</u>	<u>162,8</u>	<u>110,2</u>
▪ Emprunts & dettes financières à plus d'un an	(40,3)	(30,2)	(20,1)
▪ Emprunts & dettes financières à moins d'un an	(20,3)	(20,3)	(20,3)
▪ <u>Emprunts & dettes financières</u>	<u>(60,6)</u>	<u>(50,5)</u>	<u>(40,4)</u>
▪ <u>Trésorerie nette d'emprunts</u>	<u>131,6</u>	<u>170,6</u>	<u>136,3</u>

Agenda

- ✓ Réunion Actionnaires *F2ic - Lyon*
 - 11 octobre 2018
- ✓ Chiffre d'affaires 3^{ème} trimestre 2018
 - 25 octobre 2018 (avant ouverture de la Bourse de Paris)
- ✓ Perspectives 2019
 - 13 novembre 2018 (avant ouverture de la Bourse de Paris)
- ✓ Salon Actionaria – 21^e édition
 - 23 & 24 novembre 2018 (Palais des Congrès de Paris)



Conference Consumer
Bryan Garnier

Lancements
2^e semestre 2018

interparfums

Lancements 2nd semestre 2018



Juillet
Lanvin Eclat de Nuit



Septembre
S.T. Dupont Be Exceptional



Juillet
Jimmy Choo Fever



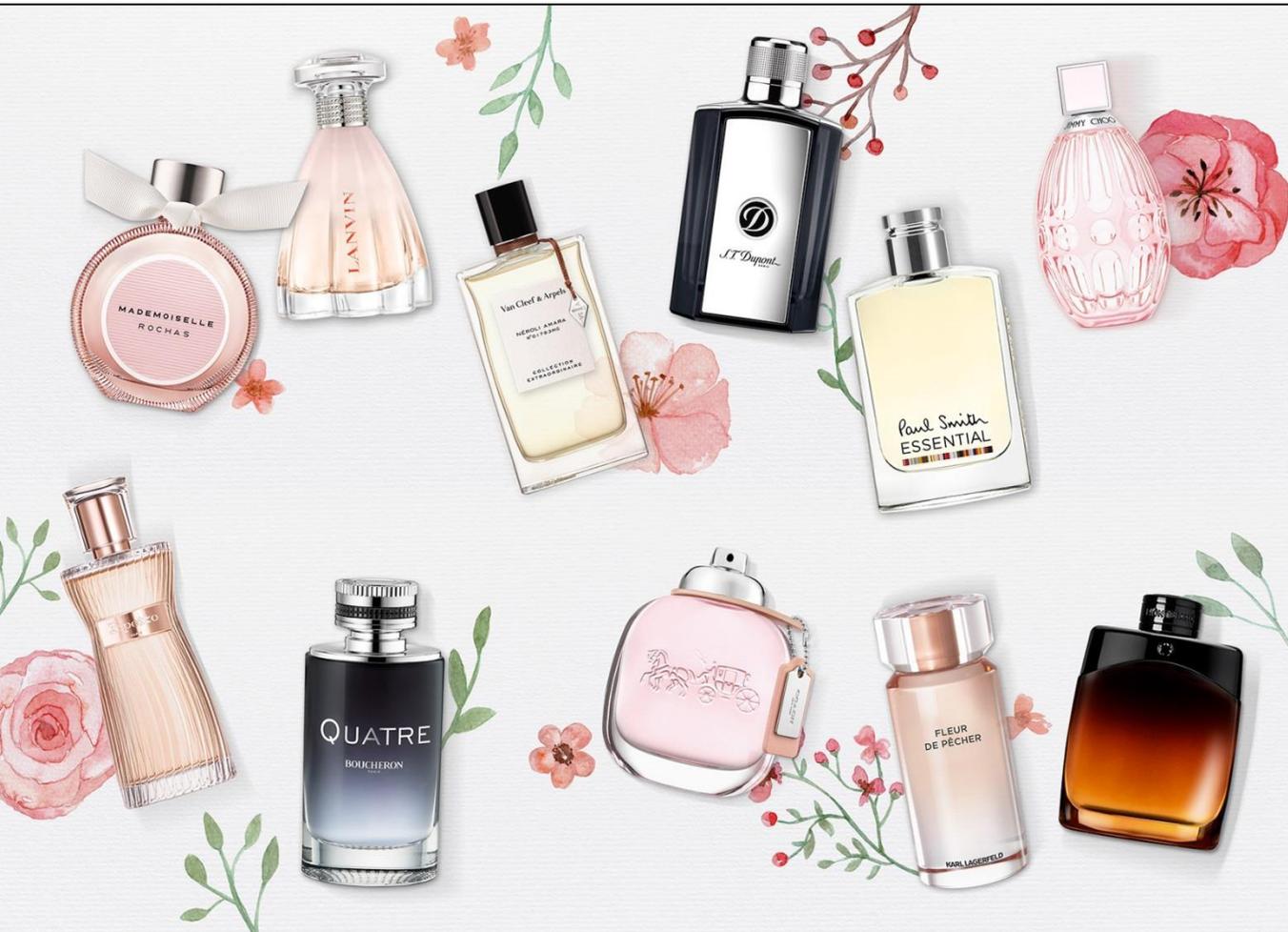
Octobre
Rochas Moustache



Août
Karl Lagerfeld Les Parfums Matières



Septembre
Coach Platinum



Conference Consumer
Bryan Garnier

Activité
année 2018

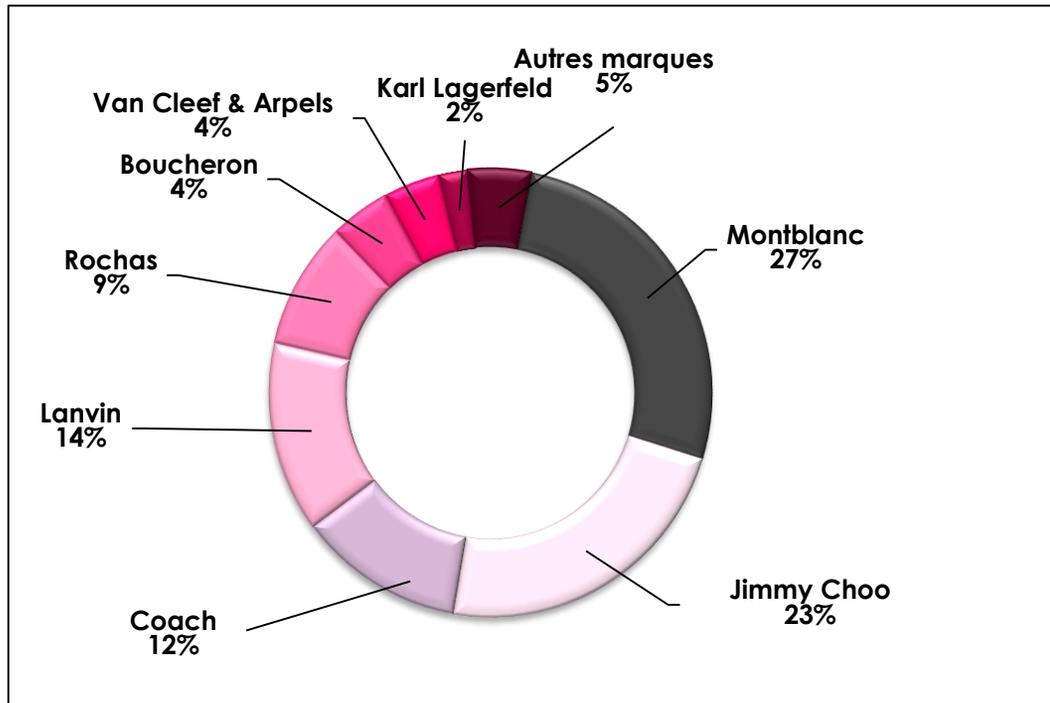
interparfums

Chiffre d'affaires par marque

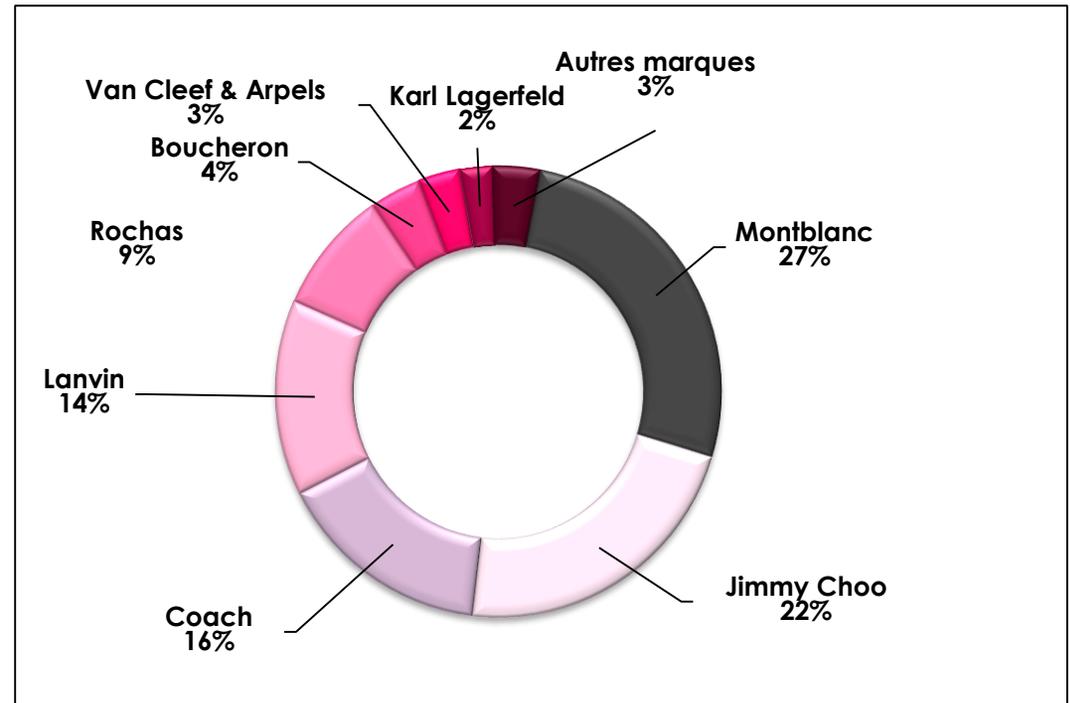
(M€)	2017	2018		
		Projection Initiale	Nouvelle Projection	
Montblanc	112,2	114,0	114,0	-
Jimmy Choo	96,1	100,0	95,0	(-5)
Coach	50,9	56,0	67,0	(+11)
Lanvin	57,6	60,0	60,0	-
Rochas	38,5	41,0	38,0	(-3)
Boucheron	18,4	18,0	16,0	(-2)
Van Cleef & Arpels	17,2	11,0	13,0	(+2)
Karl Lagerfeld	8,8	10,0	10,0	-
Autres marques	19,8	17,5	15,0	(-2,5)
Chiffre d'affaires parfums	419,5	427,5	428,0	
Redevances mode Rochas	2,5	2,5	2,0	(-0,5)
Chiffre d'affaires total	422,0	430,0	430,0	Inchangé

Répartition par marque

2017



2018(e)





Conference Consumer
Bryan Garnier

Le
digital

interparfums

Le digital

- ✓ Sous le contrôle Interparfums :
 - Facebook Interparfums
 - Instagram Interparfums
 - LinkedIn Interparfums
 - Blog Interparfums
 - Facebook Rochas
 - Instagram Rochas

- ✓ Hors contrôle Interparfums :
 - Supports fournis aux marques pour leurs réseaux sociaux
 - Supports fournis aux retailers pour leurs réseaux sociaux
 - Sites e-commerce autorisés des retailers

Coach Floral



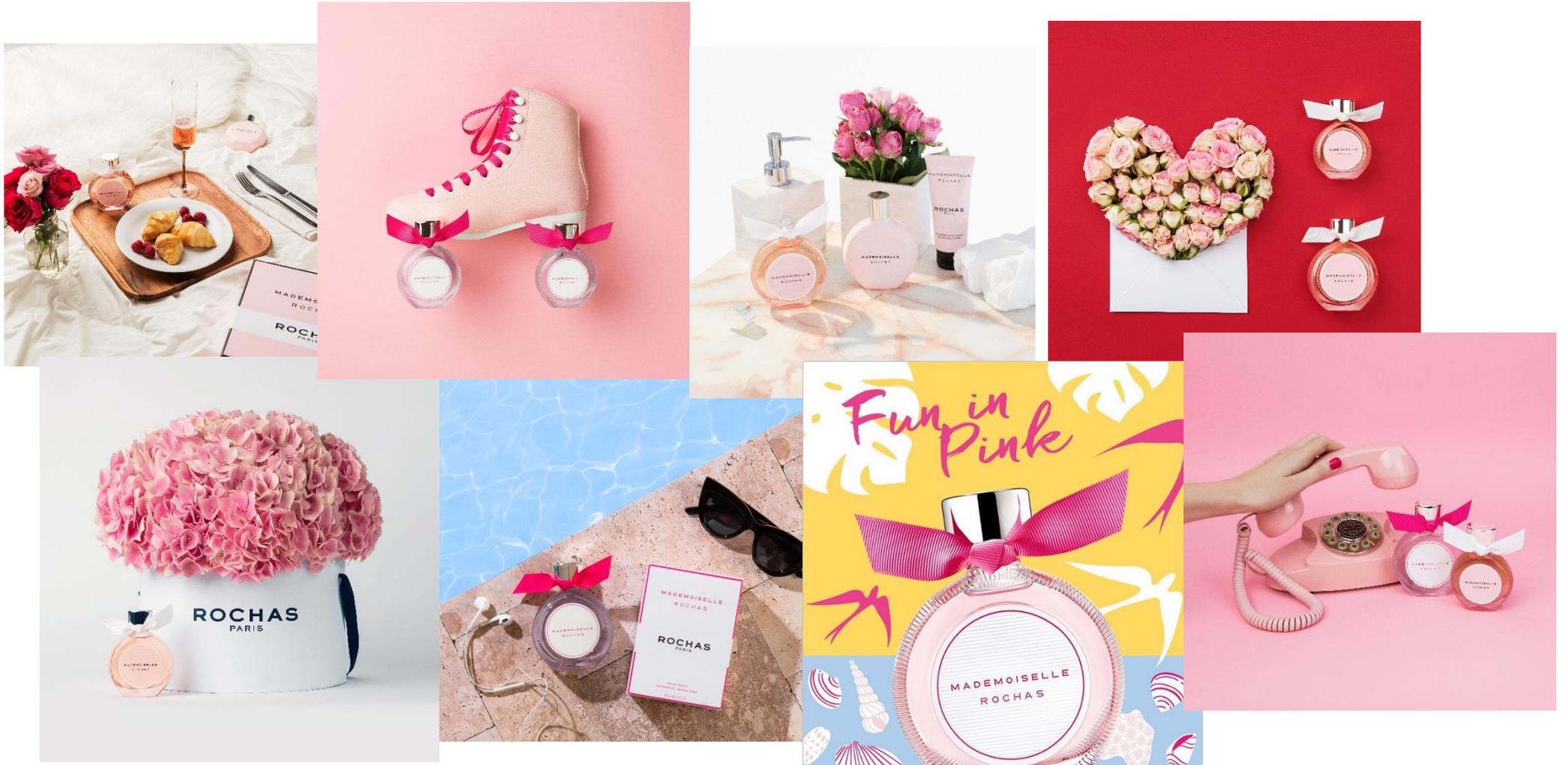
Jimmy Choo Blue



Jimmy Choo Fever



Mademoiselle Rochas



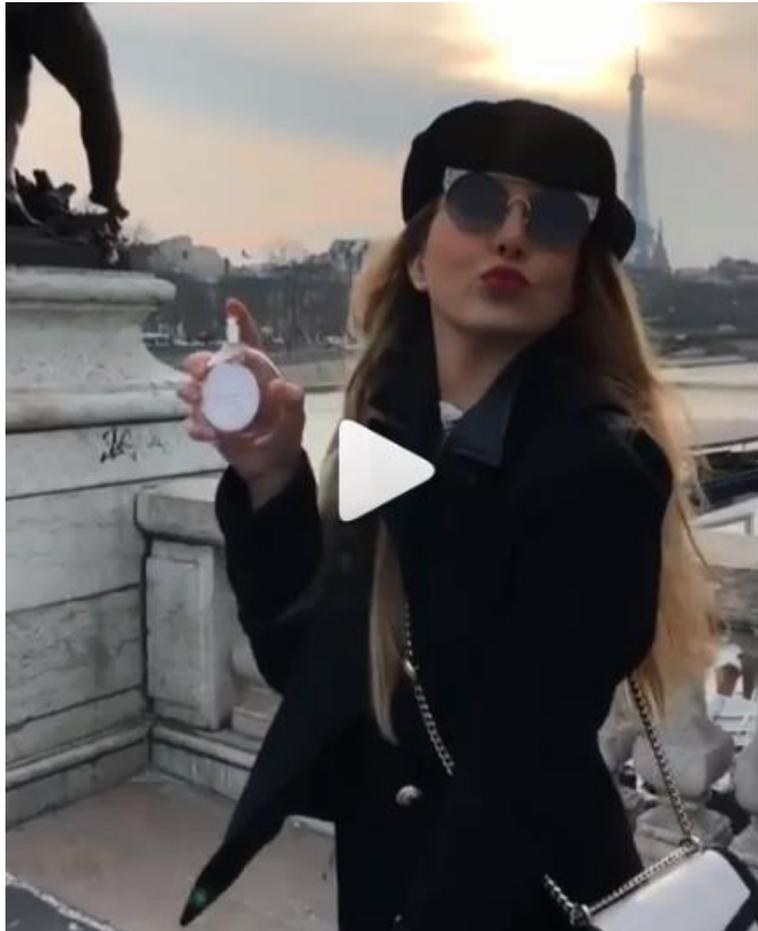
Mademoiselle Rochas

Instagram Rochas - Animation du compte en propre @rochasofficial



Mademoiselle Rochas

Instagram - Partenariat avec des influenceuses



the_caroo • S'abonner
Paris, France

the_caroo Nothing like my new @rochasofficial fragrance #funinpink to get ready for Spring and Summer 🌸 who else loves pink 🌸? #paris #mademoisellerochas

Charger d'autres commentaires

zhuzhulifenotes Amazing

shedoestyle Cutie!

v_design_nakit Fantastic 🤍

evelynburrogano_ Perfect always! 🤍🥰

satandaifa_18 说过的话不能不算数🤍🤍🤍
我就是美貌与智慧🤍🤍🤍 超级美物🤍🤍🤍
+satan-02

ritamargari Bella

stephlovesstyle So pretty lady!

helenmagazine 🤍🤍🤍🤍🤍



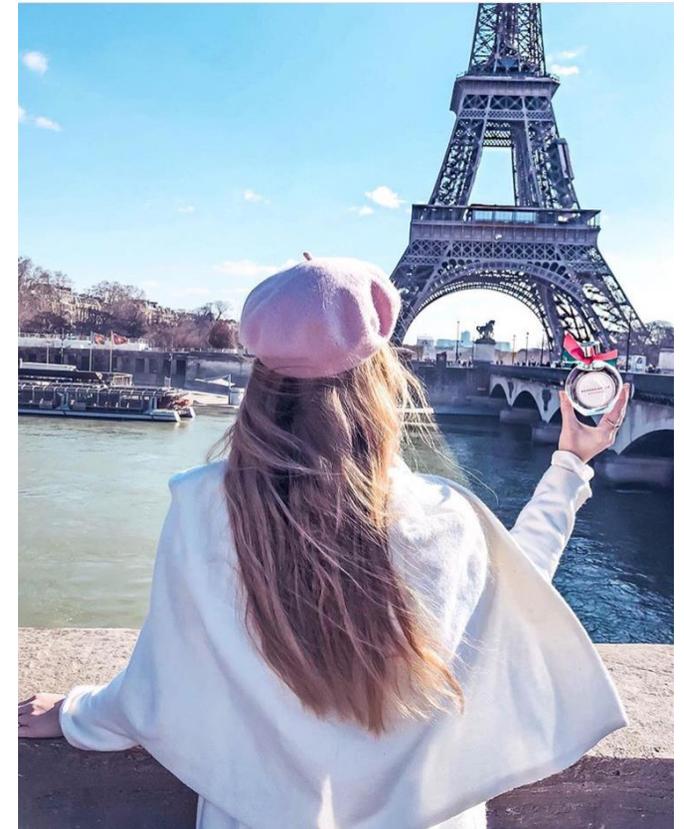
16 857 vues

4 AVRIL

Connectez-vous pour aimer ou commenter.



the_caroo
Partenariat rémunéré avec rochasofficial
Quai de la Seine



Mademoiselle Rochas

Instagram - Partenariat avec des influenceuses



Mademoiselle Rochas

Mises en avant sur les sites des e-retailers partenaires (Nocibé)

nocibé | la boutique en ligne

MON MAGASIN MON COMPTE MON PANIER

PARFUMS MAQUILLAGE SOIN VISAGE SOIN CORPS ET BAÏN PARAPHARMACIE MARQUES SOIN INSTITUT PROMOTION

EAU DE PARFUM

Une fragrance audacieuse concentrée autour d'une palette d'amour, de roses et de muscs blancs.

Libre, audacieuse et un tant impudique, Mademoiselle Rochas dégage une énergie positive qui ne laisse personne indifférent.

Le succès de Mademoiselle Rochas s'explique entre autres par son caractère équilibré et charmant. L'association entre la séduction et la fraîcheur.

Un je-ne-sais-quoi d'irrésistible qui emporte tout sur son sillage. Floral Puissant.

JE DÉCOUVRE

EAU DE TOILETTE

Roses roses, jasmin et muscs blancs signent un accord floral vert envoi.

Mademoiselle Rochas nous entraîne dans son univers de fun et d'émoussance. Elle nous invite à célébrer le côté parisien, raffiné de sa spontanéité et de sa bonne humeur.

Éclaircie et rafraîchissante, cette Eau de Toilette avec sa signature Fun in play et ses notes en hommage au romantisme parisien.

MADemoiselle ROCHAS

**UN SILLAGE DÉLICAT
AUX ACCENTS PÉTILLANTS !**

**NOUVEAU
ROCHAS**
Mademoiselle Rochas
Eau de toilette

J'ADORE ! ▶

Mademoiselle Rochas

Publications sur les réseaux sociaux des retailers partenaires (Sephora)



L'ART DU SÉRIÉ sephorafrance • S'abonner

sephorafrance CONCOURS #FUNINPINK @rochasofficial
On offre la possibilité à 20 d'entre vous de gagner la nouvelle Eau de Toilette Mademoiselle Rochas mais également l'Eau de Parfum !
Pour participer :
1 Follow @sephorafrance et liker le post
2 Commentez vos emojis roses préférés 🌸
3 Taguez la plus fun de vos BFF 🐾👩🏻
Vous avez jusqu'au 20 pour participer. C'est parti!!! 🌸

Charger d'autres commentaires

mireillepopo 🌸 je participe et j'invite @sylvie.larra
eugenedev 🌸🌸🌸🌸 @daphnephilipon
ceren.gul_26 Bonjour nous aurons le

29 639 vues
18 MAI

Connectez-vous pour aimer ou commenter.



Coach for Men

Publication sur les réseaux sociaux des retailers partenaires (Origines, Nocibé)

origines **originesparfums**



Nocibé
10 février, 12:00 · 🌐

♥ Une exclusivité Nocibé
Vous recherchez une eau à la fois raffinée et affirmée ? Ne cherchez plus, Coach Men est maintenant disponible >>
<http://bit.ly/2BIQAcj>
#Nocibe

Cliquez pour afficher les détails



NOCIBÉ

Coach for Men

Dispositif média digital – co-branding (L'Equipe + Nocibé)



A screenshot of the L'Equipe website's basketball section. The page features a large advertisement for Coach New York perfume. The ad includes the 'exclusif NOCIBÉ' logo, the Coach New York logo, and the text 'Le NOUVEAU PARFUM pour HOMME'. Below this, there are several small images and text blocks related to sports news, such as 'Jeep Elite Tous les transferts de...', 'amicaux Les Bleus avec Batum', and 'Amicaux Douze joueuses convoquées'. The main headline of the ad is 'À la découverte des sports US : le basket', with a sub-headline 'Les parfums Coach et L'Équipe rencontrent nos athlètes français adeptes des sports US au travers d'une série de 4 portraits vidéos « New York, New York »'. The page also includes social media sharing buttons for Facebook, Twitter, and Google+, and a '7 partages' indicator. A sidebar on the right shows a 'Basket' category filter and a list of recent news items, including 'Jeep Elite Tous les transferts de l'été (1)', 'Bleues - Amicaux Douze joueuses convoquées po...', and 'Bleus - Amicaux Les Bleus avec Batum'. The background of the ad features a large image of the Coach New York perfume bottle set against a cityscape, likely New York City.



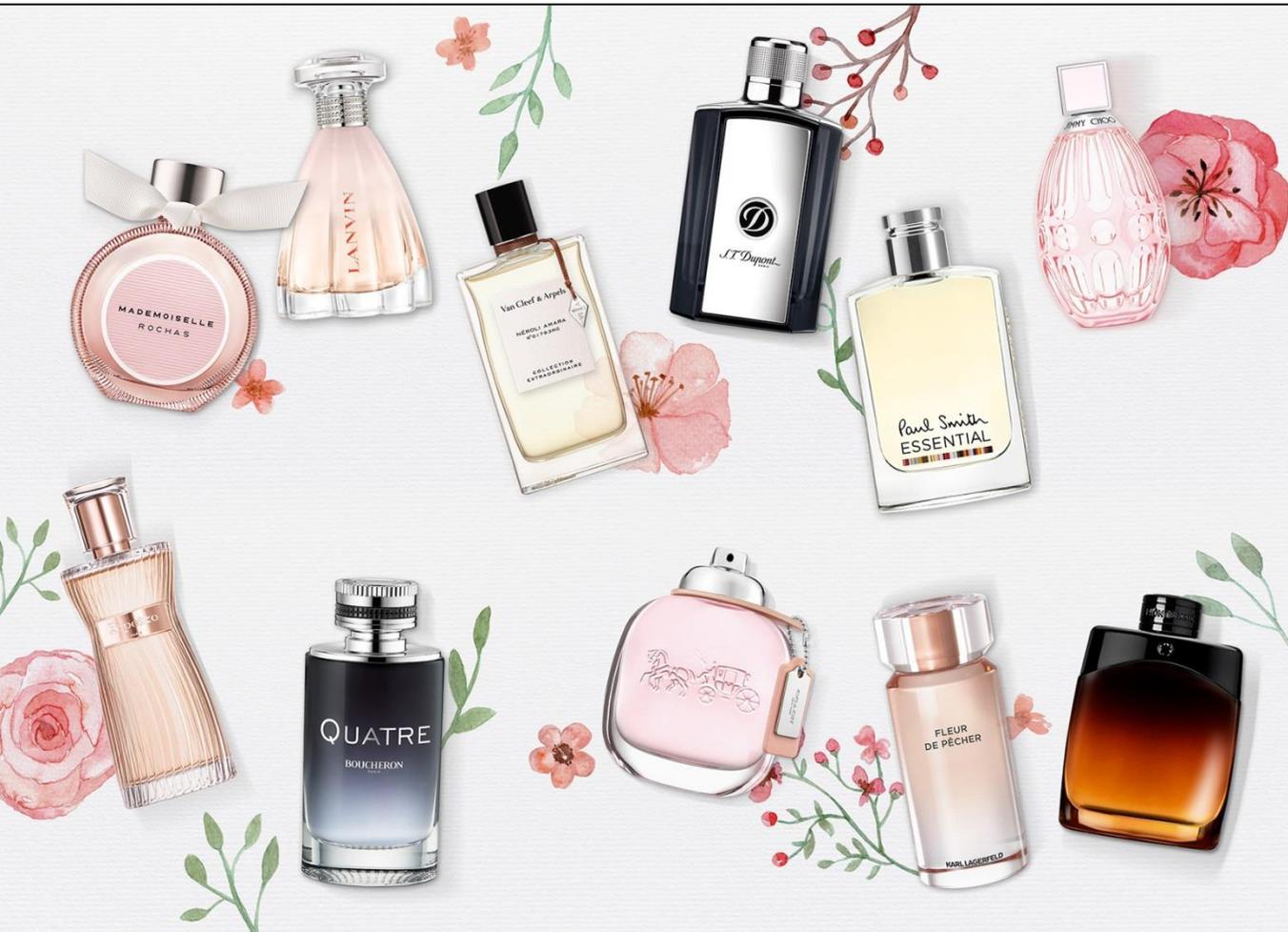
Conference Consumer
Bryan Garnier

Éléments de
résultats 2018

interparfums

Éléments de résultat 2018

- ✓ Un environnement monétaire incertain
 - Relativement défavorable au 1^{er} semestre 2018
 - Moins défavorable au 2^e semestre 2018
- ✓ Une marge opérationnelle comprise entre 13 et 13,5 %
 - 14,2% en 2017
- ✓ Une marge nette comprise entre 9,0 et 9,5%
 - 9,5% en 2017



Conference Consumer
Bryan Garnier

Perspectives
3 ans

interparfums

Perspectives 3 ans

- ✓ Une accélération de la croissance liée à un plan de lancements important sur 3 ans
- ✓ Des lancements majeurs mais également des lancements tactiques



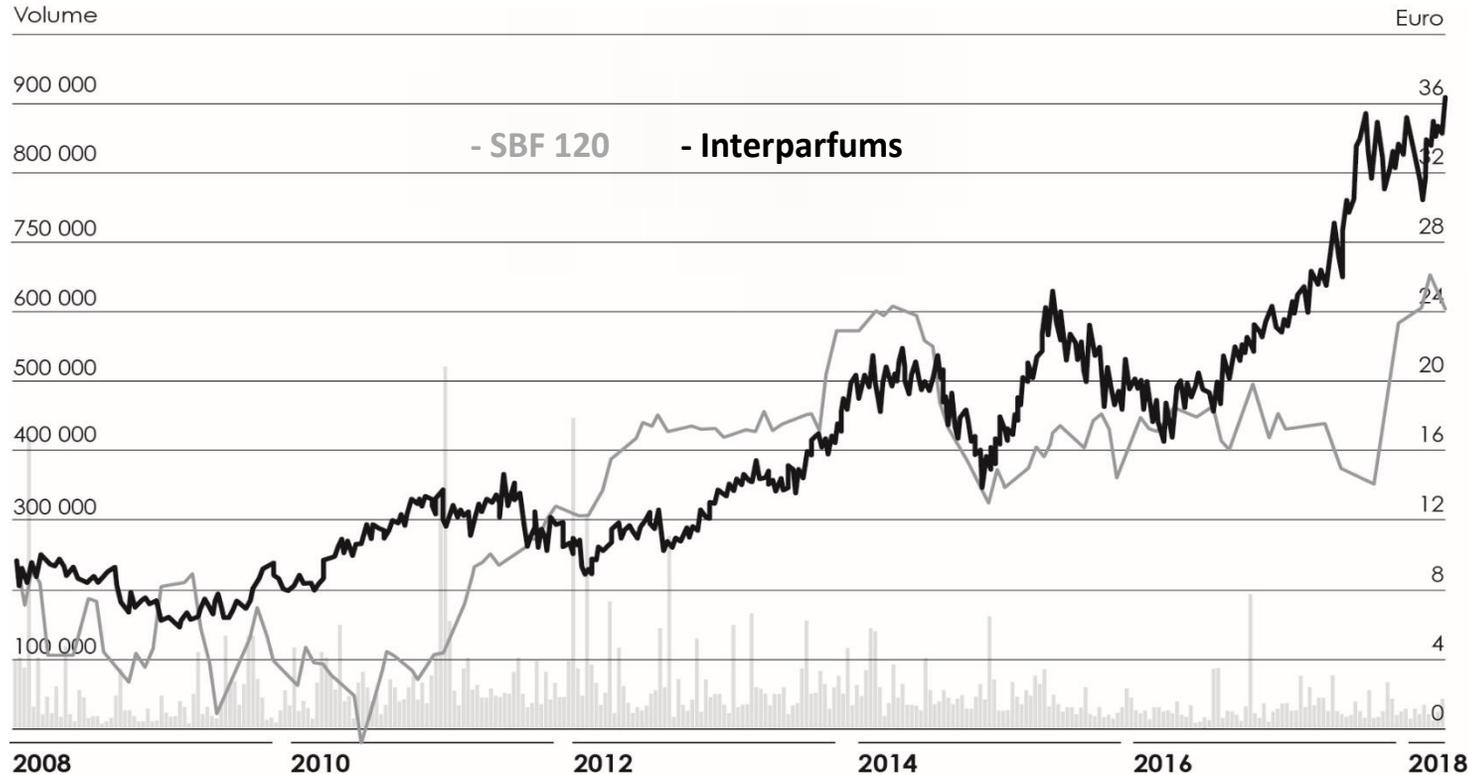
Conference Consumer
Bryan Garnier

La
Bourse

interparfums

Evolution du cours de bourse

Sur 10 ans



Performances de l'action

- Sur 1 an : +33 %
- Sur 3 ans : +142 %
- Sur 10 ans : +429 %
- Depuis le 15/11/1995 : x34

Données boursières

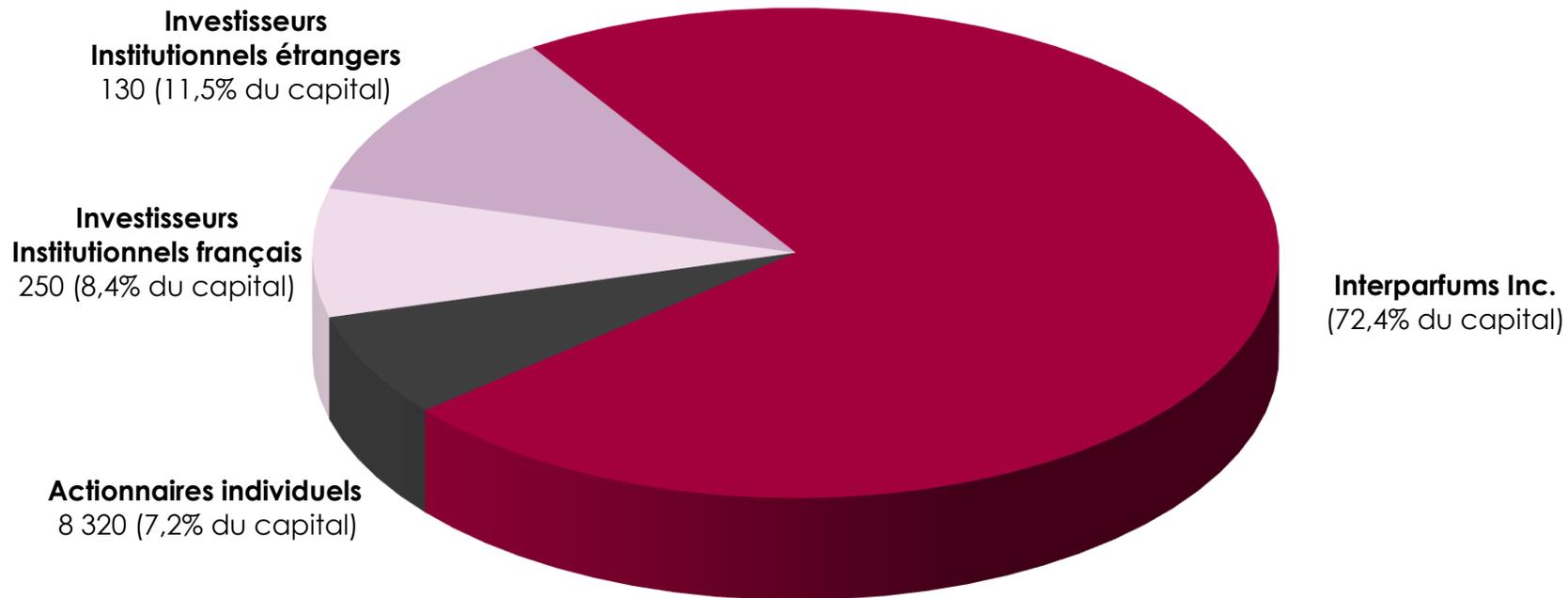
- Cours 17 septembre 2018 : 40,95€
- Capitalisation : 1,7 Md€
- Volume journalier : 28 000 titres

Fiche signalétique

- Cotation : Euronext Paris
- Compartiment : A
- Eligibilité SRD : Oui
- Eligibilité au PEA PME : Oui
- Code : FR0004024222 ITP

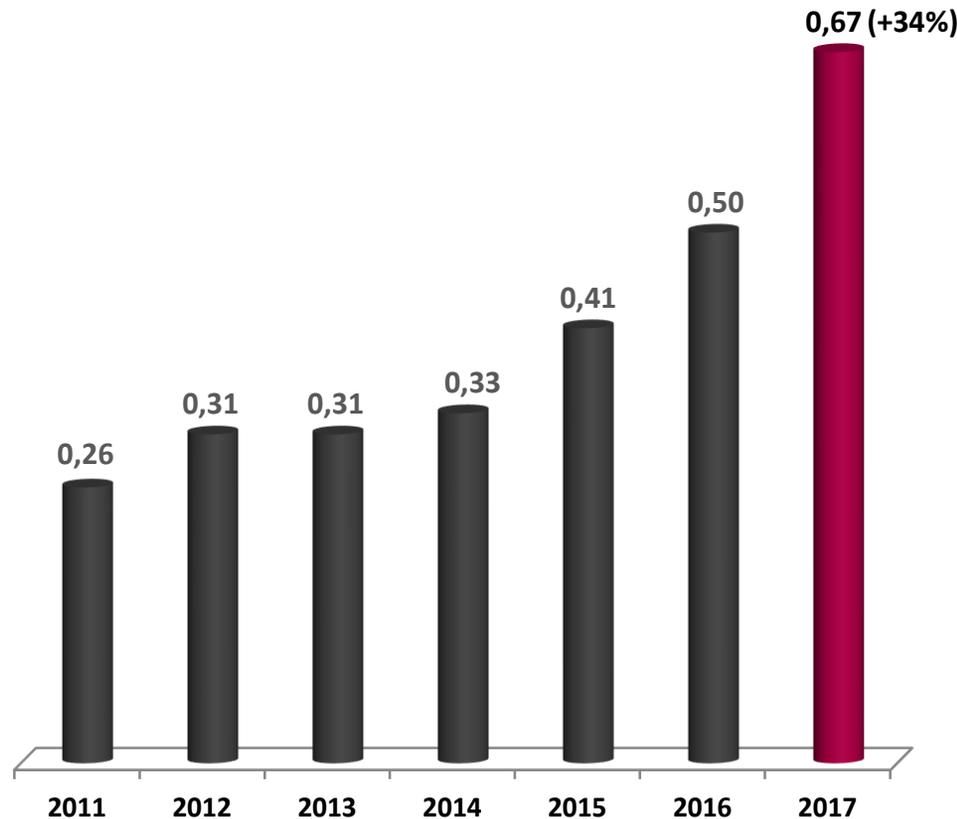
Répartition du capital

Au 28 février 2018



Dividende 2018

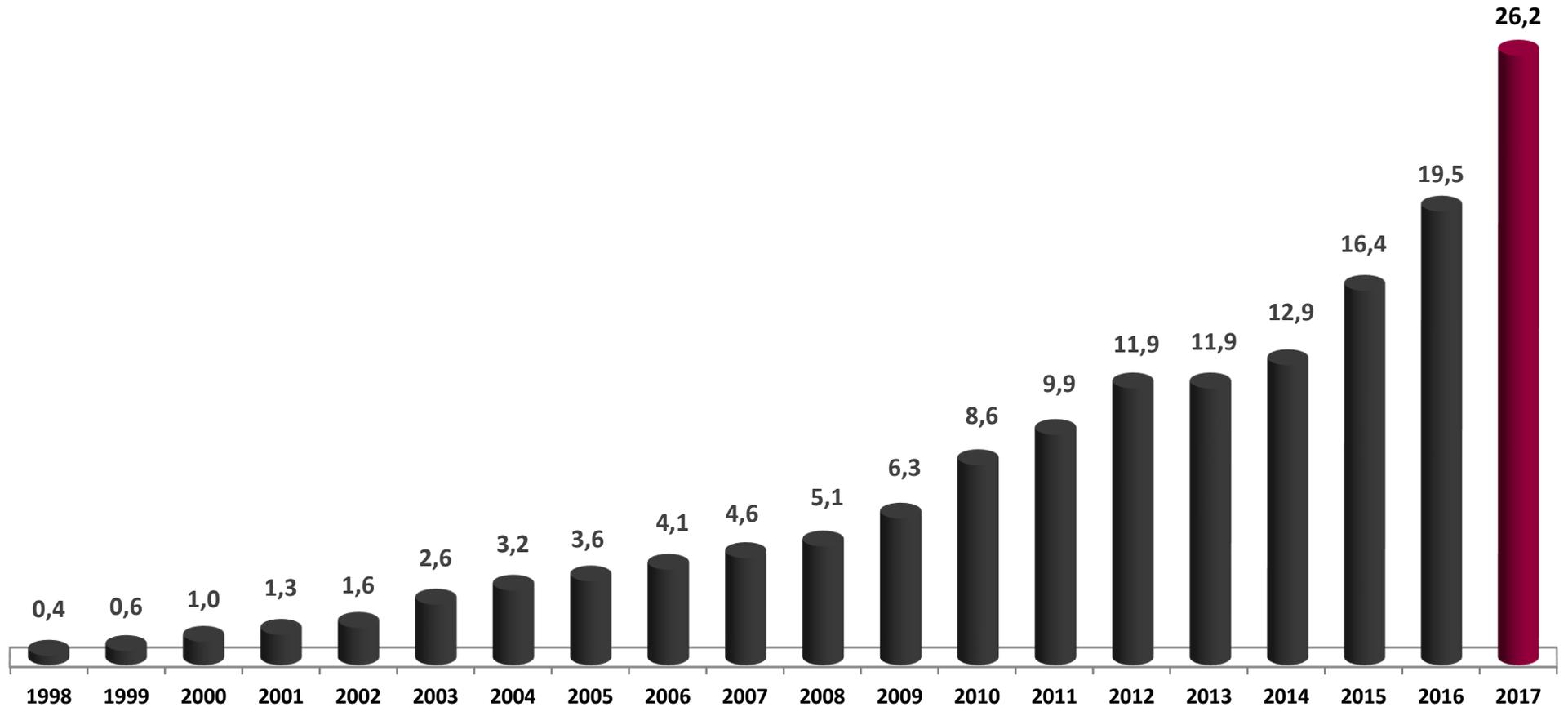
Au titre de 2017



- ✓ Dividende par action
0,67 € (+34 %)
- ✓ Multiplié par 2 en 3 ans
- ✓ Taux de distribution 65 %
60% en 2016
- ✓ Dividende total distribué ⁽¹⁾
26,2 M€

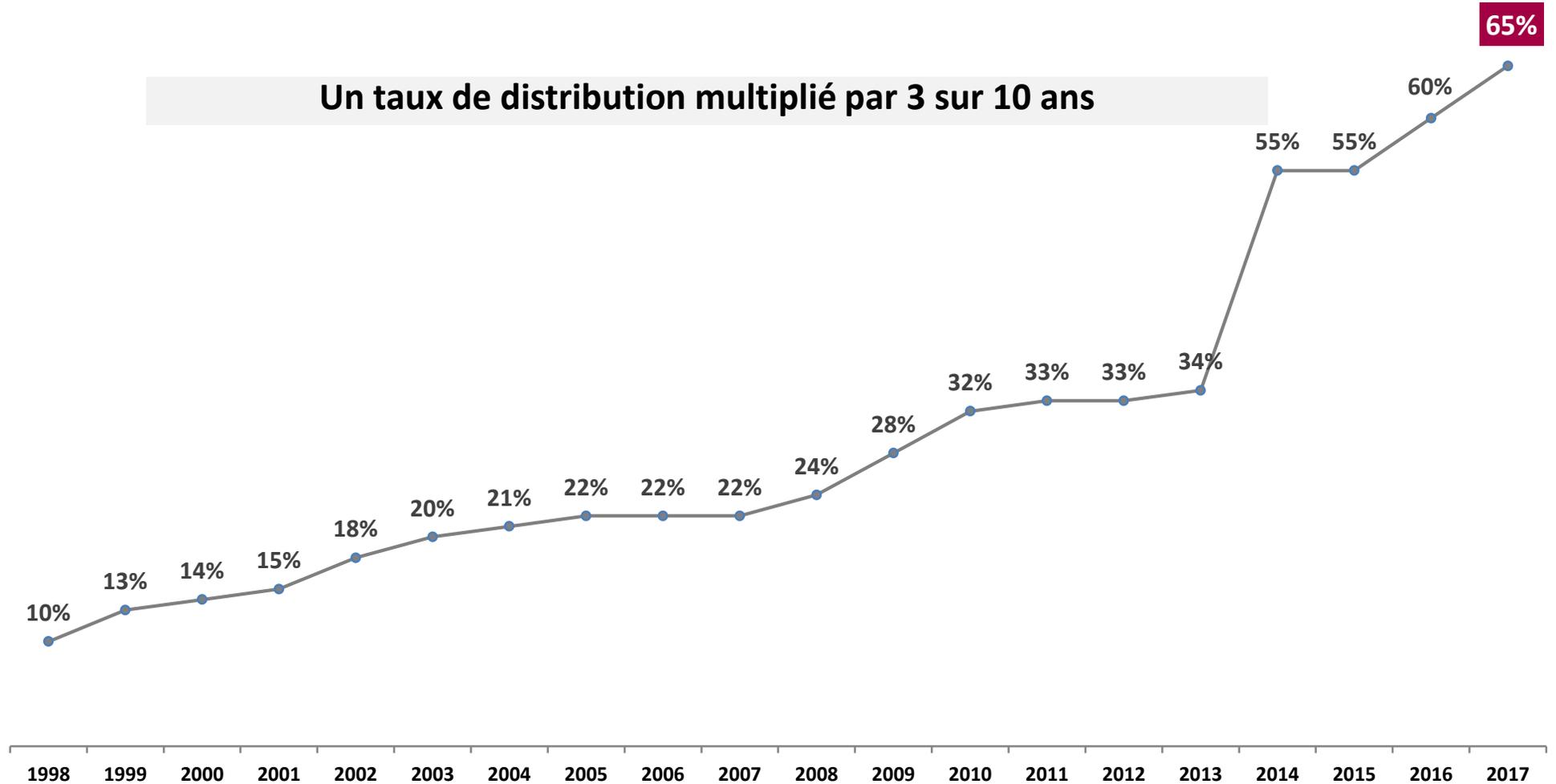
En €

Evolution du dividende total



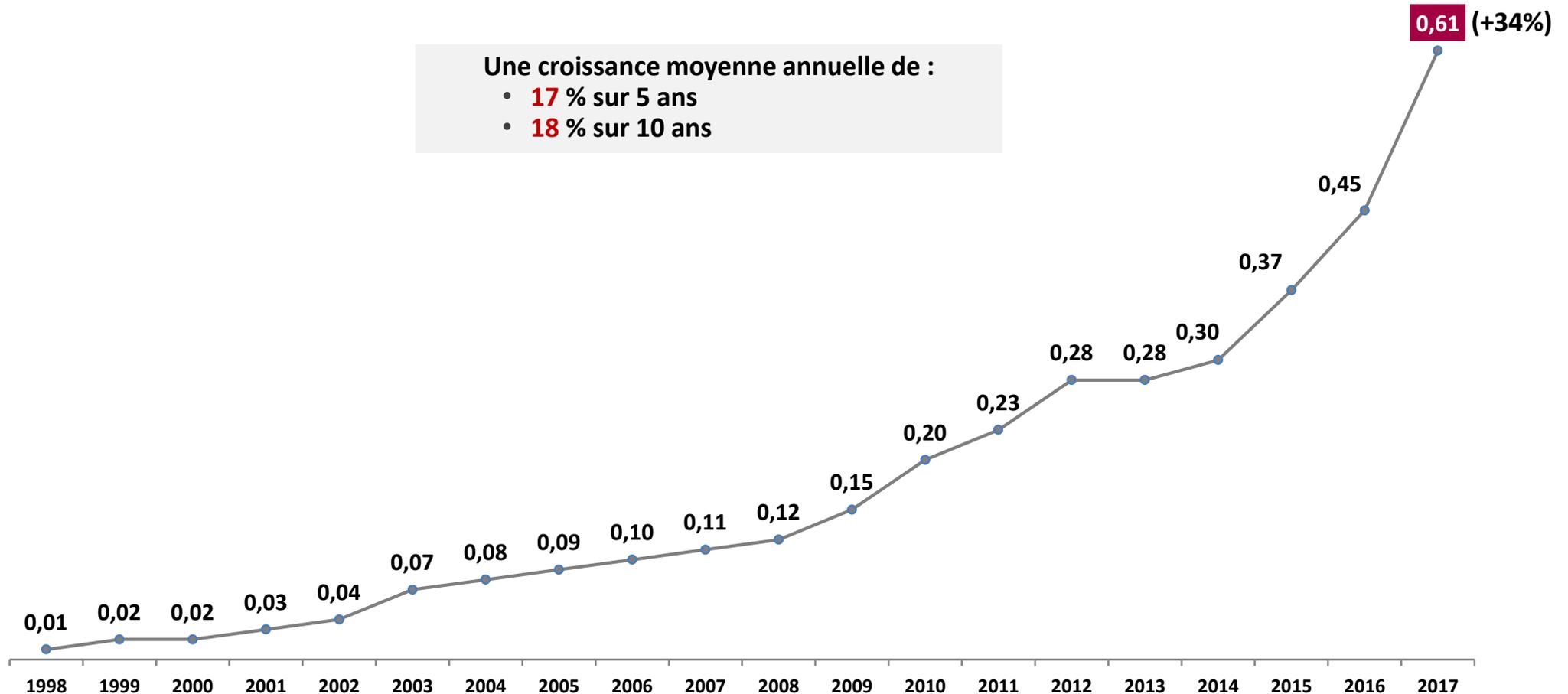
En M€

Evolution du taux de distribution



Interparfums et ses actionnaires

Evolution du dividende par action (en €)



Attribution gratuite d'actions

2018

- ✓ 1 action nouvelle pour 10 actions détenues
- ✓ Pour la 19^{ème} année consécutive

Interparfums

Contact Relations Actionnaires & Investisseurs

✓ Philippe Santi

Directeur Général Délégué

psanti@interparfums.fr

✓ Karine Marty

Relation Actionnaires

kmarty@interparfums.fr

Interparfums

Conference Consumer Bryan Garnier

Paris, le 24 septembre 2018

2018