

interparfums

Réunion actionnaires F2iC
Lyon, le 11 septembre 2017
Philippe Santi - Directeur Général Délégué

Sommaire

1. Interparfums
2. Activité 1^{er} semestre 2017
3. Résultats 1^{er} semestre 2017
4. Activité 2017
5. Résultats 2017
6. Lancements & perspectives
7. La Bourse



Réunion
actionnaires
F2iC

Interparfums

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 → 2017)
- Van Cleef & Arpels (2007 → 2018)
- Montblanc (2010 → 2025)
- Jimmy Choo (2010 → 2021)
- 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)

Nos marques

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




COACH
NEW YORK

- . 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



Nos marques

- 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



- 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



Nos marques

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



**MONT
BLANC**

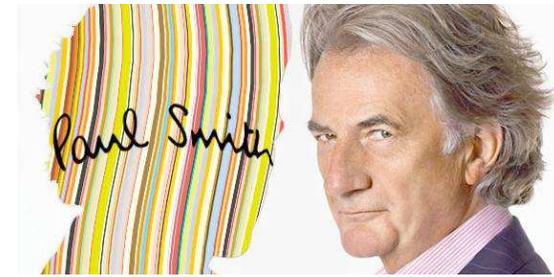
- . Maison iconique de la grande écriture qui exprime aujourd'hui également sa créativité en haute horlogerie et articles de cuir
- . Les hautes exigences de l'artisanat
- . Plus de 450 boutiques à travers le monde
- . Un contrat de licence de 10,5 ans signé en 2010 et prolongé de 5 ans en 2015



Nos marques

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 et de 4 ans 2017



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



Nos marques

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



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, 2011 et 2016 jusqu'à fin 2019



Nos marques

- 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 internationale dans 100 pays et 20 000 points de vente
- ✓ Un chiffre d'affaires attendu de 400 M€ en 2017
- ✓ Une marge opérationnelle élevée autour de 13%
- ✓ 7 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

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

Vidéo Process

Processus de développement

Outils d'aide à la vente (2 mois)

- ✓ Visuel publicitaire et plan marketing
- ✓ Plv



- ✓ Validation de la marque

Principaux partenaires



Logistique

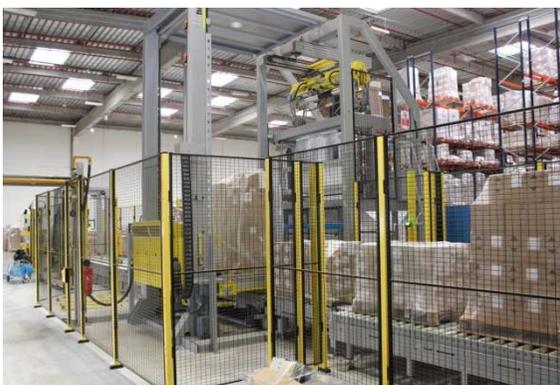
- ✓ Localisation : entrepôt situé près de Rouen
- ✓ Surface : 30 000 m² répartis en 5 cellules
- ✓ Capacité de stockage : 40 000 palettes / 2 090 m³ d'alcool



Logistique

Données 2016

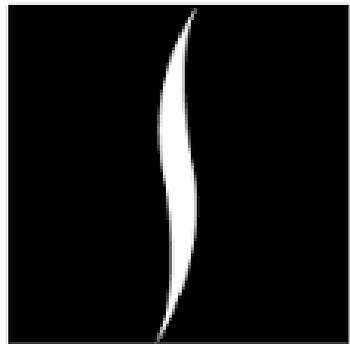
✓ Commandes préparées	46 000
✓ Produits catalogue expédiées	23 600 000
✓ Coffrets expédiées	2 200 000
✓ Valeur stock	69 M€
✓ CA moyen /commande export	24 200 €
✓ CA moyen / commande France	1 100 €
✓ Effectif de la plateforme	33 personnes



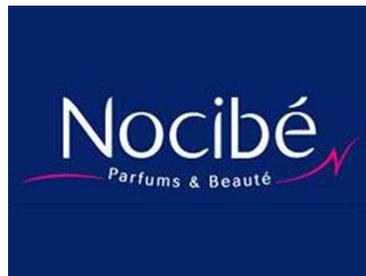
Processus de développement

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⁽¹⁾ : 205 Md€
 - Parfums 12,2% soit 25 Md€
 - En faible croissance

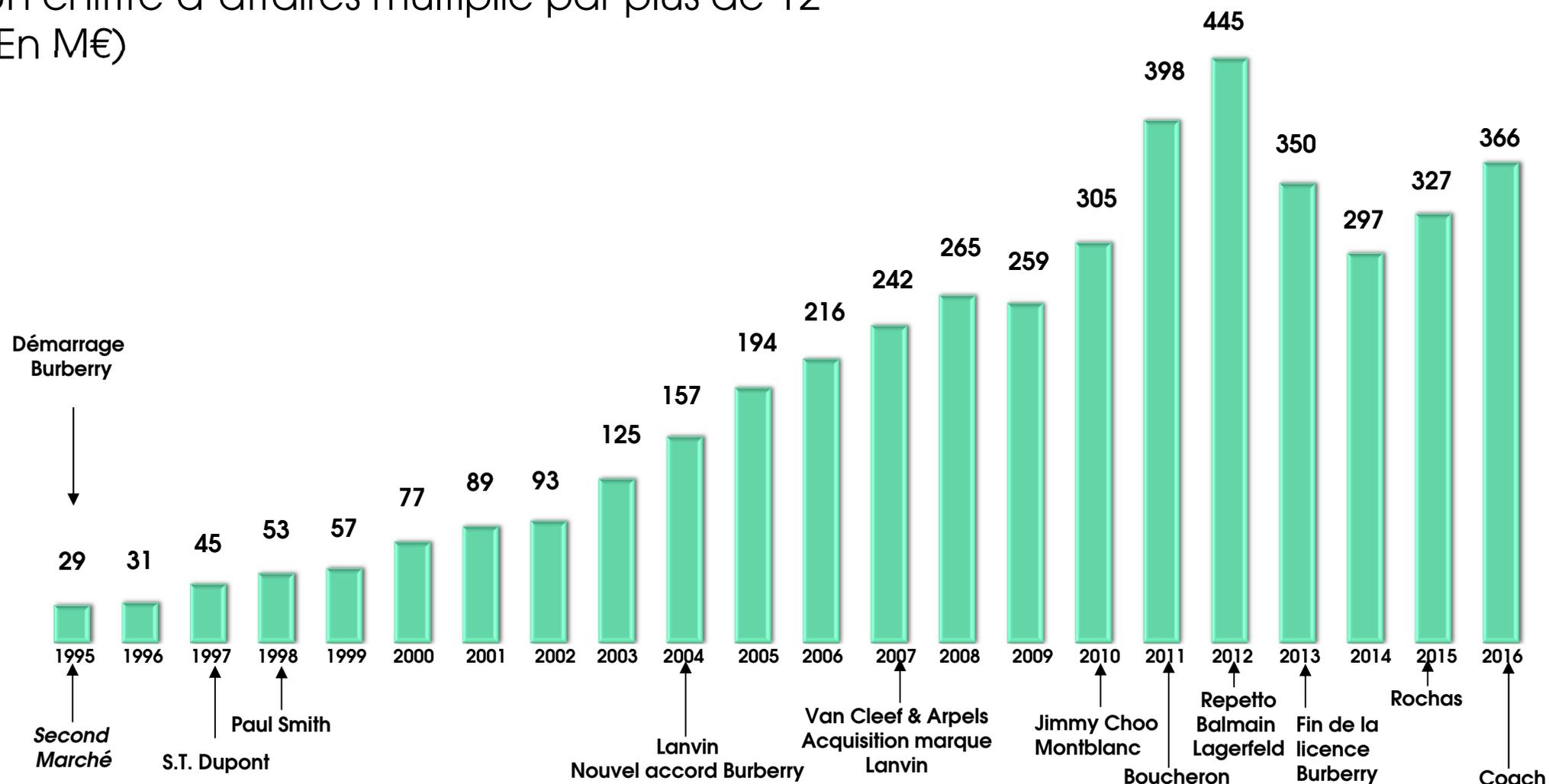
- ✓ Groupes avec marques en licence
 - L'Oréal (Giorgio Armani, Ralph Lauren, Yves Saint Laurent, Diesel, ...)
 - Coty (Hugo Boss, Lacoste, Gucci, Calvin Klein, Chloé, Balenciaga, Bottega Veneta, ...)
 - Shiseido (Dolce Gabbana, Issey Miyake, Narciso Rodriguez, Elie Saab,...)

- ✓ 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 2016 en prix nets fabricants (hors savons, dentifrices, rasoirs et lames et hors effets monétaires)

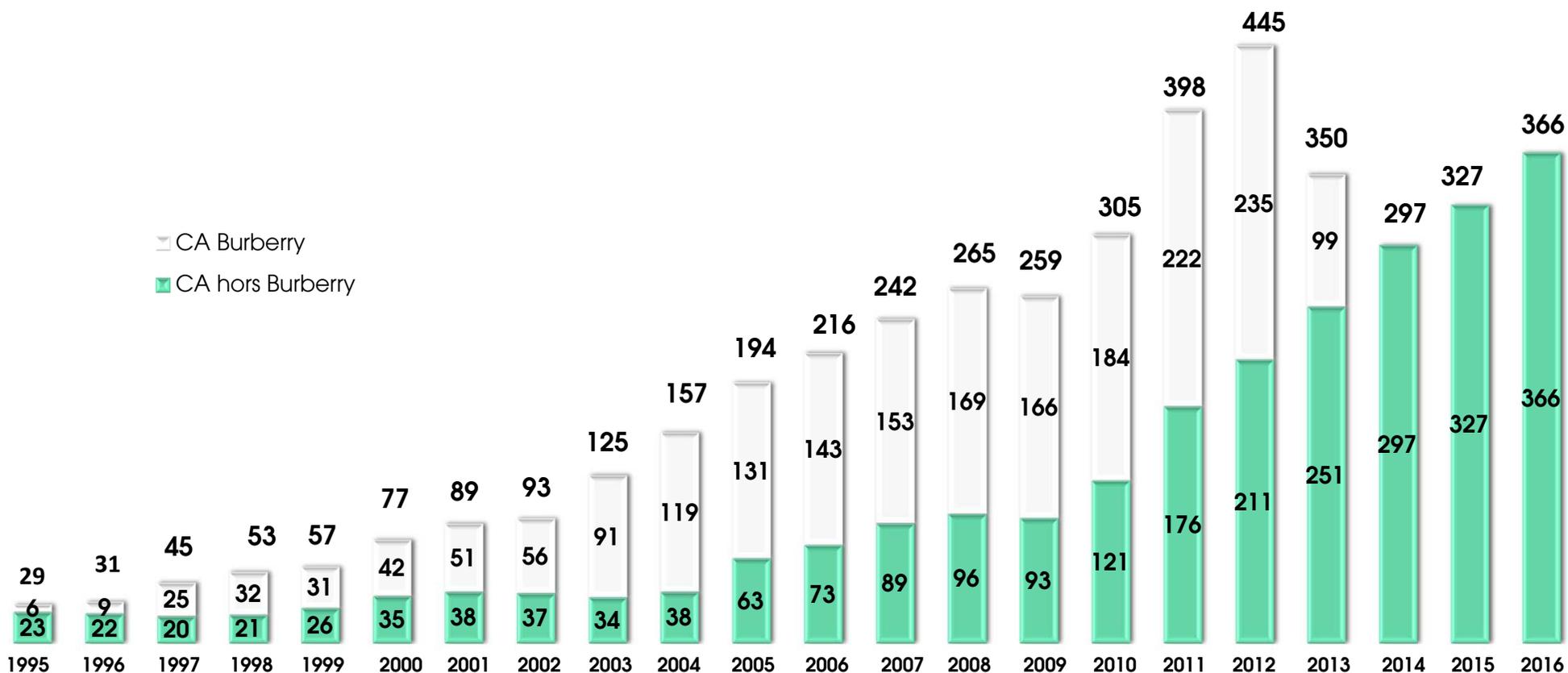
Evolution des ventes : 1995-2016

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



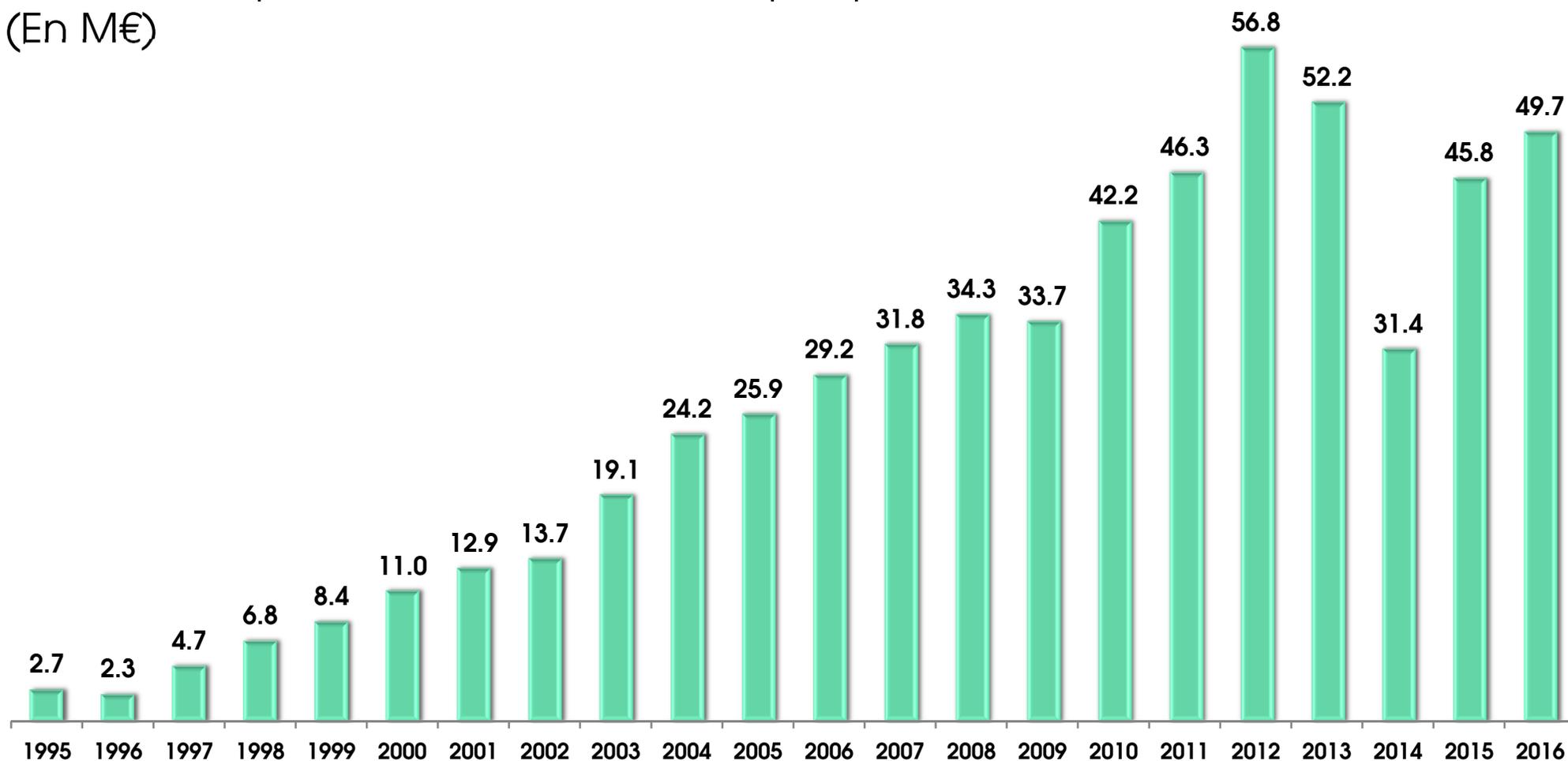
Evolution des ventes : 1995-2016

(En M€)



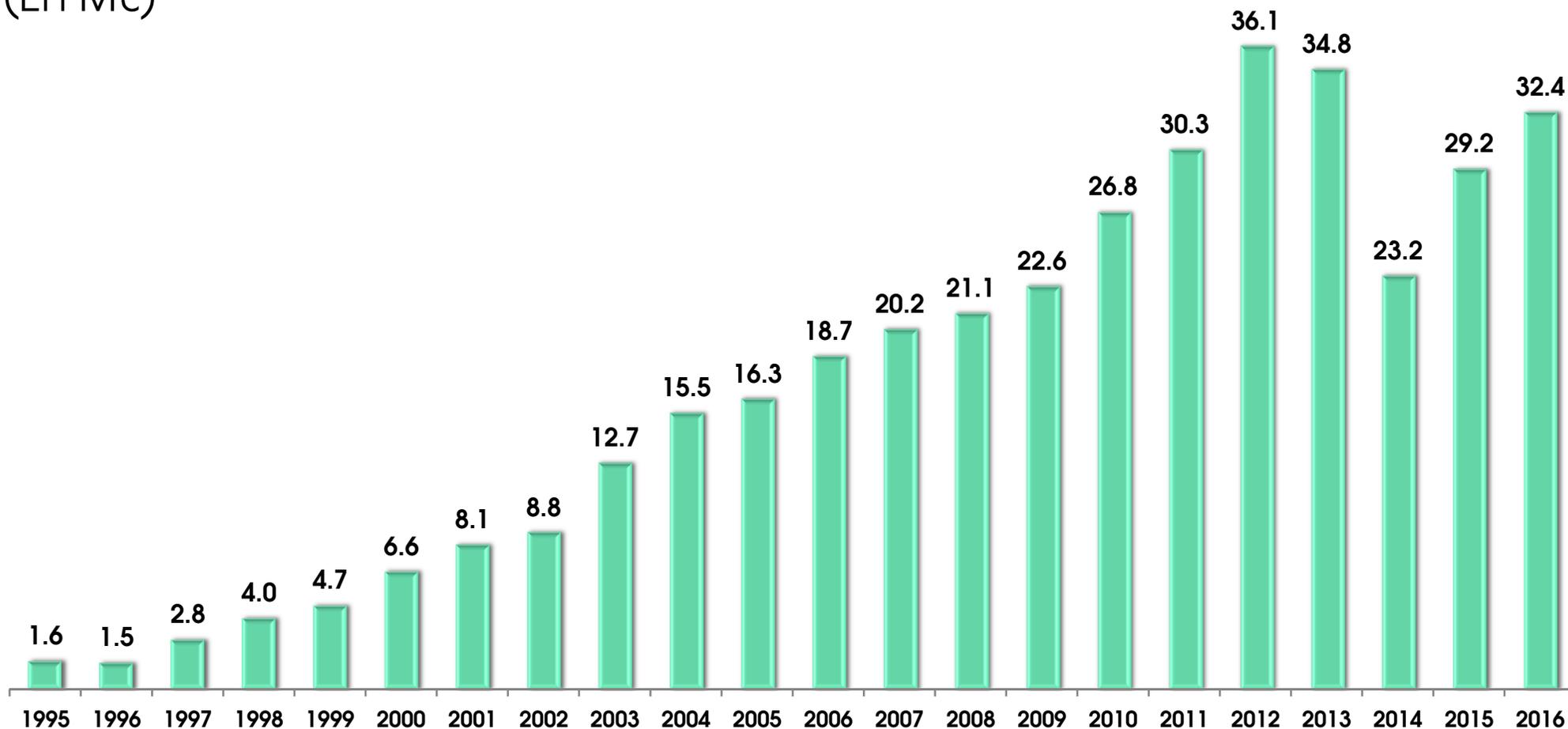
Evolution du résultat opérationnel

Un résultat opérationnel courant multiplié par 18
(En M€)

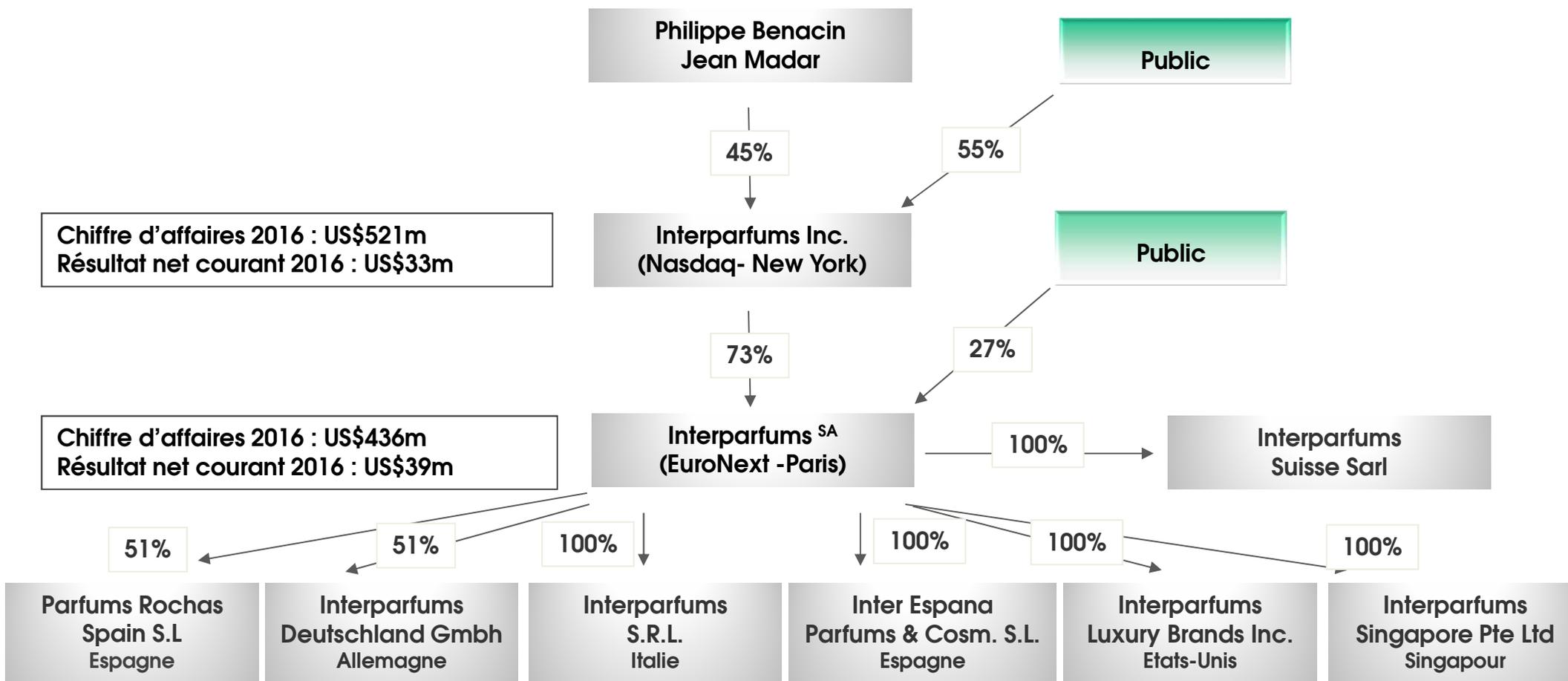


Evolution du résultat net

Un résultat net multiplié par 20
(En M€)



Organigramme du groupe



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 (CEO Vera Wang, ex L'Oréal, Guerlain et E.Lauder)



Réunion
actionnaires
F2iC

Activité
1^{er} semestre
2017

interparfums

Faits marquants 1^{er} semestre 2017

- ✓ Chiffre d'affaires : 209 M€ (+29%)
- ✓ Poursuite du développement des parfums Montblanc
- ✓ Forte croissance des parfums Jimmy Choo (+40%)
- ✓ Première initiative sur la marque Rochas avec *Mademoiselle*
- ✓ Prolongation de la licence Paul Smith de 4 ans jusqu'au 31/12/2021

Lancements 1^{er} semestre 2017



Janvier
Jimmy Choo L'Eau



Février
Jimmy Choo Man Ice



Mars
Montblanc Lady Emblem L'Eau



Avril
Collection Extraordinaire Bois Doré
Van Cleef & Arpels



Mars
La collection Boucheron



Mars
Mademoiselle Rochas
Eau de parfum



Mai
Montblanc Emblem
Absolu



Janvier
Repetto Le ballet blanc
Eau de toilette



Collection printemps/été 2017
Défilé Rochas



Juin
Collection Extraordinaire - Rêve de Cashmere
Van Cleef & Arpels

Montblanc

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre : 57,1 M€ (+4%)
 - Un niveau d'activité en ligne avec le budget
 - Une base de comparaison défavorable compte tenu du lancement de la ligne *Montblanc Legend Spirit* début 2016
 - 27% de l'activité totale du groupe
- ✓ La ligne masculine iconique *Montblanc Legend* poursuit sa croissance (+8%)
- ✓ Les lignes féminines *Montblanc Lady Emblem* se développent progressivement (6 M€ sur 6 mois)



Jimmy Choo

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre : 54,6 M€ (+40%)
 - Forte croissance de l'activité
 - 26% de l'activité totale du groupe
- ✓ Succès des lancements des lignes
 - *Jimmy Choo L'Eau*
 - *Jimmy Choo Man Ice*
- ✓ Recul des lignes *Illicit* et *Illicit Flower*



Jimmy Choo L'Eau



Jimmy Choo Man Ice



Lanvin

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre : 30,5 M€ (+38%)
 - Retour à la normale après une baisse d'activité sur les marchés russe et chinois en 2016
 - 15% de l'activité totale du groupe
- ✓ Forte croissance de la ligne *Eclat d'Arpège* (+30%)
- ✓ Bonne tenue de la ligne *Modern Princess* à l'international

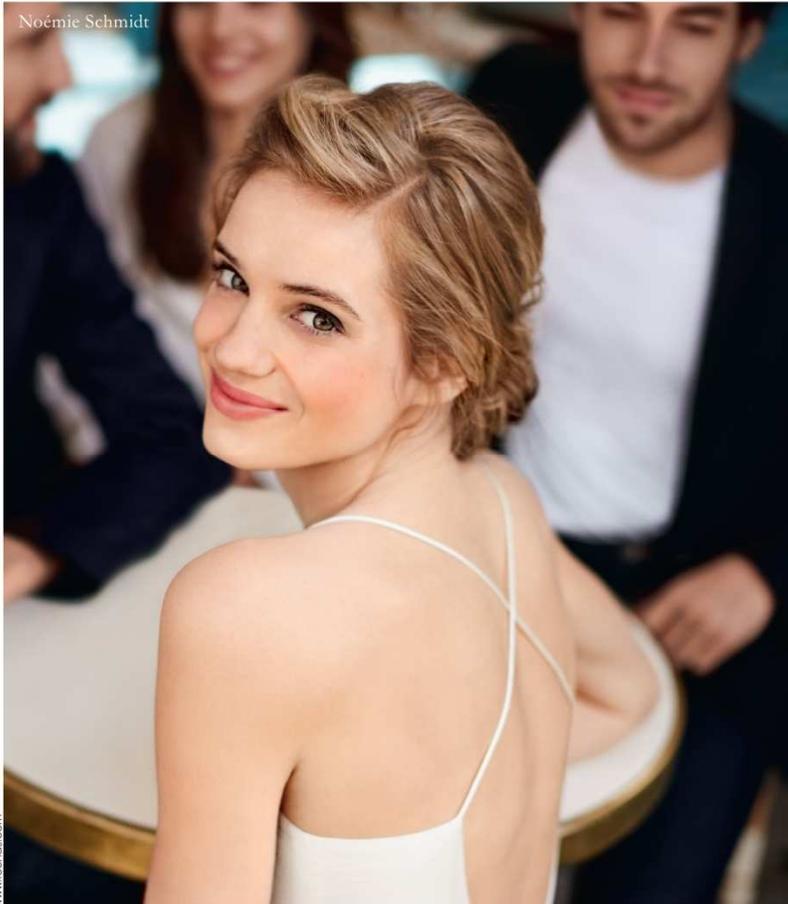


Parfums Rochas

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre : 18,6 M€ (+35%)
 - 9% de l'activité totale du groupe
 - ✓ Solidité de la ligne *Eau de Rochas*
 - ✓ Lancement de la ligne *Mademoiselle Rochas* sur une dizaine de pays (plus de 6 M€)
 - Bon démarrage en France et en Espagne
 - Russie : #2 en mai, #6 en juin
- => Cette initiative marque le redémarrage de la marque Rochas dans l'univers des parfums



Mademoiselle Rochas



LE NOUVEAU PARFUM
MADEMOISELLE
ROCHAS



Mode & Accessoires Rochas

- ✓ Redevances 1^{er} semestre : 1,3 M€ (+25%)
- ✓ Licence mode féminine (Onward)
 - Une activité en croissance
 - Une notoriété en progression



Mode & Accessoires Rochas



ROCHAS
PARIS

HYUNDAI MAIN (2017.08.25)

Mode & Accessoires Rochas



ROCHAS
PARIS

HYUNDAI MAIN (2017.08.25)



Mode & Accessoires Rochas



ROCHAS
PARIS

HYUNDAI MAIN (2017.08.25)



Mode & Accessoires Rochas



ROCHAS
PARIS

HYUNDAI MAIN (2017.08.25)



Coach

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre : 15,7 M€
 - 7% de l'activité totale du groupe
 - ✓ Poursuite de l'implantation de la ligne féminine *Coach* lancée à l'automne 2016
 - ✓ Préparation du lancement de la ligne masculine *Coach* lancée à l'automne 2017
- => Confirmation du potentiel des parfums Coach



Van Cleef & Arpels

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre : 9,5 M€ (+2%)
- ✓ Poursuite de la forte croissance de la ligne *Collection Extraordinaire* (+40%)



Boucheron

- ✓ Chiffre d'affaires 1^{er} semestre : 8,9 M€ (+7%)
- ✓ Un bon accueil de la collection blanche lancée en mars



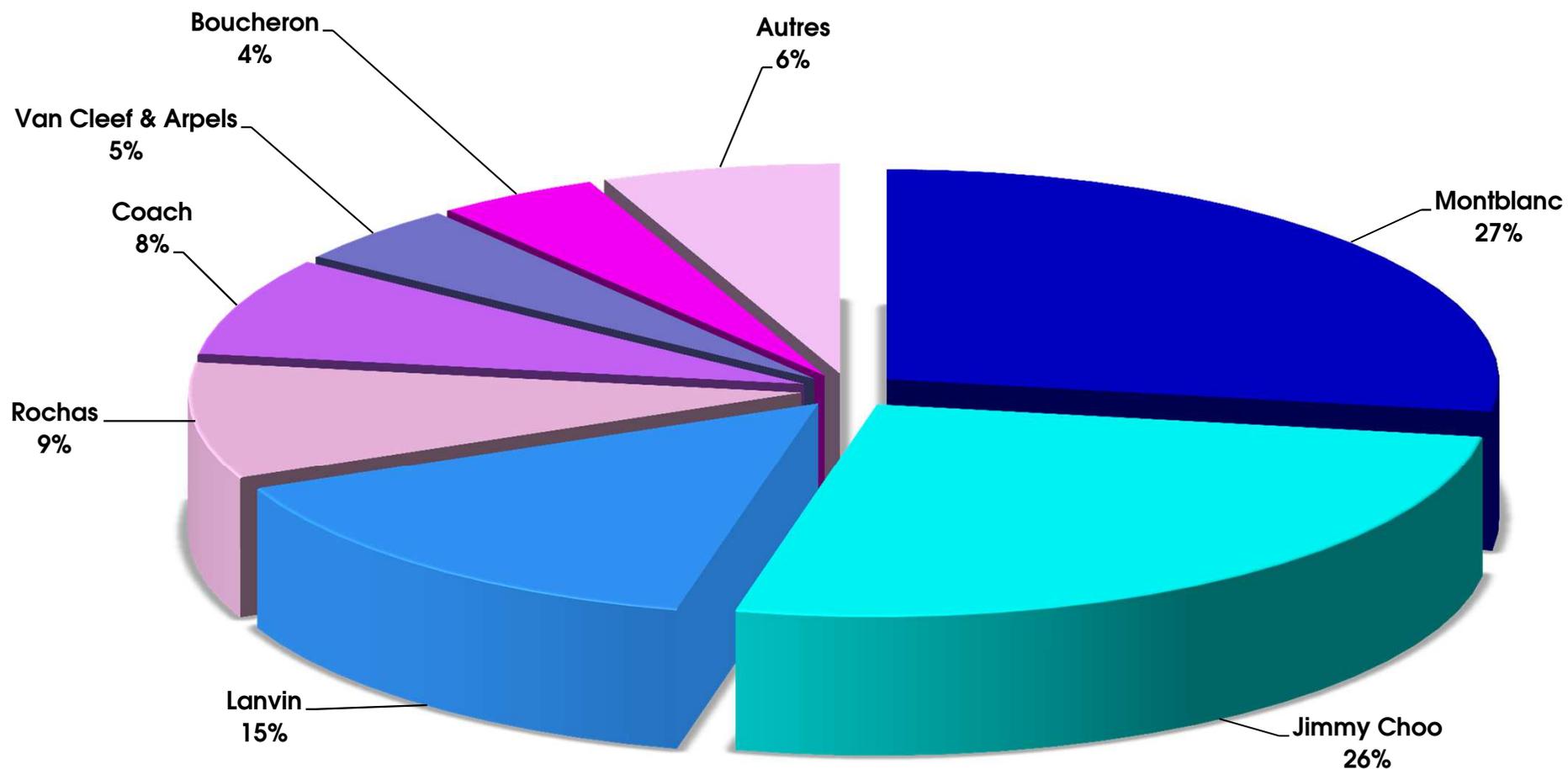
Boucheron - Collection



Activité par marque

(M€)	S1 2016	S1 2017	2017/2016
Montblanc	55,1	57,1	+4%
Jimmy Choo	38,9	54,6	+40%
Lanvin	22,1	30,5	+38%
Rochas	13,7	18,6	+35%
Coach	-	15,7	na
Van Cleef & Arpels	9,3	9,5	+2%
Boucheron	8,3	8,9	+7%
Autres	13,8	13,1	-5%
Chiffre d'affaires parfums	161,2	208,0	+29%
Redevances mode Rochas	1,1	1,3	+25%
Chiffre d'affaires total	162,3	209,3	+29%

Poids des ventes par marque



Activité par zone

- ✓ Forte croissance en Amérique du Nord (+33%) et en Asie (+29%)
- ✓ Un meilleur niveau d'activité en Amérique du Sud, en Europe de l'Est et au Moyen Orient après un premier semestre 2016 difficile
- ✓ Une progression plus modérée en Europe de l'Ouest et en France compte tenu du lancement de la ligne *Montblanc Legend Spirit* en 2016

Activité par zone

(M€)	S1 2016	S1 2017	2017/2016
Afrique	2,7	2,3	-14%
Amérique du Nord	41,1	54,7	+33%
Amérique du Sud	12,4	18,9	+52%
Asie	27,9	35,9	+29%
Europe de l'Est	7,1	13,8	+95%
Europe de l'Ouest	36,7	39,1	+6%
France	16,7	18,5	+10%
Moyen Orient	16,6	24,6	+48%
Chiffre d'affaires parfums	161,2	207,9	+29%
Redevances mode Rochas	1,1	1,4	+25%
Chiffre d'affaires total	162,3	209,3	+29%

Poids des ventes par zone

1S 2017 (1S 2016)

Amérique du Nord

26% (25%)

Europe de l'Ouest

19% (23%)

France

9% (10%)

Europe de l'Est

7% (5%)

Moyen-Orient

12% (10%)

Asie

17% (17%)

Afrique

1% (2%)

Amérique du Sud

9% (8%)



Réunion
actionnaires
F2iC

Résultats
1^{er} semestre
2017

interparfums

Compte de résultat S1 2017

1^{ère} partie

(M€)	S1 2016	S1 2017	17/16
Chiffre d'affaires	162,3	209,3	+29%
Marge brute	106,0	136,6	+29%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>65,3%</i>	<i>65,3%</i>	
Résultat opérationnel	21,6	33,1	+53%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>13,3%</i>	<i>15,8%</i>	
Résultat net part du groupe	13,0	21,7	+68%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>8,0%</i>	<i>10,4%</i>	

M€ (chiffres audités)	31/12/16	30/06/2017	17/16
Capitaux propres	403,6	404,9	-
Trésorerie & actifs financiers courants	230,6	192,2	-17%
Emprunts & dettes financières	70,7	60,6	-14%

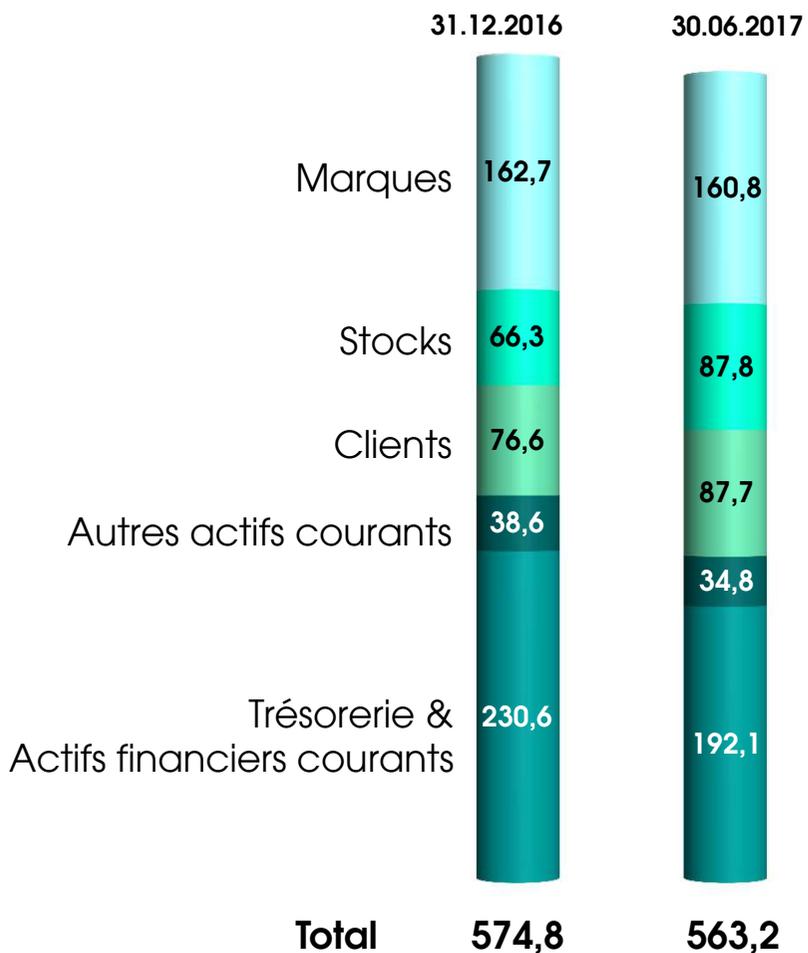
Résultats 1er semestre 2017

- ✓ Une marge brute stable
 - Effet devise positif grâce aux couvertures de change initiées début 2017
 - Facturation des stocks Balmain au 31 mars 2017 à prix de revient
- ✓ Des dépenses de marketing et publicité en forte hausse (+40%) pour soutenir les lancements de la fin 2016 et du début 2017
 - *Coach*
 - *Mademoiselle Rochas*
 - *Jimmy Choo L'Eau & Jimmy Choo Man Ice*... et les lignes historiques

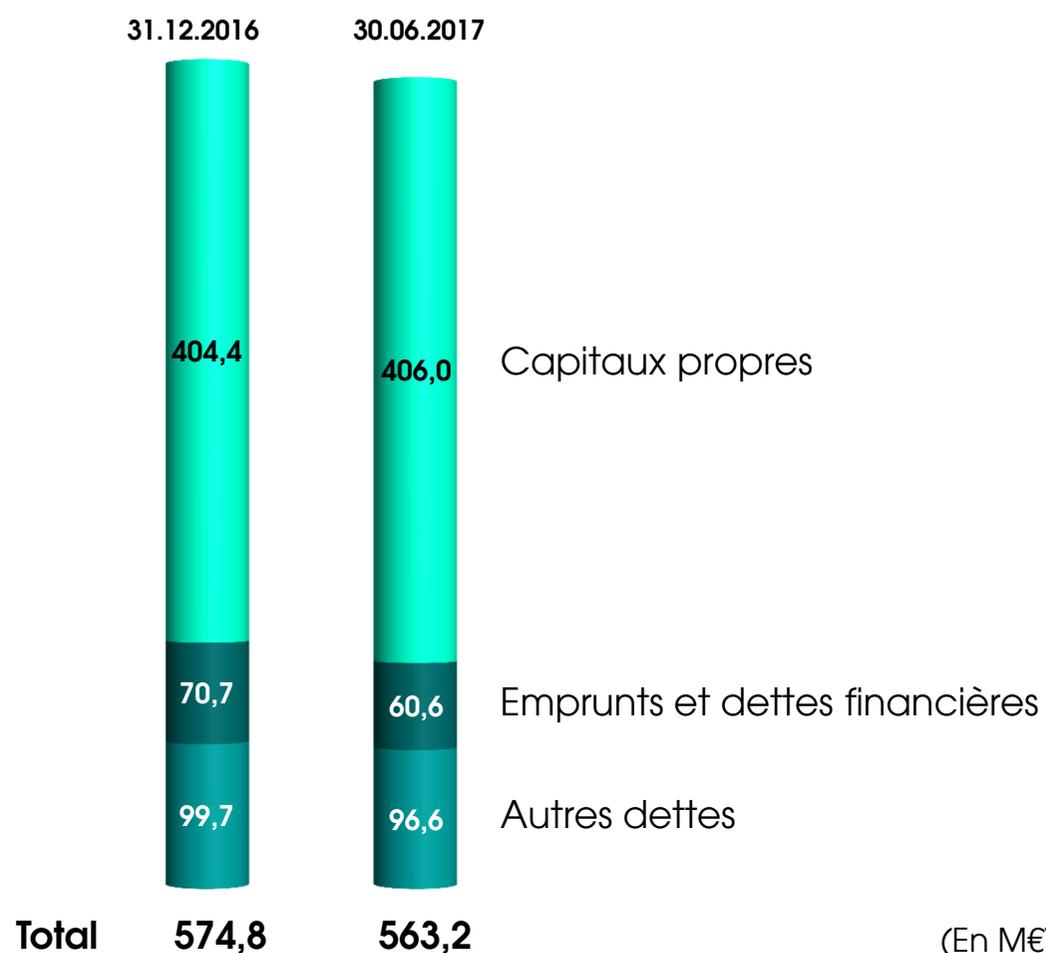
Le poids des dépenses de marketing & publicité passe ainsi de 21 à 23% du chiffre d'affaires

Résultats S1 2017

Actif



Passif



(En M€)

Bilan 30/06/2017 (31/12/2016)

- ✓ Actifs non courants quasiment stable
 - Marques Rochas parfums (87 M€), Rochas mode (19 M€) et Lanvin parfums (36 M€)
 - Aucune dépréciation liée à des pertes de valeur
- ✓ Stocks : 88 M€
 - +30%
 - Composants et produits finis en vue des lancements prévus au 2^e semestre
- ✓ Clients : 88 M€
 - Encours clients stable 75 jours

Bilan 30/06/2017 (31/12/2016)

- ✓ Trésorerie nette : 132 M€ (-28 M€)
 - Capacité d'autofinancement (+36 M€)
 - Dividende (-19 M€)
 - Prêt Rochas (-10 M€)
 - Besoin en fonds de roulement d'exploitation (-35 M€)



Réunion
actionnaires
F2iC

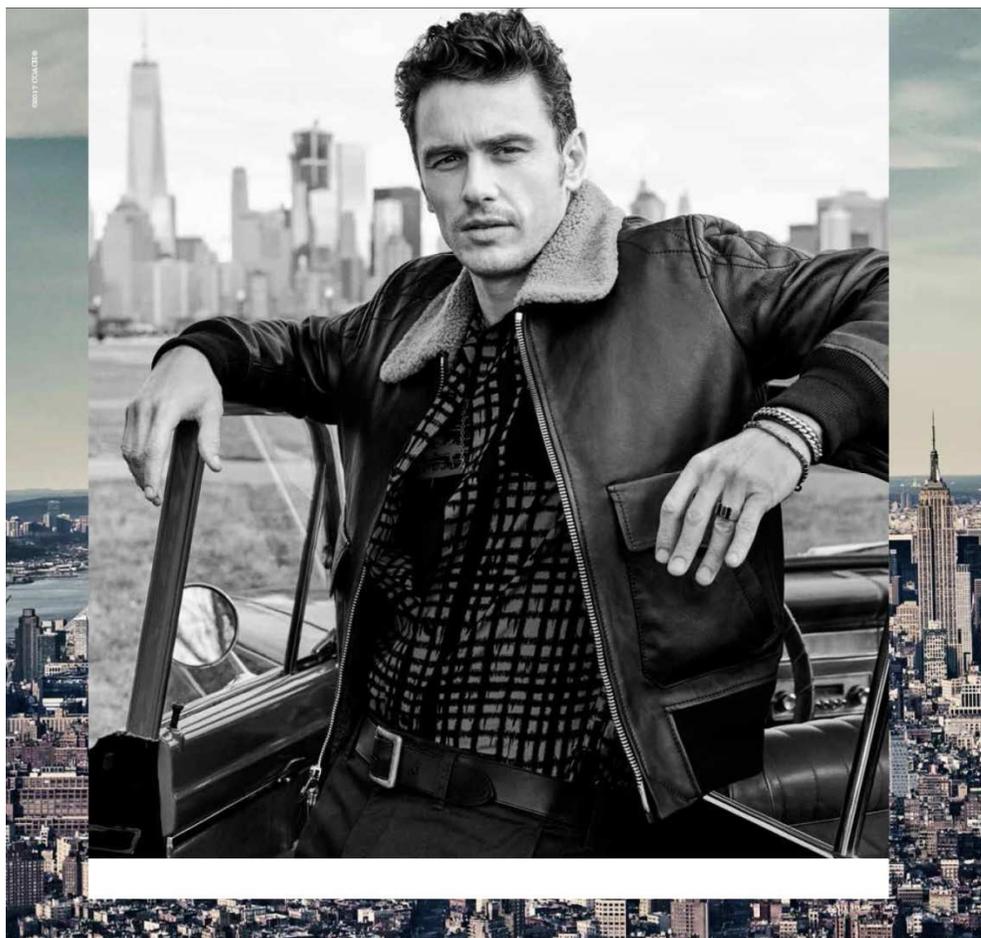
Activité
2017

interparfums

Lancements 2^e semestre 2017

- ✓ Rochas
 - Lancement de *Mademoiselle* sur de nouveaux pays (Corée, Argentine, ...)
- ✓ Coach
 - Première ligne masculine *Coach*
- ✓ Karl Lagerfeld
 - Nouveau duo *Les Parfums Matières*
- ✓ Montblanc
 - *Montblanc Legend Night*, 3^e pilier de la franchise *Montblanc Legend* sur certains marchés (exclu Sephora en France)

Coach Man



JAMES FRANCO *Introducing*
The NEW FRAGRANCE for MEN


COACH
NEW YORK



Coach Man



The NEW FRAGRANCE *for* MEN


COACH
NEW YORK

Karl Lagerfeld : *Les Parfums Matières*

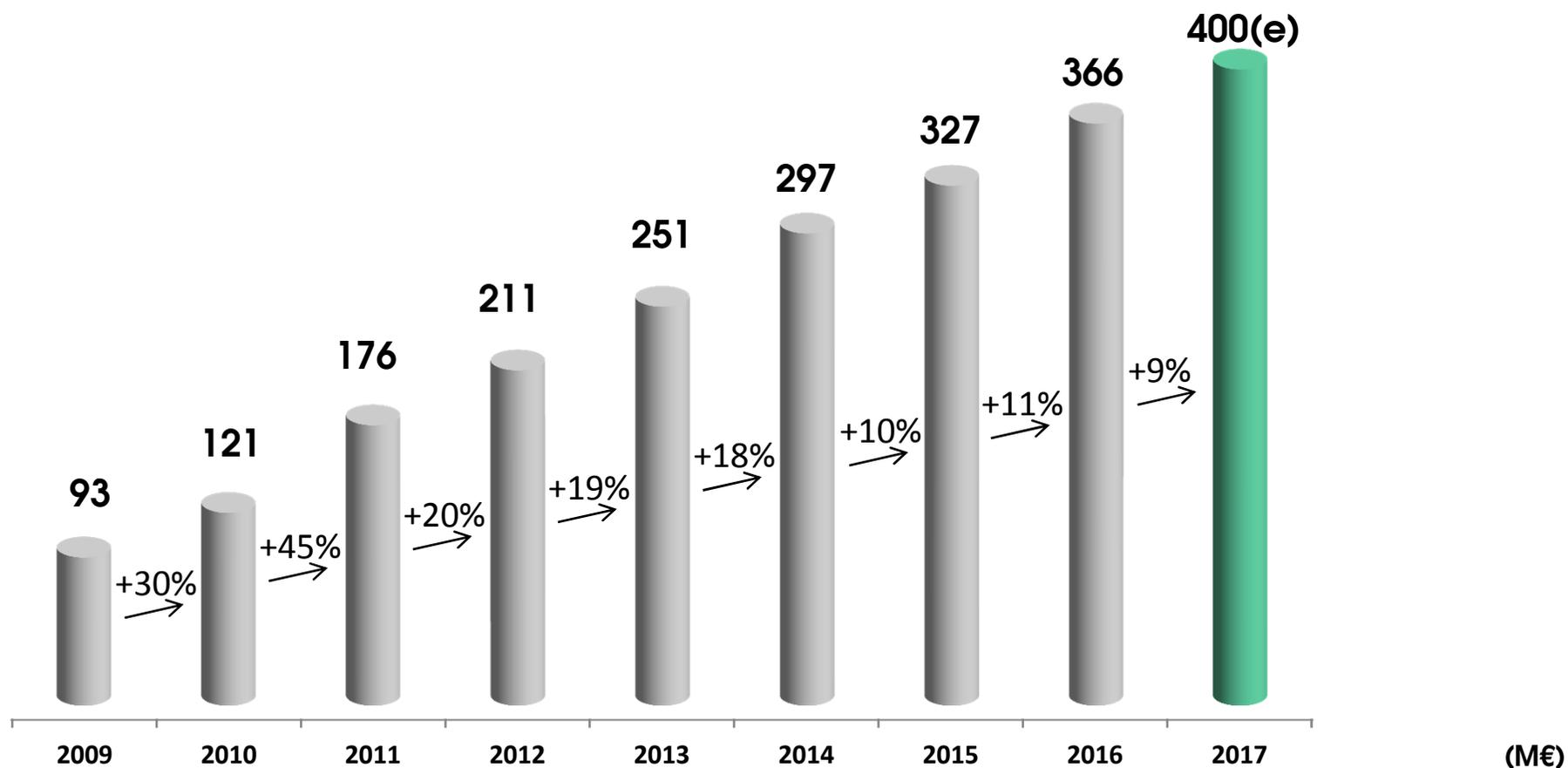


Montblanc Legend Night



Objectif de chiffre d'affaires 2017

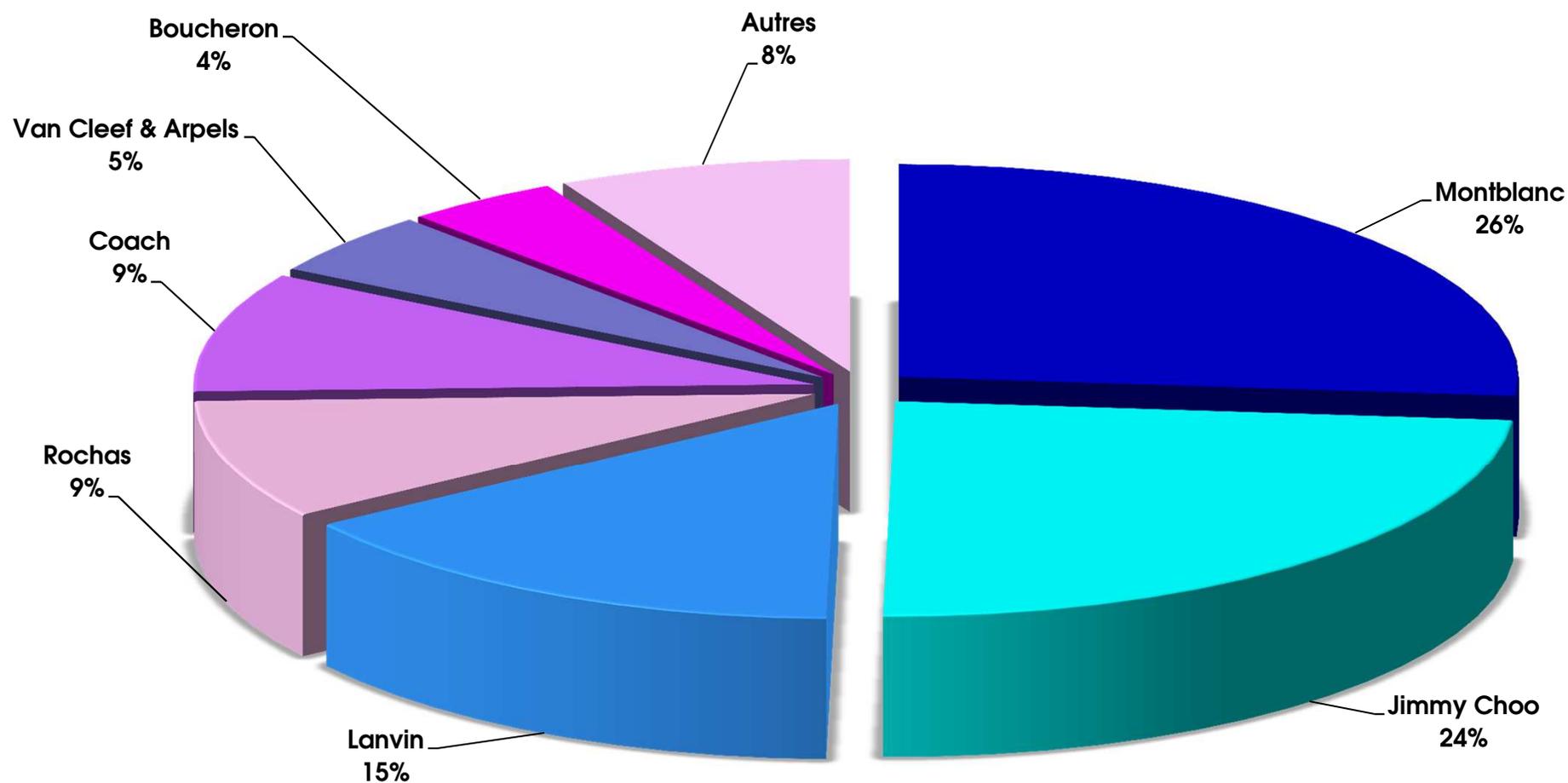
Un objectif revu à la hausse en juillet de 390 M€ -> 400 M€



Budget révisé 2017

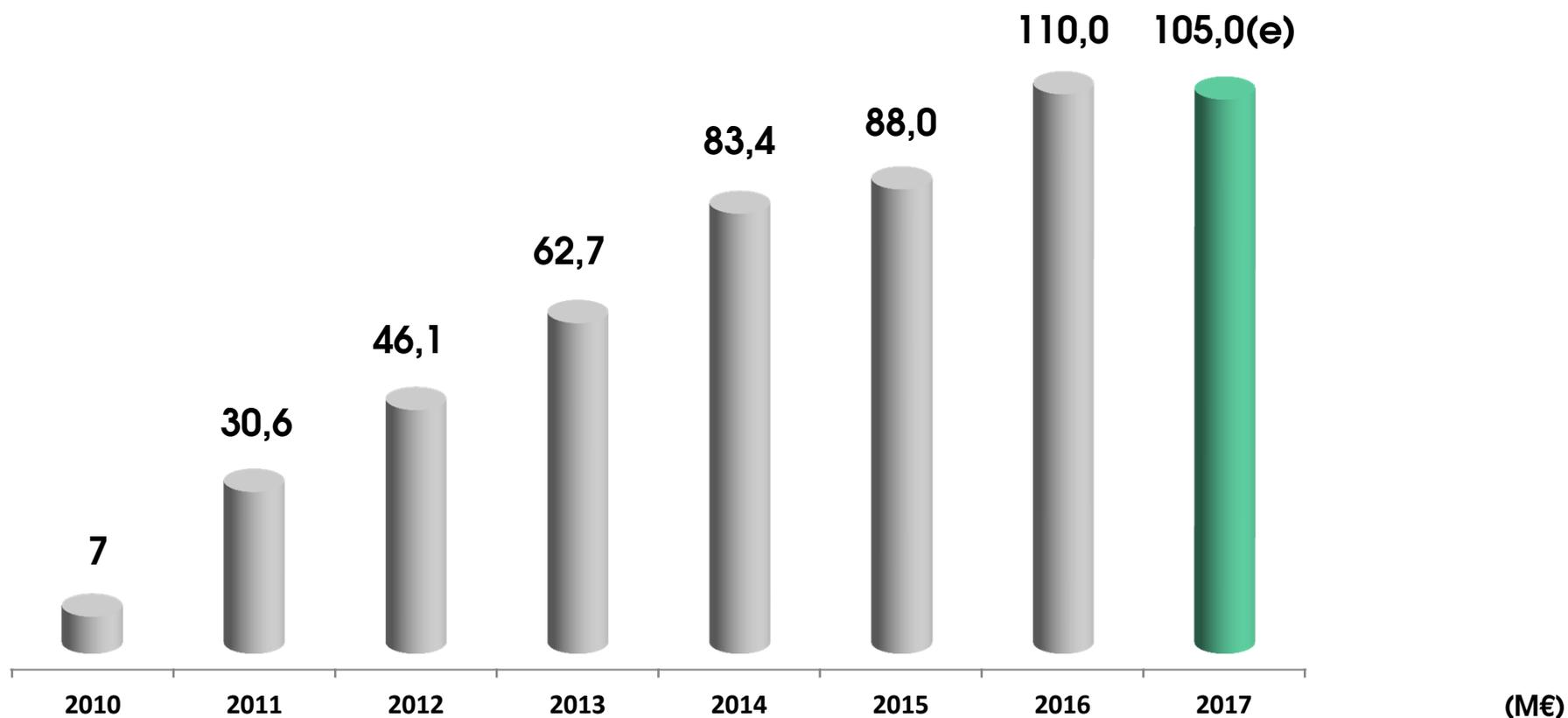
(M€)	Réel 2016	Budget 2017	Budget révisé 2017
Montblanc	110,0	104,0	105,0
Jimmy Choo	81,7	84,0	95,0
Lanvin	56,0	54,0	60,0
Rochas	29,2	32,0	36,0
Coach (6 mois en 2016)	20,9	32,0	36,0
Van Cleef & Arpels	19,1	18,0	19,0
Boucheron	16,0	18,0	16,0
Autres	30,6	35,5	30,5
Chiffre d'affaires parfums	363,5	377,5	397,5
Redevances mode Rochas	2,1	2,5	2,5
Chiffre d'affaires total	365,6	380,0	400,0

Poids des ventes 2017 par marque



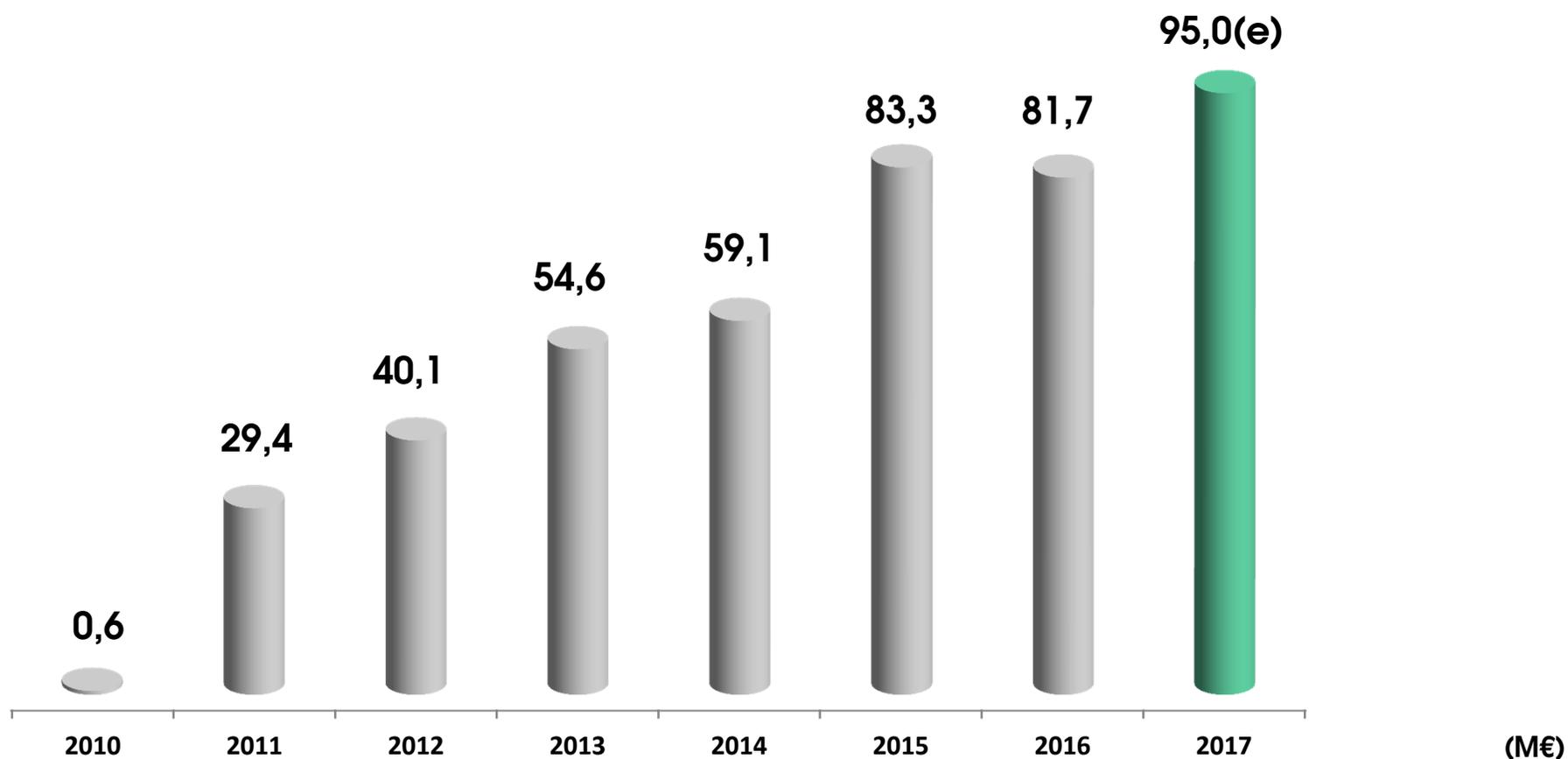
Montblanc

Evolution du chiffre d'affaires



Jimmy Choo

Evolution du chiffre d'affaires





Réunion
actionnaires
F2ic

Résultats
2017

interparfums

Objectif de résultat 2017

- ✓ Un environnement monétaire moins favorable au 2^e semestre
 - Cours budget €/ \$ année 2017 : 1,15
 - Cours moyen €/ \$ 1^{er} semestre 2017 : 1,08
 - Cours actuel €/ \$: 1,20
- ✓ Un niveau de dépenses de marketing et publicité à nouveau renforcé
 - 60 M€ en 2014 (20,0%)
 - 67 M€ en 2015 (20,6%)
 - 80 M€ en 2016 (22,0%)
 - 96 M€ en 2017 (24,0%)

Une marge opérationnelle comprise entre 13 et 13,5%



Réunion
actionnaires
F2iC

Lancements
&
Perspectives

interparfums

Lancements 2018

- ✓ Montblanc
 - Poursuite du lancement de la ligne masculine *Montblanc Legend Night*, 3^e pilier de la franchise *Montblanc Legend*
- ✓ Jimmy Choo
 - Extension de la ligne féminine *Signature*
- ✓ Lanvin
 - Extension des lignes féminines *Eclat d'Arpège* et *Modern Princess*
- ✓ Coach
 - Extensions des premières lignes féminine et masculine *Coach*

Lancements 2018

- ✓ Rochas
 - *Mademoiselle Rochas* (Eau de toilette)

- ✓ Van Cleef & Arpels
 - Concentration sur la franchise *Collection Extraordinaire*

- ✓ Boucheron
 - Un lancement annuel sur la collection blanche

- ✓ Repetto
 - Nouvelle ligne féminine

Perspectives

- ✓ Poursuivre la croissance pour atteindre un chiffre d'affaires de 500 M€ à moyen terme
- ✓ Saisir toute opportunité de croissance externe (acquisition ou licence) pour utiliser intelligemment la trésorerie (130 millions d'euros net)



Réunion
actionnaires
F2iC

La Bourse

interparfums

L'action Interparfums

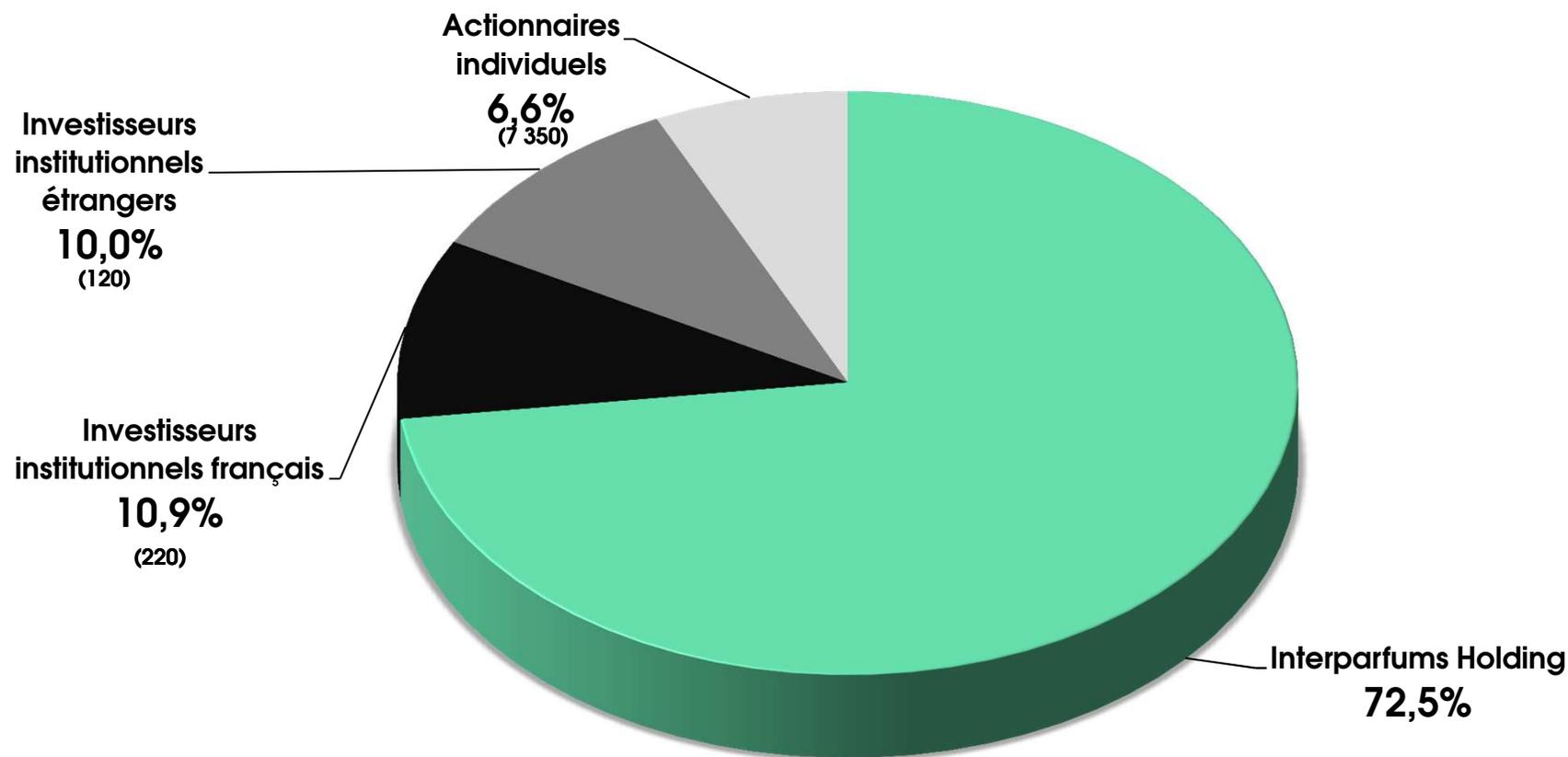
✓ Fiche signalétique

- Place de cotation : Euronext Paris (depuis 1995)
- Segment : B
- ISIN code : FR0004024222 ITP
- Eligibilité PEA-PME : Oui
- Indices : CAC Mid & Small, CAC PME, EnterNext PEA-PME 150

✓ Données boursières

- Cours au 1er septembre 2017 : 32,60 €
- Capitalisation boursière : 1 273 M€
- Volume journalier : 23 500 titres (toutes plateformes)

Répartition du capital



Au 28 février 2017

Performance de l'action

+30%

Depuis le 1^{er} janvier 2017

+87%

Sur 3 ans

+208%

Sur 10 ans

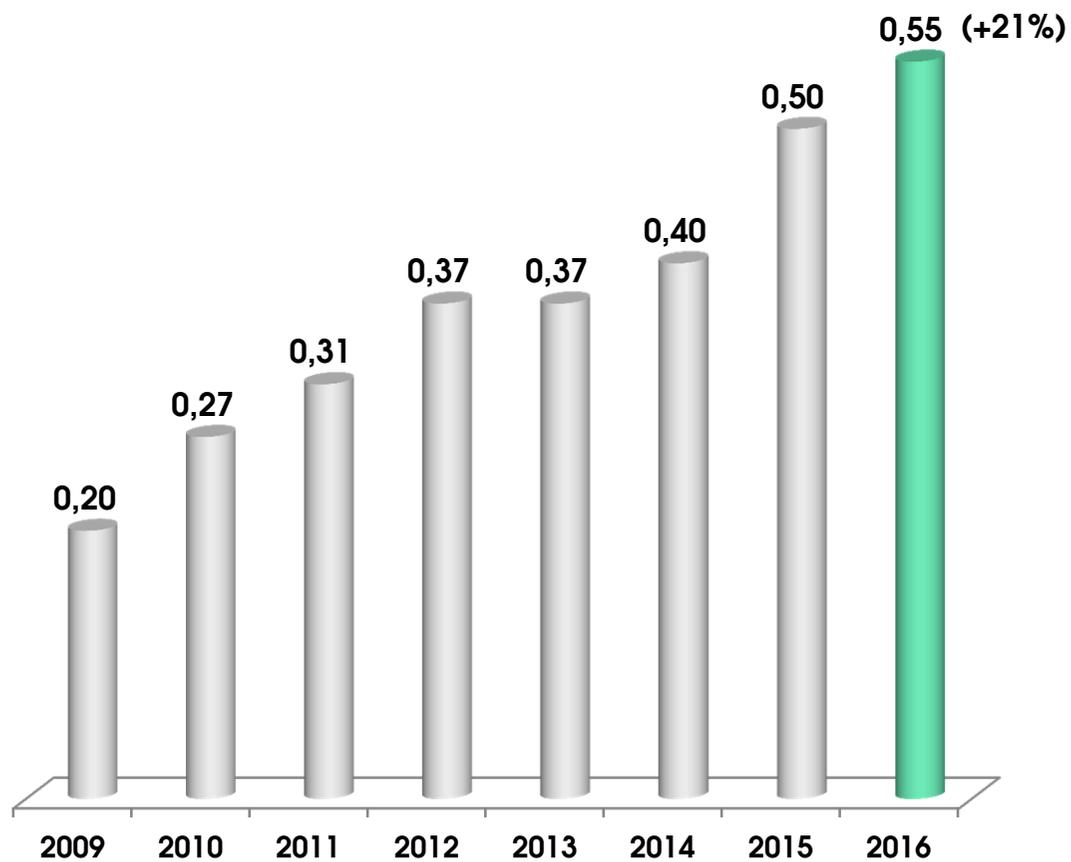
X par 24

Depuis le 15 novembre 1995

Attribution gratuite 2017

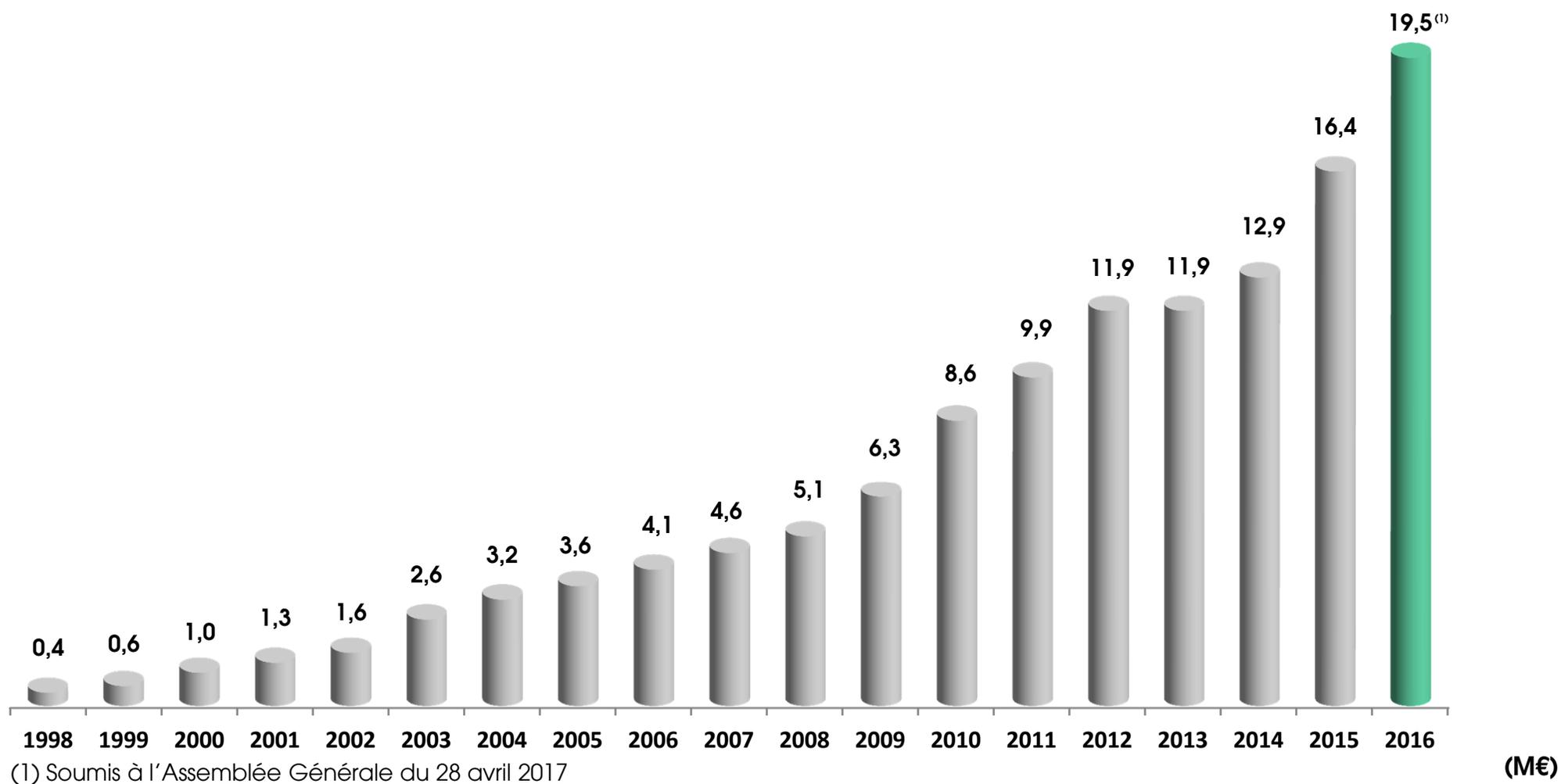
- ✓ 1 action nouvelle pour 10 actions détenues
- ✓ Pour la 18^{ème} année consécutive
- ✓ Réalisée mi juin 2017

Evolution du dividende par action

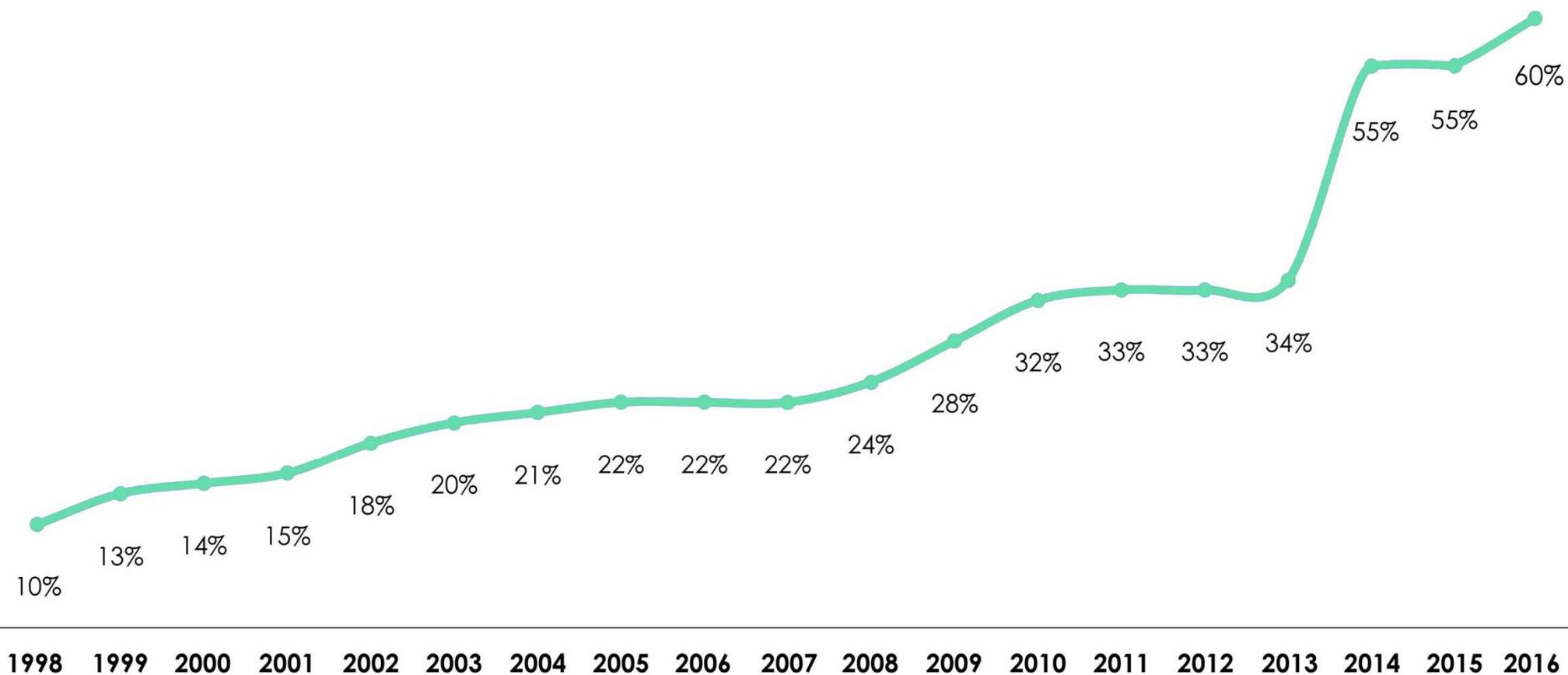


(€)

Evolution du dividende total



Evolution du taux de distribution



Interparfums

Contact Relations Actionnaires & Investisseurs

✓ Philippe Santi

Directeur Général Délégué

psanti@interparfums.fr

✓ Karine Marty

Relation Actionnaires

kmarty@interparfums.fr

interparfums

4 rond point des Champs-Élysées

75008 PARIS

Tél : +33 1 53 77 00 00

Fax : + 33 1 40 74 08 42

www.interparfums.fr

N° Vert : 0 800 47 47 47

interparfums

Réunion actionnaires F2iC
Lyon, le 11 septembre 2017
Philippe Santi - Directeur Général Délégué