



Que voyons-nous?

Assemblée générale

29 avril 2008

Nobody's Unpredictable



Ipsos, une stratégie de croissance

Résultats 2007

Perspectives 2008



Les clés de la croissance

La croissance d'Ipsos est soutenue par :

- Le marché
- Les pays émergents
- Les grands clients
- Les spécialisations

Un marché porteur

- Un marché de **24,6 milliards de USD** en 2006 et de **27 milliards de USD** en 2007
- Un marché qui croît plus rapidement que l'économie en général et que les dépenses publicitaires

	2006	2007
■ PNB	+ 5,4%	+ 5,2%
■ Dépense Pub	+ 5,0%	+ 5,5%
■ Marché des études	+ 6,8%	+ 5,9%

Sources

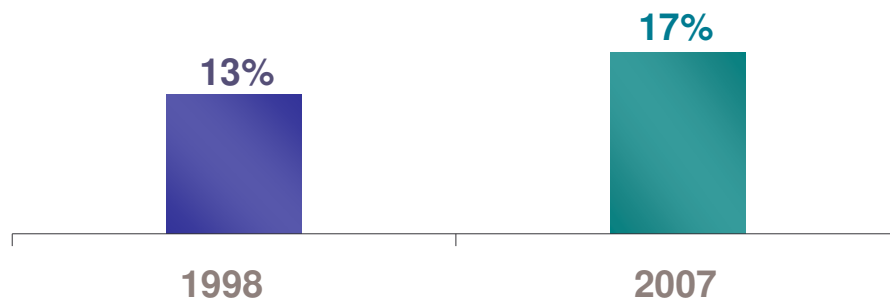
Publicité : Zenith Optimedia ; Etudes : Esomar Industry Report 2007 pour les données 2006 ; estimations pour 2007



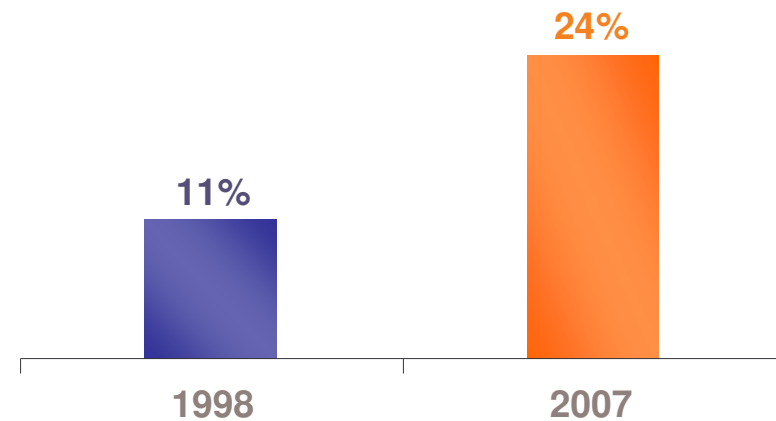
Les pays émergents soutiennent la croissance d'Ipsos

- Ipsos réalise le quart de son activité dans les pays émergents
 - Croissance organique 2007/2006 20%
 - Part dans la croissance organique 42%

Leur part dans le marché mondial



Leur part dans le CA d'Ipsos





La croissance via les acquisitions

- Dans les pays émergents ...
 - Rép. Tchèque et Slovaquie Tambor (2006)
 - Egypte IMI (2006)
 - Pérou, Bolivie Apoyo (2007)
 - Turquie KMG Research (2007)
 - Australie Eureka (2007)
 - Inde Indica Research (2007)
 - Afrique du Sud Markinor (2007)

- ... et aussi
 - Norvège ResearchPartner (2007)



En 2008, Ipsos poursuit sa politique d'acquisitions ciblée

- Acquisition de **Monroe Mendelsohn** (USA)
 - Spécialisée dans les études Médias
 - Leader pour les études sur les populations à hauts-revenus
- Acquisition de **Forward Research** (USA)
 - Leader pour les études Agriculture et Santé animale
- Création de la joint-venture **Ipsos Indonesia**
 - Activité de conseil aux entreprises sur le marché indonésien



Les clients, moteur de la croissance

- Une large base de clientèle : plus de 5 000 clients
- Un programme exclusif pour 16 clients : le **Global PartnerRing**
 - **Des clients en bonne santé**
 - Ensemble, ils pèsent plus de **500 milliards d'euros**
 - Leur activité est soutenue : **+10%** en moyenne (2007/ 2006)
 - Leurs marges sont élevées : **18%** en moyenne (marge opérationnelle)
 - Ils consacrent souvent **plus de 15% de leur budget aux dépenses marketing**



Le Global PartneRing, accélérateur de croissance

- 235 millions d'euros en 2007
 - 16% de croissance organique
 - 25% du chiffre d'affaires du Groupe

- Objectifs d'ici 2011 :
 - Porter leur nombre à 20
 - Réaliser avec eux 30-35% du CA Groupe



Les spécialisations, la différence Ipsos

- L'objectif d'Ipsos
 - Être le **partenaire privilégié** de ses clients dans ses **domaines choisis de spécialisation**
- Pourquoi être spécialisé
 - Être le meilleur dans certains domaines vaut mieux qu'être bon en tout
- Une nouvelle organisation au 1er janvier 2008
 - **Cinq nouvelles marques**
 - Des missions redéfinies



L'affirmation des cinq spécialisations

- Cinq nouvelles marques

Ipsos ASI – The Advertising Research Specialists

Ipsos Marketing – The Innovation and Brand Research Specialists

Ipsos MediaCT – The Media, Content and Technology Research Specialists

Ipsos Public Affairs – The Social Research and Corporate Reputation Specialists

Ipsos Loyalty – The Customer and Employee Research Specialists

Les trois missions des spécialisations



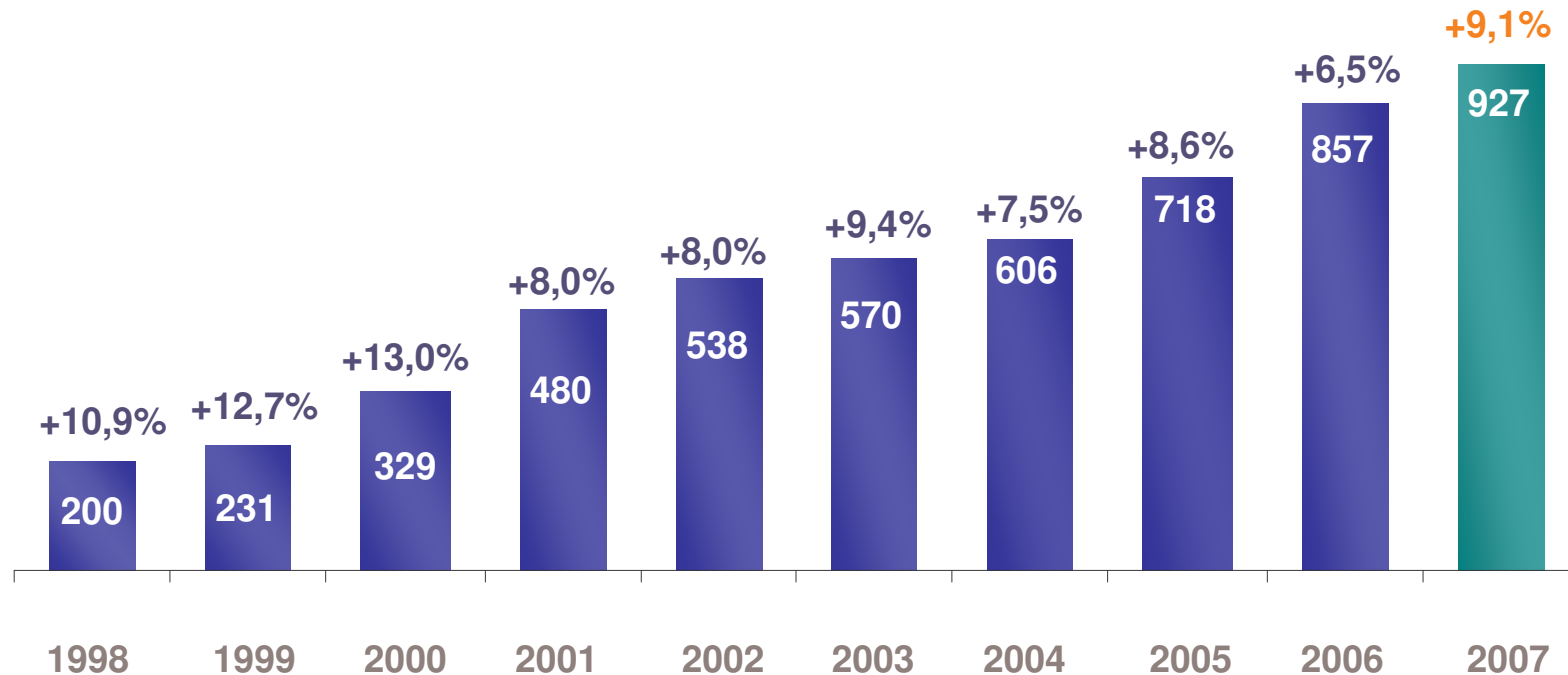


En 10 ans, le chiffre d'affaires X 4,6

En millions d'euros

Evolution du chiffre d'affaires depuis 1998
Croissance organique : +9,4% en moyenne

Les % expriment la croissance organique



Marché des études	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	+13%	+11%	+10%	+3,0%	+2,0%	+5,0%	+7,5%	+5,7%	+5%	+5,9%

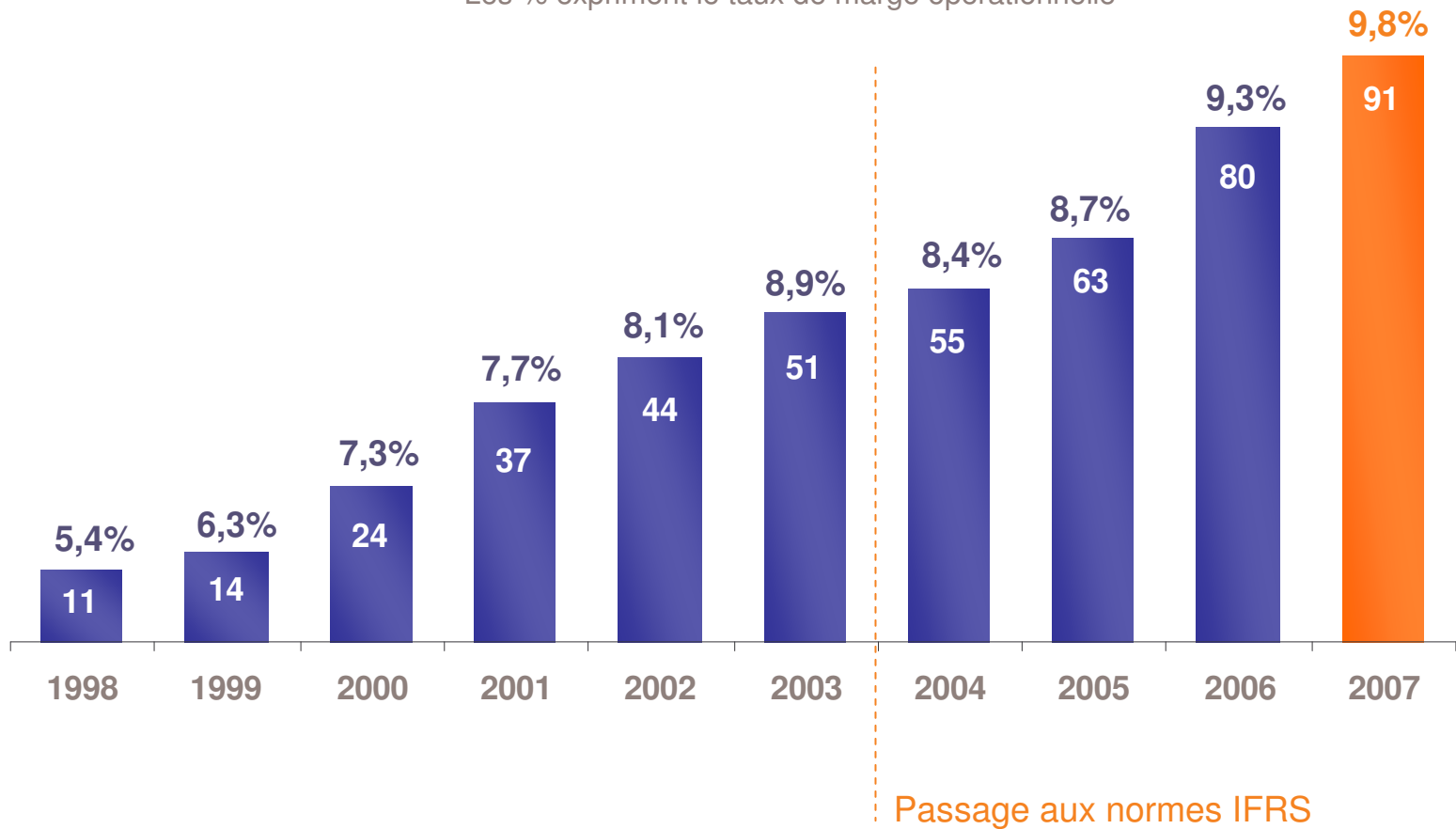


En 10 ans, la marge opérationnelle X 8,3

En millions d'euros

Évolution de la marge opérationnelle depuis 1998

Les % expriment le taux de marge opérationnelle





Ipsos, une stratégie de croissance

Résultats 2007

Perspectives 2008



Hausse significative des résultats

<i>En millions d'euros</i>	Année 2006	Année 2007	Var. 2007/2006
Chiffre d'affaires	857,3	927,2	+8,2%
Marge Brute	513,1 59,8%	561,5 60,6%	+9,4%
Rémunération en actions	(2,2)	(3,7)	+70,0%
Marge Opérationnelle	79,6 9,3%	90,6 9,8%	+13,9%
Autres produits et charges non courants	(2,2)	(2,6)	-
Dotation aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions	(0,6)	(0,8)	-
Charges de financement	(11,3)	(11,3)	0%
Impôts	(18,7)	(19,9)	+6,3%
Impôts différés liés aux goodwills	(3,6)	(3,3)	-
Résultat net, part du Groupe	38,9	46,7	+19,9%
Résultat net ajusté, part du Groupe	47,6	57,1	+19,9%



Amélioration continue de la capacité d'autofinancement

<i>En millions d'euros</i>	2006	2007	
Capacité d'Autofinancement	88,4	106,8	+20,9%
Variation du BFR	(16,8)	(9,6)	
Charges d'impôts et d'intérêts	(23,9)	(25,7)	
Trésorerie provenant de l'exploitation	47,7	71,5	+49,8%
Immobilisations corporelles et incorporelles	(15,3)	(15,7)	
Acquisitions	(39,0)	(27,7)	
Trésorerie affectée aux opérations d'investissement	(54,3)	(43,4)	
Augmentation du capital	2,1	9,8	
Variation nette des dettes	(1,4)	(4,4)	
Dividendes	(9,9)	(10,7)	
Trésorerie provenant des opérations de financement	(9,2)	(5,3)	
Trésorerie à la clôture	63,6	83,2	+30,8%



Une structure financière solide

<i>En millions d'euros</i>	2006	2007
Capitaux propres	434,5	467,8
Endettement net	191,3	159,7
Ratio d'endettement	44%	34%
Endettement net / EBE	x 2,1	x 1,5
Couverture des frais financiers par la marge opérationnelle	x 7	x 8



Ipsos croît plus vite que ses concurrents

Rythme de croissance du Top 5		2006	2007
Ipsos	Organique	+6,5%	+9,1%
	Globale (€)	+19,4%	+8,2%
Synovate (Aegis)	Organique	+9,5%	+8,9%
	Globale (£)	+21,4%	+7,9%
GfK	Organique	+5,4%	+5,8%
	Globale (€)	+18,7%	+4,5%
TNS	Organique	+2,5%	+5,4%
	Globale (£)	+0,5%	+6,3%
Kantar (WPP)	Organique	+4,1%	+2,7%
	Globale (£)	+10,2%	+4,5%



La marge opérationnelle d'Ipsos se rapproche de celle de ses concurrents

Marge opérationnelle / chiffre d'affaires	2006	2007	Progression
Ipsos	9,3%	9,8%	+0,5 pts
GfK*	13,0%	13,3%	+0,3 pts
Synovate (Aegis)**	5,7%	6,0%	+0,3 pts
TNS	9,9%	10,5%	+0,6 pts
Kantar (WPP)	11,1%	11,3%	+0,2 pts
Moyenne du Top 5	9,8%	10,2%	+0,4 pts
Ecart Ipsos / moyenne	-0,5%	-0,4%	+0,1 pts

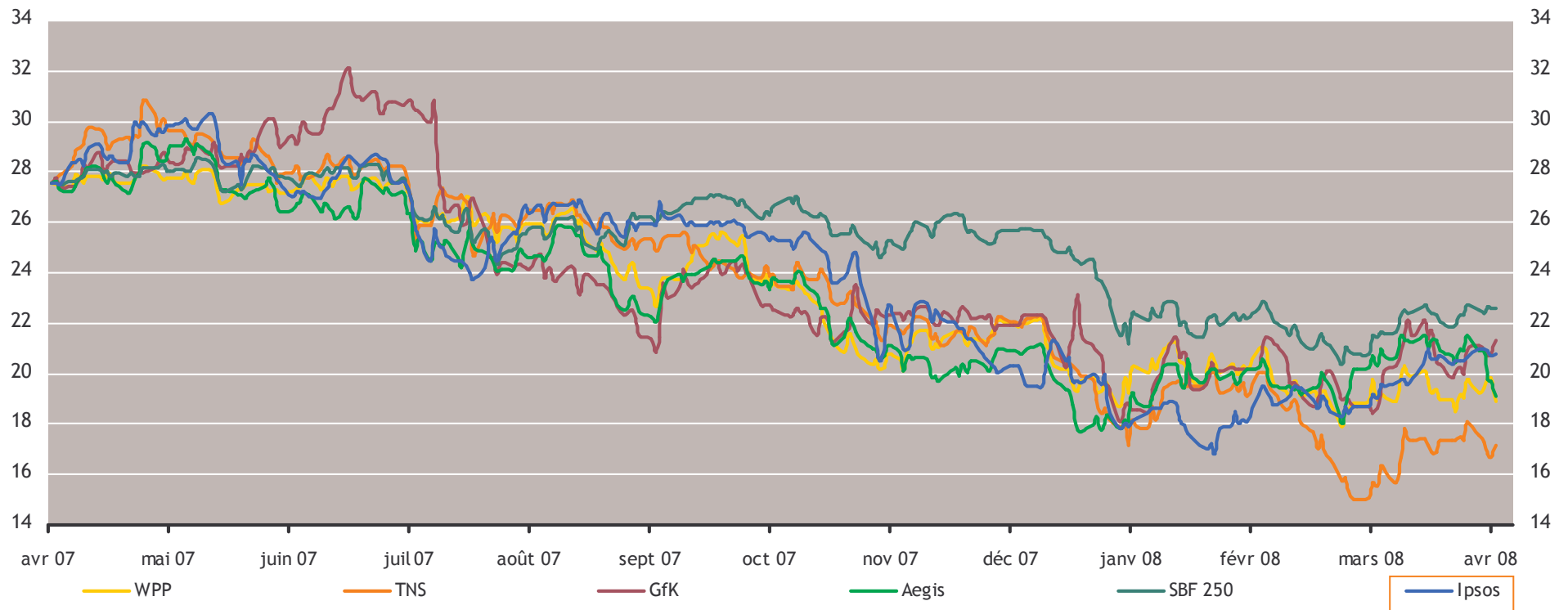
* Estimation Ipsos, « operating income » avant « intégration costs et PPA depreciation »

** Estimation Ipsos, après répartition des « Corporate costs » au prorata du CA



La performance d'Ipsos en Bourse

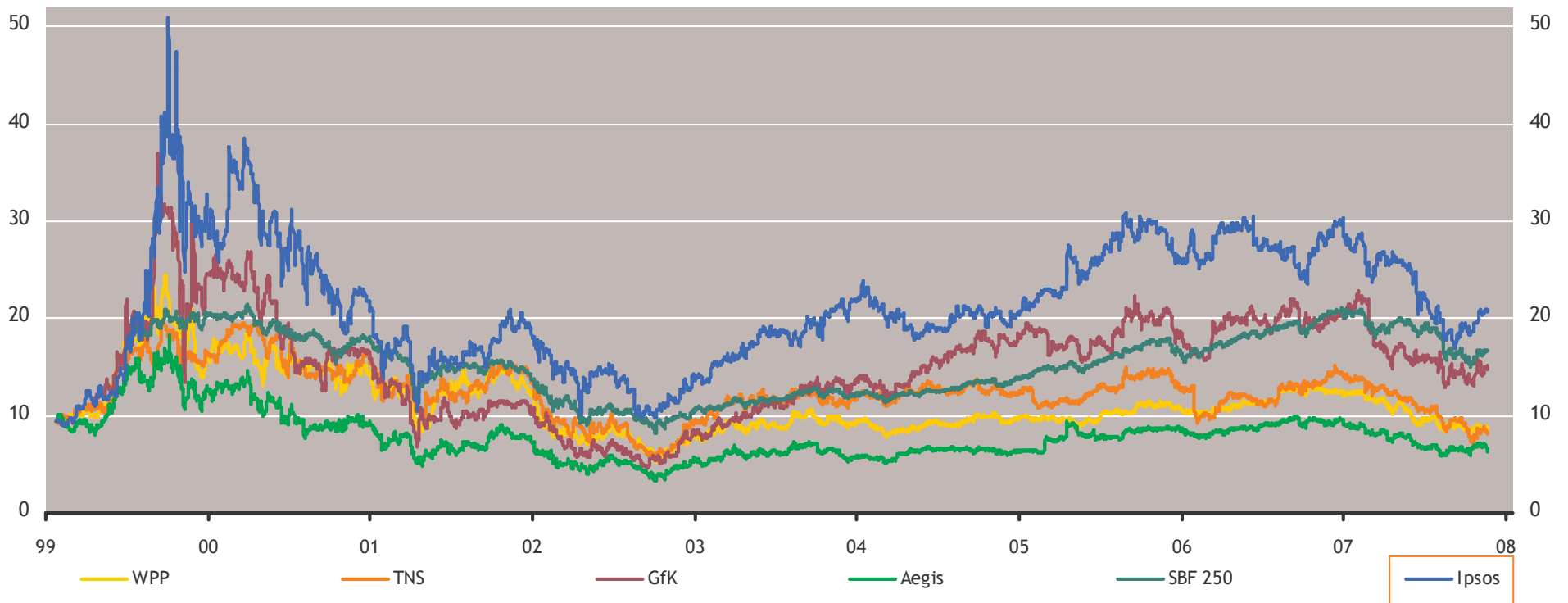
Evolution comparée sur un an





La performance d'Ipsos en Bourse

Evolution comparée depuis le 1er juillet 1999





Des actionnaires associés au succès de l'entreprise : une politique de distribution équilibrée

Un BNPA ajusté à 1,78 € et un dividende à 0,40 €

	2006	2007	Variation 2007/2006
BNPA	1,23	1,46	+18,7%
BNPA ajusté	1,50	1,78	+18,7%
Dividende par action	0,28	0,40	+42,9%
Part du BNPA ajusté distribué	18,7%	22,5%	



Des actionnaires associés au succès de l'entreprise : un programme de rachat d'actions anti-dilutif

- **Utilisation ciblée du programme de rachat** pour éliminer la dilution potentielle des plans d'association des salariés au capital
 - Plan d'attribution gratuite d'actions de l'ordre de 1% par an
 - IPF2 : nouveau fonds à effet de levier pour les 100 principaux cadres au second semestre 2008
- **457 000 actions ont été rachetées** au 1^{er} trimestre 2008 et ont été annulées.



Ipsos, une stratégie de croissance

Résultats 2007

Perspectives 2008



Perspectives 2008 et au-delà

- **En 2008**

- Croissance organique autour de la moyenne historique : 8%
- Amélioration de la marge opérationnelle
- Acquisitions dans les pays en développement et dans les lignes de métier

- **Rappel 2011**

- Croissance annuelle à taux de change constant : environ 15% dont la moitié par croissance organique
- Marge opérationnelle : 12%



Nobody's Unpredictable