

RÉSULTATS ANNUELS 2022

UNE PERFORMANCE SOLIDE
DANS UN ENVIRONNEMENT INCERTAIN

Ben Page, CEO

Dan Lévy, CFO

16 février 2023

GAME CHANGERS



PERFORMANCE SOLIDE ET RENTABILITÉ RECORD



CHIFFRE
D'AFFAIRES

2,405 Md€

CROISSANCE

Totale **+12,0 %**

Organique **+5,6 %**

Organique
nette des effets Covid **+8,0 %**



MARGE
OPÉRATIONNELLE

315 M€

TAUX DE MARGE
OPÉRATIONNELLE

13,1 %



FLUX DE TRÉSORERIE
DISPONIBLE

214 M€

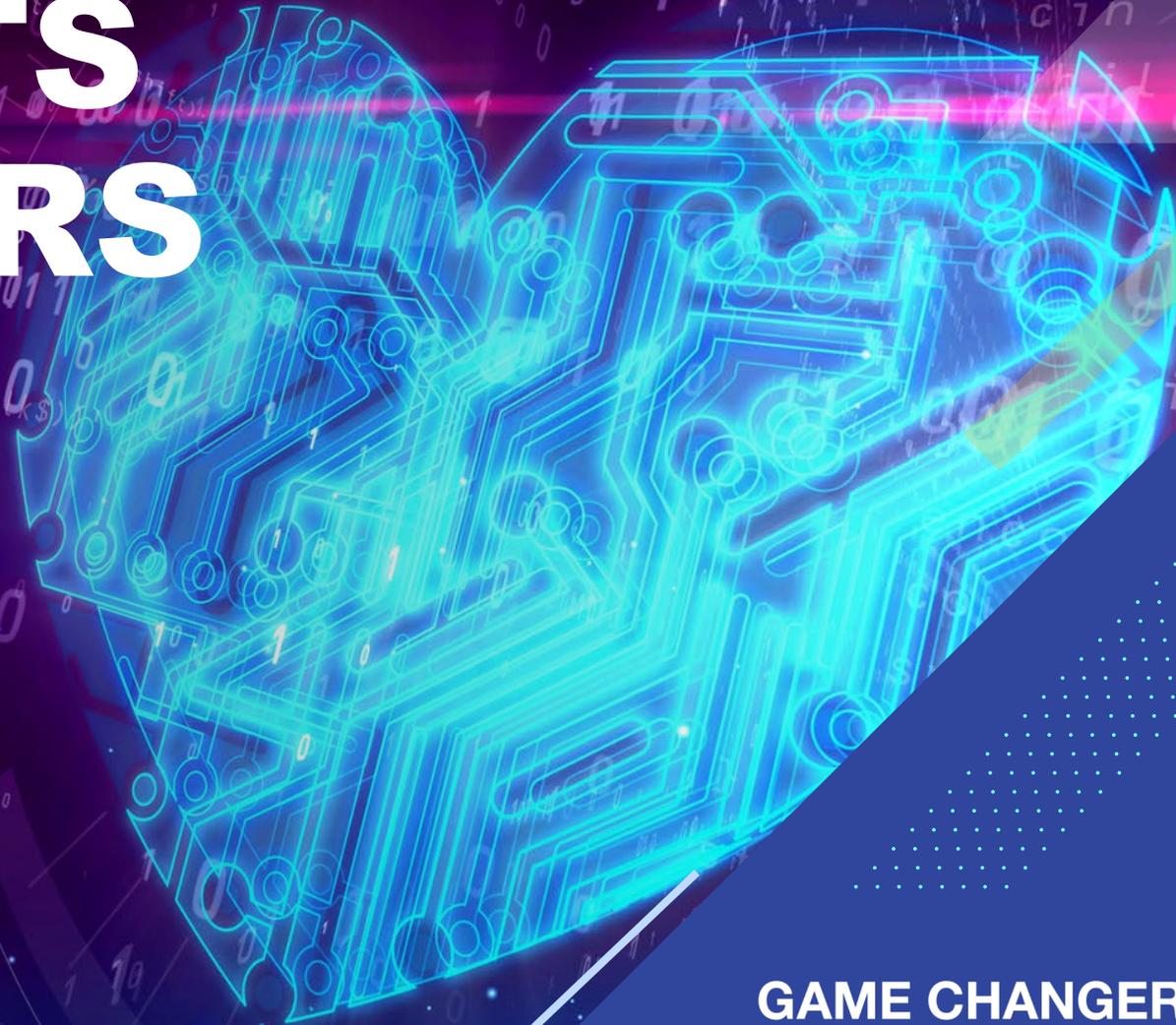


BILAN
Effet de levier

x 0,2

RÉSULTATS FINANCIERS

Dan Lévy
CFO



GAME CHANGERS



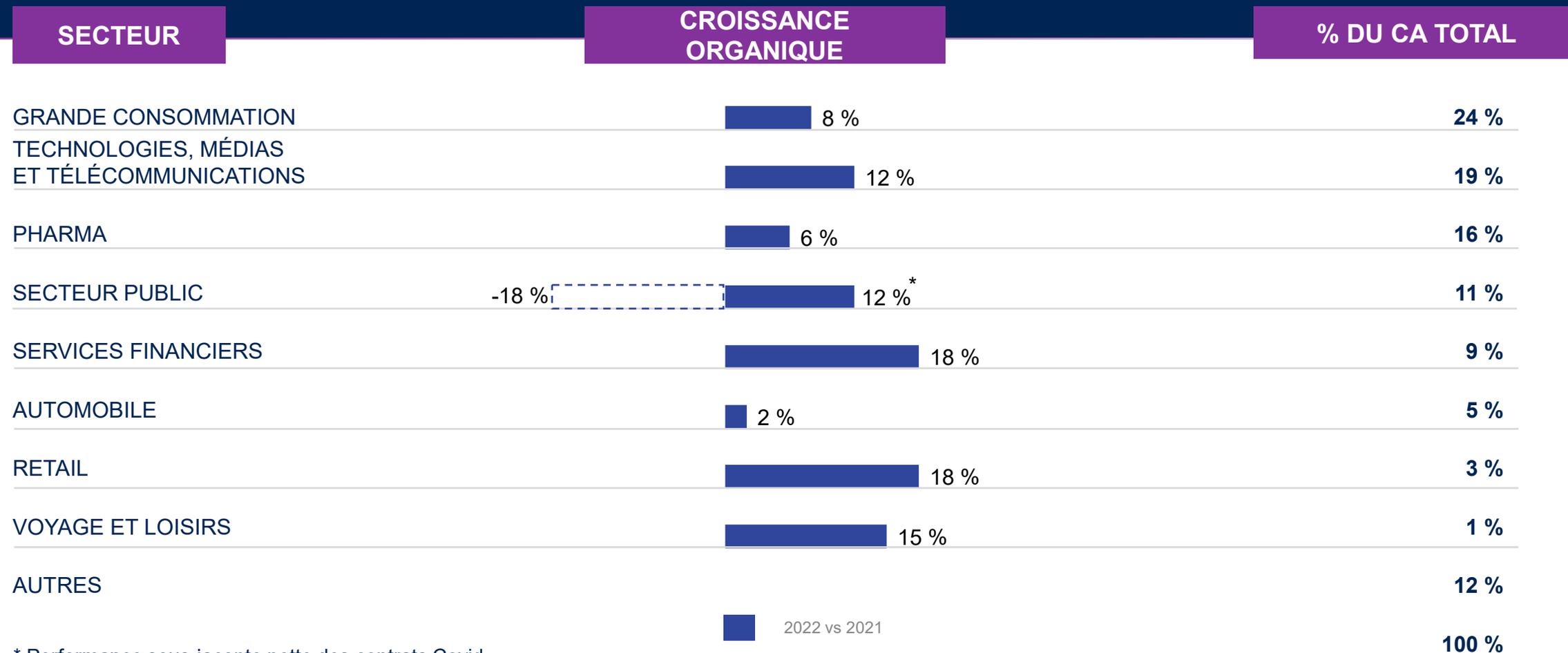
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR RÉGION

En millions d'euros	2022	Part	Croissance organique vs 2021	Croissance totale vs 2021
EMEA	1 025,7	43 %	0 %	1,1 %
Amériques	965,5	40 %	12 %	24,9 %
Asie-Pacifique	414,1	17 %	9 %	15,3 %
Total	2 405,3	100 %	5,6 %	12,0 %

Dont

<i>Pays développés</i>	<i>72 %</i>	<i>4 %</i>	<i>10,9 %</i>
<i>Pays émergents</i>	<i>28 %</i>	<i>9 %</i>	<i>15,2 %</i>

SOLIDE PERFORMANCE DANS TOUS LES SECTEURS



* Performance sous-jacente nette des contrats Covid

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR AUDIENCE

En millions d'euros	2022	Part	Croissance organique vs 2021
Consommateurs ¹	1 125,8	47 %	11 %
Clients et employés ²	495,1	20,5 %	6,5 %
Citoyens ³	386,2	16 %	-8,5 %
Médecins et patients ⁴	398,2	16,5 %	6 %
Total	2 405,3	100 %	5,6 %

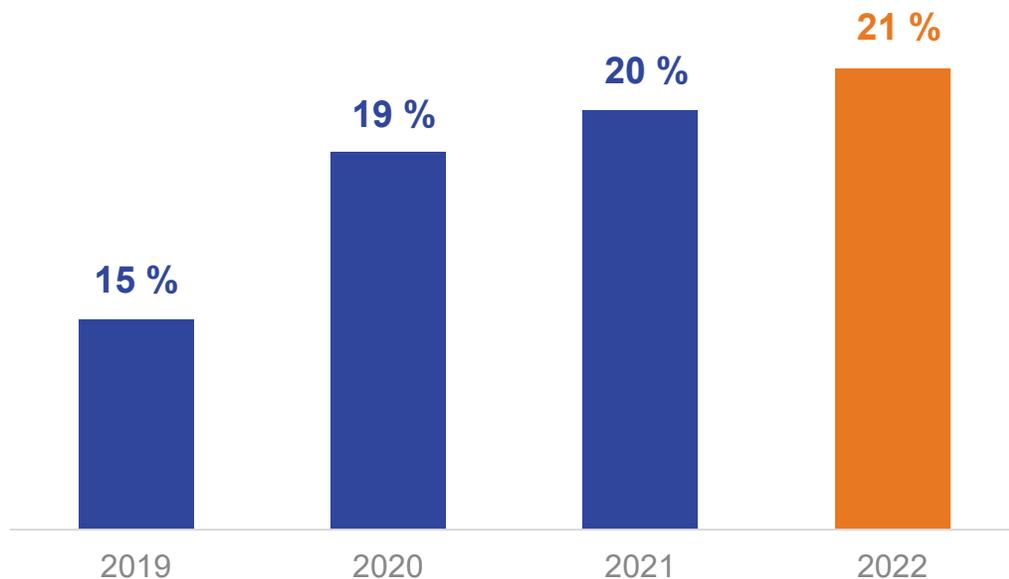
Répartition des Lignes de services par segment d'audience : l'analyse de la répartition du chiffre d'affaires par segment d'audience est une donnée extra-financière, susceptible de varier dans le temps en fonction de l'évolution de l'organisation des équipes d'Ipsos.

1. Brand Health Tracking, Creative Excellence, Innovation, Ipsos UU, Ipsos MMA, Market Strategy & Understanding, Observer (hors secteur public), Social Intelligence Analytics, Strategy3
2. Automotive & Mobility Development, Audience Measurement, Customer Experience, Channel Performance (y compris Retail Performance et Mystery Shopping), Media Development, Capabilities
3. Public Affairs, Corporate Reputation
4. Pharma (quantitative et qualitative)

CROISSANCE À DEUX CHIFFRES SUR LES NOUVEAUX SERVICES

UNE OFFRE SOUTENUE PAR L'UTILISATION DE LA TECHNOLOGIE

Part des nouveaux services dans le CA total



Croissance organique des nouveaux services

+11 %

-3 %

+27 %

+11 %

4 CATÉGORIES DE NOUVEAUX SERVICES



Mesurer autrement

Analyse de nouvelles sources de données au moyen de mesures passives et des réseaux sociaux



Acquisition de données en temps réel

Collecte rapide des résultats d'enquête grâce à Ipsos.Digital



Analyse du big data

Intégration de technologies permettant d'analyser rapidement de grandes quantités de données structurées et non structurées



Services de conseil aux clients

Conseils aux clients tout au long du processus d'enquête

LA COLLECTE DE DONNÉES EN LIGNE CONTINUE À PROGRESSER

Contribution des études quantitatives au CA*

* Les études quantitatives représentent 68 % du CA total

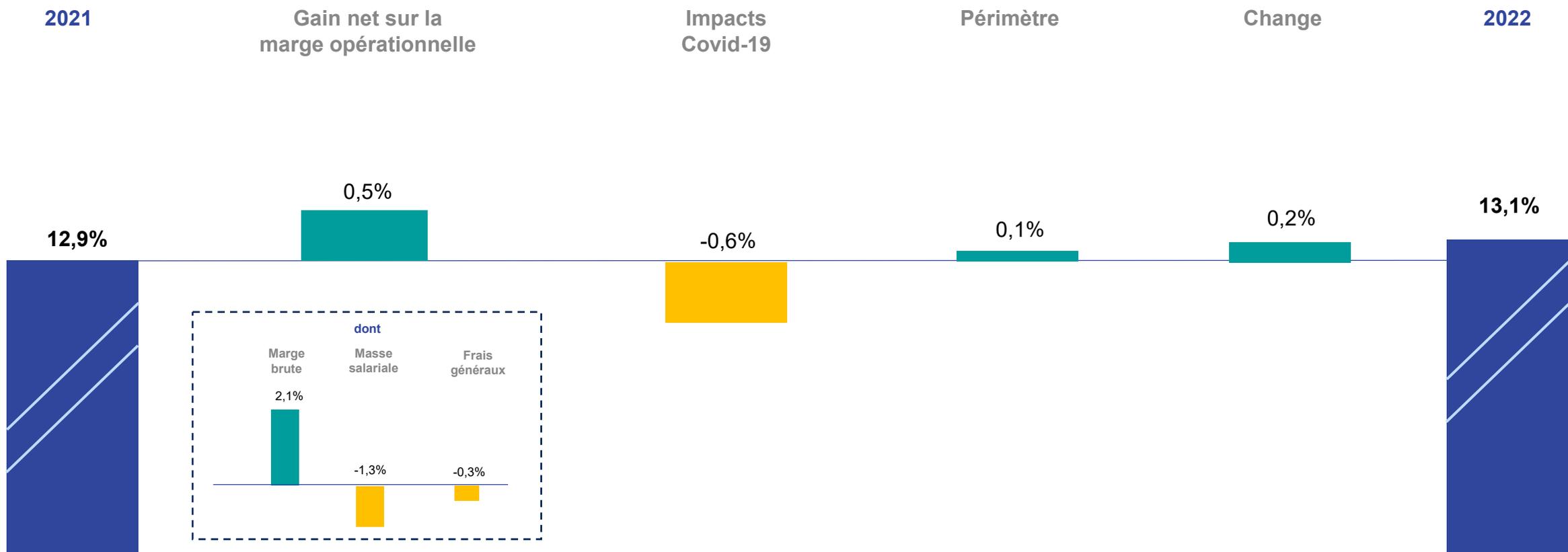


UNE RENTABILITÉ RECORD

En millions d'euros	2022	2021	Variation 2021/2022
Chiffre d'affaires	2 405,3	2 146,7	12,0 %
Marge brute	1 594,1	1 389,3	14,7 %
Marge brute / CA	66,3 %	64,7 %	1,6 pt
Marge opérationnelle	314,7	277,4	13,5 %
Marge opérationnelle / CA	13,1 %	12,9 %	0,2 pt
Autres produits et charges non courants	3,7	(5,5)	
Charges de financement	(13,2)	(13,8)	-4,5 %
Autres produits et charges financiers	(3,5)	(4,4)	-19,7 %
Impôts	(72,8)	(62,9)	15,7 %
Résultat net, part du Groupe	215,2	183,9	17,0 %
Résultat net ajusté*, part du Groupe	232,4	209,2	11,1 %

* Le résultat net ajusté est calculé avant les éléments non monétaires liés à l'IFRS 2 (rémunération en actions), avant l'amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions (relations clients), avant les impôts différés passifs relatifs aux goodwills dont l'amortissement est déductible dans certains pays et avant l'impact net d'impôts des autres produits et charges non courants.

VARIATION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE



UNE FORTE GÉNÉRATION DE CASH

En millions d'euros	31 décembre 2022	31 décembre 2021
Capacité d'autofinancement	401,9	373,0
Variation du BFR	(14,4)	33,5
Impôts payés	(62,5)	(60,5)
Immobilisations corporelles, incorporelles et financières	(57,3)	(45,4)
Intérêts financiers nets payés	(12,6)	(13,0)
Paiements relatifs aux contrats de location	(41,6)	(43,9)
Trésorerie libre générée par l'exploitation	213,5	243,7
Acquisitions et investissements financiers	(9,5)	(30,0)
Programmes de rachats d'actions propres	(29,9)	(8,7)
Variation nette des dettes financières de long terme	(31,0)	(91,9)
Dividendes	(51,1)	(39,8)
Trésorerie à la clôture	385,7	298,5

UN BILAN SOLIDE

En millions d'euros	31 décembre 2022	31 décembre 2021
Capitaux propres	1 500	1 342
Endettement financier net*	69	180
Ratio d'endettement	4,6 %	13,4 %
Endettement net / EBE**	x 0,2	x 0,5
Couverture des frais financiers par la marge opérationnelle	x 25,6	x 22,4

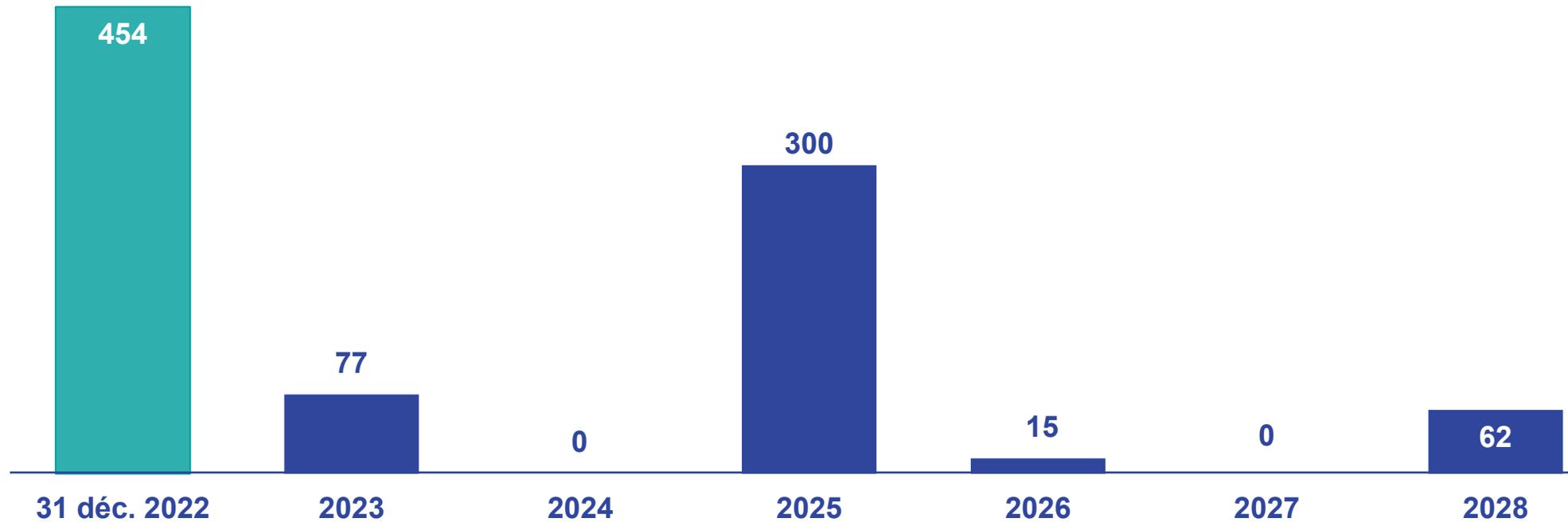
* *Emprunts obligataires et bancaires nets de la trésorerie*

** *Ratio calculé hors impact de l'IFRS 16*

Au 31 décembre 2022, Ipsos dispose de plus de 480 millions d'euros de lignes de crédit non utilisées de plus d'un an.

DETTE PAR MATURITÉ

DÉCOMPOSITION DE LA DETTE BRUTE PAR MATURITÉ *(en millions d'euros)*



BON DÉBUT D'EXÉCUTION DU PLAN STRATÉGIQUE

	RÉALISÉ EN 2022	OBJECTIFS DU PLAN DE CROISSANCE 2025
CROISSANCE ORGANIQUE	5,6 %* <i>* Croissance sous-jacente : 8 %</i>	5 à 7 %
MARGE OPÉRATIONNELLE	13,1 %	> 13 % en 2025
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE	214 M€	Environ 900 M€ entre 2022 et 2025



DÉPLOIEMENT DE NOTRE PLAN DE CROISSANCE

Ben Page
CEO

GAME CHANGERS



UNE ÉQUIPE DIRIGEANTE DÉSORMAIS AU COMPLET



Ben Page
Chief Executive Officer



Valérie Vezinhet
Chief People Officer



Dan Lévy
Chief Financial Officer



Christophe Cambournac
Head of Service Lines



Jennifer Hubber
Head of Client Organisation



Michel Guidi
Chief Operating Officer

UN FORT NIVEAU DE SATISFACTION CLIENTS ET D'ENGAGEMENT DES COLLABORATEURS



SATISFACTION CLIENT

9/10



ENGAGEMENT EMPLOYÉ

79 %

SECTEUR PUBLIC : UNE CROISSANCE SOUTENUE ALIMENTÉE PAR NOTRE POSITION DE LEADER

+12 % croissance organique en 2022

PROFESSIONNALISATION DU SECTEUR



Forte demande de données et de conseils en appui de la prise de décision



Fort potentiel sur les marchés développés et émergents



Nécessité d'une expertise solide, d'une collecte multimodale des données et de panels propriétaires

AIDE À LA COMPRÉHENSION D'UNE SOCIÉTÉ EN PLEINE MUTATION



Inflation, perte de confiance, inégalités, qualité de vie, etc.

CONSOLIDATION DE NOTRE LEADERSHIP GLOBAL

● ENRICHISSEMENT DE NOTRE OFFRE AVEC DES SOLUTIONS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

Knowledge Panels d'excellence

- ▶ Succès aux États-Unis et au Royaume-Uni.
- ▶ Déploiement en Europe

● DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL : Allemagne, Inde, Japon

● RENFORCEMENT DU CONSEIL EN POLITIQUES PUBLIQUES

● COLLABORATION AVEC LES ONG



QUALITÉ DE VIE DANS 84 VILLES DE L'UE

Examen des perceptions de la qualité de vie.
Appui à l'élaboration et à l'évaluation des politiques urbaines dans l'UE.



ACCÈS ÉQUITABLE AUX VACCINS

Évaluation de la contribution de Gavi à l'équité vaccinale dans 8 pays.

HEALTHCARE : ACCOMPAGNEMENT DES LEADERS DE L'INDUSTRIE

+6 % croissance organique en 2022

UNE INDUSTRIE EN CROISSANCE STRUCTURELLE



Viellissement de la population



Élargissement de l'accès aux services de soins de santé



Développement des technologies et accélération de la découverte de nouveaux médicaments

LES 10 PLUS GRANDES ENTREPRISES PHARMACEUTIQUES SONT CLIENTES D'IPSOS

> 120 M€ de CA en 2022

DES SOLUTIONS PORTEUSES DE CROISSANCE

ÉTUDES SYNDIQUÉES

- ▶ Approche multi-parties prenantes avec un reporting régulier
- ▶ Grands enjeux de santé : vaccins, COVID-19, maladies respiratoires, etc.

DÉFINITION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE

- ▶ Détermination du potentiel de marché et des priorités commerciales : évaluation de la demande, établissement des prévisions et définition du parcours/processus patient

LANCEMENT DE SOLUTIONS D'EXCELLENCE

- ▶ Contribution à la réussite des clients dans le lancement de produits : fixation d'objectifs, combinaison de canaux et élaboration des messages

EN 2023 : ÉLARGISSEMENT À LA RECHERCHE CLINIQUE (études non-interventionnelles)

- ▶ Production de preuves tangibles pour la publication de documents scientifiques et la constitution de dossiers réglementaires

USA : BONNE DYNAMIQUE SUR NOTRE PREMIER MARCHÉ

+12 % croissance organique en 2022

**CROISSANCE À DEUX CHIFFRES
DANS LES SECTEURS
STRATÉGIQUES**



SANTÉ



SECTEUR PUBLIC



IPSOS.DIGITAL



BIG TECH

**UNE OFFRE ÉVOLUTIVE : OPTIMISER LES INVESTISSEMENTS MARKETING
POUR PERMETTRE AUX ORGANISATIONS DE « FAIRE PLUS AVEC MOINS »**

MARKETING

- ▶ Maximisation du retour sur investissement
- ▶ Recours à l'Intelligence Artificielle
- ▶ **Leader** de la catégorie « Marketing Measurement & optimisation » selon **Forrester**

PUBLICITÉ

- ▶ Création d'approches efficaces en matière d'annonces publicitaires
- ▶ Solutions de tests basées sur Ipsos.Digital

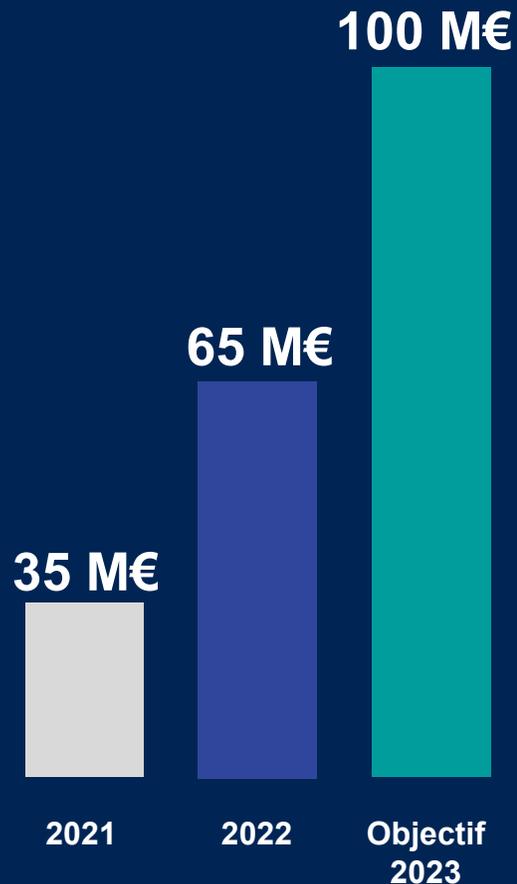
FORRESTER®

Reconnaissance de l'excellence d'Ipsos : organisme de recherche
le plus « médaillé or » aux **ARF David Ogilvy Awards** de 2022

2022 ARF
DAVID OGILVY
AWARDS

POURSUITE DU DÉVELOPPEMENT RAPIDE D'IPSOS.DIGITAL

+78 % croissance organique en 2022



FACTEURS DE CROISSANCE

- **ÉLARGISSEMENT À DE NOUVEAUX MARCHÉS**
Chine en mandarin (déc. 2022)
Trois nouvelles langues en 2023 : japonais, coréen et espagnol
- **DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS SUPPLÉMENTAIRES**
Cinq produits déjà disponibles
Nouvelles solutions de testing pour 2023-2024 : emballages, idées en phase initiale de développement
- **GAIN DE NOUVEAUX CLIENTS**
> 400 nouveaux clients en 2022
> 1 000 nouveaux clients attendus en 2023



« Une plateforme des plus utiles, une navigation plaisante et très intuitive. Le processus est d'une grande fluidité et les rapports sont très simples à utiliser. »

L'Oréal

DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ GRÂCE À LA TECHNOLOGIE



**Une plateforme complète
pour simplifier les processus et s'assurer des gains de productivité**

DÉPLOIEMENT DE NOTRE POLITIQUE ESG



ACCOMPAGNER L'ACTION DE NOS CLIENTS SUR L'ESG

► Étude auprès des populations locales

Évaluation de la perception des populations proches des sites d'une grande compagnie minière dans 6 pays

► Analyse des attentes sur le développement durable pour le « U.S. Dairy Export Council »

Conduite d'une enquête en ligne sur plusieurs pays d'Asie du Sud-Est pour analyser les attentes des consommateurs en matière de développement durable et conseiller les entreprises sur leur stratégie



INCORPORER L'ESG À NOTRE ADN

► Déploiement d'actions en faveur de la diversité et de l'inclusion

« Belong » : un programme interne pour ancrer une culture inclusive chez Ipsos, améliorer le recrutement et fidéliser les talents

► Atteinte de la neutralité carbone à l'horizon 2035

ALLER PLUS LOIN GRÂCE À NOTRE AMBITION ESG



► Nomination de **Lauren Demar** au poste de Chief Sustainability Officer and Global Head of ESG

► Positionnement de l'ESG au plus haut niveau de direction (comité Stratégie & ESG du Conseil d'administration)

UNE ACQUISITION QUI RENFORCE LES CAPACITÉS D'ÉTUDES B2B FONDÉES SUR L'IA

XPERITI

13 février 2023

- ▶ Start-up spécialisée dans la recherche interentreprise (B2B), créée en 2019, implantée aux États-Unis, en Israël et aux Philippines
- ▶ Aide les entreprises à prendre de meilleures décisions dans tous les domaines stratégiques : innovation, produits, technologie, vente et marketing
- ▶ Une plateforme entièrement digitalisée (solution SaaS) pour entrer en relation avec des experts de 130 pays et accéder aux technologies d'IA

The image shows a screenshot of the Xperiti website and its mobile application. The website header includes the Xperiti logo, navigation links for Home, Solutions, Technology, Product, Use Cases, and FAQ, and a Sign in button. The main content area features the headline "Get ahead with expert insight" and a sub-headline: "Our unique algorithms connect clients to powerful insights from our network of thousands of experts and recruits hundreds of new experts every day." Below this are two buttons: "Start now >" and "Contact sales >". The mobile app interface is overlaid on the right, showing a "KNOWLEDGE DASHBOARD" with a search bar, "Open Projects" section, and a list of experts including John Berts (VP RAD) and Bob Mar (Head of Policy). A notification on the app states "You have 6 expert calls scheduled this week" with a "Join call" button.

PERSPECTIVES 2023



GAME CHANGERS



Ipsos

INCERTITUDES ET OPPORTUNITÉS



GUERRE EN UKRAINE ET AUTRES TENSIONS GEOPOLITIQUES



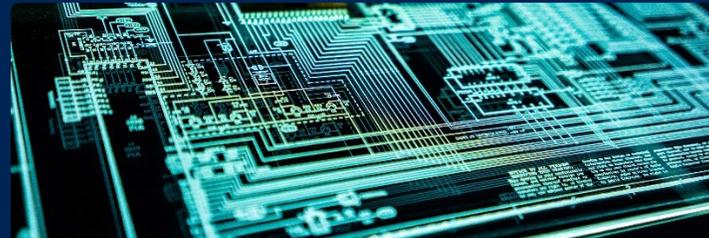
INFLATION, RISQUE DE RECESSION ET IMPACT DES POLITIQUES MONÉTAIRES



CHANGEMENT CLIMATIQUE ET FRAGILITÉ DE NOTRE PLANÈTE



MONTÉE DES INÉGALITÉS ET RISQUE DE RUPTURE SOCIÉTALE



ÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES : DATA, IA ET METAVERSE



POLITIQUE ZERO COVID ABANDONNÉE EN CHINE

UN NIVEAU DE RÉTENTION CLIENT EXCELLENT ET UNE RÉPARTITION ÉQUILIBRÉE PAR CLIENT ET PAR RÉGION

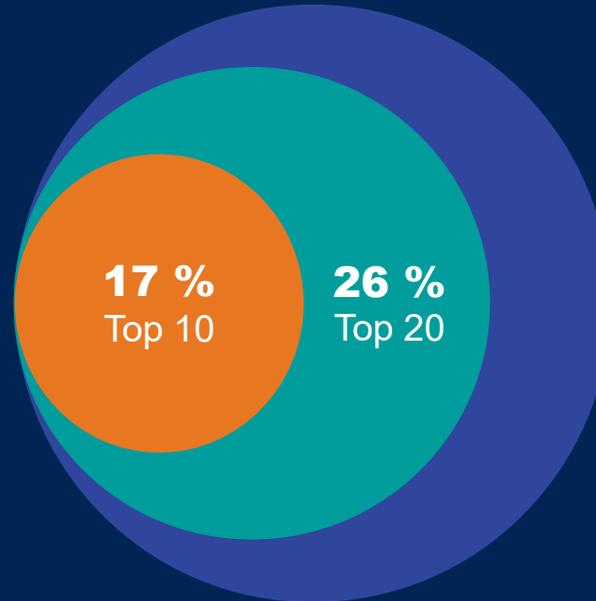
RETENTION CLIENT *



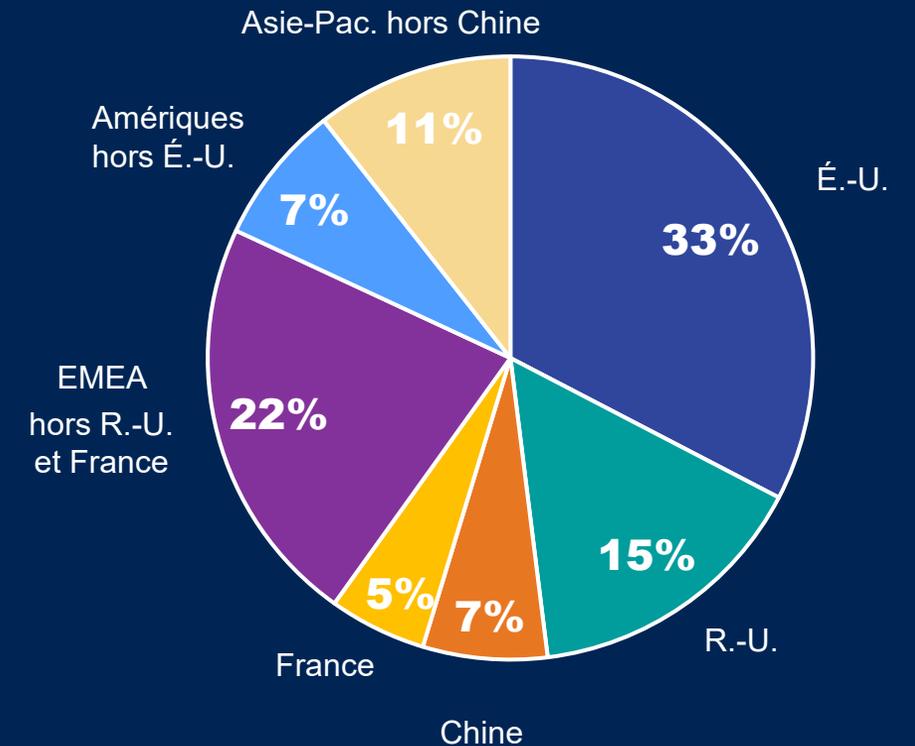
*Sur les clients > 500 K€ de CA entre 2021 et 2022

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022

PAR CLIENT



PAR PAYS ET RÉGION



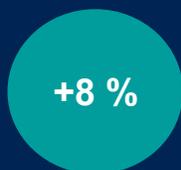
SAINE DIVERSIFICATION DES REVENUS PAR SECTEUR

PHARMA

Structurellement en croissance

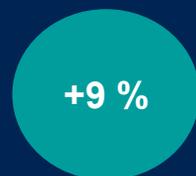
CAGR 2019-2022

4 dernières années (organique)



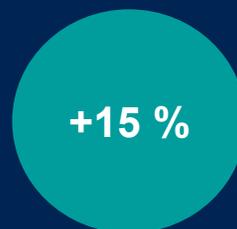
SECTEUR PUBLIC

Contracyclique en récession



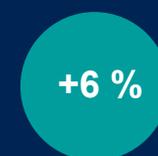
GAFA

Part croissante

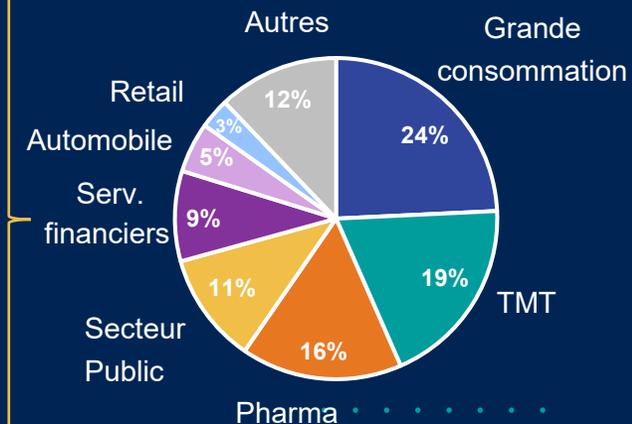


GRANDE CONSOMMATION

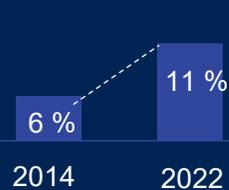
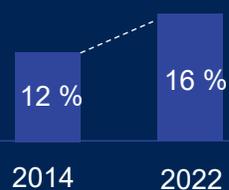
Activité historique et résiliente



PART PAR SECTEUR EN 2022



Évolution à long terme
Part du CA d'Ipsos



« THE HEART OF SCIENCE AND DATA » : OBJECTIFS FINANCIERS

2022 à 2025 : plan d'allocation de trésorerie

CHIFFRE D'AFFAIRES

Croissance organique 5-7 %

RENTABILITÉ

Marge opérationnelle > 13 % en 2025

TRÉSORERIE LIBRE GÉNÉRÉE PAR L'EXPLOITATION

Environ 900 M€ (2022-2025)



Acquisitions

100 à 200 M€/an en moyenne

CAPEX supplémentaires

Environ 50 M€/an

Dividendes

Entre 25 et 30 % du BPA corrigé

Rachats d'actions

- 115 M€ d'actions gratuites pour les salariés
- Jusqu'à 185 M€ pour un nouveau programme de rachat (jusqu'à 2 %/an du capital)

PERSPECTIVES 2023

Croissance organique :

~ 5 %

Dividende :

1,35 € / action

Marge opérationnelle :

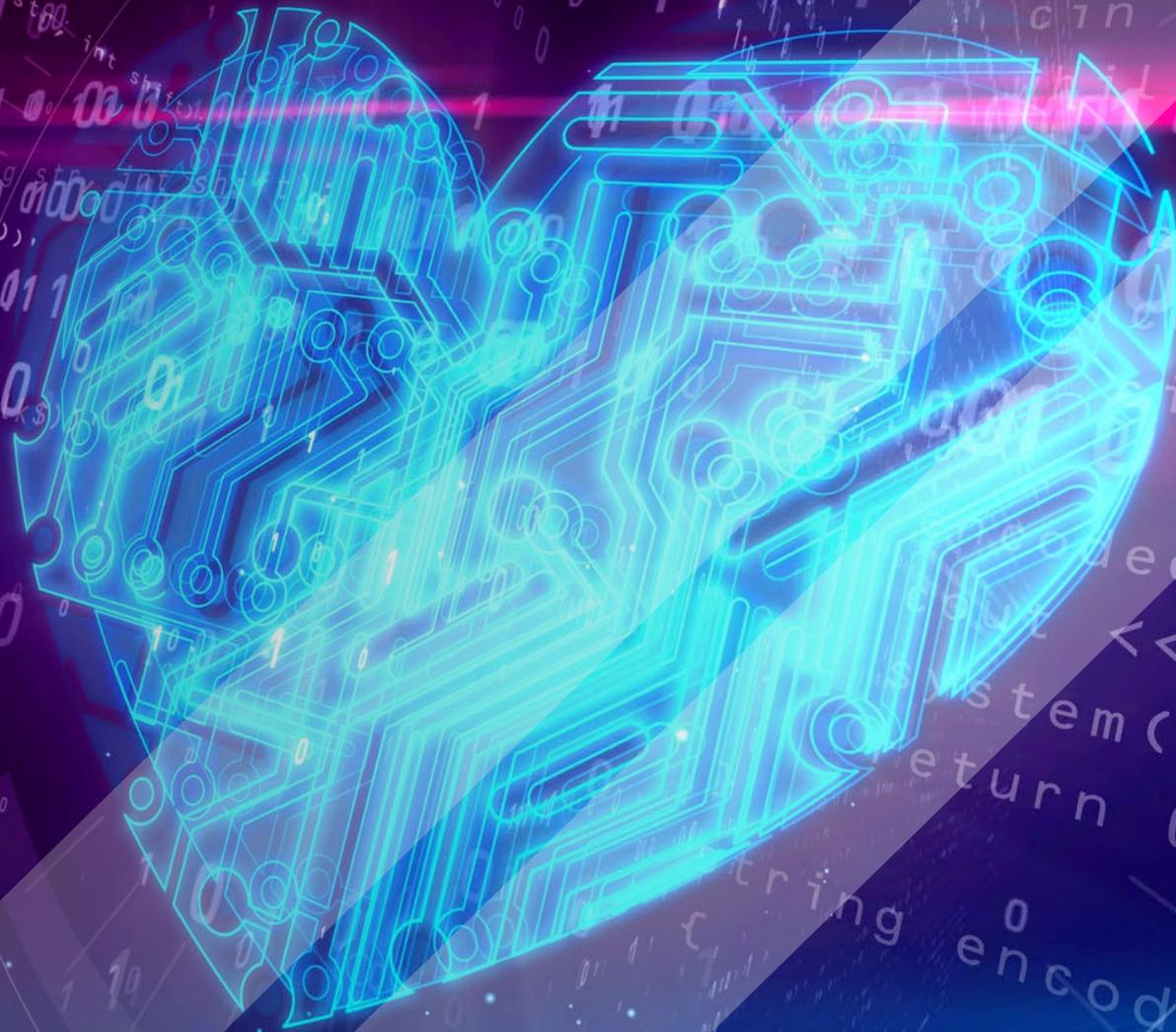
~ 13 %

Rachat d'actions
à des fins d'annulation :

~ 50 M€



MERCI



QUESTIONS- RÉPONSES

Les numéros ci-dessous sont à composer pour nous rejoindre :

France : +33 (0) 1 7037 7166

R.-U. : +44 (0) 33 0551 0200

É.-U. : +1 212 999 6659

Le mot de passe permettant d'accéder à la conférence est « Ipsos »