



# Résultats annuels 2016

Les bons résultats du New Way

23 FÉVRIER 2017

© 2017 Ipsos. All rights reserved. Contains Ipsos' Confidential and Proprietary information and may not be disclosed or reproduced without the prior written consent of Ipsos.

GAME CHANGERS



# Agenda

1

---

UN MARCHÉ EN CROISSANCE, IPSOS CROÎT  
PLUS VITE QUE SES CONCURRENTS

---

2

---

LE SUCCÈS DU PROGRAMME NEW WAY

---

3

---

LES RÉSULTATS ANNUELS 2016

---

4

---

LES PERSPECTIVES

---

# Définition du marché

Les études de marché consistent à **produire** et **analyser** de l'information sur  
la Société, les marchés, les personnes, les marques et les idées  
pour **agir** et **évaluer**.



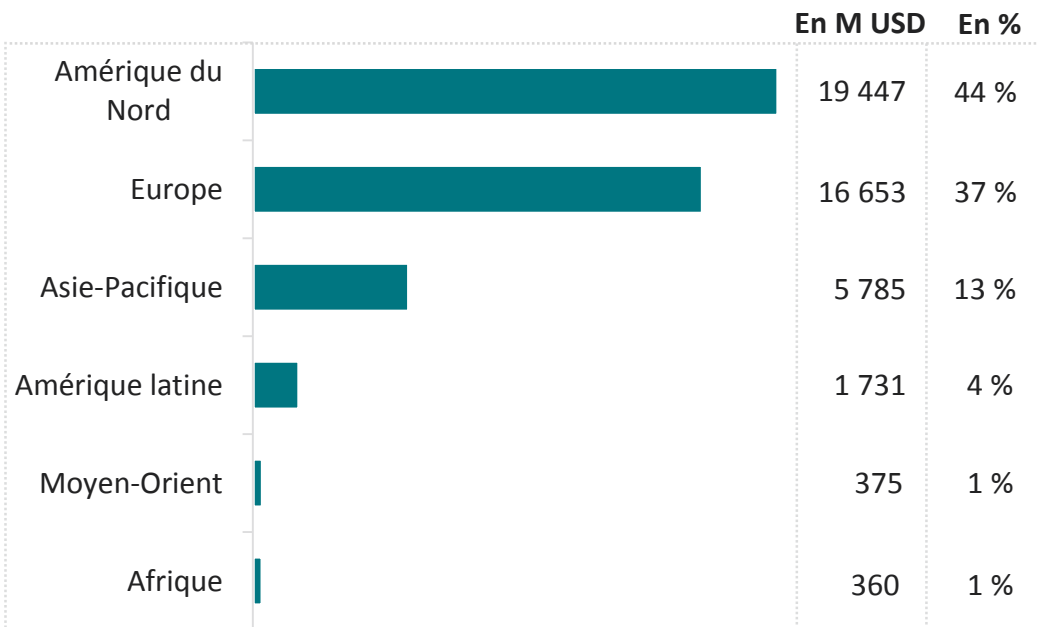
**UN MARCHÉ EN  
CROISSANCE,  
IPSOS CROÎT PLUS  
VITE QUE SES  
CONCURRENTS**

# La croissance se poursuit

- Estimé à USD 44,3 milliards, il comptabilise le chiffre d'affaires des sociétés qui déclarent que les études de marché sont leur activité principale
- Sa croissance est de l'ordre de 3 %
- D'autres acteurs, dont ce n'est pas l'activité principale, génèrent un chiffre d'affaires additionnel de USD 23,7 milliards

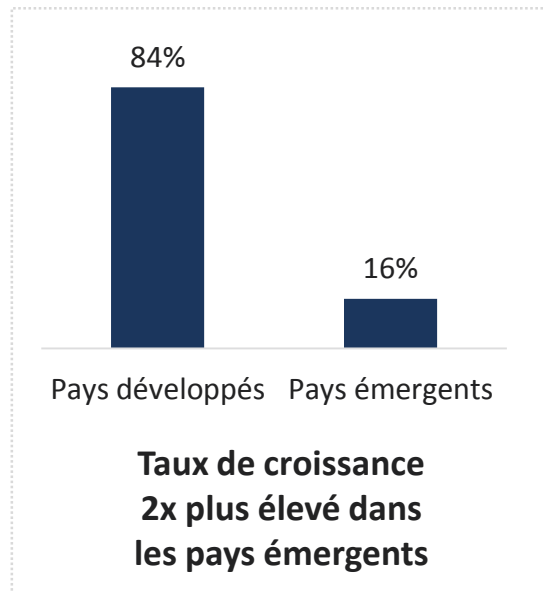
# Du potentiel dans tous les marchés

Poids des zones géographiques en 2015



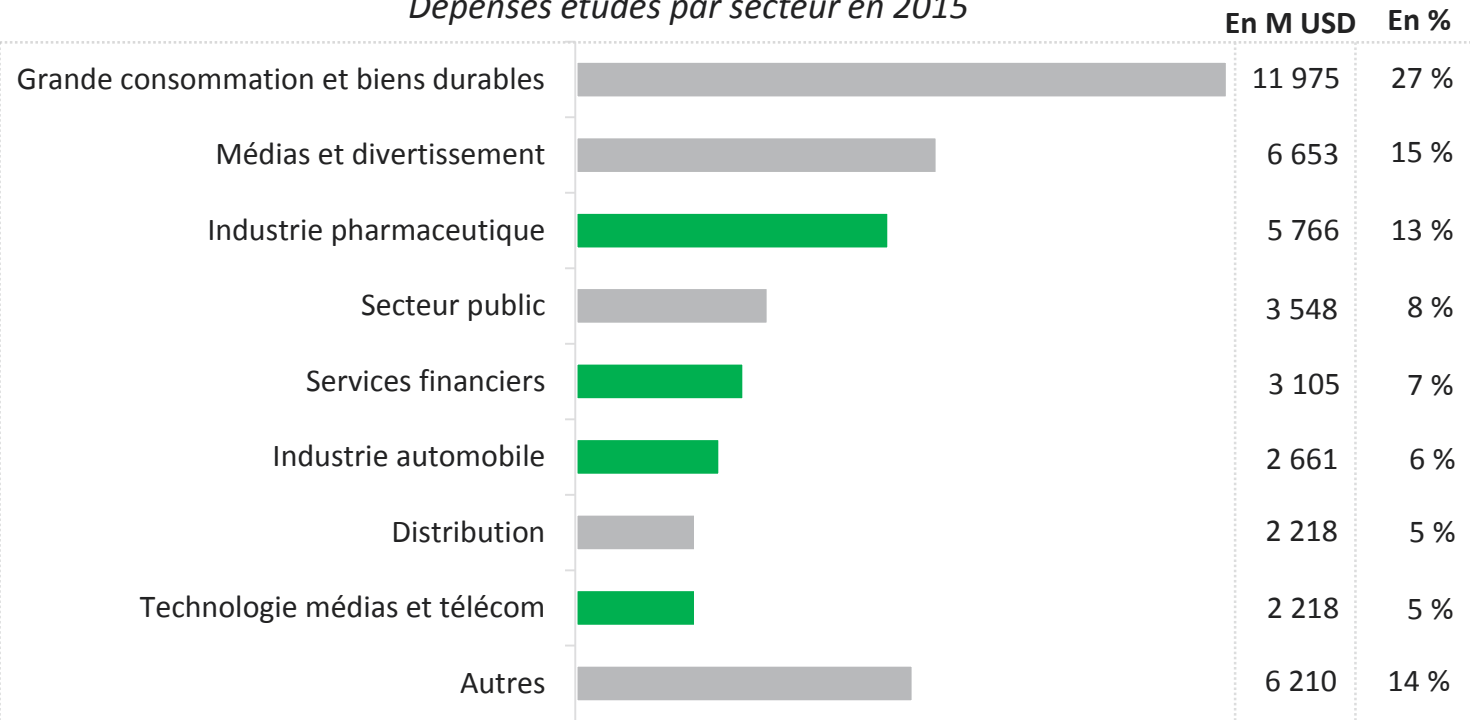
Total : 44 351 100 %

Part des pays développés et des pays émergents en 2015 (%)



# Forte diversification des secteurs clients

Dépenses études par secteur en 2015



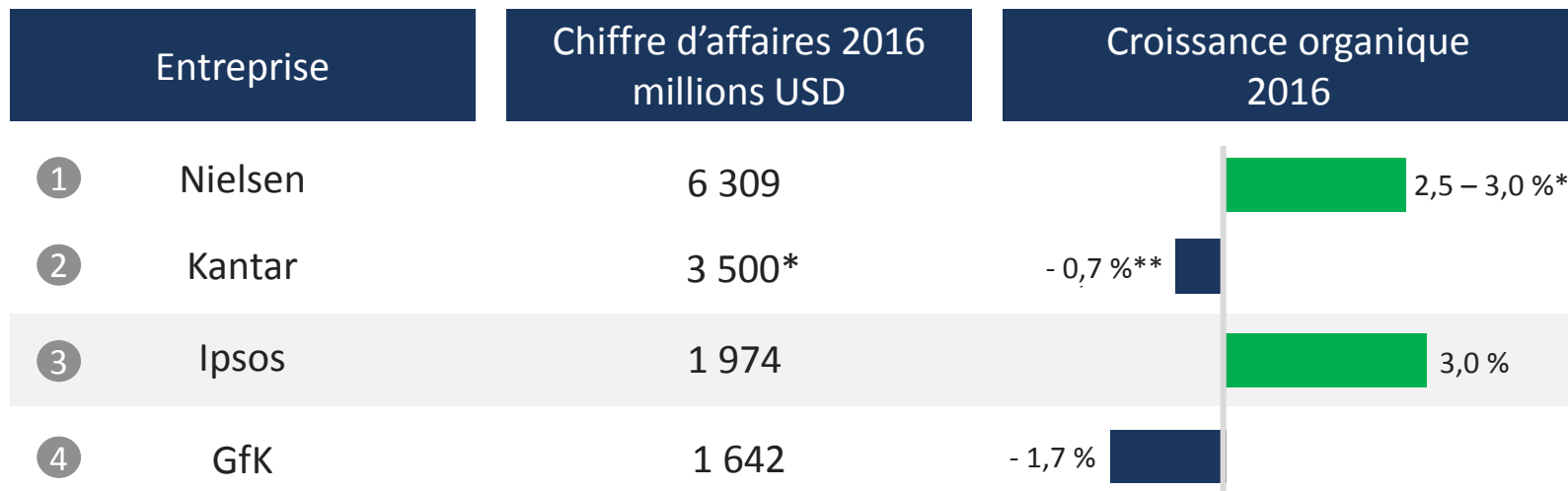
- Croissance supérieure à celle du marché
- Croissance inférieure à celle du marché

Total : 44 351 100 %

GAME CHANGERS



# Ipsos croît plus vite que ses concurrents





# LE SUCCÈS DU PROGRAMME NEW WAY

# Ce qui n'a pas changé

## **Ipsos, un Groupe mondial**

- Présence dans 88 pays
- Développement d'une culture et d'équipes « multi culturelles »

## **Ipsos, un Groupe spécialisé**

- 5 lignes de spécialisation : Ipsos Connect, Ipsos Marketing, Ipsos Loyalty, Ipsos Public Affairs, Ipsos Interactive Services / Ipsos Operations

## **Ipsos, un Groupe indépendant**

- Une structure capitalistique qui implique les professionnels d'Ipsos avec la création en 2016 d'Ipsos Partners\*
- Garantie de la neutralité et de l'objectivité de l'information produite

# Le programme New Way

- **Son ambition** : faire d'Ipsos le partenaire préféré de la transformation de ses clients
- **Son objectif** : renouveler l'approche du marché, l'organisation d'Ipsos, les outils et les offres proposés aux clients avec des Nouveaux Services qui doivent répondre aux 4S :  
« Security », « Simplicity », « Speed », « Substance »
- **Ses moyens : 25 M€ de coûts opérationnels supplémentaires par rapport à 2014**
  - 10 M€ en 2015
  - 10 M€ en 2016
  - 5 M€ budgétés en 2017
- **Sa signature** : « Game Changers »

# LE PROGRAMME NEW WAY – WORKSTREAM 2

## Changement de l'organisation

2015

- Regroupement de 2 lignes de spécialisation : création d'Ipsos Connect
- Centralisation de nouvelles capacités : Neurosciences, « Behavioural Sciences », « Data Analytics », Ipsos Knowledge Centre
- Création de 2 comités centraux : « Solutions » et « Win and Retain »

2016

- Regroupement de certains territoires : de 88 territoires à 56 territoires dont 12 clusters
- Passive Measurements

2017

- Management commun des opérations : Ipsos Interactive Services et Ipsos Operations



Mobile First and  
Device Agnostic  
All digital

# LE PROGRAMME NEW WAY – WORKSTREAM 3

## Valeurs, narrative et talents

2015

- Fédérer les salariés autour de 5 valeurs (Intégrité, Curiosité, Collaboration, Priorité au client, Esprit d'entreprise)
- Document « Fiers d'être Ipsos » résumant les valeurs et comportements qui doivent inspirer les collaborateurs d'Ipsos
- Nouvelle édition du Green Book : le Code de Conduite Professionnelle d'Ipsos

2016

- Programme Génération Ipsos pour former les jeunes talents de demain, pilote mené dans 5 pays

2017

- Projet SafaHRi : unifier la gestion des ressources humaines par une plateforme commune, « iTalent »

# Amélioration de la performance

2015

- Définition des priorités
- Nouvelle plateforme unique pour les trackings sur la communication et les marques, « Space »

2016

- Ipsos Interactive Services / Ipsos Operations :
  - *Programmatic Sampling*
  - *Innovation sur les mesures passives* : amélioration des capacités de mesure non verbale pour les études sur mobile
  - *Face à face, iField* : déployé dans 24 pays (67 pays en 2017)
  - *Téléphone* : régionalisation des call centers (Amérique latine et Moyen-Orient)

2017

- Nouveau protocole pour les études multi-pays
- Automatisation et digitalisation des études dites « Overnight » :
  - ASI:Check Rapid pour Ipsos Connect
  - IQ Insights/Ideas pour Ipsos Marketing

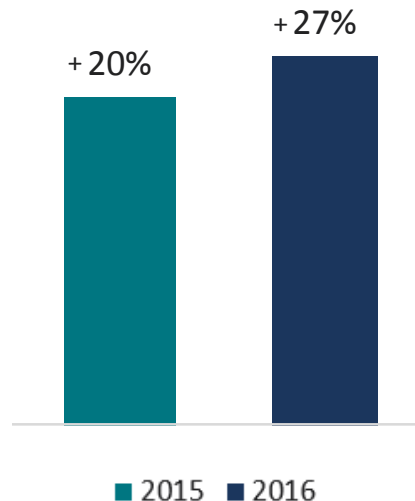
# Innovation et Nouveaux Services

## 4 catégories de Nouveaux Services

Part du chiffre d'affaires : 11 %

Mesurer autrement	3,4 %
Avoir les données en temps réel	3,7 %
Analyser des données à forte volumétrie	2,6 %
Proposer des services autour de l'assistance aux clients	1,4 %

Taux de croissance du CA  
(sur une base constante)



# Valoriser le « knowledge » et renforcer la marque

2015

- Lancement de « Ipsos Knowledge Centre »
- Création de la publication « Ipsos Update »

2016

- Construction de Ipsos Encyclopedia : 900 termes spécifiques au métier des études définis par les experts d'Ipsos
- Lancement du nouveau site [www.ipsos.com](http://www.ipsos.com)

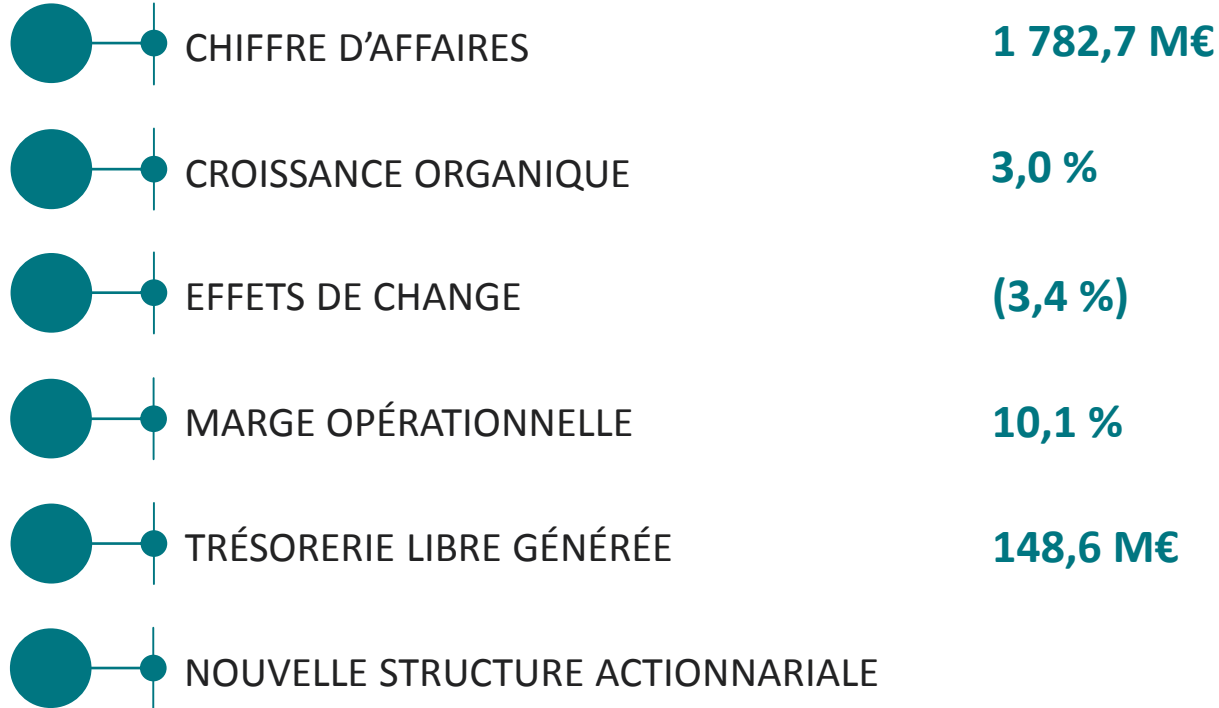
2017

- Lancement des sites pays sur la plateforme du site [www.ipsos.com](http://www.ipsos.com)
- Nouvelle architecture de marque
- Renforcement de l'offre de formation professionnelle d'Ipsos



# LES RÉSULTATS ANNUELS 2016

# Faits marquants de l'exercice 2016



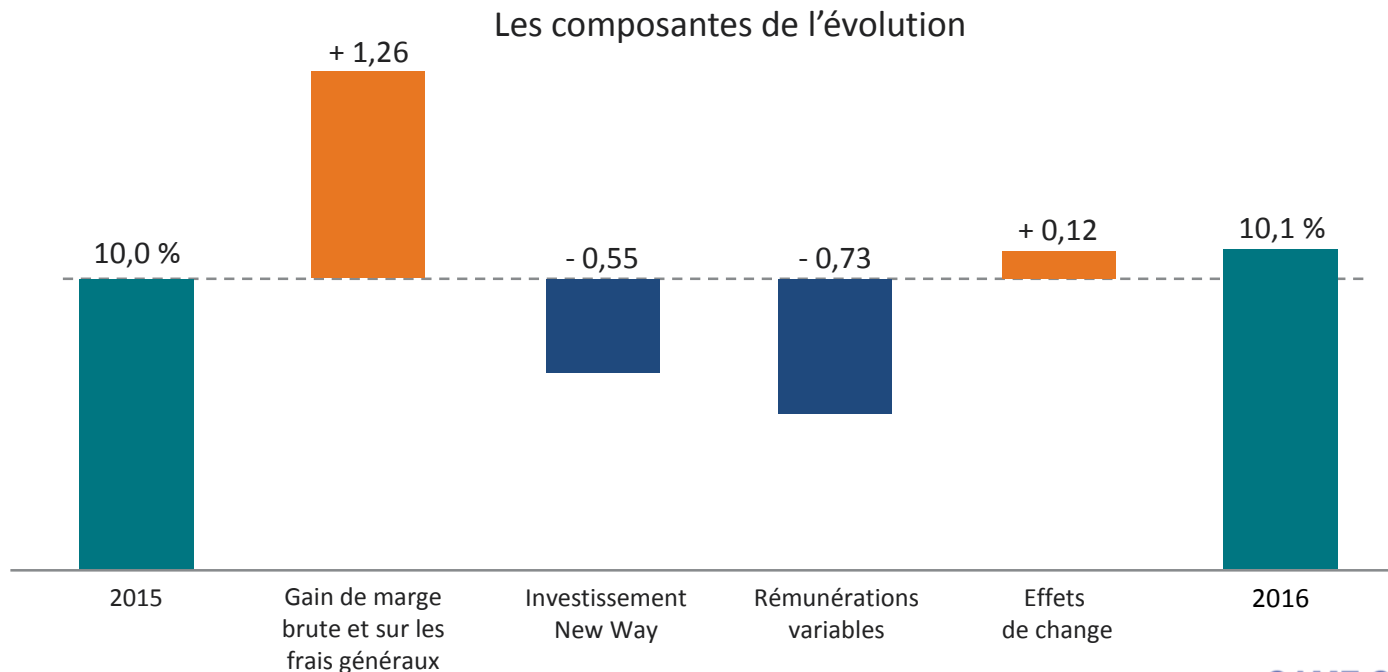
# Légère progression de la marge opérationnelle

<i>En millions d'euros</i>	2016	2015	Variation 2016 / 2015
Chiffre d'affaires	1 782,7	1 785,3	- 0,1 %
<b>Marge brute</b>	<b>1 160,4</b>	<b>1 149,7</b>	<b>0,9 %</b>
<b>Marge brute / CA</b>	<b>65,1 %</b>	<b>64,4 %</b>	-
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>180,1</b>	<b>178,2</b>	<b>1,0 %</b>
<b>Marge opérationnelle / CA</b>	<b>10,1 %</b>	<b>10,0 %</b>	-
Autres produits et charges non courants	0,1	(17,3)	-
Charges de financement	(20,8)	(23,8)	- 12,7 %
Impôts	(44,3)	(33,8)	31,1 %
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>106,9</b>	<b>93,0</b>	<b>15,0 %</b>
<b>Résultat net ajusté*, part du Groupe</b>	<b>121,7</b>	<b>126,5</b>	<b>- 3,9 %</b>

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

## PROGRESSION DE LA MARGE BRUTE

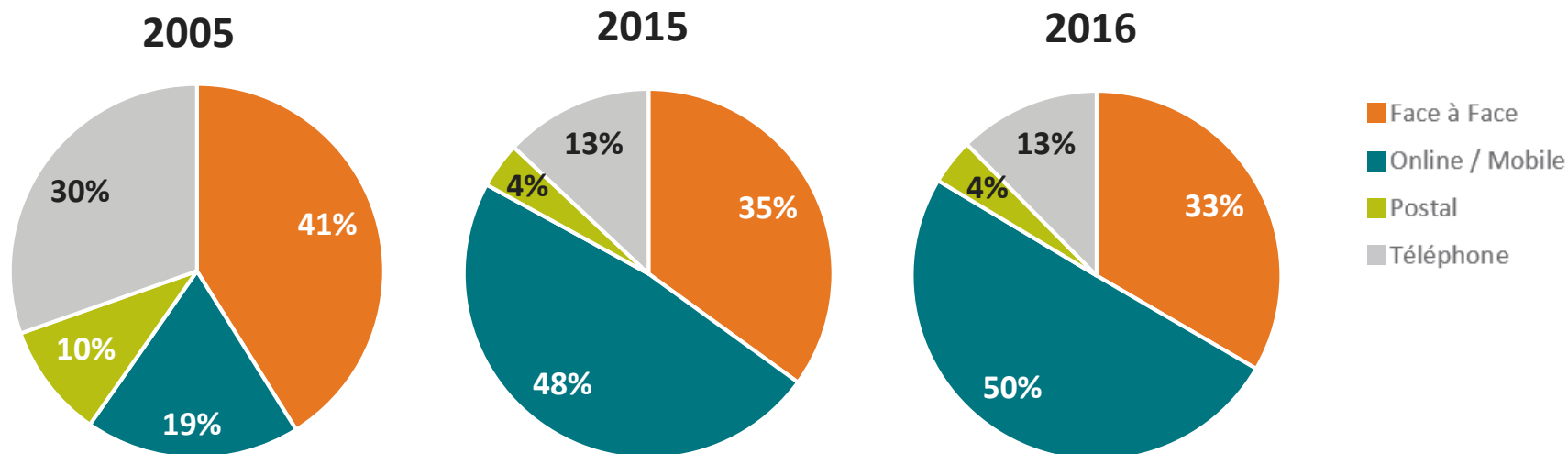
# La marge opérationnelle progresse grâce à une meilleure marge brute



## PROGRESSION DE LA MARGE BRUTE

# Digitalisation des enquêtes

80 % de l'activité d'Ipsos - modes de recueil :



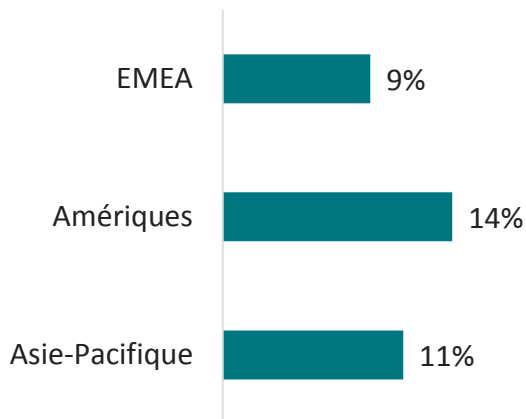
## PROGRESSION DE LA MARGE BRUTE

# Succès des Nouveaux Services

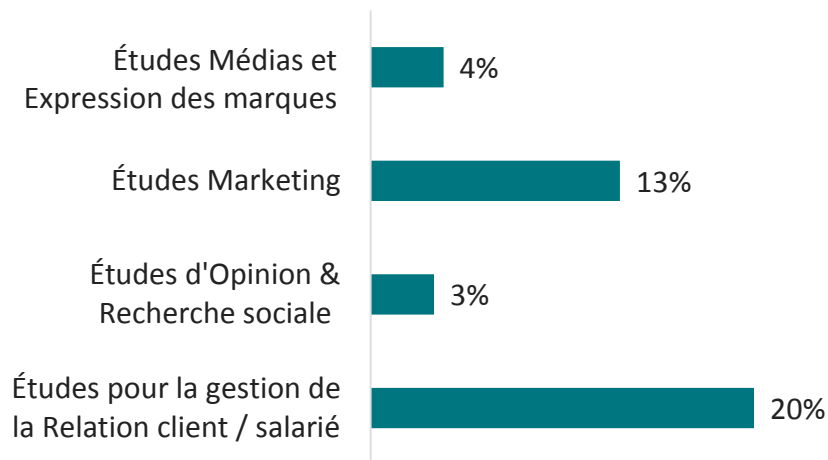
La marge brute des Nouveaux Services est supérieure à la marge moyenne du groupe.

Les Nouveaux Services enrichissent l'organisation, les régions et les lignes de spécialisation :

*Part du chiffre d'affaires des Nouveaux Services par région*



*Part du chiffre d'affaires des Nouveaux Services par spécialisation*



# Répartition du chiffre d'affaires par région

	CA 2016 (en millions d'euros)	Contribution	Croissance totale 2016 / 2015	Croissance organique
EMEA	760,3	43 %	- 2,8 %	3 %
Amériques	711,3	40 %	1,1 %	2,5 %
Asie-Pacifique	311,1	18 %	3,7 %	5 %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 782,7</b>	<b>100 %</b>	<b>- 0,1 %</b>	<b>3,0 %</b>

*Dont :	Contribution	Croissance organique
Pays développés	68 %	2,7 %
Pays émergents	32 %	3,5 %

# Répartition du chiffre d'affaires par spécialisation

	CA 2016 (en millions d'euros)	Contribution	Croissance totale 2016 / 2015	Croissance organique
Études Médias et Expression des marques	388,1	22 %	- 4,2 %	- 0,5 %
Études Marketing	961,5	54 %	1,3 %	5 %
Études d'Opinion & Recherche sociale	177,2	10 %	- 1,1 %	3,5 %
Études pour la Gestion de la Relation client / salarié	255,9	14 %	1,5 %	1 %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 782,7</b>	<b>100 %</b>	<b>- 0,1 %</b>	<b>3,0 %</b>

# Tableau des flux de trésorerie

<i>En millions d'euros</i>	2016	2015	Variation 2016 / 2015
<b>Capacité d'Autofinancement</b>	<b>202,8</b>	<b>198,1</b>	<b>2,4 %</b>
Variation du BFR	+ 22,8	+ 18,4	-
Charges d'impôts et d'intérêts	(58,4)	(48,5)	20,4 %
Immobilisations corporelles et incorporelles	(18,6)	(21,8)	- 14,7 %
<b>Trésorerie libre générée par l'exploitation</b>	<b>148,6</b>	<b>146,2</b>	<b>1,6 %</b>
<b>Acquisitions</b>	<b>(35,6)</b>	<b>(50,0)</b>	
Remboursement Aegis pour solde tout compte*	26,2	-	0
Rachat d'actions	(85,3)**	(9,5)	-
Variation nette des dettes	(1,2)	(46)	-
Dividendes	(36,8)	(37,5)	-
<b>Trésorerie à la clôture</b>	<b>164,9</b>	<b>151,6</b>	<b>8,8 %</b>

\* Ipsos a reçu pour solde de tout compte 20 millions de livres le 10 février en relation avec des litiges qui existaient à l'encontre d'Aegis suite à l'acquisition de Synovate par Ipsos en octobre 2011

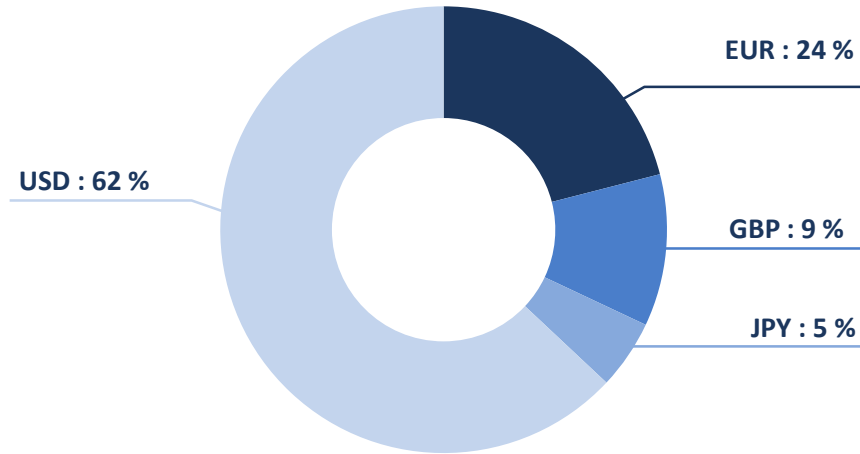
\*\* Les rachats effectués ont été affectés à la couverture de la dilution liée aux plans d'association au capital des salariés et managers en dehors de 900 000 titres qui ont été annulés en novembre 2016

# Endettement en légère baisse

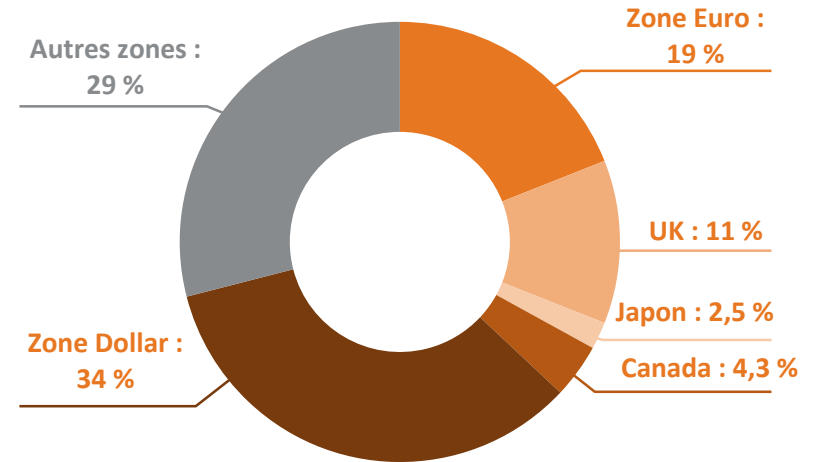
<i>En millions d'euros</i>	2016	2015
Capitaux propres	939	945
<b>Endettement net</b>	<b>544</b>	<b>552</b>
Ratio d'endettement	58,0 %	58,4 %
Endettement net (à taux de change 31/12) / EBE (à taux de change moyen)	x 2,5	x 2,5
Couverture des frais financiers par la marge opérationnelle	x 9,0	x 7,9

# Répartition par devise

RÉPARTITION DE LA DETTE



RÉPARTITION DES ACTIVITÉS D'IPSOS

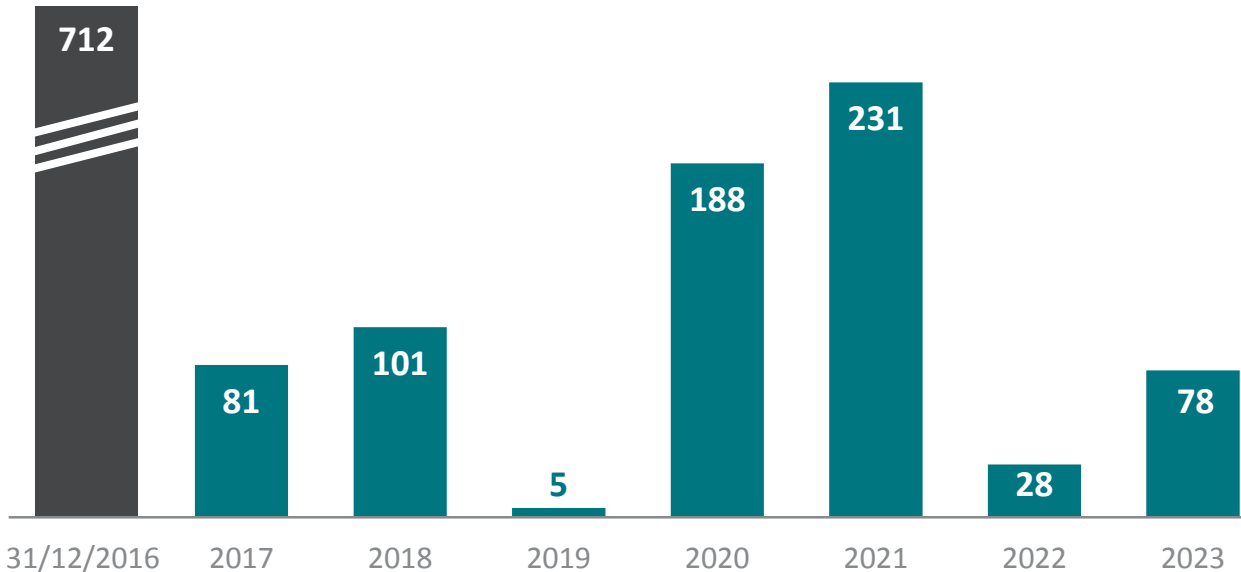


## RÉSULTATS ANNUELS 2016

# Dette par maturité

Dette brute  
(M€)

### DÉCOMPOSITION PAR MATURITÉ



#### EN DÉCEMBRE 2016

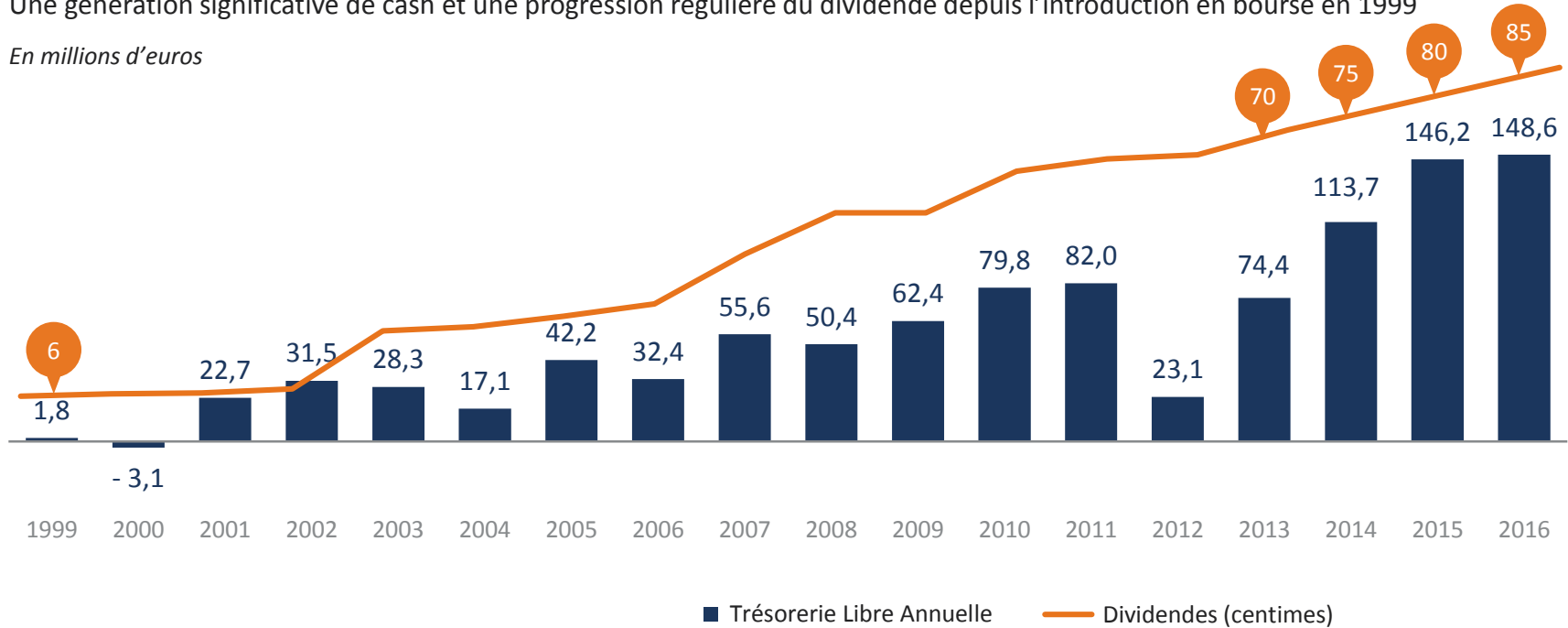
Réalisation avec succès d'une émission d'emprunt Schuldschein auprès d'investisseurs allemands, français et étrangers pour 223 millions d'euros répartis dans des tranches à 3, 5 et 7 ans.

RÉSULTATS ANNUELS 2016

# Record de cash flows libres

Une génération significative de cash et une progression régulière du dividende depuis l'introduction en bourse en 1999

En millions d'euros



■ Trésorerie Libre Annuelle

— Dividendes (centimes)

GAME CHANGERS



# Dividende proposé de 85 centimes (+ 6,25 %)

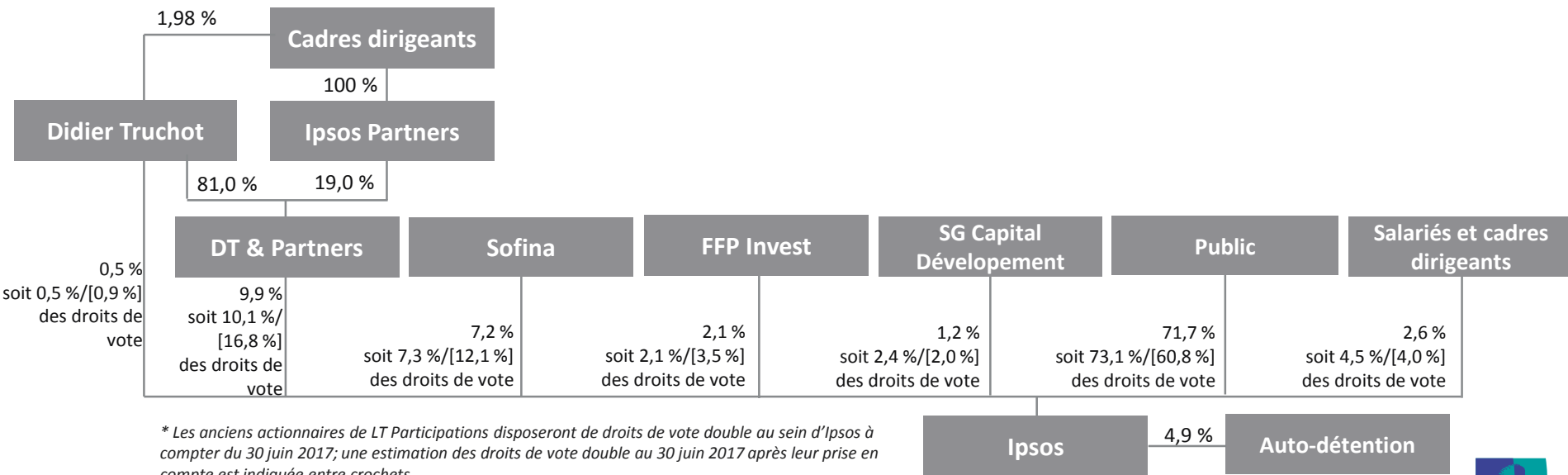
	Au titre de 2016	Au titre de 2015
Dividende par action	0,85	0,80
BNPA	2,40	2,05
BNPA ajusté	2,73	2,80
Part du BNPA ajusté distribuée	31,1 %	28,5 %

## FUSION IPSOS ET LT PARTICIPATIONS

# Nouvelle structure actionnariale

Fusion entre Ipsos et LT Participations effective depuis le 29 décembre 2016 suite à son approbation par les Assemblées générales extraordinaires d'Ipsos et LT participations.

Organigramme du groupe Ipsos post Fusion\* :



GAME CHANGERS






# LES PERSPECTIVES

## LES PERSPECTIVES

# L'année 2017

- 
- Bonne croissance organique du chiffre d'affaires, de l'ordre de celle de 2016
  - Importante génération de cash flows libres
  - Une légère amélioration de la marge opérationnelle