



Résultats annuels 2017

Une année encourageante

1^{ER} MARS 2018

© 2018 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 ACTIF

2

LA RÉUSSITE DU PROGRAMME « NEW WAY »

3

UNE BONNE PERFORMANCE FINANCIÈRE EN 2017

4

LE PROJET « TOTAL UNDERSTANDING »

5

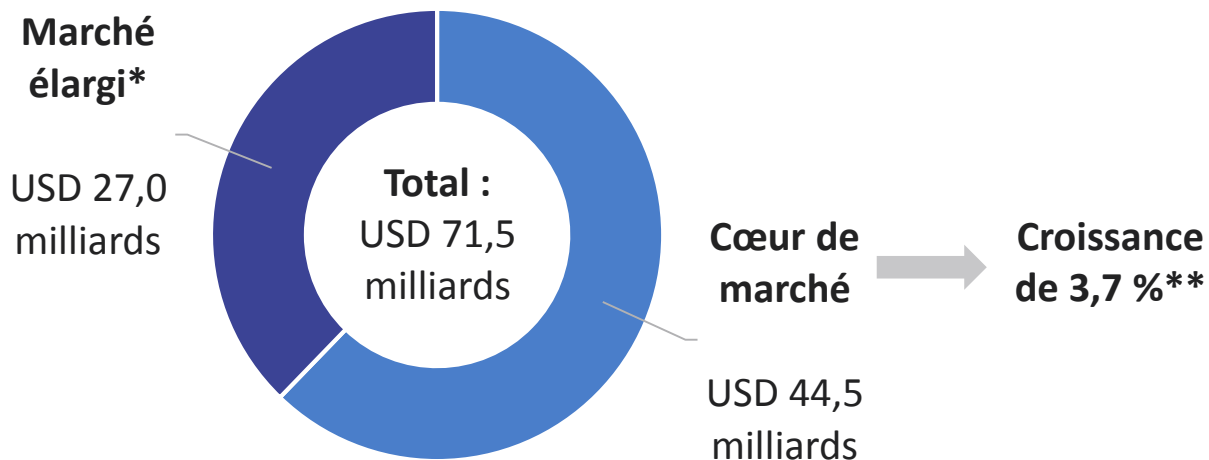
PERSPECTIVES



UN MARCHÉ ACTIF

UN MARCHÉ ACTIF

Un marché en croissance



Source : rapport ESOMAR 2017, chiffres 2016

* Marché élargi : online analytics, management consultancies, IT & telecom research...

** À taux de change constants et à périmètre variable

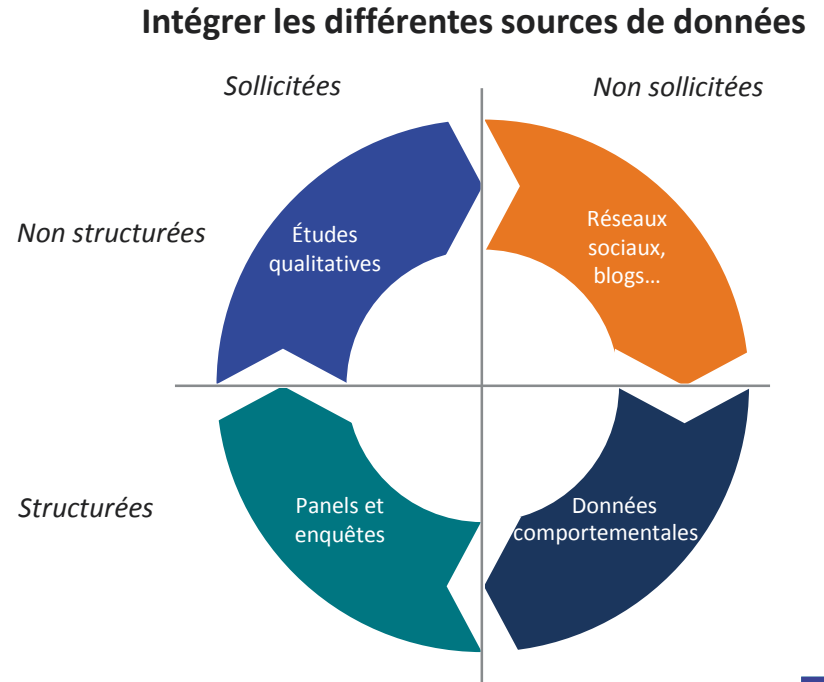
GAME CHANGERS



UN MARCHÉ ACTIF

Un marché en transformation

- Multiplication des sources d'information
- Multiplication des offres / technologies
- Abondance des financements



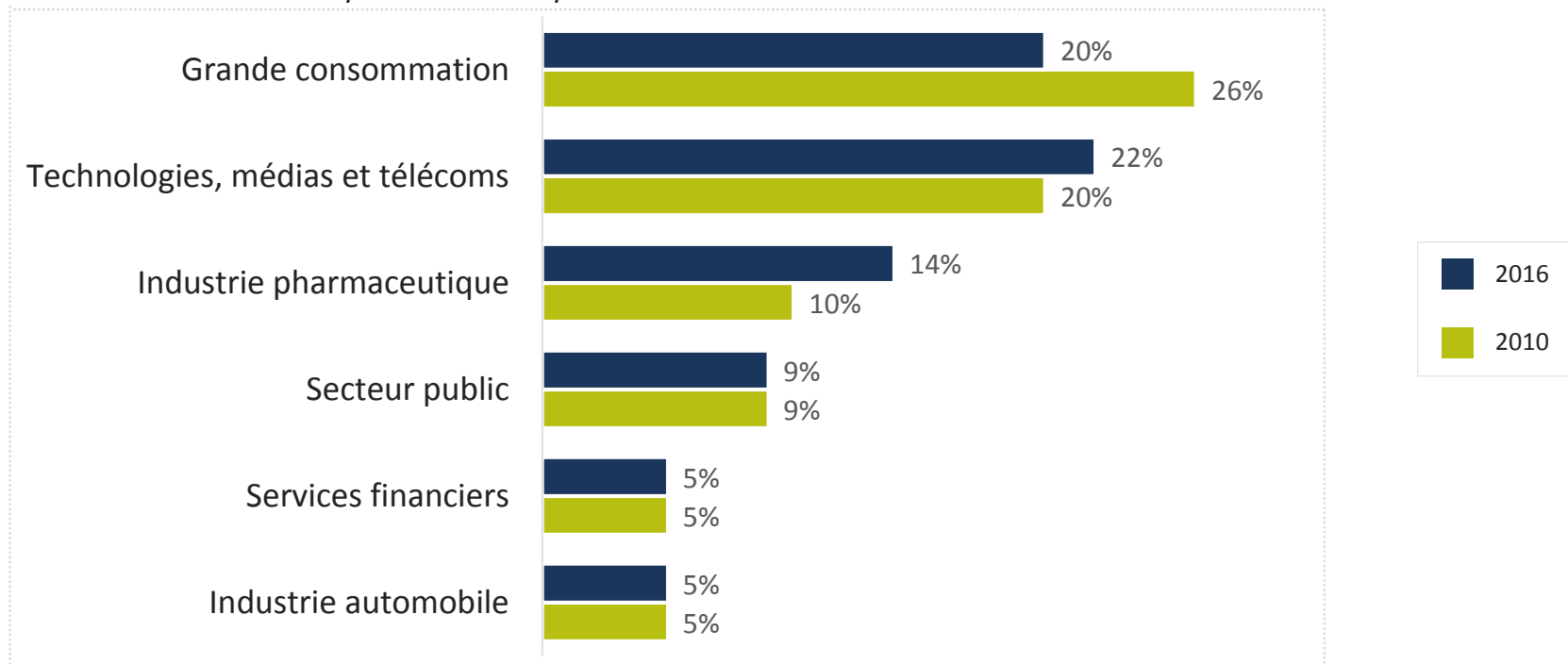
GAME CHANGERS



UN MARCHÉ ACTIF

Le poids des secteurs s'équilibre

Dépenses études par secteur en 2010 et 2016 en %

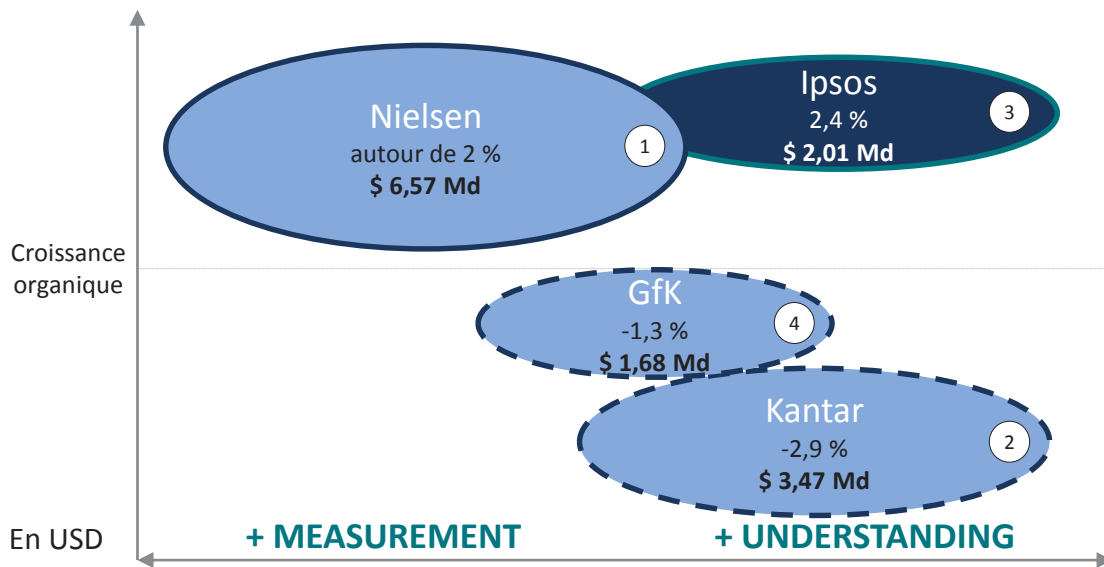


GAME CHANGERS



UN MARCHÉ ACTIF

Les acteurs indépendants croissent plus vite



Non indépendant / Indépendant



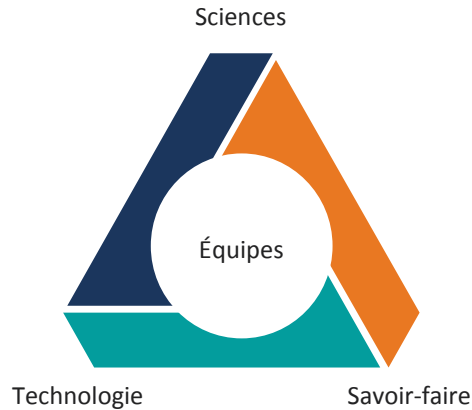
Acteurs du top market research (>\$1Md de chiffre d'affaires, coté, sauf Iqvia) / Classement marché global repris par Ipsos / croissance organique 2017, 9M17 pour Kantar (Data Investment Management Division), S1 17 pour GfK / CA 2017, Kantar (Data Investment Management Division), 2016 pour GfK au taux moyen 2017

Sources : Publications sociétés, estimation Ipsos de la croissance organique de Nielsen basée sur les indications données par le management lors des calls analystes trimestriels, ESOMAR GMR Report 2017 classement repris par Ipsos

GAME CHANGERS



Les atouts d'Ipsos dans son marché



Sciences

- Les appliquer pour mieux comprendre les individus qu'ils soient consommateurs, clients, citoyens ou salariés

Technologie

- Utiliser les dernières technologies pour traiter tous les types de données et apporter à nos clients de la rapidité et de l'efficacité

Savoir-faire

- 42 ans d'existence, 89 pays, 200 villes, 5 000 clients
- Indépendance et neutralité

Équipes

- 16 700 employés formés aux dernières connaissances et expertises
- Équipes multiculturelles
- Attirer de nouveaux talents
- Adhérent aux 5 valeurs d'Ipsos redéfinies dans le cadre du « New Way » : Intégrité, Curiosité, Collaboration, Priorité au client, Esprit d'entreprise



LA RÉUSSITE DU PROGRAMME « NEW WAY »

LA RÉUSSITE DU PROGRAMME « NEW WAY »

Son ambition et son objectif

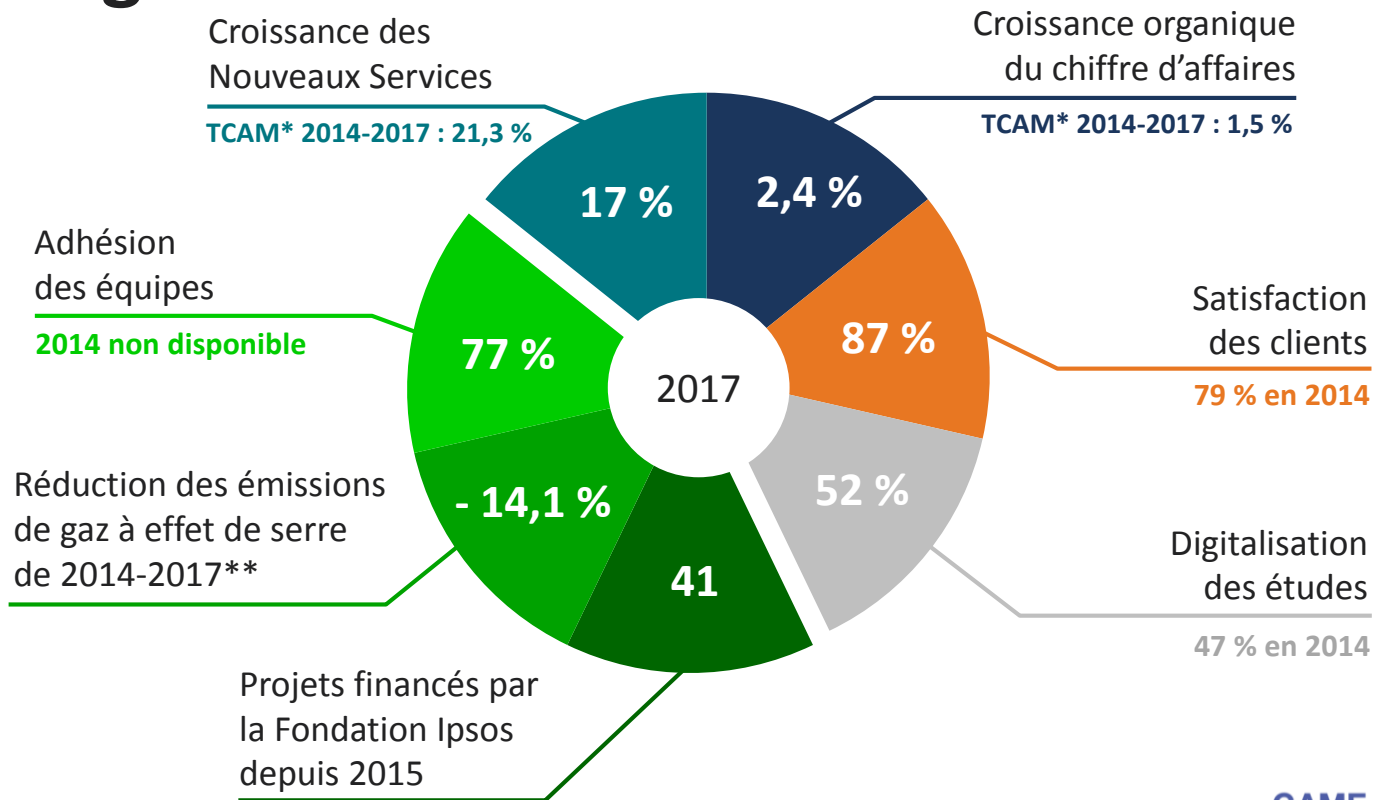
Faire d'Ipsos le partenaire préféré de la transformation de ses clients

Renouveler l'approche du marché, l'organisation d'Ipsos, les outils et les offres proposés aux clients avec des Nouveaux Services qui répondent aux 4S



LA RÉUSSITE DU PROGRAMME « NEW WAY »

Un programme sur trois ans

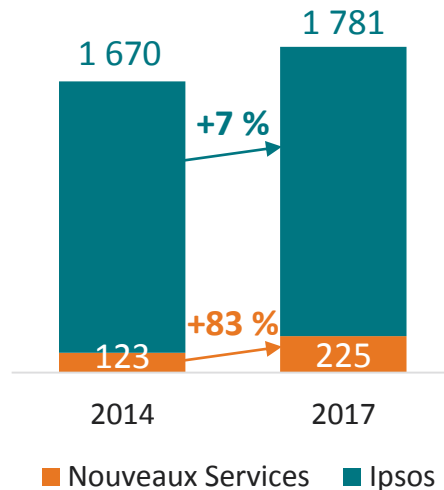


LA RÉUSSITE DU PROGRAMME « NEW WAY »

Le CA des Nouveaux Services a presque doublé

Objectifs	Nouveaux Services
Mesurer autrement	Web listening, Communities, Behavioural Economics, Ethnography, Neurosciences, Consumer and Retail Audit, Mediacell
Avoir les données en temps réel	Mobile, Services Overnight, Enterprise Feedback Management (EFM)
Analyser des données à forte volumétrie	Data analytics / Data Science, Ipsos Science Center, Path to Purchase
Proposer des services autour de l'assistance aux clients	Market Entry Research, Workshops, Advisory services, Insight Cloud

CA en millions d'euros et taux de croissance courant du CA



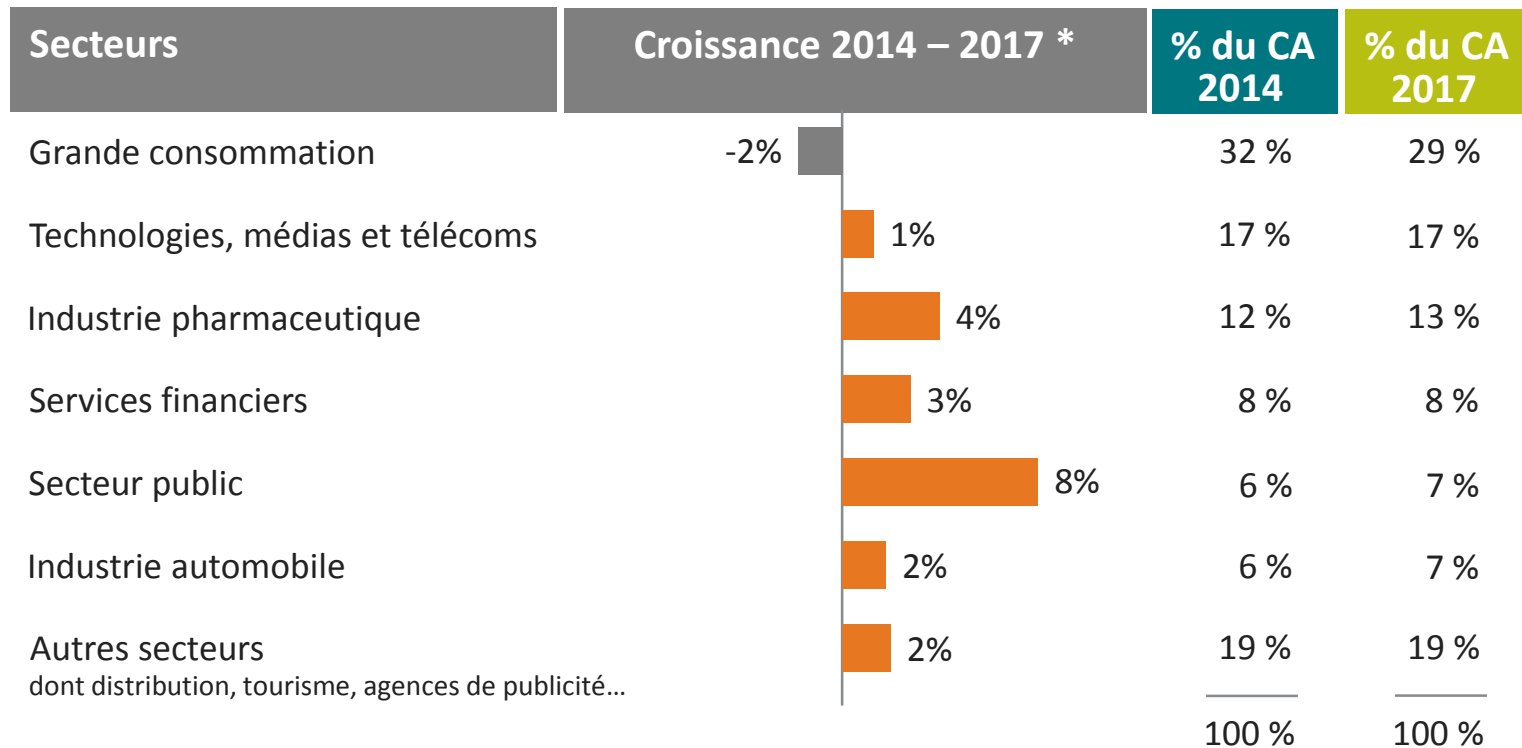
La croissance des Nouveaux Services explique la totalité de la croissance organique du Groupe sur la période 2015 - 2017

GAME CHANGERS



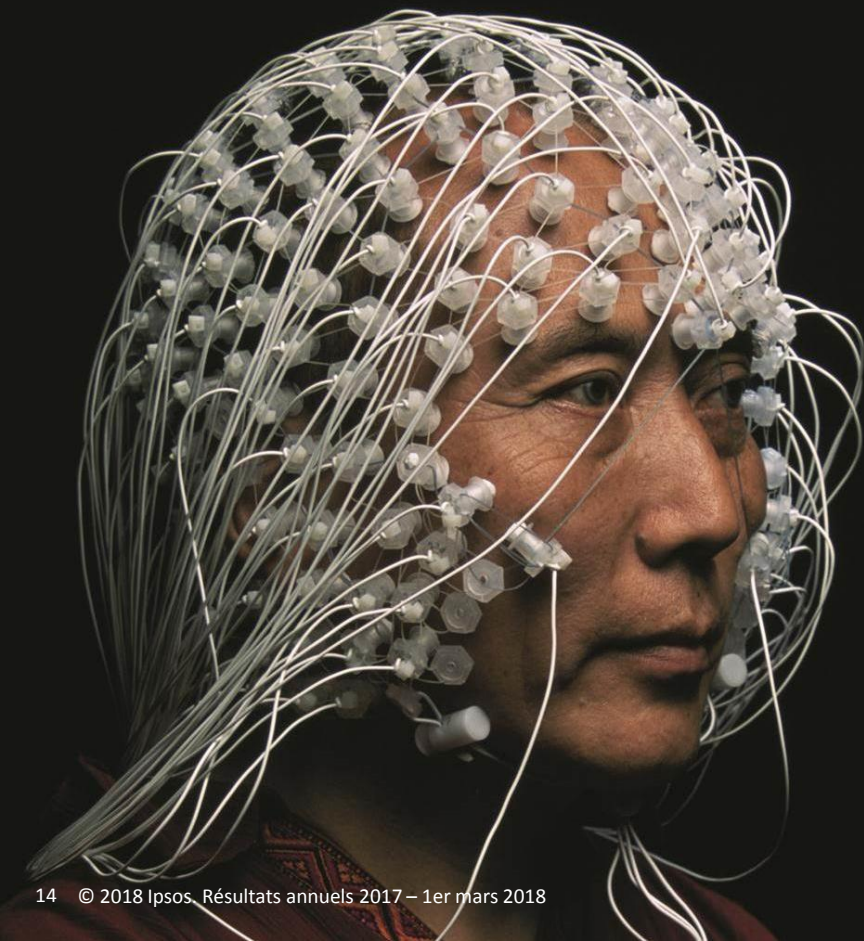
LA RÉUSSITE DU PROGRAMME « NEW WAY »

Un nouvel équilibre entre les secteurs pour Ipsos



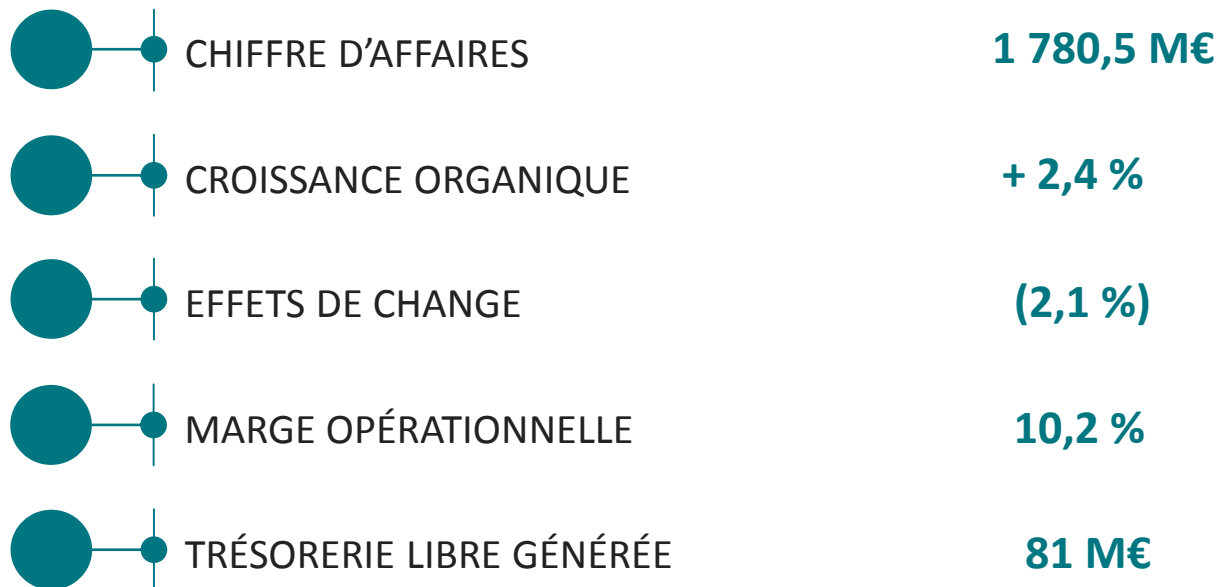
GAME CHANGERS





UNE BONNE PERFORMANCE FINANCIÈRE EN 2017

Chiffres clés de l'exercice 2017



Légère progression de la marge opérationnelle

<i>En millions d'euros</i>	2017	2016	Variation 2017 / 2016
Chiffre d'affaires	1 780,5	1 782,7	- 0,1 %
Marge brute	1 156,7	1 160,4	- 0,3 %
Marge brute / CA	65,0 %	65,1 %	-
Marge opérationnelle	182,3	180,1	1,2 %
Marge opérationnelle / CA	10,2 %	10,1 %	-
Autres produits et charges non courants	(14,3)	0,1	-
Charges de financement	(20,4)	(20,8)	- 2,1 %
Impôts	(14,6)	(44,3)	- 67,0 %
Résultat net, part du Groupe	128,5	106,9	20,2 %
Résultat net ajusté*, part du Groupe	127,4	121,7	4,7 %

* Le résultat net ajusté est calculé avant (i) les éléments non monétaires liés à l'IFRS 2 (rémunération en actions), (ii) avant l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions (relations clients), (iii) l'impact net d'impôts des autres charges et produits non courants, (iv) impacts non monétaires sur variations de puts en autres charges et produits financiers et (v) avant les impôts différés passifs relatifs aux goodwill dont l'amortissement est déductible dans certains pays

Répartition du chiffre d'affaires par région

	CA 2017 (en millions d'euros)	Contribution	Croissance totale 2017 / 2016	Croissance organique
EMEA	767,6	43 %	1 %	3,5 %
Amériques	688,5	39 %	- 3,2 %	- 0,5 %
Asie-Pacifique	324,4	18 %	4,3 %	6,5 %
Chiffre d'affaires	1 780,5	100 %	- 0,1 %	2,4 %

*Dont :	Contribution	Croissance organique
Pays développés	67 %	1,4 %
Pays émergents	33 %	4,6 %

Répartition du chiffre d'affaires par spécialisation

	CA 2017 (en millions d'euros)	Contribution	Croissance totale 2017 / 2016	Croissance organique
Études Médias et Expression des marques	385,7	22 %	- 0,6 %	1,5 %
Études Marketing	944,9	53 %	- 1,7 %	1 %
Études d'Opinion & Recherche sociale	189,1	11 %	6,7 %	9 %
Études pour la Gestion de la Relation client / salarié	260,8	15 %	1,9 %	3,5 %
Chiffre d'affaires	1 780,5	100 %	- 0,1 %	2,4 %

RÉSULTATS ANNUELS 2017

Tableau des flux de trésorerie

<i>En millions d'euros</i>	2017	2016	Variation 2017 / 2016
Capacité d'Autofinancement	194,8	202,8	- 3,9 %
Variation du BFR	(35,4)	+ 22,8	-
Charges d'impôts et d'intérêts	(60,2)	(58,4)	3,1 %
Immobilisations corporelles et incorporelles	(18,4)	(18,6)	- 1,1 %
Trésorerie libre générée par l'exploitation	80,8	148,6	- 45,6 %
Acquisitions	(15,0)	(35,6)	- 57,9 %
Remboursement Aegis pour solde tout compte	-	26,2	
(Rachat) / Vente d'actions	6,4	(85,3)*	-
Variation nette des dettes	(53,3)	(1,2)	-
Dividendes	(36,4)	(36,8)	- 1,1 %
Trésorerie à la clôture	137,3	164,9	- 16,7 %

* 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

GAME CHANGERS



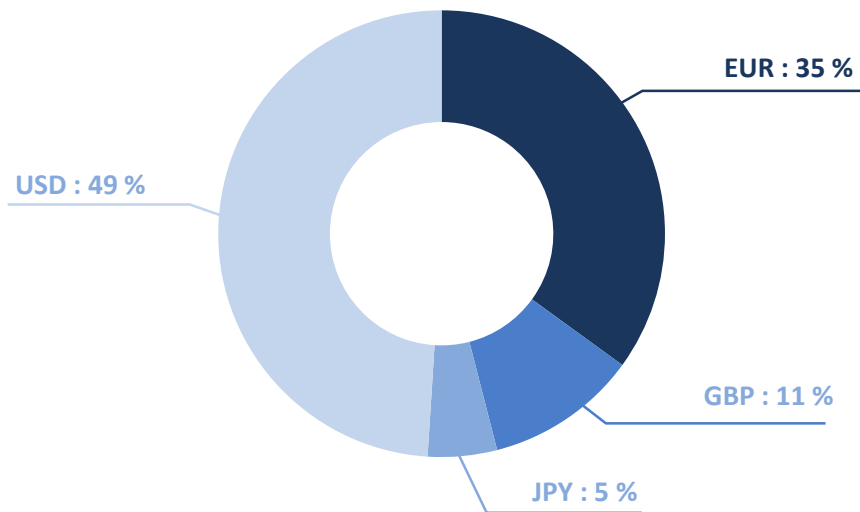
RÉSULTATS ANNUELS 2017

Endettement en baisse

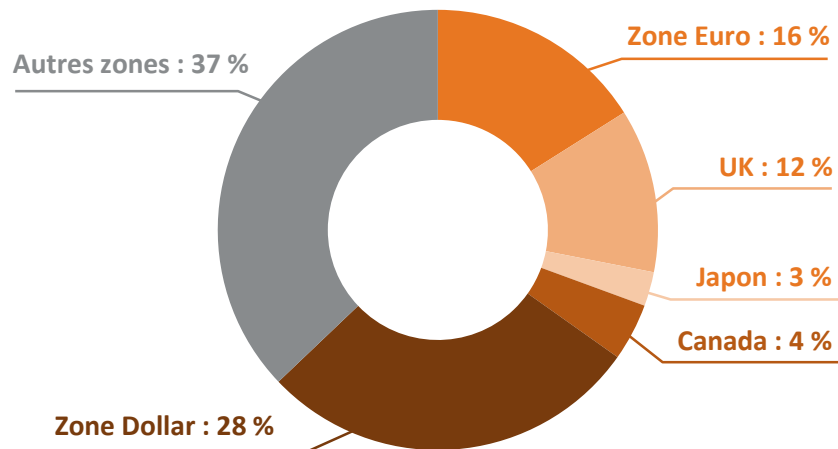
<i>En millions d'euros</i>	2017	2016
Capitaux propres	966	939
Endettement net	464	544
Ratio d'endettement	48 %	58 %
Endettement net (à taux de change 31/12) / EBE (à taux de change moyen)	x 2,1	x 2,5
Couverture des frais financiers par la marge opérationnelle	x 9,7	x 9,0

Répartition par devise

RÉPARTITION DE LA DETTE



RÉPARTITION DES ACTIVITÉS D'IPSOS

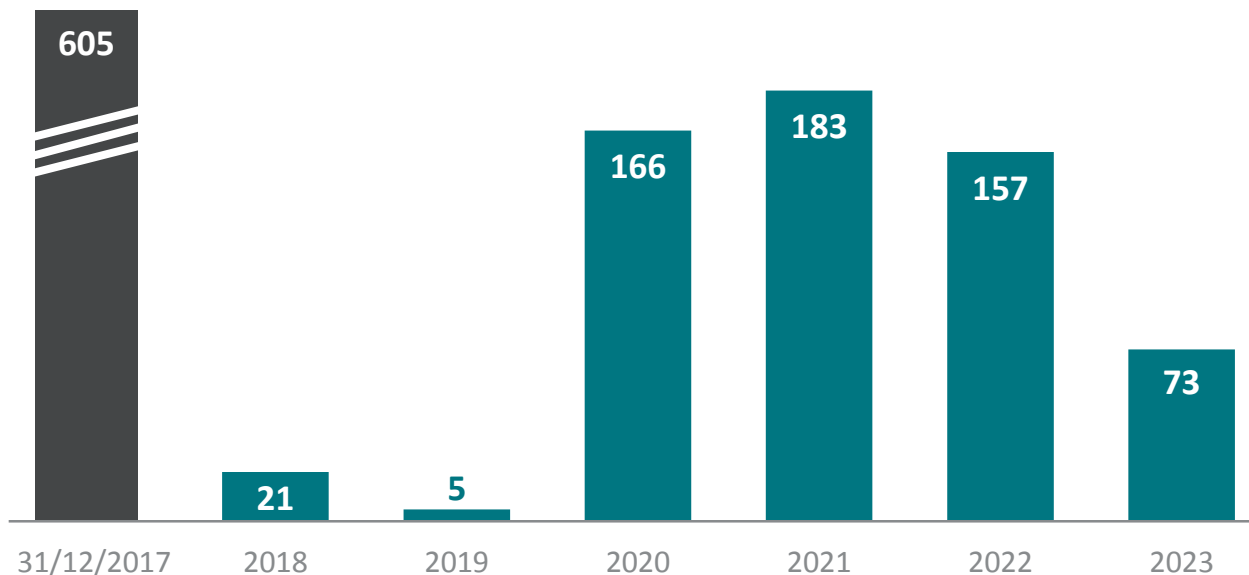


RÉSULTATS ANNUELS 2017

Dette par maturité

Dette brute
(M€)

DÉCOMPOSITION PAR MATURITÉ



GAME CHANGERS



Dividende proposé de 87 centimes (+ 2,4 %)

	Au titre de 2017	Au titre de 2016
Dividende par action	0,87	0,85
BNPA	2,99	2,40
BNPA ajusté	2,96	2,73
Part du BNPA ajusté distribuée	29,4 %	31,1 %



LE PROJET « TOTAL UNDERSTANDING »

LE PROJET « TOTAL UNDERSTANDING »

Son ambition et son contenu

- Faire d'Ipsos le partenaire de ses clients pour comprendre la Société, les marchés et les gens



- Travailler sur l'offre :
 - Par Ligne de Service
 - Pour en déployer un grand nombre

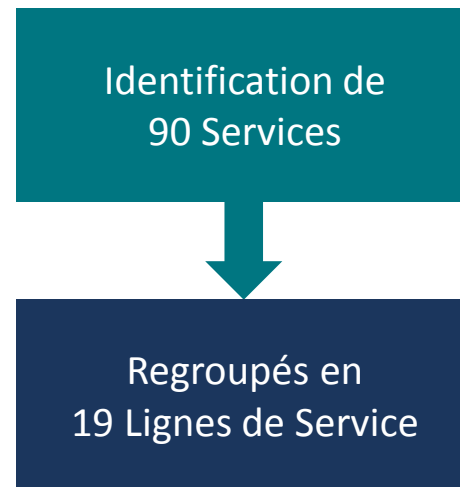
Sa méthode : travailler sur la notion de « Services »

Qu'est-ce qu'un Service ?

- Une réponse à une question de recherche précise
- Une offre
- Un revenu

Qu'est-ce qu'une Ligne de Service ?

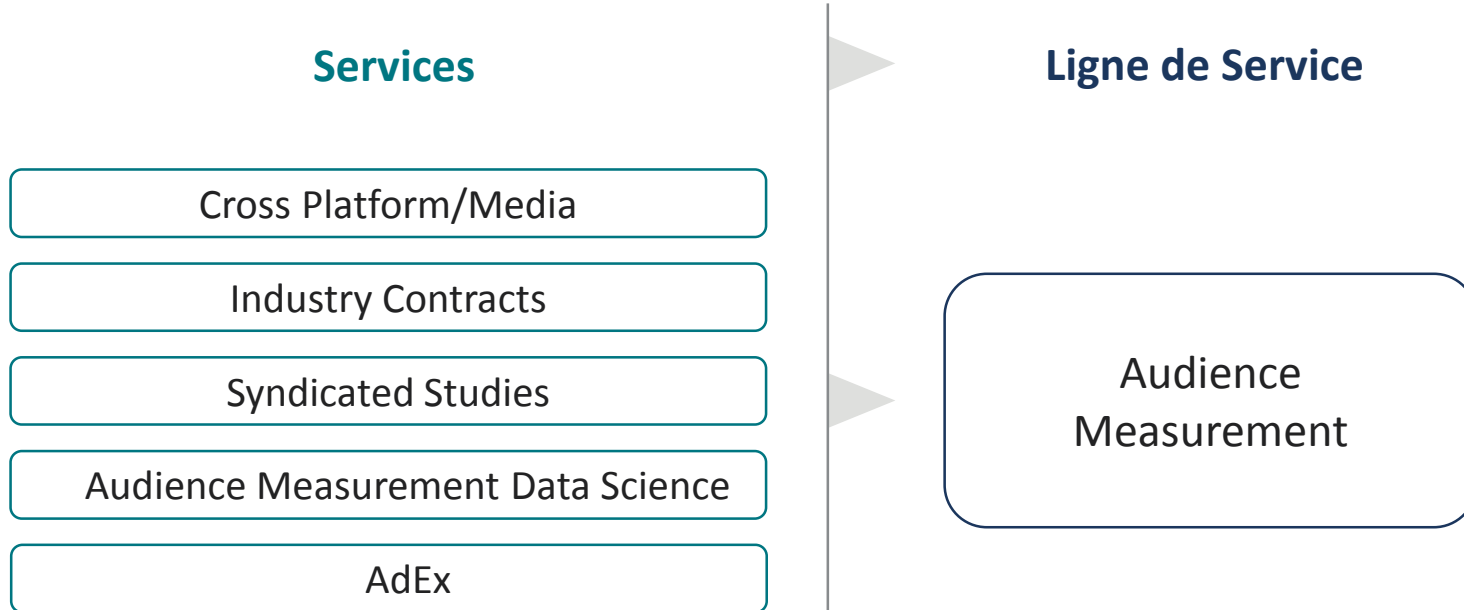
- Un regroupement logique de Services
- Qui fait sens pour les clients
- Permettant à Ipsos d'être compétitif dans un segment de marché spécifique



LE PROJET « TOTAL UNDERSTANDING »

Le passage de Services aux Lignes de Service

Un exemple :



LE PROJET « TOTAL UNDERSTANDING »

Définir la liste des Lignes de Service

Healthcare

Car Clinics

Field & Tab / Observer

Media Development

Quality Management

Corporate Reputation

Audience Measurement

Commercial Effectivness

Social & Opinion Research

Market Strategy & Understanding

Communications Assesment

Social Intelligence & Analytics

Brand Health Tracking

Customer Experience

IMM

Innovation

Mystery Shopping

Other Specialists Services

Qualitative

Plus de 400 professionnels dans toutes les géographies

GAME CHANGERS



Ses objectifs

- Être compétitif sur chacune des Lignes de Service
- Combiner ces Lignes de Service pour répondre aux questions que nos clients se posent dans le cadre de leur activité
- Mettre l'emphasis sur 4 Lignes de Service qui ensemble montrent qu'Ipsos est le spécialiste du « Total Understanding »



Ses moyens

- Mieux utiliser les sciences, les technologies et les savoir-faire dans l'ensemble des Services d'Ipsos
- Entreprendre une politique d'acquisitions sélective, plus active

LE PROJET « TOTAL UNDERSTANDING »

11 groupes de travail transversaux

- A. Questions « business »
- B. Technologie, Plateformes et Partenariats
- C. Performance
- D. Diffusion des connaissances scientifiques
- E. Segmentation des marchés d'Ipsos
- F. Relation clients
- G. Équipes et culture
- H. Positionnement de la marque
- I. « Total Understanding » en Chine
- J. Nouvelles méthodes d'accès aux répondants
- K. Processus d'innovation

Menés en interne par des équipes mobilisant plus de **200 experts** venant de **tous les pays et de toutes les disciplines.**

LE PROJET « TOTAL UNDERSTANDING »

Une capacité unique à combiner différentes offres



Market Strategy & Understanding	Social Intelligence & Analytics	Brand Health Tracking	Social & Opinion Research	Qualitative	Healthcare
---------------------------------	---------------------------------	-----------------------	---------------------------	-------------	------------


Leader mondial de la beauté	Comprendre comment les américaines achètent leur maquillage	✓	✓	✓	✓
-----------------------------	---	---	---	---	---

Leader chinois des services internet et mobile	Comment améliorer la performance marketing et la connaissance des clients ?	✓	✓	✓	✓
--	---	---	---	---	---



PERSPECTIVES

PERSPECTIVES 2018

- 
- Croissance organique du même ordre qu'en 2016 et en 2017
 - Pourcentage de marge en légère progression
 - Mise en œuvre opérationnelle du « Total Understanding » au 1^{er} juillet 2018
 - Journée investisseurs à Paris le 7 novembre 2018