

Assemblée Générale des actionnaires 2019

GAME CHANGERS



28 mai 2019

© 2019 Ipsos. All rights reserved. Contains Ipsos' Confidential and Proprietary information and may not be disclosed or reproduced without the prior written consent of Ipsos.



Agenda



1

20 ans en Bourse:
Retrospective

2

2018:
Transformation et
mises en place

3

2019:
Premier trimestre
et perspectives

4

Rapports des
commissaires aux
comptes

5

Questions /
Réponses

6

Vote des
résolutions

1

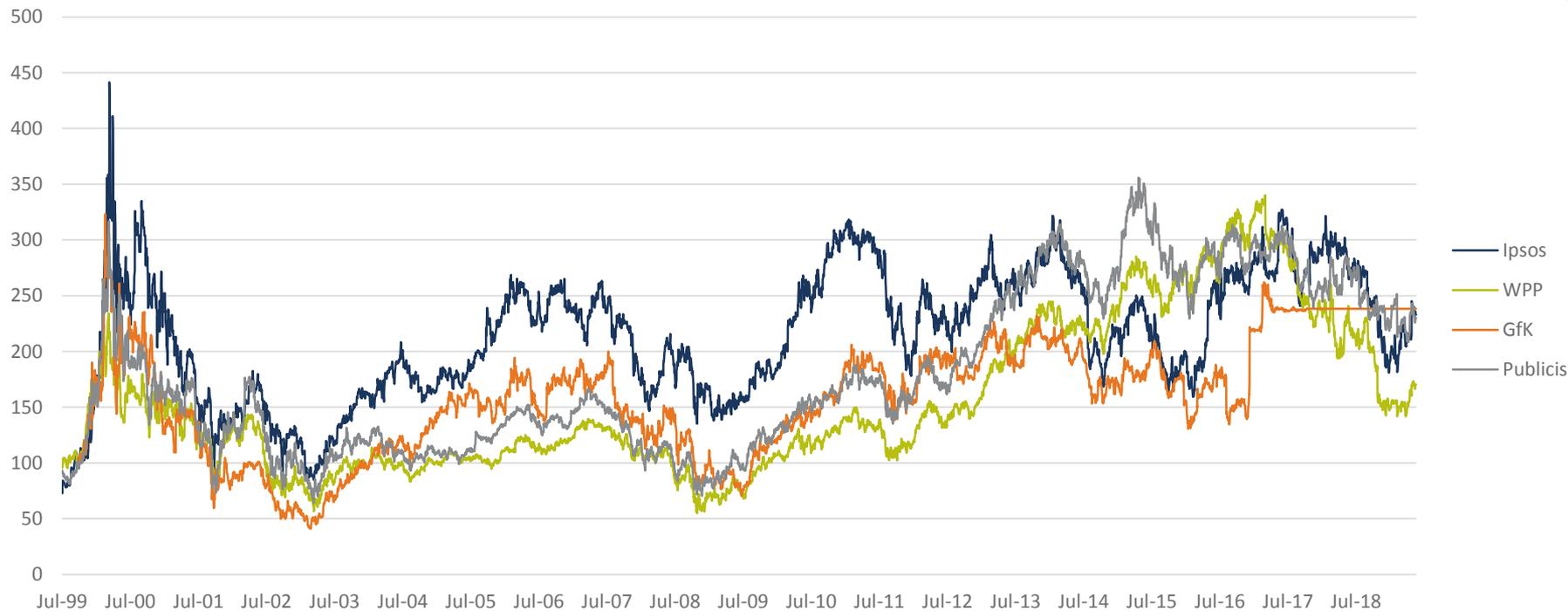
Retrospective de 20 ans en Bourse

GAME CHANGERS



Historique du cours de Bourse

Ipsos vs Concurrents principaux



Note: Base 100 au 24 septembre 1999.

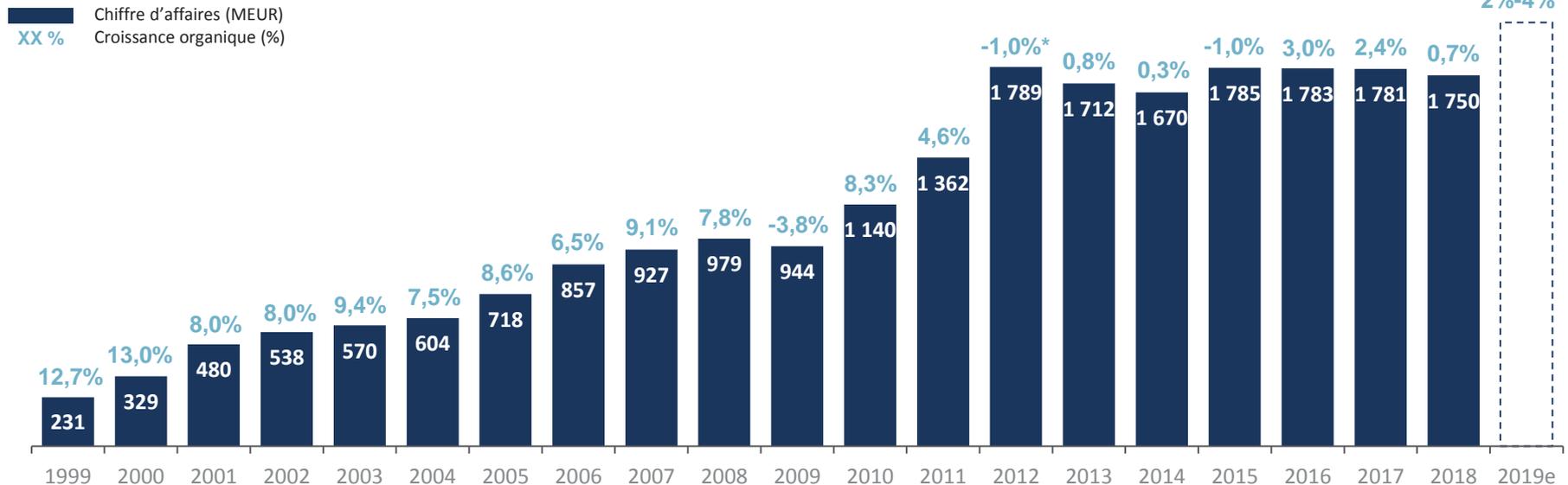
Historique du cours de Bourse

Ipsos vs Indices de référence



Note: Base 100 au 1er juillet 1999.

Historique de la performance d'Ipsos



Croissance du marché des études (source: ESOMAR)

10% 9% 3% 4% 4% 8% 6% 7% 7% 4,5% -3,7% 5,2% 3,8% 2,5% 2,8% 2,1% 2,2% 3,7% 3,3% n/a

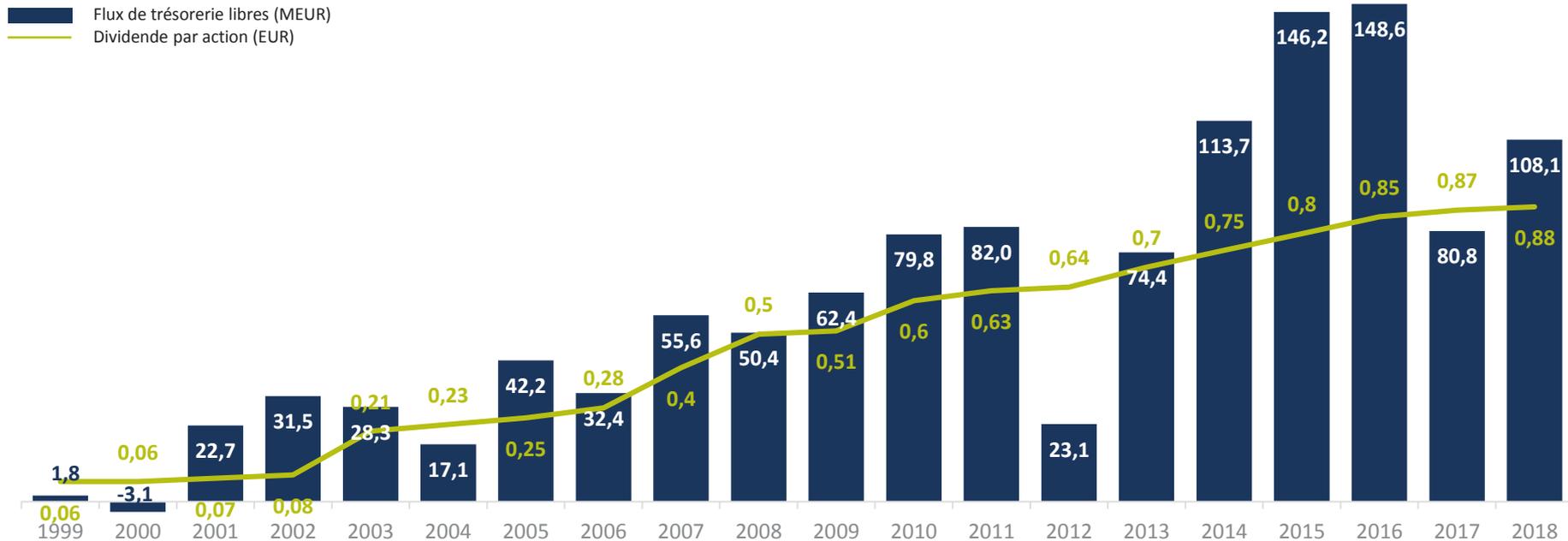
* T4 uniquement.

** Perspectives du Groupe pour 2019.

GAME CHANGERS



Historique de la performance d'Ipsos



2

Retour sur 2018

GAME CHANGERS



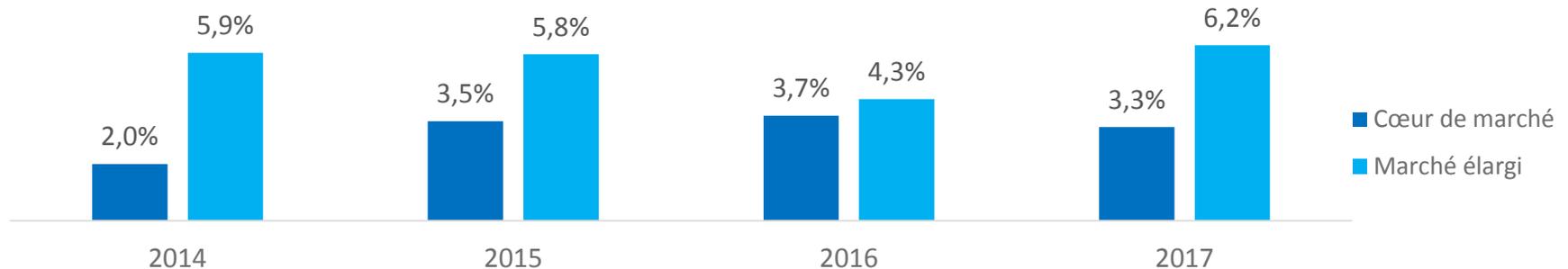
Un marché des études dynamique

Le cœur de marché (\$45,8Mds en 2017) est résilient et croît d'environ 3% par an en moyenne

Le marché élargi (\$76,3Mds en 2017) surperforme à plus de 5% en moyenne et inclut notamment les segments suivants :

- Analytics
- Social Media monitoring
- Survey software

Croissance du marché global des études :



Sources : ESOMAR Global Market Reports

GAME CHANGERS



Ipsos surperforme ses concurrents directs

LES PRINCIPAUX ACTEURS DU SECTEUR :

- Sont souvent centrés sur le secteur de la grande consommation
- Ont parfois manqué d'attention vis-à-vis des marchés locaux
- Ont été moins actifs sur les services utilisant les nouvelles technologies, les nouveaux usages et l'aval - y compris les décisions à prendre et l'alignement des équipes

Implémentation du TU

Incertitudes macro, mouvements sectoriels, facteurs intrinsèques
→ Accélérer la croissance '19-21

	2014	New Way → Retrouver la croissance			2018
		2015	2016	2017	
	0,3%	-1,0%	3,0%	2,4%	0,7%
	4,5%	n/a	3,1%	1,8%	-1,5%
	0,6%	-0,2%	-0,9%	-2,9%	-2,0%
	-2,0%	1,1%	-1,7%	-1,3% ¹	n/a

Sources : Publications sociétés, Nielsen: estimations de croissance organique basées sur indications données par le management lors de calls analystes, Kantar: chiffres de la division Data Investment Management de WPP.

(1) Chiffre H1 uniquement

Note: Cette diapositive a été mise à jour le 1er mars 2019 pour tenir compte des dernières publications de Nielsen et WPP.

GAME CHANGERS



Stabilité du résultat net ajusté

<i>En millions d'euros</i>	2018	2017	Variation 2018 / 2017
Chiffre d'affaires	1 749,5	1 780,5	-1,7%
Marge brute	1 138,4	1 156,7	-1,6%
Marge brute / CA	65,1%	65,0%	-
Marge opérationnelle	172,4	182,3	-5,4%
Marge opérationnelle / CA	9,9%	10,2%	-
Autres produits et charges non courants	(5,3)	(14,3)	-63,3%
Charges de financement	(21,3)	(20,4)	4,4%
Impôts	(38,5)	(14,6)	163%
Résultat net, part du Groupe	107,5	128,5	-16,3%
Résultat net ajusté*, part du Groupe	125,2	127,4	-1,7%

* 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 goodwills dont l'amortissement est déductible dans certains pays

Tableau des flux de trésorerie : bonne génération de trésorerie libre

<i>En millions d'euros</i>	2018	2017	Variation 2018 / 2017
Capacité d'Autofinancement	206,3	197,2	4,6%
Variation du BFR	3,5	(37,8)	-
Charges d'impôts et d'intérêts	(57,8)	(60,2)	-5,0%
Immobilisations corporelles et incorporelles	(43,6)	(18,4)	x2,4
Trésorerie libre générée par l'exploitation	108,1	80,8	32,5%
Acquisitions	(161,6)	(15,0)	
(Rachat) / Vente d'actions	1,2	6,4	-81,3%
Variation nette des dettes	122,9	(53,3)	-
Dividendes	(37,8)	(36,4)	3,8%
Trésorerie à la clôture	168,8	137,3	22,3%

Un bilan solide

<i>En millions d'euros</i>	2018	2017
Capitaux propres	1 035	966
Endettement net	575	464
Ratio d'endettement	55,5%	48,0%
Endettement net (à taux de change 31/12) / EBE (à taux de change moyen)	x2,8	x2,1
Couverture des frais financiers par la marge opérationnelle	x8,3	x9,7

Ipsos dispose d'une bonne position de liquidité avec plus de 400 millions d'euros de lignes de crédit disponibles, grâce au succès de son émission obligataire pour 300 millions d'euros à 7 ans (coupon de 2,875%) et au refinancement de sa principale facilité bancaire à 5 ans (plus 2 ans en option) pour 160 millions d'euros, réalisés en septembre 2018.

Dividende proposé de 88 centimes (+ 1,1%)

Au titre de 2018

Au titre de 2017

Dividende par action

0,88

0,87

BNPA

2,48

3,00

BNPA ajusté

2,88

2,98

Part du BNPA ajusté distribuée

30,6%

29,2%



3

2019: Premier trimestre et perspectives

GAME CHANGERS



2019: le plan « Total Understanding » est pleinement opérationnel

Début de mise en place : 1^{er} juillet 2018

Fin de mise en place : 31 décembre 2018



LIGNES DE SERVICE

- Assurer la compétitivité de tous nos services
- Utiliser les Nouveaux Services



ORGANISATION CLIENT

- Mieux gérer nos relations clients aux plans global et local
- Rééquilibrage de la base de clientèle entre les secteurs



PRÉSENCE LOCALE FORTE

- Responsabilité accrue des marchés locaux
- Intensification de la présence sur les marchés clés



CAPACITÉS TRANSVERSALES RENFORCÉES

- Science Team A
- Tech Team A
- Ipsos Knowledge Center



ACQUISITIONS

- Opportunité
- Technologie
- Savoir-faire

Bénéfices de Total Understanding

○ **Une offre plus spécialisée**

- Plus compétitif sur chaque segment de marché face aux acteurs de niche
- Leadership à l'échelle mondiale

○ **Une organisation plus agile**

- Une organisation client pour assurer la pertinence du service aux clients

○ **Une responsabilité accrue des marchés locaux**

- Une organisation plus en adéquation avec celle des clients
- Partenaire de confiance



Perspectives 2019 - 2021

ALLOCATION EQUILIBREE DU CASH

Acquisitions annuelles

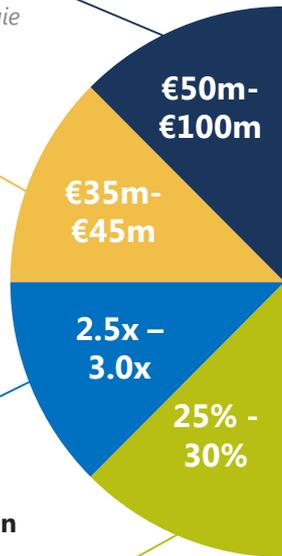
3 catégories: opportunités, technologie et savoir-faire

Capex

Levier financier optimisé

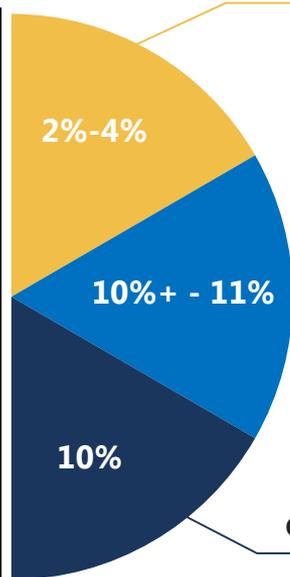
Conservateur et soutenant la croissance

Taux de distribution du dividende



Croissance organique

Au moins au niveau du marché



Marge opérationnelle

Organique et non-organique, via la digitalisation continue de la collecte de données et des économies d'échelle

2019 : 10%+

2021 : 11%

CROISSANCE ATTRACTIVE

CROISSANCE ATTRACTIVE

(1) Sur la base du BPA dilué, à taux de change constant

Répartition du chiffre d'affaires par région au premier trimestre 2019

	1er trimestre 2019 (en millions d'euros)	1er trimestre 2018 (en millions d'euros)	Evolution T1 2019 / T1 2018	Croissance organique
EMEA	185,2	167,5	10,6 %	0,7 %
Amériques	155,4	129,4	20,1 %	0,4 %
Asie-Pacifique	81,4	70,1	16,2 %	9,9 %
Chiffre d'affaires	422,1	367,0	15,0 %	2,4 %
Dont :	Croissance organique			
Pays développés	0,8 %			
Pays émergents	5,8 %			

Répartition du chiffre d'affaires par audience au premier trimestre 2019

	1er trimestre 2019 (en millions d'euros)	Contribution	Evolution T1 2019 / T1 2018	Croissance organique
Consommateurs ¹	247,5	58,6 %	9,3 %	2,1 %
Clients et salariés ²	72,3	17,1 %	22,2 %	1,5 %
Citoyens ³	58,6	13,9 %	27,0 %	5,5 %
Médecins et patients ⁴	43,7	10,4 %	23,6 %	1,1 %
Chiffre d'affaires	422,1	100%	15,0 %	2,4 %

Répartition des Lignes de Service par segment d'audience :

¹Audience Measurement, Brand Health, Clinics & Mobility Labs, Creative Excellence, Innovation, Ipsos UU (hors pharma), Ipsos MMA, Market Strategy & Understanding, Observer (hors secteur public), Media Development, Social Intelligence Analytics

²Customer Experience, Market Measurement, Mystery Shopping, Quality Measurement, Retail Performance, ERM

³Public Affairs, Corporate Reputation

⁴Healthcare (quantitative et qualitative)

4

Rapports des commissaires aux comptes

GAME CHANGERS



5

Questions / Réponses

GAME CHANGERS



6

Vote des résolutions

GAME CHANGERS



**Merci de votre
présence**

GAME CHANGERS

