



COMMUNIQUE DE PRESSE

Premier semestre 2019 Un nouvel élan

Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre : 903,4 millions d'euros +14,9%
Croissance organique du semestre : +3,0 %

Paris, 25 juillet 2019 - Le chiffre d'affaires d'Ipsos au premier semestre 2019 est de 903,4 millions d'euros, en croissance de 14,9% par comparaison avec la même période de 2018.

Les effets de périmètre, liés à l'acquisition de certaines activités de GfK et à celles de Synthesio dans les derniers mois de 2018, comptent pour 10,2%. Les effets de change sont positifs pour 2,4%.

La croissance organique, elle, s'est accélérée, au fil des mois et la progression du revenu à taux de change et périmètres comparables est de 3%.

Pour le seul deuxième trimestre, le chiffre d'affaires d'Ipsos s'établit à 481,5 millions d'euros. La progression totale sur la période avril / juin est de 14,9%. A l'image de ce qu'il se passe pour l'ensemble du semestre, tous les vecteurs de croissance jouent un rôle positif.

Les effets de périmètres comptent pour 10,2%, les effets de change pour 2,2% tandis que le taux de croissance organique accélère à 3,6%.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR RÉGION

Contribution au Chiffre d'affaires consolidé par zone géographique (en millions d'euros)	H1 2019	H1 2018	Variation H1 2019 / H12018	Croissance organique
Europe, Moyen-Orient et Afrique	396,6	352,5	12,5 %	1,5 %
Amériques	335,9	280,5	19,7 %	2,6 %
Asie-Pacifique	171,1	153,0	11,8 %	7,2 %
Chiffre d'affaires	903,4	786,0	14,9 %	3,0 %

Le chiffre d'affaires d'Ipsos progresse dans toutes les régions, grâce aux acquisitions réalisées en 2018, mais aussi via une croissance organique intéressante, plus forte en Asie-Pacifique qu'ailleurs et meilleure dans les Amériques que précédemment.

Tous les grands marchés d'Ipsos (Etats-Unis, Grande Bretagne, Chine, France, mais aussi Russie, Turquie, Inde) se portent bien sous les doubles effets d'une demande importante en provenance de clients internationaux et de comptes plus locaux.

A l'instar des périodes précédentes, les pays émergents croissent plus vite que les

marchés développés, avec une progression semestrielle à base comparable, de 5,9% pour les premiers et de 1,6% pour les seconds. Pour le seul deuxième trimestre, les évolutions sont respectivement de 5,9% et de 2,4% attestant que l'accélération de l'activité au fil des mois est venue des marchés développés.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR AUDIENCE

En millions d'euros	H1 2019	Contribution	Croissance totale H1 2019 / H1 2018	Croissance organique
Consommateurs ¹	432,4	48 %	6,9 %	1 %
Clients et salariés ²	213,7	24 %	17,8 %	3 %
Citoyens ³	122,2	14 %	34,0 %	10 %
Médecins et patients ⁴	135,0	15 %	24,0 %	8 %
Chiffre d'affaires	903,4	100 %	14,9 %	3,0 %

Répartition des Lignes de Service par segment d'audience :

1- Brand Health, Clinics & Mobility Labs, Creative Excellence, Innovation, Ipsos UU, Ipsos MMA, Market Strategy & Understanding, Observer, Social Intelligence Analytics (hors Pharma et Secteur public)

2- Customer Experience, Market Measurement, Mystery Shopping, Quality Measurement, Retail Performance, ERM, Audience measurement, Media development

3- Public Affairs, Corporate Reputation

4- Pharma (quantitative et qualitative)

Par segment d'audience, les performances sont toutes positives. Dans la continuité de 2018 et du premier trimestre 2019, ce sont les interventions auprès des personnes dans leur statut de citoyen qui portent la croissance. L'évolution des activités liées aux secteurs pharmaceutiques sont redevenues positives avec une croissance de 8%.

PERFORMANCE FINANCIERE

Compte de résultat résumé

En millions d'euros	H1 2019	H1 2018	Variation H1 2019 / H1 2018	Rappel 31/12/201 8
Chiffre d'affaires	903,4	786,0	+14,9%	1 749,5
Marge brute	583,0	512,7	+13,7 %	1 138,4
Marge brute / CA	64,5 %	65,2 %	-	65,1%
Marge opérationnelle	49,3	45,6	+8 %	172,4
Marge opérationnelle / CA	5,5 %	5,8 %	-	9,9%
Autres charges et produits non courants / récurrents	(4,0)	(1,4)	-	(5,3)
Charges de financement	(13,1)	(9,4)	+39,1%	(21,3)
Autres charges et produits financiers	(3,7)	0,9	-	5,0
Impôts	(6,6)	(8,6)	(23,7) %	(38,5)
Résultat net, part du groupe	18,7	24,7	(24,2) %	107,5
Résultat net ajusté*, part du groupe	29,7	34,1	(13,9) %	125,2

*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

Application de nouvelles normes comptables

1. IFRS 16

Ipsos a appliqué IFRS 16 au 1er janvier 2019 et a choisi la méthode rétrospective simplifiée modifiée avec comptabilisation des impacts de la première application dans les capitaux propres à la date de transition et avec calcul du droit d'utilisation depuis l'origine. L'impact sur les capitaux propres d'ouverture est de (9.6) M€ ; le droit d'utilisation comptabilisé au 1er janvier 2019 est de 157 M€ et la dette locative de 179 M€.

En ce qui concerne le compte de résultat du semestre, l'application d'IFRS16 a eu un impact positif sur la marge opérationnelle de 2,5 M€ et un impact négatif de même montant dans le résultat financier. Le résultat net semestriel n'a donc pas été impacté.

2. IFRIC 23

L'interprétation IFRIC 23 n'a pas eu d'autre impact sur les comptes d'Ipsos que le reclassement d'une provision fiscale de 0.3 M€ en dette fiscale exigible au bilan.

Effets de l'acquisition de GfK Research

Ipsos a finalisé l'acquisition des quatre divisions globales de solutions d'études personnalisées de GfK : « Customer Experience » ; « Experience Innovation » ; « Health » et « Public Affairs », pour une valeur d'entreprise de 105 millions d'euros en octobre 2018. Compte tenu de la structuration de cette opération et en raison de la période de transition nécessaire à la continuité et à la qualité des données livrées aux clients, le chiffre d'affaire enregistré par Ipsos a été de 30 millions d'euros en 2018 ; il sera d'environ 180 millions d'euros en 2019 et de 200 millions d'euros en année pleine en 2020. Il a été de 73 millions d'euros au premier semestre 2019, en ligne avec les attentes pour l'année. La rentabilité de ces divisions était inférieure à la moyenne du groupe Ipsos en 2018 et devrait la rejoindre à l'horizon 2020.

Impacts de la saisonnalité

Traditionnellement, le marché des études est caractérisé par une forte saisonnalité et une activité accrue au deuxième semestre, au fur et à mesure de la réalisation des contrats. Ainsi, le chiffre d'affaires reconnu durant le premier semestre représente en moyenne sur les dernières années environ 45% du chiffre d'affaires de l'exercice (à périmètre et taux de change constants). En revanche, du côté des charges opérationnelles, la reconnaissance des coûts en résultat est plutôt linéaire, tout au long de l'année. Pour cette raison, la marge opérationnelle dégagée au premier semestre contribue aux alentours de 25% à la marge opérationnelle réalisée sur l'ensemble d'une année.

Postes du compte de résultat

La **marge brute** (qui se calcule en retranchant du chiffre d'affaires des coûts directs variables et externes liés à l'exécution des contrats) s'établit à 64,5 % contre 65,2 % au premier semestre 2018 (et 65,1 % pour l'ensemble de l'année 2018). La baisse du ratio de marge brute de semestre à semestre est à relier à un mix moins favorable compte tenu notamment de l'intégration des quatre divisions de GfK Research ayant des marges brutes plus faibles que la moyenne du groupe en raison d'activités ayant par nature des modes de collecte à plus faibles marges brutes. Sans cette évolution de périmètre, le ratio de marge brute aurait été stable à 65,2%.

En ce qui concerne les coûts d'exploitation, la **masse salariale** est en hausse de 18,1 % dont 11,4% sous l'effet des acquisitions.

Le coût des **rémunérations variables en action** est en légère baisse à 3,7 millions d'euros contre 4,9 millions d'euros au premier semestre 2018, en raison de l'allongement de deux à trois ans de la période d'acquisition des plans d'actions gratuites décidé en 2018.

Les **frais généraux** sont contrôlés et augmentent de 5,4 % alors que le chiffre d'affaires progresse plus rapidement.

Au total, la **marge opérationnelle** du Groupe s'établit à 49,3 millions d'euros, soit un taux de 5,5 % rapporté au chiffre d'affaires et une baisse de 30 points de base par rapport à la même période de l'an dernier, en raison principalement des effets des acquisitions. A périmètre constant, la marge opérationnelle aurait été de 5,8%.

Insistons sur le fait qu'en raison de la saisonnalité de l'activité, le niveau de marge

opérationnelle du premier semestre n'est pas prédictif de celui de l'ensemble de l'année.

En dessous de la marge opérationnelle, les **dotations aux amortissements des incorporels** liés aux acquisitions concernent la partie des écarts d'acquisition affectée aux relations clients au cours des 12 mois suivant la date d'acquisition et faisaient l'objet d'un amortissement au compte de résultat selon les normes IFRS sur plusieurs années. Cette dotation s'élève à 2,8 millions d'euros contre 2,4 millions précédemment.

Le solde du poste **autres charges et produits non courants et non récurrents** s'établit à - 4,0 millions d'euros contre -1,4 millions d'euros l'an dernier. Il prend en compte des éléments à caractère inhabituel non liés à l'exploitation et inclut des coûts d'acquisition pour 2 millions d'euros ainsi que des coûts liés aux plans de restructuration en cours pour 7,9 millions d'euros.

Ce poste enregistre aussi, au premier semestre 2019, un produit net de 6,4 millions d'euros lié à la décision d'activer depuis le janvier 2018 les coûts internes de développement (ce produit net était de 7,6 millions d'euros au premier semestre 2018). Il est rappelé que jusque-là, le Groupe n'activait que ses coûts de développement externes lorsque les conditions définies dans ses méthodes comptables étaient réunies. Suite à l'amélioration de son système de suivi interne, Ipsos a pu activer selon ces mêmes conditions ses coûts de développement internes qui sont constitués des charges de personnel de ses équipes travaillant sur ses plateformes et projets. Cette décision a permis une meilleure appréhension des coûts totaux des efforts de Recherche & Développement entrepris par Ipsos. Elle a entraîné un changement d'estimation comptable des montants qui sont à présent activés. Conformément à la règle IAS8, la méthode prospective a été appliquée à compter du 1^{er} janvier 2018 pour comptabiliser ces impacts.

Afin de ne pas créer de distorsion dans la lecture de la marge opérationnelle du fait de la reconnaissance d'un produit de capitalisation non compensé par des amortissements au cours des premiers exercices de mise en œuvre de ce changement d'estimations comptables, les effets positifs sur le résultat opérationnel de cette première période de reconnaissance d'actifs incorporels ont été classés dans le poste « autres charges et produits non courants et non récurrents », en dessous de la marge opérationnelle. Le même traitement sera appliqué sur les années à venir, jusqu'au moment où la mise en œuvre de la capitalisation atteindra sa vitesse de croisière, en 2022 compte tenu d'une durée d'amortissement générale de cinq ans pour ce type d'actifs.

Les charges de financement. La charge d'intérêt nette s'élève à 13,1 millions d'euros contre 9,4 millions d'euros, en raison de la hausse de son endettement financier net par rapport au premier semestre 2018 lié aux acquisitions réalisées fin 2018.

Impôts. Le taux effectif d'imposition au compte de résultat en norme IFRS s'établit à 26,0 % contre 25,7 % à la même période de l'année passée. Il intègre une charge d'impôts différés passifs de 1,2 millions d'euros qui vient annuler l'économie d'impôts réalisée grâce à la déductibilité fiscale des amortissements d'écarts d'acquisition dans certains pays, alors même que cette charge d'impôts différés ne serait due qu'en cas de cession des activités concernées (et qui est par conséquent retraitée dans le résultat net ajusté).

Le Résultat net, part du Groupe, s'établit à 18,7 millions d'euros contre 24,7 millions au premier semestre 2018.



COMMUNIQUE DE PRESSE

Le Résultat net ajusté, part du Groupe, qui est l'indicateur pertinent et constant utilisé pour la mesure de la performance, s'établit à 29,4 millions d'euros contre 34,1 millions d'euros au premier semestre 2018, en raison des effets de périmètre.

Structure financière

Flux de trésorerie. La capacité d'autofinancement s'établit à 86,7 millions d'euros contre 64,0 millions au premier semestre 2018 du fait des écritures comptables requises par la norme IFRS 16 qui comptent pour 22,9 millions d'euros. En contrepartie, les opérations de financement incorporent deux nouveaux postes : « remboursement net de dettes locatives » pour 19,4 millions d'euros et « intérêts nets payés sur obligations locatives » pour 1,9 millions d'euros, l'application de la norme IFRS 16 n'ayant aucune incidence sur la trésorerie au total.

Le besoin en fonds de roulement connaît une variation négative de 30,1 millions d'euros en raison du retour à une bonne croissance du chiffre d'affaires, notamment au deuxième trimestre 2019, impliquant une augmentation du poste créances clients.

Les investissements courants en immobilisations corporelles et incorporelles sont principalement constitués d'investissements informatiques et se sont élevés à 21,2 millions d'euros au premier semestre 2019 contre 20,4 millions au premier semestre 2018.

En ce qui concerne les investissements non courants, Ipsos a investi 21,4 millions d'euros sur le semestre dans son programme d'acquisition, dépensant 4 millions d'euros en relation avec GfK Research, procédant notamment au rachat de minoritaires dans une société américaine et prenant une participation minoritaire de 10% dans QuestBack, société développant une plateforme de gestion de la relation clients et employés. (voir communiqué de presse séparé).

Les capitaux propres s'établissent à 1 022 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 1 035 millions publiés au 31 décembre 2018, après déduction des 38,8 millions d'euros de dividendes mis en paiement le 5 juillet 2019.

Les dettes financières nettes s'élèvent à 604,5 millions d'euros au 30 juin 2019 en légère hausse par rapport au 31 décembre 2018 (574,6 millions d'euros) car elles intègrent le financement des sommes investies dans le programme d'acquisition.

Position de liquidité. La trésorerie en fin de semestre s'établit à 145,3 millions d'euros contre 167,8 millions d'euros au 31 décembre 2018, assurant une bonne position de liquidité à Ipsos qui dispose par ailleurs de plus de 500 millions d'euros de lignes de crédit disponibles.

PERSPECTIVES 2019

En prenant la décision au printemps 2018, de changer son organisation de fond en comble, Ipsos a pris acte que la transformation de son marché exigeait sa propre mutation.

Au fil de son développement, Ipsos s'était placé dans le trio de tête de son secteur, du moins si l'on considère le volume d'activité. Ipsos s'est installé dans de nombreux pays, a bénéficié de positions fortes dans des marchés stratégiques et dispose d'une base de clientèle importante, composée de grands comptes internationaux mais aussi locaux. Ipsos sait bien faire ce qu'il a pris l'habitude de faire, disposant d'équipes expertes et engagées, de plateformes de production puissantes et sûres, de solutions éprouvées et validées et d'une réputation de maison solide, intègre et indépendante, ce n'est pas négligeable en un temps où s'affrontent des « réalités parallèles » et des « vérités alternatives » qui jouent à se diffuser sans jamais se rencontrer.

Ipsos dispose donc, depuis plusieurs années, d'une taille importante et d'une bonne couverture géographique et sectorielle. Malgré ces atouts, malgré un effort pour développer via le programme « New Way » de nouvelles façons de travailler (désignées sous l'étiquette « nouveaux services »), malgré le besoin croissant d'information et de clarté exprimé par de très nombreuses entreprises et institutions, malgré l'émergence de nouvelles opportunités dans les grandes économies émergentes, à commencer par la Chine, Ipsos a vu son niveau d'activité – et sa rentabilité stagner pendant plusieurs années.

Dans le même temps, de nombreuses entreprises venant de différents horizons - la technologie et le conseil en particulier - ont pénétré le marché dans lequel Ipsos intervient, en proposant de nouvelles offres. Elles ont joué sur l'efficacité, l'automatisation, la réduction des coûts pour les entreprises de la technologie. Elles ont souvent utilisé des méthodes inédites, par exemple, en remplaçant le questionnement parfois imprécis sur les habitudes et les usages par l'observation des comportements, supposée être plus vraie - grâce à l'utilisation de sciences nouvelles et de technologies, dont la mise en œuvre opérationnelle devenait possible. Les nouveaux acteurs ont, dans d'autres cas, mis en avant leur compétence, la connaissance des entreprises et leur capacité à assister les entreprises dans le déploiement de leurs programmes de transformation digitale ou pas. C'est ici, bien sûr que les cabinets de conseil sont devenus des concurrents d'Ipsos.

En 2018, Ipsos a changé de cap, conscient des opportunités : un marché croissant et solvable, actif demandeur de solutions nouvelles, allant au-delà de la vente de données produites en suivant des protocoles éprouvés mais considérés parfois comme trop traditionnels.

Le programme « Total Understanding » est né de ce constat. Il vise à retrouver un bon rythme de croissance au moins au niveau du marché mondial des études, qui progresse d'environ 3% par an, en faisant en sorte qu'Ipsos :

- soit plus fort dans les marchés les plus importants et, notamment, les Etats-Unis, la Chine, le Royaume-Uni, la France et certains grands pays émergents ;
- dispose d'une base de clientèle plus diversifiée, en alliant des efforts de développement dans les secteurs de la technologie, des médias et de la santé, sans évidemment négliger sa base de clientèle historique ;



COMMUNIQUE DE PRESSE

- accélère la compétitivité des services proposés à ses clients en les appuyant sur une meilleure utilisation des technologies, des sciences et des nouveaux services ;
- répond mieux aux besoins spécifiques de ses clients en leur dédiant le temps de 250 de ses professionnels les plus expérimentés, non pas pour leur vendre directement des prestations mais en facilitant leur accès à ce qu'Ipsos peut faire de mieux pour eux. Ces professionnels supportent les équipes d'Ipsos pour mieux comprendre et mieux connaître les clients et, aussi, en jouant de la multiplicité des offres et des services qu'Ipsos déploie localement et mondialement pour bâtir des solutions intégrées qui soient d'excellentes réponses à leurs besoins spécifiques d'information.

« Total Understanding » est le projet de croissance qui mobilise l'ensemble des ressources de la compagnie, pour les réajuster aux besoins de ses clients. L'ambition d'Ipsos doit se matérialiser par un rythme de croissance organique significatif et pérenne d'au moins 2%, pouvant s'élever à 4%. Il s'agit chaque année, à partir de 2019, de croître plus vite qu'au cours des exercices de la période 2012-2018.

Cette ambition s'appuie sur une discipline opérationnelle rigoureuse, autorisant des investissements plus importants qu'auparavant, sans détériorer les principaux équilibres financiers de l'entreprise. Ces investissements concernent l'offre de services. Ils doivent être excellents chacun de leur côté, mais ils sont aussi conçus pour pouvoir s'assembler. Ils sont en outre associés à la formation et à l'amélioration qualitative des équipes travaillant avec les clients et à la mise en place de processus opérationnels visant à l'efficacité, notamment dans la rapidité et la simplicité des prestations vendues. Enfin, ces investissements doivent couvrir le programme d'acquisitions d'Ipsos dont l'année 2018 est un reflet : d'un côté, une opportunité de renforcement dans plusieurs marchés, clients et types d'interventions, grâce à GfK Research, et de l'autre côté, la prise de contrôle d'une plateforme technologique, Synthesio, très avancée et performante dont l'utilisation seule ou en liaison avec d'autres capacités analytiques permet à Ipsos de s'engager résolument dans l'élaboration et la vente de services liés aux contenus chaque jour plus riches des réseaux sociaux.

Cette ambition a aussi un coût. Ipsos, doit créer de nouvelles équipes, par exemple dans les capacités d'accompagnement des clients et d'analyse des données, acquérir l'accès à de nouvelles technologies ou les développer, moderniser, voire révolutionner ses méthodes de production, de stockage et d'analyse des données.

Pour toutes ces raisons, les objectifs d'Ipsos en matière d'amélioration de sa marge opérationnelle courante restent modérés. Cette dernière progressera pour atteindre 11% en 2021. Conformément à la philosophie du projet « Total Understanding », l'accélération de la croissance couvrira, dans un premier temps, les dépenses supplémentaires en recherche et développement, la constitution d'équipes commerciales, la mise en place d'équipes expertes en sciences et en technologie etc. puis, dans un deuxième temps, la progression de la marge opérationnelle et la génération de cash-flow.

Au cours du premier semestre 2019, la marge opérationnelle de la société a progressé en valeur moins vite que le chiffre d'affaires, reflétant l'intensité de l'effort d'investissement consenti par Ipsos depuis le 1^{er} juillet 2018, date effective de la mise en œuvre du plan « Total Understanding ». La compagnie est tout à fait confiante dans sa capacité à réaliser



COMMUNIQUE DE PRESSE

pleinement ses objectifs de croissance et à atteindre une marge opérationnelle de 10% en 2019. De ce point de vue, plus encore que les années précédentes, Ipsos bénéficiera d'un effet de ciseau lié à la saisonnalité de la reconnaissance de son chiffre d'affaires.

Ipsos, qui est conscient d'avoir la chance d'opérer dans un marché solide, global, expert, en pleine transformation est confiant dans la mise en place et le déroulement du projet « Total Understanding » et donc dans sa capacité à retrouver un cycle de croissance pérenne et profitable.

Annexes

- Compte de résultat consolidé
- État de la situation financière
- État des flux de trésorerie consolidés

Contacts:

Compte de résultat consolidé Comptes semestriels au 30 juin 2019

en milliers d'euros	30/06/2019	30/06/2018	31/12/2018
Chiffre d'affaires	903 359	786 000	1 749 494
Coûts directs	(320 380)	(273 294)	(611 119)
Marge brute	582 978	512 706	1 138 374
Charges de personnel - hors rémunération en actions	(423 587)	(358 583)	(753 464)
Charges de personnel - rémunération en actions *	(3 672)	(4 944)	(8 937)
Charges générales d'exploitation	(106 776)	(101 280)	(207 477)
Autres charges et produits opérationnels	336	(2 272)	3 922
Marge opérationnelle⁽¹⁾	49 279	45 628	172 418
Dotations aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions *	(2 830)	(2 240)	(4 380)
Autres charges et produits non courants	(4 003)	(1 355)	(5 273)
Quote-part dans les résultats des entreprises associées	(356)	(8)	587
Résultat opérationnel	42 090	42 026	163 352
Charges de financement	(13 116)	(9 428)	(21 281)
Autres charges et produits financiers ^{*(1)}	(3 686)	913	4 980
Résultat net avant impôts	25 288	33 511	147 051
Impôts - hors impôts différés sur amortissement du goodwill	(5 411)	(8 027)	(37 078)
Impôts différés sur amortissement du goodwill *	(1 164)	(585)	(1 420)
Impôt sur les résultats	(6 575)	(8 612)	(38 498)
Résultat net⁽¹⁾	18 714	24 900	108 554
Dont part du Groupe	18 744	24 719	107 520
Dont part des participations ne conférant pas le contrôle	(30)	181	1 033
Résultat net part du Groupe par action de base (en euros)	0.43	0,57	2.48
Résultat net part du Groupe par action dilué (en euros)	0.42	0,55	2.40
Résultat net ajusté *	29 714	34 689	126 810
Dont Part du Groupe	29 370	34 092	125 237
Dont Part des participations ne conférant pas le contrôle	345	597	1 572
Résultat net ajusté, part du groupe par action	0.67	0.79	2.88
Résultat net ajusté dilué, part du groupe par action	0.66	0.76	2.80

* ajusté des éléments non monétaires liés à l'IFRS 2 (rémunération en actions), de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions (relations clients), des impôts différés passifs relatifs aux goodwills dont l'amortissement est déductible dans certains pays et de l'impact net d'impôts des autres produits et charges non courants et impacts non monétaires sur variations de puts en autres charges et produits financiers.

⁽¹⁾ L'application d'IFRS16 au 1^{er} janvier 2019 a eu un impact positif de 2 584 milliers d'euros sur la marge opérationnelle au 30 juin 2019 et un impact négatif de 2 493 milliers d'euros sur les autres charges et produits financiers. L'impact sur le résultat net est quasiment neutre et s'établit à 89 milliers d'euros.

État de la situation financière Comptes semestriels au 30 juin 2019

en milliers d'euros	30/06/2019	30/06/2018	31/12/2018
ACTIF			
Goodwills	1 304 470	1 164 083	1 291 077
Droit d'utilisation de l'actif ⁽²⁾	158 623	-	-
Autres immobilisations incorporelles	86 212	66 517	82 001
Immobilisations corporelles	37 302	33 426	37 890
Participation dans les entreprises associées	2 712	1 009	2 892
Autres actifs financiers non courants	45 697	30 623	35 021
Impôts différés actifs	26 885	19 897	26 987
Actifs non courants	1 661 903	1 315 555	1 475 868
Clients et comptes rattachés	352 168	303 043	466 119
Actifs sur contrats	253 007	203 637	168 822
Impôts courants	22 951	19 415	16 905
Autres actifs courants	92 899	83 328	78 831
Instruments financiers dérivés	-	84	500
Trésorerie et équivalents de trésorerie	145 263	103 481	167 834
Actifs courants	866 287	712 987	899 011
TOTAL ACTIF	2 528 190	2 028 542	2 374 878
en milliers d'euros	30/06/2019	30/06/2018	31/12/2018
PASSIF			
Capital	11 109	11 109	11 109
Primes d'émission	516 038	516 049	516 038
Actions propres	(13 340)	(23 051)	(22 723)
Ecart de conversion	(109 088)	(117 735)	(121 475)
Autres réserves	599 213	543 007	633 697
Capitaux propres - part du Groupe	1 003 932	929 380	1 016 646
Participations ne conférant pas le contrôle	18 237	18 184	18 314
Capitaux propres	1 022 169	947 563	1 034 960
Emprunts et autres passifs financiers non courants	731 835	541 253	729 180
Dettes sur contrats de location ⁽²⁾	140 140	-	-
Provisions non courantes	3 820	8 986	4 678
Provisions pour retraites	30 803	27 737	29 715
Impôts différés passifs	70 417	63 505	70 934
Autres passifs non courants	15 204	20 848	22 040
Passifs non courants	992 219	662 329	856 547
Fournisseurs et comptes rattachés	254 620	210 334	276 266
Emprunts et autres passifs financiers courants	17 913	26 338	13 713
Dettes sur contrats de location ⁽²⁾	41 473	-	-
Impôts courants	4 078	6 343	12 153
Provisions courantes	3 606	7 087	4 996
Passifs sur contrats	27 990	25 474	30 199
Autres passifs courants	164 121	143 074	146 045
Passifs courants	513 802	418 650	483 372
TOTAL PASSIF	2 528 190	2 028 542	2 374 878

⁽²⁾ Au 30 juin 2019, l'application d'IFRS 16 a abouti à diminuer les capitaux propres de 9 576 milliers d'euros, à diminuer les autres passifs courants de 10 882 milliers d'euros, à comptabiliser un droit d'utilisation net de 158 623 milliers d'euros, une dette sur contrats de location non courante de 140 140 milliers d'euros et une dette sur contrats de location courante de 41 473 milliers d'euros.

État des flux de trésorerie consolidés Comptes semestriels au 30 juin 2019

en milliers d'euros	30/06/2019	30/06/2018	31/12/2018
OPERATIONS D'EXPLOITATION			
RESULTAT NET	18 714	24 900	108 554
Éléments sans incidence sur la capacité d'autofinancement			
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	36 467	12 705	32 698
Résultat net des sociétés mises en équivalence, nets des dividendes reçus	356	8	(609)
Moins-value (plus-value) sur cessions d'actifs	(19)	40	(9 461)
Variation nette des provisions	1 833	1 587	4 074
Rémunération en actions	3 424	4 585	8 458
Autres produits et charges calculés	1 666	2 157	(1 106)
Frais d'acquisition de sociétés consolidées	2 002	9	3 930
Charge de financement	15 716	9 428	21 281
Charge d'impôt	6 575	8 612	38 498
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT AVANT CHARGES DE FINANCEMENT ET IMPOT	86 734	64 029	206 317
Variation du besoin en fonds de roulement	(14 098)	16 004	3 482
Impôts payés	(21 896)	(22 349)	(39 697)
FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DE L'EXPLOITATION ⁽⁴⁾	50 740	57 684	170 103
OPERATIONS D'INVESTISSEMENT			
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(21 185)	(20 406)	(49 006)
Produits des cessions d'actifs corporels et incorporels	58	96	164
Augmentation / (diminution) d'immobilisations financières	2 960	(5 047)	5 216
Acquisitions de sociétés et d'activités consolidées nettes de trésorerie acquise	(3 987)	(3 987)	(152 479)
FLUX DE TRESORERIE AFFECTES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT	(22 154)	(29 343)	(196 105)
OPERATIONS DE FINANCEMENT			
Augmentation / (Réduction) de capital	-	-	-
(Achats) / Ventes nets d'actions propres	304	1 198	1 219
Augmentation des emprunts à long terme	27	236 868	603 286
Diminution des emprunts à long terme	(22)	(280 209)	(481 034)
Augmentation des emprunts à long terme à des sociétés associées	(12 391)	-	-
Augmentation / (diminution) des découverts bancaires	(555)	(838)	567
Remboursement net des dettes locatives	(19 359)	-	-
Intérêts financiers nets payés ⁽³⁾	(7 594)	(8 332)	(18 385)
Intérêts nets payés sur obligations locatives	(1 958)	-	-
Rachats de participations ne conférant pas le contrôle	(10 836)	(8 779)	(9 125)
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	-	-	(37 831)
Dividendes versés aux participations ne conférant pas le contrôle des sociétés intégrées	-	(841)	(857)
FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DES OPERATIONS DE FINANCEMENT ⁽⁴⁾	(52 383)	(60 933)	57 839
VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE	(23 797)	(32 592)	31 837
Incidence des variations des cours des devises sur la trésorerie	1 225	(1 195)	(1 269)
TRESORERIE A L'OUVERTURE	167 834	137 267	137 267
TRESORERIE A LA CLOTURE	145 263	103 481	167 834

⁽³⁾ Compte-tenu de l'application d'IFRS16, le groupe a décidé de reclasser en 2018 et en 2019 les intérêts financiers nets payés dans les flux de trésorerie provenant des opérations de financement (ils étaient déclarés initialement en 2018 dans les flux de trésorerie provenant de l'exploitation). Ce reclassement permet de présenter ces flux dans la même catégorie que les intérêts nets payés sur obligations locatives.

⁽⁴⁾ L'application d'IFRS 16 a impacté la présentation des flux de trésorerie même si elle n'a pas de réel impact monétaire : elle a augmenté les flux de trésorerie liés à l'exploitation de 21 672 milliers d'euros et a diminué les flux de trésorerie provenant des opérations de financement de 21 317 milliers d'euros.



COMMUNIQUE DE PRESSE

À PROPOS D'IPSOS

Ipsos est le troisième institut de sondage au monde, présent dans 90 marchés et comptant plus de 18 000 collaborateurs.

Nos chercheurs, analystes et scientifiques sont passionnément curieux et ont développé des capacités multi-spécialistes qui permettent de fournir des informations et des analyses poussées sur les actions, les opinions et les motivations des citoyens, des consommateurs, des patients, des clients et des employés. Nos 75 solutions s'appuient sur des données primaires provenant de nos enquêtes, de notre suivi des réseaux sociaux et de techniques qualitatives ou observationnelles.

Notre signature « Game Changers » résume bien notre ambition d'aider nos 5 000 clients à évoluer avec confiance dans un monde en rapide évolution.

Créé en France en 1975, Ipsos est coté à l'Euronext Paris depuis le 1^{er} juillet 1999. L'entreprise fait partie des indices SPF 120 et Mid-60 et est éligible au service de règlement différé (SRD).

ISIN code FR0000073298, Reuters ISOS.PA, Bloomberg IPS:FP

www.ipsos.com

Contacts: