

RÉSULTATS ANNUELS 2019

LES FONDATIONS DE LA NOUVELLE CROISSANCE

Jeudi 27 février 2020

Didier Truchot,
Président Directeur Général

Laurence Stoclet,
Directeur Général Délégué,
Finance et fonctions support

GAME CHANGERS



SOMMAIRE

01 IPSOS DANS SON MARCHÉ

02 LES FONDATIONS DE LA NOUVELLE
CROISSANCE

03 LA RAISON D'ÊTRE D'IPSOS

04 RÉSULTATS ANNUELS 2019

05 PERSPECTIVES

IPSOS DANS SON MARCHÉ



IPSOS DÉPASSE SES OBJECTIFS DE CROISSANCE ET LA BARRE DES 2 MILLIARDS €

CROISSANCE ORGANIQUE 2019

+3,8%

TOP 3 marchés développés

- Etats-Unis +6%
- Royaume-Uni +5%
- France +4%

Marchés émergents significatifs

- Inde +22%
- Russie +13%
- Chine +10%

CHIFFRE D'AFFAIRES 2019

2,003 Mds€

CROISSANCE TOTALE : +14,5%

UN MARCHÉ DYNAMIQUE

CŒUR DE MARCHÉ

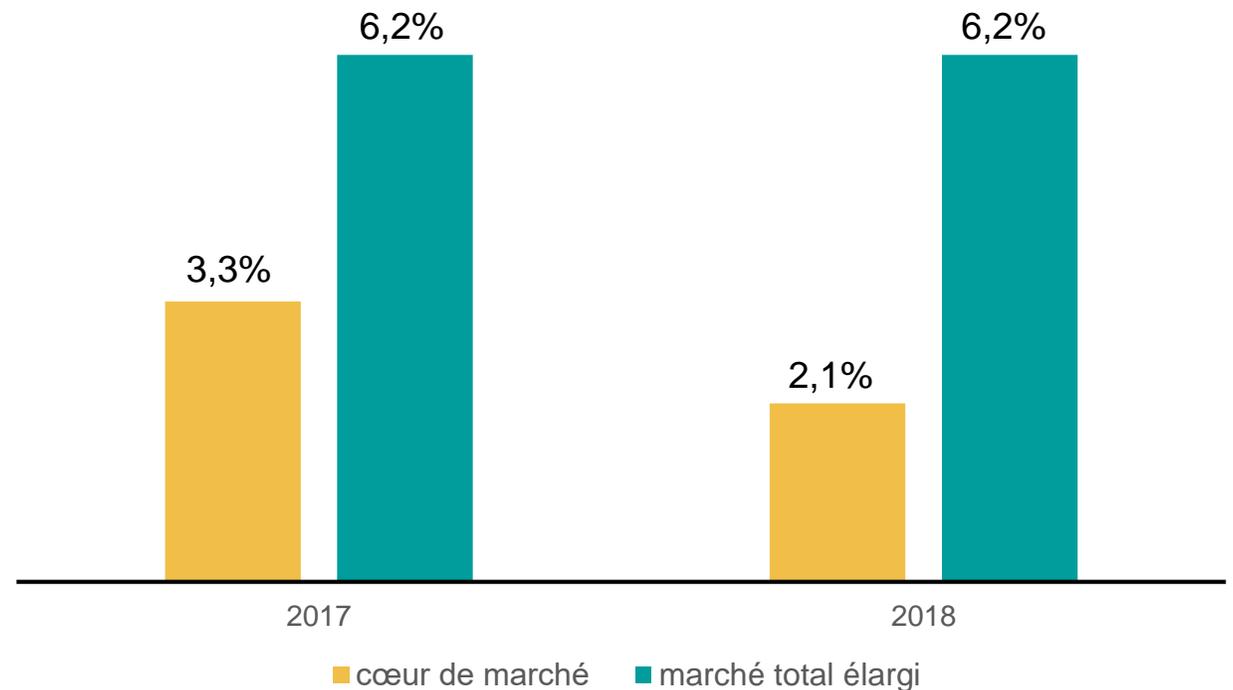
Le cœur de marché représente **47 Milliards US\$ en 2018.**

MARCHÉ TOTAL ÉLARGI

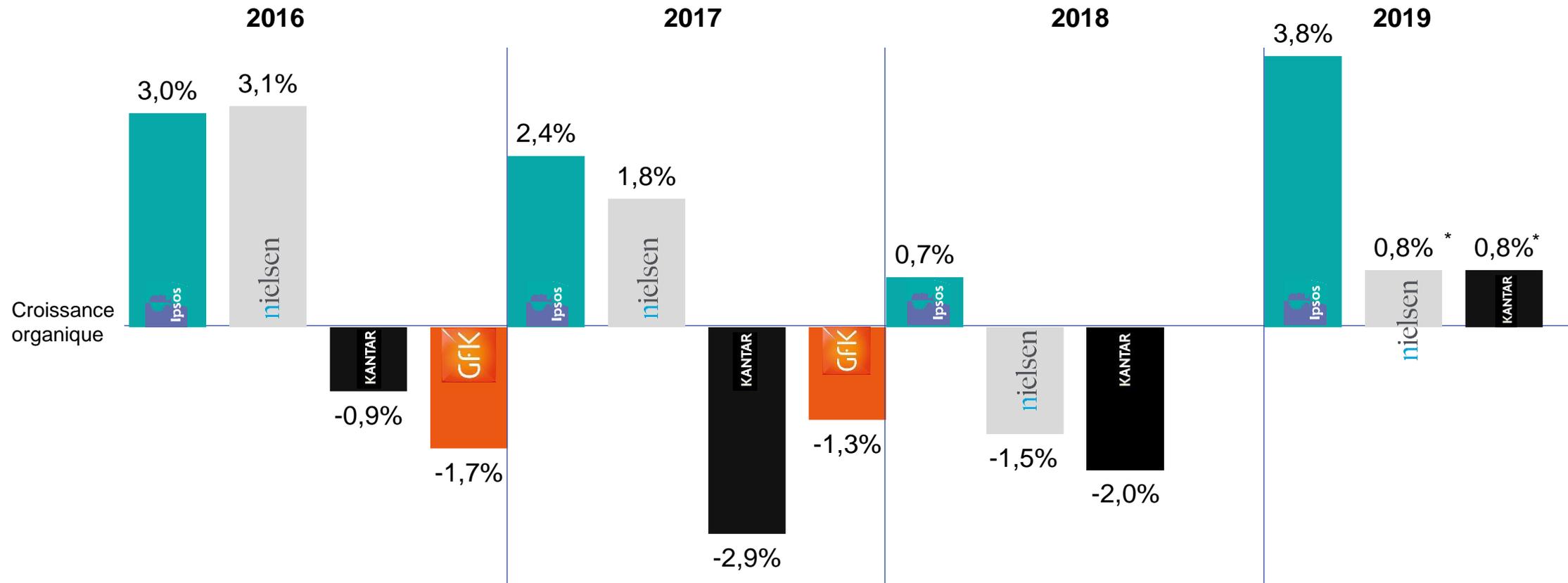
Le marché total élargi représente **80 Milliards US\$ en 2018.**

Source : Esomar Global Market Research 2019

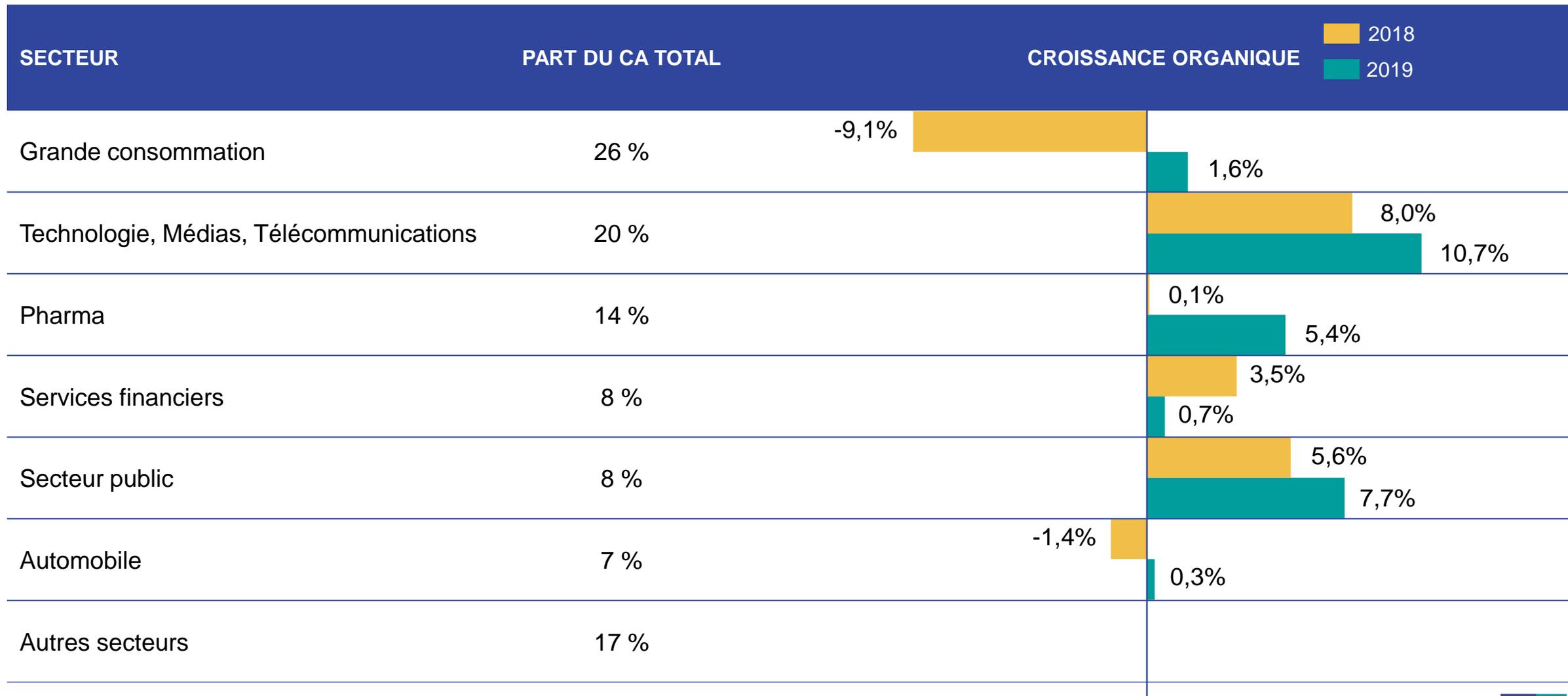
CROISSANCE DU MARCHÉ GLOBAL DES ÉTUDES



IPSOS : UNE CROISSANCE SUPÉRIEURE À CELLE DE SES CONCURRENTS DIRECTS



CROISSANCE DANS L'ENSEMBLE DES SECTEURS



LES FONDATIONS DE LA NOUVELLE CROISSANCE



LES FONDAMENTAUX D'IPSOS ET UN PLAN DE TRANSFORMATION AU SERVICE DE LA CROISSANCE

5 000 CLIENTS

ORGANISATIONS
CLIENT

75 SERVICES

OFFRE
COMPÉTITIVE

COMPÉTENCES

CAPACITÉS EN
SCIENCES ET
TECHNOLOGIES
RENFORCÉES

90 MARCHÉS

RESPONSABILITÉ
ACCRUE DES
MARCHÉS LOCAUX

CROISSANCE
EXTERNE

POLITIQUE
D'ACQUISITIONS

MARQUE
FORTE

RENFORCEMENT
DE NOTRE
VISIBILITÉ

TALENTS

18 000
COLLABORATEURS

- 250 professionnels dédiés

- Nouveaux services
- Regroupement en Lignes de Services

- Global Science Organisation
- Tech Team A
- Ipsos Knowledge Centre

- Couverture mondiale
- Positions de leader sur tous les marchés clés

- 2018
 - GfK Research
 - Synthesio
- 2020
 - Maritz Mystery Shopping
 - Askia

- Partenariats
- Nouvelle campagne

- Valeurs partagées: « Proud to be Ipsos »

NOUVEAUX SERVICES



4 Catégories de nouveaux services

Mesurer autrement

Web listening (Synthesio), Communities, Behavioural Economics, Ethnography, Neurosciences, Consumer & Retail Audit, Passive Measurement (Mediacell)

Nouveaux Services entrant: Virtual Shelf, Retail Performance

Avoir les données en temps réel

Mobile, Services Overnight (Ipsos.Digital), Enterprise Feedback Management (EFM)

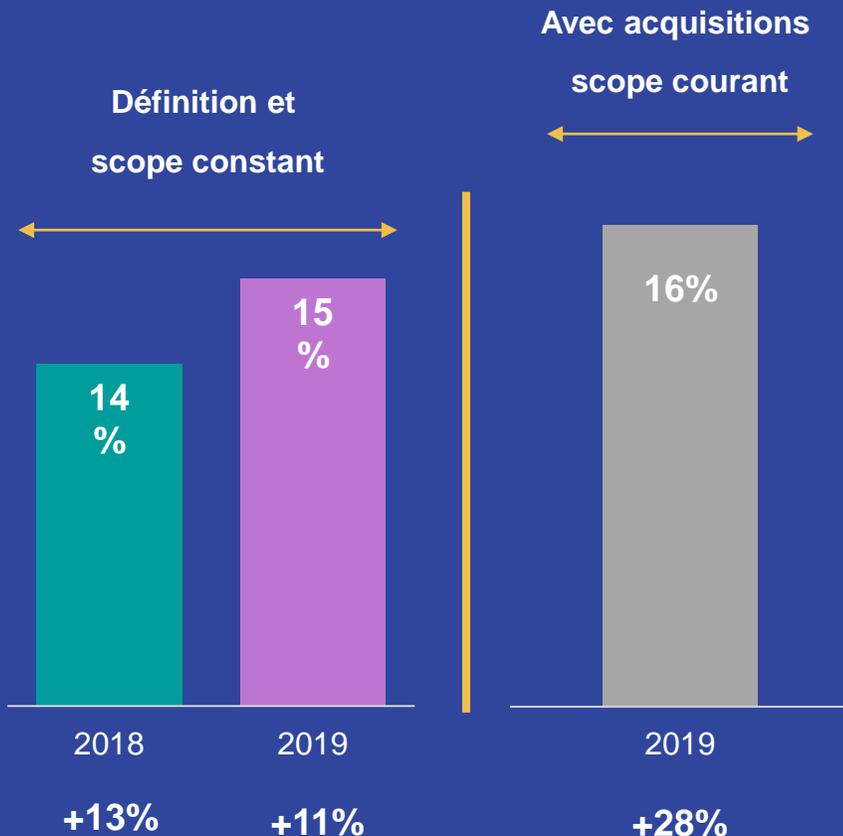
Analyser les données à forte volumétrie

Data analytics / Data Science, Ipsos Science Center, Path to Purchase

Proposer des services autour de l'assistance des clients

Market Entry Research, Workshops, Advisory Services, Curation (Insight Cloud)

Part dans le CA total



Croissance

DÉVELOPPER L'OFFRE : IPSOS.DIGITAL

Scroll To See Our Solutions ↓

UNE OPPORTUNITÉ DE CROISSANCE

- Le marché global du *Do It Yourself* représente 1,5 milliard d'euros en 2019
- Pour répondre aux nouveaux besoins clients :
 - Rapidité
 - Accessibilité
 - Simplicité

UNE SOLUTION DIY DIFFÉRENCIANTE

- Une plateforme innovante
 - Création de son propre questionnaire
 - Rapports en ligne exportables automatisés
 - Obtention des résultats en quelques heures
- Une offre de produits diversifiée
 - Du questionnaire aux tests de concepts, d'idées, de noms
- Accès au savoir-faire d'Ipsos
 - Bibliothèque de questionnaires
 - Experts disponibles pour accompagner les clients

IPSOS.DIGITAL EN 2020

- Aujourd'hui : 17 pays
- D'ici fin 2020 : ~ 40 pays
- Développement commercial du service
- Intégration de nouvelles technologies pour renforcer les performances de la plateforme
 - Data Liberation
 - Askia



Security



Simplicity



Speed



Substance

RENFORCER NOS COMPÉTENCES

SCIENCE, TECHNOLOGIE ET SAVOIR-FAIRE



APPORTER PRÉCISION ET SUBSTANCE AUX DONNÉES À TRAVERS LA SCIENCE

- 2019 : création d'une entité scientifique globale (« Global Science Organisation »)
 - Ipsos dispose de son propre laboratoire de recherche expérimentale
 - Partenariats universitaires ciblés (Sorbonne, MIT Innovation Lab, CNRS Laboratoire, King's College London)
 - Formations internes

UN MEILLEUR ACCÈS ET UNE MEILLEURE ANALYSE GRÂCE À LA TECHNOLOGIE

- En interne :
 - Équipe d'experts dédiée à l'évaluation des technologies (« Tech Team A »)
- En externe :
 - Évaluation des acquisitions technologiques
- 580 collaborateurs IT à fin décembre 2019
- 500 *data analysts* dont 80 *data scientists* (niveau doctorat)

IPSOS KNOWLEDGE CENTRE

- Définir, organiser et partager l'expertise Ipsos
- En interne :
 - Regrouper le meilleur des connaissances tirées des études
 - Développer la communauté des experts
 - Encourager la collaboration entre les équipes Ipsos
- À l'externe :
 - Poursuivre un programme de publications pour mettre en lumière les derniers travaux d'Ipsos
 - Créer de nouveaux contenus exploitables par les clients

POURSUITE DE LA POLITIQUE D'ACQUISITION

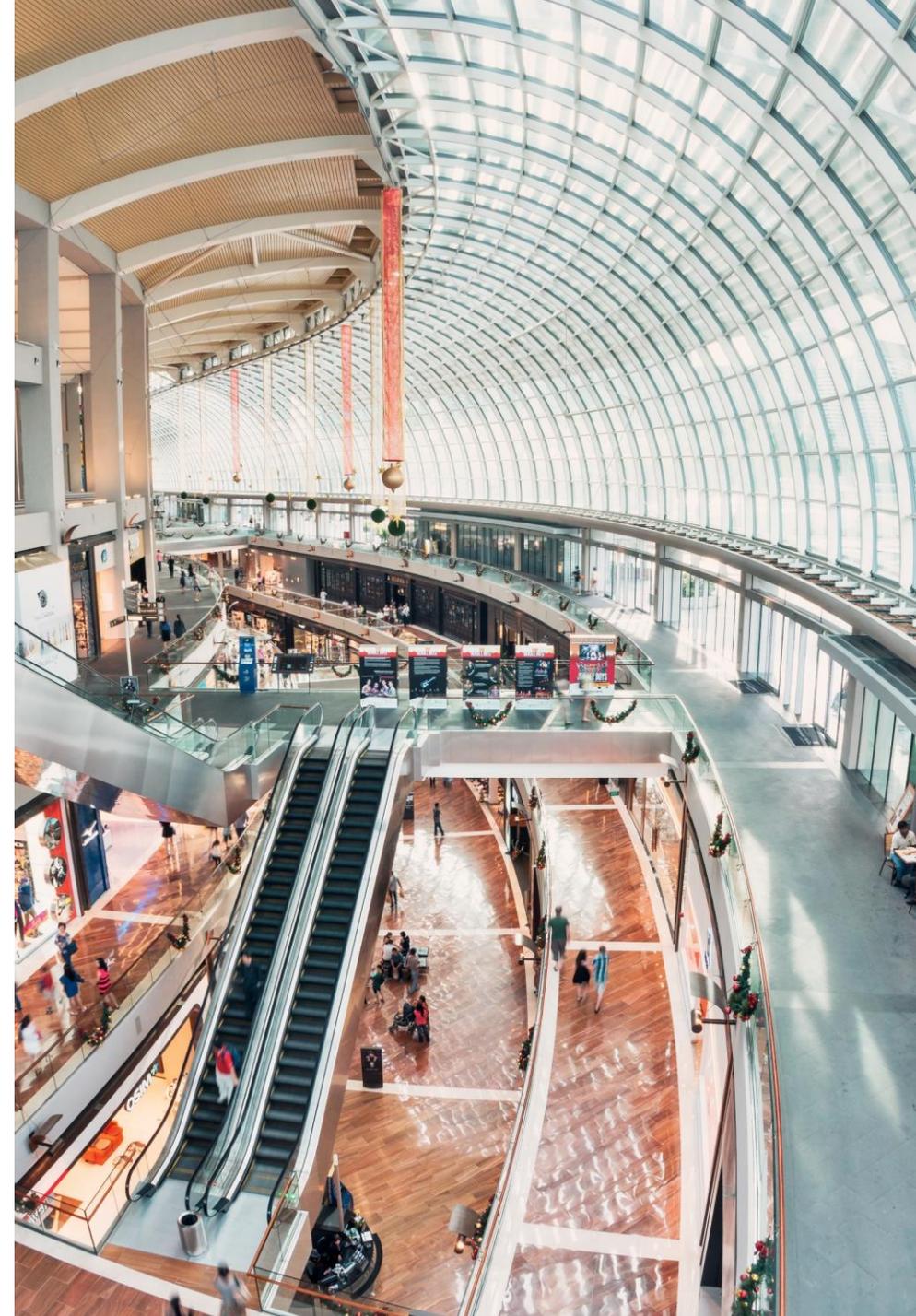
MARITZ – Acquisition de l'activité Client Mystère

- Un des plus grands fournisseurs de services sur le segment Client Mystère, « *Mystery Shopping* » principalement en Amérique du Nord
- Plus de 150 collaborateurs
- Chiffre d'affaires 2019 au dessus de 15 millions de US\$
- Base clients importante sur les secteurs du pétrole et gaz, automobile et banque
- Prix d'achat : 9 M\$



OPPORTUNITÉS POUR IPSOS

- Leadership mondial renforcé sur ce segment avec un portefeuille clients complémentaire à la clientèle Ipsos
- Poursuivre la croissance sur l'activité *Mystery Shopping*, volume total de chiffre d'affaires « *Mystery Shopping* » incluant Maritz : 90 M€
- Intégration d'équipes expérimentées et qualifiées
- Offre *Mystery Shopping* d'Ipsos élargie, capacités opérationnelles renforcées



POURSUITE DE LA POLITIQUE D'ACQUISITION

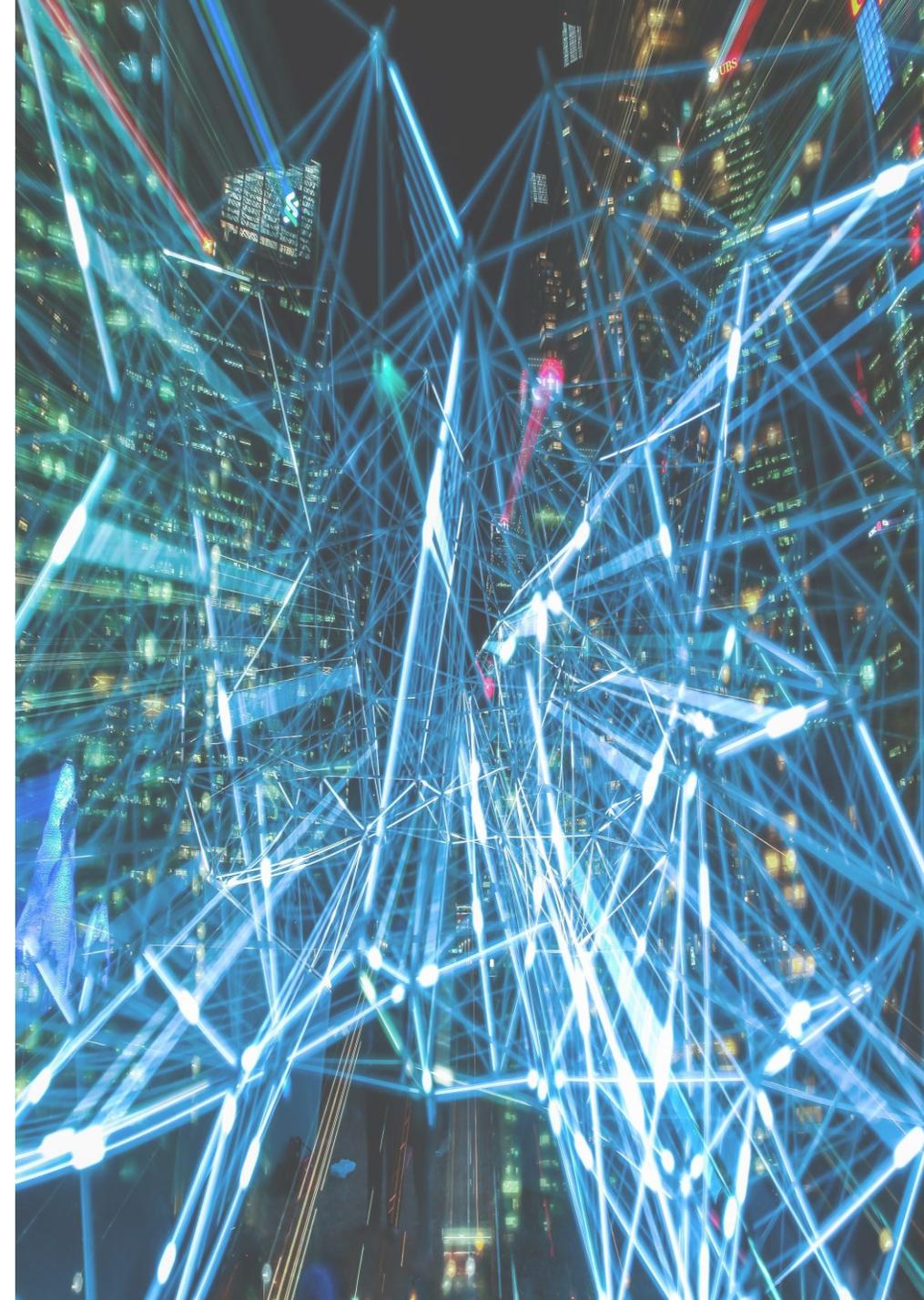
ASKIA – Prise de participation majoritaire

- Un fournisseur de technologie d'enquêtes
- Fondé en 1996
- CA annuel d'Askia : environ 5 millions d'euros
- Présence en France, Royaume-Uni, Allemagne, Etats-Unis
- Plus de 150 clients



OPPORTUNITÉS POUR IPSOS

- Conjuguer l'expertise d'Ipsos aux technologies développées par Askia pour proposer un outil d'enquête de nouvelle génération alliant puissance et simplicité
- Possibilité de visualiser tout type de réponses : textes, images...



SUIVI DES ACQUISITIONS

GfK Research

2018 UNE ACQUISITION D'OPPORTUNITÉ

- Leadership renforcé sur les segments :
 - Public Affairs;
 - Healthcare;
 - Innovation;
 - Customer Experience;
 - Mystery Shopping

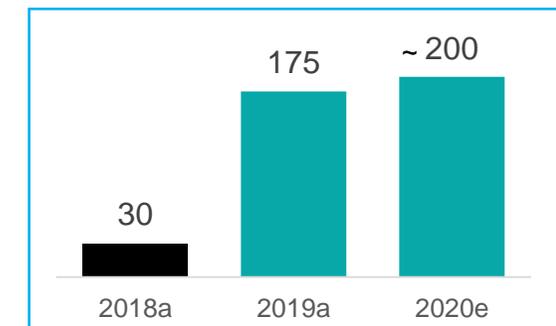
2019 INTÉGRATION FINALISÉE

- Processus d'intégration opéré sur les trois premiers trimestres 2019
- Offre produit plus large et adaptée à nos clients (historique comme nouveau) notamment
 - Knowledge Panel
 - Norms avec une nouvelle plateforme SimStore (réalité augmentée)
 - UX (User Experience)
 - Market Access Healthcare

EN 2020

- Reconnaissance d'une année complète de revenus
- Atteinte d'une rentabilité équivalente à celle d'Ipsos

Impact en CA (MEUR)



SUIVI DES ACQUISITIONS

Synthesio

2018 UNE ACQUISITION STRATÉGIQUE

- Acquisition d'un leader technologique de la veille et l'analyse des conversations issues des réseaux sociaux
- SIA et Synthesio, des savoir-faire complémentaires :
 - SIA : analyse et interprétation
 - Synthesio : récolte et présentation de la donnée
- Concrétisation d'une stratégie multi-sources

2019 INTÉGRATION ET DÉVELOPPEMENT

- Technologie
 - Lancement de Signals (nouveau module de détection de tendances)
 - Nouvelle version de la plateforme avec un module de reporting de type BI
- Commercial :
 - Synergies et développement d'offres intégrées avec Ipsos

Chiffre d'Affaires 2019
Social Intelligence & Analytics 24M€

2020 ACCÉLÉRATION

- Dynamique positive du Social Intelligence Analytics :
 - Synthesio : Elargissement de la clientèle à de nouveaux secteurs (gaming)
 - Insight services: poursuite de la croissance et intensification des synergies avec Synthesio
- Une ambition renouvelée

Chiffres d'Affaires 2020 estimé
Social Intelligence & Analytics 30+M€ (+28%)

UNE MARQUE FORTE

Des partenariats clés pour diffuser notre savoir



LA RAISON D'ÊTRE D'IPSOS



IPSOS ADOPTE UNE RAISON D'ÊTRE



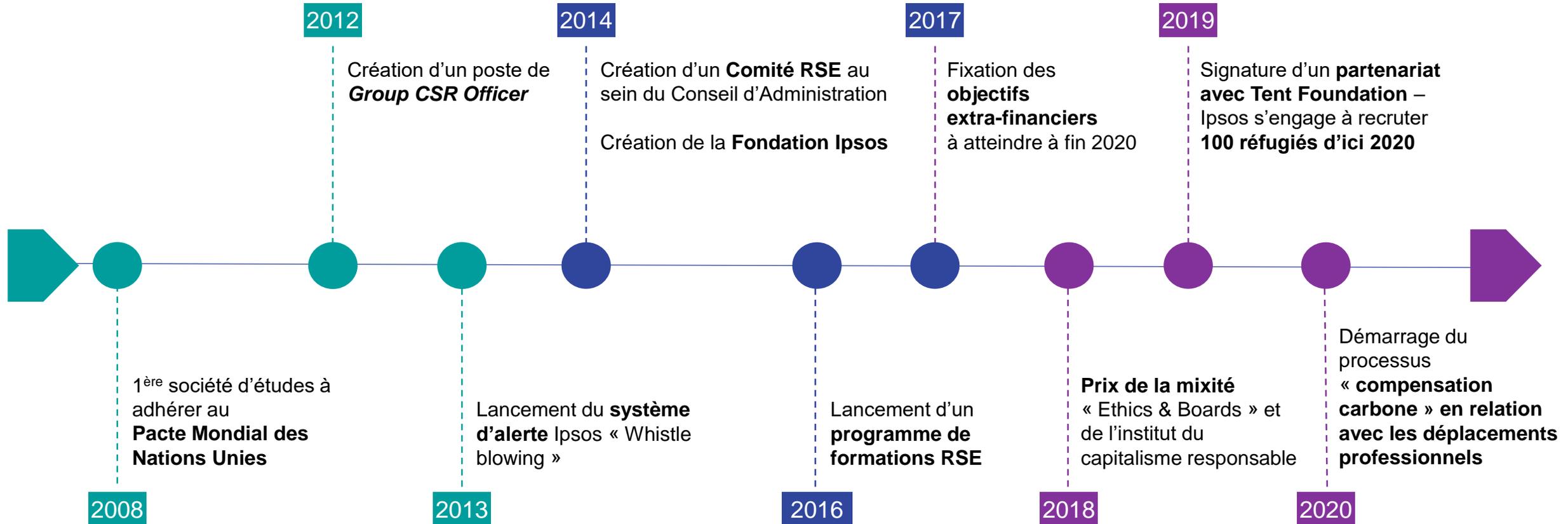
Délivrer des informations fiables qui apportent une vraie compréhension de la société, des marchés et des individus, là est notre raison d'être. ”

Didier Truchot,
Président Directeur Général



RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

Plus de 10 ans d'engagement



RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

SOCIÉTAL



Objectifs 2020 : Augmentation du nombre de fournisseurs adhérents à United Nations Global Compact à 50%
100% de pays de plus de 20 salariés avec une politique RSE.

- Fondation Ipsos : œuvrer pour l'éducation de l'enfance défavorisée
- Partenariat avec la Tent Foundation
- Déploiement de nos engagements à travers le Programme Taking responsibility
- Project Understanding (étude menée dans 30 pays sur la perception des réfugiés)

40

projets d'éducation pour des enfants réfugiés dans plus de 25 pays

100

réfugiés recrutés d'ici fin 2020

ENVIRONNEMENTAL



Objectifs 2020 : Réduction des émissions de CO2 de 10%;
Réduction des achats de papier de 10%; 100% du papier disponible pour recyclage, effectivement recyclé.

- Limiter nos émissions de carbone, notre utilisation d'énergie, de plastique et de papier
- Réduction des déplacements professionnels
- Sensibiliser nos 18 000 collaborateurs à la protection de l'environnement

69%

des pays Ipsos ont adopté des politiques de rationalisation des déplacements professionnels

2 780

nouveaux collaborateurs formés à la protection de l'environnement

SOCIAL



Objectifs 2020 : Augmentation du niveau d'engagement des salariés; Taux de rotation des salariés inférieur à 17%; Proportion de femmes membres du « Partnership Pool » à 35%; 100% de réponses à l'enquête « Taking Responsibility ».

- Formation continue des collaborateurs à travers l'Ipsos Training Centre
- Enquête de satisfaction interne Ipsos Pulse
- Renforcer l'égalité professionnelle homme / femme
- Membre du Women's Unstereotype Alliance des Nations Unies

1 500

nouveaux diplômés dans le programme **Génération Ipsos** depuis 2018

Présence des femmes dans les organes de direction :

- **30%** au comité exécutif (MBEC)
- **60%** au Conseil d'Administration

RÉSULTATS ANNUELS 2019



CHIFFRES CLÉS DE L'ANNÉE



2 003,3 M€

**CHIFFRE
D'AFFAIRES**



3,8%

**CROISSANCE
ORGANIQUE**



2,3%

**IMPACT DES
TAUX DE CHANGE**



9,9%

**MARGE
OPERATIONNELLE**

COMPTE DE RÉSULTAT RÉSUMÉ

En millions d'euros	2019	2018	Variation 2019 / 2018
Chiffre d'affaires	2 003,3	1 749,5	14,5%
Marge brute	1 288,5	1 138,4	13,2%
Marge brute / CA	64,3%	65,1%	-
Marge opérationnelle	198,7	172,4	15,2%
Marge opérationnelle / CA	9,9%	9,9%	-
Autres produits et charges non courants / récurrents	(16,4)	(5,3)	-
Charges de financement	(26,6)	(21,3)	25,2%
Autres charges et produits financiers	(7,3)	5	-247,1%
Impôts	(36,9)	(38,5)	-4,2%
Résultat net, part du Groupe	104,8	107,5	-2,5%
Résultat net ajusté*, part du Groupe	129,5	125,2	3,4%

*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 goodwills dont l'amortissement est déductible dans certains pays et avant l'impact net d'impôts des autres produits et charges non courants.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR RÉGION

En millions d'euros	CA 2019	Contribution	Croissance totale 2019 / 2018	Croissance organique
EMEA	859,6	43%	12,9%	2%
Amériques	769,9	38%	17,8%	4%
Asie-Pacifique	373,7	19%	11,7%	7%
Chiffre d'affaires	2 003,3	100%	14,5%	3,8%

*Dont	Contribution	Croissance organique
Pays développés	69%	2,9%
Pays émergents	31%	5,7%

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR AUDIENCE

En millions d'euros	CA 2019	Contribution	Croissance totale 2019 / 2018	Croissance organique
Consommateurs ¹	944,4	47%	8,5%	2,5%
Clients et salariés ²	485,8	24%	18,1%	4%
Citoyens ³	259,8	13%	28,8%	7%
Médecins et patients ⁴	313,2	16%	17,7%	5%
Chiffre d'affaires	2 003,3	100%	14,5%	3,8%

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 d'évoluer dans le temps en fonction de l'évolution de l'organisation des équipes d'Ipsos.

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

ÉVOLUTION DU TAUX DE MARGE OPÉRATIONNELLE

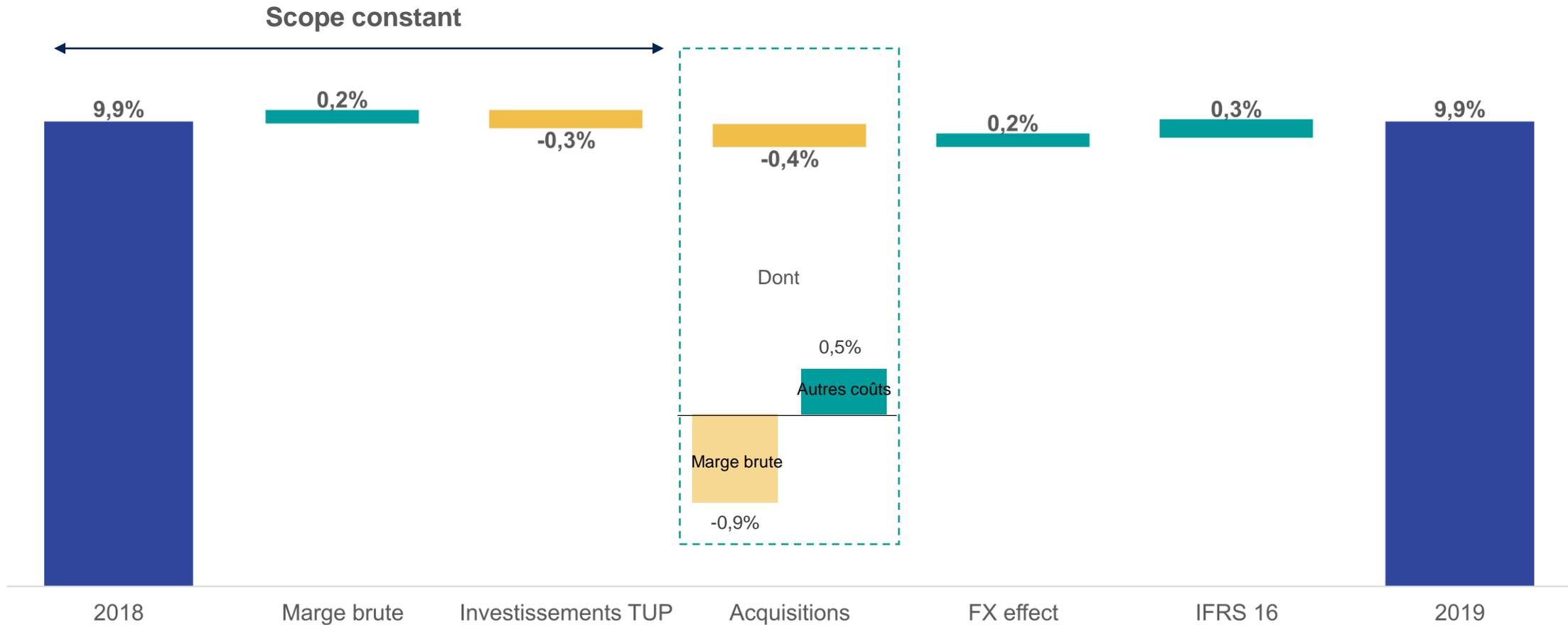
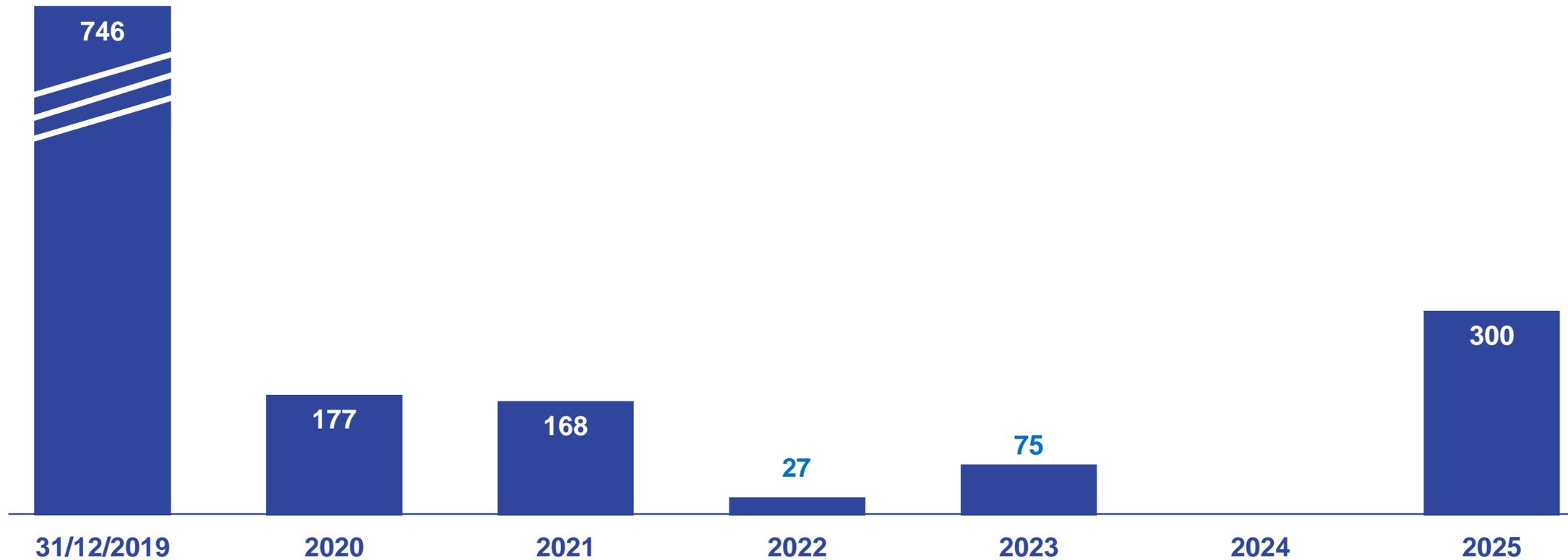


TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE

En millions d'euros	2019	2018	Variation 2019/2018
Capacité d'Autofinancement	266,4	206,3	29,1%
Variation du BFR	(52,7)	3,5	-
Impôts payés	(35,9)	(39,7)	-9,7%
Immobilisations corporelles, incorporelles et financières	(43,5)	(43,6)	-0,3%
Intérêts financiers nets payés	(25,5)	(18,4)	37,9%
Paiements relatifs aux contrats de location	(44,7)	N/A	N/A
Trésorerie libre générée par l'exploitation	64,3	108,1	-40,5%
Acquisitions et investissements financiers	(28,6)	(161,6)	-82,3%
Rachat / Vente d'actions propres	1,3	1,2	8,6%
Variation nette des dettes financières de long terme	(5,1)	122,3	
Dividendes	(38,6)	(37,8)	2,2%
Autres	4,3	(1,6)	
Trésorerie à la clôture	165,4	167,8	-1,4%

DETTE PAR MATURITÉ

DÉCOMPOSITION PAR MATURITÉ (EN MILLIONS D'EUROS)



Au 31 décembre 2019, Ipsos dispose de près de 500M€ de ligne de crédit non utilisés supérieurs à 1 an.

BILAN ET ENDETTEMENT

En millions d'euros	2019	2018
Capitaux propres	1 123	1 035
Endettement financier net*	578	575
Ratio d'endettement	51,5%	55,5%
Endettement net / EBE**	x 2,4	x 2,8
Couverture des frais financiers par la marge opérationnelle	x 7,8	x 8,3

* *Emprunts obligataires et bancaires nets de la trésorerie*

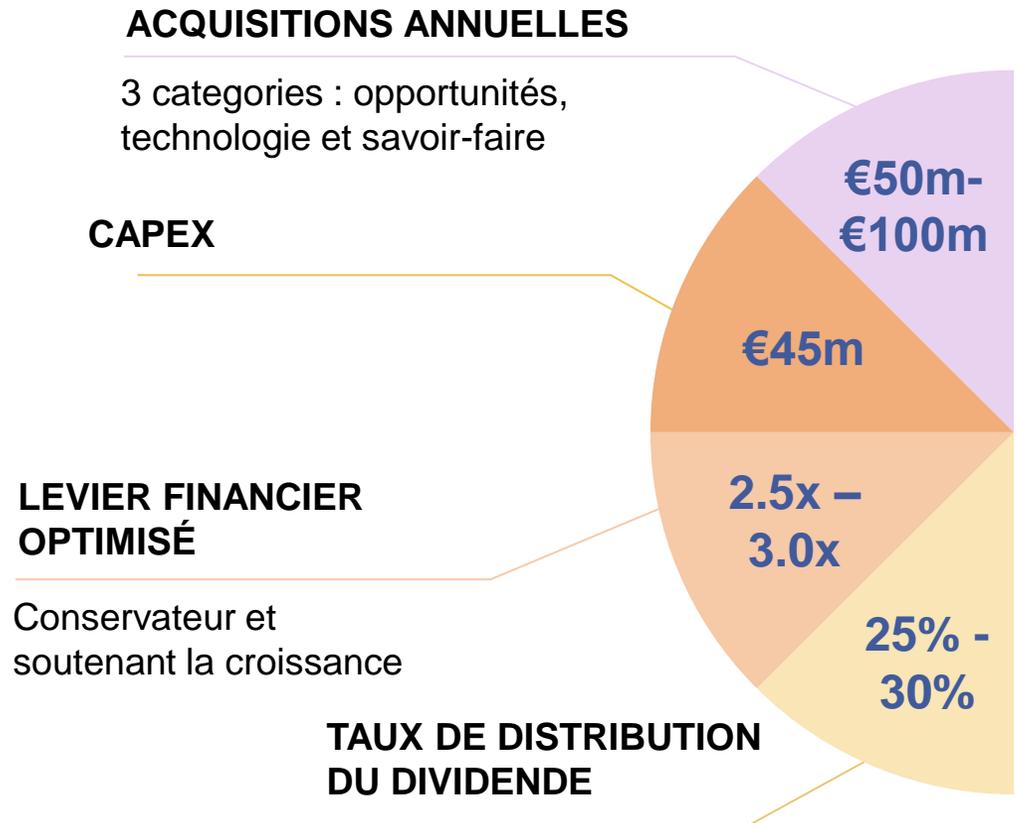
** *EBE calculé hors impact amortissements IFRS16*

PERSPECTIVES



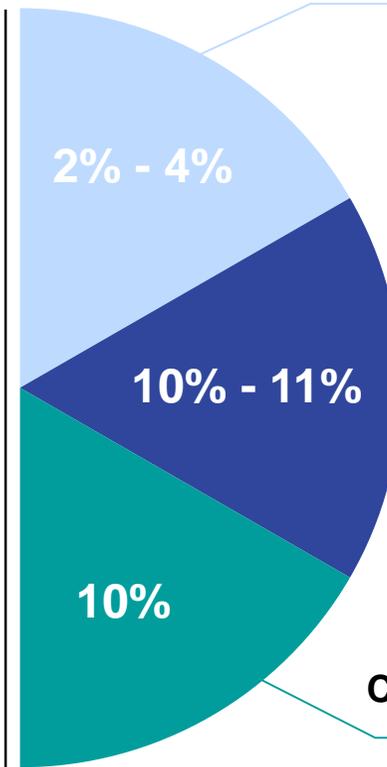
PERSPECTIVES 2020 - 2021

ALLOCATION EQUILIBRÉE DU CASH



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

2020 : 10%+
2021 : 11%

CROISSANCE ATTRACTIVE

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

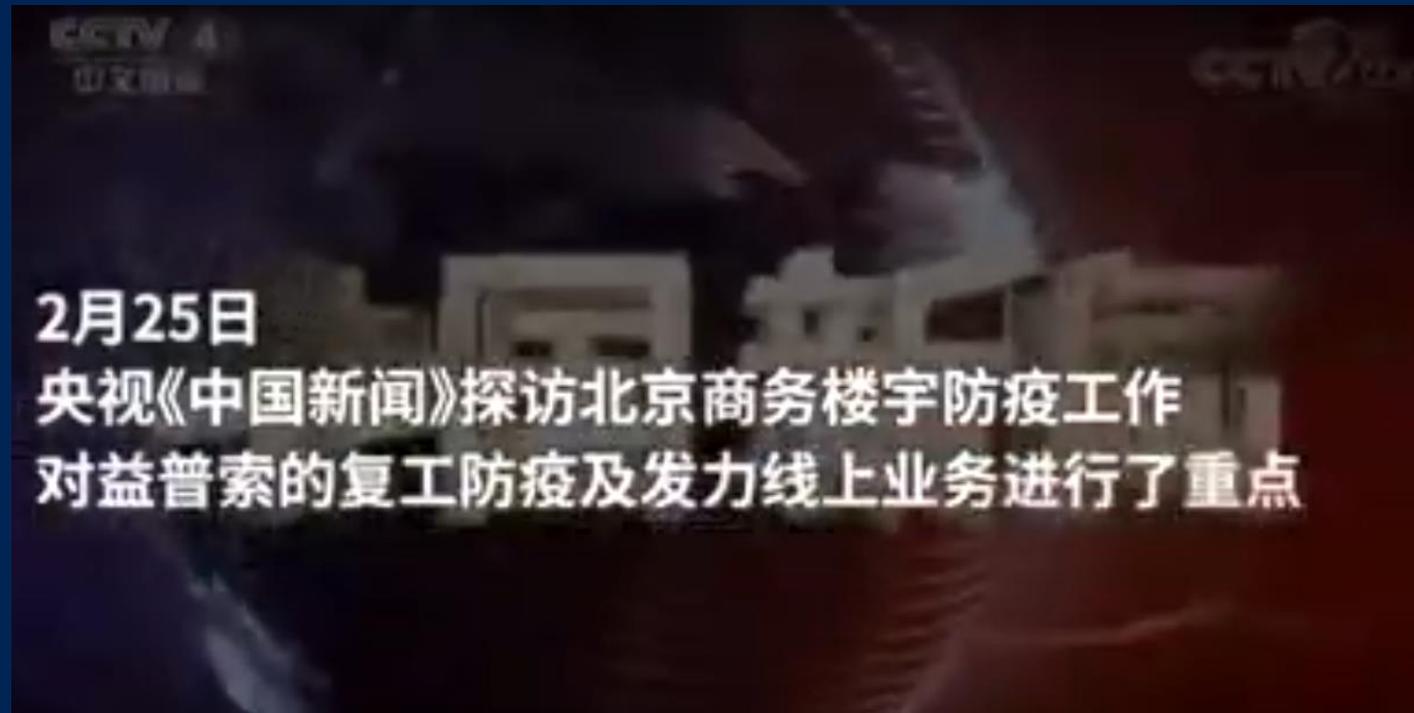
PERSPECTIVES 2020

Impact potentiel du Covid - 19

A ce stade, il n'est pas possible de faire des prévisions fiables sur l'impact de l'épidémie sur l'activité d'Ipsos.

- Compte-tenu d'un carnet de commandes à un très bon niveau fin janvier, Ipsos estime être en mesure de réaliser ses objectifs en 2020.
- La Chine représente 7,5% du chiffre d'affaires du Groupe et son activité sera affectée au moins au premier semestre.

CCTV4 – 25 FÉVRIER 2020



[Lire la vidéo](#)

Chez Ipsos en Chine, les nouvelles solutions incluent :

Wechat

- Mobile online Focus Group Discussion (FGD), “IsChat
- La communauté mobile en ligne, “IsCommunity”
- L’outil d’enquête rapide “We Express” et d’autres outils d’enquêtes

Vidéo en ligne FGD, “IsLive”

Global I-Say panel et IIS

Ipsos Insight Cloud et Ipsos Insight Curation



Bureau d'Ipsos à Pékin

**THANK
YOU**

GAME CHANGERS

