

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2023

Ben Page, CEO

Dan Lévy, CFO

26 juillet 2023



GAME CHANGERS



1

RÉSULTATS FINANCIERS

UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN CROISSANCE AU 2^{EME} TRIMESTRE



CHIFFRE
D'AFFAIRES

1 087 M€



CROISSANCE ORGANIQUE vs. 2022

T1

-2,8 %

T2

+0,5 %

S1

-1,1 %

hors effets Covid

+0,6 %

+1,6 %

+1,1 %

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR RÉGION

En millions d'euros	S1 2023	Part	Croissance totale vs S1 2022	Croissance organique vs S1 2022	Croissance organique S1 2022 vs S1 2021
EMEA	475,7	44 %	-4,6 %	-1 %*	-1 %
Amériques	421,4	39 %	-2,0 %	-3 %	+16 %
Asie-Pacifique	190,1	17 %	-1,7 %	+3 %	+10 %
Total	1 087,1	100 %	-3,1 %	-1,1 %	+6,9 %

* Croissance organique hors contrats Covid : +4 %

dont

Pays développés	71 %	-5,8 %	-5 %
Pays émergents	29 %	4,2 %	9 %

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR AUDIENCE

En millions d'euros	S1 2023	Part	Croissance organique vs S1 2022	Croissance organique S1 2022 vs S1 2021
Consommateurs ¹	513,2	47 %	+3 %	+14 %
Clients et employés ²	240,1	22 %	+0,5 %	+9 %
Citoyens ³	163,9	15 %	-12,5 %	-12 %
Médecins et patients ⁴	169,9	16 %	-3 %	+8 %
Total	1 087,1	100 %	-1,1 %	+6,9 %

Répartition des Lignes de Service par segment d'audience : l'analyse de la répartition du chiffre d'affaires par segment d'audience est une donnée extra-financière, susceptible de varier dans le temps en fonction de l'évolution de l'organisation des équipes d'Ipsos.

1. Brand Health Tracking, Creative Excellence, Innovation, Ipsos UU, Ipsos MMA, Market Strategy & Understanding, Observer (hors secteur public), Social Intelligence Analytics, Strategy3
2. Automotive & Mobility Development, Audience Measurement, Customer Experience, Channel Performance (y compris Mystery Shopping and Shopper), Media development, ERM, Capabilities
3. Public Affairs, Corporate Reputation
4. Pharma (quantitative et qualitative)

ACCÉLÉRATION DU CARNET DE COMMANDES 2023

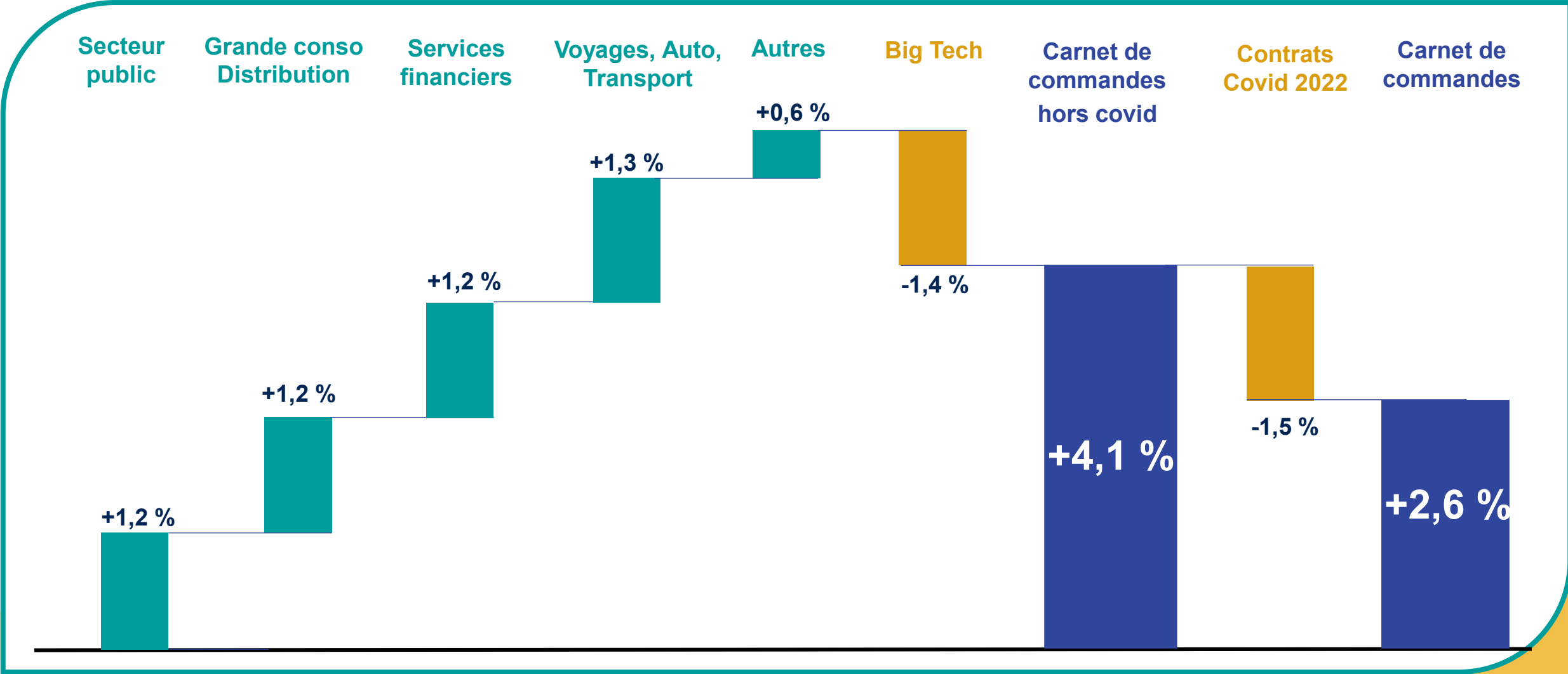
CARNET DE COMMANDES

T1	T2	S1
+1,6 %	+5,3 %	+2,6 %

hors effets Covid

+3,3 %	+6,2 %	+4,1 %
---------------	---------------	---------------

CONTRIBUTIONS À LA CROISSANCE DU CARNET DE COMMANDES



RETARD DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LE CARNET DE COMMANDES

CARNET DE COMMANDES

Commandes confirmées pour 2023
générant des revenus sur l'année

CHIFFRE D'AFFAIRES

Reconnaissance linéaire entre le
début et la fin du projet

À LA FIN DE L'ANNÉE

CARNET DE COMMANDES

=

CHIFFRE D'AFFAIRES

PRINCIPAUX FACTEURS DU RETARD



Fin des contrats Covid



Accélération du carnet de
commandes



Effet de mix

Meilleure performance sur des lignes de services à
maturités longues : Mesure de la santé des
marques, affaires publiques...

RETOUR À UNE CYCLICITÉ HABITUELLE AVEC UN S2 PLUS FORT QUE LE S1 (1/2)

Taux d'acquisition
à fin juin

Moyenne
2017 - 2022

2023 (*)

Carnet de commandes

72%

73%

Chiffres d'affaires

45%

45%

Marge brute

46%

46%

Marge opérationnelle

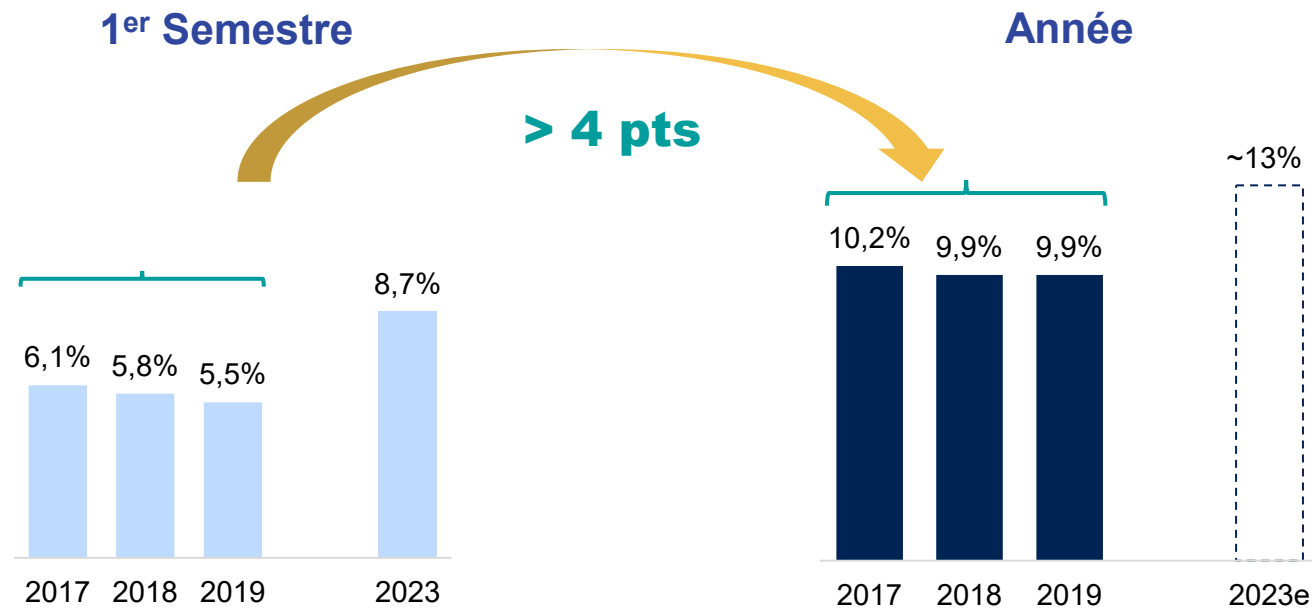
29%

29%

(*) Pour 2023: performance du premier semestre / objectifs annuels

RETOUR À UNE CYCLICITÉ HABITUELLE AVEC UN S2 PLUS FORT QUE LE S1 (2/2)

MARGE OPÉRATIONNELLE DU 1^{ER} SEMESTRE ET DE L'ANNÉE



COMPTE DE RÉSULTAT RÉSUMÉ

En millions d'euros	30 juin 2023	30 juin 2022	% de variation	31 décembre 2022
Chiffre d'affaires	1 087,1	1 121,7	-3,1 %	2 405,3
Marge brute	736,1	739,7	-0,5 %	1 594,1
Marge brute / CA	67,7 %	65,9 %		66,3 %
Marge opérationnelle	94,3	126,8	-25,6 %	314,7
Marge opérationnelle / CA	8,7 %	11,3 %		13,1 %
Charges de financement	(6,6)	(6,2)		(13,2)
Impôts	(20,9)	(29,5)		(72,8)
Résultat net, part du Groupe	56,4	85,5		215,2
Résultat net ajusté*, part du Groupe	70,1	97,5	-28,1 %	232,3

* Le résultat net ajusté est calculé avant les éléments non monétaires liés à l'IFRS 2 (rémunération en actions), avant l'amortissement des actifs 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.

TABEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE

En millions d'euros	30 juin 2023	30 juin 2022	31 décembre 2022
Capacité d'autofinancement	137,0	171,5	401,9
Variation du BFR	(28,3)	(22,4)	(14,4)
Impôts payés	(34,1)	(45,0)	(62,5)
Immobilisations corporelles, incorporelles et financières	(28,8)	(29,0)	(57,3)
Intérêts financiers nets payés	(1,7)	(1,2)	(12,6)
Paiements relatifs aux contrats de location	(20,4)	(20,6)	(41,6)
Trésorerie libre générée par l'exploitation	23,7	53,3	213,5
Acquisitions et investissements financiers	(6,1)	(3,0)	(9,5)
Rachat / Vente d'actions	(63,6)	(16,8)	(29,9)
Variation nette des dettes financières de long terme	(29,6)	0,0	(31,0)
Dividendes	0,0	0,0	(51,1)
Trésorerie à la clôture	300,8	338,3	385,7

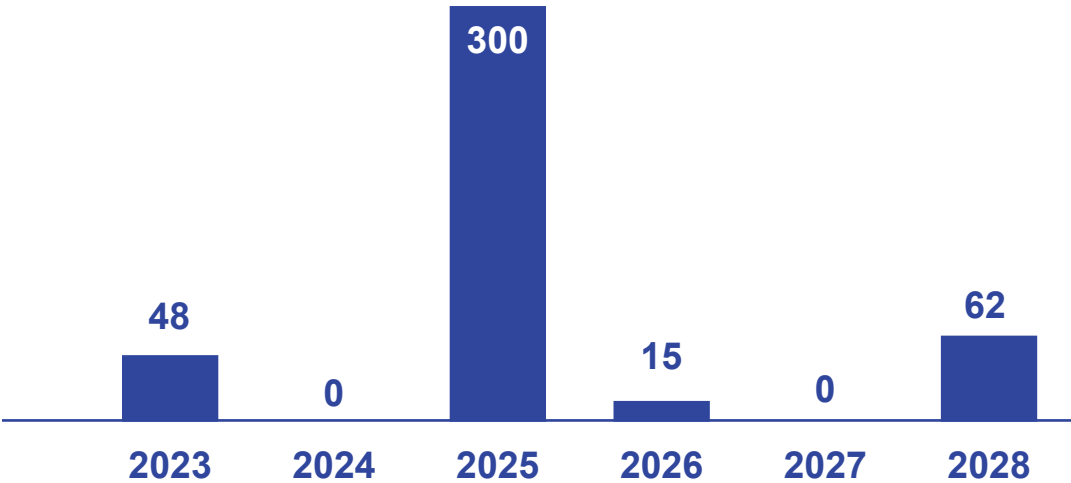
UN BILAN TRÈS SOLIDE ET UNE BONNE POSITION DE LIQUIDITÉ

En millions d'euros	30 juin 2023	30 juin 2022	31 décembre 2022
Capitaux propres	1 359	1 440	1 500
Endettement financier net*	129	154	69
Ratio d'endettement	9,5 %	10,7 %	4,6 %
Endettement net / EBE**	x 0,4	x 0,4	x 0,2

* Emprunts obligataires et bancaires nets de la trésorerie

** Ratio calculé hors impact de l'IFRS 16

Dette brute : 424 m€
dont 80 % à taux fixe



Liquidité : ~ 500 m€ de lignes de crédit non utilisées dont la maturité est > 1 an

2

POINT SUR L'ACTIVITÉ

BIG TECH : TURBULENCES ET OPPORTUNITÉS

UNE ANNÉE DE « CORRECTION » POUR LE SECTEUR DE LA TECH



Post-Covid



Mesures de réduction des coûts



Affectant les dépenses de marketing et de recherche



Budgets limités pour certains grands programmes

Chiffre d'affaires avec les clients de la Big Tech :

-18 % vs S1 2022

Stable vs S1 2021

Besoins toujours d'actualité: **Trackers, Mystery Shopping, Corporate Reputation...**

Les études de marché sont essentielles pour répondre aux questions stratégiques des entreprises : **redéfinition des priorités, IA...**

NOUVELLES OPPORTUNITÉS autour de l'IA générative

Adopter l'IA et les autres technologies

ex. s'appuyer sur l'IA dans les tests de produits, évaluer l'expérience utilisateur et impact de l'IA sur les comportements de recherche en ligne, narration autour de l'IA...

POINT SUR L'ACTIVITÉ EN CHINE

S1 2023 vs S1 2022

Chiffres d'affaires : +1 %
dont T2 : +6,5 %

FACTEURS DE CROISSANCE



Grande consommation



Télécommunications



Marché automobile

2023

REPRISE POST-COVID

Des incertitudes macro pourraient limiter la vigueur de la reprise

Consommation intérieure encore faible au S1

PIB décevant au Q2

POINT SUR L'ACTIVITÉ EN INDE

S1 2023 vs S1 2022

Chiffres d'affaires : **+22 %**
dont T2 : **+23 %**

FACTEURS DE CROISSANCE



Grande Conso: Innovation,
Compréhension des marchés



Affaires Publiques



Santé

2023: **UN MARCHÉ DYNAMIQUE**

PIB ~ 6%

Etude de marché 10%+

Ipsos #2 en Inde

OPPORTUNITÉS

Développement des Affaires Publiques, des
activité d'advisory, Santé

Investissement sur le secteur Tech et Média

Acquisitions

CROISSANCE SOUTENUE DU SECTEUR PUBLIC

S1 2023 vs S1 2022 (hors Covid)

Chiffre d'affaires : **+3.5%**

Retard au T2 lié au « Debt Ceiling » aux Etats-Unis

Carnet de Commandes : **+11%**

POSITIONNEMENT FORT D'IPSOS

- Forte expertise en politiques publiques
- Collecte de données multi-modes et à l'échelle mondiale
- Avantage concurrentiel

NOUVELLES OPPORTUNITÉS

Comprendre les citoyens dans un environnement complexe :

- Inflation
- Dynamique des populations
- Tensions géopolitiques
- Inégalités de croissance
- Déglobalisation
- Questions environnementales

BONNE DYNAMIQUE DANS LA MESURE DE LA SANTÉ DES MARQUES

AVANTAGE STRATÉGIQUE POUR NOS CLIENTS

Besoin de marques fortes

Comprendre la performance des marques sur les différents marchés au fil du temps

Faire entendre la voix des consommateurs auprès des conseils d'administration

La demande croît et évolue

Paradigme **LODIAL** : LOCAL vs MONDIAL avec un besoin d'adaptation et nécessitant de comprendre les différences culturelles en profondeur

Nouvelles tendances telles que DTC (*Direct To Consumer*)

Besoin d'intégration de données multi-sources

AVANTAGES POUR IPSOS

CROISSANCE

> 6 % par an depuis 2019

150K€ dépense moyenne par client en 2022

RELATION DE LONG TERME

Contrats pluriannuels

OPPORTUNITÉS

Sésame pour intégrer d'autres services :

Analyse de données et activité de conseil

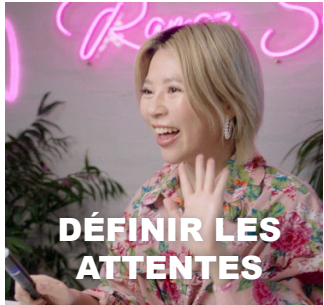
Ecoute des réseaux sociaux : Ipsos Synthesio

Nouvelles solutions « Brand Success »

Attentes, Contexte et Empathie

MESURE DE LA SANTÉ DES MARQUES: NOUVELLES SOLUTIONS

3 FACTEURS DE SUCCÈS POUR LES MARQUES



SUIVI CONTEXTUEL DES MARQUES

DANS LE CONTEXTE

Les individus sont interrogés
sur leurs choix et leur
perception des marques en
fonction du contexte



LES CHOIX DES CONSUMMATEURS

Ce sont les individus (et non Ipsos)
qui définissent le paysage
concurrentiel des produits, des
services et des marques

SUIVI ESG DES MARQUES

Notre ligne de métier Brand Health Tracking mesure
l'impact des efforts des marques en matière de
développement durable

IA GÉNÉRATIVE : LANCEMENT D'IPSOS FACTO



QU'EST-CE QU'IPSOS FACTO ?



Nouvelle plateforme d'IA générative
Nombreux usages présentés lors de l'investor day

UTILISÉ PAR NOS CHERCHEURS AU PROFIT DE NOS CLIENTS :

- Proposer des résultats plus **rapidement** et **facilement explicables**
- Fournir un environnement **sûr et sécurisé** pour développer des **innovations**



5 000+ utilisateurs chez Ipsos

3

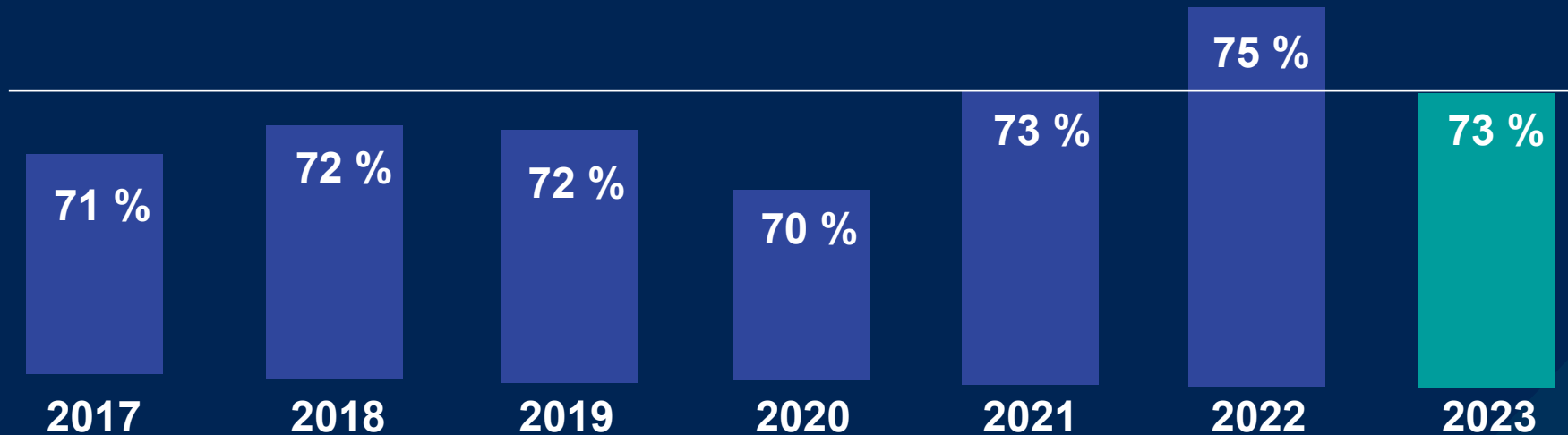
PERSPECTIVES 2023

LE CARNET DE COMMANDES ACCÉLÈRE ET EST EN LIGNE

Croissance
organique

T1	T2	S1
+1,6 %	+5,3 %	+2,6 %

Taux d'acquisition du revenu à fin juin, en ligne avec la guidance



DES INCERTITUDES GLOBALES, PARTICULIÈREMENT AUX ETATS-UNIS

Guerre en Ukraine et récession technique dans la zone Euro

Turbulences sur la Big Tech aux États-Unis

Vigueur de la reprise en Chine ?

GUIDANCE 2023

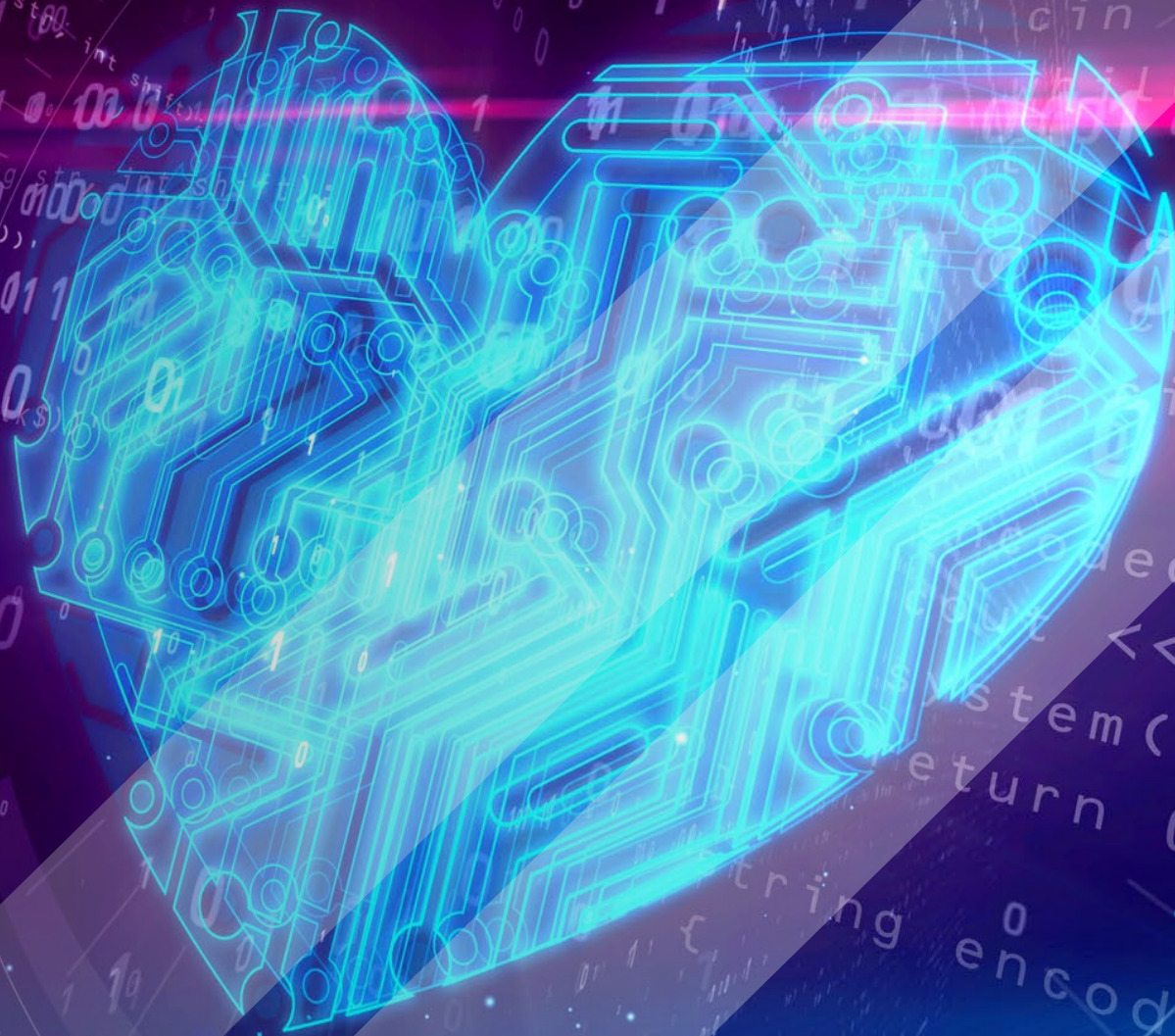
**CROISSANCE
ORGANIQUE**

~ 5 %

**MARGE
OPÉRATIONNELLE**

~ 13 %

MERCI



QUESTIONS- RÉPONSES

Les numéros ci-dessous sont à composer afin de poser vos questions :

France : +33 (0) 1 7302 3130

R.-U. : +44 (0) 20 8610 3526

É.-U. : +1 646 307 1951

Le mot de passe permettant d'accéder à la conférence est « Ipsos »