

# 2026

# RÉSULTATS SEMESTRIELS

23 juillet 2026

Jean Laurent Poitou, CEO

Olivier Champourlier, CFO



# Agenda

**01**

Chiffres clés

**02**

Résultats  
Semestriels 2026

**03**

Actualités sur  
« Horizons »

**04**

Perspectives  
2026

# CHIFFRES CLÉS

# La dynamique commerciale se traduit dans le chiffre d'affaires au T2



CHIFFRE D'AFFAIRES T2

**615 M€**



CROISSANCE TOTALE

**+4,9 %**

contre **-2,4 %** au T1



CROISSANCE ORGANIQUE

**+3,0 %**

contre **-1,4 %** au T1

# Le premier semestre marque un retour à la croissance



CHIFFRE D'AFFAIRES S1

**1 170 M€**



CROISSANCE TOTALE

**+1,3 %**



CROISSANCE ORGANIQUE

**+0,8 %**

# Un carnet de commandes plus élevé au deuxième trimestre qu'au premier

T1

+1,0 %

T2

+1,6 %

S1

+1,2 %



## Poursuite des moteurs de croissance

- Hausse de la demande **affaires publiques**
- Bonne traction auprès des clients **grande consommation**
- Rebond en **Chine**



## Catalyseurs supplémentaires du T2

- Accélération du secteur **pharmaceutique**
- Momentum au **Royaume-Uni**

# RÉSULTATS SEMESTRIELS 2026

# La croissance organique du revenu s'améliore dans toutes les régions

| En millions €  | S1 2026        | Croissance totale | Croissance organique | dont T1       | dont T2      |
|----------------|----------------|-------------------|----------------------|---------------|--------------|
| EMEA           | 587,6          | 5,6 %             | 0,5 %                | 0,1 %         | 0,9 %        |
| Amériques      | 396,6          | -3,1 %            | 0,7 %                | -4,1 %        | 5,5 %        |
| Asie-Pacifique | 185,9          | -1,9 %            | 2,0 %                | 0,2 %         | 3,8 %        |
| <b>Total</b>   | <b>1 170,1</b> | <b>1,3 %</b>      | <b>0,8 %</b>         | <b>-1,4 %</b> | <b>3,0 %</b> |

# La croissance organique du revenu est positive sur toutes les audiences

| En millions €                    | S1 2026        | Croissance totale | Croissance organique | dont T1       | dont T2      |
|----------------------------------|----------------|-------------------|----------------------|---------------|--------------|
| Consommateurs <sup>1</sup>       | 565,9          | -0,2 %            | 1,1 %                | 0,5 %         | 1,6 %        |
| Clients & salariés <sup>2</sup>  | 240,0          | 5,9 %             | -0,4 %               | -3,3 %        | 2,4 %        |
| Citoyens <sup>3</sup>            | 201,6          | 6,0 %             | 2,8 %                | -2,3 %        | 7,8 %        |
| Docteurs & patients <sup>4</sup> | 162,5          | -5,1 %            | -0,5 %               | -4,4 %        | 3,3 %        |
| <b>Total</b>                     | <b>1 170,1</b> | <b>1,3 %</b>      | <b>0,8 %</b>         | <b>-1,4 %</b> | <b>3,0 %</b> |

Répartition des Lignes de Service par segment d'audience :

1- Brand Health Tracking, Creative Excellence, Innovation, Ipsos UU, Ipsos MMA, Market Strategy & Understanding, Observer (excl. public sector), Ipsos Synthesio, Strategy3

2- Automotive & Mobility Development, Audience Measurement, Customer Experience, Channel Performance (Mystery Shopping and Shopper), Media development, ERM, Capabilities

3- Public Affairs, Corporate Reputation

4- Pharma (quantitative et qualitative)

# Compte de résultat

| En millions d'euros                        | 30 juin 2026  | 30 juin 2025  | % de variation | 31 déc. 2025  |
|--------------------------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| Chiffre d'affaires                         | 1 170,1       | 1 155,0       | 1,3 %          | 2 524,7       |
| Marge Brute                                | 792,1         | 790,0         | 0,3 %          | 1 711,0       |
| <b>Marge brute / chiffre d'affaires</b>    | <b>67,7 %</b> | <b>68,4 %</b> |                | <b>67,8 %</b> |
| Marge opérationnelle                       | 92,5          | 95,5          | -3,1 %         | 309,3         |
| <b>Marge op. / chiffre d'affaires</b>      | <b>7,9 %</b>  | <b>8,3 %</b>  |                | <b>12,3 %</b> |
| Résultat net part du Groupe                | 40,9          | 53,2          | -23,1 %        | 186,6         |
| <b>Résultat net ajusté* part du Groupe</b> | <b>70,5</b>   | <b>72,2</b>   | <b>-2,4 %</b>  | <b>240,4</b>  |

|                                               |       |       |
|-----------------------------------------------|-------|-------|
| Résultat net ajusté par action part du groupe | 1,66€ | 1,68€ |
|-----------------------------------------------|-------|-------|

\* Le résultat net ajusté est calculé avant les éléments non monétaires couverts par la norme IFRS 2 (rémunération en actions), avant l'amortissement des immobilisations incorporelles liées 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'impôt des autres produits et charges non récurrents.

# Génération de trésorerie

En millions d'euros

30 juin 2026

30 juin 2025

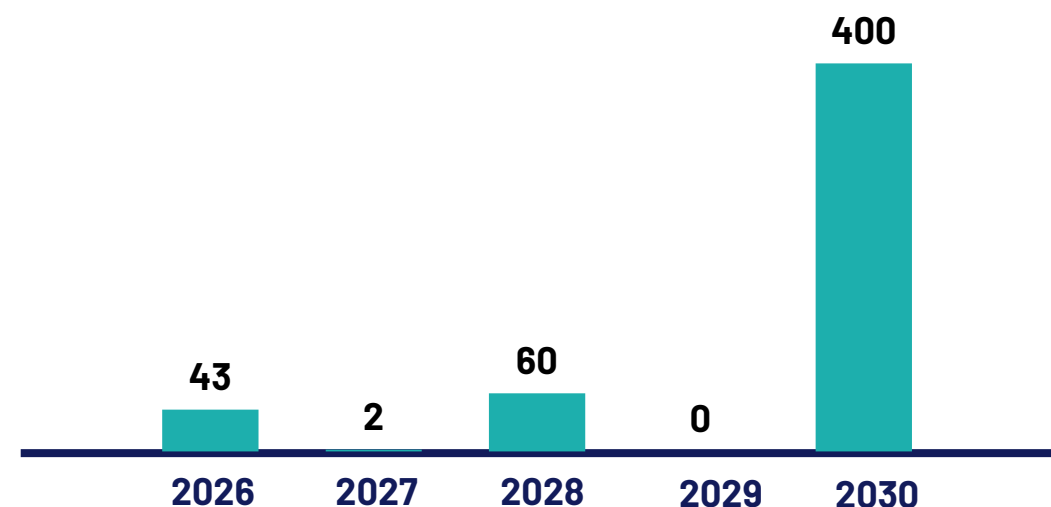
31 déc. 2025

|                                                           |              |              |              |
|-----------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Capacité d'autofinancement</b>                         | <b>145,3</b> | <b>138,5</b> | <b>410,7</b> |
| Variation du BFR                                          | (6,1)        | 6,3          | (29,8)       |
| Impôts payés                                              | (27,4)       | (44,1)       | (78,9)       |
| Immobilisations corporelles, incorporelles et financières | (33,5)       | (38,2)       | (78,2)       |
| Intérêts nets payés                                       | (15,2)       | (2,4)        | (2,0)        |
| Paievements relatifs aux contrats de location             | (18,7)       | (20,3)       | (40,6)       |
| <b>Flux de trésorerie disponible</b>                      | <b>44,4</b>  | <b>39,8</b>  | <b>181,3</b> |
| Acquisitions et investissements financiers                | 1,4          | (173,6)      | (178,6)      |
| Rachats d'actions pour les salariés                       | (11,2)       | (14,1)       | (14,2)       |
| Rachats d'actions à vocation d'annulation                 | (43,1)       | -            | -            |
| Variation nette des dettes financières à long terme       | (22,0)       | 77,2         | 100,5        |
| Dividendes                                                | -            | -            | (79,8)       |
| <b>Trésorerie à la clôture</b>                            | <b>288,9</b> | <b>250,3</b> | <b>317,5</b> |

# Situation financière

| En millions d'euros        | 30 juin 2026 | 30 juin 2025 |
|----------------------------|--------------|--------------|
| Capitaux propres           | 1 532        | 1 429        |
| <b>Endettement net*</b>    | <b>220</b>   | <b>251</b>   |
| Endettement net / EBITDA** | x 0,5        | x 0,6        |

**Dette brute : 505 M€**



**Liquidités: > 450 M€** de lignes de credits non tirées à échéance > 1 an

\* Emprunts obligataires et bancaires nets de liquidités

\*\* Excluant l'impact de l'IFRS 16

# Niveau record du retour aux actionnaires

|                                                                  | en 2026        | Var vs. 2025 |
|------------------------------------------------------------------|----------------|--------------|
| Dividende par action                                             | <b>2,0 €</b>   | <b>+8%</b>   |
| Programme de rachat d'actions déjà réalisé<br>au 22 juillet 2026 | <b>~50* M€</b> |              |

**\* Confirmation du programme de rachat d'actions  
pour un montant total de 100 M€ en 2026**

# ACTUALITÉS SUR « HORIZONS »

# HORIZONS : DE LA VISION À L'EXÉCUTION

*Alimenté par l'IA. Guidé par la rapidité.  
Déployé à l'échelle mondiale.*

# Synthesio AI Visibility

Veille continue des modèles alimentés par l'IA  
afin de **mesurer et optimiser la visibilité des marques**



## Diagnostic stratégique initial

Stratégie de prompts,  
interrogation des LLM et  
production de rapports  
d'insights approfondis sur  
les marques et les  
catégories



## Suivi continu

Monitoring permanent  
des LLMs

Une offre déjà déployée à grande échelle dans plusieurs marchés pour des leaders du secteur grande consommation dans le cadre de programmes pluriannuels

# Affaires publiques entrent dans une nouvelle dimension grâce à l'IA



Pour la Commission Européenne, Ipsos déploie des capacités de **monitoring en temps réel et d'analyses IA**

- **Suivi en temps réel** des conversations issues des médias, des réseaux sociaux et des parties prenantes à l'échelle mondiale
- **Détection assistée par l'IA** des risques émergents liés aux politiques publiques, à la réputation et aux enjeux géopolitiques
- **L'expertise des équipes affaires publiques** transforme les signaux faibles en informations décisionnelles exploitables
- **Une couverture mondiale**, combinant l'empreinte internationale d'Ipsos et un monitoring de millions de points de données

**Intelligence Humaine + Intelligence Artificielle**

**Des insights plus rapides et un impact renforcé pour accompagner les organisations dans des environnements réglementaires et institutionnels complexes**

# Ipsos.Digital

**Nouvelles fonctionnalités** disponibles

## **AI moderator**

Intégré directement à la plateforme  
Renforce les capacités de recherche qualitative assistée par l'IA

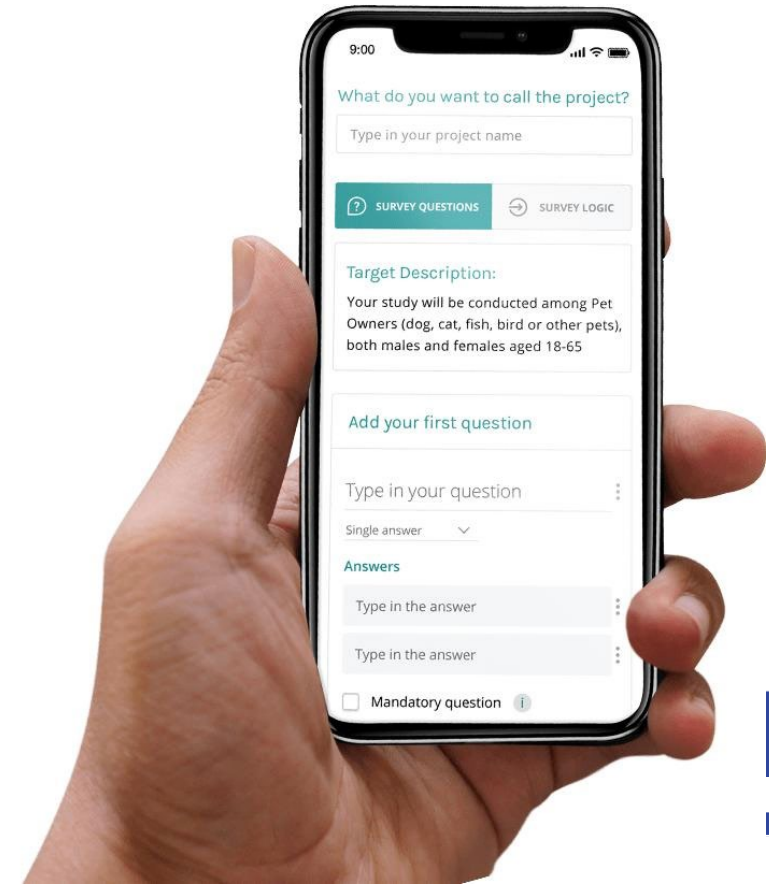
## **Creative | Spark AI**

Nouvelles fonctionnalités favorisant l'idéation et le test de concepts innovants

## **Intégrations de la plateforme**

Communautés, panels dédiés et Product Studio

**Déploiement de la plateforme** sur de nouveaux marchés  
**et renforcement de l'offre GMS**  
au sein de l'écosystème Ipsos.Digital



# Product Studio

*Plateforme qui accélère* les tests produits

## Augmentation par des données synthétiques

Accélèrent les délais d'étude et optimisent les coûts

## Méta-analyses alimentées par l'IA

Renforcent les comparaisons normatives et les benchmarks de marché

## Synthèses génératives par l'IA

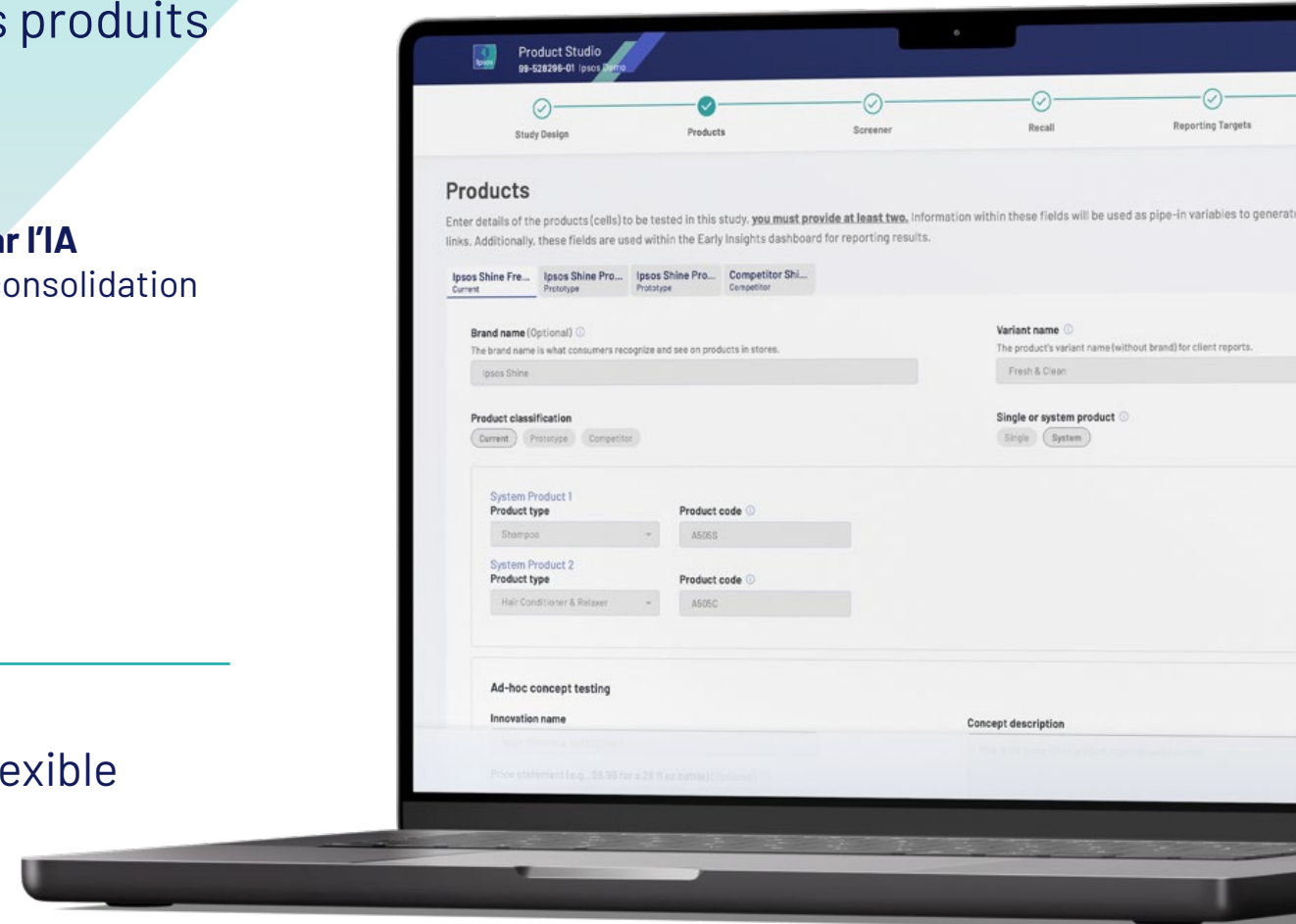
Accélèrent l'analyse et la consolidation des insights

## Module IA InnoExplorer

Génère des pistes d'amélioration produit

**Des délais raccourcis** et une personnalisation flexible

Disponible dans 11 marchés,  
avec un déploiement mondial en cours



# Programme Speed

Accélérer l'exécution grâce à **un leadership dédié** et à un **cadre opérationnel commun** afin de **faire de la rapidité un véritable levier de différenciation** pour Ipsos et ses clients

## Leadership dédié

Nomination d'Alexandre Guérin, ancien CEO d'Ipsos bva, à la tête du programme

## Charte finalisée

Gouvernance, objectifs et indicateurs de succès clairement définis

## Objectif de délai à 48 heures

Mise en place d'un cadre commun allant de la validation du questionnaire à la livraison des résultats

## Déploiement en cours

Intégration de la rapidité d'exécution dans les processus de proposition, de lancement et de livraison des études

# PERSPECTIVES

## 2026

# Nous anticipons une activité plus forte au S2 qu'au S1

## PRINCIPAUX LEVIERS



### **Initiatives stratégiques Horizons**

- Montée en puissance des initiatives lancées dans le cadre du plan stratégique Horizons
- Accélération du déploiement des GMS et de l'adoption d'Ipsos.Digital
- Déploiement de solutions fondées sur l'IA et poursuite des initiatives de productivité
- Poursuite de l'exécution dans les marchés prioritaires, notamment en Chine et aux US



### **Dynamique commerciale**

- Transformation de l'amélioration du carnet de commandes en chiffre d'affaires
- Accent mis sur l'excellence commerciale

# Environnement de marché



## **Facteurs externes**

- Prolongation du conflit au Moyen-Orient et du niveau d'incertitudes
- Révision à la baisse des prévisions de croissance mondiale pour 2026 par le Fonds Monétaire International



## **Carnet de commandes**

- En hausse de 1,2 % au S1 (contre +1,0 % au T1)

# Perspectives 2026

**CROISSANCE  
ORGANIQUE**

**Autour de 2 %**

**TAUX DE MARGE  
OPERATIONNELLE**

**Equivalent à 2025**

# Agenda

**23 octobre 2026**

**Résultats du  
troisième trimestre**

# MERCI