



# Communiqué de Presse

## Ipsos en 2017

### Un niveau d'activité encourageant grâce à un bon dynamisme au deuxième semestre

#### Chiffre d'affaires 2017 : 1 780,5 millions d'euros Croissance organique 2017 : + 2,4 %

**Paris, 28 février 2018** – Pour l'ensemble de 2017, le chiffre d'affaires d'Ipsos est de 1 780,5 millions d'euros, au même niveau qu'en 2016.

Pour la deuxième année consécutive les effets de change ont joué de façon négative à hauteur de 2,1 %, reflétant notamment la détérioration de la valeur du dollar américain et de la livre anglaise vis-à-vis de l'euro. Quelques effets de périmètre, pour 0,4 %, ont également joué en négatif. Par contre, la capacité d'Ipsos à croître à taux de change et périmètre constants, est avérée avec une progression de + 2,4 % sur l'année.

Au cours de la période octobre-décembre, le chiffre d'affaires en euros courants s'est établi à 512,6 millions d'euros, en baisse de 0,9 % par comparaison avec la même période de 2016. Les effets récessifs des évolutions des parités de change - 4,9 % l'ont emporté sur une évolution organique de + 4 %, presque aussi vigoureuse que celle constatée au 3<sup>ème</sup> trimestre.

L'année 2017 offre un tableau contrasté. Une croissance soutenue au deuxième semestre à 4,4 % a succédé à la stabilité constatée pendant les 6 premiers mois de l'année.

Les évolutions marquantes en 2017 ressemblent à celles que nous avons observées en 2016 :

- Les Nouveaux Services, développés dans le cadre du programme « New Way » progressent de 17 %.
- Les pays émergents qui représentent 33 % de l'activité d'Ipsos en 2017 – contre 32 % en 2016 – progressent, toujours sur une base constante de 4,6 %, alors que les pays développés croissent, eux, de 1,4 %.

### ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR RÉGION

Contribution au Chiffre d'affaires consolidé par zone géographique (en millions d'euros)	2017	2016	Évolution 2017 / 2016	Croissance organique
Europe, Moyen-Orient et Afrique	767,6	760,3	1 %	3,5 %
Amériques	688,5	711,3	- 3,2 %	- 0,5 %
Asie-Pacifique	324,4	311,1	4,3 %	6,5 %
<b>Chiffre d'affaires annuel</b>	<b>1 780,5</b>	<b>1 782,7</b>	<b>- 0,1 %</b>	<b>2,4 %</b>

Parmi les grandes régions, l'Asie-Pacifique enregistre le meilleur résultat, avec une croissance de 6,5 %, portée par la Chine, l'Inde, l'Indonésie et des marchés de plus petite taille comme le Vietnam et les Philippines.

La croissance de la zone EMEA à 3,5 % n'est qu'une moyenne. Ipsos réalise des performances très positives au Royaume-Uni, en Russie, en Turquie mais aussi en Espagne, en Pologne, en République Tchèque et dans plusieurs marchés au Moyen-Orient – notamment à Dubaï – et en Afrique de l'Ouest. Par contre, d'autres marchés d'Europe de l'Ouest, la France, les pays Scandinaves et pour des raisons diverses, certains pays tels que l'Égypte et le Kenya contribuent moins ou pas du tout à l'expansion d'Ipsos.

Enfin, la zone Amériques est un peu à la traîne. Elle affiche un taux de croissance de - 0,5 % annuel. Il est ceci dit encourageant de noter qu'au seul quatrième trimestre 2017, la progression organique d'Ipsos est positive à 3,5 %, après 2,8 % au troisième trimestre, redonnant donc des couleurs à des marchés qui avaient fléchi au cours du premier semestre. Les États-Unis en particulier ont affiché une meilleure performance au fur et à mesure de l'avancée de l'exercice.

## ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR LIGNE DE MÉTIER

Contribution au Chiffre d'affaires consolidé par ligne de métier <i>(en millions d'euros)</i>	2017	2016	Évolution 2017 / 2016	Croissance organique
Études Médias et Expression des marques	385,7	388,1	- 0,6 %	1,5 %
Études Marketing	944,9	961,5	- 1,7 %	1 %
Études d'Opinion et Recherche sociale	189,1	177,2	6,7 %	9 %
Études pour la gestion de la Relation Client / Salarié	260,8	255,9	1,9 %	3,5 %
<b>Chiffre d'affaires annuel</b>	<b>1 780,5</b>	<b>1 782,7</b>	<b>- 0,1 %</b>	<b>2,4 %</b>

Par ligne de métier, les mêmes évolutions sont à l'œuvre pour le dernier trimestre 2017 comme pour l'ensemble de l'exercice. La plus petite des lignes de métier qui opère sous le nom d'Ipsos Public Affairs et qui gère les programmes de recherche sociale et d'opinion publique ainsi que d'autres projets relatifs à la réputation institutionnelle des entreprises privées et publiques, continue de progresser vite avec un taux de croissance organique de 9 % pour 2017 et de 8,5 % pour le seul dernier trimestre.

En deuxième rang se situe la ligne de métier Ipsos Loyalty qui rassemble tous les programmes visant à mesurer et comprendre les relations que les entreprises entretiennent avec leurs clients. Elle enregistre une progression annuelle de 3,5 % et de 6,4 % entre octobre et décembre.

Enfin, Ipsos Marketing (études destinées à mieux comprendre les marchés et les consommateurs et informer les entreprises sur leurs politiques marketing) et Ipsos Connect (études sur les médias et les expressions notamment publicitaires des marques) représentent à la fois la majorité du chiffre d'affaires, respectivement 53 % et 22 % du revenu total de la société, et des taux de croissance modestes : 1 % pour la première et 1,5 % pour la seconde. Là encore, les performances du quatrième trimestre sont meilleures qu'au cours des trois trimestres précédents. Pour Ipsos Marketing la croissance organique sur les trois derniers mois est de 2,9 % à comparer au 0,5 % pour les trois premiers trimestres. Pour Ipsos Connect le même phénomène d'accélération se produit avec un taux de croissance supérieur à 3 % d'octobre à décembre contre + 1 % pour la période de janvier à septembre.

De fait, quelles que soient les régions ou les lignes de métier, la performance de la fin de l'année est satisfaisante. Son niveau résulte de la combinaison de deux facteurs positifs : des ventes assez soutenues en fin d'année et le comblement du décalage observé au premier semestre entre une activité commerciale convenable et un niveau de chiffre d'affaires en retrait. Par conséquent, les niveaux d'activité du troisième trimestre (+ 5 % en croissance organique) et du quatrième trimestre (+ 4 %) ne sont pas plus représentatifs de la situation d'Ipsos que ne l'était la croissance de 0,1 % enregistrée au premier semestre. La vérité est au milieu. Le taux de croissance organique

annuel à 2,4 % reflète bien la situation actuelle d'Ipsos. La société est capable de croître plus vite que ses concurrents internationaux les plus importants mais moins vite que le marché ne le permettrait. Le temps est venu de trouver un taux de croissance « structurel », c'est-à-dire de long terme, plus soutenu. L'opportunité est là. L'enjeu du projet « Total Understanding » est de réaliser ce potentiel.

## PERFORMANCE FINANCIÈRE

### Compte de résultat résumé

En millions d'euros	2017	2016	Variation 2017 / 2016
Chiffre d'affaires	1 780,5	1 782,7	- 0,1 %
<b>Marge brute</b>	<b>1 156,7</b>	<b>1 160,4</b>	<b>- 0,3 %</b>
Marge brute / CA	65,0 %	65,1 %	-
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>182,3</b>	<b>180,1</b>	<b>1,2 %</b>
Marge opérationnelle / CA	10,2 %	10,1 %	-
Autres charges et produits non courants	(14,3)	0,1	-
Charges de financement	(20,4)	(20,8)	- 2,1 %
Impôts	(14,6)	(44,3)	- 67,0 %
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>128,5</b>	<b>106,9</b>	<b>20,2 %</b>
<b>Résultat net ajusté*, part du Groupe</b>	<b>127,4</b>	<b>121,7</b>	<b>4,7 %</b>

\*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

La **marge brute** (qui se calcule en retranchant du chiffre d'affaires des coûts directs variables et externes liés à l'exécution des contrats) est quasiment stable à - 0,3 %. Le ratio marge brute/chiffre d'affaires s'établit à 65,0 % contre 65,1 % en 2016, sous l'effet d'une combinaison de facteurs. D'une part, des facteurs favorables : une bonne capacité à maintenir les prix, la digitalisation de la collecte de données (qui atteint désormais 52 % de l'activité par enquête d'Ipsos) et la croissance des Nouveaux Services (+ 17 %) dont les marges brutes sont souvent élevées permettent à la marge brute de progresser; d'autre part, le mix services/produits est moins favorable car la croissance est plus forte dans des activités où Ipsos gère des contrats de tailles importantes, notamment dans le domaine de la recherche sociale, en Grande-Bretagne et aux États-Unis, et dont les marges brutes sont mécaniquement moins élevées.

En ce qui concerne les coûts d'exploitation, la **masse salariale** est en légère baisse de 0,6 % et le coût des **rémunérations variables en action** est stable à 10,1 millions d'euros.

Les **frais généraux** sont maîtrisés et diminuent de 4,4 %, en raison notamment de loyers optimisés dans certains pays.

Les **autres charges et produits opérationnels** qui incluent principalement des effets de change transactionnels sur les postes du compte d'exploitation, sont négatifs de 5,9 millions d'euros sur l'exercice contre un solde positif de 2 millions d'euros en 2016.



## Communiqué de presse – suite – 28 février 2018

Comme annoncé, la **marge opérationnelle** est légèrement au-dessus du niveau de l'exercice précédent, après des investissements pour le programme « New Way » de 5 millions d'euros de coûts opérationnels supplémentaires (dont la moitié en masse salariale et l'autre moitié en frais généraux). Au total, la marge opérationnelle du Groupe s'établit à 182,3 millions d'euros, soit un taux de 10,2 % rapporté au chiffre d'affaires, en progression de 10 points de base par rapport à 2016.

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 faisait l'objet d'un amortissement au compte de résultat selon les normes IFRS sur plusieurs années. Cette dotation est stable à 4,7 millions d'euros.

Le solde du poste **autres charges et produits non courants et non récurrents** s'établit à - 14,3 millions d'euros contre un profit net de 0,1 millions d'euros l'an dernier. Il prend en compte des éléments à caractère inhabituel non liés à l'exploitation et inclut les coûts d'acquisition ainsi que les coûts liés aux plans de restructuration en cours. En 2016, il enregistrait un produit net de 16 millions d'euros en relation avec le remboursement reçu d'Aegis en février 2016 pour solde de tout compte des litiges qui étaient nés suite à l'acquisition de Synovate réalisée en 2011. En 2017, des dépenses de restructuration et de rationalisation dont certaines liées au programme « New Way » (pour un total de 11,9 millions d'euros) ont été constatées ainsi que des provisions pour litiges sociaux au Brésil de 4,9 millions d'euros.

**Les charges de financement.** La charge d'intérêt nette s'élève à 20,4 millions d'euros contre 20,8 millions d'euros en 2016, en baisse de 2,1 %, correspondant à la baisse de l'endettement net du Groupe et à la remontée des taux courts aux États-Unis (49 % de la dette brute est libellée en dollars).

**Impôts.** Le taux effectif d'imposition au compte de résultat en norme IFRS s'établit à 10,2 % contre 28,8 % l'an dernier. Il intègre un profit exceptionnel et ponctuel de 24,5 millions d'euros (contre une charge de 6,5 millions en 2016), correspondant à une reprise de provisions pour impôts différés sur les amortissements fiscaux d'écarts d'acquisition des filiales américaines, le taux d'impôt projeté étant désormais de 21 % et non plus de 35 % aux États-Unis.

**Le Résultat net, part du Groupe,** s'établit à 128,5 millions d'euros en progression de 20,2 % par rapport à 2016.

**Le Résultat net ajusté, part du Groupe,** qui exclut les éléments non monétaires et non courants ou récurrents, s'établit à 128,7 millions d'euros en hausse de 4,7 % par rapport à 2016.

### Structure financière

**Flux nets de trésorerie libre.** La trésorerie libre générée par l'exploitation et nette des investissements courants est de 80,7 millions d'euros après une année 2016 record de 148,6 millions d'euros. Dans le détail :

- La capacité d'autofinancement s'établit à 194,8 millions d'euros contre 202,8 millions d'euros en 2016.
- Le besoin en fonds de roulement connaît une variation négative de 35,3 millions d'euros en raison de la hausse du poste clients sous l'effet notamment d'une croissance forte au dernier trimestre qui génère des encours clients importants au 31 décembre 2017.
- Les investissements courants en immobilisations corporelles et incorporelles, principalement constitués d'investissements informatiques, sont de 18,2 millions d'euros contre 18,6 millions d'euros en 2016.

En ce qui concerne les **investissements non courants nets**, Ipsos a investi 15 millions d'euros dans son programme d'acquisition, procédant notamment au rachat de minoritaires aux États-Unis et dans certains pays émergents (Chine, Jordanie et Amérique Centrale).

Enfin, Ipsos n'a pas investi en 2017 dans son programme de rachat d'actions (destiné notamment à limiter les effets dilutifs de ses plans d'attribution d'actions gratuites et de stock-options existants pour ses actionnaires) car cela avait été fait en avance fin 2016, dans le contexte d'un rachat d'un bloc de titres Ipsos à LT Participations intervenu préalablement à la fusion entre les deux sociétés du 29 décembre 2016.



## Communiqué de presse – suite – 28 février 2018

Les **capitaux propres** s'établissent à 966 millions d'euros au 31 décembre 2017 contre 939 millions publiés au 31 décembre 2016.

Les **dettes financières nettes** s'élèvent à 464 millions d'euros au 31 décembre 2017 contre 544 millions d'euros au 31 décembre 2016, grâce à la bonne génération de flux de trésorerie d'exploitation mentionnée ci-dessus et à la baisse du cours du dollar contre euro.

Le ratio d'endettement net est de 48,0 % contre 58,0 % au 31 décembre 2016.

**Position de liquidité.** La **trésorerie** en fin de l'exercice s'établit à 137,3 millions d'euros contre 164,9 millions d'euros au 31 décembre 2016, assurant une bonne position de liquidité à Ipsos qui dispose par ailleurs de plus de 300 millions d'euros de lignes de crédit disponibles.

Il sera proposé à l'Assemblée générale des actionnaires du 4 mai 2018 une distribution de **dividendes de 87 centimes par action** au titre de l'exercice 2017, payable le 4 juillet 2018, soit une progression de 2,3 % et un taux de distribution voisin de 30 % ramené à un résultat net ajusté par action de 2,96 euros.

## PERSPECTIVES 2018

L'année 2017 a marqué l'achèvement du déploiement du programme « New Way ». Grâce à 17 Nouveaux Services, Ipsos s'est adapté aux nouveaux besoins du marché. Le bilan est positif. La part des Nouveaux Services a presque doublé depuis 2014, grimant de 7 % à 13 % du chiffre d'affaires d'Ipsos. Ils ont généré un revenu de 225 millions d'euros en 2017, à comparer à un revenu de 123 millions d'euros en 2014. Ils ont crû, en moyenne de plus de 20 % par an et encore de 17 % en 2017. Toute la croissance d'Ipsos – ou presque – a pour origine le déploiement de ces Nouveaux Services.

En 2018, ils devraient à nouveau connaître une progression à deux chiffres et donc soutenir la croissance de la société. Cela étant l'exercice a ses limites : les Nouveaux Services compensent l'atonie des autres services. C'est bien mais pas suffisant pour permettre à Ipsos de retrouver un rythme de croissance plus proche du haut de la fourchette. Rappelons que, depuis deux ans, Ipsos s'estime en mesure de réaliser, chaque année, une croissance organique d'au moins 2 % (bas de la fourchette) et d'au plus 5 % (haut de la fourchette). Tous les marchés se transforment. Toutes les entreprises et les institutions éprouvent plus que jamais le besoin de mieux connaître et comprendre quels sont les leviers de ces transformations et comment elles peuvent y faire face. L'hyper activité de nouveaux acteurs jouant du localisme, des préoccupations environnementales, de leur « proximité » aux consommateurs et aux clients, d'un accès plutôt facile à des financements abondants met en cause beaucoup de situations acquises. L'hyper compétitivité a pour conséquences la fragmentation des marchés, la remise en cause permanente de situations acquises, beaucoup de « positif » pour les consommateurs, beaucoup de « négatif » pour les salariés des entreprises – et leurs actionnaires –. L'usage croissant des technologies, bien financées pour être déployées vite et être vendues avec agressivité crée de l'enthousiasme mais aussi de l'anxiété, des améliorations de productivité mais aussi des pertes d'efficacité, un surcroît d'offres mais pas toujours un volume de demandes supplémentaires.

Il ne sert à rien de se plaindre de la financiarisation de l'économie et de ses conséquences récessives sur les comportements des agents économiques comme l'adoption de nouvelles façons d'acheter – pour les consommateurs – ou de gérer – pour les entreprises –. On peut regretter les budgets « base zéro ». On ne peut pas nier que les gestionnaires des entreprises ont plus de questions que de réponses. Le constat dès lors est très simple : la disponibilité d'informations pertinentes sur la Société, les marchés et les gens, est un élément prédominant pour bien conduire le changement, bien décider des offres et des meilleures façons de les faire connaître, de les rendre présentes et intéressantes dans l'esprit des clients/consommateurs. L'information est en quelque sorte le « nerf de la guerre ». De sa maîtrise découle les bons choix, ceux qui différencient vainqueurs et perdants.

Dans ce contexte, des sociétés comme Ipsos et ses équivalents, installées depuis longtemps, bénéficiant d'une bonne réputation, d'une taille importante, d'une présence significative dans différents segments de clientèle et beaucoup de territoires, subissent des concurrences multiples. Leur marché est volumineux et en croissance. Leur rôle est important puisque les décideurs économiques et politiques attendent des informations mises à leur disposition, qu'à partir de faits établis, elles leur permettent de bien décider ce qu'elles doivent faire, de bien contrôler les effets de leur choix et in fine de gagner. Ipsos est en compétition avec des acteurs connus de longue date qui sont ses grands concurrents internationaux. Mais Ipsos est aussi habitué à être en concurrence avec des acteurs locaux, des équipes spécialisées dans un marché, une problématique, un groupe de clients prédéfinis. Dans cette compétition Ipsos affiche une réelle croissance et maintient une profitabilité honorable. Ces dernières années, Ipsos doit aussi faire face à d'autres concurrents.

**Deux groupes de nouveaux acteurs sont actifs dans le marché des études de marché.** D'un côté de nombreuses entreprises nouvelles disposant ou pas de solutions technologiques innovantes, souvent très spécialisées dans une problématique claire et unique, joue la carte de l'efficacité. Elles produisent des informations simples, rapidement, à des niveaux de prix attractifs. Elles s'opposent aux « puissances établies » en vantant leurs performances opérationnelles et la clarté de leur offre. D'un autre côté de nombreuses sociétés de conseil y compris les plus puissantes jouent de leurs atouts : leur familiarité avec les dirigeants des entreprises associée à des capacités importantes d'élaborer des plans d'actions et de les déployer. Leur présence s'est accrue au nom précisément de l'importance de l'information. Puisqu'être informé devient décisif pour comprendre comment les marchés évoluent et se structurent, les dirigeants des entreprises deviennent plus attentifs et incitent leurs partenaires les plus fréquents à les accompagner.

Le programme « New Way » et les Nouveaux Services ont été une première réponse à cette situation. La démonstration a été faite qu'à condition de travailler différemment et mieux, Ipsos dispose des ressources scientifiques, techniques, de l'expérience opérationnelle, de la familiarité avec le sujet – décrypter la société, mesurer et comprendre les marchés, bien connaître les gens – pour offrir des solutions précieuses adaptées aux interrogations de ses clients, compatibles avec leurs moyens, respectueuses de leurs méthodes de travail.

**Le projet « Total Understanding » est différent**, en ce sens qu'il n'oppose pas l'existant au « nouveau », les services aux « Nouveaux Services », le traditionnel à la technologie, l'intelligence primaire à l'intelligence artificielle. Il a pour objet de rendre Ipsos compétitif dans deux segments du marché. Le premier est défini par la capacité de produire, grâce à l'ajout de solutions technologiques, des informations plus abondantes, de façon plus rapide et moins chère avec comme contrepartie pour le moment, des limites quand il s'agit de passer du simple au complexe, du normatif au flexible, de l'automatique à l'évolutif. Le second segment est moins technique ou technologique. Il s'appuie sur une maîtrise des sciences, par exemple les « behavioural sciences » ou les neurosciences. Il suppose aussi de disposer d'équipes compétentes capables d'écouter, de comprendre les problématiques des entreprises, de travailler client par client, de combiner différentes solutions – ou services – pour répondre à des sujets stratégiques ou plus tactiques plutôt qu'à simplement implanter une solution, un « produit » prédéfini, formaté pour répondre avec efficacité à une quête standard.

Le projet « Total Understanding » a donc pour ambition d'aboutir à une mise à niveau de l'ensemble des services qu'Ipsos procure à ses clients depuis les études de climat électoral dans un pays précis jusqu'à la mesure quasi systématique de toutes les communications d'une entreprise qui gère des dizaines de marques dans le monde entier. Il a aussi pour objectif de faciliter l'extension des prestations de type « advisory » où le sujet est moins la donnée que l'insight, cette idée qui prépare la solution, qui prédétermine la décision.

Le projet « Total Understanding » réussira car les équipes d'Ipsos sont associées à son élaboration et sont au fur et à mesure renforcées par des experts sans lesquels il serait impossible d'assurer la qualité de prestations combinant efficacité et contenus, datas et « data analytics », sciences et technologies.

Ipsos dispose aussi des atouts suivants :

- Une large base géographique : le chiffre d'affaires de la société est composé de beaucoup de projets réalisés pour de nombreux clients dans un grand nombre de pays.





## Communiqué de presse – suite – 28 février 2018

- Une base de clients diversifiée : Ipsos a montré sa capacité à bien équilibrer activités globales et locales, clients majeurs sur un plan historique et clients représentant « les nouveaux acteurs » dans les « nouveaux marchés ».
- Des services spécialisés : gérer des services spécialisés est une activité qu'Ipsos a initiée il y a longtemps. Aujourd'hui, il s'agit de proposer aux entreprises plus d'une soixantaine de services différents, bien identifiés, configurés pour être chacun de leur côté compétitif en termes de performance opérationnelle, de sécurité et de contenus. Pour d'évidentes raisons opérationnelles, ils sont regroupés dans une vingtaine de lignes de services distinctes. Il s'agit aussi de pouvoir les combiner chaque fois que cela est utile, soit pour les opérer avec plus d'efficacité, soit pour assister les entreprises à mieux se placer dans les marchés dans lesquels elles opèrent et les situations de concurrence auxquelles elles font face. Il s'agit donc d'être bon, service par service, et excellent dans toute combinaison qui se révélerait pertinente pour mieux comprendre, mesurer avec plus d'exactitude, agir avec plus de pertinence. Peu d'entreprises peuvent à la fois parler de l'évolution de la Société grâce à une pratique en recherche sociale qui chaque année couvre plus de pays, collecter et analyser des données non structurées en nombre considérable, qu'il s'agisse du contenu de ce qu'il se dit, s'écrit, se montre dans les réseaux sociaux ou encore disposer des outils assurant une compréhension approfondie de l'évolution des marchés, de leurs structures ou de leurs dimensions futures.

Pour viser l'excellence dans tous les services, il est évident que le projet « Total Understanding » suggère également la mise en œuvre d'un plan d'acquisition ciblé là où acquérir des compétences spécifiques sera jugé plus efficace que de les construire ex nihilo.

Le projet « Total Understanding » est au total un projet de croissance, rendu possible par le succès du projet « New Way », rendu nécessaire par l'intensité des concurrences, rendu attractif par un marché et des clients qui savent qu'en maîtrisant mieux l'information sur la Société, les marchés et les gens, ils peuvent consolider ou retrouver des positions concurrentielles fortes.

2018 sera donc l'exercice où le projet « Total Understanding » sera bâti et implémenté dans les différents marchés dans lesquels Ipsos opère. Sa date de démarrage opérationnelle est **le 1<sup>er</sup> juillet 2018**.

2018 devrait être une année de croissance à un rythme voisin de celui observé en 2017. La croissance totale de la société pourrait être supérieure si et seulement si Ipsos est capable d'acquérir et d'intégrer des entreprises disposant de compétences et de bases de clientèles renforçant la mise en place du projet « Total Understanding ».

À ce stade, il est envisageable que, malgré les investissements en temps, en acquisition de savoirs et de technologies induits par le projet « Total Understanding » la marge opérationnelle d'Ipsos soit, en 2018, en légère progression.

\*\*\*

Ipsos a le plaisir d'annoncer la nomination d'un Responsable des Relations Investisseurs, Simon Derbanne, qui sera en charge d'assister le Directeur Général Délégué et Directeur Financier du Groupe, Laurence Stoclet, et son adjoint, Antoine Lagoutte, auquel il rapporte sur les sujets et les projets relatifs aux analyses financières à la communication financière et qui sera un point de contact complémentaire et dédié pour les analystes financiers et gérants de fonds.

Simon Derbanne, avant de rejoindre Ipsos, a accumulé plus de 10 ans d'expérience et occupé différents postes dans des sociétés spécialisées dans les relations investisseurs, la communication financière, et les opérations de levées de fonds pour les sociétés de petite et moyenne capitalisation. Il est titulaire d'un master de l'IESEG School of Management et a complété avec succès le programme du CFA Institute.

\*\*\*



## Annexes

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

La plaquette des États financiers consolidés au 31 décembre 2017 est disponible sur le site d'Ipsos :

<https://www.ipsos.com/en/regulated-information/fr?year=2017>

La présentation de l'activité et des résultats 2017 sera disponible le 1<sup>er</sup> mars 2018 sur le site :

<https://www.ipsos.com/en/investisseurs>

### GAME CHANGERS

« Game Changers » est la signature publicitaire d'Ipsos.

Chez Ipsos, nous sommes passionnément curieux à propos des individus, des marchés, des marques et de la société. Nous aidons nos clients à naviguer plus vite et plus aisément dans un monde en profonde mutation.

Nous leur apportons l'inspiration nécessaire à la prise de décisions stratégiques.

Nous leur délivrons sécurité, simplicité, rapidité et substance.

Nous sommes des Game Changers.

Ipsos est coté sur l'Eurolist de NYSE-Euronext.

La société qui fait partie du SBF 120 et de l'indice Mid-60 est également éligible au SRD.

**Code ISIN FR0000073298, Reuters ISOS.PA, Bloomberg IPS:FP**

[www.ipsos.com](http://www.ipsos.com)

## Compte de résultat consolidé

### Comptes annuels au 31 décembre 2017





## Communiqué de presse – suite – 28 février 2018

en milliers d'euros	31/12/2017	31/12/2016
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 780 453	1 782 691
Coûts directs	(623 787)	(622 244)
<b>Marge brute</b>	<b>1 156 666</b>	<b>1 160 446</b>
Charges de personnel - hors rémunération en actions	(747 500)	(751 754)
Charges de personnel - rémunération en actions*	(10 094)	(9 991)
Charges générales d'exploitation	(210 865)	(220 646)
Autres charges et produits opérationnels	(5 931)	2 026
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>182 275</b>	<b>180 080</b>
Dotations aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions *	(4 668)	(4 786)
Autres charges et produits non courants *	(14 364)	143
Quote-part dans les résultats des entreprises associées	217	(46)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>163 460</b>	<b>175 391</b>
Charges de financement	(20 380)	(20 811)
Autres charges et produits financiers *	633	(475)
<b>Résultat net avant impôts</b>	<b>143 713</b>	<b>154 105</b>
Impôts - hors impôts différés sur amortissement du goodwill	(39 118)	(37 765)
Impôts différés sur amortissement du goodwill *	24 482	(6 582)
Impôt sur les résultats	<b>(14 636)</b>	<b>(44 347)</b>
<b>Résultat net</b>	<b>129 076</b>	<b>109 758</b>
Dont part du Groupe	128 507	106 897
Dont part des minoritaires	569	2 861
Résultat net part du Groupe par action de base (en euros)	2,99	2,40
Résultat net part du Groupe par action dilué (en euros)	2,94	2,36

<b>Résultat net ajusté *</b>	<b>128 400</b>	<b>124 945</b>
<b>Dont Part du Groupe</b>	<b>127 385</b>	<b>121 657</b>
<b>Dont Part des minoritaires</b>	<b>1 015</b>	<b>3 288</b>
Résultat net ajusté, part du groupe par action	2,96	2,73
Résultat net ajusté dilué, part du groupe par action	2,91	2,69



Etat de la situation financière  
**Comptes annuels au 31 décembre 2017**

en milliers d'euros	31/12/2017	31/12/2016
<b>ACTIF</b>		
Goodwills	1 159 352	1 259 193
Autres immobilisations incorporelles	59 964	71 489
Immobilisations corporelles	32 228	35 517
Participation dans les entreprises associées	916	207
Autres actifs financiers non courants	21 425	22 547
Impôts différés actifs	21 252	18 184
<b>Actifs non courants</b>	<b>1 295 136</b>	<b>1 407 138</b>
Clients et comptes rattachés	617 660	624 406
Impôts courants	13 517	15 204
Autres actifs courants	75 802	78 677
Instruments financiers dérivés	1 462	3 399
Trésorerie et équivalents de trésorerie	137 267	164 892
<b>Actifs courants</b>	<b>845 708</b>	<b>886 579</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>2 140 844</b>	<b>2 293 717</b>

en milliers d'euros	31/12/2017	31/12/2016
<b>PASSIF</b>		
Capital	11 109	11 109
Primes d'émission	516 130	516 489
Actions propres	(35 235)	(55 905)
Autres réserves	569 717	492 737
Ecarts de conversion	(112 515)	(44 819)
<b>Capitaux propres - part du Groupe</b>	<b>949 208</b>	<b>919 612</b>
Intérêts minoritaires	17 290	19 805
<b>Capitaux propres</b>	<b>966 498</b>	<b>939 417</b>
Emprunts et autres passifs financiers non courants	577 432	626 152
Provisions non courantes	8 964	9 230
Provisions pour retraites	26 918	28 029
Impôts différés passifs	66 450	100 432
Autres passifs non courants	18 183	21 159
<b>Passifs non courants</b>	<b>697 948</b>	<b>785 002</b>
Fournisseurs et comptes rattachés	259 432	262 865
Emprunts et autres passifs financiers courants	25 527	86 662
Impôts courants	14 658	11 104
Provisions courantes	7 189	9 664
Autres passifs courants	169 592	199 005
<b>Passifs courants</b>	<b>476 398</b>	<b>569 300</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>2 140 844</b>	<b>2 293 717</b>

**Etat des flux de trésorerie consolidés**  
**Comptes annuels au 31 décembre 2017**

en milliers d'euros	31/12/2017	31/12/2016
<b>OPERATIONS D'EXPLOITATION</b>		
<b>RESULTAT NET</b>	<b>129 076</b>	<b>109 758</b>
<b>Eléments sans incidence sur la capacité d'autofinancement</b>		
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	24 910	25 970
Résultat net des sociétés mises en équivalence, nets des dividendes reçus	(217)	46
Moins-value (plus-value) sur cessions d'actifs	(43)	2 481
Variation nette des provisions	(2 929)	(12 702)
Rémunération en actions	9 549	9 737
Autres produits et charges calculés	(778)	978
Frais d'acquisition de sociétés consolidées	178	1 325
Charge de financement	20 380	20 811
Charge d'impôt	14 636	44 347
<b>CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT AVANT CHARGES DE FINANCEMENT ET IMPOT</b>	<b>194 764</b>	<b>202 752</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(35 353)	22 819
Intérêts financiers nets payés	(21 245)	(20 351)
Impôts payés	(38 975)	(38 046)
<b>FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DE L'EXPLOITATION</b>	<b>99 191</b>	<b>167 174</b>
<b>OPERATIONS D'INVESTISSEMENT</b>		
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(17 518)	(17 631)
Produits des cessions d'actifs corporels et incorporels	285	133
(Augmentation) / diminution d'immobilisations financières	(1 201)	(1 070)
Acquisitions de sociétés et d'activités consolidés nettes de trésorerie acquise	(2 212)	23 900
<b>FLUX DE TRESORERIE AFFECTES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>(20 647)</b>	<b>5 332</b>
<b>OPERATIONS DE FINANCEMENT</b>		
Augmentation / (Réduction) de capital	-	(225)
(Achats) / Ventes nets d'actions propres	6 399	(85 050)
Augmentation / (diminution) des emprunts à long terme	(53 315)	(1 688)
Augmentation / (diminution) des découverts bancaires	86	491
Rachats d'intérêts minoritaires	(12 785)	(33 312)
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	(36 414)	(36 358)
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	-	(431)
<b>FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DES OPERATIONS DE FINANCEMENT</b>	<b>(96 030)</b>	<b>(156 575)</b>
<b>VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE</b>	<b>(17 485)</b>	<b>15 932</b>
Incidence des variations des cours des devises sur la trésorerie	(10 140)	(2 615)
<b>TRESORERIE A L'OUVERTURE</b>	<b>164 892</b>	<b>151 576</b>
<b>TRESORERIE A LA CLOTURE</b>	<b>137 267</b>	<b>164 892</b>



## Communiqué de presse – suite – 28 février 2018

### Etat des variations des capitaux propres consolidés Comptes annuels au 31 décembre 2017

en milliers d'euros	Capitaux propres							
	Capital	Primes d'émission	Titres d'auto- contrôle	Autres réserves	Ecart de conversion	Attribuables aux actionnaires de la société	Intérêts minoritaires	Total
<b>Situation au 1er janvier 2016</b>	<b>11 334</b>	<b>540 201</b>	<b>(1 220)</b>	<b>423 190</b>	<b>(48 110)</b>	<b>925 395</b>	<b>19 889</b>	<b>945 284</b>
Variation de capital	(225)	-	-	-	-	(225)	-	(225)
Distribution dividendes	-	-	-	(36 228)	-	(36 228)	(1 161)	(37 389)
Effet des acquisitions et des engagements de rachats d'intérêts minoritaires	-	-	-	(2 605)	-	(2 605)	(1 197)	(3 803)
Livraison d'actions propres concernant le plan d'attribution d'actions gratuites 2014	-	-	6 806	(6 806)	-	-	-	-
Autres mouvements sur les actions propres	-	(23 712)	(61 491)	153	-	(85 050)	-	(85 050)
Rémunérations en actions constatées directement en capitaux propres	-	-	-	9 737	-	9 737	-	9 737
Autres mouvements	-	-	-	453	-	453	26	479
Transactions avec les actionnaires	(225)	(23 712)	(54 685)	(35 297)	-	(113 919)	(2 332)	(116 251)
<b>Résultat de l'exercice</b>	-	-	-	106 897	-	106 897	2 860	109 757
Autres éléments du résultat global	-	-	-	-	-	-	-	-
Investissements nets à l'étranger et couvertures afférentes	-	-	-	-	(32 458)	(32 458)	(168)	(32 626)
Impôts différés sur investissements nets à l'étranger	-	-	-	-	10 822	10 822	-	10 822
Variation des écarts de conversion	-	-	-	-	24 927	24 927	(444)	24 483
Gains et pertes actuariels	-	-	-	(2 523)	-	(2 523)	-	(2 523)
Impôts différés sur gains et pertes actuariels	-	-	-	470	-	470	-	470
<b>Total des autres éléments du résultat global</b>	-	-	-	(2 053)	3 292	1 239	(612)	627
<b>Résultat global</b>	-	-	-	104 844	3 292	108 136	2 249	110 385
<b>Situation au 31 Décembre 2016</b>	<b>11 109</b>	<b>516 489</b>	<b>(55 905)</b>	<b>492 738</b>	<b>(44 819)</b>	<b>919 612</b>	<b>19 805</b>	<b>939 417</b>
<b>Situation au 1er janvier 2017</b>	<b>11 109</b>	<b>516 489</b>	<b>(55 905)</b>	<b>492 738</b>	<b>(44 819)</b>	<b>919 612</b>	<b>19 805</b>	<b>939 417</b>
Variation de capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Distribution dividendes	-	-	-	(36 292)	-	(36 292)	(75)	(36 367)
Effet des acquisitions et des engagements de rachats d'intérêts minoritaires	-	-	-	(10 899)	-	(10 899)	(1 332)	(12 231)
Livraison d'actions propres concernant le plan d'attribution d'actions gratuites 2015	-	-	13 935	(13 935)	-	-	-	-
Autres mouvements sur les actions propres	-	(358)	6 735	22	-	6 399	-	6 399
Rémunérations en actions constatées directement en capitaux propres	-	-	-	9 543	-	9 543	-	9 543
Autres mouvements	-	-	-	(241)	-	(241)	264	23
Transactions avec les actionnaires	-	(358)	20 670	(51 803)	-	(31 491)	(1 143)	(32 634)
<b>Résultat de l'exercice</b>	-	-	-	128 506	-	128 506	569	129 075
Autres éléments du résultat global	-	-	-	-	-	-	-	-
Investissements nets à l'étranger et couvertures afférentes	-	-	-	-	(972)	(972)	540	(432)
Impôts différés sur investissements nets à l'étranger	-	-	-	-	(1 849)	(1 849)	-	(1 849)
Variation des écarts de conversion	-	-	-	-	(64 876)	(64 876)	(2 481)	(67 357)
Gains et pertes actuariels	-	-	-	181	-	181	-	181
Impôts différés sur gains et pertes actuariels	-	-	-	95	-	95	-	95
<b>Total des autres éléments du résultat global</b>	-	-	-	276	(67 697)	(67 421)	(1 941)	(69 362)
<b>Résultat global</b>	-	-	-	128 782	(67 697)	61 086	(1 372)	59 715
<b>Situation au 31 Décembre 2017</b>	<b>11 109</b>	<b>516 130</b>	<b>(35 235)</b>	<b>569 719</b>	<b>(112 515)</b>	<b>949 208</b>	<b>17 290</b>	<b>966 498</b>