



Communiqué de Presse

Premier trimestre 2017

Cinquième trimestre consécutif de croissance organique

Chiffre d'affaires : 390,1 millions d'euros
Croissance organique du trimestre : + 1 %
Croissance organique des Nouveaux Services : + 18 %

Paris, 27 avril 2017 – De janvier à mars 2017, le chiffre d'affaires d'Ipsos s'est établi à un niveau record de 390,1 millions d'euros, en progression de 0,8 % par comparaison avec le premier trimestre 2016, qui était lui-même le plus important premier trimestre jamais enregistré.

Les effets de change et de périmètre sont faibles et se compensent presque, les premiers étant positifs et les seconds négatifs d'environ 1 %. Au total, la croissance à taux de change et périmètres comparables s'établit à 1 %. Elle est dynamisée une fois encore par la progression des Nouveaux Services qui s'établit, toutes choses égales par ailleurs à plus de 18 %. Au premier trimestre 2017, les Nouveaux Services, dont le développement a été accéléré à partir de la fin de 2015 par la mise en place du projet New Way, représentent 12,9 % du chiffre d'affaires d'Ipsos, à comparer à un poids de 11 % l'année dernière.

Leur performance démontre l'étendue des transformations qui structurent le marché dans lequel Ipsos intervient et l'absolue nécessité de mettre en place des protocoles et des services innovants permettant aux entreprises et aux institutions publiques et privées de mieux mesurer, comprendre et prévoir les comportements et les attitudes des citoyens et consommateurs.

Évolution de l'activité par région et par ligne de métier

Par géographie, la performance d'Ipsos est bonne en Europe, plus particulièrement au Royaume-Uni et en Europe Centrale et de l'Est, excellente en Asie-Pacifique dans pratiquement tous les marchés et positive aussi en Amérique latine. Elle est négative en Amérique du Nord en raison d'un portefeuille de contrats qui est en train d'évoluer et en raison d'une base de comparaison défavorable. Aujourd'hui, les grands programmes annuels pèsent davantage qu'auparavant dans le chiffre d'affaires d'Ipsos et viennent se substituer à des interventions plus courtes et plus ad-hocs. Dans ces conditions, la reconnaissance du chiffre d'affaires est réalisée plus progressivement et pendant plus longtemps après le gain d'un contrat déterminé. Par voie de conséquence, et particulièrement en Amérique du Nord où ces contrats sont relativement plus nombreux que les années précédentes, un écart significatif se creuse entre les ventes réalisées et confirmées et le chiffre d'affaires reconnu.

Pour l'ensemble d'Ipsos, à fin mars 2017, le montant des ventes, à taux de change et périmètres constants, est en progression de plus de 3 % alors que le chiffre d'affaires augmente de 1 %. En Amérique du Nord la différence est plus nette encore, les ventes sont presque stables alors que le chiffre d'affaires du trimestre est en baisse de 6 %. Par construction, ces écarts s'atténueront puis au fur et à mesure de l'avancée de l'exercice finiront par disparaître au quatrième trimestre.

D'une façon générale, il faut se souvenir que le premier trimestre est, en termes de vente, la plus importante période de l'année – avec environ 50 % des ventes totales, et à l'inverse, le plus petit trimestre en termes de chiffre d'affaires avec moins de 20 % du volume annuel. Cette disparité est réelle quelle que soit la géographie et l'activité. Elle a pour conséquence évidente la nécessité de rester prudents sur les données publiées par géographie et ligne de métier et d'éviter de les extrapoler de façon mécanique, à l'ensemble de l'exercice.

Contribution au Chiffre d'affaires consolidé par zone géographique <i>(en millions d'euros)</i>	1^{er} trimestre 2017	1^{er} trimestre 2016	Évolution 2017/2016	Croissance organique
Europe, Moyen-Orient et Afrique	168,2	166,8	0,9 %	4 %
Amériques	149,8	154,2	- 2,8 %	- 5 %
Asie-Pacifique	72,0	66,0	9,2 %	6 %
Chiffre d'affaires trimestriel	390,1	386,9	0,8 %	1 %

Les évolutions d'activités sont très contrastées d'une ligne de métier à l'autre, notamment pour deux d'entre elles, Ipsos Public Affairs et Ipsos Connect. Ipsos Public Affairs qui gère les services relatifs à la mesure des opinions publiques se porte très bien avec une progression de 12 %. À l'inverse, Ipsos Connect, après s'être stabilisé en 2016, affiche une décroissance de 6 %. Ces deux scores ne reflètent pas ce que seront les volumes d'activité respectifs d'Ipsos Public Affairs et d'Ipsos Connect sur l'ensemble de l'année. Ipsos Connect, qui rassemble les interventions d'Ipsos relatives aux performances des médias et des campagnes de communication, est aussi affecté par le décalage entre les ventes qui sont à un niveau satisfaisant, et même en progression par comparaison avec la même période de 2016, et un rythme de reconnaissance de la valeur de ces services qui est plus lent et plus progressif qu'en 2016. De son côté, le rythme de croissance d'Ipsos Public Affairs est amené à ralentir, même si les ventes sont très dynamiques ne serait-ce qu'en raison des limites imposées par le temps nécessaire à déployer plus d'équipes capables d'exécuter, dans de bonnes conditions, les programmes référant aux appels d'offre gagnés par Ipsos.

Contribution au Chiffre d'affaires consolidé par ligne de métier <i>(en millions d'euros)</i>	1^{er} trimestre 2017	1^{er} trimestre 2016	Évolution 2017/2016	Croissance organique
Études Médias et Expression des marques	81,3	86,4	- 5,9 %	- 6 %
Études Marketing	208,6	206,4	1,1 %	1 %
Études d'Opinion et Recherche sociale	44,7	40,2	11,1 %	12 %
Études pour la gestion de la Relation Client / Salarié	55,4	53,9	2,8 %	3 %
Chiffre d'affaires trimestriel	390,1	386,9	0,8 %	1 %



Communiqué de presse – suite – 27 avril 2017

Autres éléments descriptifs des conditions d'exercice de l'activité au premier trimestre

La marge brute continue de progresser plus rapidement que le chiffre d'affaires en raison de la poursuite du passage au online, d'une marge brute élevée des Nouveaux Services et d'une bonne maîtrise des prix aux clients.

Compte tenu des investissements prévus dans le cadre du programme New Way (5 millions de dépenses opérationnelles additionnelles en 2017), la rentabilité est en ligne avec les objectifs annoncés pour l'ensemble de l'année.

Le ratio d'endettement au 31 mars 2017, à 53 %, est en baisse par rapport à celui enregistré au 31 décembre 2016 (58 %). Cette baisse a été rendue possible grâce à une bonne génération d'excédent de trésorerie libre.

PERSPECTIVES 2017

Ipsos intervient dans un marché en pleine transformation. À ce titre, il n'est pas exceptionnel. Au contraire, il serait exceptionnel qu'il ne se transforme pas, alors même que tous les autres marchés changent en profondeur sous l'effet des technologies nouvelles, de l'extension géographique des activités et d'une grande abondance de liquidité qui facilite la mise en service de nouvelles offres pour les acteurs existants ou nouveaux.

Ipsos a pris acte mi-2014 de la nécessité d'offrir à ses clients des solutions nouvelles avec pour ligne directrice d'en faire l'axe principal d'une stratégie d'amélioration réelle de la qualité de ses services et, par voie de conséquence, d'une « croissance rentable ». Aujourd'hui, Ipsos croît plus vite que ses principaux concurrents dans les segments du marché où précisément la concurrence est installée et directe.

Fort de ce premier succès, Ipsos a décidé d'accélérer sa propre transformation et, à l'issue du programme New Way qui s'achèvera, comme prévu, à la fin de 2017, de développer un nouveau plan de croissance dont les contours seront présentés pour la première fois à l'occasion de la journée investisseurs qu'Ipsos organise le 6 juin prochain.

2017 sera donc une année très active. Nous prévoyons de croître à un rythme de 3 %, peu ou prou équivalent à celui que nous avons enregistré en 2016, d'améliorer un peu plus vite qu'en 2016 notre marge opérationnelle, préparer la mise en place du nouveau plan de développement d'Ipsos, de sorte qu'il soit opérationnel dès le début de 2018, de communiquer davantage sur la pertinence des méthodes que nous avons choisi d'utiliser – y compris les sondages – pour fournir à tous nos clients des informations justes et pertinentes en ayant toujours présent à l'esprit l'impérieuse nécessité d'être clairs, compréhensibles et intéressants dans l'analyse et la diffusion des informations, et enfin, de militer davantage, si c'est nécessaire, pour promouvoir auprès de nos clients et de nos équipes, nos valeurs d'ouverture, de partenariat et d'un professionnalisme sans concession.



Communiqué de presse – suite – 27 avril 2017

Journée Investisseurs 2017 : 6 juin 2017, Paris

Prochaine publication : 26 juillet 2017, résultats semestriels

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