



Communiqué de Presse

Ipsos 2012 - 2013

Après la stabilisation, retrouver la croissance

**Chiffre d'affaires 2012 : 1789 millions euros,
La marge opérationnelle courante est de 10%**

Paris, le 27 février 2013. Le chiffre d'affaires 2012 s'établit à 1789 millions d'euros, soit le même montant que le pro forma Ipsos + Synovate calculé pour 2011.

Pour le seul 4^{ème} trimestre en 2012, il est en baisse de 1% par rapport à 2011, à méthodes comptables, taux de change et périmètre constants. Les pays émergents font mieux avec une progression organique de 5,9%.

Au total, le volume d'activité d'Ipsos est inférieur pendant les derniers mois de l'année à ce que nous envisagions. L'aggravation de l'environnement macro-économique, les incertitudes américaines et les fausses routes européennes pèsent sur les perspectives de croissance économiques et donc sur le climat des affaires.

Des facteurs spécifiques au marché des études et à Ipsos, sur lesquels nous reviendrons plus loin dans ce communiqué, ont également contribué à reporter de quelques mois le retour à la croissance de notre société.

Du côté des marges, nos performances sont meilleures. Le taux de marge brute a progressé tout au long de l'année. Il s'établit à 64,1% contre 63,4% pour le premier semestre 2012 et à 62,9% pour Ipsos+Synovate pro forma sur l'ensemble de l'année 2011. Par voie de conséquence, Ipsos a atteint son objectif d'une marge opérationnelle courante de 10%, 120 points de base au-dessus du résultat pro forma de 2011. Il faut noter que cette amélioration, certes prévue, s'est presque en totalité produite au second semestre, la progression du premier semestre n'étant que de 30 points de base (5,8% versus 5,5%).

<i>En millions d'euros</i>	2012	2011 statutaire	Evolution 2012/2011	2011 pro forma
Chiffre d'affaires	1789,5	1 362,9	+31,3%	1 789,9
Marge brute	1147,2	872,3	+31,5%	1125,3
<i>Marge brute / CA</i>	<i>64,1%</i>	<i>64,0%</i>		<i>62,9%</i>
Marge opérationnelle	178,5	160,2	+11,4%	157,2
<i>Marge opérationnelle / CA</i>	<i>10%</i>	<i>11,8%</i>		<i>8,8%</i>
Résultat net, part du Groupe	74,1	84,1	-11,9%	
Résultat net ajusté*, part du Groupe	118,5	115,3	+2,7%	

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

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

Les performances respectives des différentes régions reflètent le poids des marchés émergents en leur sein. L'Asie Pacifique progresse parce que la majorité du chiffre d'affaires d'Ipsos y est réalisé dans les pays en développement. A l'inverse, la zone Amérique décroît au quatrième trimestre en raison de l'importance spécifique des USA qui représentent à eux seuls 60% du chiffre d'affaires de la région.

Contribution au Chiffre d'affaires consolidé par zone géographique (en millions d'euros)	2012	2011	Evolution 2012/2011	Croissance organique 4 ^{ème} trim seul
Europe, Moyen Orient et Afrique	768,3	587,5	+30,8%	-0,5%
Amériques	709,1	575,7	+23,2%	-4,5%
Asie Pacifique	312,1	199,7	+56,3%	+4 ,5%
Chiffre d'affaires annuel	1789,5	1 362,9	+31,3%	-1%

Par ligne de métier, les évolutions d'activité pour le seul quatrième trimestre ne sont pas totalement représentatives des ventes annuelles. C'est au sein de la ligne de métier Marketing, la plus diverse, et jusqu'à cette année la moins spécifique et la moins spécialisée, que l'érosion annuelle du chiffre d'affaires est la plus nette. Les autres lignes de métier, y compris MediaCT dont la mauvaise performance au dernier trimestre est ponctuelle, ont mieux tenu et contribueront à la croissance d'Ipsos en 2013.

Contribution par secteur d'activité (en millions d'euros)	2012	2011	Evolution 2012/2011	Croissance organique 4 ^{ème} trim seul
Études Publicitaires	283,9	258,3	+9,9%	+8%
Études Marketing	947,9	676,5	+40,1%	-3,5%
Études Médias	168,5	130,4	+29,2%	-12%
Opinion & Recherche Sociale	157,8	129,4	+21,9%	+6%
Études pour la gestion de la Relation-Client	231,5	168,3	+37,6%	+1%
Chiffre d'affaires annuel	1789,5	1 362,9	+31,3%	-1%

La rentabilité

La marge opérationnelle du Groupe s'établit à 178,5 millions d'euros, soit une augmentation de 11,4% par rapport à la marge statutaire de l'exercice 2011 qui avait été impactée positivement par l'intégration de Synovate sur le seul quatrième trimestre de l'année.

En effet, compte tenu de la saisonnalité traditionnelle de l'activité dans le métier des études (environ 30 % du chiffre d'affaires est reconnu au dernier trimestre, tandis que les coûts opérationnels – hors coûts directs liés à la collecte des données – sont enregistrés de façon plus linéaire), la rentabilité du quatrième trimestre de Synovate était la plus élevée des quatre trimestres de l'exercice 2011.

L'amélioration de 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 l'une des principales clés de

l'amélioration de la rentabilité, avec les bénéfices du plan de combinaison qui ont commencé à générer des effets positifs à partir du second semestre. Elle s'établit à 64,1% contre 62,9% en pro forma pour l'exercice précédent. Cette amélioration de 120 points de base provient de la poursuite d'une politique d'insourcing des capacités de production de Synovate et d'une bonne capacité à maintenir les prix dans tous les pays.

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 s'élève à 4,9 millions d'euros sur 2012, contre 2,3 millions en raison du poids des relations clients Synovate sur 12 mois.

Autres charges et produits non courants. Le solde net de ce poste s'établit à -36,6 millions d'euros contre -26,3 millions d'euros en 2011. Il prend en compte des éléments à caractère inhabituel non liés à l'exploitation et inclut les coûts d'acquisition depuis le changement des normes IFRS applicables à compter du 1^{er} janvier 2010 (norme « IFRS3 révisée »). Les frais liés à l'acquisition de Synovate se montaient à environ 10 millions d'euros en 2011 et à 3 millions en 2012, tandis que les coûts du plan de combinaison entre Ipsos et Synovate étaient de 13 millions d'euros en 2011, et de 33 millions en 2012.

Les charges de financement. Elles s'élèvent à 23,9 millions d'euros contre 8,2 millions d'euros en 2011 compte tenu des charges financières liées à l'acquisition de Synovate sur une année pleine.

Impôts. Le taux effectif d'imposition au compte de résultat en norme IFRS s'établit à 25% comme au 30 juin 2012. Il intègre, comme par le passé, une charge d'impôts différés passifs de 5,8 millions d'euros qui vient annuler l'économie d'impôts réalisée grâce à la déductibilité fiscale des amortissements d'écarts d'acquisition dans certains pays, alors même que cette charge d'impôts différés ne serait due qu'en cas de cession des activités concernées, et qui est par conséquent retraitée dans le résultat net ajusté.

Le Résultat net ajusté, part du Groupe s'établit à 118,5 millions d'euros, en hausse de 2,7% par rapport à 2011 et le résultat net part du Groupe s'établit à 74,1 millions d'euros en baisse de 11,9% compte tenu du poids des coûts du plan de combinaison.

La structure financière

Le 12 octobre 2011, l'acquisition de Synovate avait donné lieu à un décaissement correspondant à une valeur d'entreprise de 525 millions de livres (599,7 millions d'euros – coût au 12 octobre 2011 : 1 euro = 0,87535 GBP) et avait été financée pour un tiers par une augmentation de capital et pour deux tiers par de la dette.

Des ajustements de prix contractuels font l'objet d'un différent avec Aegis et l'expert indépendant qui a été nommé en juillet 2012 n'a pas rendu ses conclusions à ce jour.

Par ailleurs, Ipsos a investi 28 millions d'euros au total sur l'exercice dans son programme d'acquisition en procédant, d'une part, au rachat de minoritaires dans des pays émergents (Turquie, Inde, Arabie Saoudite, Maroc, Afrique du Sud, Pérou, Hongrie et Thaïlande) et, d'autre part, au paiement d'un montant de 8,5 millions d'euros, différé du prix d'acquisition d'OTX, le leader américain des études digitales acheté en 2010.

Enfin, Ipsos a investi 6,7 millions d'euros dans son programme de rachat d'actions afin de limiter les effets de dilution de ses plans d'attribution d'actions gratuites.

Les capitaux propres s'élèvent désormais à 927,6 millions d'euros contre 891,6 millions d'euros au 31 décembre 2011.

Les dettes financières nettes sont de 623,5 millions d'euros au 31 décembre 2012 d'où un ratio d'endettement de 67,2 % contre 680 millions d'euros au 30 juin 2012 et 585,9 millions d'euros au 31 décembre 2011.

La capacité d'autofinancement s'établit à 169,7 millions d'euros, identique à celle de 2011. Elle a été partiellement compensée par la hausse de la variation du besoin en fonds de roulement liée à la progression des activités dans les pays émergents, mais aussi aux effets de la combinaison. En effet, la migration sur l'ERP d'Ipsos des entités Synovate a créé un décalage ponctuel dans les facturations clients (poste qui augmente de 55 millions d'euros) et donc des encaissements. Cette tendance s'est renversée dès janvier 2013.

La trésorerie à la clôture de l'exercice s'établit à 131,3 millions d'euros et il sera proposé à l'Assemblée Générale une distribution de **dividendes** de 64 centimes par action, en hausse de 1,6% par rapport à la distribution précédente.

Perspectives 2013

Vue d'Europe la situation ne s'arrange pas. Le scénario est presque écrit d'avance. La montée des populismes est directement liée, comme nous l'avons écrit plusieurs fois, à l'absence d'une réponse politique à la crise de société qui déferle sur le « vieux » continent.

Tant que les européenistes – espèce menacée au Sud qui ne veut pas payer et au Nord qui ne veut pas payer non plus – se réfugieront sous le parapluie de la rigueur nécessaire, sans comprendre l'intense frustration de la grande majorité des citoyens, éberlués devant l'opulence de quelques uns, mais plus encore inquiets face au rabetage progressif des avantages acquis, nous nous enfoncerons chaque jour un peu plus dans la tragi-comédie du déclin. Même un enfant peut comprendre qu'une Irlande ressuscitée ne peut pas faire un printemps et qu'extrapoler les leçons du renouveau d'un paradis fiscal de cinq millions d'habitants aux pays peuplés de la zone euro n'a aucun sens.

La politique est supposée donner des perspectives, créer la confiance, établir le contenu d'un projet compris et accepté par une majorité. Sa mise au rencart interdit toute évolution positive, tout changement productif, tout effort accepté. Elle marginalise les citoyens qui, du coup, préfèrent rire avec les chansonniers que de trimer, sans perspective, avec des professeurs aussi compétents soient-ils. L'Europe va mal et va aller plus mal, entraînant avec elle d'autres économies, surtout si les Etats-Unis, première puissance économique mondiale, se révèlent incapables de gérer leur bipartisme et s'engagent eux aussi dans des politiques restrictives à l'excès dont la seule conséquence évidente est une chute brutale de la demande finale.

On peut juste espérer que les escarmouches sur la valeur respective des monnaies ne se transformeront pas en une guerre ouverte. Après tout, il faut bien que – tant qu'il est là – l'euro serve à quelque chose.

Dans ce contexte, il serait bien surprenant que les entreprises dérogent en 2013 à la prudence dont elles ont su faire preuve depuis 2008. Certes, depuis quelques semaines le marché des fusions-acquisitions est plus actif et parfois même surprenant si l'on songe à l'opération conjointe du patriarche d'Omaha et des Brésiliens d'ABI sur Heinz. Mais le plus souvent il s'agit davantage de contribuer à la rationalisation d'un marché – comme a pu le faire Ipsos avec Synovate – ou encore – comme c'est apparemment le cas aujourd'hui aux USA pour quelques fonds, de bénéficier de conditions de financement à nouveau très favorables.

Par contre, dès qu'il s'agit de croissance interne, les entreprises, le plus souvent, privilégient la protection de leurs marges et la génération de cash flow à d'hypothétiques développements.

La croissance du marché de la recherche d'informations sur les citoyens / consommateurs / clients a donc ralenti. Moins d'initiatives marketing génèrent moins de besoin d'informations. De toute façon, les chiffres sont clairs, et si l'on peut dire têtus. Depuis 2008, les dépenses marketing progressent moins vite que l'économie en général, signe évident qu'elles n'échappent plus aux efforts de

productivité des entreprises qui ne veulent plus perdre ici les bénéfices qu'elles retirent par ailleurs de l'amélioration des performances de leurs usines, de leurs réseaux et de l'organisation de leurs relations avec leurs fournisseurs.

Ipsos et ses confrères du « Big 4 » sont dans une position privilégiée : nous sommes peu nombreux à avoir pu, au fil des ans, construire des plateformes capables de produire et d'exploiter le même flux d'information dans le monde entier. Pour autant que nous soyons capables, a minima, de tenir nos promesses d'efficacité opérationnelle et de consistance de nos prestations d'une période à l'autre et d'une région à l'autre, nous continuerons de bénéficier de la volonté de nos clients (entreprises et institutions) de gérer au mieux la consolidation de leurs partenariats. Ceci suffit à maintenir la base d'activité des « Big 4 » et devrait leur permettre, pas à pas, d'améliorer leurs marges. Mais cela reste insuffisant s'ils veulent mettre en place une politique de croissance rentable. C'est dans cette perspective que, une fois la combinaison Ipsos+Synovate achevée, Ipsos a décidé de développer de nouveaux services répondant aux nouveaux besoins de ses clients.

Ipsos, une société tournée vers la croissance

Chacun le comprend bien, 2012 n'a pas été une année facile. Ipsos a perdu des parts de marché. Certaines de ces pertes étaient volontaires quand elles correspondaient à des activités ou à des contrats qu'Ipsos a estimé ne pas pouvoir poursuivre, soit parce qu'ils ne rentraient pas dans son champs de compétence, soit parce qu'ils étaient incompatibles avec ses ratios financiers. D'autres pertes ont découlé des décisions prises par les clients eux-mêmes, en raison de conflits d'intérêts, de manque de proximité avec Ipsos ou tout simplement par crainte de confier certains programmes à une société occupée à se réorganiser. Enfin, en Asie et aux USA notamment, des équipes sont parties, parfois lourdement sollicitées par des concurrents directs, rendant impossible de préserver la totalité des contrats dont elles avaient la charge.

Au total, ces pertes sont restées limitées et réversibles. Ipsos n'a perdu aucun client important. Bien au contraire, comme cela a déjà été dit, Ipsos a pu, dans la majorité des cas, accroître son volume d'activité avec ses grands clients internationaux.

Si nous avons surestimé notre potentiel d'activité pour le dernier trimestre 2012, c'est d'abord parce que le marché est resté attentiste face à un environnement incertain. Les dernières semaines de l'année calendaire sont souvent particulièrement actives, nos clients souhaitant 'épuiser' leurs budgets annuels. En 2012, Ipsos n'a pas bénéficié de ces décisions de dernière minute, soit parce que ses clients ont décidé d'annuler plutôt que dépenser leurs soldes budgétaires, soit parce que ses équipes n'ont pas pu répondre à ces demandes spécifiques.

Au final, s'il y a une leçon à retirer de cette erreur de prévision, c'est qu'une opération telle que la combinaison Ipsos+Synovate prend du temps, même si son exécution physique et formelle est rapide. Du temps pour ré-assurer les clients, du temps surtout pour que les professionnels, les équipes se sentent confortables, capables de bien collaborer entre elles et donc disponibles pleinement pour saisir les opportunités que tout marché, même morose, offre aux plus entreprenants.

Chaque mois qui passe, les choses vont mieux. La confiance issue d'expériences communes se construit. Les équipes de *Better Ipsos* ont élaboré, ensemble, un budget de croissance pour 2013.

En 2013, Ipsos

- Poursuivra sa croissance dans les pays émergents en s'appuyant sur des positions déjà fortes en Amérique latine, au Moyen-Orient, en Europe Centrale et de l'Est, en particulier en Turquie et en Russie, en Asie, bien sûr en Chine mais aussi en Inde, en Indonésie et dans les *hubs* de Hong Kong et de Singapour, et enfin en Afrique Sub-saharienne où le marché commence à prendre forme.

- S'inscrira de multiples façons dans l'explosion du marché des terminaux mobiles. Ils sont un moyen évident de révolutionner l'accès aux gens et les protocoles qu'ils soient actifs – via des enquêtes – ou passifs – via des logiciels logés dans ces terminaux – mais aussi parce qu'ils sont eux-mêmes objets d'études nouvelles, notamment sur le repérage des liens entre contenus et plateformes.
- Intensifiera ses efforts dans la connaissance des réseaux sociaux, source d'informations précieuses – pas seulement dans la gestion des crises – mais aussi support de nouveaux protocoles d'enquêtes visant, notamment par la constitution de communautés ad-hoc, à mieux comprendre les citoyens / consommateurs / clients et à les faire participer à l'élaboration de stratégies différenciantes permettant aux entreprises de mieux définir leurs offres et leurs communications.
- Aidera ses clients à mieux maîtriser leurs actions dans l'univers digital et, singulièrement, à les relier à ce qu'ils font dans les marchés traditionnels. Chacun comprend l'intérêt de la cohérence et de l'interaction entre les différents canaux de communication. Encore faut-il gérer tous les points de contacts entre les idées, les marques et les gens. Il y a à cet égard beaucoup à expérimenter, apprendre, appliquer et contrôler.
- Affirmera ses positions et ses compétences dans l'univers des *Big Data* et des modèles analytiques. A dire vrai, l'abondance d'informations n'est pas source de savoir, en tout cas de savoir exploitable dans la gestion d'un marché, d'un produit ou d'une marque. La combinaison des données existantes sur les comportements des individus avec des informations également existantes ou à créer sur leurs attitudes, leurs demandes mal servies, leurs opinions et connaissances, est un but recherché depuis des années.
La multiplication des bases de données comportementales et le développement de modèles analytiques efficaces rendent aujourd'hui possible le développement dans ce marché. Ipsos y réalise déjà une quinzaine de millions d'euros de revenus et compte bien s'y développer davantage.
- Aidera ses clients à mieux comprendre leurs marchés, leurs challenges et leurs options en les accompagnant dans la mise en relation des informations dont ils disposent, dans la mise en place de tableaux de bord, de séminaires d'activation, de revues stratégiques, etc... Ils s'agit ici de travailler sur l'actionnabilité des données, d'en améliorer l'usage et ainsi d'en accroître la valeur.

Ipsos reconnaît qu'il lui importe de pérenniser cette croissance.

C'est pourquoi Ipsos va intensifier ses efforts dans le recrutement, la formation et l'animation de ses équipes. Une nouvelle politique de ressources humaines est mise en place. Elle s'appuie sur une idée simple : Ipsos peut être un lieu de travail choisi par les meilleurs, les meilleurs jeunes comme les meilleurs experts. Ipsos doit rémunérer correctement ses équipes, c'est déjà le cas, et pour les plus seniors, les associer à l'évolution de sa valeur – c'est aussi le cas grâce aux programmes d'attribution gratuite d'actions qui concernent 900 dirigeants et cadres, et au programme IPF (Ipsos Partnership Fund) 2020, plus sélectif et réservé à 160 dirigeants. Mais Ipsos doit surtout donner à chacun la possibilité de réussir.

En 2013, aux systèmes RH existants se substituera un système global qui couvrira ces problématiques, en apparence évidentes mais en réalité difficiles à définir et à mettre en œuvre dans près de 90 pays. Ce système permettra d'obtenir une évaluation cohérente des performances de chaque salarié, de classer les emplois, d'établir des critères de mobilité, et aussi de vérifier la pertinence des plans de succession. Tout cela sera évidemment relié aux plans de formation et aux systèmes de qualification et de promotion.

C'est pourquoi, enfin, Ipsos va poursuivre son travail de simplification de ses offres et de ses process opérationnels.

Rien ne vaut une information simple, lisible, délivrée rapidement.

Rien n'est plus complexe, mais aussi rien n'est plus important, que de définir, mettre en place et mettre en œuvre des protocoles et des plateformes qui permettent de faire en un jour ce qui auparavant prenait une semaine, et de couvrir quarante pays là où l'on travaillait dans seulement dans un, deux ou trois marchés.

Dès cette année, plus de 10% de ses activités seront conduites en utilisant des technologies et des méthodologies qui réduisent de moitié le temps de livraison. Ipsos n'est pas seul à s'être engagé dans cette direction. Nous avons l'ambition d'être les plus déterminés et les plus systématiques, notamment dans la gestion des programmes d'études en continu, là où sont les contrats les plus importants par la taille et le nombre de marchés couverts.

Ipsos ne manque ni de projets, ni de volonté pour les mener à bien. Dans la période de combinaison Ipsos+Synovate, l'immense majorité de nos clients nous ont manifesté leur soutien, en maintenant voire en augmentant nos allocations. Dans cette même période, un immense travail a été réalisé par nos équipes. Au-delà des organisations, des structures, des process, elles ont voulu et su trouver un langage commun, partager une vision commune, avec une même ambition : être le partenaire préféré de nos clients dans nos domaines choisis de spécialisation. Tout cela a été un peu plus long qu'envisagé, un peu moins parfait qu'espéré, comme en portent la trace les performances moyennes du dernier trimestre 2012.

De toute façon, Ipsos progresse et est résolu à matérialiser ses plans de croissance rentable.

En 2013 Ipsos prévoit de croître plus vite que son marché et de réaliser une marge opérationnelle de 11%, en progression de 100 points de base.

La présentation de l'activité et des résultats 2012

sera disponible le 28 février 2013 sur le site http://www.ipsos.com/Investor_Relations

Annexes :

Comptes de résultat consolidé

Bilan consolidé

Tableau des flux de trésorerie consolidé

Tableau de variation des comptes propres consolidés

Nobody's Unpredictable

« Nobody's Unpredictable » est la signature publicitaire d'Ipsos.

*Parce que les clients de nos clients sont de plus en plus souvent infidèles à leurs habitudes
- ils zappent, changent volontiers de comportements, de points de vue, de préférences -,
nous aidons nos clients à capter ces mouvements qui caractérisent nos sociétés.
Nous les aidons à comprendre leurs clients - et le monde - tels qu'ils sont.*

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

La société qui fait partie du SBF 120 et de l'indice Mid-100 est également éligible au SRD.

**Code Isin FR0000073298, Reuters ISOS.PA, Bloomberg IPS:FP
www.ipsos.com**

Compte de résultat consolidé

Comptes annuels au 31 décembre 2012

en milliers d'euros	31/12/2012	31/12/2011
Chiffre d'affaires	1 789 521	1 362 895
Coûts directs	(642 342)	(490 611)
Marge brute	1 147 179	872 284
Charges de personnel - hors rémunération en actions	(730 780)	(528 076)
Charges de personnel - rémunération en actions *	(8 396)	(6 115)
Charges générales d'exploitation	(229 874)	(172 565)
Autres charges et produits opérationnels	318	(5 316)
Marge opérationnelle	178 448	160 212
Dotations aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions *	(4 920)	(2 304)
Autres charges et produits non courants *	(36 638)	(26 331)
Quote-part dans les résultats des entreprises associées	(14)	13
Résultat opérationnel	136 876	131 590
Charges de financement	(23 895)	(8 156)
Autres charges et produits financiers	(3 738)	1 353
Résultat net avant impôts	109 243	124 787
Impôts - hors impôts différés sur amortissement du goodwill	(21 451)	(29 643)
Impôts différés sur amortissement du goodwill *	(5 823)	(4 765)
Impôt sur les résultats	(27 274)	(34 408)
Résultat net	81 969	90 379
Dont part du Groupe	74 070	84 048
Dont part des minoritaires	7 899	6 331
Résultat net part du Groupe par action de base (en euros)	1,64	2,22
Résultat net part du Groupe par action dilué (en euros)	1,62	2,20

Résultat net ajusté *	126 755	121 995
Dont Part du Groupe	118 463	115 364
Dont Part des minoritaires	8 292	6 631
Résultat net ajusté, part du groupe par action	2,62	3,05
Résultat net ajusté dilué, part du groupe par action	2,59	3,02

Etat de la situation financière

Comptes annuels au 31 décembre 2012

en milliers d'euros	31/12/2012	31/12/2011
ACTIF		
Goodwills	1 199 024	1 119 798
Autres immobilisations incorporelles	90 450	81 755
Immobilisations corporelles	47 442	50 300
Participation dans les entreprises associées	478	493
Autres actifs financiers non courants	154 077	148 962
Impôts différés actifs	38 812	43 061
Actifs non courants	1 530 283	1 444 368
Clients et comptes rattachés	606 643	564 992
Impôts courants	16 307	9 910
Autres actifs courants	56 416	46 262
Instruments financiers dérivés	7 968	5 853
Trésorerie et équivalents de trésorerie	132 254	161 203
Actifs courants	819 587	788 220
TOTAL ACTIF	2 349 870	2 232 588

en milliers d'euros	31/12/2012	31/12/2011
PASSIF		
Capital	11 332	11 311
Primes d'émission	540 017	538 405
Actions propres	(983)	(1 019)
Autres réserves	365 727	330 442
Capitaux propres - part du Groupe	916 093	879 139
Intérêts minoritaires	11 556	12 437
Capitaux propres	927 648	891 576
Emprunts et autres passifs financiers non courants	675 855	680 574
Provisions non courantes	25 103	1 616
Provisions pour retraites	20 751	16 458
Impôts différés passifs	101 979	84 334
Autres passifs non courants	89 742	52 599
Passifs non courants	913 431	835 581
Fournisseurs et comptes rattachés	259 349	259 800
Emprunts et autres passifs financiers courants	87 844	72 460
Impôts courants	10 042	6 752
Provisions courantes	6 171	3 041
Autres passifs courants	145 384	163 379
Passifs courants	508 791	505 431
TOTAL PASSIF	2 349 870	2 232 588

Etat des flux de trésorerie consolidés

Comptes annuels au 31 décembre 2012

en milliers d'euros	31/12/2012	31/12/2011
OPERATIONS D'EXPLOITATION		
RESULTAT NET	81 969	90 379
Eléments sans incidence sur la capacité d'autofinancement		
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	29 075	19 625
Résultat net des sociétés mises en équivalence, nets des dividendes reçus	14	(13)
Moins-value (plus-value) sur cessions d'actifs	776	332
Variation nette des provisions	(3 799)	2 301
Rémunération en actions	7 246	6 115
Autres produits et charges calculés	183	2 061
Frais d'acquisition de sociétés consolidées	3 022	6 454
Charge de financement	23 895	8 157
Charge d'impôt	27 274	34 408
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT AVANT CHARGES DE FINANCEMENT ET IMPOT	169 655	169 821
Variation du besoin en fonds de roulement	(66 275)	(29 520)
Intérêts financiers nets payés	(23 814)	(12 855)
Impôts payés	(28 110)	(25 800)
FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DE L'EXPLOITATION	51 456	101 646
OPERATIONS D'INVESTISSEMENT		
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(26 219)	(19 719)
Produits des cessions d'actifs corporels et incorporels	251	128
Augmentation / (diminution) d'immobilisations financières	(2 430)	(2 510)
Acquisitions de sociétés et d'activités consolidées	(15 888)	(596 606)
FLUX DE TRESORERIE AFFECTES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT	(44 286)	(618 707)
OPERATIONS DE FINANCEMENT		
Augmentation / (Réduction) de capital	1 633	195 778
(Achats) / Ventes nets d'actions propres	(6 146)	(7 728)
Augmentation / (diminution) des emprunts à long terme	9 361	387 671
Augmentation / (diminution) des découverts bancaires	1 112	(2 054)
Rachats d'intérêts minoritaires	(12 484)	(19 587)
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	(28 549)	(20 549)
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	(1 280)	(1 975)
FLUX DE TRESORERIE PROVENANT DES OPERATIONS DE FINANCEMENT	(36 353)	531 556
VARIATION NETTE DE LA TRESORERIE	(29 184)	14 495
Incidence des variations des cours des devises sur la trésorerie	235	(3 308)
TRESORERIE A L'OUVERTURE	161 203	150 016
TRESORERIE A LA CLOTURE	132 254	161 203

Etat des variations des capitaux propres consolidés

Comptes annuels au 31 décembre 2012

en milliers d'euros	Capital	Primes d'émission	Titres d'auto- contrôle	Autres réserves	Ecart de conversion	Capitaux propres		
						Attribuables aux actionnaires de la société	Intérêts minoritaires	Total
Situation au 1er janvier 2011	8 533	339 630	(228)	268 028	398	616 361	11 576	627 937
- Variation de capital	2 778	198 775	-	(4 172)	-	197 380	87	197 467
- Distribution dividendes	-	-	-	(20 549)	-	(20 549)	(1 938)	(22 487)
- Variation de périmètre	-	-	-	-	-	-	(8 089)	(8 089)
- Effets des engagements de rachat de titres	-	-	-	-	-	-	4 214	4 214
- Livraison d'actions propres concernant le plan d'attribution d'actions gratuites 2009	-	-	7 552	(7 552)	-	-	-	-
- Autres mouvements sur les actions propres	-	-	(8 343)	(87)	-	(8 430)	-	(8 430)
- Rémunérations en actions constatées directement en capitaux propres	-	-	-	6 115	-	6 115	-	6 115
- Autres mouvements	-	-	-	(3 123)	-	(3 123)	(75)	(3 198)
Transactions avec les actionnaires	2 778	198 775	(791)	(29 368)	-	171 393	(5 801)	165 592
- Résultat de l'exercice	-	-	-	84 048	-	84 048	6 331	90 379
- Autres éléments du résultat global	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Investissements nets à l'étranger et couvertures afférentes</i>	-	-	-	-	(3 465)	(3 465)	-	(3 465)
<i>Impôts différés sur investissements nets à l'étranger</i>	-	-	-	-	2 582	2 582	-	2 582
<i>Variation des écarts de conversion</i>	-	-	-	-	8 220	8 220	331	8 552
- Total des autres éléments du résultat global	-	-	-	-	7 337	7 337	331	7 668
- Résultat global	-	-	-	84 048	7 337	91 385	6 662	98 047
Situation au 1er janvier 2012	11 311	538 405	(1 019)	322 707	7 735	879 139	12 437	891 576
- Variation de capital	21	1 612	-	-	-	1 633	0	1 633
- Distribution dividendes	-	-	-	(28 542)	-	(28 542)	(1 350)	(29 892)
- Variation de périmètre	-	-	-	-	-	-	1 791	1 791
- Effets des engagements de rachat de titres	-	-	-	-	-	-	(4 966)	(4 966)
- Livraison d'actions propres concernant le plan d'attribution d'actions gratuites 2010	-	-	6 675	(6 675)	-	-	-	-
- Autres mouvements sur les actions propres	-	-	(6 637)	225	-	(6 411)	2	(6 409)
- Rémunérations en actions constatées directement en capitaux propres	-	-	-	7 247	-	7 247	-	7 247
- Autres mouvements	-	-	(2)	(7 477)	-	(7 479)	(3 994)	(11 473)
Transactions avec les actionnaires	21	1 612	36	(35 222)	-	(33 552)	(8 516)	(42 068)
Résultat de l'exercice	-	-	-	74 072	-	74 072	7 898	81 970
- Autres éléments du résultat global	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Investissements nets à l'étranger et couvertures afférentes</i>	-	-	-	-	7 681	7 681	-	7 681
<i>Impôts différés sur investissements nets à l'étranger</i>	-	-	-	-	(3 553)	(3 553)	-	(3 553)
<i>Variation des écarts de conversion</i>	-	-	-	-	(7 692)	(7 692)	(263)	(7 955)
Total des autres éléments du résultat global	-	-	-	-	(3 565)	(3 565)	(263)	(3 829)
- Résultat global	-	-	-	74 072	(3 565)	70 506	7 635	78 141
Situation au 31 décembre 2012	11 332	540 017	(983)	361 557	4 170	916 093	11 556	927 649