



Communiqué de Presse

Le « Nouveau Chemin » d'Ipsos

Paris, 15 janvier 2015 – Depuis trois ans l'activité d'Ipsos est stable. Fort de cette constatation décevante, la direction d'Ipsos a engagé un programme destiné à permettre à Ipsos de retrouver le chemin d'une croissance rentable.

Au-delà des facteurs exogènes tels que la volatilité de l'activité dans certains marchés émergents, la stagnation de la zone Euro ou encore la transformation profonde des pratiques marketing grâce auxquelles les entreprises – et les institutions – assurent le développement et la promotion de leurs produits, services et idées, Ipsos considère que les facteurs principaux qui expliquent ses performances actuelles résident dans la complexité de son organisation actuelle et dans sa capacité à déployer des services nouveaux qui répondent aux nouveaux besoins du marché.

Ces nouveaux besoins s'articulent autour de quatre lignes directrices exprimées par les mots « Security – Simplicity – Speed – Substance ». Ils s'expriment vis-à-vis de questions plutôt classiques lorsqu'il s'agit de suivre l'évolution de la santé des marques sur un marché donné, de mesurer le niveau de satisfaction de clients existants pour un service déterminé ou encore, de prévoir ce qu'est le potentiel de vente d'un nouveau produit. Ces besoins s'articulent aussi, bien évidemment, autour de questions nouvelles comme, par exemple, la maîtrise des campagnes de communication dans un environnement média fragmenté et digitalisé ou la résonance de l'image citoyenne des entreprises sur leur capacité à vendre leurs produits et services.

La réponse à ces nouveaux besoins doit évidemment intégrer les possibilités offertes par les nouvelles technologies, l'essor des neurosciences, ainsi que par l'émergence de méga bases de données issues notamment des réseaux digitaux et des canaux de distribution.

C'est en répondant à ces nouveaux besoins, en développant de façon plus systématique et plus agressive qu'auparavant de nouveaux services dans les pays développés et dans les marchés émergents qu'Ipsos retrouvera le chemin de sa croissance.

En juillet 2014, Ipsos a démarré un programme pluriannuel sous le nom de « The New Way ». Depuis six mois, ce projet mobilise au sein de l'entreprise plusieurs centaines d'intervenants. Il vise à transformer l'organisation d'Ipsos avec pour seul et unique objectif de la rendre apte à développer, à commercialiser et à vendre ces nouveaux services, tout en assurant à ses clients une qualité d'exécution élevée.

Aujourd'hui même, Ipsos met en ligne sur son site les présentations de certains de ces nouveaux services, telles qu'ils sont également présentés au cours d'une réunion qui se tient à Paris en présence d'un certain nombre d'investisseurs et d'analystes français.

Les effets positifs du projet « The New Way » sur l'activité d'Ipsos seront sensibles dès 2015. Ils s'amplifieront dans les années suivantes.



Communiqué de presse – suite – 15 janvier 2015

En 2014, comme annoncé précédemment, à taux de change et périmètre constant, l'activité d'Ipsos et sa marge opérationnelle auront été stables.

En 2015, Ipsos devrait retrouver une croissance organique de l'ordre de 1 à 2%. Sa marge opérationnelle sera affectée par les 20 millions d'Euros de dépenses nouvelles qu'Ipsos entend consacrer à la mise en place des décisions issues du programme « The New Way » et au développement et à la mise en place des nouveaux services.

La marge opérationnelle d'Ipsos en 2015 sera de l'ordre de 10%.

A partir de 2016, le rythme de croissance organique d'Ipsos devrait s'accélérer et se situer entre 2 et 5% par an. Dans ces conditions la marge d'Ipsos s'améliorera et se situera entre 11 et 12% en 2017. Elle poursuivra ensuite sa progression afin d'atteindre son objectif à long terme fixé à 15%. Ipsos s'estime bien placé pour tirer avantage de ses atouts concurrentiels, de la force de sa marque, de sa connaissance de ses clients et de la qualité des relations qu'il a bâties avec eux, des talents et du savoir-faire de ses équipes, de ses ressources financières, de sa présence mondiale, de sa puissance dans les grands pays développés, à commencer par les Etats-Unis et le Royaume-Uni, mais aussi dans les grands marchés émergents.

Le besoin d'information aidant à la prise de décision et au contrôle des actions engagées ne faiblit pas dans les entreprises et les institutions avec lesquelles Ipsos a travaillé, travaille et travaillera. Il s'accroît et il change. Ce sont ces changements qu'Ipsos n'a sans doute pas suffisamment pris en compte ces dernières années. Ce sont ces changements que le projet « The New Way » adresse. Ce sont les changements de demain qu'Ipsos veut anticiper grâce à sa nouvelle organisation.

Ipsos a décidé d'incarner sa promesse en associant son nom à l'expression
« GAME CHANGERS ».

Ainsi, nous nous engageons auprès de nos clients à les aider à gérer leur propre transformation en mettant à leur disposition dans les meilleures conditions possibles les informations et les services que celle-ci requiert.

Les présentations de la journée investisseurs et le webcast sont disponibles sur le site Ipsos.com:

Version française

<http://www.ipsos.com/french/content/journee-investisseurs>

Version anglaise

<http://www.ipsos.com/content/investor-day>

GAME CHANGERS

« GAME CHANGERS » est la nouvelle signature d'Ipsos.

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