

RESULTATS ANNUELS 2018

7 FEVRIER
2019



AVERTISSEMENT

Certaines informations autres qu'historiques contenues dans le présent document sont susceptibles de constituer des déclarations prospectives ou des prévisions financières non auditées. Ces déclarations prospectives et prévisions sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces déclarations prospectives et prévisions sont présentées à la date du présent document et Publicis Groupe n'assume aucune obligation quant à leur mise à jour du fait d'informations ou d'événements nouveaux ou de toute autre raison autre que les réglementations applicables. Publicis Groupe vous invite à prendre connaissance avec attention des informations relatives aux facteurs de risque susceptibles d'affecter son activité telles que figurant dans son Document de Référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable notamment sur le site de Publicis Groupe (www.publicisgroupe.com), y compris une conjoncture économique défavorable, un secteur extrêmement concurrentiel, la possibilité que nos clients remettent nos contrats en cause très rapidement, le fait qu'une part non négligeable des revenus du Groupe provienne de clients importants, les conflits d'intérêts entre annonceurs d'un même secteur, la dépendance du Groupe envers ses dirigeants et ses collaborateurs, les lois et réglementations s'appliquant aux métiers du Groupe, des actions judiciaires engagées contre le Groupe au motif que certains messages publicitaires seraient mensongers ou trompeurs ou que les produits de certains clients se révéleraient défectueux, la stratégie de développement par acquisition d'entreprises, la dépréciation des écarts d'acquisition et des actifs inscrits au bilan du Groupe, la présence du Groupe dans les marchés émergents, l'exposition au risque de liquidité, une baisse de la notation officielle du Groupe, et l'exposition aux risques de marché financier.

Publicis Groupe applique la norme IFRS 15 sur les Revenus depuis le 1er janvier 2018. Le détail des revenus trimestriels et annuels 2017 avant et après prise en compte d'IFRS 15, l'analyse des revenus nets 2017 par trimestre et par zone géographique et les éléments principaux des résultats semestriels et annuels de l'année 2017 incluant l'impact d'IFRS 15 ont été publiés dans un communiqué de presse le 6 juillet 2018.

Publicis Groupe applique par anticipation la norme IFRS 16 sur les Contrats de Location à partir du 1er janvier 2018. Publicis a retenu la « méthode prospective » (nommée rétrospective modifiée par la norme IFRS16) qui consiste à comptabiliser l'effet cumulatif de l'application initiale comme un ajustement sur les capitaux propres d'ouverture en considérant que l'actif au titre du droit d'utilisation est égal au montant de l'obligation locative, ajusté du montant des loyers payés d'avance. Le bilan d'ouverture du 1er janvier 2018 après application d'IFRS 16 a été présenté dans le communiqué de presse du 6 juillet 2018. Par ailleurs, le compte de résultat de l'année 2017 n'a pas été retraité. Le Groupe a communiqué les résultats semestriels et annuels 2018 en intégrant l'application de la norme IFRS 16 et a fourni les éléments financiers avant prise en compte de cette nouvelle norme ce qui permet de comparer les performances avec 2017.

Publicis Groupe applique par anticipation IFRIC23 « incertitude relative aux traitements fiscaux » au 1er janvier 2018. Les données comparatives de la période précédente ont été retraitées.

FAITS MARQUANTS 2018



2018 : ACCELÉRATION DE LA TRANSFORMATION ET ANNÉE RECORD DU POINT DE VUE FINANCIER ET COMMERCIAL



- ➔ Année record en gains de nouveaux budgets : classé numéro 1 dans le secteur ⁽¹⁾
- ➔ Année record sur le plan financier, notamment avec le BNPA le plus élevé jamais publié
- ➔ Croissance organique tirée par la contribution des gains de budgets, en partie compensée par la volatilité usuelle de fin d'année et une attrition plus élevée que prévue
- ➔ En ligne, et parfois en avance, sur les indicateurs clés de performance de notre transformation, avec une forte croissance des *strategic game changers*

(1) Source : Goldman Sachs, JPMorgan, RECMA, R3

**NOTRE MODÈLE FONCTIONNE
ET IL CORRESPOND
AUX BESOINS ACTUELS
ET FUTURS DE NOS CLIENTS**

GAINS DE NOUVEAUX BUDGETS : PUBLICIS GROUPE CLASSÉ NUMÉRO 1 ⁽¹⁾ SUR TOUS LES FRONTS



(1) Source : Goldman Sachs, JPMorgan, RECMA, R3

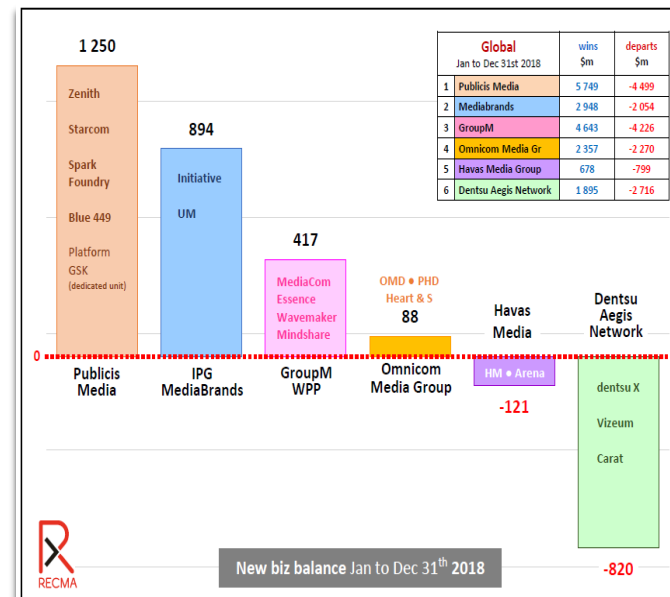
GAINS DE NOUVEAUX BUDGETS : PUBLICIS GROUPE CLASSÉ NUMÉRO 1 ⁽¹⁾ SUR TOUS LES FRONTS



2018 MEDIA AGENCIES NEW BUSINESS LEAGUE

Global / Dec 2018

RANK THIS MONTH	RANK LAST MONTH	AGENCY	RECENT WINS	ESTIMATED YTD WIN REVENUE (USD \$ m)	RECENT LOSSES	ESTIMATED OVERALL YTD REVENUE (USD \$ m)	No. of Wins
1	1	Publicis	Nestle, NUN Lab 2019 Soft China, Kicks China, Weigang Dairy China, X. Oetker India, Huanan Printing China	203.8	CIB China	199.8	200
2	2	Leo Burnett	Volpuri Group India, Wingstop Inc. IS, Butler's UK, Harman-Airlines China, Samsung GMC Korea	187.0	KCI Industries India Retailer	183.3	251
3	3	J Walter Thompson	Unilever Oreo Global Pitch Thailand, Global ACR, Midea Washing Machine Asia Pacific, Vitaflo Asia Pacific, Wadco NA, United Health Group UK	200.3	Kellogg's India	181.4	555
4	7	Isobar	Sarmuvel Thailand, Marks & Spencer (M&S) India, Colabor India, Wired Global	131.0		131.0	567
5	4	McCann WorldGroup	Shoe Carnival US, TOSHIBA China, APP Paper Product China, Yiny Holiday Resort China, Opel Europe	147.1	Choice Hotels US	127.3	311
6	5	Ogilvy	Country Club US, Go-Jek Singapore, Costa Coffee UK, Fangle -Rebranding and brand consulting	122.7	Babylon GP UK	117.1	351



“Publicis Worldwide Takes 2018 Creative Agency Global Pitch Crown”, MediaPost

“US drives creative and media new business growth in 2018 – Publicis leads holding companies”, More About Advertising

“Publicis a tiré son épingle du jeu des compétitions en 2018”, Le Figaro

(1) Source: Goldman Sachs, JPMorgan, RECMA, R3

FORTE PERFORMANCE FINANCIÈRE AVEC UN BÉNÉFICE PAR ACTION LE PLUS ÉLEVÉ JAMAIS PUBLIÉ

Taux de marge opérationnelle à 16,7% ⁽¹⁾, en progression de 60 points de base

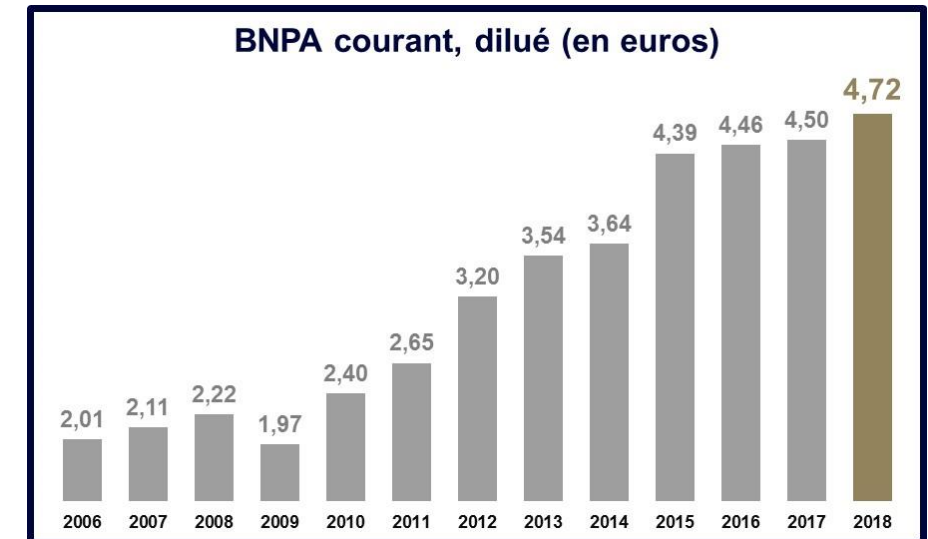
- 194 millions d'euros d'économies de coûts
- 109 millions d'euros réinvestis dans les *strategic game changers*

Marge opérationnelle de 1 501 millions d'euros ⁽¹⁾, en hausse de 5,0% à taux de change constants

Le BNPA courant, dilué ⁽¹⁾ ⁽²⁾ : 4,72 €, +10,3% à taux de change constants

Free cash flow de 1 311 millions d'euros ⁽¹⁾, +2,4% à taux de change constants

Cash net de 196 millions d'euros,
à comparer à une dette nette de 727 millions d'euros à fin 2017 ⁽¹⁾



Proposition d'un dividende de 2,12 € par action, en hausse de 6,0% ⁽³⁾
400 millions d'euros de rachat d'actions

(1) Avant IFRS16

(2) Voir définitions dans informations supplémentaires

(3) Soumis au vote de l'AG du 29 mai 2019

CROISSANCE ORGANIQUE DES *STRATEGIC GAME CHANGERS* ET DES GAINS DE BUDGETS, EN PARTIE COMPENSÉE PAR LA VOLATILITE USUELLE DE FIN D'ANNEE ET L'ATTRITION CHEZ LES CLIENTS DE LA GRANDE CONSOMMATION

Croissance organique de +0,8% ⁽¹⁾ en 2018

- Croissance organique du 4ème trimestre de +0,5% ⁽¹⁾
 - Forte croissance des *strategic game changers* avec le bénéfice significatif des gains du 1er semestre...
 - ... en partie compensée par la volatilité usuelle de fin d'année et par une attrition plus forte que prévue, dont des coupes de budget parmi plusieurs clients US significatifs avec un impact fort au T4
- Sur l'ensemble de l'année :
 - Contribution des *strategic game changers* en revenu net : environ 240 millions d'euros ⁽²⁾, meilleure que prévue
 - Attrition : 150 millions d'euros à comparer à 100 millions d'euros prévus
 - Amérique du Nord positif à +0,5% malgré une attrition plus forte que prévue, principalement parmi des clients du secteur des biens de consommation, et Europe à +1,3%, avec T4 à +4,3%, grâce à la contribution des gains

(1) Hors Publicis Health Services (PHS)

(2) Progression organique du revenu net

EN LIGNE AVEC LE PLAN DE TRANSFORMATION

KPIs Stratégiques

Revenu net de nos *game changers*

environ 1 050 M€



Part des *game changers* dans la croissance du Groupe

12%



KPIs Opérationnels

Nombre de global client leaders

61



Nombre de marchés avec une organisation pays

100%



Développement de nos plateformes *off-shore*

+440 nouvelles positions



Exécution de notre plan d'investissement

109 M€ en charges opérationnelles
 environ 200 M€ en acquisitions ⁽¹⁾



(1) Hors earn-outs and buy-outs, y compris le projet d'acquisition annoncé de Soft Computing

REVENU NET 2018



REVENU NET ⁽¹⁾

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	Annuel
Revenu net 2018 ⁽¹⁾	2 082	2 198	2 197	2 492	8 969
Revenu 2017 ⁽¹⁾	2 267	2 397	2 185	2 483	9 332
Croissance publiée ⁽²⁾	-8,2%	-8,3%	+0,5%	+0,4%	-3,9%
Croissance hors effets de change	+1,6%	-2,4%	+1,3%	+0,2%	+0,1%
Croissance organique	+1,6%	-2,1%	+1,3%	-0,3%	+0,1%
Croissance organique hors PHS	+1,9%	-1,4%	+2,2%	+0,5%	+0,8%

NB : à des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

(1) Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients. Voir définitions dans informations supplémentaires

(2) Impact négatif de change de 374 millions d'euros en 2018 dont 362 millions d'euros au premier semestre

REVENU NET ⁽¹⁾ T4 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	T4 2018	T4 2017	2018 vs. 2017	Croissance organique	Croissance organique <u>Hors PHS</u>
Europe	753	718	+4,9%	+4,4%	+4,3%
Amérique du Nord	1 260	1 253	+0,6%	-2,6%	-1,1%
Asie Pacifique	277	300	-7,7%	-2,8%	-2,8%
Amérique Latine	110	126	-12,7%	-1,9%	-1,9%
Moyen-Orient Afrique	92	86	+7,0%	+6,8%	+6,8%
Total	2 492	2 483	+0,4%	-0,3%	+0,5%

NB : à des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

(1) Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients. Voir définitions dans informations supplémentaires

REVENU NET ⁽¹⁾ 2018 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	2018	2017	2018 vs. 2017	Croissance organique	Croissance organique <u>Hors PHS</u>
Europe	2 622	2 596	+1,0%	+1,4%	+1,3%
Amérique du Nord	4 795	5 032	-4,7%	-0,8%	+0,5%
Asie Pacifique	924	1 037	-10,9%	-1,8%	-1,8%
Amérique Latine	347	387	-10,3%	+4,5%	+4,5%
Moyen-Orient Afrique	281	280	+0,4%	+4,6%	+4,6%
Total	8 969	9 332	-3,9%	+0,1%	+0,8%

NB : à des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

(1) Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients. Voir définitions dans informations supplémentaires

CROISSANCE ORGANIQUE DU REVENU NET ⁽¹⁾ 2018 PAR PAYS

> +10%

Indonésie, Turquie, Ukraine, Vietnam

+5% to +10%

Autriche, Colombie, Emirats Arabes Unis,
Israël, Mexique, Pologne, Russie

0 to +5%

Brésil, Canada, France, Inde, Italie,
Japon, Royaume-Uni, Singapour, USA ⁽²⁾

< 0%

Afrique du Sud, Allemagne, Australie, Chine,
Corée du Sud, Espagne, Malaisie,
Philippines, Suisse

NB : à des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

(1) Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients. Voir définitions dans informations supplémentaires

(2) Hors PHS

RÉSULTATS 2018



COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

(millions d'euros)	2018 après IFRS16	2018 avant IFRS16 ⁽²⁾	2017 avant IFRS16 ⁽³⁾
Revenu	9 951	9 951	10 246
Revenu net	8 969	8 969	9 332
EBITDA ⁽¹⁾	2 049	1 652	1 666
Marge opérationnelle	1 523	1 501	1 505
Autres produits (charges)	(2)	(2)	(1)
Charges financières nettes	(80)	(25)	(61)
Impôt sur les résultats	(344)	(352)	(391)
Résultat net courant consolidé	1 097	1 122	1 052
Mises en équivalence	(4)	(4)	(5)
Intérêts minoritaires	(11)	(11)	(10)
Résultat net courant part du Groupe ⁽¹⁾	1 082	1 107	1 037
Amortissement des incorporels liés aux acquisitions, net d'impôt	(55)	(55)	(55)
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(103)	(103)	(115)
Principales plus ou moins values de cession / variation de juste valeur des actifs financiers	(10)	(10)	-
Effet de la réforme fiscale aux États-Unis	18	18	61
Réévaluation des earn-out	(13)	(13)	(66)
Résultat net part du groupe	919	944	862

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) Voir définitions dans informations supplémentaires

(2) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

(3) À des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ SIMPLIFIÉ

(millions d'euros)	2018 après IFRS16	2018 avant IFRS16 ⁽²⁾	2018 vs. 2017 <u>À change constant</u> avant IFRS16 ⁽³⁾
Revenu net	8 969	8 969	+0,1%
Marge opérationnelle	1 523	1 501	+5,0%
Résultat net courant part du Groupe ⁽¹⁾	1 082	1 107	+12,2%
BPA courant dilué (EUR) ⁽¹⁾	4,61	4,72	+10,3%

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) Voir définitions dans informations supplémentaires

(2) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

(3) À des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

MARGE OPÉRATIONNELLE

(millions d'euros)	2018 après IFRS16	2018 avant IFRS16 ⁽¹⁾	2017 avant IFRS16 ⁽²⁾
Revenu net	8 969	8 969	9 332
Charges de personnel	(5 643)	(5 643)	(5 857)
Charges de restructuration	(104)	(104)	(120)
Autres charges opérationnelles ⁽³⁾	(1 278)	(1 570)	(1 689)
Dotation aux amortissements ⁽³⁾	(421)	(151)	(161)
Marge opérationnelle	1 523	1 501	1 505
En % du revenu net	17,0%	16,7%	16,1%

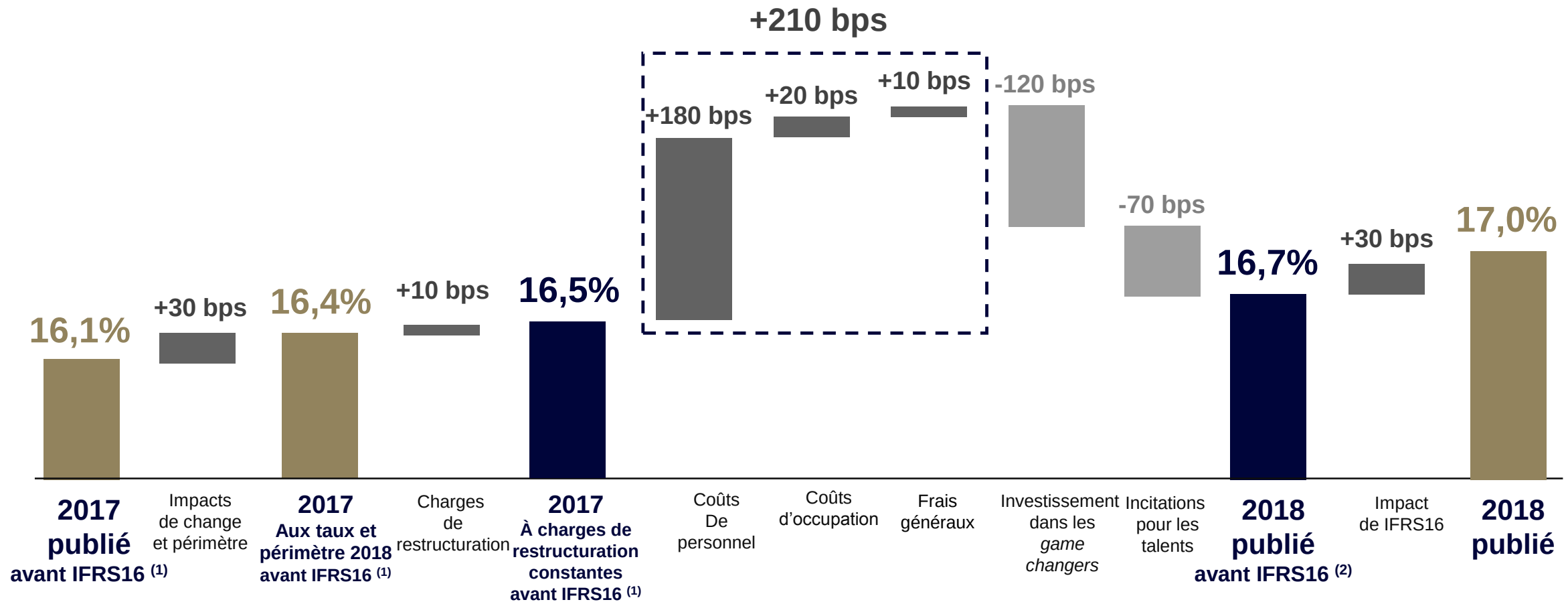
IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

(2) À des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

(3) Les revenus des coûts refacturables de 982 M€ en 2018 après IFRS16 sont répartis entre 877 M€ de coûts refacturables et 105 M€ en dotation aux amortissements¹⁹

ÉVOLUTION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE EN % DU REVENU NET



IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) À des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15.

(2) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

RÉSULTAT FINANCIER

(millions d'euros)	2018 après IFRS16	2018 avant IFRS16 ⁽³⁾	2017 avant IFRS16
Prêt BNP 2020, Eurobond 2021 & 2024, Eurobond 2023	(58)	(58)	(60)
Autres charges et produits financiers	52	52	28
Actualisation de dettes long terme (earn-out & « finance lease » ⁽⁴⁾)	(5)	(16)	(19)
Coût de l'endettement financier	(11)	(22)	(51)
Intérêts payés sur obligations locatives	(58)	-	-
Profits (pertes) de change nets	(4)	4	(1)
Autres charges financières ⁽¹⁾	2	2	(9)
Charges financières nettes ⁽²⁾	(71)	(16)	(61)

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) Inclut les provisions sur actifs financiers, dividendes hors Groupe et intérêts sur provisions long terme

(2) Hors réévaluation des earn-out

(3) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

(4) En application de l'IFRS 16, 2018 les intérêts de €11 millions sur contrats de location financement ont été reclassés en intérêts sur obligations locatives

IMPÔT EFFECTIF ET TAUX EFFECTIF D'IMPÔT

(millions d'euros)	2018 after IFRS16	2018 before IFRS16 ⁽¹⁾	2017 before IFRS16 ⁽²⁾
Impôt sur les résultats	285	293	312
Impacts exceptionnels relatifs à la réforme fiscale aux États-Unis			
« Toll charge » sur les réserves accumulées des filiales ⁽³⁾	18	18	(139)
Crédit d'impôt différé			200
Impôt sur les résultats ajusté	303	311	373
Taux effectif d'impôt	24,0%	24,0%	27,2%
Charge d'impôt sur amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	14	14	18
Charge d'impôt sur perte de valeur	28	29	0
Charge d'impôt sur autres éléments	(1)	(1)	
Impôt sur le résultat courant ⁽⁴⁾	344	352	391

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

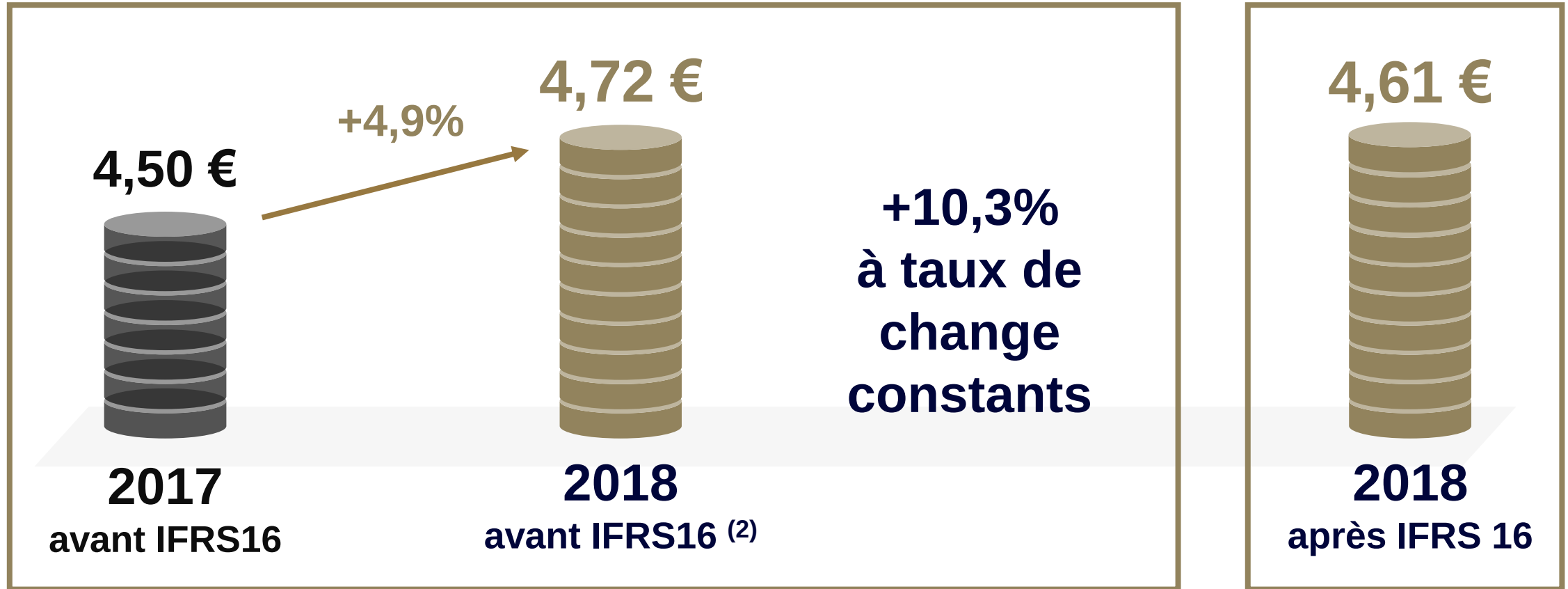
(1) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

(2) Depuis 2017, le taux effective d'impôt est calculé en excluant la réévaluation des earn-outs

(3) Dernier impact de la « toll charge » : impact fiscal positif de 18 millions d'euros en 2018

(4) Pas d'effet d'impôt sur la perte de valeur

BNPA COURANT DILUÉ ⁽¹⁾

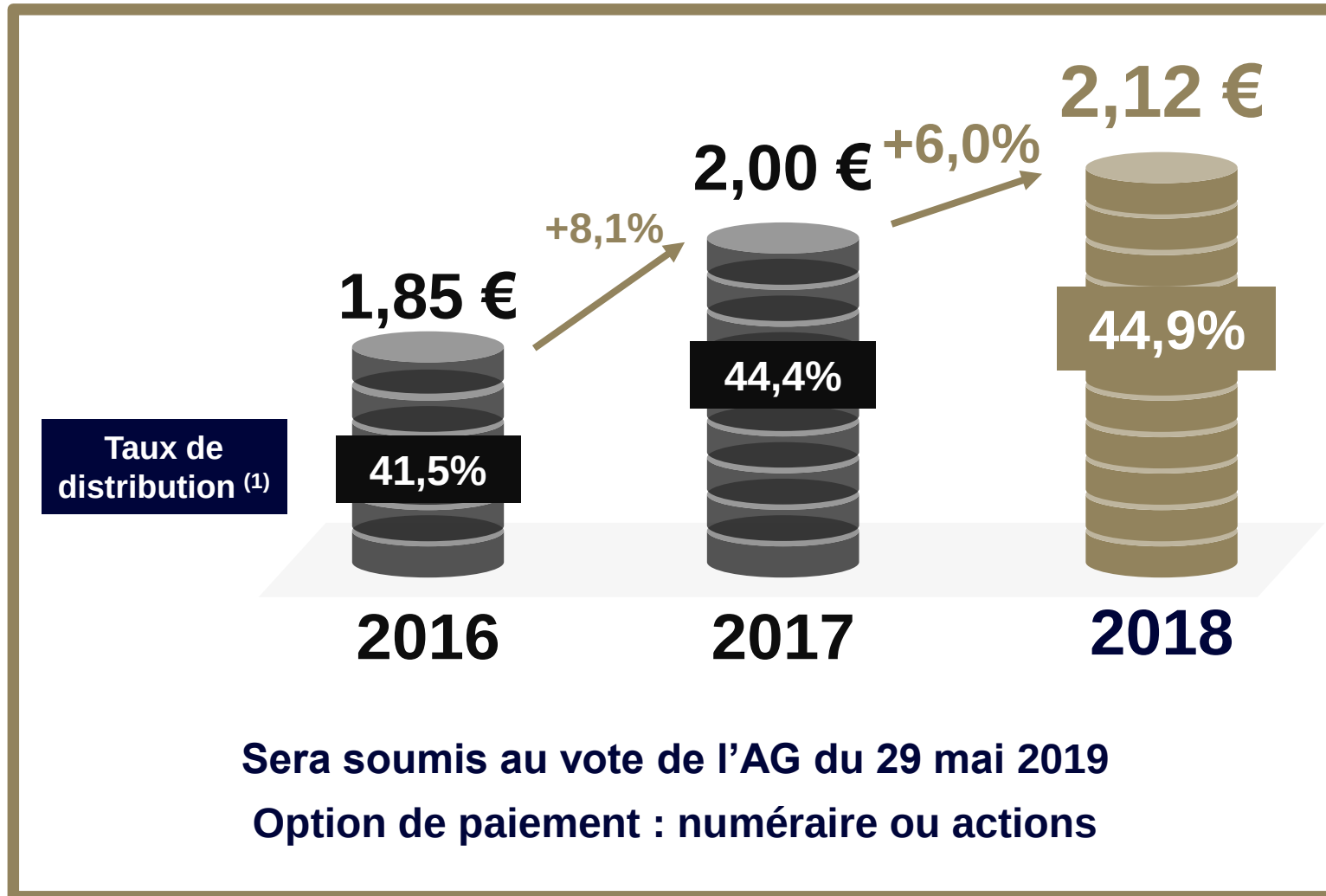


IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) Voir définitions dans informations supplémentaires

(2) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

ENVIRON 900 M€ DE RETOUR AUX ACTIONNAIRES



(1) Voir définitions dans informations supplémentaires

FREE CASH FLOW

(millions d'euros)	2018 après IFRS16	2018 avant IFRS16 ⁽²⁾	2017 avant IFRS16
EBITDA ⁽¹⁾	2 049	1 652	1 666
Intérêts reçue et payés	(3)	(14)	(38)
Remboursement des obligations locatives et intérêts associés	(432)	-	-
Impôt payé	(328)	(328)	(264)
Autres	68	68	54
Cash flows des opérations avant variation du BFR ⁽³⁾	1 354	1 378	1 418
Investissements (Capex), nets de cessions ⁽¹⁾	(196)	(196)	(131)
Free Cash Flow avant variation du BFR	1 158	1 182	1 287
Variation de BFR	153	129	69
Free Cash Flow	1 311	1 311	1 356

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) Voir définitions dans informations supplémentaires

(2) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

(3) Voir informations supplémentaires


**+2,4 %
à change
constant**


UTILISATION DU CASH

(millions d'euros)	2018 après IFRS16	2018 avant IFRS16 ⁽¹⁾	2017 avant IFRS16
Free Cash Flow	1 311	1 311	1 356
Acquisitions (nettes de cessions)	(128)	(128)	(57)
Earn-out	(130)	(130)	(232)
Buy-out	(10)	(10)	(32)
Dividendes payés	(220)	(220)	(180)
Rachat d'actions	1	1	(337)
Cessions d'actions propres liées à l'exercice de stock-options	5	5	37
Exercice des BSA	3	3	9
Effet non-cash sur la dette nette	183	91	(47)
Diminution (augmentation) de l'endettement net	1 015	923	517

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

BILAN

(millions d'euros)	31/12/2018 après IFRS16	31/12/2018 avant IFRS16 ⁽¹⁾	31/12/2017 avant IFRS16
Ecarts d'acquisition nets et autres immobilisations incorporelles nettes	9 876	9 876	9 574
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location nets	1 732	-	-
Autres immobilisations nettes	888	910	824
Impôt courant et différé	(560)	(568)	(585)
Besoin en fonds de roulement	(2 904)	(3 080)	(2 661)
Actifs nets détenus en vue de la vente	83	85	46
TOTAL	9 115	7 223	7 198
Capitaux propres	6 853	6 866	5 956
Intérêts minoritaires	0	1	2
TOTAL CAPITAUX PROPRES	6 853	6 867	5 958
Provision LT / CT	509	552	513
Endettement financier net	(288)	(196)	727
Obligations locatives	2 041	-	-
TOTAL	9 115	7 223	7 198

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

DETTE FINANCIERE NETTE / (CASH NET)

(millions d'euros)	2018 après IFRS16 ⁽²⁾	2018 avant IFRS16 ⁽¹⁾	2017 avant IFRS16
Dette financière nette (cash net), moyenne	1 323	1 413	1 980
Dette financière nette (cash net), au 31 décembre	(288)	(196)	727

IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente

(1) À des fins de comparaison, les chiffres de 2018 sont présentés avant l'application d'IFRS16.

(2) La dette nette relative aux contrats de locations financement a été reclassée en obligations locatives

RATIOS FINANCIERS

	2018 avant IFRS 16	2017 avant IFRS 16	Objectifs internes
Dette financière nette moyenne / EBITDA ⁽¹⁾	0,9x	1,2x	< 1,5x
Dette financière nette / Capitaux propres	Cash positif	0,12x	< 0,50x
Couverture des intérêts ⁽²⁾	75x	33x	> 7x

(1) Voir définitions dans informations supplémentaires

(2) EBITDA / Coût de l'endettement financier net

MISE À JOUR DES RATIOS FINANCIERS AVEC IFRS16

	2018 Après IFRS 16	Objectifs internes
(Dette financière nette moyenne + Engagements sur loyers moyens) / EBITDA	1.6x	< 2.2x
(Dette financière nette + Engagements sur loyers) / Capitaux propres	0.26x	< 0.80x
EBITDA / Coût de l'endettement financier net	30x	> 7x

En ligne avec la méthode utilisée par les agences de notation

LIQUIDITÉ AU 31 DÉCEMBRE 2018

(millions d'euros)	TOTAL	TIRÉ	DISPONIBLE
Lignes de crédit confirmées			
Lignes de crédit à 364 jours	165	-	165
Lignes de crédit à 5 ans ⁽¹⁾	516	-	516
Crédit syndiqué à 5 ans (Club Deal) ⁽²⁾	2 000	-	2 000
Total des lignes confirmées	2 681	-	2 681
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 206	-	3 206
Total liquidités	5 887	-	5 887
Lignes non confirmées Groupe	242	1	241

(1) 50 M€ à échéance 2019, 66 M€ à échéance 2020, 200 M€ à échéance 2022, 200 M€ à échéance 2023

(2) A échéance 2020

STRATÉGIE



3 PILIERS DE SUCCÈS FUTUR

Solidité financière

Progression sur tous les
indicateurs financiers avec la
publication de résultats records

Un modèle *Futureproof*

Classé #1 en new business ⁽¹⁾,
avec le gain de la majorité
des plus grandes compétitions
de 2018

Feuille de route de la Transformation

En ligne, et parfois en
avance, sur les *KPIs*
stratégiques et
opérationnels

(1) Source : Goldman Sachs, JPMorgan, RECMA et R3

LA PERFORMANCE 2018 AU NIVEAU DE LA CROISSANCE DEMANDE UNE ACCÉLÉRATION DE LA TRANSFORMATION EN 2019

STRATEGIC GAME CHANGERS (12% du revenu net)

Data
Créativité dynamique
Transformation digitale des entreprises

environ + 240 M€

ATTRITION (c. 35% du revenu net)

Publicité traditionnelle
Notamment aux Etats-Unis
Principalement du secteur *FMCG*

environ -150 M€

NOTRE PREMIERE PRIORITÉ

Accélérer notre transformation pour retrouver de la
croissance forte et rentable à travers 4 priorités

1. DEVELOPPER DES *GLOBAL PRACTICES* ET *VERTICALS* POUR ACCROITRE LA TAILLE DE NOS *STRATEGIC GAME CHANGERS*

MARKETING TRANSFORMATION



Steve King

Membre du Directoire
CEO de Publicis Media
Promu COO de Publicis Groupe

PRACTICES

Commerce
Data et Analytics
Production
Optimisation de la créativité dynamique
Investissement

BUSINESS TRANSFORMATION



Nigel Vaz

Promu CEO de Publicis.Sapient

INDUSTRY VERTICALS

Automobile
Produits de consommation
Energie et matières premières
Grande distribution
Services financiers
Santé
Médias et Télécoms
Tourisme et hôtellerie

2. ACCÉLERER LA TRANSFORMATION DE LA RELATION AVEC NOS PRINCIPAUX CLIENTS

- **Objectif** : Apporter la transformation du marketing et la transformation digitale à tous nos clients
- Une équipe dirigée par Arthur Sadoun en soutien de l'organisation GCL avec Carla Serrano, Nick Law et Ros King, cette dernière nous rejoignant en tant que EVP Global Clients
- Focus sur trois domaines :
 - ➔ Mettre la **Data** au cœur de la relation grâce à la plateforme *People Cloud*
 - ➔ Basculer de la créativité linéaire vers la **Créativité Dynamique**
 - ➔ Amener les compétences sectorielles en **transformation digitale** pour réinventer le *business-model* de nos clients

3. FINALISER LA MISE EN PLACE DU MODÈLE PAYS DANS TOUS LES MARCHÉS

- 8 marchés couvrant l'ensemble des géographies avec des équipes de direction en place et un unique compte de résultat
- Structure de gestion unifiée à nommer (Finance, Talents, Client, New Business, Communications):
 - ➔ **Délivrer plus de ventes additionnelles et croisées**
 - ➔ **Simplifier notre structure et réduire notre base de coûts**

4. CONTINUER D'INVESTIR DANS NOTRE MODÈLE

- Pour nos talents et nos outils internes
 - ➔ Maintenir les investissements dans les talents en 2019 au niveau de 2018
 - ➔ Étendre notre programme *Learning & Development*
 - ➔ Plateforme Marcel AI: beta tests en cours, prochaine phase de développement et enrichissement de la plate-forme
- Acquisitions
 - ➔ Approche disciplinée d'acquisitions ciblées : environ 200 M€ en 2018 ⁽¹⁾
 - ➔ Redoubler nos efforts en 2019 avec la même approche rigoureuse

(1) Hors earn-outs and buy-outs, y compris l'acquisition annoncée de Soft Computing

PERSPECTIVES ET CONCLUSION



PERSPECTIVES

**Accélération de la
croissance organique**

Croissance organique supérieure en 2019 vs. 2018
+4% de croissance organique en 2020

**Progression
de la marge**

+30 to +50bp d'amélioration de marge en 2019 & 2020

Hausse du BNPA

5% à 10% de croissance du résultat courant
par action, dilué ⁽¹⁾ en 2019 & 2020

(1) A changes constants, et en excluant la "BEAT tax" pour 30 millions d'euros (estimés) à partir de 2019

MERCI



INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES



INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

REVENU NET ⁽¹⁾ & CROISSANCE ORGANIQUE

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	2018	Impact des taux de change par devise					
Revenu net 2017	2 267	2 397	2 185	2 483	9 332	(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	2018
Impact des taux de change ⁽³⁾	(217)	(145)	(17)	5	(374)	GBP ⁽³⁾	(5)	(5)	2	(1)	(9)
Revenu net 2017 aux taux de change 2018 (a)	2 050	2 252	2 168	2 488	8 958	USD ⁽³⁾	(163)	(99)	10	33	(219)
						Other	(49)	(41)	(29)	(27)	(146)
Revenu net 2018 avant acquisitions ⁽²⁾ (b)	2 083	2 203	2 197	2 481	8 964	Total	(217)	(145)	(17)	5	(374)
Revenu net des acquisitions ⁽²⁾	(1)	(5)	0	11	5						
Revenu net 2018	2 082	2 198	2 197	2 492	8 969						
Croissance organique (b/a)	+1,6%	-2,1%	+1,3%	-0,3%	+0,1%						
Croissance organique hors PHS ⁽⁴⁾	+1,9%	-1,4%	+2,2%	+0,5%	+0,8%						

NB : à des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15

(1) Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients: Voir définition dans informations supplémentaires

(2) Acquisitions (Ardent, The Abundancy, The Herd Agency, Ella Factory, SFR Studio, Translate Plus, Plowshare, Harbor & Village, Optix, Independent Ideas, Domaines Publics, Payer Science, One Digital, The Shed, Kindred, Xebia, IDC Creation), nettes de cessions

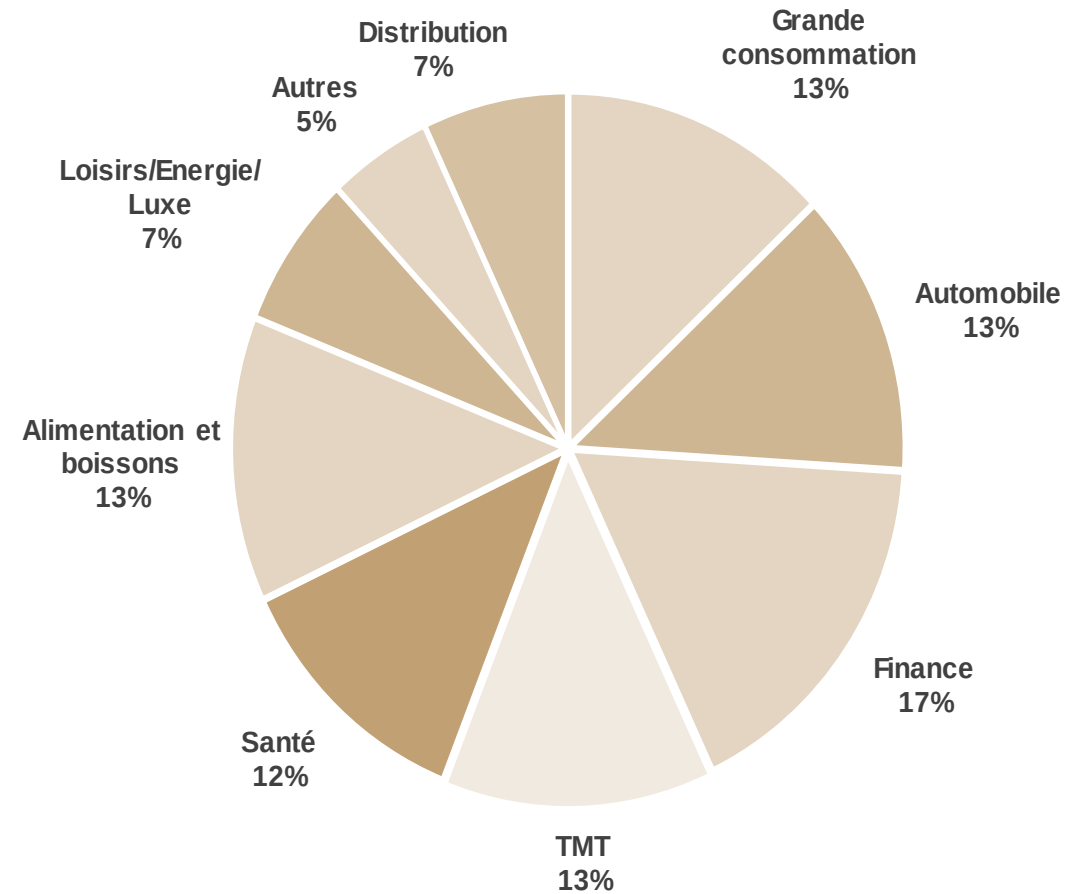
(3) EUR = USD 1,180 en moyenne en 2018 vs. USD 1,127 en moyenne en 2017

EUR = GBP 0,885 en moyenne en 2018 vs. GBP 0,876 en moyenne en 2017

(4) Cession prévue de PHS achevée en janvier 2019

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

REVENU NET PAR SECTEUR (1)



(1) Sur la base de 3 216 clients représentant 87% du revenu net total du Groupe

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

IMPACT DE LA NORME IFRS15 : REVENU ET REVENU NET ⁽¹⁾

(millions d'euros)	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	2017
Revenu net	2 267	2 397	2 185	2 483	9 332
Coûts refacturables	222	235	206	251	914
Revenu	2 489	2 632	2 391	2 734	10 246

NB : à des fins de comparaison et conformément aux IFRS, les chiffres de 2017 ont été retraités pour refléter la mise en œuvre d'IFRS15

(1) Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients. Voir définition dans informations supplémentaires

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ

(millions d'euros)	2018 après IFRS 16	2018 Impact IFRS 16	2018 avant IFRS 16	2017 avant IFRS 16
Revenu net	8 969	-	8 969	9 332
Revenu des coûts refacturables	982	-	982	914
Revenu	9 951	-	9 951	10 246
EBITDA	2 049	397	1 652	1 666
Dotation aux amortissements	(526)	(375)	(151)	(161)
Marge opérationnelle	1 523	22	1 501	1 505
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(69)	-	(69)	(73)
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(131)	-	(131)	(115)
Autres produits et charges non courants	(20)	-	(20)	(1)
Résultat opérationnel	1 303	22	1 281	1 316
Charges financières nettes	(71)	(55)	(16)	(61)
Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	(13)	-	(13)	(66)
Impôt sur les résultats	(285)	8	(293)	(312)
Mise en équivalence	(4)	-	(4)	(5)
Quote-part dans les résultats des mises en équivalences	(11)	-	(11)	(10)
Résultat net part du Groupe	919	(25)	944	862

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

DETTE BRUTE AU 31 DÉCEMBRE 2018 APRÈS IFRS 16

Répartition par ÉCHEANCE

(millions d'euros)	Total	2019	2020	2021	2022	À partir de 2023
Eurobond 2021 ^{(1) (2)}	735			735		
Eurobond 2023	494					494
Eurobond 2024 ^{(1) (2)}	611					611
Medium term loan ⁽¹⁾	779	312	467			
Earn out / Buy out	250	98	67	50	32	3
Autres dettes ^{(1) (3)}	49	39	10			
Total dette brute	2 918	449	544	785	32	1 108

(1) y compris la valeur de marché des dérivés associés

(2) Emprunts obligataires émis en décembre 2014 et « swapées » en USD à taux fixe

(3) IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente et la dette relative aux contrats de location-financement a été reclassée en obligations locatives



Pas de covenants

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

DETTE NETTE AU 31 DÉCEMBRE 2018 APRÈS IFRS 16

Répartition par DEVISE

(millions d'euros)	Total	EUR	USD	GBP	Autres
Eurobond 2021 ^{(1) (2)}	735		735		
Eurobond 2023	494	494			
Eurobond 2024 ^{(1) (2)}	611		611		
Medium term loan ⁽¹⁾	779	297	482		
Earn out / Buy out	250	22	134	35	59
Autres dettes ⁽¹⁾⁽³⁾	49	21	7	7	14
Trésorerie et équivalent de trésorerie	(3 206)	(131)	(2,158)	(53)	(864)
Endettement financier net (cash)	(288)	703	(189)	(11)	(791)

(1) y compris la valeur de marché des dérivés associés

(2) Emprunts obligataires émis en décembre 2014 et « swapées » en USD à taux fixe

(3) IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente et la dette relative aux contrats de location-financement a été reclassée en obligations locatives

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

DETTE NETTE AU 31 DÉCEMBRE 2018 APRÈS IFRS 16

Répartition par **TAUX**

(millions d'euros)	Total	Earn-out / Buy-out	Taux fixe	Taux Variable
Eurobond 2021 ^{(1) (2)}	735		735	
Eurobond 2023	494		494	
Eurobond 2024 ^{(1) (2)}	611		611	
Medium term loan ^{(1) (3)}	779		482	297
Autres dettes ⁽¹⁾⁽⁴⁾	49			49
Total dette financière brute hors earn-out / Buy-out	2 668		2 322	346
Earn-out / Buy-out	250	250		
Cash & marketable securities	(3 206)			(3 206)
Net debt (cash)	(288)	250	2,322	(2 860)

(1) y compris la valeur de marché des dérivés associés

(2) Emprunts obligataires émis en décembre 2014 et « swapées » en USD à taux fixe

(3) 555mUSD « swapées » en USD à taux fixe en 2017

(4) IFRS16 est appliquée à compter du 1er janvier 2018 en utilisant la méthode prospective sans retraitement de la période précédente et la dette relative aux contrats de location-financement a été reclassée en obligations locatives

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

IMPACT DE IFRS16 TRANSITION SUR LE BILAN D'OUVERTURE 2018

(millions d'euros)	31/12/2017 avant IFRS16	IFRS16 Transition ajustements	01/01/2018 après IFRS16
Ecarts d'acquisition et actifs incorporels	9 574	-	9 574
Contrats de location	-	1 906	1 906
Autres immobilisations	824	(20)	804
Impôt courant et différé	(400)	-	(400)
Besoin en fonds de roulement	(2 661)	57	(2 604)
Actifs nets détenus en vue de leur cession	46	-	46
TOTAL	7 383	1,943	9 326
Capitaux propres part du Groupe	5,956	10	5 966
Intérêts minoritaires	2	-	2
TOTAL CAPITAUX PROPRES	5 958	10	5 968
Provisions LT / CT	698	(15)	683
Dette financière nette (cash)	727	(89)	638
Obligations locatives	-	2 037	2 037
TOTAL	7 383	1 943	9 326

METHODOLOGIE DE DETERMINATION DES RATIOS FINANCIERS

Avant IFRS16

- Ratios calculés en utilisant l'EBITDA publiés, charges financières nettes, capitaux propres, dette nette, et excluant les obligations locatives

<i>(millions d'euros)</i>	2018 Avant IFRS16
EBITDA	1 652
Dette nette moyenne	1 413
Dette nette	(196)
Obligations locatives	-
Capitaux propres	6 867
Charges financières	22

IMPACT DE IFRS16 SUR LES RATIOS FINANCIERS

After IFRS16

- Ratios calculés en utilisant l'EBITDA publiés, charges financières nettes, capitaux propres, dette nette, et y compris les obligations locatives

<i>(millions d'euros)</i>	2018 Avant IFRS16	2018 Après IFRS16
EBITDA	1 652	2 049
Dette nette moyenne	1 413	1 323
Dette nette	(196)	(288)
Obligations locatives	-	2 041
Capitaux propres	6 867	6 853
Charges financières	22	69

RATIOS FINANCIERS AVANT ET APRÈS IFRS 16

<i>(millions d'euros)</i>	2018 Avant IFRS16	2018 Après IFRS16
EBITDA	1 652	2 049
Dette nette moyenne	1 413	1 323
Dette nette	(196)	(288)
Obligations locatives	-	2 041
Capitaux propres	6 867	6 853
Charges financières	22	69
(Dette nette moyenne + Obligations locatives) / EBITDA	0,9x	1,6x
(Dette nette+ Obligations locatives) / Capitaux propres	Cash positive	0,3x

DÉFINITIONS

Revenu net : Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients. Ces coûts concernent essentiellement des activités de production et de média, ainsi que des frais divers à la charge des clients. Ces éléments refacturables aux clients ne faisant pas partie du périmètre d'analyse des opérations, l'indicateur revenu net est le plus pertinent pour la mesure de la performance opérationnelle des activités du Groupe

Croissance organique : variation du revenu net excluant les impacts des acquisitions, cessions et de changes

EBITDA : Marge opérationnelle avant amortissements.

Marge opérationnelle : Revenu après déduction des charges de personnel, autres charges opérationnelles (hors autres produits et charges non courants) et dotations aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions).

Taux de marge opérationnelle : Marge opérationnelle exprimée en pourcentage du revenu net.

Résultat net courant part du Groupe : Résultat net part du Groupe après élimination des pertes de valeur/charge de consolidation immobilière, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions, des principales plus ou (moins)-values de cession, de la variation de juste valeur des actifs financiers, de l'impact de la réforme fiscale américaine et de la réévaluation des earn-out.

BNPA (bénéfice net part du groupe par action) : Résultat net part du Groupe divisé par le nombre moyen d'actions sur une base non diluée.

BNPA Courant dilué (bénéfice net courant part du groupe par action dilué) : Résultat net courant part du groupe divisé par le nombre moyen d'actions sur une base diluée.

Investissements (capex) : Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles nettes hors participations et autres actifs financiers.

Free cash-flow : Flux nets de trésorerie générés par l'activité après produits financiers reçus & intérêts financiers décaissés et remboursement des engagements sur loyers et intérêts liés

Free cash-flow avant variation de BFR : Flux nets de trésorerie générés par l'activité après produits financiers reçus & intérêts financiers décaissés, remboursement des engagements sur loyers et intérêts liés, et variation de BFR lié à l'activité.

Dette nette (ou dette financière nette) : Somme des dettes financières long et court terme et des dérivés de couverture associés, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Dette nette moyenne : Moyenne des dettes nettes moyennes mensuelles fin de mois.

Taux de distribution : Dividende unitaire / BNPA Courant dilué.

CONTACT

Press

Peggy Nahmany, Vice-President, Director of Communications

Tel. +33 1 44 43 72 83

Email. peggy.nahmany@publicisgroupe.com

Investor Relations

Jean-Michel Bonamy, Vice-President Investor Relations & Strategic Financial Planning

Tel. +33 1 44 43 77 88

Email. jean-michel.bonamy@publicisgroupe.com

Chi-Chung Lo, Investor Relations Manager

Tel. +33 1 44 43 66 69

Email. chi-chung.lo@publicisgroupe.com

Télécharger l'application Publicis IR app, l'application dédié aux investisseurs, analystes et médias.

Available for free at the following stores: **App Store:** <https://itunes.apple.com/us/app/publicis-ir/id1350661093?ls=1&mt=8>

Google Play Store: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.symexeconomics.pub.fr&hl=en>