

# RÉSULTATS ANNUELS 2019

---

6 février 2020

# 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 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](http://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, 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 marchés financiers.

**FAITS  
MARQUANTS DE  
L'ANNEE 2019**

**RESULTATS  
FINANCIERS  
2019**

**PRIORITES  
ET PERSPECTIVES  
2020**

**Q&A**

1.

## UNE ANNEE PIVOT AVEC L'ACQUISITION D'EPSILON

Une étape décisive pour réussir sur un marché de plus en plus orienté vers la personnalisation à grande échelle

**Intégration quasiment finalisée**, avec les activités coeur d'Epsilon - la construction, l'enrichissement et l'activation de data - connectées à l'ensemble des activités du Groupe. Intégration de l'Agence d'Epsilon à Leo Burnett. Revue stratégique de CJ Affiliate

---

**Impact immédiat** sur les relations avec les clients existants et sur la dynamique de gains de budgets au S2

---

**Evolution du mix revenu vers la data et la technologie**, représentant désormais près de 30% du revenu net du Groupe

---

**Croissance publiée du Groupe à +9,3% sur l'année incluant Epsilon, avec +16,2% au S2**

## 2.

# UNE CROISSANCE ORGANIQUE IMPACTÉE PAR DES DÉFIS BIEN IDENTIFIÉS

Croissance organique annuelle de -2,3%, conforme aux indications communiquées en octobre

La performance des régions traduit ces défis

Croissance organique de -4,5% au T4

### Sévèrement impactée par :

- L'attrition sur les activités traditionnelles, qui représente un impact d'environ 200 points de base sur la croissance organique annuelle
- Les pertes media de 2018
- L'impact du repositionnement de Publicis Sapient aux États-Unis exclusivement vers la transformation digitale des entreprises

**Bonne performance des Game Changers (+18% en organique) et des gains de budgets, qui ne compensent pas entièrement les facteurs négatifs**

- 
- **Amérique du Nord à -3,5%**
  - **Europe à -2,0%, le Royaume-Uni et la France restant solides malgré des bases de comparaison élevées**
  - **Asie à +0,8%**
- 

### T4 en ligne avec les dernières indications données

Les défis auxquels le Groupe est confronté continueront à avoir un impact, notamment au S1 2020

## POURSUITE DE LA SOLIDE PERFORMANCE FINANCIERE

Des ratios financiers solides, tout en réinvestissant dans l'activité et en maintenant une génération de cash élevée

**Taux de marge opérationnelle de 17,3% <sup>(1)</sup> (+30bps vs 2018)**

- **Un investissement important dans les talents, de l'ordre de 100M€**
- **Poursuite de l'impact positif de la simplification des structures et des services à plus forte valeur ajoutée**

---

**BNPA courant en hausse de +8,2% <sup>(2)</sup>, pour atteindre 5,02 euros**

---

**Proposition d'une augmentation du dividende de +8,5%, à 2,30€ par action (soumis au vote de la prochaine Assemblée Générale en mai)**

---

**Près de 1,3 milliard d'euros de Free Cash Flow <sup>(3)</sup>, confirmant un désendettement en quatre ans**

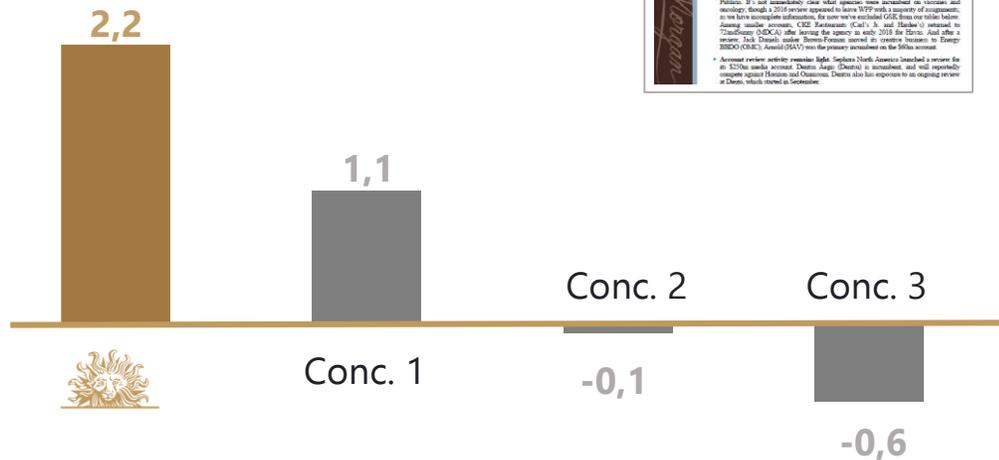
(1) : Hors coûts de transaction liés à l'acquisition d'Epsilon

(2) : BNPA courant dilué à taux de change constant, hors BEAT Tax.

(3) : Avant variation du besoin en fonds de roulement

# NUMERO 1 EN GAINS DE BUDGETS EN 2019

Gains nets de budgets 2019  
(Billings - Mds\$)<sup>(1)</sup>



## Nouveaux clients choisissant le Groupe



## Clients existants étendant leurs projets



## Clients existants consolidant avec Publicis Groupe



**FAITS  
MARQUANTS DE  
L'ANNÉE 2019**

**RÉSULTATS  
FINANCIERS  
2019**

**PRIORITÉS  
ET PERSPECTIVES  
2020**

**Q&A**

# REVENU NET

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
<b>Revenu net 2019</b>	<b>2 118</b>	<b>2 234</b>	<b>2 577</b>	<b>2 871</b>	<b>9 800</b>
<b>Revenu net 2018</b>	<b>2 082</b>	<b>2 198</b>	<b>2 197</b>	<b>2 492</b>	<b>8 969</b>
<b>Croissance publiée</b>	<b>+1,7%</b>	<b>+1,6%</b>	<b>+17,3%</b>	<b>+15,2%</b>	<b>+9,3%</b>
<b>Croissance organique</b>	<b>-1,8%<sup>(1)</sup></b>	<b>+0,1%</b>	<b>-2,7%</b>	<b>-4,5%</b>	<b>-2,3%</b>

## REVENU NET DU T4 2019 PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	T4 2019	T4 2018	2019 vs. 2018	Croissance organique
<b>Europe</b>	<b>728</b>	<b>753</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-7,0%</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>1 639</b>	<b>1 260</b>	<b>+30,1%</b>	<b>-4,2%</b>
<b>Asie Pacifique</b>	<b>302</b>	<b>277</b>	<b>+9,0%</b>	<b>-2,3%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>107</b>	<b>110</b>	<b>-2,7%</b>	<b>+0,9%</b>
<b>Moyen Orient et Afrique</b>	<b>95</b>	<b>92</b>	<b>+3,3%</b>	<b>-1,2%</b>
<b>Total</b>	<b>2 871</b>	<b>2 492</b>	<b>+15,2%</b>	<b>-4,5%</b>

## REVENU NET 2019 PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	2019	2018	2019 vs. 2018	Croissance organique
<b>Europe</b>	<b>2 630</b>	<b>2 622</b>	<b>+0,3%</b>	<b>-2,0%</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>5 516</b>	<b>4 795</b>	<b>+15,0%</b>	<b>-3,5%</b>
<b>Asie Pacifique</b>	<b>1 006</b>	<b>924</b>	<b>+8,9%</b>	<b>+0,8%</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>326</b>	<b>347</b>	<b>-6,1%</b>	<b>-4,9%</b>
<b>Moyen Orient et Afrique</b>	<b>322</b>	<b>281</b>	<b>+14,6%</b>	<b>+10,0%</b>
<b>Total</b>	<b>9 800</b>	<b>8 969</b>	<b>+9,3%</b>	<b>-2,3%</b>

# CROISSANCE ORGANIQUE DU REVENU NET 2019 PAR PAYS

**> +10%**

**Émirats Arabes Unis, Inde, Pologne,**

---

**De +5% à +10%**

**Canada, Malaisie, Thaïlande**

---

**De 0% à +5%**

**Afrique du Sud, Espagne, Israël, Italie, Russie**

---

**< 0%**

**Allemagne, Australie, Brésil, Chine, Corée du Sud, États-Unis,  
France, Indonésie, Japon, Royaume-Uni**

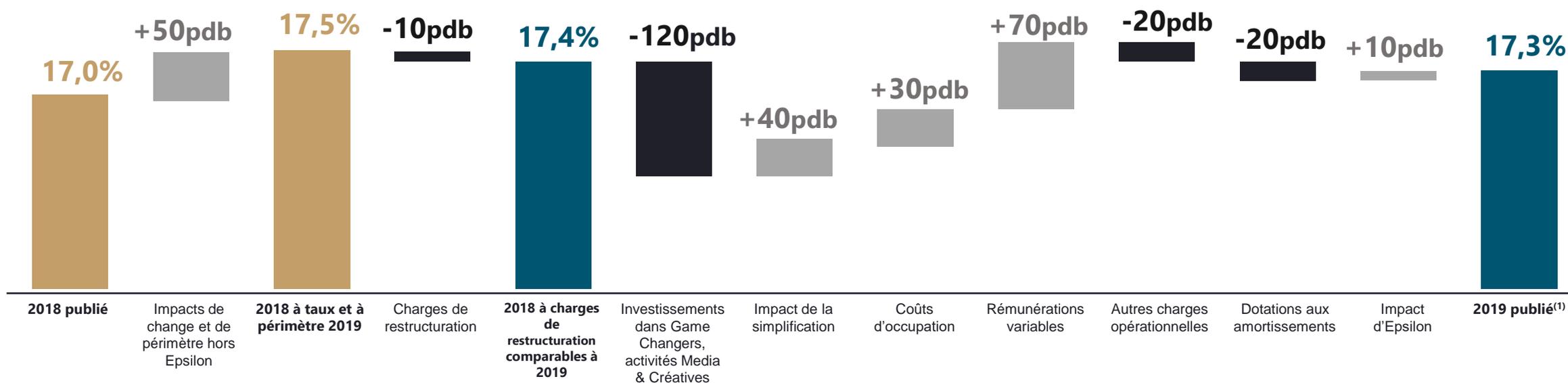
# COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

(millions d'euros)	2019	2018
<b>Revenu</b>	<b>11 001</b>	<b>9 951</b>
<b>Revenu net</b>	<b>9 800</b>	<b>8 969</b>
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>2 245</b>	<b>2 049</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 659</b>	<b>1 523</b>
<b>Marge opérationnelle hors coûts de transaction liés à Epsilon</b>	<b>1 699</b>	<b>1 523</b>
<b>Autres produits (charges)</b>	<b>(1)</b>	<b>(2)</b>
<b>Charges financières nettes</b>	<b>(106)</b>	<b>(80)</b>
<b>Impôt sur les résultats</b>	<b>(396)</b>	<b>(344)</b>
<b>Mises en équivalence</b>	<b>(5)</b>	<b>(4)</b>
<b>Intérêts minoritaires</b>	<b>(3)</b>	<b>(11)</b>
<b>Résultat net courant part du Groupe <sup>(1)</sup></b>	<b>1 188</b>	<b>1 082</b>
<b>Coûts de transaction liés à Epsilon, net d'impôts</b>	<b>(30)</b>	<b>-</b>
<b>Amortissement des incorporels liés aux acquisitions, net d'impôts</b>	<b>(153)</b>	<b>(55)</b>
<b>Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière, net d'impôts</b>	<b>(163)</b>	<b>(103)</b>
<b>Principales plus ou moins values de cession / variation de juste valeur des actifs financiers, net d'impôts</b>	<b>21</b>	<b>(10)</b>
<b>Impact de la réforme fiscale aux États-Unis</b>	<b>-</b>	<b>18</b>
<b>Réévaluation des earn-outs</b>	<b>(22)</b>	<b>(13)</b>
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>841</b>	<b>919</b>

# MARGE OPERATIONNELLE

(millions d'euros)	2019	2018
<b>Revenu net</b>	<b>9 800</b>	<b>8 969</b>
<b>Charges de personnel</b>	<b>(5 957)</b>	<b>(5 643)</b>
<b>Charges de restructuration</b>	<b>(116)</b>	<b>(104)</b>
<b>Autres charges opérationnelles</b>	<b>(1 586)</b>	<b>(1 278)</b>
<b>Dotations aux amortissements</b>	<b>(482)</b>	<b>(421)</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 659</b>	<b>1 523</b>
<b>En % du revenu net</b>	<b>16,9%</b>	<b>17,0%</b>
<b>Marge opérationnelle hors coûts de transaction liés à Epsilon</b>	<b>1 699</b>	<b>1 523</b>
<b>En % du revenu net</b>	<b>17,3%</b>	<b>17,0%</b>

# 2019 – EVOLUTION DE LA MARGE OPERATIONNELLE <sup>(1)</sup> EN % DU REVENU NET



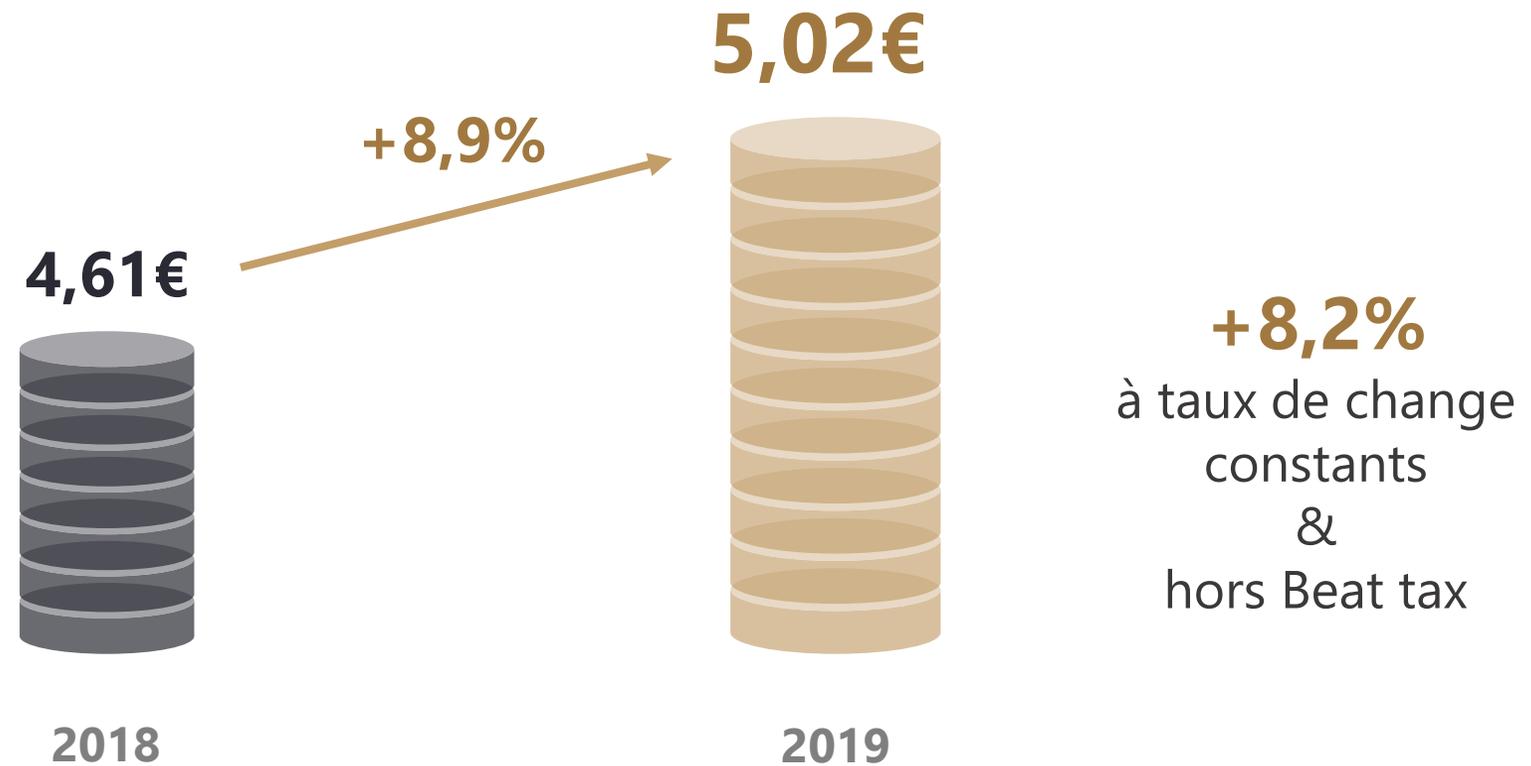
# RESULTAT FINANCIER NET

(millions d'euros)	2019	2018
Prêt BNPP, 2021 & 2024 Eurobond, 2023 Eurobond (financement de l'acquisition de Sapient)	(56)	(58)
Prêt Citi, 2025, 2028 & 2031 Eurobond (financement de l'acquisition d'Epsilon)	(58)	-
Autres charges financières nettes des revenus d'intérêts	95	52
Actualisation de dettes long terme	(6)	(5)
Intérêts sur la dette financière nette	(25)	(11)
Intérêts sur obligations locatives	(70)	(58)
Profits (pertes) de change nets	(1)	(4)
Autres charges financières <sup>(1)</sup>	(10)	(7)
<b>Charges financières nettes ajustées <sup>(2)</sup></b>	<b>(106)</b>	<b>(80)</b>
Variation de la juste valeur des instruments financiers	15	9
<b>Charges financières nettes <sup>(2)</sup></b>	<b>(91)</b>	<b>(71)</b>

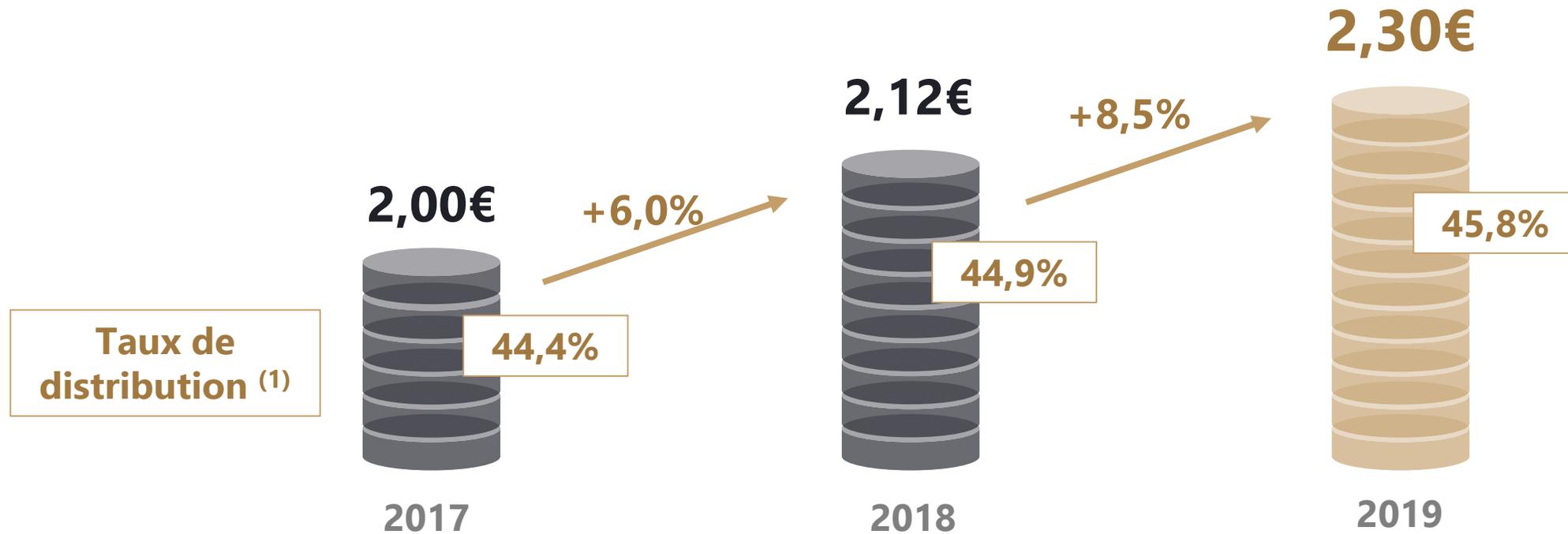
# IMPOT SUR LES RESULTATS ET TAUX EFFECTIF D'IMPOT

(millions d'euros)	2019	2018
<b>Impôt sur les résultats</b>	<b>305</b>	<b>285</b>
Impact de la réforme fiscale aux États-Unis <sup>(1)</sup>	-	18
<b>Impôt sur les résultats ajusté</b>	<b>305</b>	<b>303</b>
<b>Taux effectif d'impôt</b>	<b>25,0%</b>	<b>24,0%</b>
Charge d'impôt sur amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	51	14
Charge d'impôt sur perte de valeur	46	28
Charge d'impôt sur autres éléments	(6)	(1)
<b>Impôt sur le résultat courant <sup>(2)</sup></b>	<b>396</b>	<b>344</b>

## BNPA COURANT DILUE (1)



# DIVIDENDE



Le dividende 2019 sera soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale du 27 mai 2020

# FREE CASH FLOW

(millions d'euros)	2019	2018
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>2 245</b>	<b>2 049</b>
<b>Intérêts reçus et payés</b>	<b>11</b>	<b>(3)</b>
<b>Remboursement des obligations locatives et intérêts associés</b>	<b>(480)</b>	<b>(432)</b>
<b>Impôts payés</b>	<b>(349)</b>	<b>(328)</b>
<b>Autres</b>	<b>51</b>	<b>68</b>
<b>Cash flows des opérations avant variation du BFR <sup>(2)</sup></b>	<b>1 478</b>	<b>1 354</b>
<b>Investissements (Capex), net de cessions <sup>(1)</sup></b>	<b>(225)</b>	<b>(196)</b>
<b>Free Cash Flow avant variation du BFR</b>	<b>1 253</b>	<b>1 158</b>
<b>Variation du BFR</b>	<b>394</b>	<b>153</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>1 647</b>	<b>1 311</b>

# UTILISATION DU CASH

(millions d'euros)	2019	2018
<b>Free Cash Flow</b>	<b>1 647</b>	<b>1 311</b>
<b>Acquisitions (nettes de cessions) <sup>(1)</sup></b>	<b>(3 950)</b>	<b>(128)</b>
<b>Earn-out</b>	<b>(123)</b>	<b>(130)</b>
<b>Buy-out</b>	<b>(2)</b>	<b>(10)</b>
<b>Dividendes payés</b>	<b>(297)</b>	<b>(220)</b>
<b>Rachat d'actions</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>Cessions d'actions propres liées à l'exercice de stock-options</b>	<b>-</b>	<b>5</b>
<b>Exercice des BSA</b>	<b>5</b>	<b>3</b>
<b>Effet non-cash sur la dette nette</b>	<b>(283)</b>	<b>183</b>
<b>Diminution (augmentation) de l'endettement net</b>	<b>(3 001)</b>	<b>1 015</b>

# BILAN

(millions d'euros)	2019	2018
Ecarts d'acquisition nets et autres immobilisations incorporelles nettes	13 608	9 876
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location nets	2 122	1 732
Autres immobilisations nettes	969	888
Impôt courant et différé	(498)	(560)
Besoin en fonds de roulement	(2 969)	(2 904)
Actifs nets détenus en vue de la vente	0	83
<b>TOTAL</b>	<b>13 232</b>	<b>9 115</b>
Capitaux propres	7 401	6 853
Intérêts minoritaires	(9)	0
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>7 392</b>	<b>6 853</b>
Provisions pour risques et charges	596	509
Dette financière nette (cash)	2 713	(288)
Obligations locatives <sup>(1)</sup>	2 531	2 041
<b>TOTAL</b>	<b>13 232</b>	<b>9 115</b>

# DETTE FINANCIERE NETTE

(millions d'euros)	2019	2018
<b>Dette financière nette, moyenne</b>	<b>2 375</b>	<b>1 323</b>
<b>Dette financière nette, à la fin de la période</b>	<b>2 713</b>	<b>(288)</b>

# RATIOS FINANCIERS

	2019	2018	Objectifs internes
<b>(Dette financière nette moyenne + Obligations locatives moyennes)/ EBITDA</b>	<b>2,1x</b>	<b>1,6x</b>	<b>&lt; 2,2x</b>
<b>(Dette financière nette + Obligations locatives) / Capitaux propres</b>	<b>0,71x</b>	<b>0,26x</b>	<b>&lt; 0,80x</b>
<b>EBITDA<sup>(1)</sup> / (Coût de l'endettement financier net + intérêts sur obligations locatives)</b>	<b>24x</b>	<b>30x</b>	<b>&gt; 7x</b>

# LIQUIDITES AU 31 DECEMBRE 2019

(millions d'euros)	31 décembre 2019			31 décembre 2018
	Total	Tiré	Disponible	Disponible
<b>Lignes de crédit à 364 jours</b>	<b>165</b>	-	<b>165</b>	<b>165</b>
<b>Lignes de crédit à 5 ans <sup>(1)</sup></b>	<b>467</b>	-	<b>467</b>	<b>516</b>
<b>Crédit syndiqué à 5 ans (Club Deal) <sup>(2)</sup></b>	<b>2 000</b>	-	<b>2 000</b>	<b>2 000</b>
<b>Total des lignes confirmées</b>	<b>2 632</b>	-	<b>2 632</b>	<b>2 681</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>3 413</b>	-	<b>3 413</b>	<b>3 206</b>
<b>Total liquidités</b>	<b>6 045</b>	-	<b>6 045</b>	<b>5 887</b>
<b>Lignes non confirmées du Groupe</b>	<b>221</b>	<b>12</b>	<b>209</b>	<b>241</b>

**FAITS  
MARQUANTS DE  
L'ANNEE 2019**

**RESULTATS  
FINANCIERS 2019**

**PRIORITES  
ET PERSPECTIVES  
2020**

**Q&A**

# LES BESOINS DE NOS CLIENTS

Se différencier et accroître la valeur de leur produit grâce à de grandes idées créatives



Proposer des idées innovantes & un contenu dynamique

Evoluer dans un environnement media de plus en plus complexe



Capitaliser sur notre leadership, nos partenariats et nos expertises

Reprendre le contrôle de la relation avec les consommateurs



Construire, Enrichir et Activer leur First-party Data

Adapter leur modèle à l'impératif de la data et du digital



Transformer l'entreprise en partant des besoins du consommateur

Une offre intégrée

Grâce au modèle pays

Déploiement global et effet d'échelle

Grâce à un P&L client unique

THE  
POWER  
OF ONE



# 4 ETAPES POUR RENOUER AVEC LA CROISSANCE ORGANIQUE

# Première étape

## STABILISER ET REDRESSER PROGRESSIVEMENT NOS ACTIVITES TRADITIONNELLES

Capitaliser sur notre nouvelle structure afin d'améliorer nos performances grâce à trois actions structurelles

**Mise en place de notre modèle pays à travers 10 opérations pour accélérer la cross-fertilisation**

---

**Capitaliser sur notre organisation *client-centric* avec nos plus grands clients pour lutter contre l'attrition et croître avec eux**

---

**Décrocher de nouveaux contrats avec des clients nationaux et régionaux en déployant notre organisation client au niveau des pays**

## RETROUVER LA CROISSANCE CHEZ PUBLICIS SAPIENT AUX U.S.A.

### Redressement de Publicis Sapien aux Etats-Unis

#### Repositionnement stratégique sur la transformation digitale des entreprises à travers les *industry verticals*

- **Intégration des activités digitales de Publicis Sapien US au sein de nos agences créatives**
- **Désengagement des contrats de petite taille pour concentrer les ressources sur des comptes à potentiel de croissance élevée**
- **Evolution du mode projet vers des missions à plus long terme**



*Impact négatif à court terme sur la croissance organique mais premiers signes positifs en vue et reconnaissance au sein de l'industrie*

## CAPITALISER SUR L'EXPERTISE D'EPSILON POUR NOS ACTIVITES

Irriguer l'ensemble de nos activités avec les expertises data et technologiques d'Epsilon

### Intégration quasiment achevée

- **Une organisation unifiée** : Epsilon rassemble toutes les expertises data du Groupe
- **Un produit unifié** : Epsilon People Cloud, plateforme couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur data
- **Connexion d'Epsilon à l'organisation de services partagés du Groupe**
- **Début d'expansion à l'international**

---

### Un facteur clé de différenciation, les clients ayant besoin d'une part des plateformes, et d'autre part d'échanger directement avec leurs consommateurs

- **Nos activités media** : pour les aider à naviguer dans un environnement complexe de plateformes digitales
- **Epsilon** : pour les aider à construire leurs *first-party data* afin de reprendre le contrôle de la relation avec le consommateur



***Premiers signes positifs avec les gains récents de budgets***

# POURSUIVRE UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT DISCIPLINÉE

Investir dans trois domaines stratégiques pour soutenir notre nouveau modèle

## Talents :

- Promotion d'une nouvelle génération de *leaders* – environ 100 millions d'euros investis dans nos talents en 2019
  - Evolution du profil de nos effectifs, comme en témoignent nos coûts de restructuration en 2019
  - Poursuite de la même stratégie en 2020, avec un investissement continu pour retenir et recruter des profils clés, une nouvelle organisation de gestion des talents et un plan d'incentive adapté
- 

**Formation :** Enrichir notre programme de *Learning & Development* pour renforcer nos compétences clés – 50 millions d'euros dédiés en 2020

---

**CAPEX :** environ 300 millions d'euros pour 2020, en ligne avec notre évolution vers un profil de Groupe de services et de produits

# PERSPECTIVES

2019 : Une année illustrant les deux visages de notre transformation

2020 : Une feuille de route claire pour renouer avec la croissance, focus sur l'exécution

**Une croissance organique sévèrement impactée par des défis bien identifiés**

---

**Une offre différenciée démontrant son attractivité dans les appels d'offre axés sur la transformation – des ratios financiers solides et en amélioration**

---

**Croissance organique à court terme affectée par les défis auxquels nous sommes confrontés – S1 devrait rester négatif, principalement dû au T1, amélioration à venir sur le S2**

---

**Confirmation d'une croissance organique annuelle du revenu net entre -2% et +1%**

---

**Update en juillet, avec une visibilité accrue sur les 4 éléments clés de notre performance pour l'année :**

- **Attrition** sur les activités traditionnelles
  - **Montée en puissance des gains de budget**
  - **Repositionnement de Publicis Sapient US**
  - **Contribution d'Epsilon** au S2
- 

**Confirmation d'un taux de marge opérationnelle à un niveau normalisé d'environ 17%**

---

# Informations supplémentaires

---

# CALCUL DU REVENU NET & CROISSANCE ORGANIQUE

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	2019
Revenu net 2018	2 082	2 198	2 197	2 492	8 969
Impact des taux de change <sup>(2)</sup>	93	72	65	52	282
Revenu net 2018 au taux de change 2018 (a)	2 175	2 270	2 262	2 544	9 251
Revenu net 2019 avant acquisitions <sup>(2)</sup> (b)	2 136	2 273	2 201	2 430	9 040
Revenu net des acquisitions <sup>(1)</sup>	(18)	(39)	376	441	760
Revenu net 2019	2 118	2 234	2 577	2 871	9 800
Croissance organique (b/a)	-1,8%	+0,1%	-2,7%	-4,5%	-2,3%

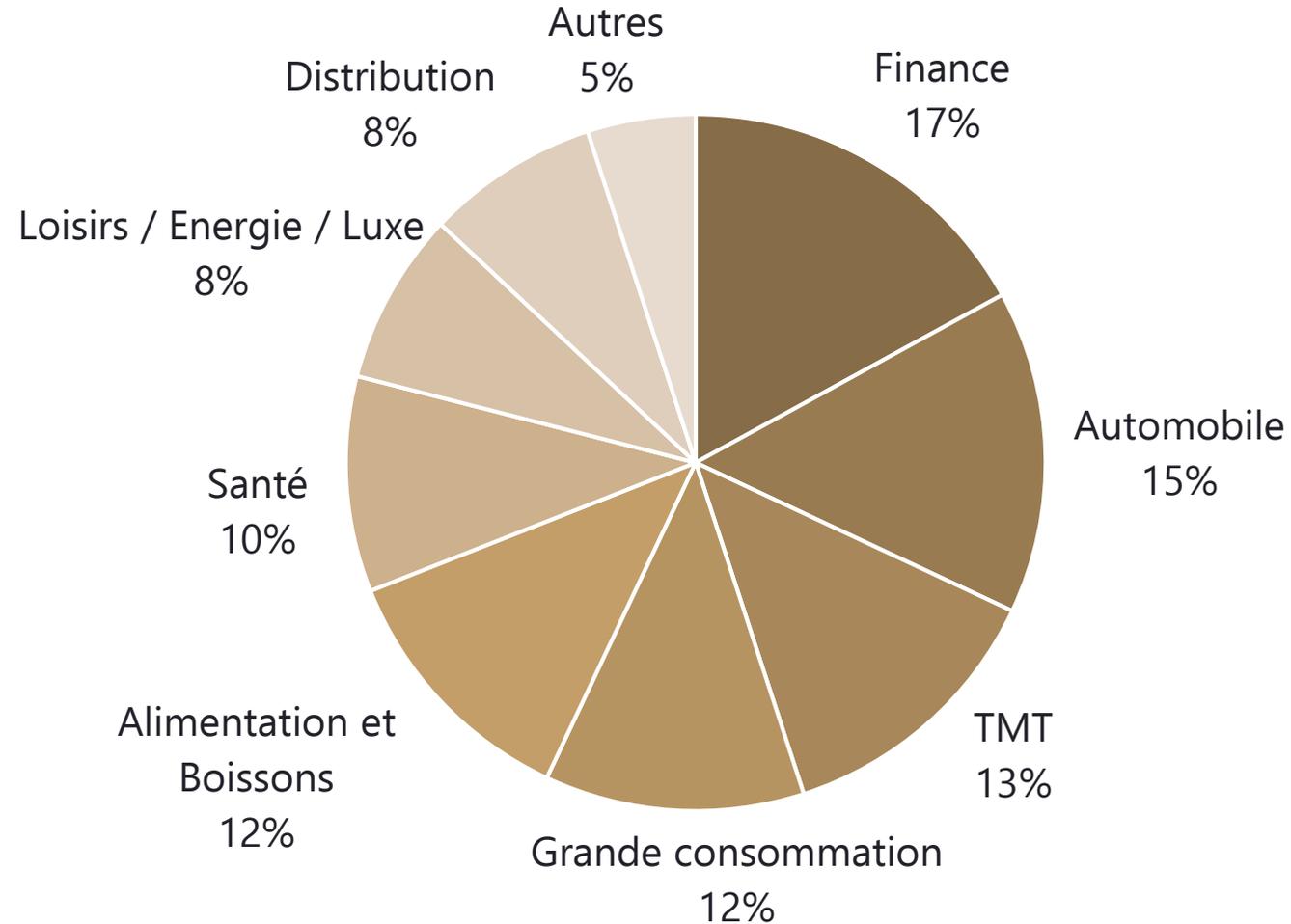
## Impact des taux de change par devise en 2019

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	2018
GBP <sup>(2)</sup>	3	0	(2)	7	8
USD <sup>(2)</sup>	90	69	55	38	252
Autres	0	3	12	7	22
<b>Total</b>	<b>93</b>	<b>72</b>	<b>65</b>	<b>52</b>	<b>282</b>

(1) Acquisitions (Optix, Independent Ideas, ECOSYS, Domaines Publics, Payer Science, One Digital, The Shed, Kindred, Xebia, IDC Creation, Brilliant, Soft Computing, Rauxa, E2 Media, DigitasAffinityID, McCready Bale Media, Epsilon, RDL, SearchForce), nettes de cessions

(2) EUR = USD 1.119 en moyenne en 2019 vs. USD 1.180 en moyenne en 2018  
EUR = GBP 0.877 en moyenne en 2019 vs. GBP 0.885 en moyenne en 2018

# REVENU NET PAR SECTEUR 2019 (1)



## GAME CHANGERS EN 2019

Revenu net des Game Changers



**c. 1 300 M€**

Croissance organique des Game Changers



**+18%**

Part des Game Changers dans le revenu net du Groupe



**+15% hors Epsilon**

# COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE CONDENSE

(millions d'euros)	2019	2018
<b>Revenu net</b>	<b>9 800</b>	<b>8 969</b>
Revenu des coûts refacturables <sup>(1)</sup>	1 201	982
<b>Revenu</b>	<b>11 001</b>	<b>9 951</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2 245</b>	<b>2 049</b>
Dotation aux amortissements	(586)	(526)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 659</b>	<b>1 523</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(204)	(69)
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(209)	(131)
Autres produits et charges non courants	21	(20)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>1 267</b>	<b>1 303</b>
Produits financiers nets (dépenses)	(91)	(71)
Réévaluation des earn-out	(22)	(13)
Impôt sur les résultats	(305)	(285)
Mise en équivalence	(5)	(4)
Intérêts minoritaires	(3)	(11)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>841</b>	<b>919</b>

# COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE CONDENSE 2019

(EUR million)	2019 P&L	Coûts de transaction Epsilon	Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	Principales plus ou moins values de cession	variation de juste valeur des actifs financiers	Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	2019 Résultat Courant
<b>Revenu net</b>	<b>9 800</b>							<b>9 800</b>
<b>Revenu des coûts refacturables (1)</b>	1 201							1 201
<b>Revenu</b>	<b>11 001</b>							<b>11 001</b>
<b>Marge Operationnelle avant Amort.</b>	<b>2 245</b>							<b>2 245</b>
Dotation aux amortissements	(586)							(586)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 659</b>	<b>40</b>	-	-	-	-	-	<b>1 699</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(204)		204					-
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(209)			209				-
Autres produits et charges non courants	21				(22)			(1)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>1 267</b>	<b>40</b>	<b>204</b>	<b>209</b>	<b>(22)</b>	-	-	<b>1 698</b>
Charges financières nettes	(91)					(15)		(106)
Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	(22)						22	-
Impôt sur les résultats	(305)	(10)	(51)	(46)	13	3	-	(396)
Mise en équivalence	(5)							(5)
Quote-part dans les résultats des mises en équivalences	(3)							(3)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>841</b>	<b>30</b>	<b>153</b>	<b>163</b>	<b>(9)</b>	<b>(12)</b>	<b>22</b>	<b>1 188</b>

# COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE CONDENSE 2018

(EUR million)	2018 P&L	Coûts de transaction Epsilon	Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	Principales plus ou moins values de cession	variation de juste valeur des actifs financiers	Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	2018 Résultat Courant
<b>Revenu net</b>	<b>8 969</b>							<b>8 969</b>
<b>Revenu des coûts refacturables (1)</b>	982							982
<b>Revenu</b>	<b>9 951</b>							<b>9 951</b>
<b>Marge Operationnelle avant Amort.</b>	<b>2 049</b>							<b>2 049</b>
Dotation aux amortissements	(526)							(526)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 523</b>	-	-	-	-	-	-	<b>1 523</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(69)	69						-
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(131)		131					-
Autres produits et charges non courants	(20)			18				(2)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>1 303</b>	<b>69</b>	<b>131</b>	<b>18</b>	-	-	-	<b>1 521</b>
Charges financières nettes	(71)				(9)			(80)
Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	(13)					13		-
Impôt sur les résultats	(285)	(14)	(28)	-	1	-	(18)	(344)
Mise en équivalence	(4)							(4)
Quote-part dans les résultats des mises en équivalences	(11)							(11)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>919</b>	<b>55</b>	<b>103</b>	<b>18</b>	<b>(8)</b>	<b>13</b>	<b>(18)</b>	<b>1 082</b>

# DETTE BRUTE AU 31 DECEMBRE 2019

## Répartition par échéance

(millions d'euros)	Total	2020	2021	2022	2023	À partir de 2024
Eurobond 2021 <sup>(1) (2)</sup>	768		768			
Eurobond 2023	495				495	
Eurobond 2024 <sup>(1) (2)</sup>	644					644
Eurobond 2025 <sup>(1) (2)</sup>	774					774
Eurobond 2028 <sup>(1) (2)</sup>	773					773
Eurobond 2031 <sup>(1) (2)</sup>	771					771
Medium term loans <sup>(1)</sup>	1 427	326		801	150	150
Earn out / Buy out	383	133	92	74	32	52
Autres dettes <sup>(1)</sup>	91	86	5			
<b>Total dette brute</b>	<b>6 126</b>	<b>545</b>	<b>865</b>	<b>875</b>	<b>677</b>	<b>3 164</b>



# DETTE NETTE AU 31 DECEMBRE 2019

## Répartition par devise

(millions d'euros)	Total	EUR	USD	GBP	Autres
Eurobond 2021 <sup>(1) (2)</sup>	768		768		
Eurobond 2023	495	495			
Eurobond 2024 <sup>(1) (2)</sup>	644		644		
Eurobond 2025 <sup>(1) (2)</sup>	774		774		
Eurobond 2028 <sup>(1) (2)</sup>	773		773		
Eurobond 2031 <sup>(1) (2)</sup>	771		771		
Medium term loans <sup>(1)</sup>	1 427	300	1 127		
Earn out / Buy out	383	15	286	15	67
Autres dettes <sup>(1)</sup>	91	88	31	4	(32)
Trésorerie et équivalent de trésorerie	(3 413)	(184)	(2,261)	(29)	(939)
<b>Endettement financier net (cash)</b>	<b>2 713</b>	<b>714</b>	<b>2 913</b>	<b>(10)</b>	<b>(904)</b>

# DETTE NETTE AU 31 DECEMBRE 2019

## Répartition par taux

(millions d'euros)	Total	Earn-out / Buy-out	Taux fixe	Taux Variable
Eurobond 2021 <sup>(1) (2)</sup>	768		768	
Eurobond 2023	495		495	
Eurobond 2024 <sup>(1) (2)</sup>	644		644	
Eurobond 2025 <sup>(1) (2)</sup>	774		774	
Eurobond 2028 <sup>(1) (2)</sup>	773		773	
Eurobond 2031 <sup>(1) (2)</sup>	771		771	
Medium term loans <sup>(1) (3)</sup>	1 427		326	1 101
Autres dettes <sup>(1)</sup>	91			91
<b>Total dette financière brute hors earn-out / buy out</b>	<b>5 743</b>	<b>-</b>	<b>4 551</b>	<b>1 192</b>
<b>Earn-out / Buy-out</b>	<b>383</b>	<b>383</b>		
<b>Trésorerie et équivalent de trésorerie</b>	<b>(3 413)</b>			<b>(3 413)</b>
<b>Endettement financier net (cash)</b>	<b>2 713</b>	<b>383</b>	<b>4 551</b>	<b>(2 221)</b>

# DEFINITIONS

<b>Revenu net</b>	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
<b>Croissance organique</b>	variation du revenu net excluant les impacts des acquisitions, cessions et de changes
<b>EBITDA</b>	Marge opérationnelle avant amortissements.
<b>Marge opérationnelle</b>	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).
<b>Taux de marge opérationnelle</b>	Marge opérationnelle exprimée en pourcentage du revenu net.
<b>Résultat net courant part du Groupe</b>	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.
<b>BNPA (bénéfice net part du groupe par action)</b>	Résultat net part du Groupe divisé par le nombre moyen d'actions sur une base non diluée.
<b>BNPA Courant dilué (bénéfice net courant part du groupe par action dilué)</b>	Résultat net courant part du Groupe divisé par le nombre moyen d'actions sur une base diluée.
<b>Investissements (capex)</b>	Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles nettes hors participations et autres actifs financiers.
<b>Free cash-flow</b>	Flux nets de trésorerie générés par l'activité après produits financiers reçus & intérêts financiers décaissés et remboursement des engagements sur loyers et intérêts liés
<b>Free cash-flow avant variation de BFR</b>	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.
<b>Dettes nettes (ou dette financière nette)</b>	Somme des dettes financières long et court terme et des dérivés de couverture associés, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.
<b>Dettes nettes moyennes</b>	Moyenne des dettes nettes moyennes mensuelles fin de mois.
<b>Taux de distribution</b>	Dividende unitaire / BNPA Courant dilué.

# CONTACT

## Press

**Delphine Stricker, Groupe Communications Director**

Tel. + 33 6 38 81 40 00 / Email. [delphine.stricker@publicisgroupe.com](mailto:delphine.stricker@publicisgroupe.com)

## Investor Relations

**Alessandra Girolami, Vice-President Investor Relations & Strategic Financial Planning**

Tel. + 33 1 44 43 77 88 / Email. [alessandra.girolami@publicisgroupe.com](mailto:alessandra.girolami@publicisgroupe.com)

**Brice Paris, Investor Relations Manager**

Tel. + 33 1 44 43 79 26 / Email. [brice.paris@publicisgroupe.com](mailto:brice.paris@publicisgroupe.com)

Download the Publicis IR app, the Publicis Groupe Investor Relations app dedicated to investors, analysts and media.

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>

Publicis Groupe | 133, Champs Elysées | F-75380 Paris Cedex 08 | [www.publicisgroupe.com](http://www.publicisgroupe.com) | [@publicisgroupe](https://twitter.com/publicisgroupe)