



# RÉSULTATS ANNUELS 2021

---

**3 février 2022**



FAITS MARQUANTS 2021

**RÉSULTATS 2021**

**UPDATE STRATÉGIQUE**

**QUESTIONS/RÉPONSES**

# 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 risques susceptibles d'affecter son activité telles que figurant dans son Document d'Enregistrement Universel 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, les risques liés à la confidentialité des données personnelles, la dépendance de l'activité du Groupe envers ses dirigeants et ses collaborateurs, les risques liés aux opérations de fusions et acquisitions, les risques liés à la défaillance des systèmes d'information et de cybercriminalité, la possibilité que nos clients remettent nos contrats en cause très rapidement, les risques liés à la réorganisation du Groupe, les risques de litiges, de procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage, les risques liés à la notation financière du Groupe et les risques de liquidité.

# UNE ANNÉE RECORD

Des résultats 2021 au-dessus des attentes  
et qui dépassent les niveaux de 2019

Croissance  
organique

+10,0 %  
*+3 % vs. 2019*

Taux de marge  
opérationnelle

17,5 %  
*+20 pdb vs. 2019*

Free cash flow<sup>(1)</sup>

1,4 Md€  
*+0,2 Md€ vs. 2019*

Le Groupe sort renforcé de la crise

# UNE CROISSANCE ORGANIQUE SOUTENUE AU T4 ET POUR L'ANNEE VS. 2020

Des chiffres record  
dans un contexte de reprise  
économique

+9,3 %  
T4 2021

+10,0 %  
12M 2021

Une croissance forte  
dans toutes les régions

États-Unis



T4 +8,7 %  
12M +9,8 %

Europe



T4 +8,7 %<sup>(1)</sup>  
12M +9,6 %<sup>(1)</sup>

Asie-Pacifique



T4 +9,2 %  
12M +10,3 %

Une capacité à capturer l'évolution  
structurelle vers les données 1P,  
les médias digitaux et le commerce

EPSILON

12M +12,8 %

publicis  
sapient

12M +13,8 %

(1) En Europe, la croissance organique a été de +6,7 % au T4 et +8,6 % sur l'année hors activités d'affichage dans les transports et le Drugstore

# AU-DESSUS DES NIVEAUX DE 2019 PLUS TÔT ET PLUS FORT QU'ATTENDU

## CROISSANCE ORGANIQUE VS. 2019

+5 %

Groupe T4

+5 %

Groupe S2  
vs. S1 +1 %

+3 %

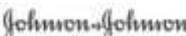
Groupe 12M

+8 %

États-Unis 12M

# NUMERO 1 EN NEW BUSINESS EN 2021

## Principaux gains en 2021 au niveau mondial et pays

 <i>Media US</i>	 <i>Media Global</i>	 <i>Media Global</i>	 <i>Media Global</i>
 <i>Créatif Global</i>	 <i>Créatif, médias, données US</i>	 <i>Média Chine</i>	 <i>Média Royaume-Uni</i>
 <i>Média Italie, Royaume-Uni, Chine</i>	 <i>Média &amp; Créatif Australie</i>	 <i>Commerce &amp; Digital Australie</i>	 <i>Créatif Global</i>
 <i>Média Global</i>	 <i>Données AOR US</i>	 <i>Créatif France</i>	 <i>Média AOR US</i>
 <i>Média US</i>	 <i>Média Royaume-Uni &amp; Irlande</i>	 <i>Média Amérique du Nord</i>	 <i>Créatif US</i>
 <i>Média Global</i>	 <i>Média US</i>	 <i>Shopper Marketing US</i>	 <i>Média EMEA</i>

## N° 1 des classements 2021<sup>(1)</sup>

Holding Company	2021 YTD		
	Gross Reported Billings Wins	Losses	Net
Publicis	5,345	(1,876)	3,469
Omnicom	3,188	(1,930)	1,258
Interpublic	3,268	(1,222)	2,046
Havas	300	0	300
MDC Partners	274	(125)	149
WPP Group	3,655	(4,889)	(1,234)
Dentsu	480	(1,429)	(949)
<b>Total</b>	<b>\$7,030</b>	<b>(\$3,277)</b>	<b>\$3,753</b>

# POURSUITE DES INVESTISSEMENTS POUR RENFORCER NOTRE MODÈLE

## ACQUISITIONS CIBLÉES

**CitrusAd**

tremend

**bbk**

## PARTENARIATS ET JOINT-VENTURES

SCB  TechX

 **Adobe**  **salesforce**  **theTradeDesk**

- 2021 : c. 300 M€ investis
- 2022 : accélération, avec une enveloppe M&A de 400 à 600 M€ pour renforcer nos capacités en technologie et en data

# UN MODÈLE OPÉRATIONNEL QUI PERMET DE DÉLIVRER DES RATIOS FINANCIERS PARMIS LES MEILLEURS DE L'INDUSTRIE EN 2021

Des structures agiles permettant une adaptation rapide :

- 500 M€ d'économies dégagées en 2020 donnant lieu à une base de coûts optimisée
- Des investissements pour accompagner la croissance
  - Plus de 9 000 recrutements nets en 2021
  - Une hausse des rémunérations variables

Une accélération du désendettement, malgré la crise



Taux de marge opérationnelle  17,5 %	Free cash flow <sup>(1)</sup>  1,4 Md€
Dette nette moyenne  1,5 Md€	Dividende <sup>(2)</sup>  2,40 € par action versé entièrement en numéraire pay-out de 47,8 %

# UN GROUPE PLUS ENGAGÉ ET ENCORE PLUS RESPONSABLE



Diversité, Égalité  
et Inclusion



Marketing  
responsable



Lutte contre le  
réchauffement  
climatique

1<sup>ère</sup> place des classements du secteur pour les critères ESG de 8 grandes agences



S&P Global



Bloomberg



ISS-oeekom



ecovadis

# UN ENGAGEMENT EXCEPTIONNEL DE NOS COLLABORATEURS

## REMERCIER ET RECOMPENSER NOS ÉQUIPES

pour leur résilience,  
leur engagement  
et leur détermination



- Une enveloppe de bonus doublée vs. 2019
- Un bonus pour tous les collaborateurs présents dans le Groupe depuis au moins 2 ans; une semaine de salaire supplémentaire pour 35 000 salariés sans rémunération variable



**FAITS MARQUANTS 2021**

**RÉSULTATS 2021**

**UPDATE STRATÉGIQUE**

**QUESTIONS/RÉPONSES**

# CROISSANCE DU REVENU NET VS. 2019 : ACCÉLÉRATION AU SECOND SEMESTRE

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
Revenu net 2021	2 392	2 539	2 621	2 935	10 487
Revenu net 2020	2 481	2 293	2 343	2 595	9 712
Croissance publiée	-3,6 %	+10,7 %	+11,9 %	+13,1 %	+8,0 %
Croissance organique vs. 2020	+2,8 %	+17,1 %	+11,2 %	+9,3 %	+10,0 %
Croissance organique vs. 2019 <sup>(1)</sup>	stable	+2 %	+5 %	+5 %	+3 %

# REVENU NET DU T4 2021 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	T4 2021	T4 2020	2021 vs. 2020	Croissance organique vs. 2020	Croissance organique vs. 2019 <sup>(1)</sup>
Amérique du Nord	1 734	1 530	+13,3 %	+8,7 %	+9 %
Europe	720	643	+12,0 %	+8,7 %	-1 %
Asie Pacifique	302	268	+12,7 %	+9,2 %	stable
Moyen-Orient et Afrique	94	78	+20,5 %	+15,3 %	+1 %
Amérique latine	85	76	+11,8 %	+22,6 %	+9 %
<b>Total</b>	<b>2 935</b>	<b>2 595</b>	<b>+13,1 %</b>	<b>+9,3 %</b>	<b>+5 %</b>

# PERFORMANCE DU T4 2021 - AMÉRIQUE DU NORD

(millions d'euros)	T4 2021	T4 2020	2021 vs. 2020	Croissance organique vs. 2020	Croissance organique vs. 2019 <sup>(1)</sup>
Amérique du Nord	1 734	1 530	+13,3 %	+8,7 %	+9 %

## États-Unis

- 57 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +8,7 %
- Croissance organique vs. 2019 : +9 %
- Média : bonne performance des médias traditionnels et digitaux; progression à deux chiffres dans le digital
- Créatif : nouvelle amélioration séquentielle, croissance à deux chiffres dans la production
- Publicis Sapient : accélération de la croissance organique à +22 %, sur une base déjà positive au T4 2020, grâce aux gains de nouveaux budgets et à l'expansion de clients existants
- Epsilon : croissance organique de +6 % vs. 2020, après une croissance *mid-single digit* au T4 2020, malgré une baisse d'activité des concessionnaires automobiles aux Etats-Unis
- Publicis Health : croissance à deux chiffres pour le 7<sup>ème</sup> trimestre consécutif

# PERFORMANCE T4 2021 - EUROPE

(millions d'euros)	T4 2021	T4 2020	2021 vs. 2020	Croissance organique vs. 2020	Croissance organique vs. 2019 <sup>(1)</sup>
Europe	720	643	+12,0 %	+8,7 %	-1 %

## Royaume-Uni

- 8 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +6,5 %
- Croissance org. vs. 2019 : -5 %  
(+3 % hors Publicis Sapient)

- Créatif & Média : hausse *mid-single digit*
- Publicis Sapient : comme prévu, retour à une croissance organique positive vs. 2020 mais qui reste négative vs. 2019

## France

- 7 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +11,5 %<sup>(2)</sup>
- Croissance org. vs. 2019 : +3 %<sup>(3)</sup>

- Créatif : stable
- Média : légèrement positif
- Publicis Sapient : croissance très soutenue grâce à la montée en puissance des nouveaux budgets
- **Activités d'affichage dans les transports et Drugstore** : rebond significatif

## Allemagne

- 3 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +5,0 %
- Croissance org. vs. 2019 : -6 %

- Créatif : stable
- Média : hausse *high-single digit*
- Publicis Sapient : croissance à deux chiffres

## Europe Centrale / Est

- 2 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +18,1 %
- Croissance org. vs. 2019 : +4 %

- Créatif & Média : croissance à deux chiffres pour les deux activités, sous l'impulsion de la Pologne, de la Russie et de la Roumanie



(1) Croissance organique vs. 2019 calculée selon la formule :  $([1 + \text{croissance organique (n-1)}] * [1 + \text{croissance organique (n)}]) - 1$

(2) T4 2021 : croissance organique à +4,1 % hors activités d'affichage dans les transports et le Drugstore

(3) Croissance organique vs. 2019 à -3 % hors activités d'affichage dans les transports et le Drugstore

# PERFORMANCE DU T4 2021 - RESTE DU MONDE

(millions d'euros)	T4 2021	T4 2020	2021 vs. 2020	Croissance organique vs. 2020	Croissance organique vs. 2019 <sup>(1)</sup>
Asie Pacifique	302	268	+12,7 %	+9,2 %	stable
Moyen-Orient et Afrique	94	78	+20,5 %	+15,3 %	+1 %
Amérique latine	85	76	+11,8 %	+22,6 %	+9 %

## Asie Pacifique

- 10 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +9,2 %
- Média : en ligne avec la croissance de la zone
- Créatif : croissance solide, portée par la production
- Publicis Sapient : croissance à deux chiffres grâce à la Thaïlande et l'Australie
- Stable vs. 2019 : Chine +12 %, contrebalancé par les confinements dans la région

## Moyen-Orient et Afrique

- 3 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +15,3 %
- Publicis Sapient : poursuite d'une croissance élevée
- Créatif & Média : croissance *low-single digit*

## Amérique latine

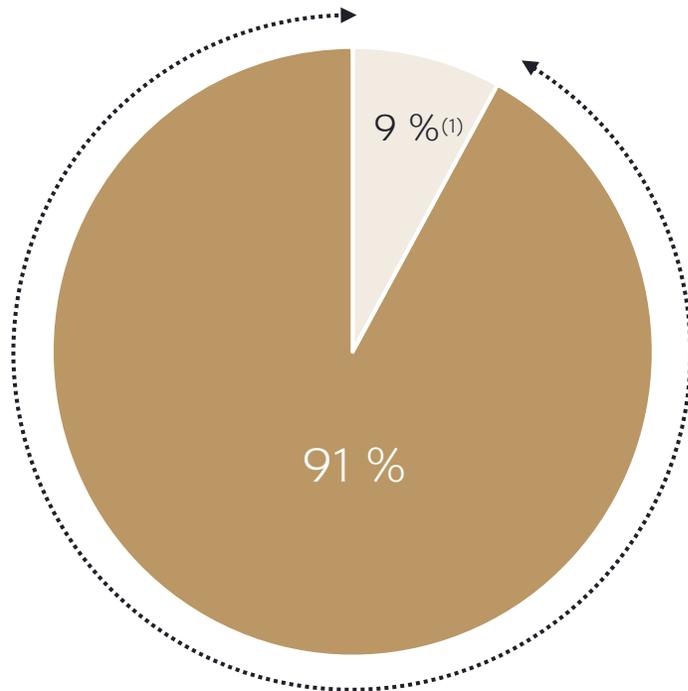
- 3 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique : +22,6 %
- Brésil et Mexique : croissance forte à deux chiffres vs. 2020 et vs. 2019, soutenue par les Média
- Colombie : croissance à deux chiffres alimentée par les Média & la production

# REVENU NET 2021 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	2021	2020	2021 vs. 2020	Croissance organique vs. 2020	Croissance organique vs. 2019 <sup>(1)</sup>
Amérique du Nord	6 368	5 997	+6,2 %	+9,7 %	+7 %
Europe	2 534	2 278	+11,2 %	+9,6 % <sup>(2)</sup>	-4 % <sup>(2)</sup>
Asie Pacifique	1 038	932	+11,4 %	+10,3 %	+3 %
Moyen-Orient et Afrique	304	275	+10,5 %	+11,9 %	-1 %
Amérique latine	243	230	+5,7 %	+16,8 %	+1 %
<b>Total</b>	<b>10 487</b>	<b>9 712</b>	<b>+8,0 %</b>	<b>+10,0 %</b>	<b>+3 %</b>

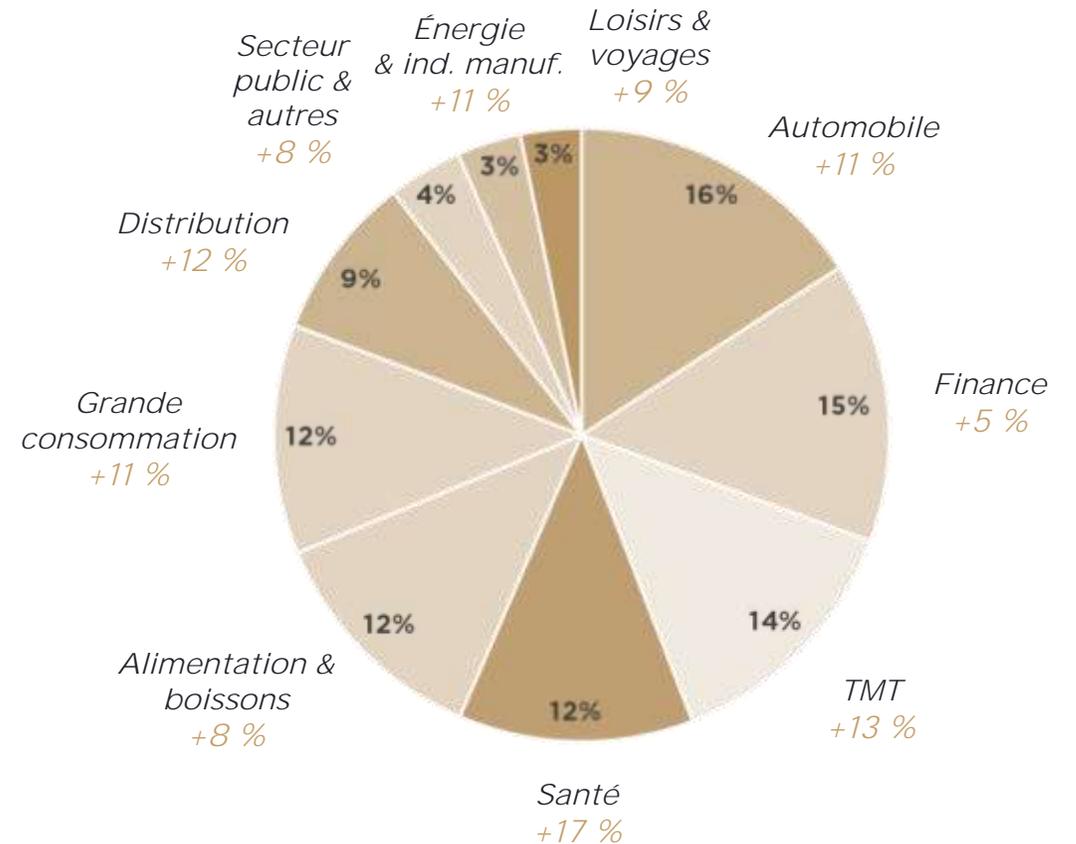
# PERFORMANCE PAR SECTEUR EN 2021

## Répartition du revenu net



3 574 clients principaux  
représentant 91 % du revenu net du Groupe

## Croissance du revenu net par secteur<sup>(2)</sup>



- (1) Dont petits clients, activités d'affichage dans les transports en France et le Drugstore  
 (2) Croissance à devises et périmètre constants en 2021, sur la base de 91 % du revenu net

# COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

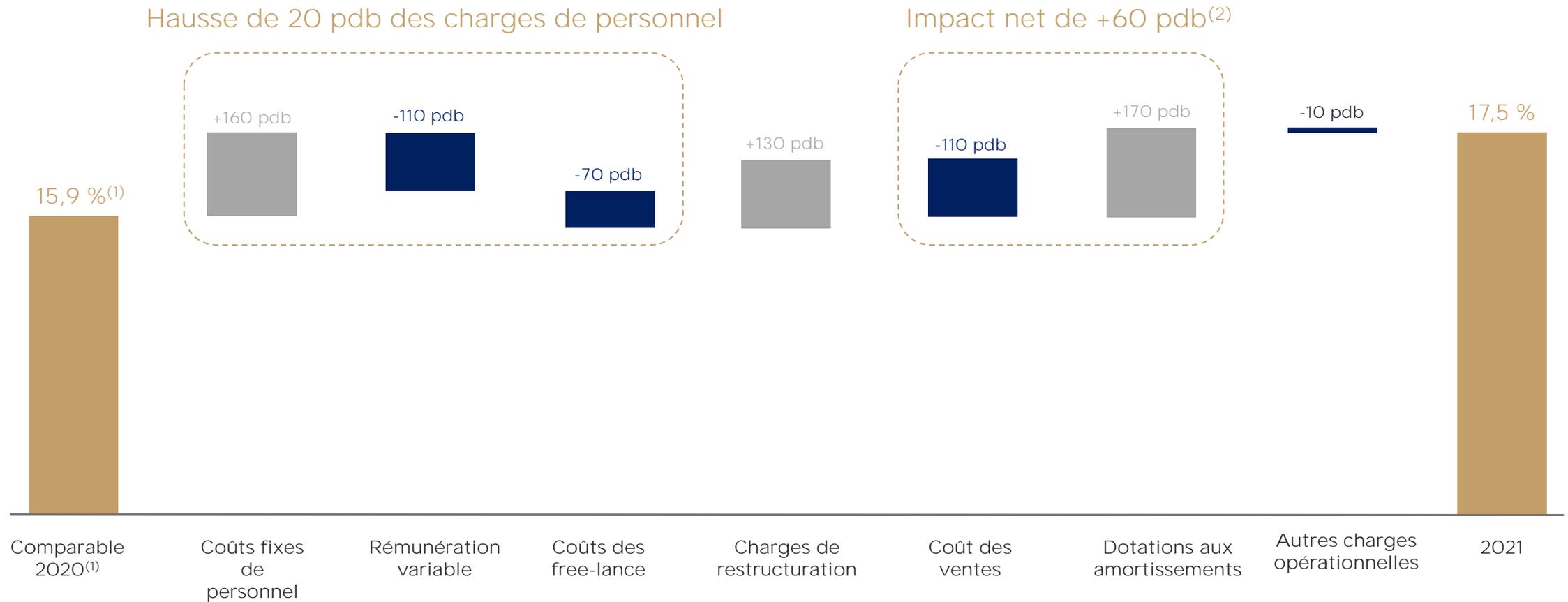
(millions d'euros)

	2021	2020
Revenu	11 738	10 788
Revenu net	10 487	9 712
EBITDA <sup>(1)</sup>	2 317	2 158
Marge opérationnelle	1 840	1 558
Produits et charges non courants	-	1
Charges financières nettes	(160)	(189)
Impôt sur les résultats	(407)	(340)
Mises en équivalence	-	(1)
Intérêts minoritaires	(9)	5
<b>Résultat net courant part du Groupe<sup>(1)</sup></b>	<b>1 264</b>	<b>1 034</b>
<b>Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions, net d'impôts</b>	(191)	(254)
<b>Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière, net d'impôts</b>	(91)	(185)
Principales plus- ou moins-values de cession / variation de juste valeur des actifs financiers, net d'impôts	18	9
<b>Débouclage anticipé de swaps monétaires, net d'impôts</b>	-	(11)
Réévaluation des earn-outs	27	(17)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>1 027</b>	<b>576</b>

# COMPTE DE RÉSULTAT CONDENSÉ ET MARGE OPÉRATIONNELLE

<b>(millions d'euros)</b>	2021	<i>En % du revenu net</i>	2020 <i>Comparable<sup>(1)</sup></i>	<i>En % du revenu net</i>
Revenu net	10 487		9 539	
Charges de personnel	(6 586)	62,8%	(5 976)	62,6%
Charges de restructuration	(53)	0,5%	(174)	1,8%
Coût des ventes	(504)	4,8%	(354)	3,7%
Autres charges opérationnelles	(1 027)	9,8%	(924)	9,7%
Dotations aux amortissements	(477)	4,5%	(592)	6,2%
Marge opérationnelle	1 840	17,5%	1 519	15,9%

# 2021 - VARIATION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE EN % DU REVENU NET



# RÉSULTAT FINANCIER NET

**(millions d'euros)**

	2021	2020	2019
Intérêts sur la dette financière nette	(85)	(103)	(25)
Intérêts sur obligations locatives	(70)	(77)	(70)
Gains (pertes) de change nets	2	(2)	(1)
Autres charges financières <sup>(1)</sup>	(7)	(7)	(10)
<b>Charges financières nettes ajustées<sup>(2)(3)</sup></b>	<b>(160)</b>	<b>(189)</b>	<b>(106)</b>

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

(2) Hors réévaluation des earn-outs

(3) Voir rapprochement en Annexe

# IMPÔT SUR LES RÉSULTATS ET TAUX EFFECTIF D'IMPÔT

(millions d'euros)	2021	2020	2019
Impôt sur les résultats	307	196	305
<b>Charge d'impôt sur amortissement des actifs incorporels</b> liés aux acquisitions	65	85	51
<b>Charge d'impôt sur pertes de valeur</b>	31	56	46
<b>Charge d'impôt sur autres éléments</b>	4	3	(6)
Impôt sur le résultat courant	407	340	396
<b>Taux effectif d'impôt</b>	23,4 %	24,7 %	25,0 %

# BNPA COURANT DILUÉ<sup>(1)</sup>



# FREE CASH FLOW

(millions d'euros)	2021	2020	2019
EBITDA <sup>(1)</sup>	2 317	2 158	2 245
Remboursement des obligations locatives et intérêts associés	(365)	(461)	(480)
Investissements (Capex), net des cessions <sup>(1)</sup>	(136)	(155)	(225)
Intérêts payés et reçus	(80)	(113)	11
Impôts payés	(362)	(293)	(349)
Autres	53	54	51
Free cash flow avant variation du besoin en fonds de roulement <sup>(1)</sup>	1 427	1 190	1 253

+20 %/ +237 M€

+14 %/ 174 M€

# UTILISATION DU CASH

<b>(millions d'euros)</b>	2021	2020	2019
Free cash flow avant variation du besoin en fonds de roulement <sup>(1)</sup>	1 427	1 190	1 253
Variation du besoin en fonds de roulement	(216)	1 047	394
Acquisitions (net des cessions) <sup>(2)</sup>	(283)	(164)	(4 075)
Dividendes payés	(236)	(112)	(297)
<b>Rachat d'actions (net)</b>	(137)	8	2
Exercice des BSA	10	-	5
Effet non-cash sur la dette nette <sup>(3)</sup>	192	(89)	(283)
<b>Baisse (hausse) de la dette nette</b>	<b>757</b>	<b>1 880</b>	<b>(3 001)</b>

(1) Voir définition dans les Annexes

(2) Dont earn-out et buy-out

(3) 2021 : variation des earn-outs & buy-outs (56 M€), variations de change et changement dans la juste valeur des swaps (119 M€) et autres (17 M€)

2020 : variation des earn-outs & buy-outs (97 M€), variations de change et changement dans la juste valeur des swaps (-166 M€) et autres (-20 M€)

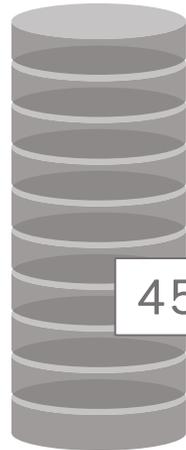
# DETTE FINANCIÈRE NETTE

(millions d'euros)	2021	2020	2019
Dettes financières nettes, moyenne	1 530	3 286	2 375
Dettes financières nettes, fin de période	76	833	2 713
(Dettes financières nettes moyennes + obligations locatives moyennes) / EBITDA	1,6x	2,6x	2,6x

# DIVIDENDE

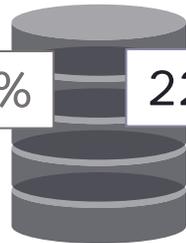
*Décision du Groupe de réduire le dividende en raison de la pandémie de Covid-19*

2,30 €



45,8 %

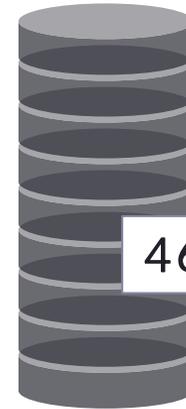
1,15 €



22,9 %

2019

2,00 €



46,8 %

2020

2,40 €<sup>(2)</sup>



47,8 %

2021

Taux de distribution<sup>(1)</sup>

**Dividende versé entièrement en numéraire**  
**Décision de supprimer l'option de dividende en actions,**  
**avec pour objectif de stabiliser le nombre d'actions**

# ALLOCATION DU CAPITAL EN 2022

Taux de  
distribution

45-50 %

vs. c. 45 % précédemment

Dividende

c. 600 M€

Entièrement en numéraire  
vs. c. 50 % en numéraire  
précédemment

M&A

400-600 M€

vs. 200-300 M€ en 2021

Désendettement

200-400 M€

Dette nette moyenne  
**d'environ 1 Md€ fin 2022**



**FAITS MARQUANTS 2021**

**RÉSULTATS 2021**

**UPDATE STRATEGIQUE**

**QUESTIONS/RÉPONSES**

# 3 PRIORITÉS EN 2022 ALORS QUE LE GROUPE SORT RENFORCÉ DE LA CRISE

1

Exploiter  
nos actifs uniques  
dans les données  
et la technologie

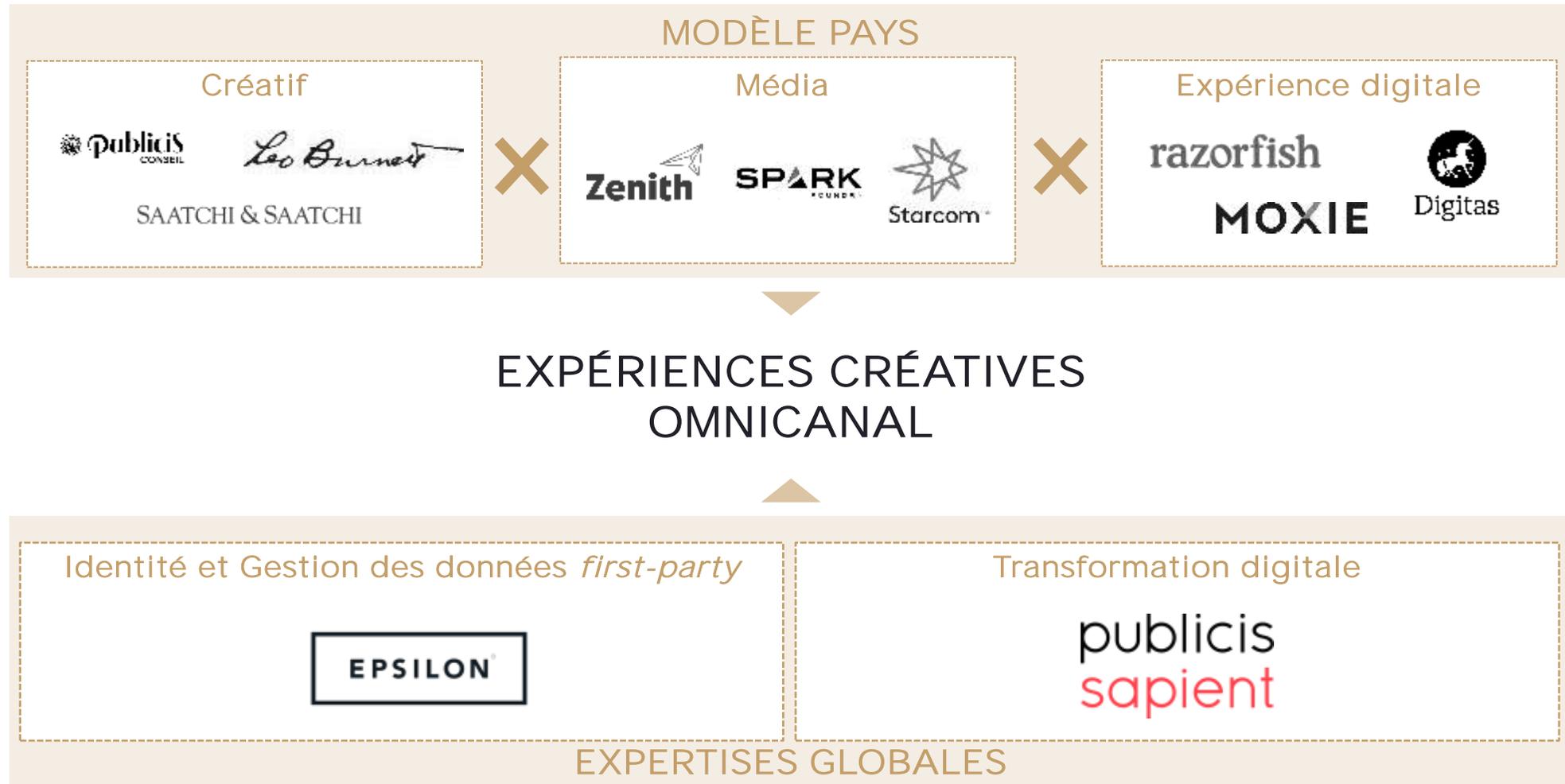
2

Donner  
à nos collaborateurs  
**plus d'opportunités**  
de se développer

3

Délivrer  
une croissance  
à la fois rentable  
et responsable

# 1 EXPLOITER NOS ACTIFS UNIQUES DANS LES DONNÉES ET LA TECHNOLOGIE...



# 1 ...POUR ACCOMPAGNER NOS CLIENTS FACE AUX 3 PRINCIPALES RÉVOLUTIONS MARKETING

## 1 - L'identité

**EPSILON™**

Des solutions de gestion des données et  
**d'identité fondées sur les transactions**  
pour s'imposer dans un monde sans *cookie*



En 2021, première  
accréditation du  
secteur pour  
l'*outcome-based  
delivery*

## 2 - Les médias digitaux

TV avancée

**PMX  
LIFT**

Lancement réussi aux  
États-Unis au T2 2021

Retail  
Media  
**CitrusAd**

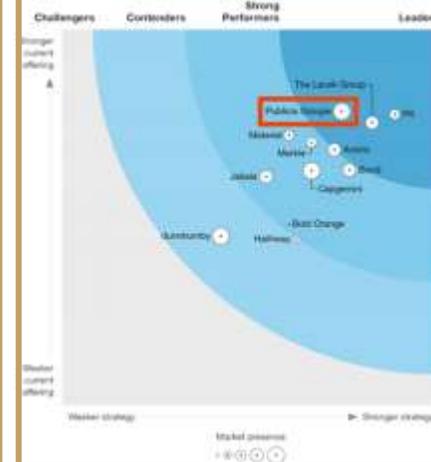
THE FORRESTER WAVE™  
Set-Side Retail Media Solutions  
Q3 2021



## 3 - Le *Direct-to-Consumer*

18 000 ingénieurs et développeurs  
pour construire des plateformes et  
écosystèmes digitaux  
**et accompagner l'évolution des media**  
vers les canaux propriétaires

The Forrester Wave™: Loyalty Services, Q3 2021

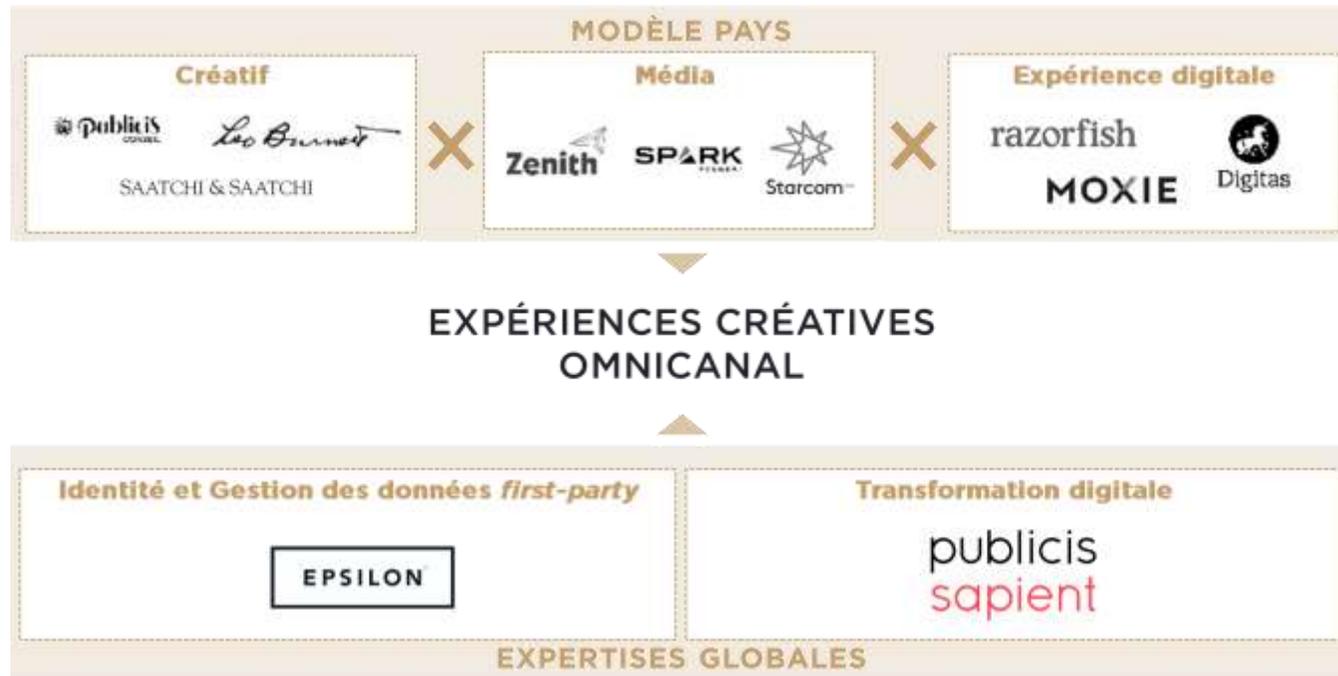


publicis  
sapient



*Expertise de  
transformation digitale  
de Publicis Sapient  
reconnue comme la  
meilleure de ses pairs en  
matière d'expérience client*

# 1 ...POUR ACCOMPAGNER NOS CLIENTS FACE AUX 3 PRINCIPALES RÉVOLUTIONS MARKETING



*Accompagner nos clients  
face aux 3 principales  
révolutions marketing:*

- 1 - **L'identité**
- 2 - Les médias digitaux
- 3 - Le *Direct-to-Consumer*

# 1 ...ET RÉALISER DES GAINS MAJEURS EN *NEW BUSINESS*

N°1 sur le *New Business* 3X ces 4 dernières années<sup>(1)</sup>

**2021 YTD**

Holding Company	Gross Reported Billings		
	Wins	Losses	Net
Publicis	5,345	(1,876)	3,469
Omnicom	3,188	(1,930)	1,258
Interpublic	3,268	(1,222)	2,046
Havas	300	0	300
MDC Partners	274	(125)	149
WPP Group	3,655	(4,889)	(1,234)
Dentsu	480	(1,429)	(949)
<b>Total</b>	<b>\$7,030</b>	<b>(\$3,277)</b>	<b>\$3,753</b>

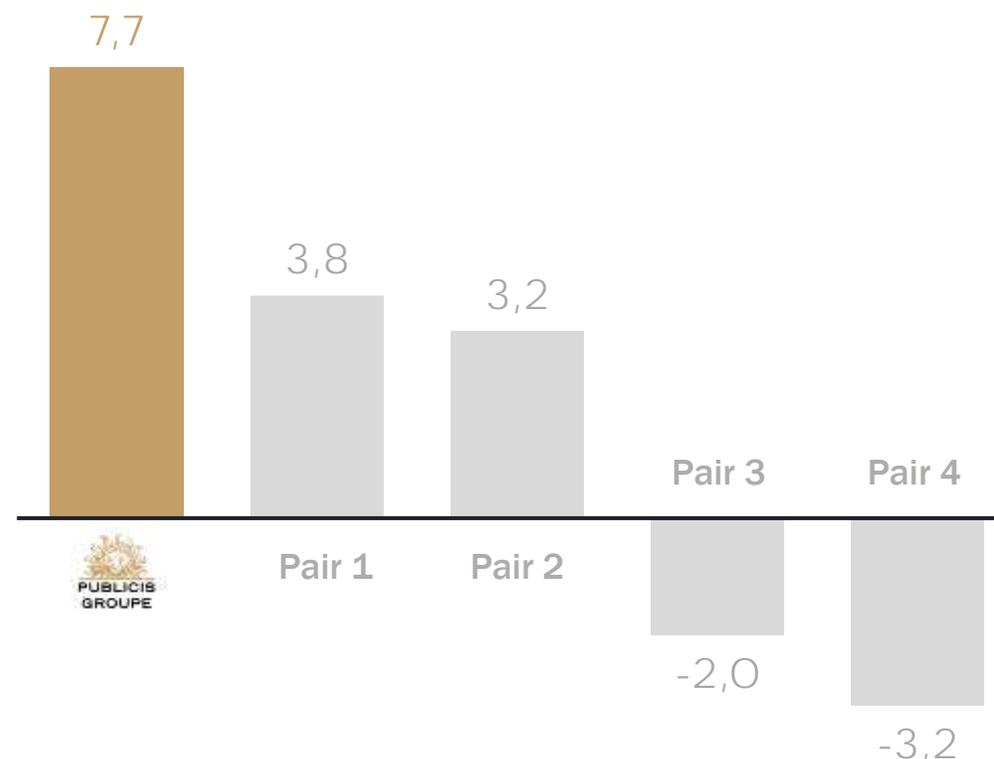
**2019**

Holding Company	Gross Reported Billings		
	Wins	Losses	Net
Publicis	3,374	(1,148)	2,227
Interpublic	1,492	(433)	1,059
Omnicom	2,022	(2,093)	(71)
Havas	130	(620)	(490)
MDC Partners	282	(686)	(404)
WPP Group	800	(1,427)	(627)
Dentsu	760	(1,365)	(605)
<b>Total</b>	<b>\$8,860</b>	<b>(\$7,771)</b>	<b>\$1,090</b>

**2018 YTD**

Holding Company	Gross Reported Billings		
	Wins	Losses	Net
Publicis	4,850	(2,879)	1,970
Omnicom	5,411	(3,038)	2,373
MDC Partners	512	(237)	275
Havas	322	(705)	(383)
Interpublic	2,226	(2,388)	(162)
Dentsu	1,041	(2,826)	(1,785)
WPP Group	2,935	(5,261)	(2,326)
<b>Total</b>	<b>\$17,295</b>	<b>(\$17,334)</b>	<b>(\$38)</b>

Gains cumulés réalisés,  
*Billings* estimés en Md\$ sur 2018-2021<sup>(1)</sup>



(1) Source : JP Morgan Research

## 2 DONNER À NOS COLLABORATEURS PLUS D'OPPORTUNITÉS DE SE DÉVELOPPER

### UNE PLATEFORME DE DEVELOPPEMENT PERSONNALISÉE



- **Un taux d'adoption de 90 %**
- **Une plateforme d'apprentissage avec 30 000 cours disponibles**
  - 13 cours en moyenne par salarié en 2021
- Opportunités de développement
  - 2 000 candidatures à des postes et *gigs* en interne
- Tableaux de bord personnalisés

### DES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES UNIQUES



- Des initiatives pour réinventer le futur du travail, pour attirer et fidéliser les talents
- *Work Your World* : **jusqu'à 6 semaines dans un pays où Publicis est présent**
  - Plus de 10 000 personnes ont déjà consulté la page du programme
  - 14 000 vues de la page RH

# 3 DÉLIVRER UNE CROISSANCE À LA FOIS RENTABLE ET RESPONSABLE

## CROISSANCE RENTABLE



Les structures permettant de maintenir :

- Les meilleurs ratios financiers du secteur
- Des investissements dans les talents
- Des investissements dans les expertises du futur

## CROISSANCE RESPONSABLE



- Des actions concrètes pour rester parmi les *leaders* **en plaçant les enjeux ESG au cœur** de notre action
- 1<sup>er</sup> des classements parmi les pairs pour 8 grandes agences ESG

(1) Outil pour mesurer et réduire l'impact carbone des campagnes

(2) Science Based Targets Initiative

# PERSPECTIVES 2022

Croissance  
organique  
entre  
4 % et 5 %

Taux de marge  
opérationnelle  
  
c. 17,5 %

Free Cash Flow<sup>(1)</sup>  
  
c. 1,4 Md€

# CONCLUSION

NOUS SORTONS DE LA CRISE  
RENFORCÉS

financièrement et commercialement

NOUS ABORDONS 2022 AVEC  
CONFIANCE

grâce à nos fondations solides

*Avec pour objectifs :*

- ***d'accélérer la croissance***  
*organique par rapport à celle de 2019*
- *De continuer à délivrer les meilleurs ratios financiers de notre industrie*



**FAITS MARQUANTS 2021**

**RÉSULTATS 2021**

**UPDATE STRATÉGIQUE**

**QUESTIONS/RÉPONSES**



# ANNEXES

---

# CALCUL DU REVENU NET & CROISSANCE ORGANIQUE

<b>(millions d'euros)</b>	T1	T2	T3	T4	12M
Revenu net 2020	2 481	2 293	2 343	2 595	9 712
Impact de change <sup>(2)</sup>	(151)	(125)	4	81	(191)
Revenu net 2020 au taux de change 2021 (a)	2 330	2 168	2 347	2 676	9 521
Revenu net 2021 avant impact des acquisitions <sup>(2)</sup> (b)	2 395	2 537	2 612	2 925	10 469
Revenu net des acquisitions <sup>(1)</sup>	(3)	2	9	10	18
Revenu net 2021	2 392	2 539	2 621	2 935	10 487
Croissance organique (b/a)	+2,8 %	+17,1 %	+11,2 %	+9,3 %	+10,0 %

Impact de change 2021					
<b>(millions d'euros)</b>	T1	T2	T3	T4	12M
GBP <sup>(2)</sup>	(2)	6	11	14	29
USD <sup>(2)</sup>	(122)	(123)	(14)	53	(206)
Autres	(27)	(8)	7	14	(14)
<b>Total</b>	<b>(151)</b>	<b>(125)</b>	<b>4</b>	<b>81</b>	<b>(191)</b>

(1) Acquisitions (CitrusAd, Boomerang, Third Horizon, Octopus, Balance Internet, Taylor Herring, Means Advertising), nettes des cessions (cession partielle de DPZ&T, PC Epsilon Fitness, Sirius, Nexus et Found)

(2) EUR = 1,181 USD en moyenne en 2021 vs. 1,140 USD en moyenne en 2020  
EUR = 0,859 GBP en moyenne en 2021 vs. 0,889 GBP en moyenne en 2020

# COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ

(millions d'euros)	2021	2020
Revenu net	10 487	9 712
Revenu des coûts refacturables	1 251	1 076
Revenu	11 738	10 788
EBITDA	2 317	2 158
Dotations aux amortissements	(477)	(600)
Marge opérationnelle	1 840	1 558
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(256)	(339)
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(122)	(241)
Produits et charges non courants	(28)	5
Résultat opérationnel	1 434	983
Résultat financier net	(118)	(198)
Réévaluation des earn-outs	27	(17)
Impôt sur les résultats	(307)	(196)
Mises en équivalence	0	(1)
Intérêts minoritaires	(9)	5
Résultat net part du Groupe	1 027	576

# PASSAGE DU COMPTE DE RÉSULTAT PUBLIÉ AU CONDENSÉ COMPARABLE

(millions d'euros)	2021			2020			<i>Compte de résultat condensé comparable</i>
	Compte de résultat publié	Impact des coûts refacturables	<i>Compte de résultat condensé</i>	Compte de résultat publié	Impact des coûts refacturables	Impact des effets de change et de périmètre	
Revenu net	10 487		10 487	9 712		(173)	9 539
Revenu des coûts refacturables	1 251	(1 251)		1 076	(1 076)		
<b>Revenu</b>	<b>11 738</b>			<b>10 788</b>			
Charges de personnel	(6 586)		(6 586)	(6 067)		91	(5 976)
Charges de restructuration	(53)		(53)	(175)		1	(174)
Coûts refacturables	(1 242)	1 242	0	(956)	956		0
Autres charges opérationnelles	(1 036)	9	(1 027)	(1 057)	120	13	(924)
Coût des ventes	(504)		(504)	(375)		21	(354)
Autres coûts opérationnels	(2 782)			(2 388)			
Dotations aux amortissements	(477)		(477)	(600)		8	(592)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 840</b>	<b>0</b>	<b>1 840</b>	<b>1 558</b>	<b>0</b>	<b>39</b>	<b>1 519</b>

# PASSAGE DU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ AU COMPTE DE RÉSULTAT AJUSTÉ EN 2021

(millions d'euros)	2021 Compte de résultat	Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	Variation de la juste valeur des actifs financiers	Principales plus- ou moins-values	Réévaluation des earn-outs	Résultat courant 2021
Revenu net	10 487						10 487
Revenu des coûts refacturables <sup>(1)</sup>	1 251						1 251
Revenu	11 738						11 738
EBITDA	2 317						2 317
Dotations aux amortissements	(477)						(477)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 840</b>						<b>1 840</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(256)	256					
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(122)		122				
Produits et charges non courants	(28)				28		
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>1 434</b>						<b>1 840</b>
Résultat financier net	(118)			(42)			(160)
Réévaluation des earn-outs	27					(27)	
Impôt sur les résultats	(307)	(65)	(31)	6	(10)		(407)
Mises en équivalence	0						
Intérêts minoritaires	(9)						(9)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>1 027</b>	<b>191</b>	<b>91</b>	<b>(36)</b>	<b>18</b>	<b>(27)</b>	<b>1 264</b>

(1) Le revenu des coûts refacturables de 1 251 M€ en 2021 est réparti entre 1 242 M€ de coûts refacturables et 9 M€ de dotations aux amortissements. 46

# PASSAGE DU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ AU COMPTE DE RÉSULTAT AJUSTÉ EN 2020

(millions d'euros)	2020 Compte de résultat	Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	Perte de valeur /charge relative à la transformation immobilière	Variation de la juste valeur des actifs financiers	Principales plus- ou moins- values	Débouclage anticipé de swaps monétaires	Réévaluation des earn-outs	Résultat courant 2020
Revenu net	9 712							9 712
Revenu des coûts refacturables <sup>(1)</sup>	1 076							1 076
Revenu	10 788							10 788
EBITDA	2 158							2 158
Dotations aux amortissements	(600)							(600)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>1 558</b>							<b>1 558</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(339)	339						
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(241)		241					
Produits et charges non courants	5				(4)			1
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>983</b>	<b>339</b>	<b>241</b>	<b>-</b>	<b>(4)</b>	<b>-</b>		<b>1 559</b>
Résultat financier net	(198)			(7)		16		(189)
Réévaluation des earn-outs	(17)						17	
Impôt sur les résultats	(196)	(85)	(56)	1	1	(5)		(340)
Mises en équivalence	(1)							(1)
Intérêts minoritaires	5							5
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>576</b>	<b>254</b>	<b>185</b>	<b>(6)</b>	<b>(3)</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>1 034</b>

(1) Le revenu des coûts refacturables de 1 076 M€ en 2020 est réparti entre 956 M€ de coûts refacturables et 120 M€ de dotations aux amortissements. 47

# BILAN

(millions d'euros)

	31/12/2021	31/12/2020
<b>Écarts d'acquisition nets et autres immobilisations incorporelles nettes</b>	13 139	12 367
<b>Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location nets</b>	1 489	1 645
Autres immobilisations nettes	916	882
Impôt courant et différé	(330)	(326)
Besoin en fonds de roulement	(3 677)	(3 731)
<b>TOTAL</b>	<b>11 537</b>	<b>10 837</b>
Capitaux propres	8 588	7 182
Intérêts minoritaires	(33)	(22)
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>8 555</b>	<b>7 160</b>
Provisions pour risques & charges	817	702
Dette financière nette (cash)	76	833
Obligations locatives	2 089	2 142
<b>TOTAL</b>	<b>11 537</b>	<b>10 837</b>

# DETTE BRUTE AU 31 DÉCEMBRE 2021

## Répartition par échéance

(millions d'euros)	Total	2022	2023	2024	2025	À compter de 2026
Eurobond 2023	498		498			
Eurobond 2024	601			601		
Eurobond 2025 <sup>(1)(2)</sup>	769				769	
Eurobond 2028 <sup>(1)(2)</sup>	778					778
Eurobond 2031 <sup>(1)(2)</sup>	786					786
Earn out / Buy out	222	116	70	25	8	3
Autres dettes <sup>(1)</sup>	81	76	5			
<b>Total dette brute</b>	<b>3 735</b>	<b>192</b>	<b>573</b>	<b>626</b>	<b>777</b>	<b>1 567</b>

► Pas de covenant

# DETTE NETTE AU 31 DÉCEMBRE 2021

## Répartition par taux

(millions d'euros)	Total	EUR	USD	GBP	Autres
Eurobond 2023	498	498			
Eurobond 2024	601	601			
Eurobond 2025 <sup>(1)(2)</sup>	769		769		
Eurobond 2028 <sup>(1)(2)</sup>	778		778		
Eurobond 2031 <sup>(1)(2)</sup>	786		786		
Earn-out / Buy-out	222	15	103	13	91
Autres dettes <sup>(1)</sup>	81	11	54	5	11
Trésorerie & équivalents	(3 659)	(604)	(2 016)	(25)	(1 014)
<b>Dettes financières nettes (cash)</b>	<b>76</b>	<b>521</b>	<b>474</b>	<b>(7)</b>	<b>(912)</b>

# DETTE NETTE AU 31 DÉCEMBRE 2021

## Répartition par taux

(millions d'euros)	Total	Earn-out / Buy-out	Taux fixe	Taux variable
Eurobond 2023	498		498	
Eurobond 2024	601		601	
Eurobond 2025 <sup>(1)(2)</sup>	769		769	
Eurobond 2028 <sup>(1)(2)</sup>	778		778	
Eurobond 2031 <sup>(1)(2)</sup>	786		786	
Autres dettes <sup>(1)</sup>	81			81
<b>Dettes financières brutes totales hors earn-out/buy-out</b>	<b>3 513</b>	<b>-</b>	<b>3 432</b>	<b>81</b>
Earn-out / Buy-out	222	222		
Trésorerie & équivalents	(3 659)			(3 659)
<b>Dettes financières nettes (cash)</b>	<b>76</b>	<b>222</b>	<b>3 432</b>	<b>(3 578)</b>

# LIQUIDITÉ AU 31 DÉCEMBRE 2021

<b>(millions d'euros)</b>	31/12/2021			31/12/2020
	Total	Tiré	Disponible	Disponible
Lignes de crédit à 364 jours	-	-	-	165
Lignes de crédit à 5 ans <sup>(1)</sup>	244	-	244	441
Crédit syndiqué à 5 ans (Club Deal) <sup>(2)</sup>	2 000	-	2 000	2 000
<b>Total des lignes confirmées</b>	<b>2 244</b>	<b>-</b>	<b>2 244</b>	<b>2 606</b>
Trésorerie & équivalents	3 659	-	3 659	3 700
<b>Total liquidité</b>	<b>5 903</b>	<b>-</b>	<b>5 903</b>	<b>6 306</b>
Lignes non confirmées du Groupe	427	15	412	224

# 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.

**Croissance vs. 2019 calculée comme suit** :  $([1 + \text{croissance organique (n-1)}] * [1 + \text{croissance organique (n)}]) - 1$

**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.

**Compte de résultat condensé comparable** : Compte de résultat hors coûts refacturables et effets de périmètre et de changes.

**Résultat net courant part du Groupe** : Résultat net part du Groupe après élimination des pertes de valeur, des dépenses liées au plan de restructuration 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, des coûts liés au débouclage anticipé de swaps croisés de taux-devises (en 2020), de la réévaluation des earn-out et des frais **d'acquisition** Epsilon (en 2019).

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

**BNPA, dilué** : Résultat net part du Groupe divisé par le nombre moyen **d'actions** sur une base diluée.

**BNPA courant, 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 du 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 avant variation de BFR lié à **l'activité**.

**Dettes nettes (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.

**Dettes nettes moyennes** : Moyenne des dettes nettes moyennes mensuelles fin de mois.

**Taux de distribution** : Dividende unitaire / BNPA Courant dilué.

# CONTACTS

## Presse

Delphine Stricker, Directrice de la Communication Groupe

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

## Relations investisseurs

Alessandra Girolami, Vice-President Relations investisseurs & Planning financier et stratégique

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

Clémence Vermersch, Relations Investisseurs

Tel. + 33 1 44 43 72 17 / Email. [clemence.vermersch@publicisgroupe.com](mailto:clemence.vermersch@publicisgroupe.com)

Téléchargez **l'appli** Publicis IR, **l'application** dédiée aux relations investisseurs, analystes et média du Groupe Publicis.

Disponible gratuitement sur : Apple 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)