



# RÉSULTATS 2024

---

4 février 2025



**FAITS MARQUANTS 2024**

**ANALYSE FINANCIÈRE**

**PERSPECTIVES**

**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)).

# 3 FAITS MARQUANTS DE 2024

1

**+5,8 % de croissance organique**

Une performance supérieure à celle du secteur

Croissance deux fois plus rapide que la moyenne des pairs sur 5 ans <sup>(1)</sup>

2

**Maintien du leadership sur les indicateurs financiers**

Tout en augmentant le rythme des investissements dans les talents et l'IA

3

**Premier groupe publicitaire mondial**

sur la base du revenu net

# SURPERFORMANCE EN CROISSANCE ORGANIQUE

## Croissance organique

+6,3 % T4'24



+5,8 % FY'24

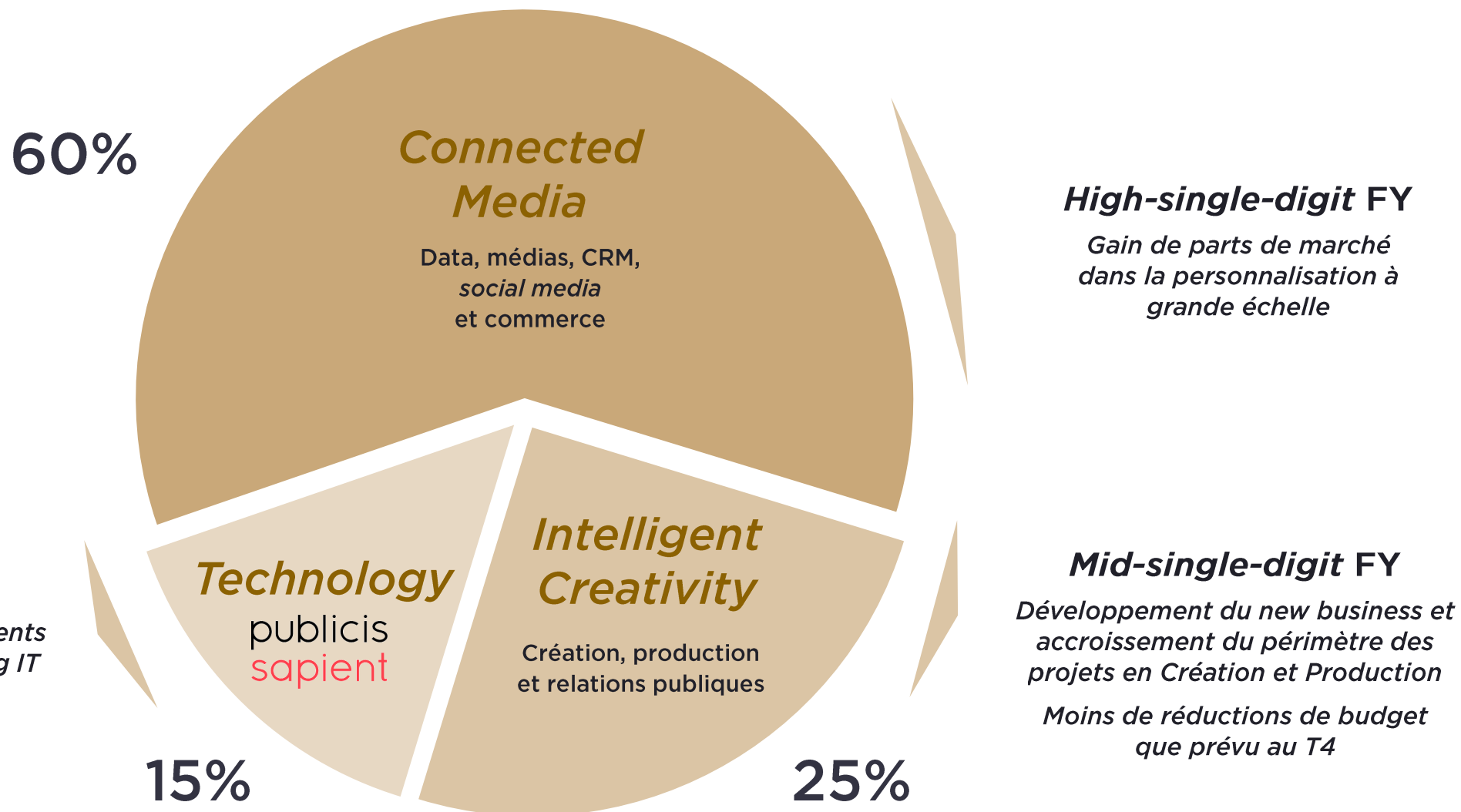
### En accélération

comparée à +4,7 % de CAGR 4 ans 2023  
*de plus de 100 points de base*

### Supérieure aux

holding companies | pairs du *consulting IT*  
*de plus de 3 fois <sup>(1)</sup> | de plus de 5 fois <sup>(1)</sup>*

# SURPERFORMANCE EN CROISSANCE ORGANIQUE



# SURPERFORMANCE EN CROISSANCE ORGANIQUE

## États-Unis



**T4** +5,2 %  
**FY** +4,9 %

**T4 soutenu**  
en accélération par rapport au T3  
malgré un comparable plus difficile

**Renforcement de notre position de  
leader sur le marché**

## Europe



**T4** +6,5 %  
**FY** +5,4 %

**Accélération au T4**  
sous l'effet de la croissance à deux  
chiffres de *Connected Media*

**Après une croissance à deux chiffres  
en 2021, 2022 et 2023**

## Asie-Pacifique



**T4** +5,0 %  
**FY** +6,3 %

**T4 solide**  
alimenté par le *new business*

**La Chine en progression de 6,4 %  
sur l'année en dépit de conditions  
de marché volatiles**

# 2

## MAINTIEN DU LEADERSHIP SUR INDICATEURS FINANCIERS TOUT EN AUGMENTANT LES INVESTISSEMENTS

### Taux de marge opérationnelle

**18,0 %**

Le plus élevé du secteur,  
supérieur de 250 pb à la moyenne  
des pairs

*Absorption des investissements :*

- ✓ environ 100 M€ dans le plan d'IA
- ✓ 136 M€ dans la mise à niveau des talents

### BNPA courant

**7,30 €**

au-dessus du consensus

**+4,9 %**  
vs. 2023

par rapport à un BNPA stable  
pour la moyenne des pairs <sup>(1)</sup>

### *Free cash flow* <sup>(2)</sup>

**1,84 Md€**

supérieur au niveau record de 2023

**1,2 Md€ dans des  
acquisitions ciblées**

*dont 2 acquisitions majeures dans  
l'influence marketing et le Commerce*



**Proposition d'un dividende de 3,60 € par action <sup>(3)</sup>**

**+5,9 % vs. 2023 | Taux de distribution le plus élevé du secteur à 49,3 %**

- (1) Selon le consensus
- (2) Avant variation du besoin en fonds de roulement
- (3) Proposition à l'AG du 27 mai 2025



# 2

## MAINTIEN DU LEADERSHIP SUR INDICATEURS RSE



Diversité, équité  
et inclusion



Marketing  
responsable



Lutte contre le  
changement  
climatique

**Classé numéro 1 de l'industrie en RSE  
pour la 5<sup>e</sup> année consécutive**  
par 5 des 10 principales agences de notation en 2024

Bloomberg ecovadis ISS ESG ▶ MOODY'S REFINITIV ↗

Classé dans le S&P Yearbook de 2024

Reconnu par Sustainalytics comme *Top-Rated Performer*

Figure dans les indices ESG :

Dow Jones  
Sustainability Europe  
Index

Dow Jones  
Sustainability World  
Index



FTSE4Good

**CAC 40 ESG**

**CAC SBT 1.5**

N°1

en **Croissance Organique**  
depuis 3 ans

en **New Business**  
sur 5 ans

en **Marge**  
depuis plus de 15 ans

en **Capitalisation Boursière**  
depuis 2023



N°1

**des groupes  
publicitaires**

**avec un revenu net  
de près de 14 Md€**

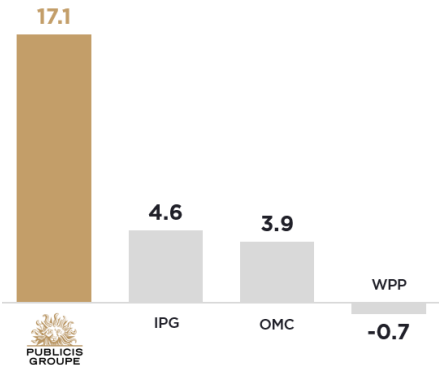
De la 3<sup>e</sup> à la 1<sup>ère</sup> place...grâce à 4 facteurs uniques :

## DES GAINS DE PARTS DE MARCHÉ

Des gains substantiels  
Des pertes très limitées

En tête des classements *new business* depuis 2019 <sup>(1)</sup>

Net reported billings (\$bn) – 2019-2024



## DES ACQUISITIONS STRATÉGIQUES

**Epsilon**® publicis  
sapien

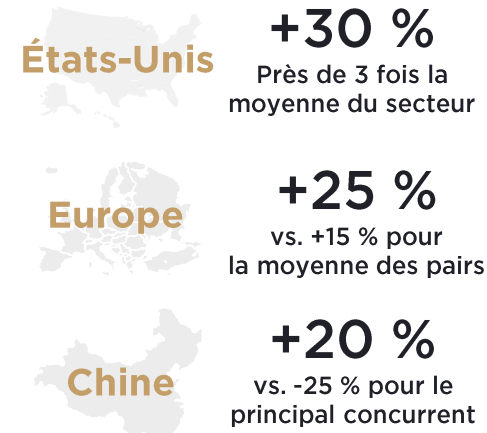
et des investissements  
ciblés

Près de  
**+35 %**  
de croissance  
organique  
depuis 2019

## LEADER DANS TOUTES LES GÉOGRAPHIES

Organisation par pays

Croissance organique depuis 2019 :



## UNE APPROCHE AXÉE SUR LES TALENTS

**M R C L**

Un bonus record

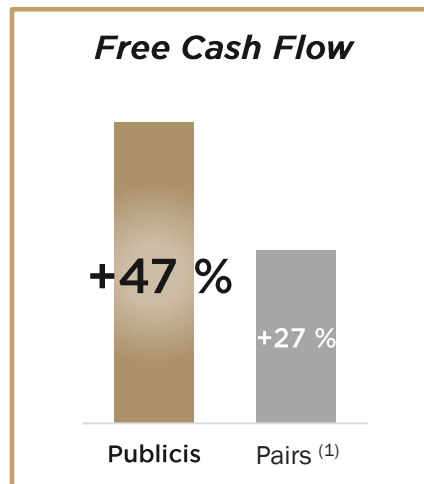
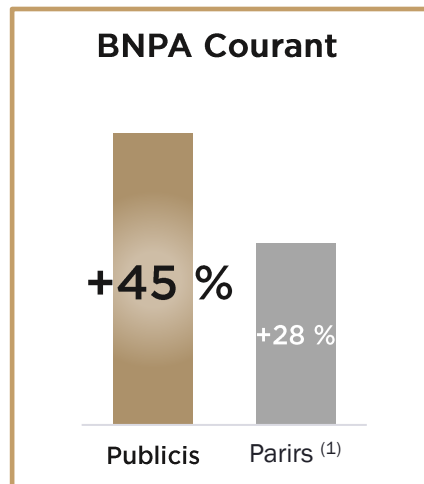
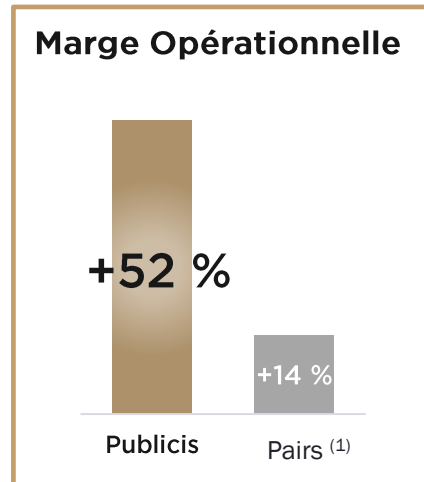
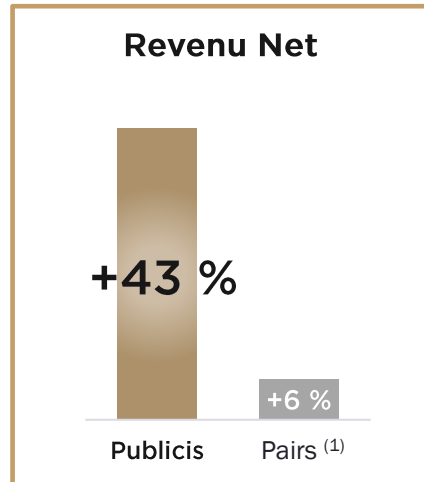
Des investissements dans  
la formation et le  
développement

Des politiques  
d'augmentation des salaires

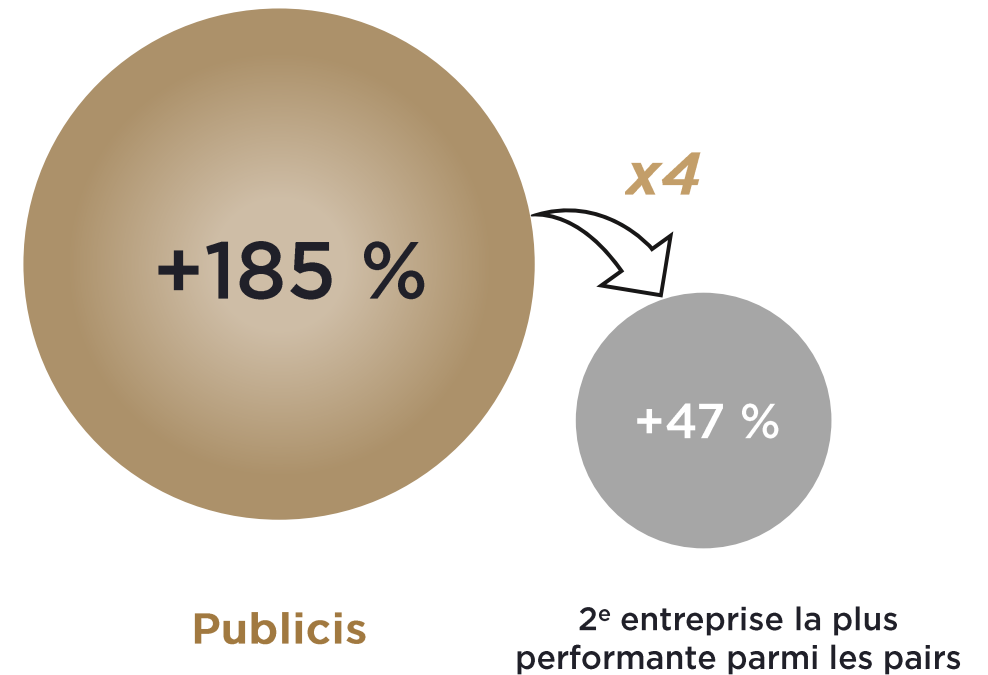
Une culture unique  
axée sur la croissance  
dans l'ensemble du Groupe

(1) Sur la base des classements de JP Morgan

Depuis 2019



## Rendement total pour l'actionnaire





**FAITS MARQUANTS 2024**

**ANALYSE FINANCIÈRE**

**PERSPECTIVES**

**QUESTIONS/RÉPONSES**

# INDICATEURS FINANCIERS CLÉS

(millions d'euros)	2024	2023	2024 vs. 2023	Croissance organique
<b>Revenu</b>	<b>16 030</b>	<b>14 802</b>	<b>+8,3 %</b>	
<b>Revenu net</b>	<b>13 965</b>	<b>13 099</b>	<b>+6,6 %</b>	<b>+5,8 %</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 519</b>	<b>2 363</b>	<b>+6,6 %</b>	
<b>Taux de marge opérationnelle</b>	<b>18,0 %</b>	<b>18,0 %</b>	<b>--</b>	
<b>Résultat net courant part du Groupe<sup>(1)</sup></b>	<b>1 851</b>	<b>1 767</b>	<b>+4,8 %</b>	
<b>Free cash flow avant variation du besoin en fonds de roulement<sup>(1)</sup></b>	<b>1 838</b>	<b>1 547</b>	<b>+18,8 %</b>	

# REVENU NET

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
<b>Revenu net 2024</b>	<b>3 230</b>	<b>3 458</b>	<b>3 423</b>	<b>3 854</b>	<b>13 965</b>
Revenu net 2023	3 079	3 239	3 241	3 540	13 099
Croissance publiée	+4,9 %	+6,8 %	+5,6 %	+8,9 %	+6,6 %
<i>dont impact de change</i>	-1,0 %	+0,4 %	-1,2 %	+0,4 %	-0,3 %
<i>dont impact de périmètre</i>	+0,6 %	+0,8 %	+1,0 %	+2,1 %	+1,2 %
<b>Croissance organique</b>	<b>+5,3 %</b>	<b>+5,6 %</b>	<b>+5,8 %</b>	<b>+6,3 %</b>	<b>+5,8 %</b>

## REVENU NET DU T4 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	T4 2024	T4 2023	2024 vs. 2023	Croissance organique
<b>Amérique du Nord</b>	<b>2 366</b>	<b>2 158</b>	<b>+9,6 %</b>	<b>+5,6 %</b>
<b>Europe</b>	<b>923</b>	<b>851</b>	<b>+8,5 %</b>	<b>+6,5 %</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>339</b>	<b>318</b>	<b>+6,6 %</b>	<b>+5,0 %</b>
<b>Moyen-Orient et Afrique</b>	<b>111</b>	<b>106</b>	<b>+4,7 %</b>	<b>+3,4 %</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>115</b>	<b>107</b>	<b>+7,5 %</b>	<b>+30,3 %</b>
<b>Total</b>	<b>3 854</b>	<b>3 540</b>	<b>+8,9 %</b>	<b>+6,3 %</b>



# PERFORMANCE DU T4 2024 - AMÉRIQUE DU NORD

(millions d'euros)	T4 2024	T4 2023	2024 vs. 2023	Croissance organique
<b>Amérique du Nord</b>	<b>2 366</b>	<b>2 158</b>	<b>+9,6 %</b>	<b>+5,6 %</b>

## États-Unis

- **59 %** du revenu net du Groupe
- **Croissance organique : +5,2 %**
- **Connected Media** et **Intelligent Creativity** en progression *mid-single-digit*, sous l'impulsion des gains de *new business* et du développement du périmètre
- **Technology** : en amélioration séquentielle par rapport au T3 2024, de retour en territoire positif

# PERFORMANCE T4 2024 - EUROPE

(millions d'euros)	T4 2024	T4 2023	2024 vs. 2023	Croissance organique
<b>Europe</b>	<b>923</b>	<b>851</b>	<b>+8,5 %</b>	<b>+6,5 %</b>

## Royaume-Uni

- **9 % du revenu net du Groupe**
- **Croissance organique : +7,2 %**
- Croissance à deux chiffres de **Connected Media**
- Forte croissance *high-single-digit* d'**Intelligent Creativity**
- **Technology** impactée par la prudence des clients en matière d'investissement compte tenu des conditions macroéconomiques

## France

- **6 % du revenu net du Groupe**
- **Croissance organique : -2,1 %**
- Croissance *low-single-digit* de **Connected Media**
- **Intelligent Creativity** en baisse
- Stabilité de **Technology** du fait d'un comparable à deux chiffres en 2023

## Allemagne

- **3 % du revenu net du Groupe**
- **Croissance organique : -0,4 %**
- Croissance *low-single-digit* d'**Intelligent Creativity**
- **Technology** en territoire négatif

## Europe Centrale et de l'Est

- **2 % du revenu net du Groupe**
- **Croissance organique : +17,9 %**
- Forte contribution de la **Pologne** et en croissance sur **tous les autres marchés**

# PERFORMANCE DU T4 2024 – RESTE DU MONDE

(millions d'euros)	T4 2024	T4 2023	2024 vs. 2023	Croissance organique
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>339</b>	<b>318</b>	<b>+6,6 %</b>	<b>+5,0 %</b>
<b>Moyen-Orient et Afrique</b>	<b>111</b>	<b>106</b>	<b>+4,7 %</b>	<b>+3,4 %</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>115</b>	<b>107</b>	<b>+7,5 %</b>	<b>+30,3 %</b>

## Asie-Pacifique

- **9 %** du revenu net du Groupe
- **Croissance organique : +5,0 %**
- **Chine** légèrement en baisse après un très fort T3
- Progression *high-single-digit* en **Asie du Sud-Est**, particulièrement soutenue aux **Philippines** et en **Malaisie**
- **Australie** et **Nouvelle-Zélande** ensemble en croissance *mid-single-digit*

## Moyen-Orient et Afrique

- **3 %** du revenu net du Groupe
- **Croissance organique : +3,4 %**
- Croissance à deux chiffres d'**Intelligent Creativity** et *low single-digit* de **Connected Media**
- **Technology** en territoire négatif

## Amérique Latine

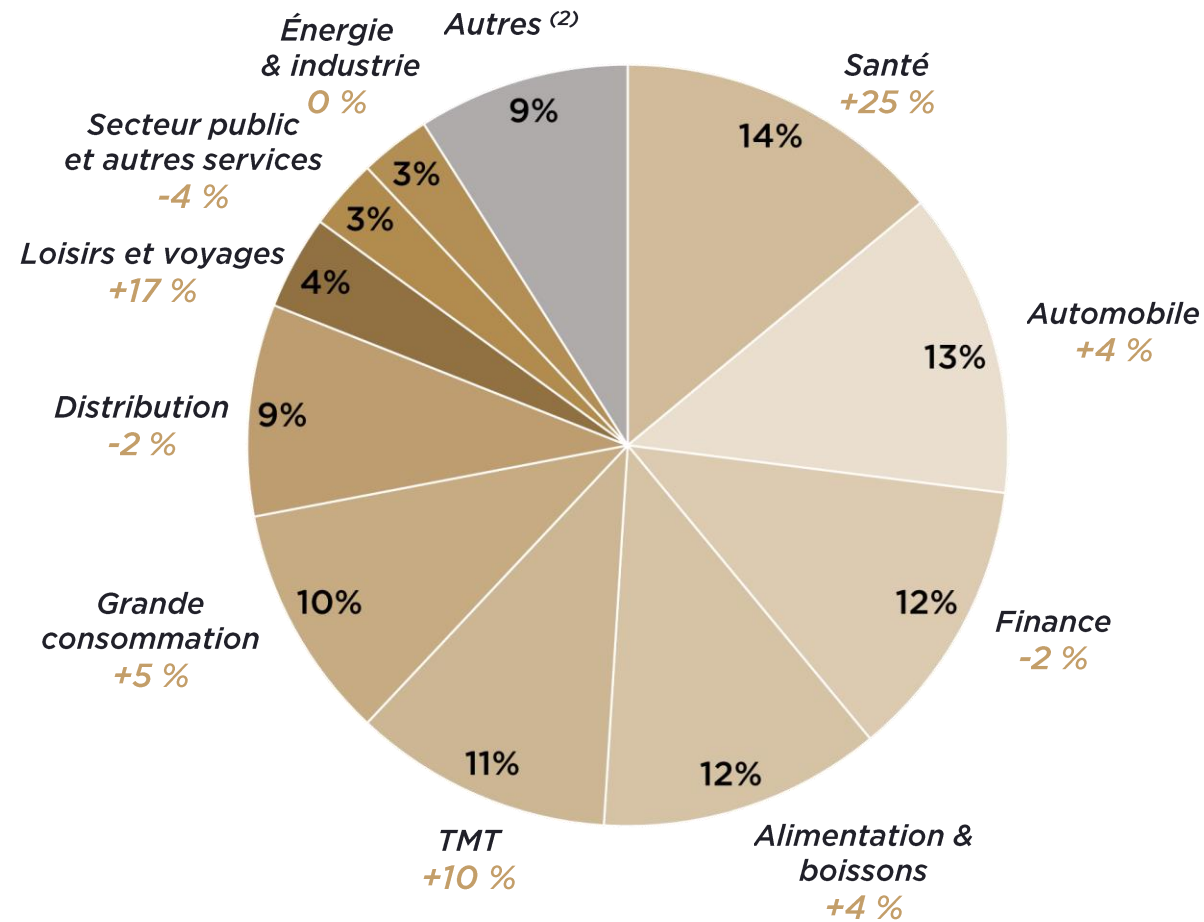
- **3 %** du revenu net du Groupe
- **Croissance organique : +30,3 %**
- Forte contribution du **Brésil**, du **Mexique**, de la **Colombie** et de l'**Argentine**

## REVENU NET 2024 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	2024	2023	2024 vs. 2023	Croissance organique
<b>Amérique du Nord</b>	<b>8 583</b>	<b>8 050</b>	<b>+6,6 %</b>	<b>+5,1 %</b>
<b>Europe</b>	<b>3 384</b>	<b>3 172</b>	<b>+6,7 %</b>	<b>+5,4 %</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>1 218</b>	<b>1 156</b>	<b>+5,4 %</b>	<b>+6,3 %</b>
<b>Moyen-Orient et Afrique</b>	<b>406</b>	<b>380</b>	<b>+6,8 %</b>	<b>+7,4 %</b>
<b>Amérique Latine</b>	<b>374</b>	<b>341</b>	<b>+9,7 %</b>	<b>+22,9 %</b>
<b>Total</b>	<b>13 965</b>	<b>13 099</b>	<b>+6,6 %</b>	<b>+5,8 %</b>

# PERFORMANCE PAR SECTEUR EN 2024

## Croissance du revenu net par secteur client <sup>(1)</sup>



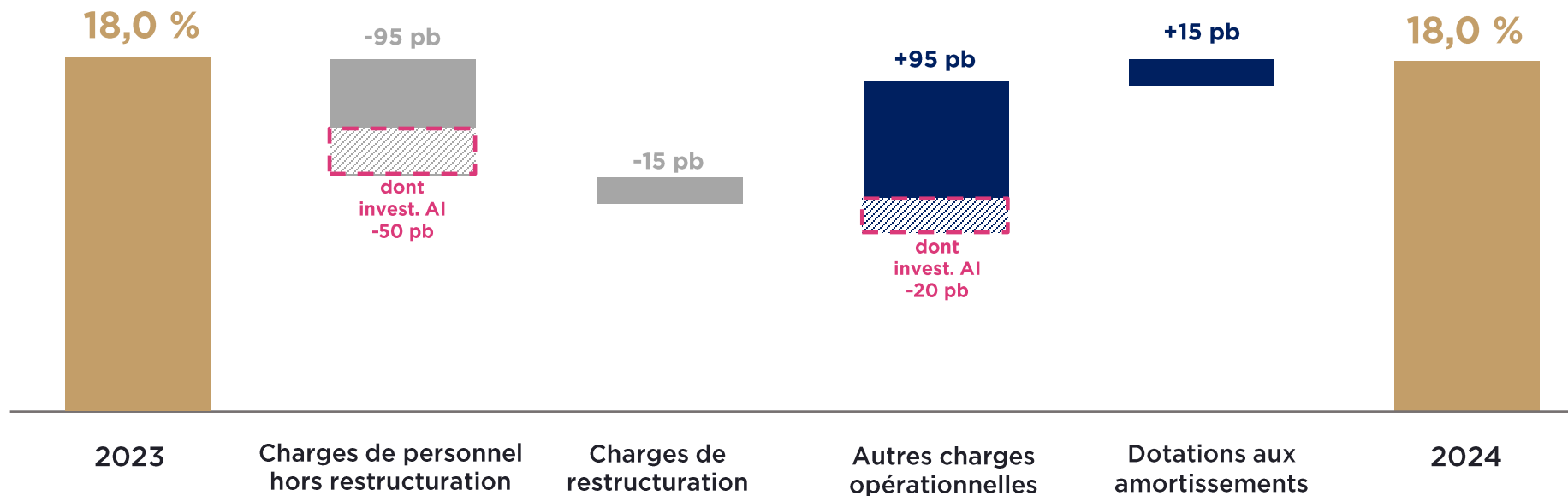
(1) Croissance à taux de change et au périmètre de 2024  
(2) Autres clients et activités diverses (affichage dans les transports, le Drugstore etc.)

# MARGE OPÉRATIONNELLE

(millions d'euros)	2024	2023	2024 vs. 2023
<b>Revenu net</b>	<b>13 965</b>	<b>13 099</b>	<b>+6,6 %</b>
Charges de personnel	(9 088)	(8 403)	+8,2 %
<i>En % du revenu net</i>	65,1 %	64,1 %	+95 pb
Charges de restructuration	(136)	(111)	+22,5 %
Autres charges opérationnelles <sup>(1)</sup>	(1 727)	(1 740)	-0,7 %
Dotations aux amortissements	(495)	(482)	+2,7 %
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 519</b>	<b>2 363</b>	<b>+6,6 %</b>
<b>en % du revenu net</b>	<b>18,0 %</b>	<b>18,0 %</b>	<b>-</b>

# 2024 - EVOLUTION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE (1) EN % DU REVENU NET

Investissement dans l'IA = environ 100 M€ (70 pb)

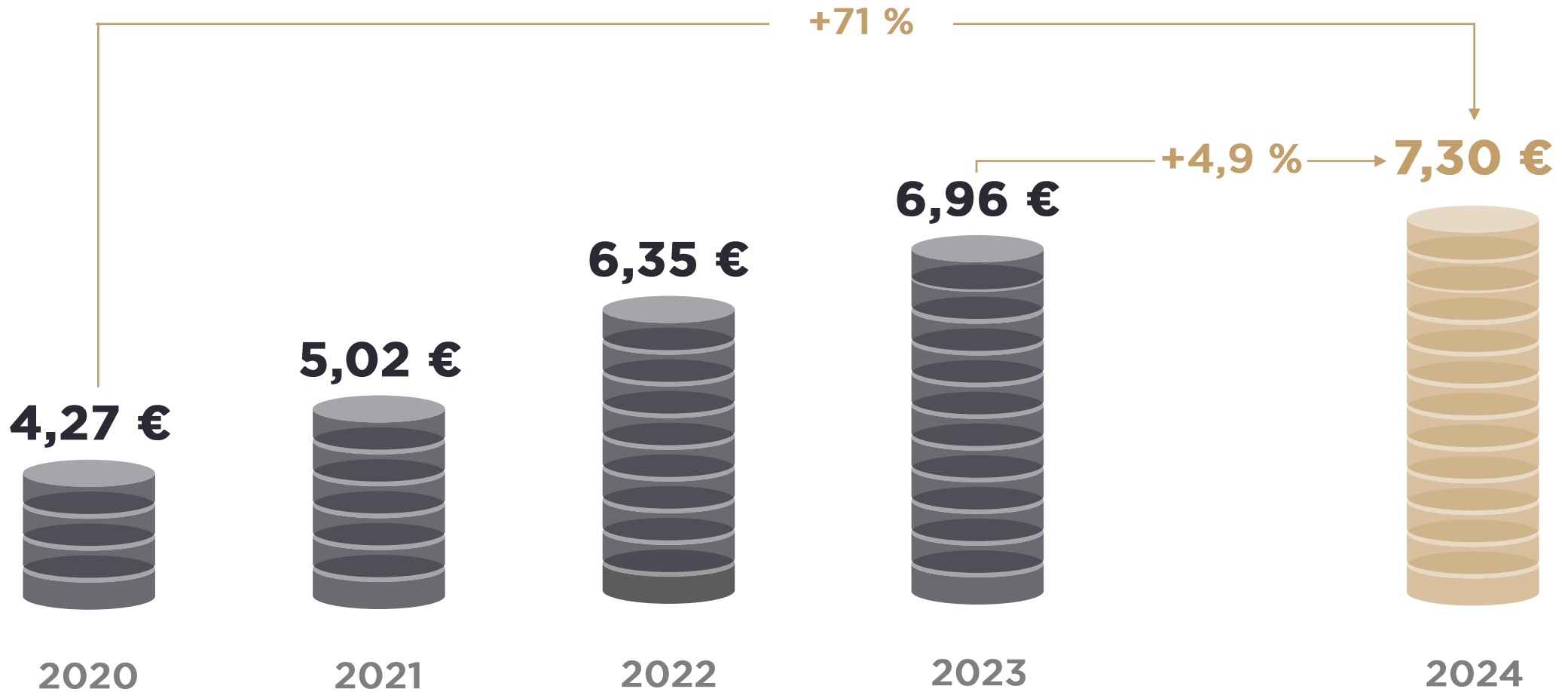


# COMPTE DE RÉSULTAT COURANT

(millions d'euros)	2024	2023
Revenu	16 030	14 802
<b>Revenu net</b>	<b>13 965</b>	<b>13 099</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3 014</b>	<b>2 845</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 519</b>	<b>2 363</b>
Produits et charges non courants	1	1
Charges financières nettes	(39)	(20)
Impôt sur les résultats	(619)	(573)
Mises en équivalence	(2)	6
Intérêts minoritaires	(9)	(10)
<b>Résultat net courant part du Groupe</b>	<b>1 851</b>	<b>1 767</b>



# BNPA COURANT DILUÉ (1)



# FREE CASH FLOW

(millions d'euros)	2024	2023
EBITDA	3 014	2 845
Remboursement des obligations locatives et intérêts associés	(453)	(423)
Investissements (capex), net des cessions	(235)	(178)
Intérêts payés et reçus	69	93
Impôts payés	(655)	(669)
Autres <sup>(1)</sup>	98	(121)
<b><i>Free cash flow</i></b> <b>avant variation du besoin en fonds de roulement <sup>(1)</sup></b>	<b>1 838</b>	<b>1 547</b>

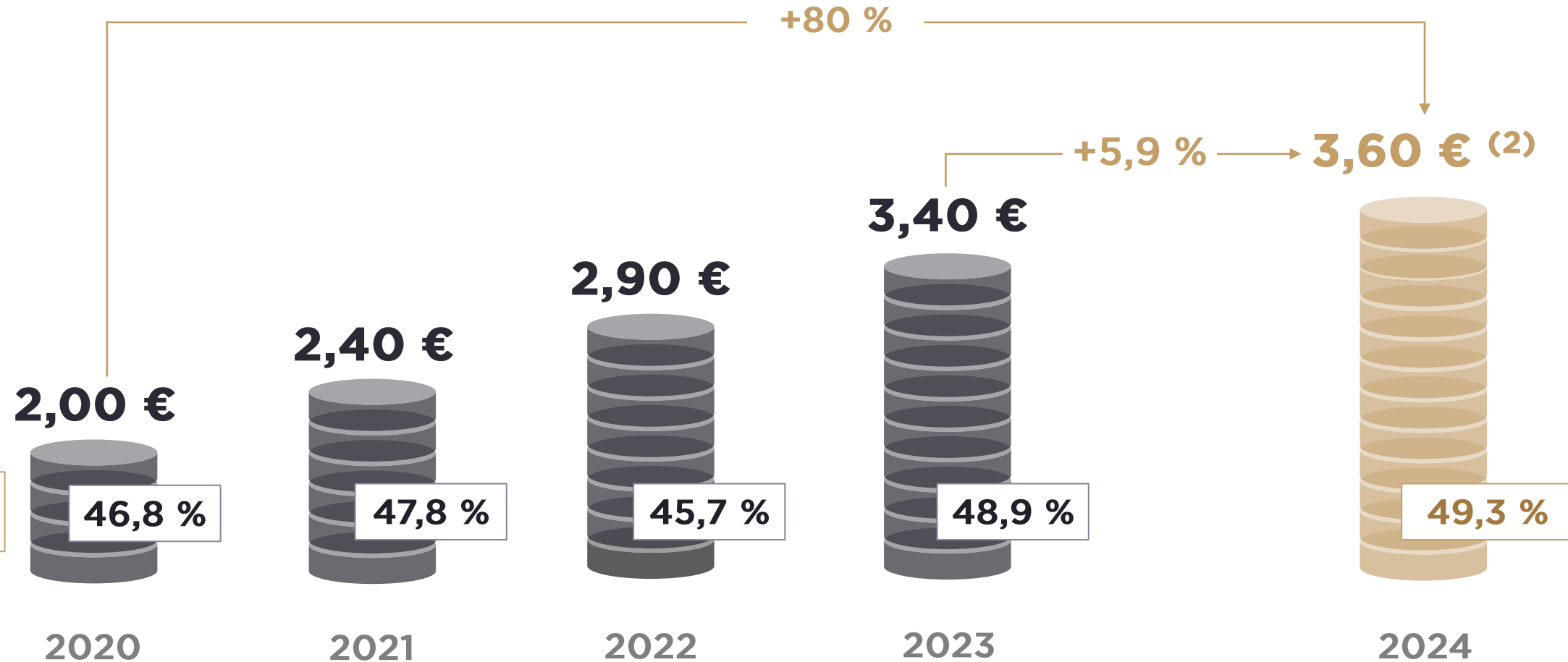
# UTILISATION DU CASH

(millions d'euros)	2024	2023
<b><i>Free cash flow</i></b> avant variation du besoin en fonds de roulement	<b>1 838</b>	<b>1 547</b>
Variation du besoin en fonds de roulement	(161)	(9)
Acquisitions (earn-out inclus et net des cessions)	(889)	(174)
Dividendes payés	(865)	(735)
(Achat) / Cession d'actions propres	(148)	(189)
Effet non-cash sur la dette nette <sup>(1)</sup>	91	(165)
<b>Diminution (augmentation) de la dette nette</b>	<b>(134)</b>	<b>275</b>

# DETTE FINANCIÈRE NETTE

(millions d'euros)	2024	2023
<b>Dette financière nette, moyenne</b>	<b>585</b>	<b>432</b>
<b>Dette financière nette (cash), fin de période</b>	<b>(775)</b>	<b>(909)</b>
<b>(Dette financière nette moyenne + obligations locatives moyennes) / EBITDA</b>	<b>1,0x</b>	<b>1,0x</b>

# DIVIDENDE



Taux de distribution (1)

Dividende versé entièrement en numéraire

# ALLOCATION DU CAPITAL 2025





**FAITS MARQUANTS 2024**

**ANALYSE FINANCIÈRE**

**PERSPECTIVES**

**QUESTIONS/RÉPONSES**

Groupe Publicitaire N°1



**CRÉATION D'UN *CATEGORY OF ONE***



# CATEGORY OF ONE

## GRÂCE À QUATRE AVANTAGES CONCURRENTIELS EXCEPTIONNELS

Leader  
sur la *first-party*  
*data*



Connecté en *Media*  
et *Intelligent*  
*Creativity*



Porté par  
25 000 ingénieurs  
et consultants



Grâce à une  
organisation flexible  
en plateforme

# UN POSITIONNEMENT UNIQUE POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES CLIENTS

## Permettre une transformation des entreprises et un marketing basé sur l'identité



Le marketing en  
levier commercial  
mesurable

Accroître l'effet prix  
pour les clients

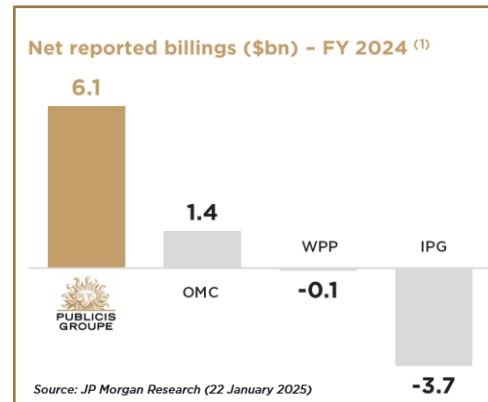
Assurer la  
pérennité  
de leur modèle

# PRIORITÉS POUR 2025 : SURPERFORMER POUR LA 6<sup>E</sup> ANNÉE CONSÉCUTIVE

## Croissance organique 2025

**+4 % à +5 %**

tirée par une forte performance du  
*new business net* en 2024



**Un +4 % très solide**

*Dans le contexte macroéconomique actuel*

*Sous l'impulsion du Connected Media*

**...atteignant +5 %**

*si le contexte macroéconomique s'améliore*

*Moins de coupes en publicité classique  
Reprise des investissements sur les projets DBT*

**Connected Media**  
Mid- à High-single-digit

**Intelligent Creativity**  
Low à Mid-single-digit

**Technology**  
Hausse si la macro s'améliore

1

# PRIORITÉS POUR 2025 : SURPERFORMER POUR LA 6<sup>E</sup> ANNÉE CONSÉCUTIVE

**Croissance organique 2025**  
**+4 % à +5 %**

**Taux de marge opérationnelle**  
légèrement supérieur à 18 %

***Free cash flow*** <sup>(1)</sup>  
1,9 à 2,0 Md€

**Croissance organique du T1 2025 attendue**  
dans la fourchette annuelle

# 2

## PRIORITÉS POUR 2025 : SAISIR L'OPPORTUNITÉ DU RACHAT D'IPG PAR OMC

Publicis est beaucoup plus fort aujourd'hui grâce à sa transformation

- ➔ Portefeuille d'activités
- ➔ Go-to-market
- ➔ Organisation en plateforme

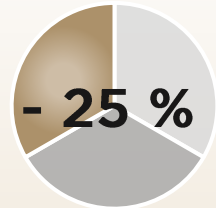
### NEW BUSINESS

Aujourd'hui...



Demain...

Paysage concurrentiel



Potentiel de gain de parts de marché grâce à notre modèle unique

### TALENTS

Restructuration & Suppression d'emplois

vs.

Croissance & Innovation

Category of One

# 3

## PRIORITÉS POUR 2025 : RENFORCER LE STATUT DE *CATEGORY OF ONE* PAR DES ACQUISITIONS CIBLÉES

Depuis 2015, **12 Md\$** ont été investis dans la data, la technologie et l'IA

- *Des produits et des services innovants pour aider les clients à se différencier et à accélérer leur croissance*
- *Accroissement de notre marché adressable*

En 2025, **800 à 900 millions d'euros** d'acquisitions ciblées

***1<sup>st</sup>-party data***

*pour alimenter  
le CoreAI*

***Production***

*pour générer de  
l'Intelligent Creativity*

***Media numérique***

*pour renforcer la  
personnalisation  
à grande échelle*

***Technologie***

*pour renforcer  
Publicis Sapien*

# CONCLUSION

**Performance 2024 soutenue**  
Le plus grand groupe publicitaire au monde

## Poursuite de la dynamique en 2025

+4 % à +5 % de croissance organique | Légère amélioration de la marge opérationnelle  
Augmentation du free cash flow

*Focus sur l'exécution de la stratégie*  
*Intensification des efforts sur le new business et les talents*  
*Différenciation par les acquisitions*

**Renforcer notre singularité en tant que *Category of One***



**FAITS MARQUANTS 2024**

**ANALYSE FINANCIÈRE**

**PERSPECTIVES**

**QUESTIONS/RÉPONSES**





# ANNEXES

---

# CALCUL DU REVENU NET ET DE LA CROISSANCE ORGANIQUE

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
<b>Revenu net 2023</b>	<b>3 079</b>	<b>3 239</b>	<b>3 241</b>	<b>3 540</b>	<b>13 099</b>
Impact de change <sup>(2)</sup>	(29)	13	(36)	13	(39)
<b>Revenu net 2023 au taux de change 2024 (a)</b>	<b>3 050</b>	<b>3 252</b>	<b>3 205</b>	<b>3 553</b>	<b>13 060</b>
<b>Revenu net 2024 avant impact des acquisitions (b)</b>	<b>3 212</b>	<b>3 433</b>	<b>3 390</b>	<b>3 778</b>	<b>13 813</b>
Revenu net des acquisitions <sup>(1)</sup>	18	25	33	76	152
<b>Revenu net 2024</b>	<b>3 230</b>	<b>3 458</b>	<b>3 423</b>	<b>3 854</b>	<b>13 965</b>
<b>Croissance organique (b/a)</b>	<b>+5,3 %</b>	<b>+5,6 %</b>	<b>+5,8 %</b>	<b>+6,3 %</b>	<b>+5,8 %</b>

Impact de change 2024					
(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
GBP <sup>(2)</sup>	9	6	5	13	33
USD <sup>(2)</sup>	(22)	21	(18)	16	(3)
Autres	(16)	(14)	(23)	(16)	(69)
<b>Total</b>	<b>(29)</b>	<b>13</b>	<b>(36)</b>	<b>13</b>	<b>(39)</b>

(1) Acquisitions (Spinnaker SCA, Practia, Mars United Commerce, Corra, Influential, AKA Asia, ARBH, Downtown Paris, 3dids, Dysrupt), nettes de cessions

(2) EUR = 1,082 USD en moyenne en 2024, inchangé vs. 2023  
EUR = 0,847 GBP en moyenne en 2024 vs. 0,870 GBP en moyenne en 2023

# COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ PUBLIÉ

(millions d'euros)	2024	2023
<b>Revenu net</b>	<b>13 965</b>	<b>13 099</b>
Revenu des coûts refacturables	2 065	1 703
<b>Revenu</b>	<b>16 030</b>	<b>14 802</b>
<b>EBITDA<sup>(1)</sup></b>	<b>3 014</b>	<b>2 845</b>
Dotations aux amortissements	(495)	(482)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 519</b>	<b>2 363</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(234)	(268)
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(86)	(153)
Produits et charges non courants	15	(202)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>2 214</b>	<b>1 740</b>
Résultat financier net	(29)	(21)
Réévaluation des earn-outs	35	12
Impôt sur les résultats	(549)	(415)
Mises en équivalence	(2)	6
Intérêts minoritaires	(9)	(10)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>1 660</b>	<b>1 312</b>

# TRANSITION ENTRE COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ PUBLIÉ ET COMPTE DE RÉSULTAT AJUSTÉ EN 2024

(millions d'euros)	2024 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	Principaux éléments non courants	Réévaluation des earn- outs	Résultat courant 2024
<b>Revenu net</b>	<b>13 965</b>						<b>13 965</b>
Revenu des coûts refacturables <sup>(1)</sup>	2 065						2 065
<b>Revenu</b>	<b>16 030</b>						<b>16 030</b>
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>3 014</b>						<b>3 014</b>
Dotations aux amortissements	(495)						(495)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 519</b>						<b>2 519</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(234)	234					-
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(86)		86				-
Produits et charges non courants	15				(14)		1
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>2 214</b>	<b>234</b>	<b>86</b>		<b>(14)</b>		<b>2 520</b>
Résultat financier net	(29)			(10)			(39)
Réévaluation des earn-outs	35					(35)	-
Impôt sur les résultats	(549)	(60)	(20)	2	8		(619)
Mises en équivalence	(2)						(2)
Intérêts minoritaires	(9)						(9)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>1 660</b>	<b>174</b>	<b>66</b>	<b>(8)</b>	<b>(6)</b>	<b>(35)</b>	<b>1 851</b>

# TRANSITION ENTRE COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ PUBLIÉ ET COMPTE DE RÉSULTAT AJUSTÉ EN 2023

(millions d'euros)	2023 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	Principaux éléments non courants <sup>(2)</sup>	Réévaluation des earn-outs	Résultat courant 2023
<b>Revenu net</b>	<b>13 099</b>						<b>13 099</b>
Revenu des coûts refacturables <sup>(1)</sup>	1 703						1 703
<b>Revenu</b>	<b>14 802</b>						<b>14 802</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2 845</b>						<b>2 845</b>
Dotations aux amortissements	(482)						(482)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 363</b>						<b>2 363</b>
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(268)	268					-
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(153)		153				-
Produits et charges non courants	(202)				203		1
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>1 740</b>	<b>268</b>	<b>153</b>		<b>203</b>		<b>2 364</b>
Résultat financier net	(21)			1			(20)
Réévaluation des earn-outs	12					(12)	-
Impôt sur les résultats	(415)	(69)	(38)		(51)		(573)
Mises en équivalence	6						6
Intérêts minoritaires	(10)						(10)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>1 312</b>	<b>199</b>	<b>115</b>	<b>1</b>	<b>152</b>	<b>(12)</b>	<b>1 767</b>

# BILAN

(millions d'euros)

	31/12/2024	31/12/2023
Écarts d'acquisition nets et autres immobilisations incorporelles nettes	14 912	13 380
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location nets	1 735	1 614
Autres immobilisations nettes	974	958
Impôt courant et différé	(94)	(120)
Besoin en fonds de roulement	(3 948)	(3 781)
<b>TOTAL</b>	<b>13 579</b>	<b>12 051</b>
Capitaux propres	11 060	9 788
Intérêts minoritaires	(24)	(40)
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>11 036</b>	<b>9 748</b>
Provisions pour risques & charges	858	860
Dette financière nette (cash)	(775)	(909)
Obligations locatives	2 460	2 352
<b>TOTAL</b>	<b>13 579</b>	<b>12 051</b>

# DETTE BRUTE AU 31 DÉCEMBRE 2024

## Répartition par échéance

(millions d'euros)	Total	2025	2026	2027	2028	À compter de 2029
Eurobond 2025 <sup>(1)(2)</sup>	814	814				
Eurobond 2028 <sup>(1)(2)</sup>	817				817	
Eurobond 2031 <sup>(1)(2)</sup>	821					821
Earn out / Buy out	402	61	88	108	72	73
Autres dettes <sup>(1)</sup>	15	6	5	1	1	2
<b>Total dette brute</b>	<b>2 869</b>	<b>881</b>	<b>93</b>	<b>109</b>	<b>890</b>	<b>896</b>

► Pas de covenant

# DETTE NETTE AU 31 DÉCEMBRE 2024

## Répartition par devise

(millions d'euros)	Total	EUR	USD	GBP	Autres
Eurobond 2025 <sup>(1)(2)</sup>	814		814		
Eurobond 2028 <sup>(1)(2)</sup>	817		817		
Eurobond 2031 <sup>(1)(2)</sup>	821		821		
Earn-out / Buy-out	402	41	340	5	16
Autres dettes <sup>(1)</sup>	15	(45)	52	2	6
Trésorerie & équivalents	(3 644)	(341)	(2 041)	(28)	(1 234)
<b>Dettes financières nettes (cash)</b>	<b>(775)</b>	<b>(345)</b>	<b>803</b>	<b>(21)</b>	<b>(1 212)</b>



# LIQUIDITÉ AU 31 DÉCEMBRE 2024

(millions d'euros)	31/12/2024			31/12/2023
	Total	Tiré	Disponible	Disponible
Lignes de crédit à 5 ans, échéance 2029 <sup>(1)</sup>	2 000	-	2 000	2 000
<b>Total des lignes confirmées</b>	<b>2 000</b>		<b>2 000</b>	<b>2 000</b>
Trésorerie & équivalents			3 644	4 250
<b>Total liquidité</b>			<b>5 644</b>	<b>6 250</b>

# 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.

**Croissance organique** : variation du revenu net, hors impact des acquisitions, des cessions et des variations de taux de change.

**Croissance organique CAGR 4 ans** : calculée comme :  $( [1 + \text{croissance organique (n-4)}] * [1 + \text{croissance organique (n-3)}] * [1 + \text{croissance organique (n-2)}] * [1 + \text{croissance organique (n-1)}] )^{1/4} - 1$ .

**Croissance vs. 2019 calculée comme suit** :  $( ([1 + \text{croissance organique (n-4)}] * [1 + \text{croissance organique (n-3)}] * [1 + \text{croissance organique (n-2)}] * [1 + \text{croissance organique (n-1)}] * [1 + \text{croissance organique (n)}] ) - 1$

**EBITDA** : marge opérationnelle avant amortissements.

**Marge opérationnelle** : revenu net 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 déduction des pertes de valeur, des amortissements des incorporels liés aux acquisitions, des principales plus-values (moins-values) de cession d'actifs, de la variation de juste valeur des actifs financiers et des réévaluations des compléments de prix sur acquisitions.

**BNPA (bénéfice net par action)** : 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, hors participations et autres actifs financiers.

**Free cash flow** : flux nets de trésorerie générés par l'activité après déduction des intérêts financiers payés et reçus et du remboursement des obligations locatives.

**Free cash flow avant variation du besoin en fonds de roulement** : flux nets de trésorerie générés par l'activité après déduction des intérêts financiers payés et reçus, du remboursement des obligations locatives, et avant variation de BFR lié à l'activité.

**Dettes nettes (ou dettes financières nettes)** : somme des dettes financières à court et à long terme (hors obligations locatives) et des dérivés associés, après déduction de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

**Dettes nettes moyennes** : moyenne sur les 12 derniers mois des dettes nettes mensuelles fin de chaque mois.

**Taux de distribution** : dividende unitaire / BNPA courant dilué.

# CONTACTS

## *Presse*

Amy Hadfield, Directrice de la Communication | E-mail. [amy.hadfield@publicisgroupe.com](mailto:amy.hadfield@publicisgroupe.com)

## *Relations Investisseurs*

Jean-Michel Bonamy, Directeur Financier Adjoint en charge des Relations Investisseurs | E-mail. [jean-michel.bonamy@publicisgroupe.com](mailto:jean-michel.bonamy@publicisgroupe.com)

Carla Foucaud | E-mail. [carla.foucaud@publicisgroupe.com](mailto:carla.foucaud@publicisgroupe.com)

Lorène Fleury | E-mail. [lorene.fleury@publicisgroupe.com](mailto:lorene.fleury@publicisgroupe.com)

Maxine Miller | E-mail. [maxine.miller@publicisgroupe.com](mailto:maxine.miller@publicisgroupe.com)

*Téléchargez l'application Publicis IR dédiée aux investisseurs, analystes et médias.*

**Disponible gratuitement dans les stores suivants :**

*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](#)*