



RÉSULTATS ANNUELS 2025

3 février 2026



**FAITS MARQUANTS 2025
& PERSPECTIVES 2026**

REVUE DES RESULTATS

POINT 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).



FAITS MARQUANTS 2025 & PERSPECTIVES 2026

REVUE DES RESULTATS

POINT STRATÉGIQUE

QUESTIONS / RÉPONSES

3 FAITS MARQUANTS DE 2025

1

+5,6 %
de croissance organique
en 2025

Des **gains records**
de parts de marché

Une **croissance supérieure** à la
moyenne du secteur pour la
6^e année consécutive

2

**Hausse de tous les
indicateurs financiers**
avec une accélération
de nos investissements

Taux de marge opérationnelle de **18,2 %**

BNPA courant en hausse de **+6,6 %**
à taux de change constant

Free cash flow¹ **supérieur à 2 Md€**

3

Rétention client
+
Gains de *new business*

Vers une
**7^e année de
surperformance**

TRÈS FORTE CROISSANCE ORGANIQUE AU T4'25

Croissance organique

+5,9 % T4'25

Croissance plus élevée au S2 qu'au S1 malgré une base de comparaison plus élevée

+5,6 % FY'25

En accélération comparée au CAGR 5 ans de +5,0 %

Propulsée par :

**Le meilleur taux de
rétention client
du marché**

**Une demande client
pour des produits et
services reposant sur l'IA**
Contribution de 300 pb env.

**Un niveau historiquement
élevé de *new business***
Impact positif de 250 pb env.

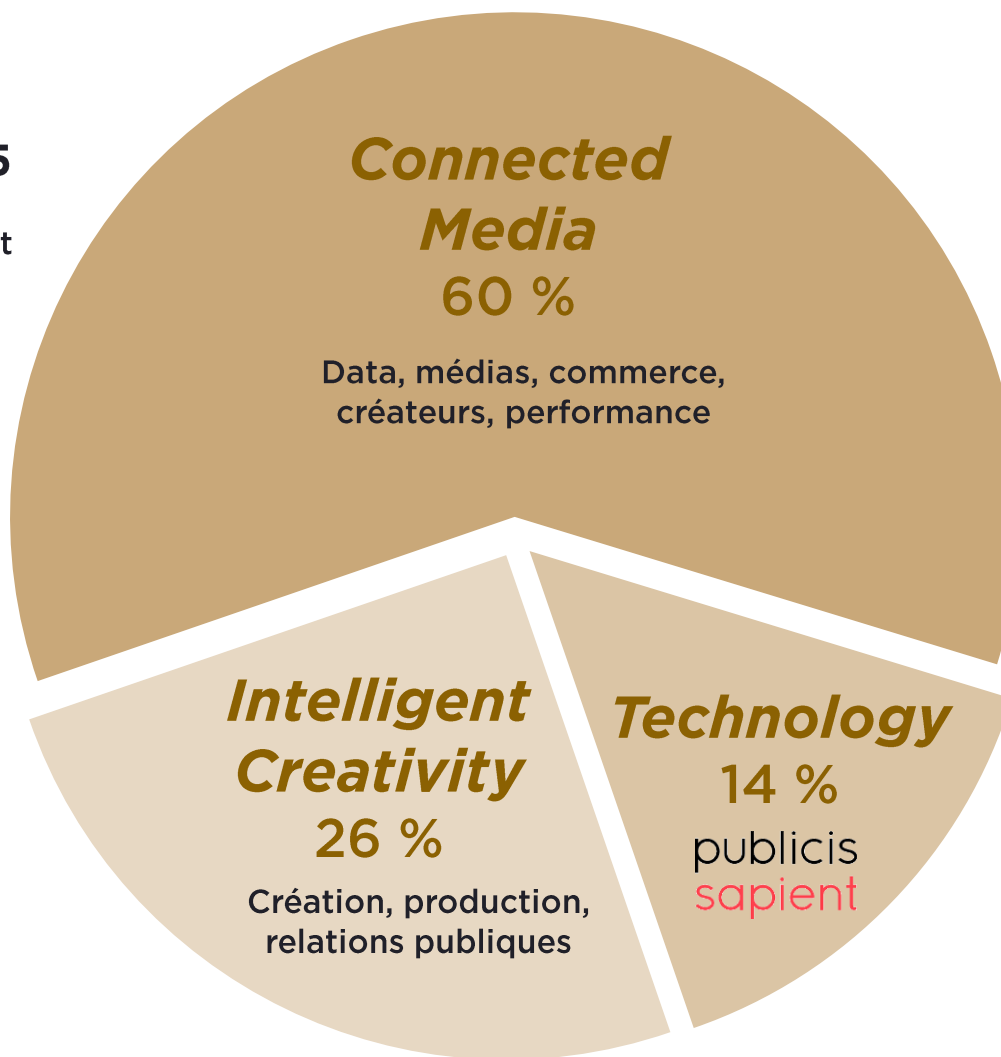
PERFORMANCE DURABLE DES ACTIVITÉS *MEDIA* ET *CREATIVE*

Croissance *high single-digit* en 2025

tirée par des gains de parts de marché,
par une demande croissante pour des produits et
services reposant sur l'IA, et par la conquête de
nouveaux marchés adressables

Croissance *mid-single-digit* en 2025

portée par les activités de production,
les gains de *new business*, l'accroissement des
services aux clients et une baisse moindre
qu'anticipée des dépenses de publicité
traditionnelle au T4



Quasiment stable en 2025

en raison de la prudence des clients
constatée dans l'ensemble du
secteur du consulting IT

En légère progression au T4,
en ligne avec T3

PERFORMANCES SOLIDES DANS TOUTES LES GÉOGRAPHIES

États-Unis



T4 +4,3 %
FY +5,2 %

Consolidation de notre
position de n°1
sur le marché

Europe



T4 +6,3 %
FY +4,2 %

T4 porté par la croissance
à deux chiffres
de *Connected Media*

Asie-Pacifique



T4 +6,2 %
FY +5,8 %

Poursuite de gains
de *new business*

Performance soutenue
en Chine à +6,0 % en 2025

AMÉLIORATION DES INDICATEURS FINANCIERS CLÉS TOUT EN AUGMENTANT LES INVESTISSEMENTS

Taux de marge opérationnelle

18,2 %

Le plus élevé du secteur

+50 pb de levier opérationnel

- 30 pb réinvestis dans l'IA, les talents et le *new business*, pour un total de 230 pb
- 20 pb d'amélioration de la marge

BNPA courant

7,48 €

+6,6 %

à taux de change constants
vs. 2024

Free cash flow¹

2,03 Md€

+10,6 %

vs. le niveau record de 2024

c. 1 Md€ dans des acquisitions ciblées

dans la résolution d'identité, la santé,
le marketing d'influence
et le marketing sportif



Proposition d'un dividende de 3,75 € par action²

+4,2 % vs. 2024 | Taux de distribution le plus élevé du secteur à 50,1 %

INDICATEURS FINANCIERS CLÉS EN DOLLARS AMÉRICAINS

(millions de dollars US)	2025	2024	2025 vs. 2024
Revenu net	16 443	15 111	+8,8 %
Marge opérationnelle	2 993	2 726	+9,8 %
BNPA courant (US\$)	8,45	7,90	+7,0 %
Free cash flow avant variation du besoin en fonds de roulement¹	2 297	1 989	+15,5 %

Dividende proposé² en hausse de 8,8 % en dollars US

PERSPECTIVES SOLIDES POUR 2026, VERS UNE 7^E ANNÉE DE SURPERFORMANCE

Croissance organique 2026
+4 % à +5 %

Taux de marge opérationnelle

**Légère amélioration par rapport
au niveau de 18,2 %, le taux
le plus élevé du secteur,**
tout en maintenant un niveau élevé
d'investissement

Free cash flow¹

- c. 2,1 Md€²**
- dividende en numéraire
 - maintien du nombre d'actions
 - acquisitions ciblées



**FAITS MARQUANTS 2025
& PERSPECTIVES 2026**

REVUE DES RESULTATS

POINT STRATÉGIQUE

QUESTIONS / RÉPONSES

INDICATEURS FINANCIERS CLÉS

(millions d'euros)	2025	2024	2025 vs. 2024	Croissance organique
Revenu	17 399	16 030	+8,5 %	
Revenu net	14 547	13 965	+4,2 %	+5,6 %
Marge opérationnelle	2 648	2 519	+5,1 %	
Taux de marge opérationnelle	18,2 %	18,0 %	+20 pb	
Résultat net courant part du Groupe¹	1 896	1 851	+2,4 %	
Free cash flow avant variation du besoin en fonds de roulement¹	2 032	1 838	+10,6 %	

REVENU NET

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
Revenu net 2025	3 535	3 617	3 529	3 866	14 547
Revenu net 2024	3 230	3 458	3 423	3 854	13 965
Croissance publiée	+9,4 %	+4,6 %	+3,1 %	+0,3 %	+4,2 %
Croissance organique	+4,9 %	+5,9 %	+5,7 %	+5,9 %	+5,6 %

REVENU NET DU T4 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	T4 2025	T4 2024	2025 vs. 2024	Croissance organique
Amérique du Nord	2 291	2 366	-3,2 %	+4,2 %
Europe	964	923	+4,4 %	+6,3 %
Asie-Pacifique	340	339	+0,3 %	+6,2 %
Moyen-Orient et Afrique	133	111	+19,8 %	+25,3 %
Amérique Latine	138	115	+20,0 %	+19,1 %
Total	3 866	3 854	+0,3 %	+5,9 %

PERFORMANCE DU T4 2025 – AMÉRIQUE DU NORD

(millions d'euros)	T4 2025	T4 2024	2025 vs. 2024	Croissance organique
Amérique du Nord	2 291	2 366	-3,2 %	+4,2 %

États-Unis

- **57 % du revenu net du Groupe**
- **Croissance organique: +4,3 %**
- **Connected Media** et **Intelligent Creativity** en progression *mid-single-digit*
- **Technology** quasiment stable, dans un contexte d'attente toujours présent chez les clients

PERFORMANCE T4 2025 - EUROPE

(millions d'euros)	T4 2025	T4 2024	2025 vs. 2024	Croissance organique
Europe	964	923	+4,4 %	+6,3 %

Royaume-Uni

- 9 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique: **+7,2 %**
- Croissance à deux chiffres de **Connected Media**
- Croissance *mid-single-digit* de **Intelligent Creativity**
- **Publicis Sapient** en progression *mid-single-digit* bénéficiant d'un effet de *phasing* favorable

France

- 6 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique: **+1,8 %**
- Performance *mid-single-digit* hors **Publicis Sapient**
- Croissance portée par **Connected Media** et **Intelligent Creativity**

Allemagne

- 3 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique: **+8,9 %**
- **Connected Media** en croissance à deux chiffres
- Progression en partie compensée par la baisse de **Publicis Sapient**

Europe Centrale et de l'Est

- 2 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique: **+5,5 %**
- Croissance portée par la **Roumanie** et la **Hongrie**

PERFORMANCE DU T4 2025 – RESTE DU MONDE

(millions d'euros)	T4 2025	T4 2024	2025 vs. 2024	Croissance organique
Asie-Pacifique	340	339	+0,3 %	+6,2 %
Moyen-Orient et Afrique	133	111	+19,8 %	+25,3 %
Amérique Latine	138	115	+20,0 %	+19,1 %

Asie-Pacifique

- 9 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique: **+6,2 %**
- Croissance à deux chiffres de **Connected Media**
- Performance solide de la **Chine**, en croissance *mid-single-digit*
- Forte progression de l'**Australie** et de l'**Inde**

Moyen-Orient et Afrique

- 3 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique: **+25,3 %**
- Croissance à deux chiffres pour toutes les activités

Amérique Latine

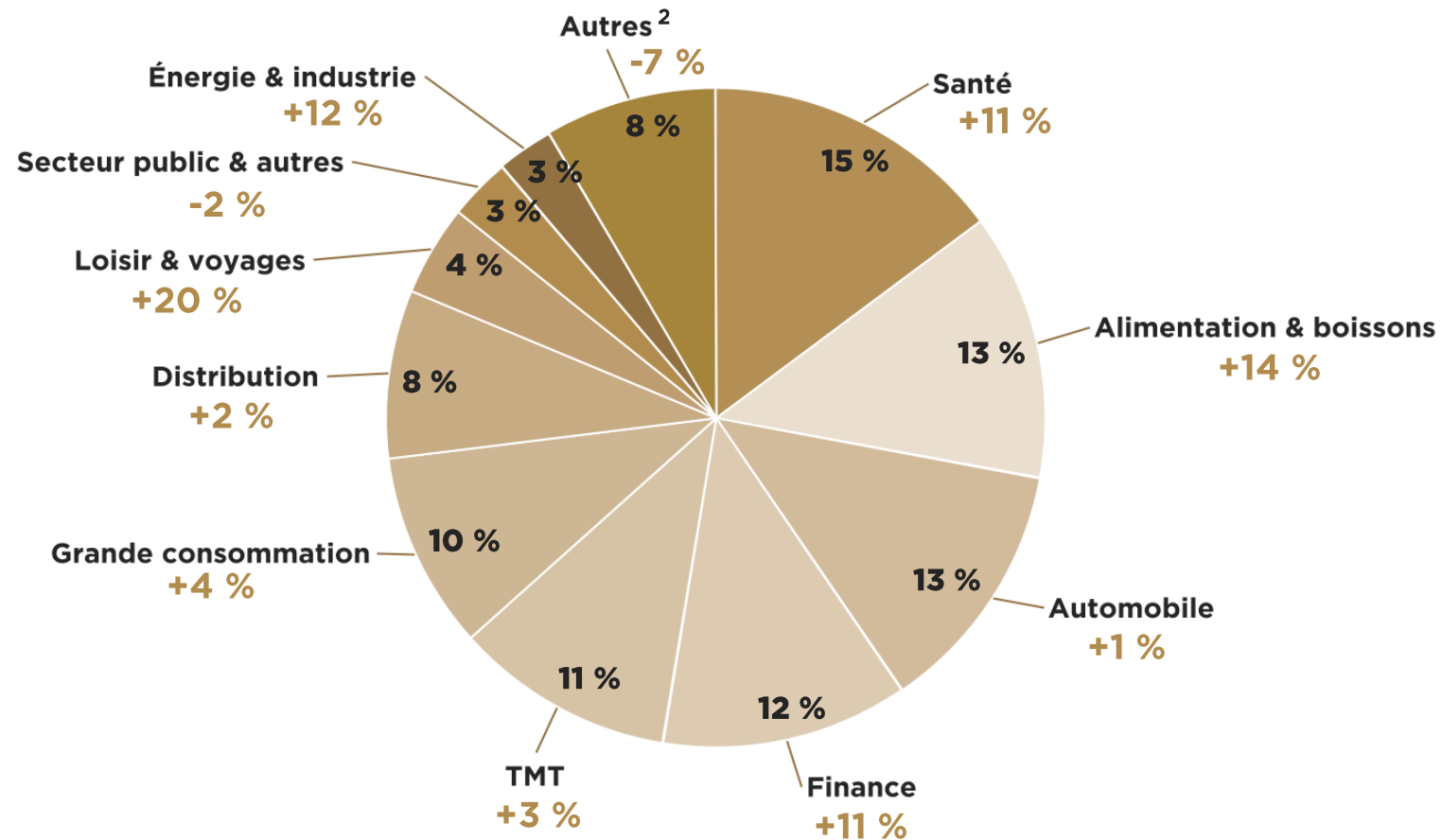
- 4 % du revenu net du Groupe
- Croissance organique: **+19,1 %**
- Croissance portée par **Connected Media** et **Intelligent Creativity**
- Forte contribution du **Brésil** et de l'**Argentine**

REVENU NET 2025 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

(millions d'euros)	2025	2024	2025 vs. 2024	Croissance organique
Amérique du Nord	8 899	8 583	+3,7 %	+5,4 %
Europe	3 520	3 384	+4,0 %	+4,2 %
Asie-Pacifique	1 260	1 218	+3,4 %	+5,8 %
Moyen-Orient et Afrique	440	406	+8,4 %	+10,8 %
Amérique Latine	428	374	+14,4 %	+18,7 %
Total	14 547	13 965	+4,2 %	+5,6 %

PERFORMANCE PAR SECTEUR EN 2025

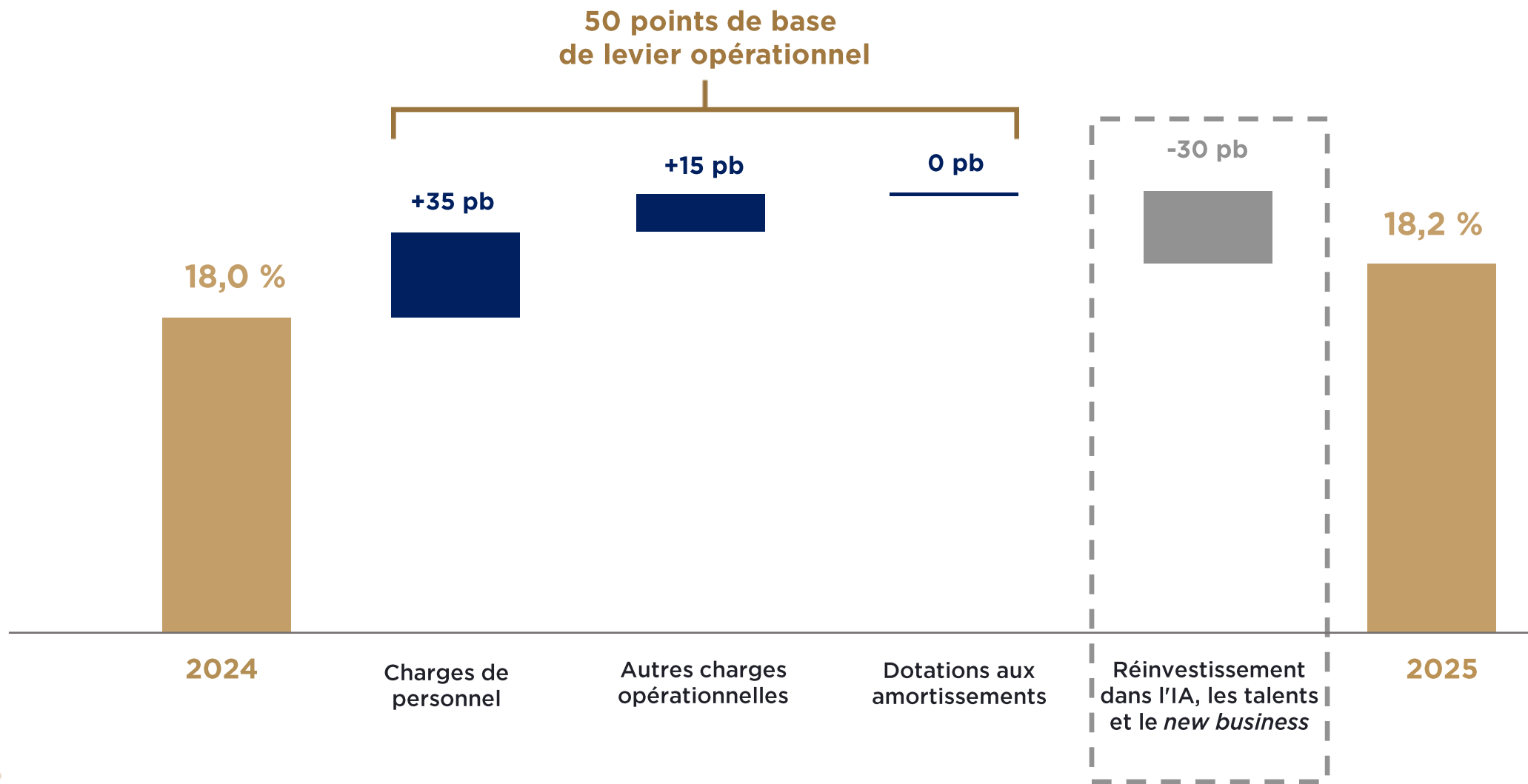
Croissance du revenu net par secteur client¹



MARGE OPÉRATIONNELLE

(millions d'euros)	2025	2024	2025 vs. 2024
Revenu net	14 547	13 965	+4,2 %
Charges de personnel ¹	(9 439)	(9 088)	+3,9 %
Charges de restructuration	(151)	(136)	+11,0 %
Autres charges opérationnelles ²	(1 789)	(1 727)	+3,6 %
Dotations aux amortissements	(520)	(495)	+5,1 %
Marge opérationnelle	2 648	2 519	+5,1 %
en % du revenu net	18,2 %	18,0 %	+20 pb

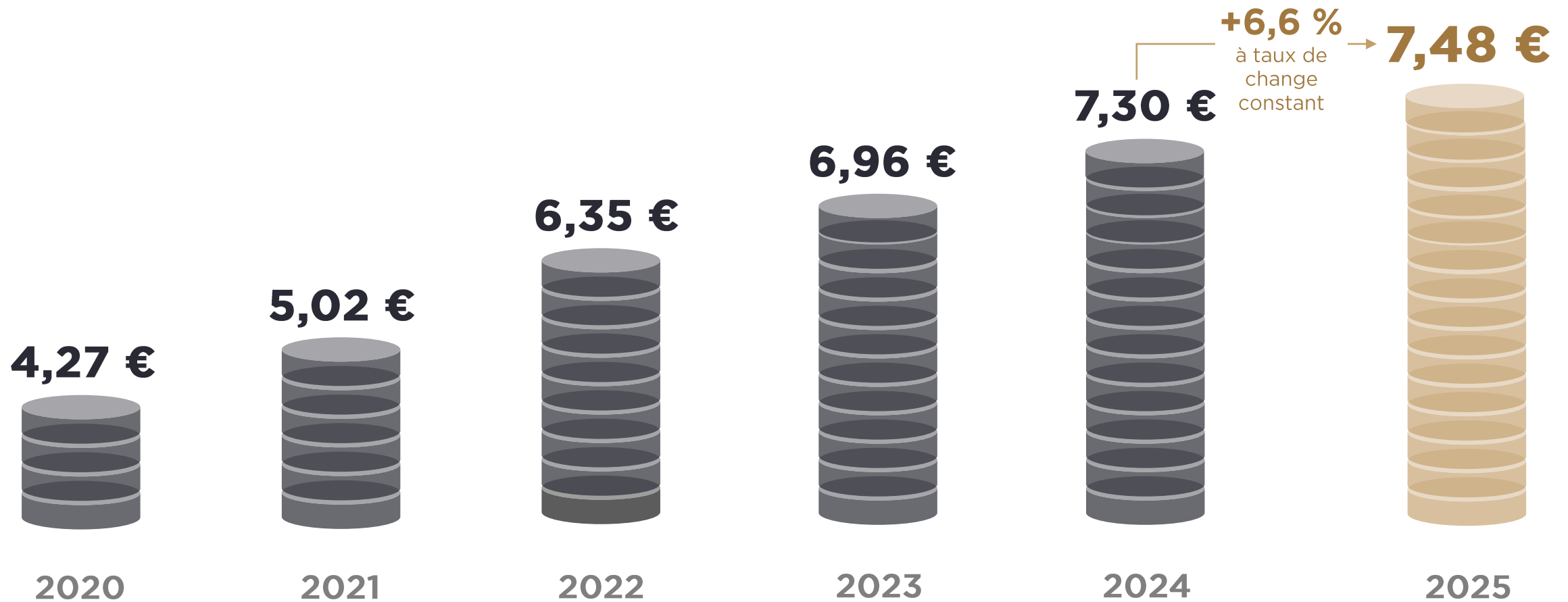
FY 2025 - ÉVOLUTION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE EN % DU REVENU NET



COMPTE DE RÉSULTAT COURANT

(millions d'euros)	2025	2024
Revenu	17 399	16 030
Revenu net	14 547	13 965
EBITDA¹	3 168	3 014
Marge opérationnelle	2 648	2 519
Produits et charges non courants	-	1
Charges financières nettes	(107)	(39)
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence (nette d'impôt)	3	(2)
Impôt sur le résultat	(640)	(619)
<i>Taux effectif d'impôt</i>	<i>25,1 %</i>	<i>24,9 %</i>
Participations ne donnant pas le contrôle	(8)	(9)
Résultat net courant part du Groupe¹	1 896	1 851

BNPA COURANT DILUÉ¹



FREE CASH FLOW

(millions d'euros)	2025	2024	Variation
EBITDA ¹	3 168	3 014	154
Remboursement des obligations locatives et intérêts associés	(453)	(453)	-
Investissements (capex), net des cessions	(249)	(235)	(14)
Intérêts payés et reçus	26	69	(43)
Impôts payés	(536)	(655)	119
Autres	76	98	(22)
Free cash flow avant variation du BFR¹	2 032	1 838	194

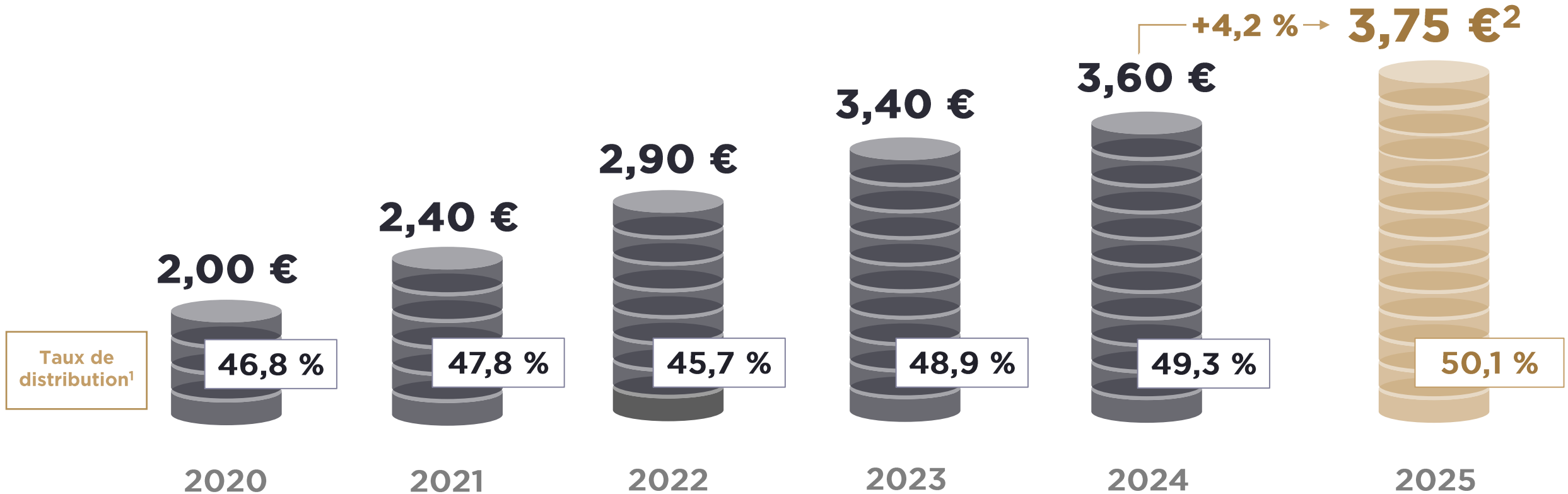
UTILISATION DU CASH

(millions d'euros)	2025	2024
Free cash flow avant variation du BFR ¹	2 032	1 838
Variation du besoin en fonds de roulement	234	(161)
Acquisitions (<i>earn-out</i> inclus et net des cessions)	(709)	(889)
Dividendes payés	(912)	(865)
(Achat) / Cession d'actions propres	(147)	(148)
Effet non-cash sur la dette nette ²	(725)	91
Diminution (augmentation) de la dette nette	(227)	(134)

DETTE FINANCIÈRE NETTE

(millions d'euros)	31 décembre 2025	31 décembre 2024
Dette financière nette, moyenne	971	585
Dette financière nette (cash), fin de période	(548)	(775)
(Dette financière nette moyenne + obligations locatives moyennes) / EBITDA	1,0x	1,0x

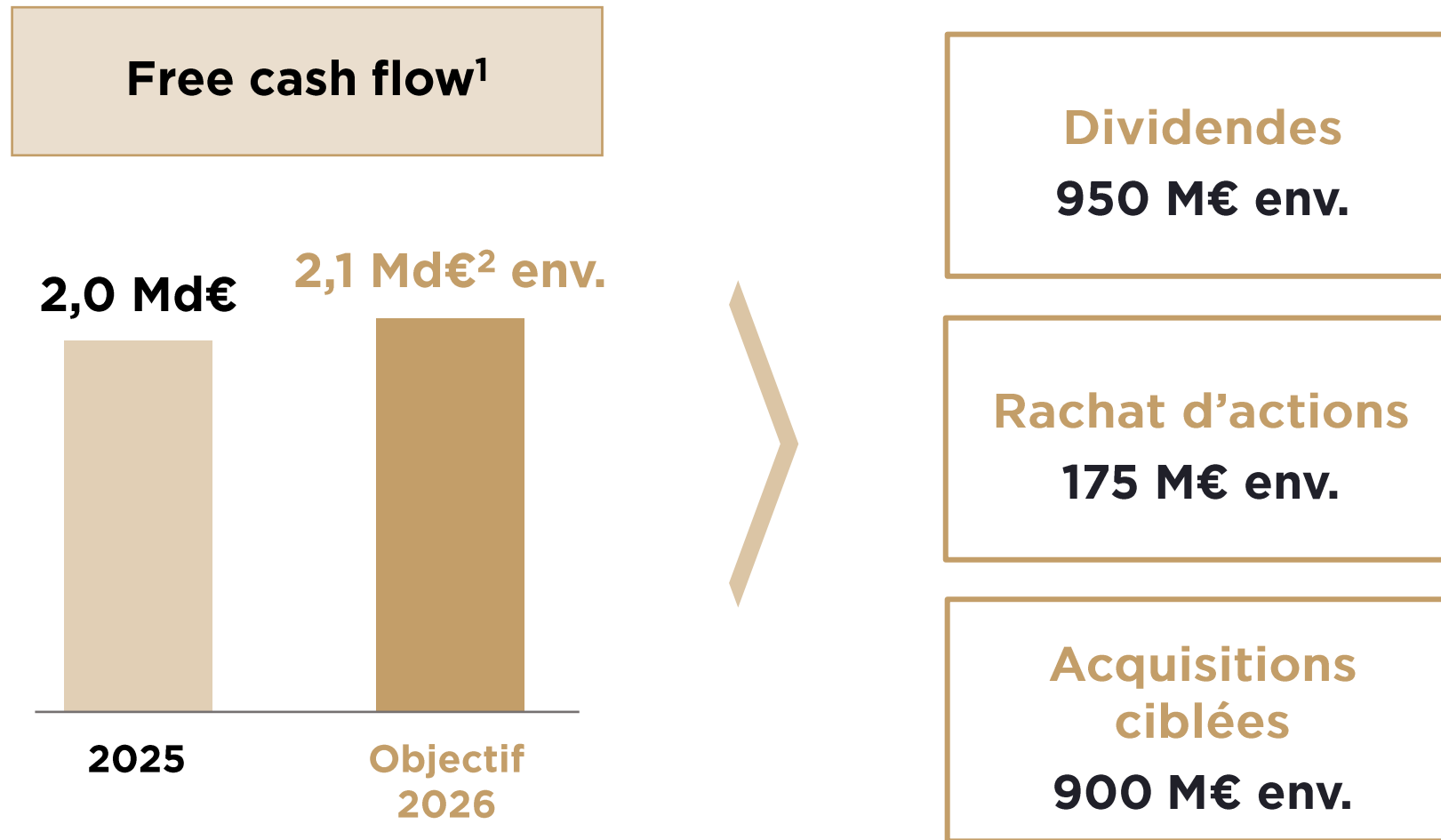
DIVIDENDE



Taux de
distribution¹

Dividende versé entièrement en numéraire

ALLOCATION DU CAPITAL 2026





**FAITS MARQUANTS 2025
& PERSPECTIVES 2026**

REVUE DES RESULTATS

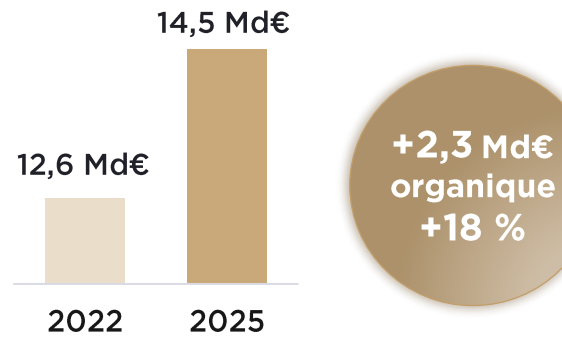
POINT STRATÉGIQUE

QUESTIONS / RÉPONSES

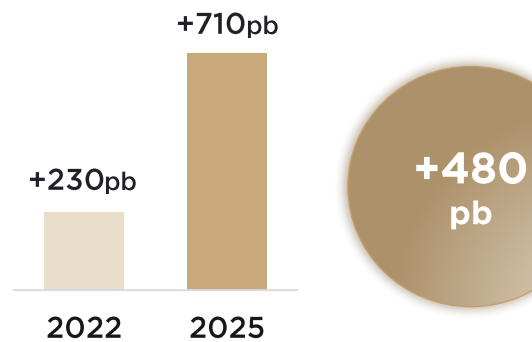
UN MODÈLE DE CROISSANCE

Depuis l'émergence de l'IA générative il y a 3 ans...

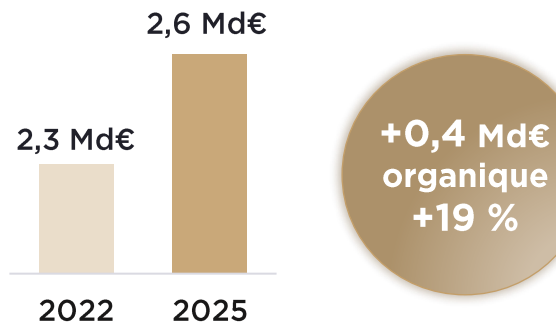
REVENU NET



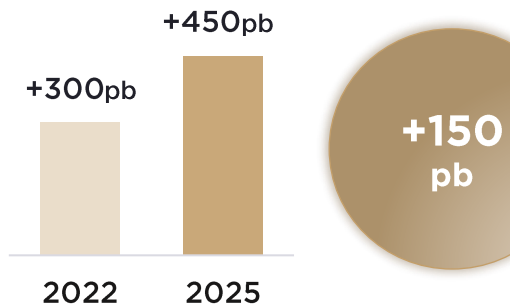
CROISSANCE VS. MOYENNE DES PAIRS¹



MARGE OPÉRATIONNELLE



MARGE VS. MOYENNE DES PAIRS¹



1. Performance moyenne des pairs basée sur le consensus pour 2025. Omnicom: sur la base du revenu.

3 LEVIERS STRATÉGIQUES NOUS ONT PERMIS DE DEVENIR N°1

Au cours de la dernière décennie...

14 Md€ investis

dans les données et la technologie



The Power Of
**ne**

pour intégrer l'ensemble de nos compétences au cœur des opérations



Précurseur en IA

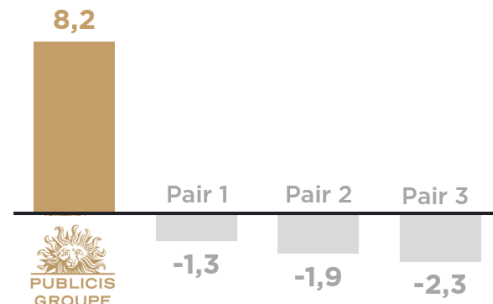
M R C L
depuis 2017

Rétention client

Taux de 98 % pour les 100 principaux clients

New business

> 8 Md\$ en 2025¹



N°1

Croissance organique nette²

> 2x supérieur au 2^{ème} meilleur du secteur

Billings médias mondiaux

Y compris aux États-Unis et en Chine

KPIs financiers

Marge opérationnelle % et FCF

RSE

Selon 7 agences de notation sur 10

Capitalisation boursière

> Fusion de 2 pairs

1. Recherche JP Morgan, net reported billings (Md\$).

2. Croissance organique du revenu net

NOTRE AMBITION

ÊTRE LE **MOST**
VALUABLE
PARTNER¹

pour nos **clients**, nos **talents** et nos **actionnaires**

LE *MVP* POUR NOS CLIENTS

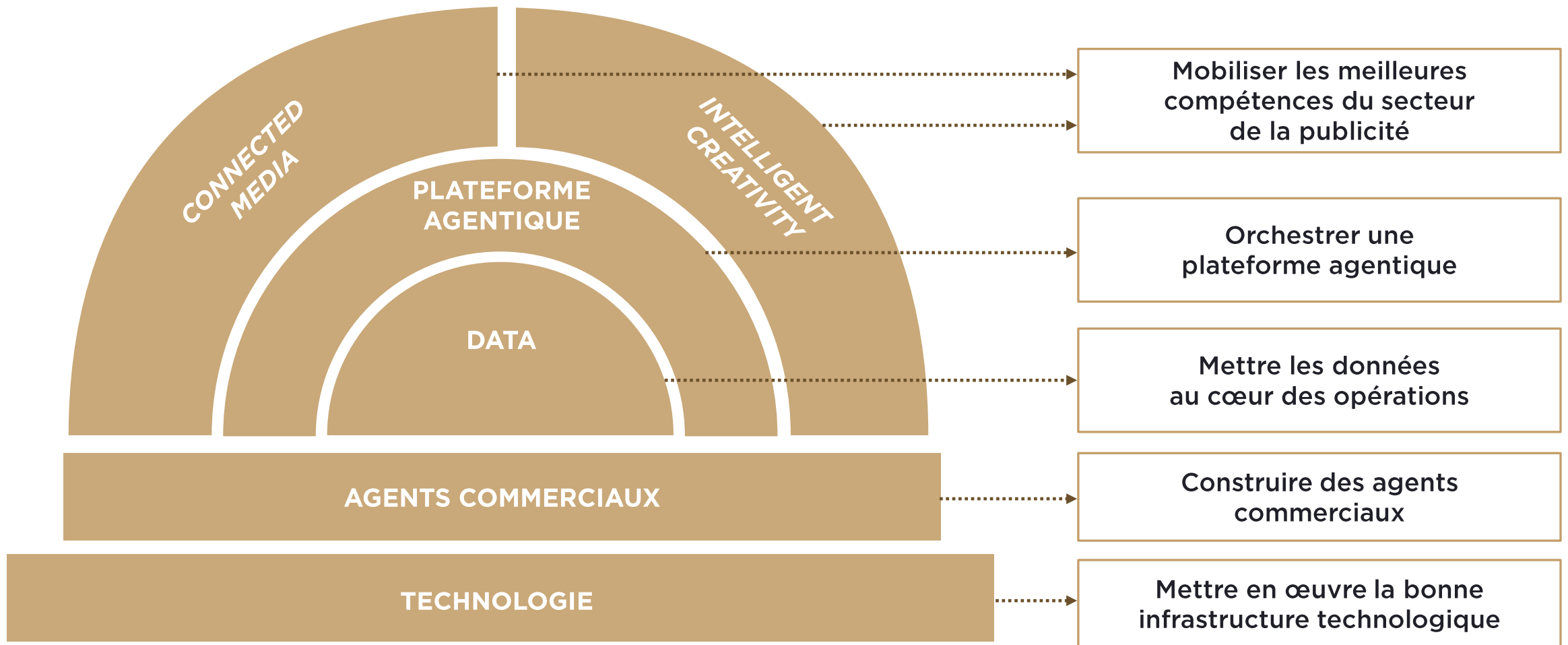
Les consommateurs adoptent l'IA plus rapidement
et plus efficacement que les entreprises

Être le **partenaire incontournable** de la
transformation agentique des entreprises

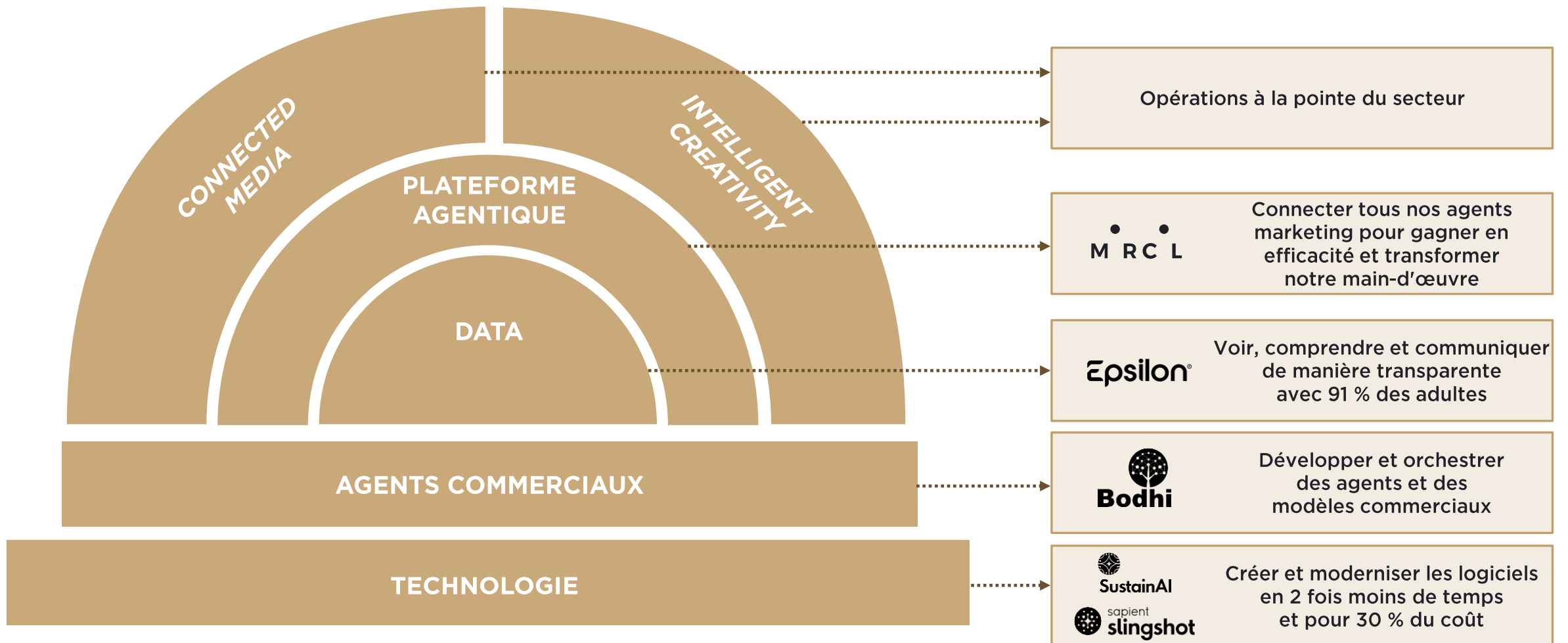


Les clients ont besoin de partenaires pour
développer des solutions d'IA d'entreprise
qui génèrent une **croissance rentable**

LE *MVP* POUR NOS CLIENTS



LE MVP POUR NOS CLIENTS



LE MVP POUR NOS TALENTS

Renforcer les compétences de nos talents grâce à l'IA

1

Élargir la formation et le développement des compétences sur Marcel

Faire de tous les talents des experts en IA

2

Équiper nos talents avec de nouveaux outils d'IA, des agents et des coachs

Marketing impactant, personnalisé et à la pointe du secteur

Augmenter la productivité des talents et la performance

LE MVP POUR NOS ACTIONNAIRES

L'IA AU SERVICE D'UNE CROISSANCE PÉRENNE DU REVENU NET...

+6 % à +7 % par an
de croissance du
revenu net¹

- Développement de périmètres clients
 - *New business*
 - Acquisitions

L'IA rend l'environnement
plus fragmenté et plus complexe



Aucun client majeur ne dépense plus de 4 %
de son budget sur une seule plateforme

Position unique en tant que
connecteur pour les clients

L'IA accélère l'**intégration**
des acquisitions

+20 %
de croissance organique
des nouvelles activités en 2025

Accroître la différenciation avec
des acquisitions ciblées dans :

- ✓ La résolution d'identité
- ✓ Les nouveaux canaux de communication
- ✓ La production
- ✓ La transformation digitale d'entreprise

...ET DE L'AMÉLIORATION DES RÉSULTATS FINANCIERS

+7 % à +9 % par an
de croissance du BNPA¹

Automatiser des processus
grâce à des agents IA

- ✓ Plus grande élasticité de la base de coûts
- ✓ Capacité future de réinvestissement
- ✓ Amélioration continue de la marge

UN MODÈLE DE CROISSANCE POUR LE MONDE DE L'IA

Une nouvelle année de
performance solide
en 2025

En accélération
comparé au CAGR de
croissance organique sur 5 ans

Accroissement de l'écart
avec nos pairs sur tous les
indicateurs clés de performance

- ✓ *Billings* médias mondiaux
- ✓ Rétention client
- ✓ *New business*
- ✓ Croissance organique nette¹
- ✓ Marge opérationnelle
- ✓ *Free cash flow*
- ✓ RSE
- ✓ Capitalisation boursière

Vise à **surperformer**
l'industrie à nouveau
en 2026

Croissance organique
de +4 % à +5 %
après 6 années
de bases de comparaison élevées

Amélioration
du **taux de marge opérationnelle**
et du **free cash flow**^{2 3}

Poursuivre notre
ambition d'être
le MVP

Pérennité et solidité

Croissance du **revenu net**
Amélioration des **marges**
Progression du **BNPA**

...en 2026 et au-delà



**FAITS MARQUANTS 2025
& PERSPECTIVES 2026**

REVUE DES RESULTATS

POINT STRATÉGIQUE

QUESTIONS / RÉPONSES



ANNEXES

REVENU NET ET CALCUL DE LA CROISSANCE ORGANIQUE

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
Revenu net 2024	3 230	3 458	3 423	3 854	13 965
Impact de change ⁽²⁾	65	(139)	(169)	(254)	(497)
Revenu net 2024 au taux de change 2025 (a)	3 295	3 319	3 254	3 600	13 468
Revenu net 2025 avant impact des acquisitions (b)	3 457	3 516	3 440	3 813	14 226
Revenu net des acquisitions ⁽¹⁾	78	101	89	53	321
Revenu net 2025	3 535	3 617	3 529	3 866	14 547
Croissance organique (b/a)	+4,9 %	+5,9 %	+5,7 %	+5,9 %	+5,6 %

Impact de change 2025

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
GBP ⁽²⁾	7	2	(8)	(16)	(15)
USD ⁽²⁾	62	(106)	(124)	(188)	(356)
Autres	(4)	(35)	(37)	(50)	(126)
Total	65	(139)	(169)	(254)	(497)

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

(millions d'euros)	2025	2024
Revenu net	14 547	13 965
Revenu des coûts refacturables	2 852	2 065
Revenu	17 399	16 030
EBITDA	3 168	3 014
Dotations aux amortissements	(520)	(495)
Marge opérationnelle	2 648	2 519
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(212)	(234)
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(37)	(86)
Produits et charges non courants	(5)	15
Résultat opérationnel	2 394	2 214
Résultat financier net	(100)	(29)
Réévaluation des earn-outs	(59)	35
Mises en équivalence	3	(2)
Impôt sur le résultat	(577)	(549)
Participations ne donnant pas le contrôle	(8)	(9)
Résultat net part du Groupe	1 653	1 660

RÉSULTAT FINANCIER NET COURANT

(millions d'euros)	2025	2024
Coût de l'endettement financier net	8	52
Charges d'intérêts sur obligations locatives	(86)	(84)
Pertes et gains de change	(20)	1
Autres charges financières ¹	(9)	(8)
Charges financières nettes courantes²	(107)	(39)

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT COURANT ET TAUX D'IMPOSITION EFFECTIF

(millions d'euros)	2025	2024
Impôt sur le résultat publié	577	549
Impact de l'amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	55	60
Impact des pertes de valeur/ charge relative à la transformation immobilière	9	20
Impact des autres éléments	(1)	(10)
Impôt sur le résultat courant	640	619
Taux d'impôt effectif	25,1 %	24,9 %

PASSAGE DU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ COURANT EN 2025

(millions d'euros)	Compte de résultat 2025	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 2025
Revenu net	14 547						14 547
Revenu des coûts refacturables ¹	2 852						2 852
Revenu	17 399						17 399
EBITDA²	3 168						3 168
Dotations aux amortissements	(520)						(520)
Marge opérationnelle	2 648						2 648
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	(212)	212					-
Perte de valeur / charge relative à la transformation immobilière	(37)		37				-
Produits et charges non courants	(5)				5		-
Résultat opérationnel	2 394	212	37	-	5	-	2 648
Résultat financier net	(100)			(7)			(107)
Réévaluation des earn-outs	(59)					59	-
Mises en équivalence	3						3
Participations ne donnant pas le contrôle	(8)						(8)
Impôt sur le résultat	(577)	(55)	(9)	1	-	-	(640)
Résultat net part du Groupe	1 653	157	28	(6)	5	59	1 896

PASSAGE DU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AU COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ COURANT EN 2024

	Compte de résultat 2024	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
(millions d'euros)							
Revenu net	13 965						13 965
Revenu des coûts refacturables ¹	2 065						2 065
Revenu	16 030						16 030
EBITDA²	3 014						3 014
Dotations aux amortissements	(495)						(495)
Marge opérationnelle	2 519						2 519
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
Résultat opérationnel	2 214	234	86		(14)		2 520
Résultat financier net	(29)			(10)			(39)
Réévaluation des earn-outs	35					(35)	-
Mises en équivalence	(2)						(2)
Intérêts minoritaires	(9)						(9)
Impôt sur le résultat	(549)	(60)	(20)	2	8		(619)
Résultat net part du Groupe	1 660	174	66	(8)	(6)	(35)	1 851

BILAN

(millions d'euros)	31/12/2025	31/12/2024
Écarts d'acquisition nets et autres immobilisations incorporelles nettes	14 227	14 912
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location nets	1 542	1 735
Autres immobilisations nettes	951	974
Impôt courant et différé	(85)	(94)
Besoin en fonds de roulement	(3 794)	(3 948)
TOTAL	12 841	13 579
Capitaux propres	10 447	11 060
Intérêts minoritaires	(23)	(24)
TOTAL CAPITAUX PROPRES	10 424	11 036
Provisions pour risques & charges	783	858
Dette financière nette (cash)	(548)	(775)
Obligations locatives	2 182	2 460
TOTAL	12 841	13 579

DETTE BRUTE AU 31 DÉCEMBRE 2025

Répartition par échéance

(millions d'euros)	Total	2026	2027	2028	2029	À compter de 2030
Eurobond 2028 ^{1 2}	736	-	-	736	-	-
Eurobond 2031 ^{1 2}	754	-	-	-	-	754
Eurobond 2029 ³	597	-	-	-	597	-
Eurobond 2032 ³	646	-	-	-	-	646
Earn out / Buy out	677	340	85	178	57	17
Autres dettes ¹	73	66	4	1	1	1
Total dette brute	3 483	406	89	915	655	1 418

► Pas de covenant

DETTE NETTE AU 31 DÉCEMBRE 2025

Répartition par devise

(millions d'euros)	Total	EUR	USD	GBP	Autres
Eurobond 2028 ^{1 2}	736	-	736	-	-
Eurobond 2031 ^{1 2}	754	-	754	-	-
Eurobond 2029 ³	597	597	-	-	-
Eurobond 2032 ³	646	646	-	-	-
Earn-out / Buy-out	677	29	533	4	111
Autres dettes ¹	73	32	34	2	5
Trésorerie & équivalents	(4 031)	(526)	(2 327)	(39)	(1 139)
Dettes financières nettes (cash)	(548)	778	(270)	(33)	(1 023)

LIQUIDITÉ AU 31 DÉCEMBRE 2025

	31/12/2025			31/12/2024
(millions d'euros)	Total	Tiré	Disponible	Disponible
Lignes de crédit syndiqué à 5 ans ¹	2 000	-	2 000	2 000
Total des lignes de crédit confirmées	2 000	-	2 000	2 000
Trésorerie & équivalents			4 031	3 644
Total liquidité			6 031	5 644

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 5 ans : $([1 + \text{croissance organique (n-5)}] * [1 + \text{croissance organique (n-4)}] * [1 + \text{croissance organique (n-3)}] * [1 + \text{croissance organique (n-2)}] * [1 + \text{croissance organique (n-1)}])^{1/5} - 1$.

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.

Dette nette (ou dette financière nette) : 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.

Dette nette moyenne : 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 | Email. amy.hadfield@publicisgroupe.com

Relations Investisseurs

Jean-Michel Bonamy, Directeur Financier Adjoint en charge des Relations Investisseurs | Email. jean-michel.bonamy@publicisgroupe.com

Carla Foucaud | Email. carla.foucaud@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 | @publicisgroupe