



# 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](http://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<sup>e</sup> 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 flow<sup>1</sup> supérieur à 2 Md€

3

**Rétention client**  
+  
**Gains de *new business***



Vers une  
**7<sup>e</sup> 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.

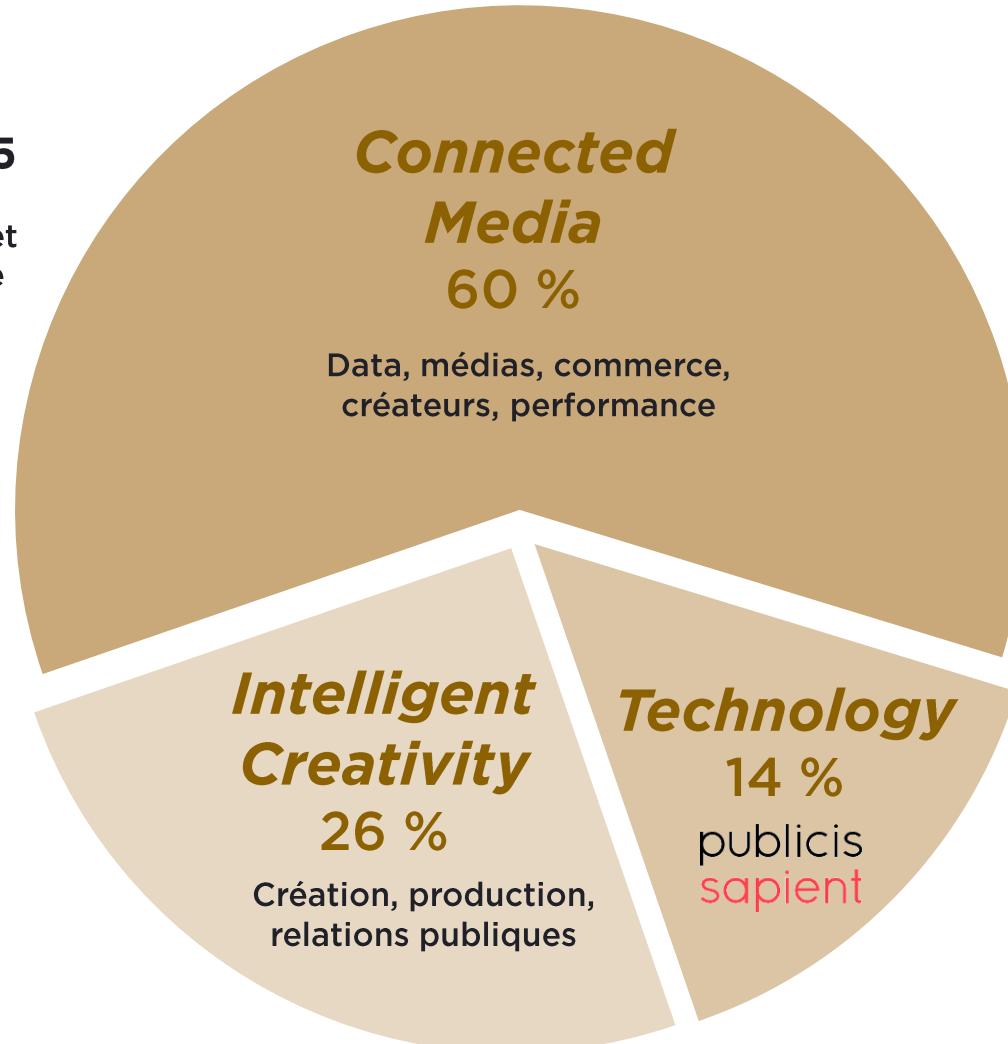
# PERFORMANCE DURABLE DES ACTIVITÉS *MEDIA* ET *CREATIVE*

## 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 flow<sup>1</sup>

**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



Adopt

HEPMIL

BESPOKE  
PRIVATE ENTERTAINMENT

## Proposition d'un dividende de 3,75 € par action<sup>2</sup>

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

1. Avant variation de BFR.
2. Proposition à l'AG du 27 mai 2026.

# INDICATEURS FINANCIERS CLÉS EN DOLLARS AMÉRICAINS

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

Dividende proposé<sup>2</sup> en hausse de 8,8 % en dollars US

## PERSPECTIVES SOLIDES POUR 2026, VERS UNE 7<sup>E</sup> 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 flow<sup>1</sup>

**c. 2,1 Md€<sup>2</sup>**

- 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
<b>Revenu</b>	<b>17 399</b>	<b>16 030</b>	<b>+8,5 %</b>	
<b>Revenu net</b>	<b>14 547</b>	<b>13 965</b>	<b>+4,2 %</b>	<b>+5,6 %</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 648</b>	<b>2 519</b>	<b>+5,1 %</b>	
<b>Taux de marge opérationnelle</b>	<b>18,2 %</b>	<b>18,0 %</b>	<b>+20 pb</b>	
<b>Résultat net courant part du Groupe<sup>1</sup></b>	<b>1 896</b>	<b>1 851</b>	<b>+2,4 %</b>	
<b>Free cash flow avant variation du besoin en fonds de roulement<sup>1</sup></b>	<b>2 032</b>	<b>1 838</b>	<b>+10,6 %</b>	

## REVENU NET

(millions d'euros)	T1	T2	T3	T4	12M
<b>Revenu net 2025</b>	<b>3 535</b>	<b>3 617</b>	<b>3 529</b>	<b>3 866</b>	<b>14 547</b>
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 %
<b>Croissance organique</b>	<b>+4,9 %</b>	<b>+5,9 %</b>	<b>+5,7 %</b>	<b>+5,9 %</b>	<b>+5,6 %</b>

## REVENU NET DU T4 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

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

## PERFORMANCE DU T4 2025 - AMÉRIQUE DU NORD

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

### 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'attentisme toujours présent chez les clients

# PERFORMANCE T4 2025 - EUROPE

(millions d'euros)	T4 2025	T4 2024	2025 vs. 2024	Croissance organique
<b>Europe</b>	<b>964</b>	<b>923</b>	<b>+4,4 %</b>	<b>+6,3 %</b>
<b>Royaume-Uni</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 9 % du revenu net du Groupe</li> <li>• Croissance organique: +7,2 %</li> <li>• Croissance à deux chiffres de <b>Connected Media</b></li> <li>• Croissance mid-single-digit de <b>Intelligent Creativity</b></li> <li>• <b>Publicis Sapient</b> en progression mid-single-digit bénéficiant d'un effet de <i>phasing</i> favorable</li> </ul>				
<b>France</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 % du revenu net du Groupe</li> <li>• Croissance organique: +1,8 %</li> <li>• Performance <i>mid-single-digit</i> hors <b>Publicis Sapient</b></li> <li>• Croissance portée par <b>Connected Media</b> et <b>Intelligent Creativity</b></li> </ul>				
<b>Allemagne</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 % du revenu net du Groupe</li> <li>• Croissance organique: +8,9 %</li> <li>• <b>Connected Media</b> en croissance à deux chiffres</li> <li>• Progression en partie compensée par la baisse de <b>Publicis Sapient</b></li> </ul>				
<b>Europe Centrale et de l'Est</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 % du revenu net du Groupe</li> <li>• Croissance organique: +5,5 %</li> <li>• Croissance portée par la <b>Roumanie</b> et la <b>Hongrie</b></li> </ul>				

## PERFORMANCE DU T4 2025 – RESTE DU MONDE

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

### 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

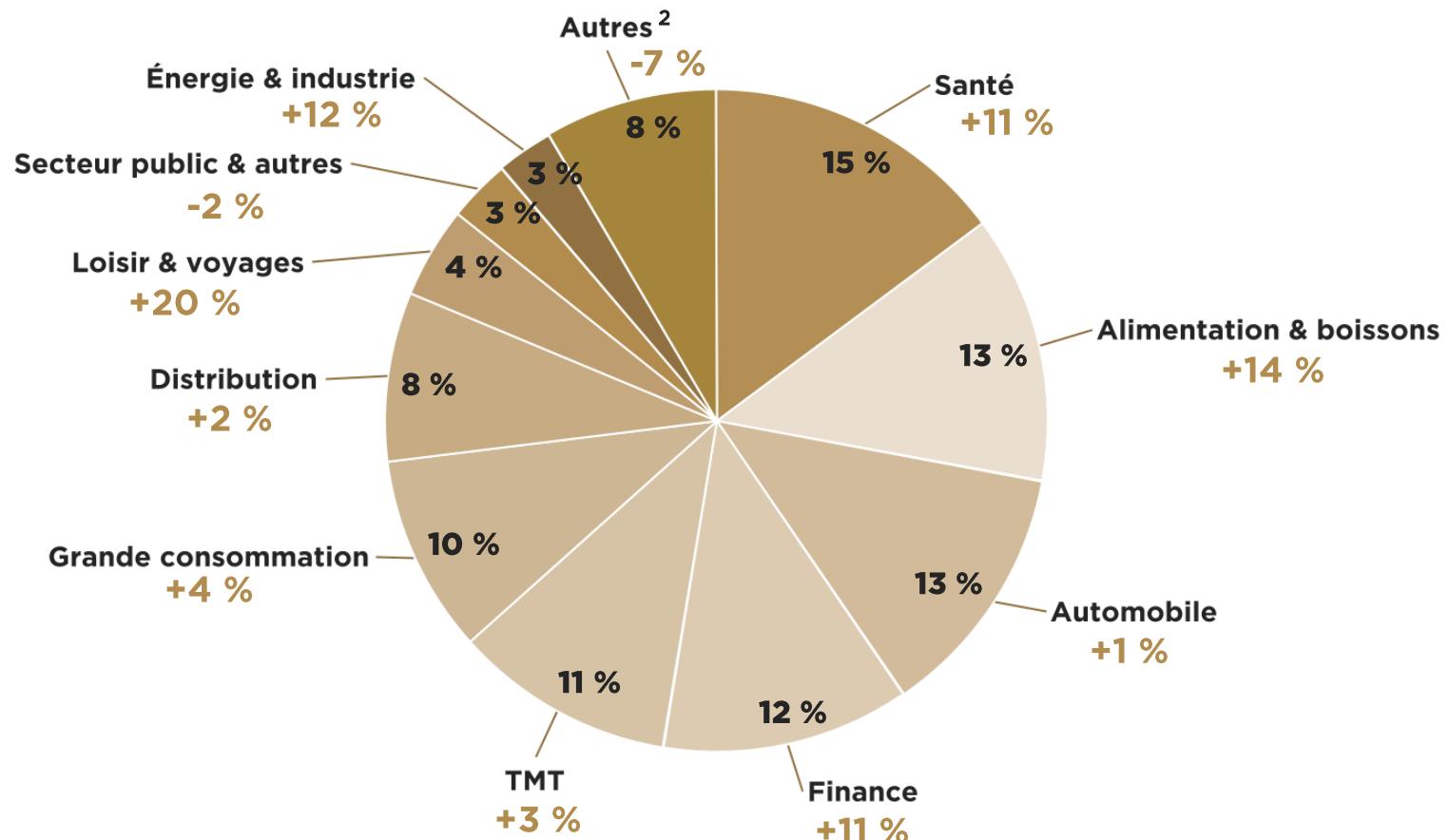
- **4 % du revenu net du Groupe**
- **Croissance organique: +19,1 %**
- Croissance portée par **Connected Media** et **Intelligent Creativity**
- Forte contribution du **Brésil** et de l'**Argentine**

## REVENU NET 2025 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

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

# PERFORMANCE PAR SECTEUR EN 2025

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



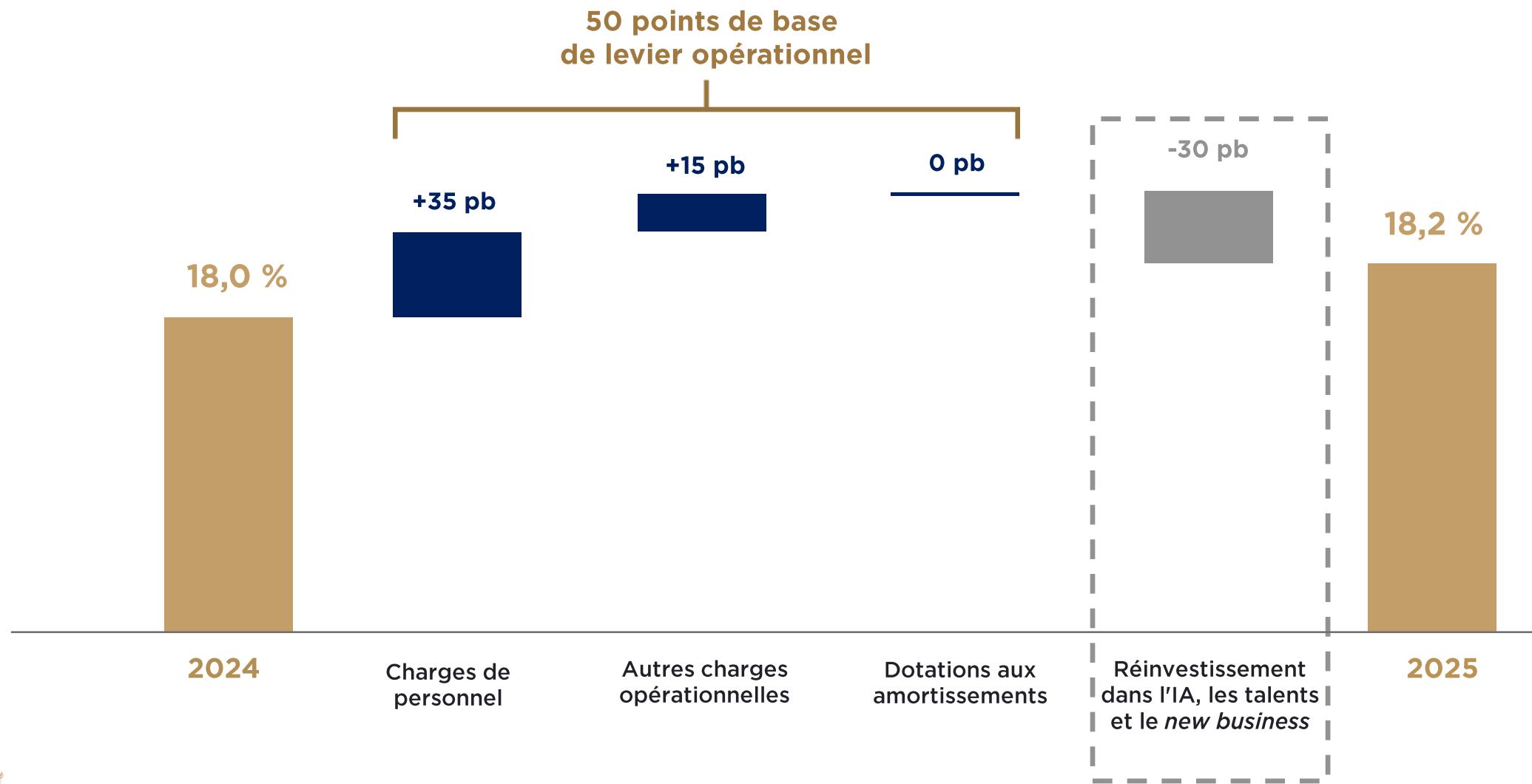
1. Croissance à taux de change et au périmètre de 2025

2. Autres clients et activités diverses (affichage dans les transports, le Drugstore etc.)

# MARGE OPÉRATIONNELLE

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

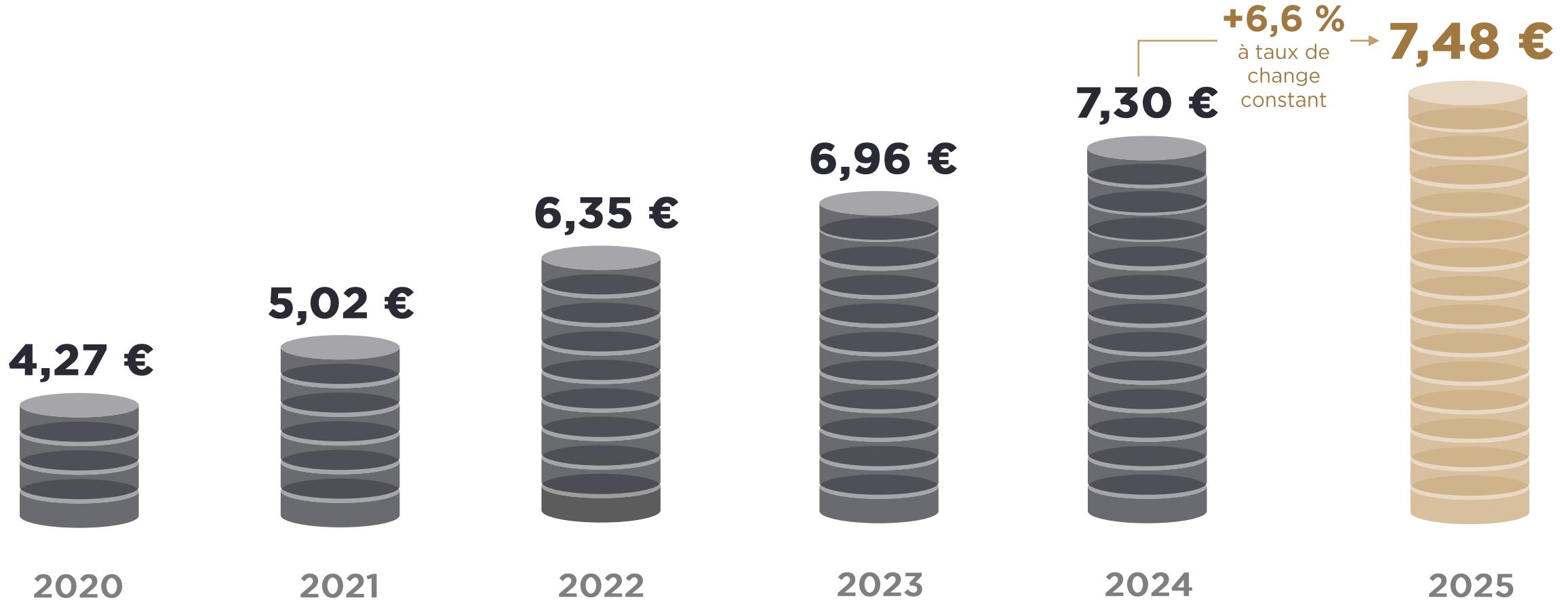
# FY 2025 - ÉVOLUTION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE EN % DU REVENU NET



# COMPTE DE RÉSULTAT COURANT

<u>(millions d'euros)</u>	2025	2024
Revenu	17 399	16 030
<b>Revenu net</b>	<b>14 547</b>	<b>13 965</b>
EBITDA <sup>1</sup>	3 168	3 014
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 648</b>	<b>2 519</b>
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)
<b>Résultat net courant part du Groupe<sup>1</sup></b>	<b>1 896</b>	<b>1 851</b>

## BNPA COURANT DILUÉ<sup>1</sup>



# FREE CASH FLOW

(millions d'euros)	2025	2024	Variation
EBITDA <sup>1</sup>	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)
<b>Free cash flow avant variation du BFR<sup>1</sup></b>	<b>2 032</b>	<b>1 838</b>	<b>194</b>

# UTILISATION DU CASH

(millions d'euros)	2025	2024
Free cash flow avant variation du BFR <sup>1</sup>	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 <sup>2</sup>	(725)	91
<b>Diminution (augmentation) de la dette nette</b>	<b>(227)</b>	<b>(134)</b>

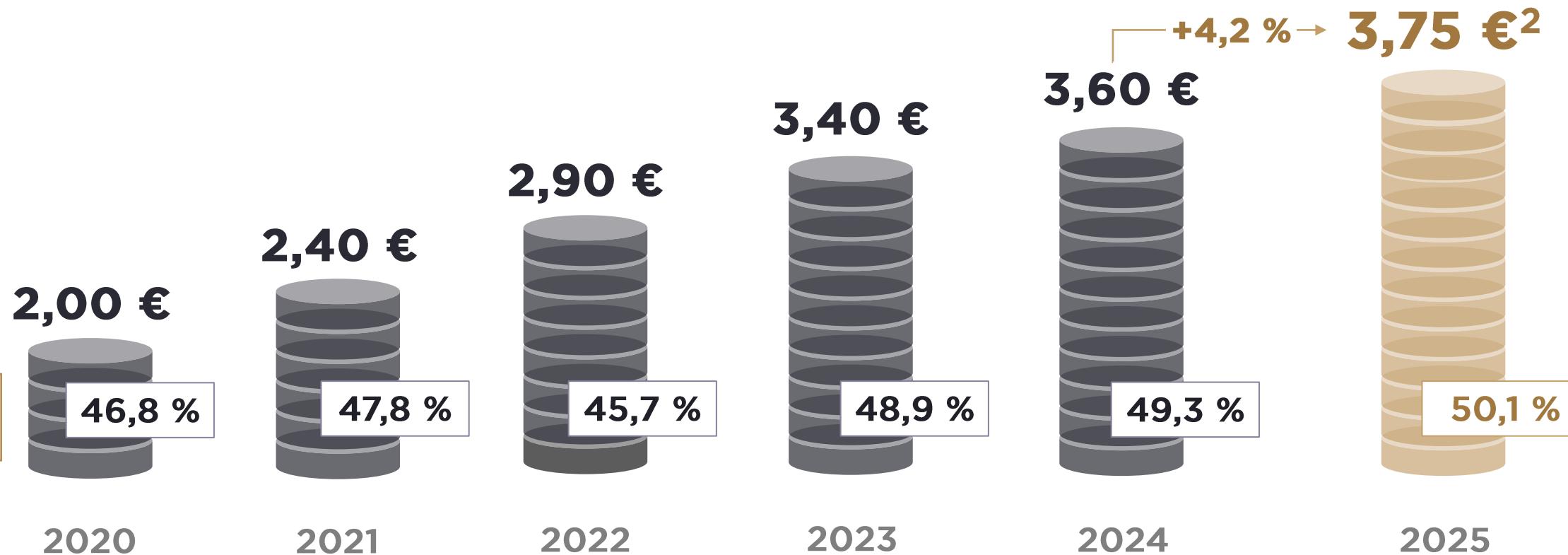
1. Voir définition en Annexe.

2. 2025: variation des *earn-outs & buy-outs* €(305)m, variations de change et changement dans la juste valeur des swaps €(411)m et autres €(9)m.  
2024: variation des *earn-outs & buy-outs* €(115)m, variations de change et changement dans la juste valeur des swaps €198m et autres €8m.

# DETTE FINANCIÈRE NETTE

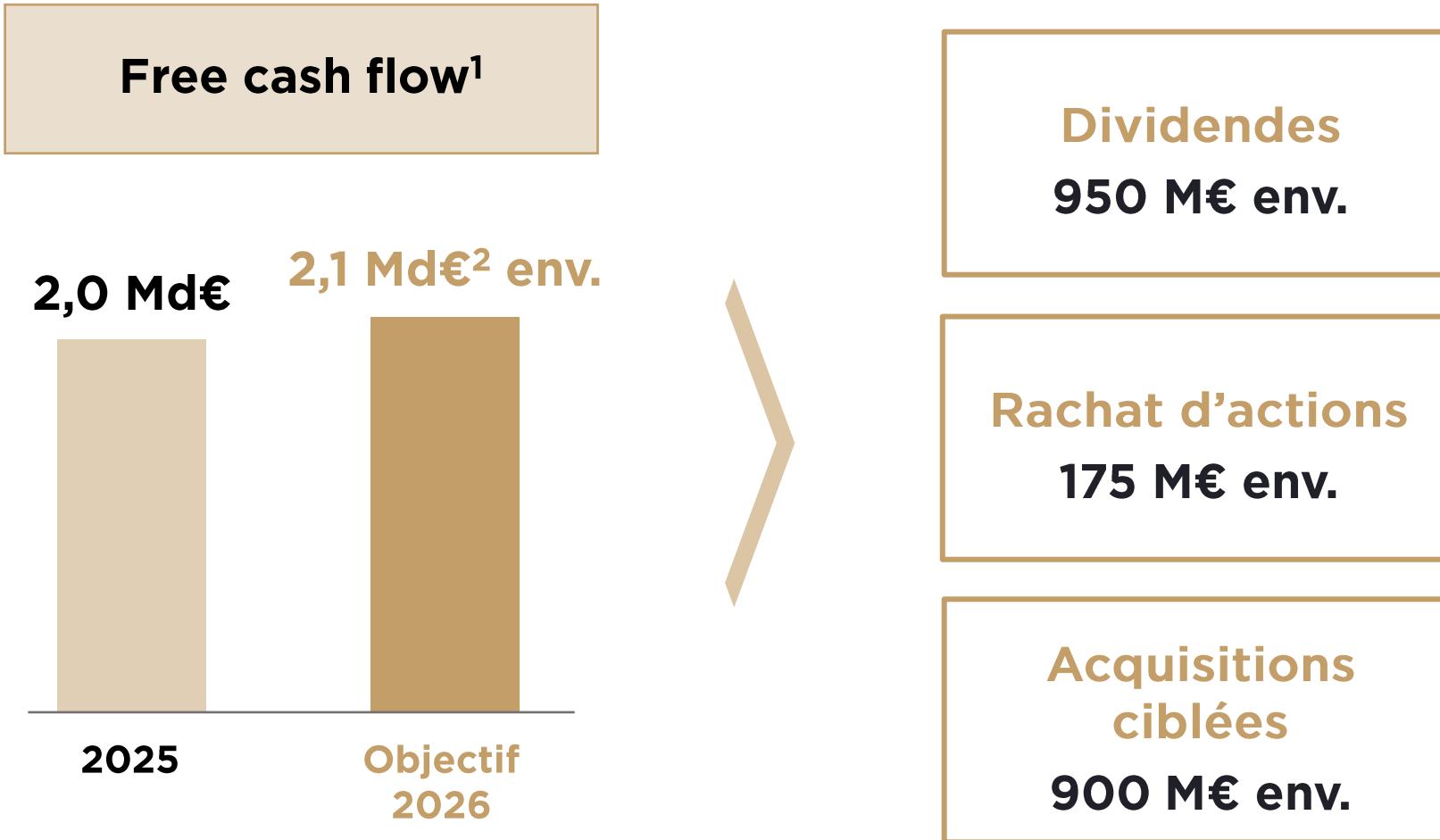
(millions d'euros)	31 décembre 2025	31 décembre 2024
<b>Dette financière nette, moyenne</b>	<b>971</b>	<b>585</b>
Dette financière nette (cash), fin de période	(548)	(775)
<b>(Dette financière nette moyenne +obligations locatives moyennes) / EBITDA</b>	<b>1,0x</b>	<b>1,0x</b>

# DIVIDENDE



Dividende versé entièrement en numéraire

# ALLOCATION DU CAPITAL 2026





**FAITS MARQUANTS 2025  
& PERSPECTIVES 2026**

**REVUE DES RESULTATS**

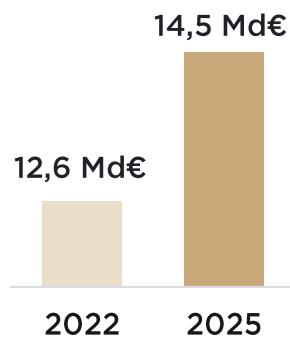
**POINT STRATÉGIQUE**

**QUESTIONS / RÉPONSES**

# UN MODÈLE DE CROISSANCE

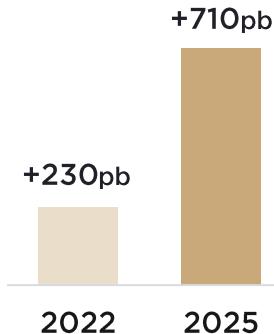
Depuis l'émergence de l'IA générative il y a 3 ans...

## REVENU NET



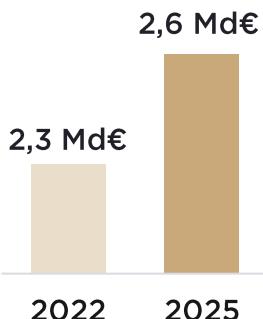
+2,3 Md€  
organique  
+18 %

## CROISSANCE VS. MOYENNE DES PAIRS<sup>1</sup>



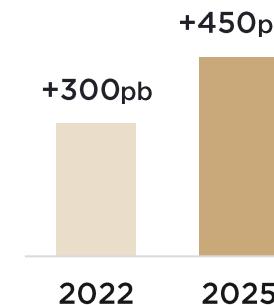
+480  
pb

## MARGE OPÉRATIONNELLE



+0,4 Md€  
organique  
+19 %

## MARGE VS. MOYENNE DES PAIRS<sup>1</sup>



+150  
pb

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  
One**

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



**Précurseur  
en IA**

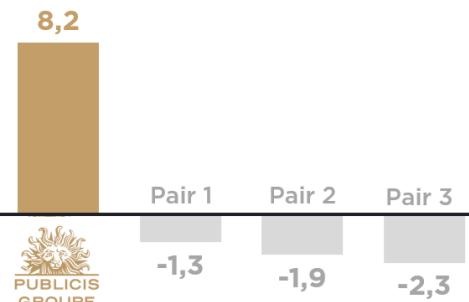
M R C L  
depuis  
2017

## Rétention client

Taux de 98 % pour les 100 principaux clients

## New business

> 8 Md\$ en 2025<sup>1</sup>



# N°1

**Croissance organique nette<sup>2</sup>**  
> 2x supérieur au 2<sup>ème</sup> 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*  
*PARTNER*<sup>1</sup>**

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

## LE MVP POUR NOS CLIENTS

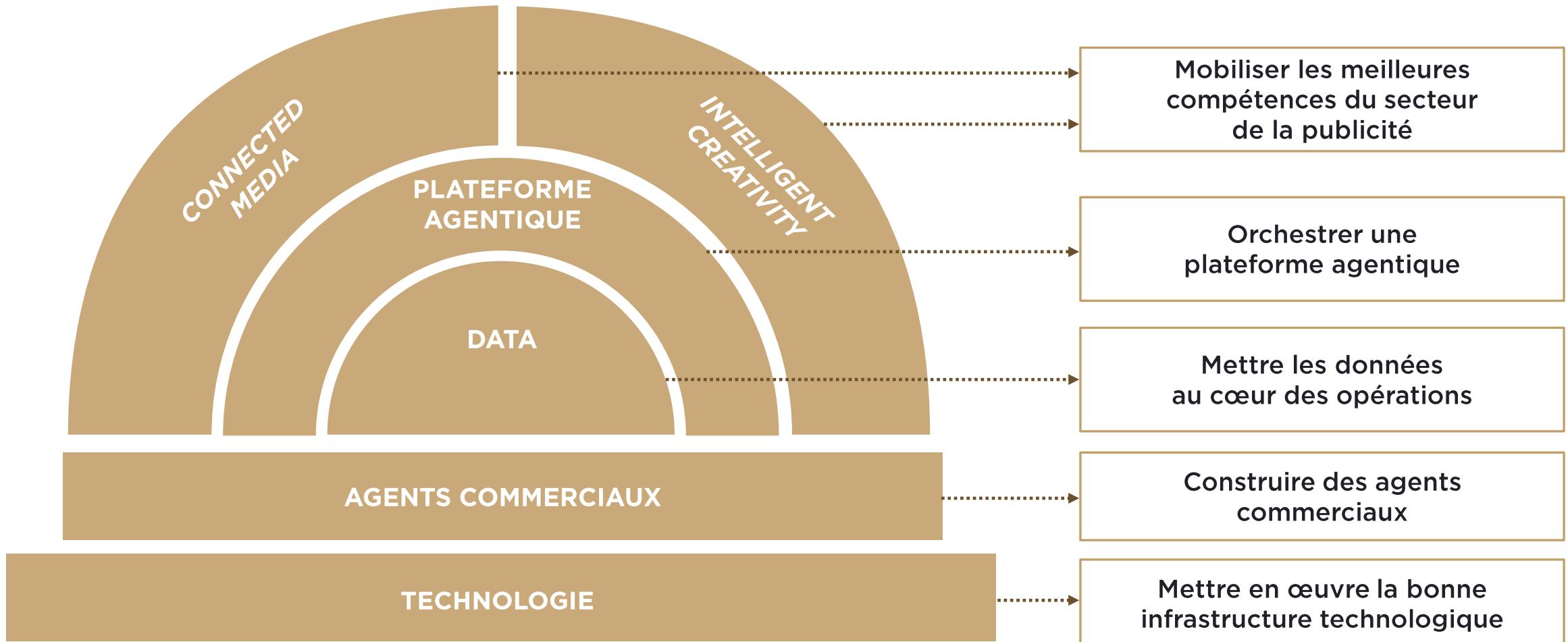
Les consommateurs adoptent l'IA plus rapidement  
et plus efficacement que les entreprises

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

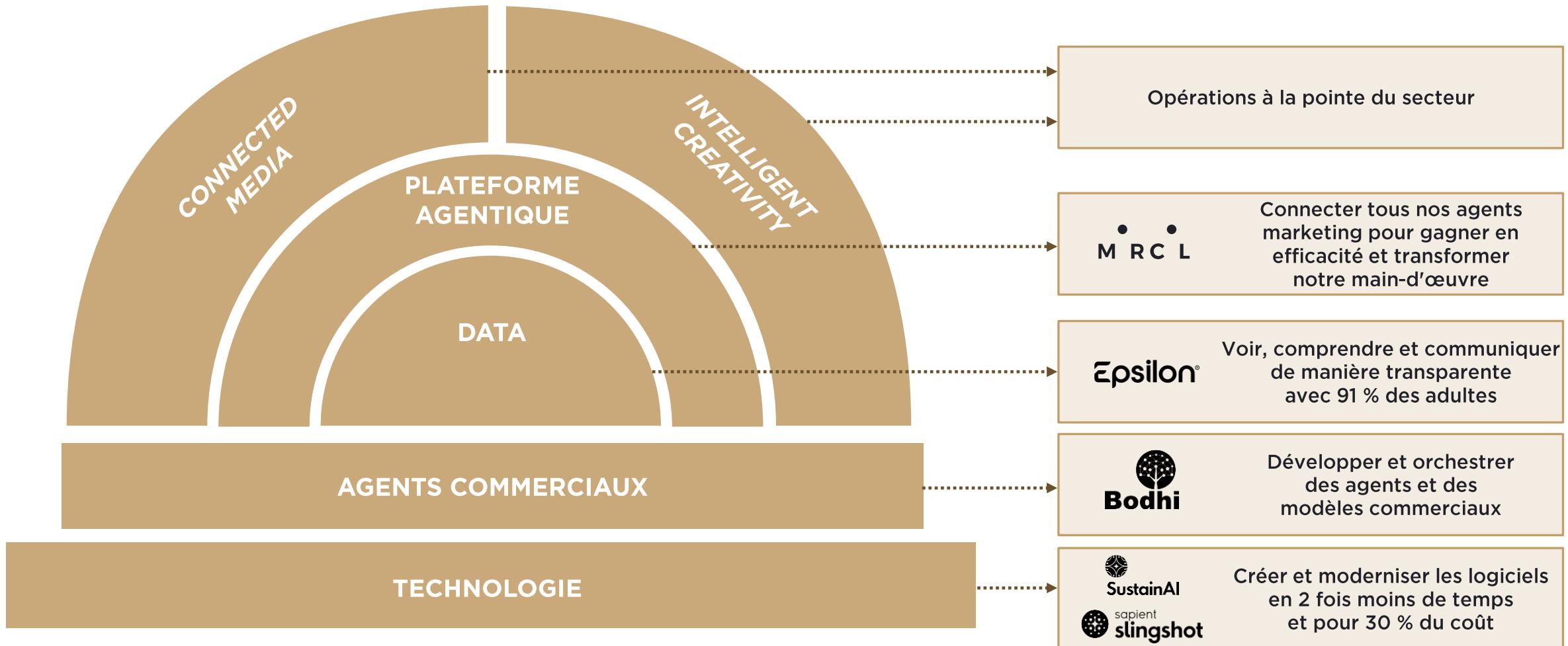


Les clients ont besoin de partenaires pour  
développer des solutions d'IA d'entreprise  
qui génèrent une **croissance rentable**

# 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

2

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

Faire de tous les talents des experts en IA

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 net<sup>1</sup>

- 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 BNPA<sup>1</sup>

**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 nette<sup>1</sup>
- ✓ 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<sup>2,3</sup>

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
<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>
Impact de change <sup>(2)</sup>	65	(139)	(169)	(254)	(497)
<b>Revenu net 2024 au taux de change 2025 (a)</b>	<b>3 295</b>	<b>3 319</b>	<b>3 254</b>	<b>3 600</b>	<b>13 468</b>
<b>Revenu net 2025 avant impact des acquisitions (b)</b>	<b>3 457</b>	<b>3 516</b>	<b>3 440</b>	<b>3 813</b>	<b>14 226</b>
Revenu net des acquisitions <sup>(1)</sup>	78	101	89	53	321
<b>Revenu net 2025</b>	<b>3 535</b>	<b>3 617</b>	<b>3 529</b>	<b>3 866</b>	<b>14 547</b>
<b>Croissance organique (b/a)</b>	<b>+4,9 %</b>	<b>+5,9 %</b>	<b>+5,7 %</b>	<b>+5,9 %</b>	<b>+5,6 %</b>

## Impact de change 2025

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

1. Acquisitions (Mars, Influential, BR Media, Atomic 212, Lotame, Captiv8, p-Value, Spinnaker, Adopt, Dysrupt, Chain Reaction, Moov AI, Downtown Paris and Bespoke), nettes de cessions.  
 2. EUR = USD 1,130 en moyenne en 2025 contre USD 1,082 en moyenne en 2024.  
 EUR = GBP 0,857 en moyenne en 2025 contre GBP 0,847 en moyenne en 2024.

# COMpte de Résultat Consolidé

(millions d'euros)	2025	2024
<b>Revenu net</b>	<b>14 547</b>	<b>13 965</b>
Revenu des coûts refacturables	2 852	2 065
<b>Revenu</b>	<b>17 399</b>	<b>16 030</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3 168</b>	<b>3 014</b>
Dotations aux amortissements	(520)	(495)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 648</b>	<b>2 519</b>
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
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>2 394</b>	<b>2 214</b>
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)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>1 653</b>	<b>1 660</b>

# 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 <sup>1</sup>	(9)	(8)
<b>Charges financières nettes courantes<sup>2</sup></b>	<b>(107)</b>	<b>(39)</b>

# IMPÔT SUR LE RÉSULTAT COURANT ET TAUX D'IMPOSITION EFFECTIF

(millions d'euros)	2025	2024
<b>Impôt sur le résultat publié</b>	<b>577</b>	<b>549</b>
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)
<b>Impôt sur le résultat courant</b>	<b>640</b>	<b>619</b>
<b>Taux d'impôt effectif</b>	<b>25,1 %</b>	<b>24,9 %</b>

# 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
<b>Revenu net</b>	<b>14 547</b>						<b>14 547</b>
Revenu des coûts refacturables <sup>1</sup>	2 852						2 852
<b>Revenu</b>	<b>17 399</b>						<b>17 399</b>
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>3 168</b>						<b>3 168</b>
Dotations aux amortissements	(520)						(520)
<b>Marge opérationnelle</b>	<b>2 648</b>						<b>2 648</b>
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		-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>2 394</b>	<b>212</b>	<b>37</b>	-	<b>5</b>	-	<b>2 648</b>
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)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>1 653</b>	<b>157</b>	<b>28</b>	<b>(6)</b>	<b>5</b>	<b>59</b>	<b>1 896</b>

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

(millions d'euros)	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
<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)	-
Mises en équivalence	(2)						(2)
Intérêts minoritaires	(9)						(9)
Impôt sur le résultat	(549)	(60)	(20)	2	8		(619)
<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>

# 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)
<b>TOTAL</b>	<b>12 841</b>	<b>13 579</b>
Capitaux propres	10 447	11 060
Intérêts minoritaires	(23)	(24)
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>10 424</b>	<b>11 036</b>
Provisions pour risques & charges	783	858
Dette financière nette (cash)	(548)	(775)
Obligations locatives	2 182	2 460
<b>TOTAL</b>	<b>12 841</b>	<b>13 579</b>

# DETTE BRUTE AU 31 DÉCEMBRE 2025

## Répartition par échéance

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

► Pas de covenant

# DETTE NETTE AU 31 DÉCEMBRE 2025

## Répartition par devise

(millions d'euros)	Total	EUR	USD	GBP	Autres
Eurobond 2028 <sup>1,2</sup>	736	-	736	-	-
Eurobond 2031 <sup>1,2</sup>	754	-	754	-	-
Eurobond 2029 <sup>3</sup>	597	597	-	-	-
Eurobond 2032 <sup>3</sup>	646	646	-	-	-
Earn-out / Buy-out	677	29	533	4	111
Autres dettes <sup>1</sup>	73	32	34	2	5
Trésorerie & équivalents	(4 031)	(526)	(2 327)	(39)	(1 139)
<b>Dette financière nette (cash)</b>	<b>(548)</b>	<b>778</b>	<b>(270)</b>	<b>(33)</b>	<b>(1 023)</b>

# LIQUIDITÉ AU 31 DÉCEMBRE 2025

(millions d'euros)	31/12/2025			31/12/2024
	Total	Tiré	Disponible	Disponible
Lignes de crédit syndiqué à 5 ans <sup>1</sup>	2 000	-	2 000	2 000
<b>Total des lignes de crédit confirmées</b>	<b>2 000</b>	<b>-</b>	<b>2 000</b>	<b>2 000</b>
Trésorerie & équivalents			4 031	3 644
<b>Total liquidité</b>			<b>6 031</b>	<b>5 644</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 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](mailto:amy.hadfield@publicisgroupe.com)**

## *Relations Investisseurs*

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

**Carla Foucaud | Email. [carla.foucaud@publicisgroupe.com](mailto: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.symxeconomics.pub.fr&hl=en>

**Publicis Groupe | 133, Champs Elysées | F-75380 Paris Cedex 08**

**[www.publicisgroupe.com](http://www.publicisgroupe.com) | @publicisgroupe**