

Résultats du premier semestre 2018

19 juillet 2018

- Résultats du 1^{er} semestre en ligne avec notre objectif d'amélioration de la croissance organique et de progression de la marge en 2018
- Après un bon 1^{er} trimestre, ralentissement au 2^e trimestre (négatif), en partie du fait du secteur de la santé
- Croissance de 27% de nos *strategic game changers* et record sans précédent de gains de budgets dont la montée en puissance est attendue au 2^e semestre
- Forte amélioration du taux de marge opérationnelle de 60 points de base au 1^{er} semestre 2018 permettant à la fois d'investir dans notre transformation pour construire la croissance future et de délivrer une croissance de 13% du BNPA courant à taux de change constants
- Chiffres en valeur absolue affectés par la baisse du dollar US et autres devises par rapport à l'euro

Résultats du 1^{er} semestre 2018

(millions d'euros)	S1 2018 avant IFRS 16	2018 vs 2017 à taux de change constants avant IFRS 16	2018 vs 2017 avant IFRS 16
Revenu net ^{(1) (2)}	4 280	-0,5%	-8,2%
Croissance organique	-0,4%		
Marge opérationnelle ⁽¹⁾	611	+5,6%	-4,2%
Taux de marge opérationnelle	14,3%	+80 pb	+60 pb
Résultat net courant part du groupe	450	+14,2%	+4,2%
Bénéfice net courant par action dilué (euros) ⁽²⁾	1,94	+12,8%	+2,6%

(1) En dollars US, Revenu net : + 2,6 % ; Marge opérationnelle : +7,1% (S1 2018 vs. S1 2017)

(2) Voir définitions

2^e trimestre 2018

Revenu net	2 198
Croissance publiée	-8,3%
Croissance à taux de change constants	-2,4%
Croissance organique	-2,1%



Arthur Sadoun, Président du Directoire de Publicis Groupe déclare :

« Le premier semestre a été très chargé mais très productif pour Publicis Groupe. Nous nous sommes focalisés sur les 3 principales priorités directement liées à notre plan de transformation sur 3 ans, « Sprint To The Future ».

Tout d'abord, nous avons établi les conditions financières pour confirmer notre objectif d'amélioration de la croissance organique et du taux de marge opérationnelle pour l'ensemble de l'année 2018. La croissance organique du premier semestre est légèrement négative, comme l'était celle de 2017, mais avec une amélioration en Amérique du Nord qui est revenue en croissance. Ceci est un signe encourageant dans une région où notre nouveau modèle est à son stade le plus avancé. Nous avons enregistré un ralentissement, passant d'un bon premier trimestre à + 1,6 % à un deuxième trimestre en recul de 2,1 %, essentiellement en raison de deux aléas conjoncturels – une base de comparaison plus difficile et une incertitude relative à la mise en œuvre du RGPD affectant notre revenu net en Europe – mais également du fait d'une difficulté opérationnelle dans notre activité très volatile de représentants commerciaux dans la santé aux Etats-Unis. Cette difficulté représente la grosse partie de notre croissance négative puisque l'impact sur l'activité de Publicis Health est de l'ordre de 30 millions d'euros.

En dépit de cet environnement, nous avons affiché une progression de 60 points de base de notre taux de marge opérationnelle, et de 40 points de base à périmètre et changes comparables et à charge de restructuration constante. En réalité, cette hausse de 40 points de base recouvre une amélioration 70 points de base par des efforts en matière de coûts et des investissements dans nos game changers à hauteur de 30 points de base. Cela illustre deux points importants : nous démontrons notre capacité à gérer nos coûts et notre focus sur la fourniture de services à forte valeur ajoutée à nos clients ; et nous investissons dans nos compétences stratégiques pour construire la croissance future.

Au global, nos résultats financiers du premier semestre, conjugués à notre performance impressionnante en new business dont la montée en puissance est attendue au deuxième semestre, nous rendent confiants sur notre capacité à délivrer nos objectifs d'amélioration de la croissance organique et de progression de notre taux de marge opérationnelle en 2018 par rapport à 2017.

Notre deuxième objectif était d'accélérer notre transformation en déployant notre modèle connectant la data, la créativité et la technologie, afin d'accélérer notre croissance organique.

Au cours du semestre, nous avons continué à développer nos expertises globales et à simplifier nos structures, dans nos pays et avec nos clients. Nous sommes en ligne sur tous les KPI que nous avons communiqués lors de la journée investisseurs de mars 2018, voire en avance sur certains d'entre eux.



Nous avons une croissance très forte, de plus de 25 %, de ce qui représentera le cœur de notre offre dans l'avenir : nos strategic game changers, à savoir la data, la dynamic creativity et le digital business transformation.

Etre au centre de la transformation de nos clients nous a permis de remporter des victoires historiques, avec nos clients existants, mais également en new business, que ce soit au niveau global avec Daimler, Campbell's ou Marriott, ou au niveau local avec McDonald's, Macy's ou Nestlé. Ce momentum positif se prolonge au troisième trimestre. La semaine dernière, nous avons annoncé le gain du budget média mondial de Lenovo, mais également les gains de P&G Shopper au Royaume-Uni et Nestlé aux Etats-Unis.

Je rappelle, si besoin en était, que notre marché subit de fortes pressions et que la transformation s'impose à tous. Les initiatives que nous avons engagées très tôt et les investissements réalisés portent leurs fruits : nous sommes en mesure de surmonter les inévitables coupes de budgets ainsi que les modifications des plans marketing grâce à nos actifs et à notre organisation qui nous positionnent de la manière la plus compétitive qui soit pour l'avenir.

Notre troisième objectif était d'accroître la valeur pour nos actionnaires afin de les récompenser pour leur confiance tout au long de notre transformation. Au cours du premier semestre, nous avons pu afficher des résultats solides, au-delà de la croissance organique. Nous avons significativement fait progresser notre taux de marge opérationnelle, le résultat net courant par action a crû de 13% à taux de changes constants, et notre situation financière s'est encore renforcée avec une réduction de l'endettement financier net de près d'un milliard d'euros au cours des 12 derniers mois.

Sans aucun doute, au cours du ce premier semestre, nous avons bâti les fondations pour délivrer nos objectifs annuels mais également ceux de notre plan de transformation à 3 ans. Ce ne sera pas un "parcours de santé" car nous devons nous transformer alors que les conditions de marché restent difficiles. Il y aura des obstacles inattendus à surmonter au cours de notre transformation, mais nos équipes de grande qualité, nos compétences inégalées dans la data, la créativité et la technologie et notre modèle gagnant qui a déjà fait ses preuves, nous rendent très confiants pour l'avenir. »

* *
*

Le Conseil de surveillance de Publicis Groupe, réuni le 18 juillet 2018 sous la présidence de Monsieur Maurice Lévy, a examiné les comptes du 1^{er} semestre 2018, présentés par Monsieur Arthur Sadoun, Président du Directoire.



PRINCIPAUX CHIFFRES CLES, EN EUROS

<i>En millions d'euros, à l'exception des données par action et des %</i>	<i>S1 2018 ⁽¹⁾ après IFRS 16</i>	<i>S1 2018 avant IFRS 16</i>	<i>S1 2017 avant IFRS 16</i>
Données extraites du compte de résultat :			
Revenu net ⁽³⁾	4 280	4 280	4 664
Revenu des coûts refacturables	445	445	457
Revenu ⁽³⁾	4 725	4 725	5 121
Marge opérationnelle avant amortissements	882	683	719
<i>En % du revenu net</i>	<i>20,6%</i>	<i>16,0%</i>	<i>15,4%</i>
Marge opérationnelle	617	611	638
<i>En % du revenu net</i>	<i>14,4%</i>	<i>14,3%</i>	<i>13,7%</i>
Résultat opérationnel	458	452	604
Résultat net part du groupe	301	313	387
Bénéfice par action	1,33	1,38	1,72
Bénéfice courant par action, dilué ⁽²⁾	1,89	1,94	1,89
Free cash-flow avant variation du BFR	500	499	594
Données extraites du bilan			
	30 06 2018	30 06 2018 avant IFRS 16	31 12 2017
Total de l'actif	24 591	22 833	23 780
Capitaux propres, part du Groupe	6 155	6 157	5 956
Endettement financier net (trésorerie nette)	1 044	1 136	727

(1) Les comptes au 30 juin 2018 sont établis en appliquant par anticipation la norme IFRS 16 (utilisation de la méthode prospective)

(2) Résultat net part du Groupe après élimination des pertes de valeur/charge de consolidation immobilière, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions, des principales plus ou (moins)-values de cession, de l'impact de la réforme fiscale américaine et de la réévaluation des *earn-out*, divisé par le nombre moyen d'actions sur une base diluée.

(3) En application de la norme IFRS 15 sur le revenu depuis le 1er janvier 2018, les informations comparatives de l'année précédente ont été retraitées. Le revenu est égal au revenu net après réintégration des coûts refacturables.

PRINCIPAUX CHIFFRES CLES, EN DOLLARS US

<i>En millions de dollars US, à l'exception des données par action</i>	<i>S1 2018 avant IFRS 16</i>	<i>S1 2017 avant IFRS 16</i>	<i>S1 2018 vs. S1 2017 avant IFRS 16</i>
Revenu net ⁽¹⁾	5 179	5 046	+2,6%
Marge opérationnelle	739	690	+7,1%
Résultat net courant part du groupe	545	467	+16,7%
Bénéfice courant par action, dilué ⁽²⁾	2,35	2,04	+15,2%

(1) En application de la norme IFRS 15 sur le revenu depuis le 1er janvier 2018, les informations comparatives de l'année précédente ont été retraitées. Le revenu est égal au revenu net après réintégration des coûts refacturables.

(2) Résultat net part du Groupe après élimination des pertes de valeur/charge de consolidation immobilière, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions, des principales plus ou (moins)-values de cession, de l'impact de la réforme fiscale américaine et de la réévaluation des *earn-out*, divisé par le nombre moyen d'actions sur une base diluée.



Nota bene : Toutes les comparaisons entre les chiffres du 1^{er} semestre 2018 et ceux du 1^{er} semestre 2017 sont réalisées avant impact de la norme IFRS 16, sauf indication contraire.

IFRS 15 « REVENU »

Depuis le 1er janvier 2018, Publicis Groupe applique la norme IFRS 15 sur le revenu. Les comptes 2017 ont été retraités afin de permettre la comparabilité du revenu suite à l'entrée en vigueur de cette norme. Cette dernière conduit à une augmentation du revenu en supprimant l'imputation sur le revenu de certains coûts directement refacturés aux clients. Ces coûts concernent essentiellement des activités de production et de média, ainsi que des frais divers à la charge des clients.

Dans ce contexte, ces éléments refacturables aux clients ne faisant pas partie du périmètre d'analyse des opérations, Publicis Groupe a décidé de mettre en avant un autre indicateur, le revenu après déduction des coûts refacturables ou « revenu net », indicateur le plus pertinent pour la mesure de la performance opérationnelle des activités du Groupe.

Le tableau ci-dessous détaille le revenu 2017 publié et donc avant prise en compte de l'impact de IFRS 15, ainsi que le revenu et le revenu net 2017 retraités après prise en compte de IFRS 15.

En millions d'euros	T1 2017	T2 2017	T3 2017	T4 2017	2017
Avant IFRS 15					
Revenu publié	2 328	2 515	2 264	2 583	9 690
Après IFRS 15					
Revenu net	2 267	2 397	2 185	2 483	9 332
+ Revenu des coûts refacturables	222	235	206	251	914
= Revenu IFRS	2 489	2 632	2 391	2 734	10 246

Le détail des revenus nets 2017 par trimestre et par zone géographique et les éléments principaux des résultats semestriels et annuels de l'année 2017 incluant l'impact d'IFRS 15 a été publié par communiqué de presse le 6 juillet 2018 (disponible sur le site internet : www.publicisgroupe.com).



IFRS 16 « CONTRATS DE LOCATION »

Publicis a décidé d'appliquer par anticipation la norme IFRS 16 à compter du 1er janvier 2018.

Cette norme traite tous les contrats de location suivant un modèle unique consistant à enregistrer au passif, l'obligation locative (somme des paiements futurs actualisés), et à l'actif, un droit d'utilisation. Le droit d'utilisation est amorti sur la durée des contrats de location.

Les contrats conclus par Publicis entrant dans le champ d'application de cette norme concernent :

- principalement les locations immobilières : Publicis est locataire de ses bureaux dans la plupart des villes où il opère ;
- et plus accessoirement l'exploitation d'espaces publicitaires dans le cadre de son activité de régie avec des contrats de concession d'espaces publicitaires comportant des minima garantis, ainsi que les locations de véhicules et d'équipements informatiques.

Publicis a retenu la « méthode prospective » prévue par la norme qui consiste à comptabiliser l'effet cumulatif de l'application initiale comme un ajustement sur les capitaux propres d'ouverture en considérant que l'actif au titre du droit d'utilisation est égal au montant de l'obligation locative, ajusté du montant des loyers payés d'avance. Le bilan d'ouverture du 1er janvier 2018 après application d'IFRS 16 est présenté dans le communiqué en date du 6 juillet 2018 (disponible sur le site internet : www.publicisgroupe.com). Par ailleurs, le compte de résultat de l'année 2017 ne sera pas retraité. Le Groupe communiquera les résultats semestriels et annuels 2018 en intégrant l'application de la norme IFRS 16 et fournira les éléments financiers avant prise en compte de cette nouvelle norme, ce qui permettra de comparer les performances avec 2017.

REVENU DU DEUXIEME TRIMESTRE 2018

Le revenu net de Publicis Groupe pour le 2^e trimestre 2018 est de 2 198 millions d'euros comparé à 2 397 millions d'euros en 2017, en recul de 8,3 %. La croissance à taux de change constant est de - 2,4 % après prise en compte d'un effet négatif des variations des taux de change de 145 millions d'euros (impact de - 6,0 %). Les acquisitions (nettes de cessions) ont contribué à hauteur de (5) millions d'euros au revenu net du 2^e trimestre 2018 avec la déconsolidation de Genedigi depuis le 1er janvier 2018.

La croissance organique est de - 2,1 % au 2^e trimestre 2018. Elle met en évidence un ralentissement par rapport à la croissance organique de + 1,6 % enregistrée au cours des trois premiers mois de 2018 en raison d'une base de comparaison plus difficile, notamment en Amérique du Nord. Le Groupe n'a pas encore enregistré le bénéfice des contrats gagnés au 1er trimestre, ces derniers devant contribuer à la croissance organique à partir du 3^e trimestre 2018. En outre, elle a été affectée par la mise en œuvre du RGPD (Règlement Général pour la Protection des Données) en Europe, se traduisant par des suspensions temporaires de campagnes, à l'initiative des clients mais également de Publicis, en raison d'incertitudes quant



l'obtention du consentement des consommateurs par les sites internet sur lesquels sont déployées ces campagnes. Il convient de noter également les difficultés rencontrées dans le secteur de la santé, s'agissant des activités de représentants commerciaux (voir paragraphe ci-dessous).

Répartition du revenu du 2^e trimestre par zone géographique

En millions d'euros	Revenu net		Croissance organique
	T2 2018	T2 2017	
Europe	641	670	-3,6%
Amérique du Nord	1 179	1 300	-2,3%
Asie Pacifique	224	261	-2,1%
Amérique Latine	86	96	+7,2%
Moyen Orient / Afrique	68	70	+4,5%
Total	2 198	2 397	-2,1%

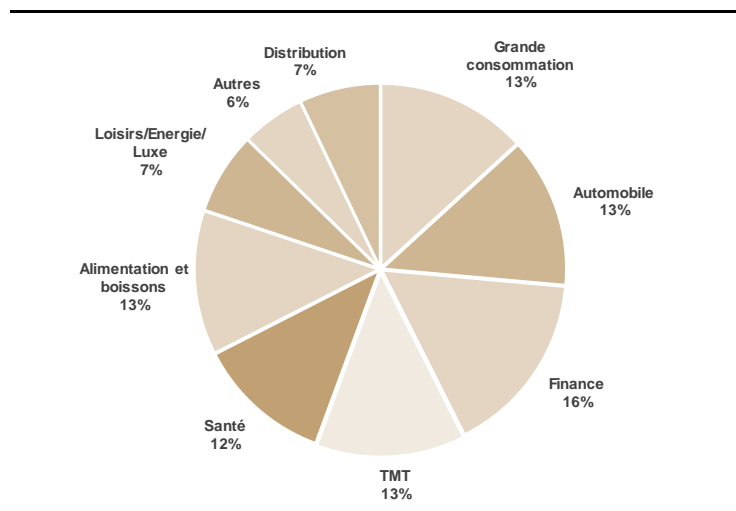
REVENU DU PREMIER SEMESTRE 2018

Le revenu net de Publicis Groupe pour le 1er semestre 2018 est de 4 280 millions d'euros comparé à 4 664 millions d'euros en 2017, en recul de 8,2 %. La croissance à taux de change constant est de - 0,5 % après effet négatif des variations des taux de change pour 362 millions d'euros (impact de - 7,8 %). Les acquisitions (nettes de cessions) ont contribué à hauteur de (6) millions d'euros au revenu net du 1er semestre 2018 avec la déconsolidation de Genedigi depuis le 1er janvier 2018. La croissance organique est de - 0,4 % au 1er semestre 2018.

En dollars US, le revenu net de Publicis Groupe est en progression de 2,6 %.



Répartition du revenu net du 1er semestre 2018 par secteur



Le secteur de la santé est confronté à une transformation radicale dans le monde entier. Dans un contexte où la recherche et la vente de médicaments sont passées de l'ère des « blockbusters » à celle de thérapies plus spécialisées, il est devenu nécessaire d'adapter le marketing et de proposer des actions beaucoup plus ciblées en direction des patients et des prescripteurs. Publicis Health, la solution de Publicis Groupe spécialisée sur le secteur de la santé, a développé une offre centrée sur la *data*, le *dynamic creativity* et le *digital business transformation*, qui répond à ces besoins.

A côté de ses activités de création et de média, Publicis Health a un positionnement très différencié dans le secteur de la communication santé avec Publicis Health Solutions (PHS). Cette entité fournit des représentants commerciaux (CSO, ou *Contract Sales Organization*), une activité qui n'existe pas chez les autres réseaux de communication santé, et dont les concurrents sont essentiellement spécialisés dans l'externalisation. Par nature, cette activité est très volatile et les évolutions que rencontre le secteur de la santé amènent à des ajustements de dernière minute de la part de ses clients, se traduisant par des reports voire des annulations de campagnes.

Publicis Health a été affecté par une baisse de son revenu au 1er semestre, essentiellement dans ses activités d'externalisation, PHS. Publicis Health reste déterminé à offrir la meilleure offre à ses clients. Cela se traduira par des investissements dans le consulting lié à la santé, dans la data et la technologie, afin de continuer à fournir à nos clients des compétences de pointe dans leur transformation digitale, et le Groupe continuera à examiner toutes les opportunités pour dégager le maximum de valeur de l'ensemble de ses opérations, au profit de toutes ses parties prenantes.



Répartition du revenu du 1er semestre par zone géographique

En millions d'euros	Revenu net		Croissance organique
	S1 2018	S1 2017	
Europe	1 255	1 289	-1,7%
Amérique du Nord	2 321	2 574	+0,1%
Asie Pacifique	423	499	-3,3%
Amérique Latine	158	173	+9,1%
Moyen Orient / Afrique	123	129	+4,6%
Total	4 280	4 664	-0,4%

L'Europe affiche un recul de 2,6 %. Hors impact des acquisitions et des taux de change, la croissance organique est de -1,7 %. Outre l'impact de quelques pertes de budgets, cette faible croissance est à mettre en perspective d'une base de comparaison difficile puisque, pour mémoire, la croissance était de + 4,3 % au 1er semestre 2017. En outre, il convient de noter les effets induits par la mise en œuvre du RGPD (Règlement Général pour la Protection des Données), se traduisant par des suspensions temporaires de campagnes, à l'initiative des clients mais également de Publicis, en raison d'incertitudes quant l'obtention du consentement des consommateurs par les sites internet sur lesquels sont déployées ces campagnes. Dans ce contexte, les principaux pays affichent une baisse de l'activité au cours du 2^e trimestre (France, Espagne, Suisse). Il faut souligner la bonne tenue de l'activité au Royaume-Uni (+ 1,7 % dont + 2,2 % au 2^e trimestre) et le recul marqué de l'Allemagne (- 8,3 %) avec une base de comparaison particulièrement défavorable en 2017.

L'Amérique du Nord affiche une croissance organique de + 0,1 % au 1er semestre 2018, portée par les budgets gagnés en 2017 (dont McDonald's, Diesel, Lionsgate, MolsonCoors et Southwest). La zone est affectée par les difficultés de Publicis Health dont le recul du revenu net est d'environ 30 millions d'euros au cours des 6 premiers mois de 2018. Compte-tenu des effets de change, le revenu en Amérique du Nord est en baisse de 9,8 % par rapport à 2017.

L'Asie Pacifique est en baisse de 15,2 % et de 3,3 % sur une base organique. L'essentiel de la performance négative est imputable à l'Australie (- 10,8 %), affecté par l'arrêt d'un contrat de gestion de call centers avec Qantas. La Chine enregistre une performance satisfaisante avec un retour à la croissance (+ 0,4 %) malgré l'effet des pertes de budgets. L'activité à Singapour progresse de + 6,3 %.

L'Amérique Latine est en baisse de 8,7 %, baisse essentiellement liée aux variations de change, et en croissance de + 9,1 % sur une base organique. Les activités au Brésil sont en progression de 7,6 % avec l'effet du gain des budgets Petrobras et Bradesco. Le Mexique maintient un rythme de croissance soutenue (+ 9,7 %).



Le Moyen Orient et l'Afrique reculent de 4,7 % mais progressent de + 4,6 % sur une base organique, tirée par l'Afrique du Sud (+ 11,1 %) et les Emirats Arabes Unis (+ 6,2 %).

ANALYSE DES CHIFFRES CLES

Sans autre mention, les chiffres sont présentés avant IFRS 16.

Compte de résultat

La marge opérationnelle avant amortissements s'établit à 683 millions d'euros en 2018 par rapport à 719 millions d'euros en 2017, en recul de 5,0 %, faisant ressortir une marge de 16,0 % du revenu net (15,4 % en 2017) :

- Les charges de personnel atteignent 2 834 millions d'euros au 30 juin 2018, en recul de 8,4 % (3 095 millions d'euros en 2017). Les coûts fixes de personnel de 2 507 millions d'euros représentent 58,6 % du revenu net contre 58,7 % en 2017. Le coût des free-lances est de 187 millions d'euros en 2018, comparé à 199 millions en 2017. Les coûts de restructuration atteignent 36 millions d'euros en 2018 (52 millions d'euros en 2017) et s'inscrivent dans le cadre de la réorganisation du Groupe, « The Power of One », et se traduisent par une intégration accrue des structures et des activités. De nombreux investissements (organisation par pays, développement des plateformes de production, poursuite de la régionalisation des centres de services partagés ou les développements technologiques) permettront d'améliorer l'efficacité opérationnelle.
- Les autres charges opérationnelles (hors amortissements) sont de 1 208 millions d'euros et se comparent à 1 307 millions d'euros en 2017. Hors coûts refacturables aux clients, ces autres charges représentent 17,8 % du revenu net (18,2 % en 2017).

La dotation aux amortissements est de 72 millions d'euros en 2018, en diminution de 11,1 % par rapport à 2017.

La marge opérationnelle s'élève à 611 millions d'euros en baisse de 4,2 % par rapport à 638 millions d'euros en 2017. A taux de change constants, elle progresse de 5,6 %. Le taux de marge opérationnelle est de 14,3 %, en progression de 60 points de base par rapport à 2017. A taux de change et périmètre comparables, elle progresse de 70 points de base. Cette amélioration provient de la baisse des charges de restructuration pour 30 points de base, et des effets des plans de réductions de coûts déployés au cours des 18 derniers mois pour 70 points de base, et ce malgré les investissements consentis pour accompagner la croissance des *game changers* (-30 points de base).



Les marges opérationnelles par grandes zones géographiques s'élevaient à 12,2 % pour l'Europe, 17,3 % pour l'Amérique du Nord, 9,7 % pour l'Asie-Pacifique, 8,2 % pour l'Amérique Latine et 1,6 % pour la région Afrique / Moyen-Orient.

Les amortissements sur immobilisations incorporelles liées aux acquisitions sont de 34 millions d'euros en 2018, contre 35 millions d'euros en 2017. La charge de consolidation immobilière du premier semestre 2018, de 107 millions d'euros, trouve son origine dans l'exécution de notre plan immobilier, mis en œuvre début 2018, « *All in One* ». Par ailleurs, une charge non courante nette de 18 millions d'euro a été comptabilisée au 1er semestre 2018 (contre un produit de 1 million d'euros en 2017), charge qui correspond à hauteur de 17 millions d'euros à la moins-value de cession de Genedigi, intervenue début avril 2018.

Le résultat opérationnel s'est élevé à 452 millions d'euros en 2018 contre 604 millions d'euros en 2017.

Le résultat financier, composé du coût de l'endettement financier net et d'autres charges et produits financiers, est une charge de 13 millions d'euros en 2018 contre une charge de 38 millions d'euros en 2017. La charge sur l'endettement financier net est de 15 millions d'euros en 2018 à comparer à 32 millions d'euros en 2017. Les autres charges et produits financiers quant à eux représentent un produit de 2 millions d'euros contre une charge de 6 millions d'euros en 2017.

Le coût de réévaluation des *earn-outs* est une charge de 11 millions d'euros à comparer à une charge de 22 millions en 2017.

La charge d'impôt est de 114 millions d'euros, résultant de l'application d'un taux d'impôt effectif prévisionnel pour 2018 de 25,9 %, contre 151 millions d'euros en 2017, correspondant à un taux d'impôt effectif prévisionnel de 26,7 %.

La quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence est de 1 million d'euros, à comparer à une perte de 2 millions l'année précédente. Les intérêts minoritaires dans le résultat sont de 2 millions en 2018 contre 4 millions en 2017.

Au total, le résultat net part du Groupe est de 313 millions d'euros à fin juin 2018 contre 387 millions d'euros au 30 juin 2017.

Après application de la norme IFRS 16, la marge opérationnelle s'élève à 617 millions d'euros, et le taux de marge opérationnelle à 14,4 %. Par grandes zones géographiques les taux de marge ressortent à 12,4 % pour l'Europe, 17,4 % pour l'Amérique du Nord, 9,9 % pour l'Asie-Pacifique, 8,2 % pour l'Amérique Latine et 1,6 % pour la région Afrique / Moyen-Orient.

Le résultat opérationnel est de 458 millions d'euros au premier semestre 2018.



Le résultat financier est une charge de 36 millions d'euros en 2018 et comprend une charge d'intérêt sur les obligations locatives de 29 millions d'euros.

La charge d'impôt est de 109 millions d'euros, résultant de l'application d'un taux d'impôt effectif prévisionnel pour 2018 de 25,9 %.

Au total, le résultat net part du Groupe est de 301 millions d'euros au 30 juin 2018 (après application IFRS 16).

Free cash-flow

Le free cash-flow du Groupe pré-IFRS 16, hors variation du besoin en fonds de roulement, est en diminution de 16 % par rapport à celui de l'année précédente, et s'établit à 499 millions d'euros. A taux de change constants, il recule de 8 %. Le recul provient d'une augmentation des investissements et d'une hausse de la charge d'impôt décaissée. Les investissements atteignent 86 millions d'euros contre 37 millions d'euros au 1er semestre 2017. L'augmentation constatée au 1er semestre 2018 inclut les investissements relatifs au plan immobilier « *All in One* ». La charge d'impôt décaissée passe de 115 millions d'euros au 1er semestre 2017 à 149 millions d'euros au 1er semestre 2018. Le 1er semestre 2017 avait été marqué par un remboursement d'impôt ; le 1er semestre 2018 est affecté par le premier versement de la « *toll charge* » pour 18 millions d'euros (paiement étalé sur 8 ans). Après application de la norme IFRS 16, celui-ci s'établit à 500 millions d'euros.

Endettement net

L'endettement financier net s'établit à 1 136 millions d'euros au 30 juin 2018 à comparer à 727 millions d'euros au 31 décembre 2017. Le fort désendettement de près de 1 milliard d'euros enregistré sur 12 mois provient de la forte génération de cash-flow conjuguée à un contrôle très strict de la variation du besoin en fonds de roulement dont l'augmentation au 1^{er} semestre 2018 est limitée à 889 millions d'euros contre 1 013 millions d'euros au 1^{er} semestre 2017. La dette nette moyenne du Groupe au premier semestre 2018 s'élève à 1 405 millions d'euros contre 1 993 millions d'euros au premier semestre 2017.

FAITS MARQUANTS DU PREMIER SEMESTRE 2018

Sprint To The Future

Depuis 2014 et l'acquisition de Sapient, Publicis Groupe a engagé une profonde transformation et se positionne désormais de manière unique grâce à trois points clés de différenciation :

- La vision : la technologie fournie par Publicis.Sapient apporte au Groupe l'expertise pour réunir la transformation marketing et la transformation opérationnelle digitale, connectées par la data. Grâce à ses



actifs inégaux, Publicis Groupe est en mesure d'interagir avec les directeurs du marketing (CMO) et les directeurs de l'information (CIO).

- Le modèle : « The Power of One » rassemble toutes les compétences du Groupe sous un même toit, en mettant les clients au cœur de l'organisation, au travers d'une organisation par pays avec un leadership unique et une équipe dirigeante unifiée issue de toutes les expertises du Groupe, permettant ainsi de casser les silos et de gagner en efficacité.
- La gouvernance : le Groupe a mené à bien sa succession managériale et a renforcé ses comités de direction, en mettant fortement l'accent sur l'exécution de sa stratégie.

La stratégie et le plan d'exécution de Publicis Groupe pour 2018-2020, *Sprint To The Future*, présenté le 20 mars 2018, repose sur trois piliers :

1. Apporter à chaque client ce qui le fera gagner dans l'avenir : la relation client personnalisée, à grande échelle (*one-to-one consumer engagement at scale*) par la mise en place de trois *strategic game changers* dans les données, la créativité dynamique et l'expertise en *digital business transformation*.
2. Un sprint pour accélérer la transformation du Groupe, avec notamment le déploiement des global client leaders, le développement de l'organisation par pays, et un plan d'investissements pour la croissance, financé par un programme de réduction de coûts majeur.
3. Une plus grande valeur aux actionnaires au cours de la transformation, grâce à une croissance organique en accélération et à la progression du taux de marge opérationnelle.

Plus de détails dans le communiqué de presse du 20 mars 2018 :

<http://www.publicisgroupe.com/fr/news-fr/communiqués-de-presse/publicis-2020-sprint-to-the-future-fr-1>

Les premiers résultats sont encourageants. Le revenu net des *Strategic Game Changers* est en croissance de 27 % au cours des six premiers mois de 2018, validant ainsi les choix stratégiques du Groupe. Le revenu net généré auprès des 100 premiers clients de 450 million d'euros, représentant 18 % du revenu net de ces 100 premiers clients du Groupe.

Publicis Groupe a désigné 46 Global Client Leaders au 30 juin, à comparer à 35 à fin 2017 et un objectif de 100 à l'horizon 2020. L'objectif d'avoir 100 % du revenu net organisé sous le « country model » a été atteint dès la fin du premier semestre avec la mise en œuvre d'une organisation articulée autour de 8 marchés clés : France, Royaume-Uni, DACH (Allemagne, Autriche, Suisse), Europe Centrale & Europe du Nord, Europe du Sud, Amérique du Nord, Amérique Latine, Asie Pacifique & Moyen Orient / Afrique. Cette organisation sera à même d'accélérer la croissance du Groupe ainsi que la mise en œuvre des gains de productivité.

Le nombre de personnes dans les plateformes de global delivery est de 9 100 à fin juin, à comparer à 8 700 à fin 2017.



Toute l'énergie du Groupe est mobilisée pour mettre en œuvre sa stratégie et apporter plus de valeur aux clients, aux talents et aux actionnaires. Un plan de rémunération dédié, aligné sur les objectifs financiers du plan stratégique a été mis en place en mai 2018 au profit des dirigeants en charge de l'exécution de ce plan.

Cession

Publicis Groupe a finalisé la cession de Genedigi au cours du 2^e trimestre 2018.

PERSPECTIVES

Publicis Groupe reste focalisé sur 3 priorités : délivrer les résultats financiers annoncés année après année, accélérer sa transformation en développant son modèle à grande échelle, créer de la valeur pour l'actionnaire au cours de cette période. Le 1^{er} semestre 2018 a mis en évidence une nette amélioration du taux de marge opérationnelle, une croissance à deux chiffres (à taux de change constants) du résultat net courant par action et un renforcement de la situation financière. Les succès commerciaux engrangés au 1^{er} trimestre devraient conduire à une croissance organique supérieure à celle de 2017. S'agissant de la marge, les efforts importants sur les coûts sont poursuivis. Une partie des économies réalisées est réinvestie pour créer les conditions d'une croissance future soutenue. Au total, la marge devrait progresser de 30 à 50 points de base en 2018.

A plus long terme, Publicis Groupe souhaite accroître la valeur aux actionnaires par une accélération de la croissance du résultat net courant par action (dilué) sur 2018-2020, en utilisant trois leviers :

- l'accélération de la croissance organique,
- la progression des marges,
- des acquisitions ciblées.

L'objectif est d'afficher un taux de croissance organique en accélération sur la période 2018-2020 avec pour ambition d'atteindre + 4 % en 2020.

Publicis Groupe vise également à augmenter son taux de marge opérationnelle de 30 à 50 points de base par an jusqu'en 2020. Cet objectif comprend un programme de réduction de coûts de 450 millions d'euros, entièrement aligné sur la stratégie du Groupe. Ce programme d'économies de coûts permettra de financer le plan d'investissement opérationnel de 300 millions d'euros sur la période 2018-2020, prioritairement dédié aux talents du Groupe avec des recrutements, des formations, des développements et des reconversions.

Publicis Groupe vise une croissance de 5% à 10% du bénéfice net courant par action (dilué) par an, en accélération sur les 3 prochaines années, à taux de change constants, grâce à une amélioration continue de la croissance organique, à l'accroissement des marges et à la contribution des acquisitions aux résultats.



La génération de free cash-flow devrait rester soutenue et la solidité du bilan préservée. Avec un taux de distribution de l'ordre de 45%, la croissance des dividendes devrait s'accélérer au cours des trois prochaines années.

Cette amélioration de la performance financière positionnera Publicis Groupe comme leader du marché dans le marketing et le business transformation.

* *
*

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 autre raison autre que les réglementations applicables. Publicis Groupe vous invite à prendre connaissance avec attention des informations relatives aux facteurs de risque susceptibles d'affecter son activité telles que figurant dans son Document de Référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable notamment sur le site de Publicis Groupe (www.publicisgroupe.com), y compris une conjoncture économique défavorable, un secteur extrêmement concurrentiel, la possibilité que nos clients remettent nos contrats en cause très rapidement, le fait qu'une part non négligeable des revenus du Groupe provienne de clients importants, les conflits d'intérêts entre annonceurs d'un même secteur, la dépendance du Groupe envers ses dirigeants et ses collaborateurs, les lois et réglementations s'appliquant aux métiers du Groupe, des actions judiciaires engagées contre le Groupe au motif que certains messages publicitaires seraient mensongers ou trompeurs ou que les produits de certains clients se révéleraient défectueux, la stratégie de développement par acquisition d'entreprises, la dépréciation des écarts d'acquisition et des actifs inscrits au bilan du Groupe, la présence du Groupe dans les marchés émergents, l'exposition au risque de liquidité, une baisse de la notation officielle du Groupe, et l'exposition aux risques de marché financier.

Publicis Groupe applique la norme IFRS 15 sur les Revenus depuis le 1er janvier 2018. Le détail des revenus trimestriels et annuels 2017 avant et après prise en compte d'IFRS 15, l'analyse des revenus nets 2017 par trimestre et par zone géographique et les éléments principaux des résultats semestriels et annuels de l'année 2017 incluant l'impact d'IFRS 15 ont été publiés dans un communiqué de presse le 6 juillet 2018.



Par ailleurs, Publicis Groupe applique par anticipation la norme IFRS 16 sur les Contrats de Location à partir du 1er janvier 2018. Publicis a retenu la « méthode prospective » prévue par la norme qui consiste à comptabiliser l'effet cumulatif de l'application initiale comme un ajustement sur les capitaux propres d'ouverture en considérant que l'actif au titre du droit d'utilisation est égal au montant de l'obligation locative, ajusté du montant des loyers payés d'avance. Le bilan d'ouverture du 1er janvier 2018 après application d'IFRS 16 a été présenté dans le communiqué de presse du 6 juillet 2018. Par ailleurs, le compte de résultat de l'année 2017 ne sera pas retraité. Le Groupe communiquera les résultats semestriels et annuels 2018 en intégrant l'application de la norme IFRS 16 et fournira les éléments financiers avant prise en compte de cette nouvelle norme ce qui permettra de comparer les performances avec 2017.

À propos de Publicis Groupe - The Power of One

Publicis Groupe [Euronext Paris FR0000130577, CAC 40] est un leader mondial du marketing, de la communication et de la transformation digitale des entreprises, à travers l'alchimie de la créativité et de la technologie. Présent sur toute la chaîne de valeur du conseil à la création et la production, Publicis Groupe met au service de ses clients une organisation transversale, unifiée et fluide leur facilitant l'accès à l'ensemble de ses expertises dans le monde entier. Elle s'articule autour de quatre grands pôles, **Publicis Communications** (Publicis Worldwide, Saatchi & Saatchi, Leo Burnett, BBH, Marcel, Fallon, MSL, Prodigious), **Publicis Media** (Starcom, Zenith, Spark Foundry, Blue449, Performics, Digitas), **Publicis.Sapient** (SapientRazorfish & Sapient Consulting) et **Publicis Health**. Le Groupe est présent dans plus de 100 pays et compte près de 80 000 collaborateurs.

www.publicisgroupe.com | [Twitter: @PublicisGroupe](https://twitter.com/PublicisGroupe) | [Facebook](https://www.facebook.com/publicisgroupe) | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/publicisgroupe) | [YouTube](https://www.youtube.com/user/publicisgroupe) | *Viva la Difference!*

Contacts Publicis Groupe

Peggy Nahmany	Corporate Communications	+ 33 (0)1 44 43 72 83	peggy.nahmany@publicisgroupe.com
Jean-Michel Bonamy	Investor Relations	+ 33 (0)1 44 43 77 88	jean-michel.bonamy@publicisgroupe.com
Chi-Chung Lo	Investor Relations	+ 33 (0)1 44 43 66 69	chi-chung.lo@publicisgroupe.com



Annexes

Revenu net ⁽¹⁾ : Calcul de la croissance organique

<i>(en millions d'euros)</i>	T1	T2	S1	Impact des taux de change au 30 juin 2018 (en millions d'euros)	
Revenu net 2017 ⁽¹⁾	2 267	2 397	4 664	GBP ⁽³⁾	(10)
Impact des taux de change ⁽³⁾	(217)	(145)	(362)	USD ⁽³⁾	(262)
Revenu net 2017 ⁽¹⁾ au taux de change 2018 (a)	2 050	2 252	4 302	Autres	(90)
Revenu net 2018 avant acquisitions ⁽²⁾ (b)	2 083	2 203	4 286	Total	(362)
Revenu net des acquisitions ⁽²⁾	(1)	(5)	(6)		
Revenu net 2018 ⁽¹⁾	2 082	2 198	4 280		
Croissance organique (b/a)	+1,6%	-2,1%	-0,4%		

(1) Revenu après déduction des coûts refacturables. Voir définition en annexe

(2) Acquisitions (Ardent, The Abundancy, The Herd Agency, Ella Factory, SFR Studio, Translate Plus, Plowshare, Harbor & Village, Optix, Independent Ideas, Domaines Publics), nettes de cessions.

(3) EUR = USD 1,210 en moyenne au 1^{er} semestre 2018 vs. USD 1,082 en moyenne au 1^{er} semestre 2017
EUR = GBP 0,880 en moyenne au 1^{er} semestre 2018 vs. GBP 0,860 en moyenne au 1^{er} semestre 2017



New Business : Principaux gains au 30 juin 2018



Mercedes-Benz (Global), Campbell Soup Company (USA), Ricola (Global), Swarovski (France), Zhuyeqing Tea (Chine), Carrefour (Chine), Luzhou Laojiao, Whitail (Chine), Adobe (Inde), Asics (Singapour), P&O Ferries Holdings (Royaume-Uni), Department of Transport and Main Roads - Queensland Government (Australie), Lapp Holding AG (Allemagne), Hotwire (USA), Sentosa (Singapour), ABInBev (USA), Muthoot Pappachan Group (Inde), Kraft Heinz (Chine), Tourism Fiji (Global)



Almara (Moyent-Orient), Campbell's Arnott (Australie), Campbell's Soup Company (Amérique du Nord), Clas Ohlson (Norvège), Didi Chuxing (Chine), Etisalat Misr (Egypte), Henryk Kania (Pologne), Iberdrola (Norvège), LT Grp (Philippines), Lucano Group (Italie), Marriott International (Global), Maspex (Pologne), Mcdonald's (Moyen-Orient), Mondelez International (Amérique du Nord), NBC Universal/Telemundo (USA), Ola (Inde), Pirelli (Global), Pizzardi Editore (Italie), Red Bull (USA), The Body Shop (Singapour), ZEE5 (Inde), Banyan Tree (Singapour), Coty (Chine & Asie de Sud Est), Dunkin' Donuts (USA), Glovo (Italie), IKEA (MENA), L'Oreal (Mexique), Macy's (USA), McDonald's (France & Amérique Latine), NBCU Universal Kids (USA), Nonno Nanni (Italie), Sensee (France)



Carrefour (Global), Marriott International (Global), Mercedes Benz (Global)



Marriott International (LATAM), Mercedes Benz (Colombie, Argentine, Région), Daimler (Corée, Grèce, Hongrie, République Tchèque, Turquie, Belgique), Hochalnd (Roumanie), Central Beverage Company (Israël), Mercedes (Portugal), Eviso (Belgique), VISA (Argentine), Nestlé (Chili), McDonalds (LATAM- Région), IKEA (Corée du Sud), Petronas (Malaisie), Kering (Japon)



Alexion Pharmaceuticals (USA), AVANIR Pharmaceuticals (USA), DBV Technologies (USA), Eli Lilly & Co. (USA), Galderma (USA), Paratek Pharmaceuticals (USA), Pfizer Inc. (Royaume-Uni & USA), Roche (USA), Astrazeneca (USA), Bayer (USA), Bristol-Myers Squibb (USA), EyePoint Pharmaceuticals (USA), Masimo Corporation (USA), Merck & Co. (USA), Novo Nordisk (USA), Merz Aesthetics (USA), Proctor & Gamble (USA), Rhythm Pharmaceuticals (Europe), Sarepta Therapeutics (USA)



Communiqués de Presse 2018

- 05-01-2018 Bilan semestriel du contrat de liquidité de Publicis Groupe
- 11-01-2018 LT Group consolide ses activités de media au sein de Publicis One Philippines
- 22-01-2018 Nick Law rejoint Publicis en tant que Chief Creative Officer de Publicis Groupe et Président de Publicis Communications
- 23-01-2018 Le groupe Carrefour noue un partenariat stratégique avec Publicis.Sapient pour accélérer sa transformation digitale
- 23-01-2018 Communiqué « Lettre Anonyme »
- 29-01-2018 Publicis Groupe et Microsoft annoncent un partenariat pour développer la plateforme d'intelligence artificielle, Marcel
- 01-02-2018 Publicis Groupe annonce de nouvelles nominations dans ses pôles de Solutions et en région
- 01-02-2018 Loris Nold nommé au poste nouvellement créé de CEO Publicis Groupe APAC
- 01-02-2018 Alexandra von Plato nommée Chief Executive Officer de Publicis Health
- 08-02-2018 Publicis Groupe : Résultats annuels 2017
- 14-02-2018 Viva Tech 2018
- 14-02-2018 Leo Burnett Chicago nomme Kieran Ots EVP, Executive Creative Director
- 26-02-2018 Robett Hollis et FrontSide rejoignent Saatchi & Saatchi Nouvelle-Zélande
- 28-02-2018 Saatchi & Saatchi Nouvelle-Zélande gagne le budget mondial de l'office du Tourisme des Fidji
- 05-03-2018 Brill et Crovitz annoncent le lancement de NewsGuard dans la lutte contre les *Fake News*
- 20-03-2018 Publicis 2020 : *Sprint To The Future*
- 27-03-2018 Publicis Groupe est désigné « 2018 Adobe Experience Cloud Partner of the Year »
- 29-03-2018 Publicis Media lance une expertise « *Global Commerce* » à l'intersection des médias et des places de marchés
- 10-04-2018 Leo Burnett gagne le budget international de Betfair
- 19-04-2018 Publicis Groupe : Revenu du 1^{er} trimestre 2018
- 23-04-2018 Publication du Document de Référence 2017 de Publicis Groupe
- 25-04-2018 Publicis Groupe annonce l'équipe dirigeante pour le marché indien
- 30-04-2018 Publicis Media désigne une équipe de direction unique pour les zones EMEA et APAC
- 24-05-2018 Lancement de *Marcel*
- 28-05-2018 Assemblée Générale Mixte 2018 de Publicis Groupe
- 13-06-2018 Tom Kao est nommé CEO de Publicis Groupe Hong Kong
- 22-06-2018 Les clients de Publicis Groupe, champions de la créativité Cannes Lions 2018
- 26-06-2018 Raja Trad est nommé Chairman de Publicis Groupe Middle East



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, hors impact des acquisitions, des cessions et des variations de taux de change.

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.

Résultat net courant part du Groupe : Résultat net part du Groupe après élimination des pertes de valeur/charge de consolidation immobilière, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions, des principales plus ou (moins)-values de cession, de la réévaluation des earn-out.

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

BNPA Courant dilué (bénéfice net courant part du groupe par action 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 avant variation de BFR : Flux nets de trésorerie générés par l'activité avant produits financiers reçus & intérêts financiers décaissés, remboursement des engagements sur loyers et intérêts liés, et variation de BFR lié à l'activité.

Dettes nettes (ou dettes financières nettes) : 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.

Dividend pay-out : Dividende unitaire / BNPA Courant dilué.



Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Notes	30 juin 2018 (6 mois) ¹	30 juin 2017 (6 mois) ²	31 décembre 2017 (12 mois) ²
Revenu net³		4 280	4 664	9 332
Revenu des coûts refacturables		445	457	914
Revenu	2	4 725	5 121	10 246
Charges de personnel	5	(2 834)	(3 095)	(5 977)
Autres charges opérationnelles		(1 009)	(1 307)	(2 603)
Marge opérationnelle avant amortissements		882	719	1 666
Dotation aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions)	6	(265)	(81)	(161)
Marge opérationnelle		617	638	1 505
Dotation aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions	6	(34)	(35)	(73)
Perte de valeur	6	(107)	-	(115)
Autres produits et charges non courants	7	(18)	1	(1)
Résultat opérationnel		458	604	1 316
Charges financières		(40)	(54)	(101)
Produits financiers		31	22	50
Coût de l'endettement financier net		(9)	(32)	(51)
Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	8	(11)	(22)	(66)
Autres charges et produits financiers	8	(27)	(6)	(10)
Résultat avant impôt des entreprises consolidées		411	544	1 189
Impôt sur le résultat	9	(109)	(151)	(312)
Résultat net des entreprises consolidées		302	393	877
Quote-part dans les résultats des mises en équivalence	12	1	(2)	(5)
Résultat net		303	391	872
Dont :				
- Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		2	4	10
Résultat net attribuable aux propriétaires de la société mère du Groupe		301	387	862

Données par action (en euros) - Résultat net attribuable aux propriétaires de la société mère du Groupe

	10			
Nombre d'actions		226 898 746	224 581 868	226 384 707
Bénéfice net par action		1,33	1,72	3,81
Nombre d'actions dilué		231 379 546	228 808 205	230 673 578
Bénéfice net par action – dilué		1,30	1,69	3,74

¹ Les comptes au 30 juin 2018 sont établis en appliquant par anticipation la norme IFRS 16 (utilisation de la méthode prospective sans retraitement de l'exercice précédent)

² Conformément à la norme IFRS 15 applicable au 1er janvier 2018, les informations comparatives de l'année 2017 ont été retraitées.

³ 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.



Etat de résultat global consolidé

(en millions d'euros)	30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois)	31 décembre 2017 (12 mois) retraité
Résultat net de la période (a)	303	391	872
Eléments du résultat global qui ne seront pas reclassés en résultat			
- Gains (et pertes) actuariels sur régime à prestations définies	14	6	13
- Impôts différés relatifs aux éléments du résultat global qui ne seront pas reclassés en résultat	(6)	(18)	28
Eléments du résultat global susceptibles d'être reclassés en résultat			
- Réévaluation des instruments de couverture	20	(20)	(9)
- Ecart de conversion de consolidation	17	(358)	(597)
Total des autres éléments du résultat global (b)	45	(390)	(565)
Résultat global de la période (a) + (b)	348	1	307
Dont :			
- Résultat global de la période attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	2	2	5
- Résultat global de la période attribuable aux propriétaires de la société mère du Groupe	346	(1)	302



Bilan consolidé

(en millions d'euros)	Notes	30 juin 2018 ¹	31 décembre 2017 ²
Actif			
Écarts d'acquisition nets	11	8 563	8 450
Immobilisations incorporelles nettes		1 119	1 124
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	17	1 777	-
Immobilisations corporelles nettes		555	590
Impôts différés actifs		142	130
Titres mis en équivalence	12	64	64
Autres actifs financiers	13	203	169
Actifs non courants		12 423	10 527
Stocks et en-cours de production		417	385
Clients et comptes rattachés		8 199	8 907
Actifs sur contrats		1 017	843
Autres créances et actifs courants		723	649
Trésorerie et équivalents de trésorerie		1 812	2 407
Actifs détenus en vue de leur cession		-	62
Actifs courants		12 168	13 253
Total de l'actif		24 591	23 780
Passif			
Capital		94	92
Réserves consolidées, part du Groupe		6 061	5 864
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère du Groupe (Part du Groupe)	14	6 155	5 956
Participations ne donnant pas le contrôle (Intérêts minoritaires)		(1)	2
Total capitaux propres		6 154	5 958
Dettes financières à plus d'un an	16	2 364	2 780
Obligations locatives à plus d'un an	17	1 667	-
Impôts différés passifs		423	419
Provisions à long terme	15	587	591
Passifs non courants		5 041	3 790
Fournisseurs et comptes rattachés		10 497	11 541
Passifs sur contrats		366	423
Dettes financières à moins d'un an	16	505	350
Obligations locatives à moins d'un an	17	364	-
Dettes d'impôts sur les sociétés		172	204
Provisions à court terme	15	117	107
Autres dettes et passifs courants		1 375	1 391
Passifs détenus en vue de leur cession		-	16
Passifs courants		13 396	14 032
Total du passif		24 591	23 780

¹ Les comptes au 30 juin 2018 sont établis en appliquant par anticipation la norme IFRS 16 (utilisation de la méthode prospective sans retraitement de l'exercice précédent)

² Conformément à la norme IFRS 15 applicable au 1er janvier 2018, les informations comparatives de l'année 2017 ont été retraitées.



Tableau des flux de trésorerie consolidés

(en millions d'euros)	30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois) ⁽²⁾	31 décembre 2017 (12 mois) ⁽²⁾
Flux de trésorerie liés à l'activité			
Résultat net	303	391	872
Neutralisation des produits et charges calculés :			
Impôt sur le résultat	109	151	312
Coût de l'endettement financier net	9	32	51
Moins-values (plus-values) de cession d'actifs (avant impôt)	18	-	-
Dotation aux amortissements et pertes de valeur	406	116	349
Rémunérations fondées sur des actions	32	28	55
Autres produits et charges calculés	42	25	74
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	(1)	2	5
Dividendes reçus des sociétés mises en équivalence	2	1	2
Impôt payé	(149)	(115)	(264)
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité ⁽¹⁾	(890)	(1 013)	69
Flux net de trésorerie liés à l'activité (I)	(119)	(382)	1 525
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(95)	(39)	(136)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	9	2	5
Acquisitions nettes d'immobilisations financières	(11)	(6)	2
Acquisitions de filiales	(91)	(176)	(289)
Cessions de filiales	25	2	1
Flux net de trésorerie liés aux opérations d'investissement (II)	(163)	(217)	(417)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement			
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	-	-	(170)
Dividendes versés aux participations ne donnant pas le contrôle	(5)	(5)	(10)
Encaissements provenant de nouveaux emprunts	10	25	19
Remboursement des emprunts	(178)	(22)	(27)
Remboursement des dettes locatives	(175)	-	-
Intérêts payés sur obligations locatives	(29)	-	-
Intérêts financiers payés ⁽²⁾	(13)	(26)	(90)
Intérêts financiers encaissés ⁽²⁾	32	26	52
Rachats de participations ne donnant pas le contrôle	(17)	(23)	(35)
(Achats)/Ventes nets d'actions propres et exercice de BSA	22	(287)	(291)
Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement (III)	(353)	(312)	(552)
Incidence des variations de taux de change (IV)	35	(166)	(379)
Variation de la trésorerie consolidée (I + II + III + IV)	(600)	(1 077)	177
Trésorerie et équivalents de trésorerie au 1 ^{er} janvier	2 407	2 228	2 228
Soldes créditeurs de banques au 1 ^{er} janvier	(27)	(25)	(25)
Trésorerie à l'ouverture (V)	2 380	2 203	2 203
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	1 812	1 151	2 407
Soldes créditeurs de banques à la clôture	(32)	(25)	(27)
Trésorerie à la clôture (VI)	1 780	1 126	2 380
Variation de la trésorerie consolidée (VI - V)	(600)	(1 077)	177
(1) <i>Détail de la variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité</i>			
Variation des stocks et en-cours de production	(14)	(44)	(17)
Variation des créances clients et autres créances	545	424	(693)
Variations des dettes fournisseurs, autres dettes et provisions	(1 421)	(1 393)	779
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	(890)	(1 013)	69

(2) Comme expliqué dans la note 1, les intérêts financiers ont été reclassés dans les Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement.





Tableau de variation des capitaux propres consolidés

Nombre d'actions en circulation	(en millions d'euros)	Capital social	Réserves liées au capital	Réserves et résultats consolidés	Réserve de conversion	Réserve de juste valeur	Capitaux propres attribuables aux proprié- taires de la société mère	Participations ne donnant pas le contrôle	Total capitaux propres
226 295 805	31 décembre 2017	92	3 680	2 326	(337)	195	5 956	2	5 958
	Première application d'IFRS 16			10			10		10
226 295 805	1er janvier 2018	92	3 680	2 336	(337)	195	5 966	2	5 968
	Résultat net			301			301	2	303
	Autres éléments du résultat global nets d'impôts				17	28	45		45
	Total des produits et charges de la période			301	17	28	346	2	348
4 323 480	Dividendes	2	243	(455)			(210)	(5)	(215)
210 612	Rémunérations fondées sur des actions nettes d'impôts			32			32		32
	Effet des acquisitions et des engagements de rachat des participations ne donnant pas le contrôle			(1)			(1)		(1)
87 984	Exercices de Bons de Souscription d'Actions		3				3		3
498 177	(Achats)/Ventes d'actions propres			19			19		19
231 416 058	30 juin 2018	94	3 926	2 232	(320)	223	6 155	(1)	6 154



<i>Nombre d'actions en circulation</i>	<i>(en millions d'euros)</i>	<i>Capital social</i>	<i>Réserves liées au capital</i>	<i>Réserves et résultats consolidés</i>	<i>Réserve de conversion</i>	<i>Réserve de juste valeur</i>	<i>Capitaux propres attribuables aux proprié- taires de la société mère</i>	<i>Participations ne donnant pas le contrôle</i>	<i>Total capitaux propres</i>
225 367 784	1er janvier 2017	90	3 429	2 118	255	163	6 055	10	6 065
	Résultat net			387			387	4	391
	Autres éléments du résultat global nets d'impôts				(355)	(33)	(388)	(2)	(390)
	Total des produits et charges de la période			387	(355)	(33)	(1)	2	1
3 992 216	Dividendes	2	242	(414)			(170)	(5)	(175)
383 457	Rémunérations fondées sur des actions nettes d'impôts			30			30		30
	Effet des acquisitions et des engagements de rachat des participations ne donnant pas le contrôle			(9)			(9)	5	(4)
298 085	Exercices de Bons de Souscription d'Actions		9				9		9
(3 754 991)	Achats/Ventes d'actions propres			(296)			(296)		(296)
226 286 551	30 juin 2017	92	3 680	1 816	(100)	130	5 618	12	5 630



Impacts d'IFRS 16 sur le bilan d'ouverture

(en millions d'euros)	Information 31 décembre 2017 retraîtée	Première application d'IFRS 16	Information 1 ^{er} janvier 2018 avec IFRS 16
Actif			
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	-	1 906	1 906
Immobilisations corporelles nettes	590	(43)	547
Autres actifs financiers	169	23	192
Autres actifs non courants	9 768	-	9 768
Autres créances et actifs courants	649	(4)	645
Autres actifs courants	12 604	-	12 604
Total de l'actif	23 780	1 882	25 662
Passif			
Total capitaux propres	5 958	10	5 968
Dettes financières à plus d'un an	2 780	(89)	2 691
Obligations locatives à plus d'un an	-	1 681	1 681
Provisions à long terme	591	(11)	580
Autres	419	-	419
Passifs non courants	3 790	1 581	5 371
Obligations locatives à moins d'un an		356	356
Provisions à court terme	107	(4)	103
Autres dettes et passifs courants	1 391	(61)	1 330
Autres	12 534	-	12 534
Passifs courants	14 032	291	14 323
Total du passif	23 780	1 882	25 662

Les impacts de la première application d'IFRS 16 sur le bilan d'ouverture sont :

- la comptabilisation des droits d'utilisation et des obligations locatives ;
- le reclassement des actifs et des dettes comptabilisés liés aux locations financement existantes au 31 décembre 2017 ;
- le reclassement des avantages incitatifs en augmentation des droits d'utilisation ;
- le reclassement des provisions pour locaux vacants en diminution des droits d'utilisation ;
- le reclassement des loyers payés d'avance en augmentation des droits d'utilisation ;
- le reclassement des droits d'utilisation en créances financières en cas de sous locations consenties sur la durée résiduelle des baux concernés. Par ailleurs, la revalorisation de ces créances impacte les capitaux propres d'ouverture compte tenu de sous locations pour un montant supérieur à celui du contrat principal.



Impacts d'IFRS 16 sur le bilan consolidé

(en millions d'euros)	Information 30 juin 2018 avec IAS 17	Application d'IFRS 16	Information 30 juin 2018 publiée
Actif			
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	-	1 777	1 777
Immobilisations corporelles nettes	597	(42)	555
Impôts différés actifs	138	4	142
Autres actifs financiers	180	23	203
Autres créances et actifs courants	727	(4)	723
Autres	21 191	-	21 191
Total de l'actif	22 833	1 758	24 591
Passif			
Total capitaux propres	6 156	(2)	6 154
Dettes financières à plus d'un an	2 456	(92)	2 364
Obligations locatives à plus d'un an	-	1 667	1 667
Provisions à long terme	617	(30)	587
Autres	423	-	423
Passifs non courants	3 496	1 545	5 041
Obligations locatives à moins d'un an	-	364	364
Provisions à court terme	156	(39)	117
Autres dettes et passifs courants	1 485	(110)	1 375
Autres	11 540	-	11 540
Passifs courants	13 181	215	13 396
Total du passif	22 833	1 758	24 591



Impacts d'IFRS 16 sur le compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Information 30 juin 2018 avec IAS 17	Application d'IFRS 16	Information 30 juin 2018 publiée
Revenu	4 725	-	4 725
Charges de personnel	(2 834)	-	(2 834)
Dotation aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions)	(72)	(193)	(265)
Autres charges opérationnelles	(1 208)	199	(1 009)
Marge opérationnelle	611	6	617
Résultat opérationnel	452	6	458
Coût de l'endettement financier	(15)	6	(9)
Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	(11)	-	(11)
Autres charges et produits financiers	2	(29)	(27)
Résultat avant impôts des entreprises consolidées	428	(17)	411
Impôt sur le résultat	(114)	5	(109)
Résultat net des entreprises consolidées	314	(12)	302
Quote part dans les résultats des mises en équivalence	1	-	1
Résultat net	315	(12)	303
Dont :			
- résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	2	-	2
Résultat net part du Groupe	313	(12)	301



Impacts d'IFRS 16 sur le tableau des flux de trésorerie consolidés

(en millions d'euros)	Information 30 juin 2018 avec IAS 17 ⁽²⁾	Application d'IFRS 16	Information 30 juin 2018 publiée
30 juin 2018			
Flux de trésorerie liés à l'activité			
Résultat net	315	(12)	303
Neutralisation des produits et charges calculés :			
Impôt sur le résultat	114	(5)	109
Coût de l'endettement financier net	15	(6)	9
Dotation aux amortissements et pertes de valeur	126	280	406
Autres produits et charges calculés	100	(58)	42
Autres	(98)	-	(98)
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	(889)	(1)	(890)
Flux net de trésorerie liés à l'activité (I)	(317)	198	(119)
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement			
Flux net de trésorerie liés aux opérations d'investissement (II)	(163)	-	(163)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement			
Remboursement des dettes locatives	-	(175)	(175)
Intérêts payés sur obligations locatives	-	(29)	(29)
Intérêts financiers payés	(19)	6	(13)
Autres	(136)	-	(136)
Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement (III)	(155)	(198)	(353)
Incidence des variations de taux de change (IV)	35	-	35
Variation de la trésorerie consolidée (I + II + III + IV)	(600)	-	(600)

⁽²⁾ A partir du 1^{er} janvier 2018, les intérêts financiers ont été reclassés dans les Flux de trésorerie liés aux opérations de financement



Bénéfice net par action (de base et dilué)

(en millions d'euros, sauf les actions)

30 juin 2018

30 juin 2017

Bénéfice net retenu pour le calcul du BNPA

	A	30 juin 2018	30 juin 2017
Résultat net part attribuable aux propriétaires de la société mère du Groupe	A	301	387

Impact des instruments dilutifs :

- Economies de frais financiers liés à la conversion des instruments de dettes, nettes d'impôt		-	-
--	--	---	---

Résultat net part du Groupe – dilué	B	301	387
-------------------------------------	---	-----	-----

Nombre d'actions retenu pour le calcul du BNPA

Nombre d'actions au 1 ^{er} janvier		230 627 725	225 945 387
---	--	-------------	-------------

Actions créées sur la période		194 528	344 728
-------------------------------	--	---------	---------

Actions propres à déduire (moyenne sur la période)		(3 923 507)	(1 708 247)
--	--	-------------	-------------

Nombre d'actions moyen retenu pour le calcul	C	226 898 746	224 581 868
--	---	-------------	-------------

Impact des instruments dilutifs :

- Actions gratuites et stock-options dilutifs ⁽¹⁾		3 936 357	3 588 145
--	--	-----------	-----------

- Bons de Souscription d'Actions (BSA) ⁽¹⁾		544 443	638 192
---	--	---------	---------

Nombre d'actions - dilué	D	231 379 546	228 808 205
--------------------------	---	-------------	-------------

(en euros)

Bénéfice net par action	A/C	1,33	1,72
-------------------------	-----	------	------

Bénéfice net par action – dilué	B/D	1,30	1,69
---------------------------------	-----	------	------

(1) Seuls les stock-options et BSA ayant un effet dilutif, c'est-à-dire dont le prix d'exercice est inférieur au cours moyen de l'exercice, sont pris en considération. Au 30 juin 2018 et 2017, toutes les stock-options et les BSA non encore exercés à la clôture de l'exercice ont un effet dilutif.



Bénéfice net courant par action (de base et dilué)

(en millions d'euros, sauf les actions)

		30 juin 2018	30 juin 2017
Bénéfice net retenu pour le calcul du BNPA courant ⁽¹⁾			
Résultat net part du Groupe		301	387
<i>Eléments exclus :</i>			
- Amortissement des incorporels liés aux acquisitions, net d'impôt		28	23
- Perte de valeur ⁽²⁾ , nette d'impôt		81	-
- Réévaluation des compléments de prix d'acquisition		11	22
- Principales plus (moins) values de cession (nettes d'impôts)		17	-
Résultat net courant part du Groupe	E	438	432
<i>Impact des instruments dilutifs :</i>			
- Economies de frais financiers liés à la conversion des instruments de dette, nettes d'impôt		-	-
Résultat net courant part du Groupe – dilué	F	438	432
Nombre d'actions retenu pour le calcul du BNPA			
Nombre d'actions au 1 ^{er} janvier		230 627 725	225 945 387
Actions créées sur la période		194 528	344 728
Actions propres à déduire (moyenne sur la période)		(3 923 507)	(1 708 247)
Nombre d'actions moyen retenu pour le calcul	C	226 898 746	224 581 868
<i>Impact des instruments dilutifs :</i>			
- Actions gratuites et stock-options dilutifs		3 936 357	3 588 145
- Bons de Souscription d'Actions (BSA)		544 443	638 192
Nombre d'actions – dilué	D	231 379 546	228 808 205
<i>(en euros)</i>			
Bénéfice net courant par action ⁽¹⁾	E/C	1,93	1,92
Bénéfice net courant par action – dilué ⁽¹⁾	F/D	1,89	1,89

(1) BNPA après élimination des pertes de valeur, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions, des principales plus (moins)- values de cession et de la réévaluation des compléments de prix d'acquisition.

(2) Au 30 juin 2018, ce montant correspond exclusivement aux pertes de valeur sur les droits d'utilisation relatifs aux contrats de location