

Revenu du troisième trimestre 2025

Croissance organique très solide de +5,7 % au 3^{ème} trimestre

Relèvement des prévisions grâce à la demande soutenue en IA

14 octobre 2025

- **+5,7 % de croissance organique au T3, au-delà des attentes**
 - Supérieur à la croissance annuelle moyenne sur 5 ans de +5,2 % du T3
- **Bonnes performances dans les régions clés, avec une accélération aux États-Unis à +7,1 %**
- **Relèvement de l'objectif de croissance organique pour l'année 2025 à +5,0 % à +5,5 %, grâce à la demande soutenue pour nos produits et services IA**
- **Maintien des ratios financiers les plus élevés de l'industrie pour 2025 :**
 - Marge opérationnelle légèrement supérieure à 18,0 %, incluant les investissements en acquisitions et dans les talents
 - *Free cash flow*¹ légèrement supérieur à 1,9 milliard d'euros
- **Confiants dans notre capacité à surperformer à nouveau en 2026, pour la septième année consécutive, grâce à des gains records en new business**

T3 2025

Revenu net	3 529 M€
Croissance organique	+5,7 %
Croissance publiée	+3,1 %

9M 2025

Revenu net	10 681 M€
Croissance organique	+5,5 %
Croissance publiée	+5,6 %

¹ Avant variation du BFR



Arthur Sadoun, Président-Directeur Général de Publicis Groupe :

« Nous réalisons un très bon troisième trimestre, au-delà des attentes grâce notamment à une demande client qui reste soutenue.

Pour Publicis, l'intelligence artificielle n'est pas une promesse d'avenir, c'est déjà un moteur de croissance.

Nous continuons à gagner des parts de marché et à nous affirmer comme une « Category of One », grâce à notre modèle unique, optimisé par l'IA.

Avec une croissance organique de 5,7% au T3 nous creusons l'écart avec nos pairs d'environ 700 points de base².

Non seulement nous n'avons constaté aucune réduction significative des budgets marketing chez nos clients, mais leur intérêt pour nos produits et services IA s'est même nettement accru.

Cela se reflète dans la progression à « high single digits » de nos activités « Connected Media », qui intègre Epsilon, et dont la croissance soutenue repose sur notre aptitude à connecter « paid media », commerce et influence grâce à l'IA. Une trajectoire qui s'inscrit également dans notre plateforme de production IA, en forte croissance à deux chiffres, portée par la demande exponentielle des clients en contenus personnalisés. Enfin, notre capacité à construire des réseaux agentiques qui favorisent la transversalité dans les infrastructures chez nos clients a permis à Publicis Sapient de rester sur une trajectoire positive pour le deuxième trimestre consécutif.

Tout indique que cette dynamique favorable se poursuivra au quatrième trimestre. Nous relevons ainsi notre objectif de croissance organique pour 2025, en portant le haut de la fourchette de notre prévision à +5,5 %. Nous confirmons la progression de notre marge, déjà la plus élevée du secteur, à un niveau légèrement supérieur à 18 % sur l'année.

Grâce à notre excellente performance en new business, avec des gains nets sur les neuf premiers mois déjà au niveau de 2024, nous avons une meilleure visibilité à l'horizon 2026. Nous sommes en position de surperformer le marché l'an prochain, pour la septième année consécutive.

Je tiens à remercier nos clients pour leur confiance renouvelée, et nos collaborateurs pour leurs efforts remarquables. »

*

*

*

² Sur la base du consensus



REVENU NET DU 3^{ème} TRIMESTRE 2025

Le revenu net de Publicis Groupe au 3^{ème} trimestre 2025 est de 3 529 millions d'euros, à comparer à 3 423 millions d'euros au 3^{ème} trimestre 2024. La croissance organique s'élève à +5,7 %. Les variations de taux de change ont un impact négatif de 169 millions d'euros. Les acquisitions (nettes de cessions) ont un impact positif de 89 millions d'euros. Sur une base publiée, le revenu net est en progression de +3,1 %.

Les activités **Connected Media**, qui représentent environ 60 % du revenu net total du Groupe, continuent à progresser fortement en affichant une croissance organique *high single-digit* sur le trimestre. Cette performance est portée par Publicis Media grâce à l'effet de taille dont il bénéficie sur toutes les géographies et sur l'ensemble des canaux médias, et alimentée par les données d'Epsilon. **Intelligent Creativity**, qui représente environ 25 % du revenu net, enregistre une croissance organique *mid-single-digit*, portée à la fois par des élargissements de services aux clients ainsi que par une croissance importante des activités de production. Enfin la croissance des activités **Technology**, qui représentent environ 15 % du revenu net, est positive sur une base organique sur le trimestre, dans un marché du consulting atone.

Répartition du revenu net du 3^{ème} trimestre 2025 par zone géographique

(en millions d'euros)	Revenu net		Croissance publiée	Croissance organique
	T3 2025	T3 2024		
Amérique du Nord	2 181	2 105	+3,6 %	+7,1 %
Europe	830	812	+2,2 %	+2,8 %
Asie Pacifique	316	307	+2,9 %	+6,5 %
Moyen-Orient & Afrique	100	105	-4,8 %	-3,0 %
Amérique Latine	102	94	+8,5 %	+9,6 %
Total	3 529	3 423	+3,1 %	+5,7 %

Le revenu net en **Amérique du Nord** est en croissance organique de +7,1 % et de +3,6 % sur une base publiée, incluant un effet défavorable lié à l'évolution du taux de change euro / dollar. Les **Etats-Unis**, la géographie la plus importante du Groupe et où notre modèle est le plus avancé, enregistrent une très forte croissance organique de +7,1 %, portée par une croissance *high single-digit* pour **Connected Media** et une croissance *mid-single-digit* pour **Intelligent Creativity**. **Technology** affiche une croissance organique légèrement positive ce trimestre dans un contexte d'attentisme de la part des clients en matière de projets de transformation digitale.

Le revenu net en **Europe** est en croissance organique de +2,8 % et de +2,2 % sur une base publiée. La croissance organique au **Royaume-Uni** s'établit à +10,7 %, **Connected Media** et **Intelligent Creativity** enregistrant ensemble une croissance à deux chiffres, alors que **Technology** progresse à un rythme soutenu de *high single-digit*. La **France** et l'**Allemagne** sont en recul en organique ce trimestre, les activités de **Technology** continuant à subir le report des dépenses d'investissement de la part des clients dans ces deux pays. La France est également confrontée à une base de comparaison très élevée, le troisième trimestre l'an dernier ayant bénéficié des Jeux Olympiques de Paris. Excluant la contribution de ses deux éléments, la croissance organique de la France est positive. L'**Europe Centrale et de l'Est** enregistre une forte croissance organique de +9,5 %, tirée par la croissance à deux chiffres de **Connected Media**.

Le revenu net de la zone **Asie-Pacifique** est en hausse de +6,5 % sur une base organique et de +2,9 % en données publiées. La **Chine** délivre une forte croissance organique de +6,1 %, grâce à des gains de parts de marché chez **Connected Media**.

La région **Moyen-Orient & Afrique** enregistre une baisse de -3,0 % sur une base organique et de -4,8 % en données publiées, principalement affectée par **Technology** en raison d'une base de comparaison élevée.



En **Amérique Latine**, le revenu net est en hausse de +9,6 % en organique, porté à la fois par *Connected Media* et *Intelligent Creativity*. La croissance sur une base publiée est de +8,5 %, après prise en compte de la dépréciation du peso argentin par rapport à l'euro.

REVENU NET DES NEUF PREMIERS MOIS 2025

Le revenu net de Publicis Groupe sur les neuf premiers mois 2025 s'élève à 10 681 millions d'euros, à comparer aux 10 111 millions d'euros des neuf premiers mois 2024. La croissance organique est de +5,5 %. Les variations de taux de change ont un effet négatif de 243 millions d'euros. Les acquisitions (nettes de cessions) ont un effet positif de 268 millions d'euros. Sur une base publiée, le revenu net est en progression de +5,6 %.

Répartition du revenu net des neuf premiers mois 2025 par zone géographique

(en millions d'euros)	Revenu net		Croissance publiée	Croissance organique
	9M 2025	9M 2024		
Amérique du Nord	6 608	6 217	+6,3 %	+5,9 %
Europe	2 556	2 461	+3,9 %	+3,4 %
Asie Pacifique	920	879	+4,7 %	+5,7 %
Moyen-Orient & Afrique	307	295	+4,1 %	+5,5 %
Amérique Latine	290	259	+12,0 %	+18,5 %
Total	10 681	10 111	+5,6 %	+5,5 %

ENDETTEMENT NET A FIN SEPTEMBRE 2025

L'endettement financier net s'établit à 1 599 millions d'euros au 30 septembre 2025, à comparer à une position nette de trésorerie de 775 millions d'euros au 31 décembre 2024, reflétant la saisonnalité de l'activité et les acquisitions réalisées au cours des neuf premiers mois de 2025. La dette nette moyenne du Groupe sur 12 mois glissants s'est élevée à 957 millions d'euros au 30 septembre 2025, contre 406 millions d'euros le 30 septembre 2024.

ACQUISITIONS

En janvier 2025, Publicis Groupe a acquis **Atomic 212°**, la principale agence média indépendante en Australie, renforçant ainsi sa capacité à offrir à ses clients des solutions de transformation marketing complètes et intégrées dans la région.

En février 2025, Publicis Groupe a annoncé l'acquisition de **BR Media Group**, leader en marketing d'influence et contenu en Amérique Latine, avec un réseau de plus de 500 000 créateurs, dont 80 % des influenceurs les plus importants de la région. Basé au Brésil, BR Media Group collabore avec plus de 500 clients locaux et internationaux et est présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur des créateurs. La technologie propriétaire de BR Media Group, alimentée par plus de 5 milliards de points de données et 50 sources de données, renforce l'offre Connected Media du Groupe en Amérique Latine.

En mars 2025, Publicis Groupe a annoncé l'acquisition de **Lotame**, leader indépendant en data et solutions d'identification. Au total, plus de 4 000 grandes marques et éditeurs à travers le monde utilisent la solution d'identification unique de Lotame, s'appuyant sur plus de 100 sources de données et plus de 1,6 milliard d'identifiants, afin d'optimiser leurs campagnes à grande



échelle avec précision. L'alliance des actifs data et ID de Lotame combinée aux 2,3 milliards de profils globaux de Publicis Groupe offrira aux clients la possibilité d'adresser 91 % des internautes adultes.

En mars 2025, Publicis Groupe a annoncé l'acquisition de **Moov AI**, leader canadien de solutions en intelligence artificielle et en données, ayant réalisé des activations stratégiques en IA pour plus de 100 clients au Canada.

En avril 2025, Publicis Groupe a annoncé l'acquisition d'**Adopt**, une agence mondiale spécialisée dans le sport et la culture. Adopt renforcera la capacité du Groupe à utiliser les athlètes et le sport pour créer des liens culturels authentiques avec les marques.

En mai 2025, Publicis Groupe a annoncé l'acquisition de **Captiv8**, la plus grande plateforme mondiale dédiée au marketing d'influence avec un réseau de 15 millions de créateurs de contenus dans le monde entier, réunissant 95 % des influenceurs de plus de 5 000 abonnés. Grâce à sa technologie propriétaire basée sur l'IA et à ses solutions en « social commerce », Captiv8 permet aux marques de centraliser, piloter et mesurer leurs stratégies d'influence, tout en s'appuyant sur des créateurs pour accélérer les ventes à grande échelle.

En juillet 2025, Publicis Health a annoncé l'acquisition de **p-value Group**, acteur de référence en communication médicale, proposant une offre complète de services aux entreprises des sciences de la vie. Reconnue pour sa rigueur scientifique, son expertise thérapeutique et l'excellence de ses équipes, l'agence accompagne ses clients à chaque étape du cycle de vie des produits, depuis le développement initial jusqu'à leur mise sur le marché.

PERSPECTIVES

Le Groupe **relève à nouveau son objectif de croissance organique pour l'année 2025**, les aléas anticipés ne s'étant finalement pas matérialisés au troisième trimestre. Notamment, le Groupe n'a pas observé de baisses matérielles de budgets, les dépenses marketing des clients étant restés solides, et a, au contraire, enregistré une accélération de la demande de ses clients pour les produits et services du Groupe basés sur l'intelligence artificielle.

Le Groupe vise désormais **pour l'année 2025 une croissance organique dans la fourchette de +5,0 % et +5,5 %**, contre une croissance proche de +5,0 % précédemment. Alors que le bas de la fourchette est jugé très solide, le Groupe ambitionne d'atteindre le haut de la fourchette à +5,5 %, mettant ainsi en évidence une accélération de la croissance au second semestre de l'année, avec un quatrième trimestre très solide malgré une base de comparaison élevée.

Le Groupe **réitère par ailleurs son objectif de légère amélioration de son taux de marge opérationnelle en 2025** par rapport à son niveau de 18,0 %, le plus élevé du secteur. Cet objectif devrait être atteint alors que le Groupe accélère ses investissements dans l'intelligence artificielle, ses talents et le new business. Le *free cash flow* est attendu légèrement au-dessus de 1,9 milliard d'euros avant variation du besoin en fonds de roulement, incluant un impact négatif de 80 millions d'euros lié à l'évolution défavorable des taux de change.



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 risque 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), y compris une conjoncture économique défavorable, un secteur extrêmement concurrentiel, la disruption du secteur de la publicité et de la communication, les risques liés aux collaborateurs, la possibilité que nos clients remettent nos contrats en cause très rapidement, les risques de défaillance des systèmes d'information et de cybercriminalité, les risques liés aux opérations de fusions et acquisitions, les risques liés à la confidentialité des données personnelles, les risques de litiges, de procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage, les risques liés à la notation financière du Groupe et les risques de liquidité.

A propos de Publicis Groupe - The Power of One

Publicis Groupe [Euronext Paris FR0000130577, CAC 40] est un leader mondial de la communication. Le Groupe est présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, du conseil à l'exécution, en combinant la transformation marketing et la transformation digitale des entreprises. Publicis Groupe se positionne comme le partenaire privilégié dans la transformation de ses clients pour leur permettre de créer une expérience personnalisée à grande échelle. Le Groupe repose sur dix expertises regroupées au sein de quatre activités principales : la Communication, les Médias, la Data et la Technologie. Il propose à ses clients une organisation unifiée et fluide leur facilitant l'accès à l'ensemble de ses expertises dans chacun de ses marchés. Le Groupe est présent dans plus de 100 pays et compte environ 108 000 collaborateurs.

www.publicisgroupe.com / X: [@PublicisGroupe](#) / [Facebook](#) / [LinkedIn](#) / [YouTube](#) / *Viva la Difference!*

Contacts

Publicis Groupe

Amy Hadfield	Directrice de la Communication	+33 1 44 43 70 75	amy.hadfield@publicisgroupe.com
Jean-Michel Bonamy	Relations Investisseurs	+33 1 44 43 74 88	jean-michel.bonamy@publicisgroupe.com
Carla Foucaud	Relations Investisseurs	+44 20 78 30 37 10	carla.foucaud@publicisgroupe.com



Annexes

Revenu net : Calcul de la croissance organique

(en millions d'euros)

	T1	T2	T3	9 mois
Revenu net 2024	3 230	3 458	3 423	10 111
Impact des taux de change ⁽²⁾	65	(139)	(169)	(243)
Revenu net 2024 au taux de change 2025 (a)	3 295	3 319	3 254	9 868
Revenu net 2025 avant acquisitions (b)	3 457	3 516	3 440	10 413
Revenu net des acquisitions ⁽¹⁾	78	101	89	268
Revenu net 2025	3 535	3 617	3 529	10 681
Croissance organique (b/a)	+4,9 %	+5,9 %	+5,7 %	+5,5 %

Impact des taux
de change
au 30 septembre 2025
(en millions d'euros)

GBP ⁽²⁾	1
USD ⁽²⁾	(168)
Autres	(76)
Total	(243)

(1) Acquisitions (dont Mars, Influential, BR Media, Lotame, Atomic 212, Captiv8, p-Value, Adopt, Dysrupt, Chain Reaction, Moov AI et Bespoke), nettes de cessions.

(2) EUR = 1,118 USD en moyenne sur les 9 premiers mois 2025 vs. 1,087 USD en moyenne sur les 9 premiers mois 2024
EUR = 0,850 GBP en moyenne sur les 9 premiers mois 2025 vs. 0,851 GBP sur les 9 premiers mois 2024



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.

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

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.

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

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.

Dettes nettes (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.

Dettes nettes moyennes : Moyenne sur les douze derniers mois des dettes nettes mensuelles fin de mois.