



**RAPPORT FINANCIER
SEMESTRIEL**
au 30 juin 2018



S O M M A I R E

LE MESSAGE DU PRÉSIDENT

01

1 Rapport semestriel d'activité

03

2 Comptes consolidés semestriels condensés au 30 juin 2018

17

3 Rapport des commissaires aux comptes sur l'information financière semestrielle 2018

51

4 Attestation du responsable du document

53



LE MESSAGE DU PRÉSIDENT

« 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 États-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 de 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*.

Être 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. En juillet, 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 États-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 de 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. »

Arthur Sadoun
Président du Directoire



C H A P I T R E

1

Rapport semestriel d'activité

PRINCIPAUX CHIFFRES CLÉS	04	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT	09
POLITIQUE RSE DU GROUPE	08	IFRS 15 « Revenu »	09
ACQUISITIONS ET CESSIONS	09	IFRS 16 « Contrats de location »	09
		Compte de résultat consolidé simplifié	10
		Bilan et tableau de financement	13
		Endettement financier net	14
		Flux de trésorerie (après application d'IFRS 16)	14
		<i>Free cash flow</i>	14
		Publicis Groupe (société mère du Groupe)	15
		PERSPECTIVES	16



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

PRINCIPAUX CHIFFRES CLÉS

(en millions d'euros, à l'exception des données par action et des %)	S1 2018 ⁽¹⁾ post-IFRS 16	S1 2018 pré-IFRS 16	S1 2017	2018 (pré-IFRS 16) vs. 2017
Données extraites du compte de résultat :				
Revenu net ⁽²⁾	4 280	4 280	4 664	- 8,2 %
Revenu des coûts refacturables	445	445	457	
Revenu ⁽²⁾	4 725	4 725	5 121	
Marge opérationnelle avant amortissements	882	683	719	
En % du revenu net	20,6 %	16,0 %	15,4 %	
Marge opérationnelle	617	611	638	- 4,2 %
En % du revenu net	14,4 %	14,3 %	13,7 %	
Résultat opérationnel	458	452	604	
Bénéfice net part du Groupe	301	313	387	- 19,1 %
Bénéfice par action	1,33	1,38	1,72	
Bénéfice courant par action, dilué ⁽³⁾	1,89	1,94	1,89	+ 2,6 %
Free cash flow avant variation du BFR	500	499	594	
Données extraites du bilan				
	30 juin 2018 ⁽¹⁾ post-IFRS 16	30 juin 2018 pré-IFRS 16	31 décembre 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) En application de la norme IFRS 15 sur le revenu depuis le 1^{er} janvier 2018, les informations comparatives de l'année précédente ont été retraitées. Le revenu est égal au revenu net après réintégration des coûts refacturables.

(3) 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.

La croissance économique mondiale, selon le FMI, devrait très légèrement accélérer en 2018 et atteindre + 3,9 %. Globalement, les pays émergents connaissent une croissance toujours double de celle des pays avancés. Pourtant, un ralentissement économique a commencé au premier semestre dans la zone euro, au Royaume-Uni, au Japon, ainsi qu'en Chine. Seuls les États-Unis semblent tirer leur épingle du jeu, avec une croissance qui devrait atteindre 2,7 % sur l'ensemble de l'année en cours. Il faut y voir probablement un « effet Trump », qui a distribué du pouvoir d'achat aux ménages et surtout aux entreprises, via la baisse des impôts. Le ralentissement économique en zone euro résulte de la hausse du cours du pétrole et des incertitudes politiques (« Brexit », crise institutionnelle en Italie, difficulté d'Angela Merkel à constituer une coalition de gouvernement...), et la saturation des capacités de production (Allemagne). Au Royaume-Uni, le début de retournement du marché immobilier et la baisse du marché automobile ont affecté la croissance.

Aux États-Unis, la croissance accélère encore : elle a atteint + 2,8 % au 1^{er} trimestre 2018 à comparer à + 2,6 % au dernier trimestre 2017. Elle devrait atteindre + 2,7 % en 2018, soit un niveau largement supérieur à celui des croissances européenne et japonaise. La consommation reste très ferme, et les entreprises bénéficient des allègements d'impôt ; les profits des sociétés du S&P500 sont attendus en croissance de 20 % en 2018, ce qui leur permet d'investir. Les mesures de taxation des importations chinoises vers les États-Unis, comme des exportations américaines vers la Chine, devraient limiter le commerce et constituent néanmoins une incertitude sur la pérennité d'un tel niveau de croissance.

La croissance de la zone euro ralentit au cours du premier semestre. Le haut de cycle a été touché au 4^e trimestre 2017. La locomotive allemande est en train de s'essouffler : la croissance du PIB du premier trimestre a fortement ralenti à + 2,3 % versus + 2,9 % au 4^e trimestre 2017. La saturation des capacités de production et les difficultés de la chancelière Merkel à constituer une coalition de gouvernement ont affecté la croissance outre-Rhin. En France, le phénomène est comparable : de + 2,8 % au 4^e trimestre 2017, elle a diminué à + 2,2 % au 1^{er} trimestre 2018. Les raisons de ce phénomène sont liées à la hausse du cours du pétrole, au rebond de l'euro (sur les 12 derniers mois) et aux incertitudes politique et géopolitique (Trump, Brexit, crise institutionnelle en Italie) qui finissent par affecter les décisions de consommation et d'investissement des ménages et des entreprises.



Au Royaume-Uni, le ralentissement est confirmé. La croissance du PIB du premier trimestre a atteint + 1,2 % seulement, au plus bas depuis six ans. Le marché automobile s'est retourné et le marché immobilier commence à montrer des signes de fort ralentissement, voire de retournement des prix (à Londres). L'inflation, supérieure au reste de l'Europe, mine le pouvoir d'achat des ménages, dont les salaires sont stables.

En Chine, le ralentissement est aussi de mise. Entre mars et mai 2018, les dépenses des ménages chinois ont reculé de 1,6 %. La production industrielle est également en baisse, ce qui a amené les autorités monétaires à réduire le taux des réserves obligatoires des banques, de façon à relancer l'économie.

À l'occasion de la revue de ses prévisions en juin 2018, Zenith a maintenu son estimation d'une croissance relativement soutenue des investissements publicitaires média pour 2018 à + 4,5 % à comparer à + 4,6 % de croissance estimée en mars 2018. Par zone géographique, l'Amérique du Nord afficherait une progression de 3,3 % (à comparer à + 3,4 % en mars), encore et toujours tirée par la publicité sur Internet (+ 13,0 %) qui représenterait 39 % des dépenses média en 2018. La télévision serait quasiment stable à - 0,4 %. L'Europe de l'Ouest est attendue en croissance légèrement plus faible qu'anticipé précédemment à + 2,3 % (vs. + 2,6 % en mars). Cette révision en baisse provient de la prise en compte d'une croissance plus faible au Royaume-Uni en 2018 (+ 0,7 % vs. + 2,2 % auparavant). La prévision pour l'Europe de l'Ouest confirme l'anticipation d'un ralentissement par rapport à 2017 (+ 3,0 %) malgré le bénéfice de la Coupe du monde de Russie, et ce, en raison de la prise en compte de l'impact du Brexit au Royaume-Uni. Les investissements publicitaires média au Royaume-Uni étaient en croissance de 5,0 % en 2017. La France progresserait de 2,7 % à comparer à + 2,5 % en Allemagne (+ 2,3 % précédemment), + 1,5 % en Italie et + 2,5 % en Espagne. La zone Asie-Pacifique progresserait de 6,1 %, notamment avec des croissances de 8,3 % en Chine et de 12,6 % en Inde. L'Amérique latine afficherait une croissance de 4,9 % à comparer à + 4,4 % précédemment. Le Brésil serait en hausse de 6,5 % *versus* + 4,0 % auparavant.

Il convient de signaler que les commentaires sur les chiffres qui suivent sont basés, sauf mention contraire, sur le compte de résultat et le bilan consolidé pré-IFRS 16.

Le revenu net consolidé de Publicis Groupe est de 4 280 millions d'euros au 30 juin 2018 comparé à 4 664 millions en 2017, en baisse de 8,2 %. La croissance à taux de change constants est de - 0,5 %. La croissance organique est de - 0,4 % au 1^{er} semestre 2018.

La révolution numérique produit des bouleversements majeurs dans la relation avec les médias et les consommateurs mais elle offre de nombreuses opportunités de croissance pour Publicis Groupe et ses clients. Dans ce contexte, Publicis Groupe accélère sa transformation et ambitionne d'être le partenaire indispensable de ses clients dans leur transformation marketing et opérationnelle. Le Groupe a pris des mesures pour relancer la croissance et assurer un contrôle strict de ses coûts. Dans un contexte de croissance modeste, Publicis Groupe porte une attention plus marquée à la solidité de sa marge opérationnelle et à sa capacité de génération de cash-flows. La réorganisation annoncée en décembre 2015 vise à mettre en œuvre une structure de coûts plus efficace en éliminant les redondances. Divers programmes d'optimisation des coûts sont prévus ou déjà lancés : la simplification des structures dans le cadre de la réorganisation du Groupe, les efforts de productivité, l'amélioration de la marge des entités en situation de sous-performance, les actions menées sur les achats, la poursuite de la régionalisation des centres de services partagés. L'implantation d'un ERP entamée en France en juillet 2014 a été finalisée début 2017. L'objectif de ces plans d'optimisation est de permettre au Groupe d'accroître sa compétitivité et de dégager les ressources nécessaires aux investissements de croissance, notamment dans les activités de *data*, *dynamic creativity* et *digital business transformation*.

La marge opérationnelle ressort à 611 millions d'euros, en recul de 4,2 %. Elle progresse de 5,6 % à taux de change constants. Le taux de marge opérationnelle est de 14,3 %, en progression de 60 points de base par rapport à 2017. À charges de restructuration constantes et sur une base comparable (2017 au périmètre et taux de change de 2018), la croissance de la marge opérationnelle est de 40 points de base.

Le bénéfice net part du Groupe est un profit de 313 millions d'euros après prise en compte d'une provision de restructuration d'un montant de 107 millions d'euros, lié à l'exécution du plan immobilier mis en œuvre début 2018 « All in One », à comparer à un résultat net part du Groupe de 387 millions d'euros en 2017.

Le bénéfice net courant dilué par action s'élève à 1,94 euro faisant ressortir une hausse de 2,6 %. À taux de change constants, la croissance de celui-ci est de 12,8 %.

Au 30 juin 2018, le bilan fait ressortir un endettement financier net de 1 136 millions d'euros comparé à un endettement financier net de 727 millions d'euros au 31 décembre 2017. L'endettement financier net moyen s'établit à 1 405 millions d'euros au cours des six premiers mois de 2018, à comparer à un endettement financier net moyen de 1 993 millions d'euros sur la même période de 2017.

Après prise en compte de l'impact d'IFRS 16, et pour un revenu net consolidé identique à celui pré-IFRS 16 de 4 280 millions d'euros au 30 juin 2018, la marge opérationnelle ressort à 617 millions d'euros. Le taux de marge opérationnelle est de 14,4 %. Le résultat net part du Groupe est un profit de 301 millions d'euros. Le résultat net courant dilué par action s'élève à 1,89 euro. Au 30 juin 2018, le bilan fait ressortir un endettement financier net de 1 044 millions d'euros.

Sprint To The Future

Le 20 mars 2018, Publicis Groupe a présenté sa stratégie et son plan d'exécution : *Sprint To The Future*. Depuis 2014 et l'acquisition de Sapien, Publicis Groupe a engagé une profonde transformation et se positionne désormais de manière unique grâce à trois points clés de différenciation :

1. La vision : la technologie fournie par Publicis.Sapien apporte au Groupe l'expertise pour réunir la transformation marketing et la transformation opérationnelle digitale, connectées par la data. Grâce à ses actifs inégalés, Publicis Groupe est en mesure d'interagir avec les Directeurs du marketing (CMO) et les Directeurs de l'information (CIO), pour accompagner les clients dans leur transformation marketing et digitale à grande échelle et ainsi faire face aux bouleversements provoqués par le numérique.



2. 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. Il a conduit au déploiement de *Global Client Leaders* (GCL) et à la mise en place du modèle 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.
3. 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.

I. 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*)

Les clients sont confrontés à de multiples défis : un environnement à faible croissance, de très fortes pressions sur les coûts, un manque de confiance dans leur marque. Les nouveaux comportements du consommateur et l'impact du numérique sur les médias rendent plus difficile que jamais l'engagement des consommateurs envers les marques. Et les marques émergentes qui réussissent adoptent dès le début une stratégie de vente directe aux consommateurs, défiant ainsi les leaders traditionnels. Dans ce contexte, l'interactivité avec chaque consommateur à chaque étape de son parcours reste le « Graal » des annonceurs, et chacun des clients du Groupe aura de plus en plus besoin de construire une relation client personnalisée, à grande échelle. Ces défis ont en effet été le point de départ de la transformation de Publicis Groupe qui est à présent en mesure de proposer le *one-to-one consumer engagement at scale*, grâce à la convergence du marketing et de la transformation opérationnelle digitale, et qui permet de connecter la data, le contenu et la technologie, dans un monde multicanal.

À cette fin, Publicis Groupe a mis en place trois *strategic game changers* :

- la nouvelle plateforme Publicis PeopleCloud alimentée par des identifiants individualisés (*individual ID*) construits par le Groupe grâce à son expertise dans les données (data). Cette plateforme offre aux clients la possibilité de prendre de meilleures décisions marketing et commerciales ;
- la créativité dynamique (*dynamic creativity*) et la capacité de créer de nouveaux contenus créatifs et de les adapter à chaque individu et à chaque étape de son parcours de consommation. Les idées créatives ont maintenant le potentiel d'apporter du contenu personnalisé ;
- l'expertise *digital business transformation* de Publicis Groupe, qui permet de transformer le *business model* des clients par la technologie et le consulting, et de les aider à s'adapter à ce nouveau monde numérique.

L'organisation de Publicis Groupe permet d'intégrer ces trois *strategic game changers* au sein d'une offre unique, rendant ainsi sa proposition de valeur inégalée et attractive.

II. Un sprint pour accélérer la transformation du Groupe

Apporter le *one-to-one consumer engagement at scale* à tous les clients nécessite une transformation de l'organisation vers la plateforme. *The Power of One* répond à cette nécessité. Publicis Groupe accélère sa transformation avec un plan de six actions qui devront être réalisées d'ici 2020.

1. Global Client Leaders. Ils pilotent la relation avec les clients au travers d'un P&L (compte de résultat) unique et l'accès à toutes les compétences du Groupe. Publicis Groupe a déjà nommé 35 GCL représentant 1/3 du revenu du Groupe fin 2017. Elle sera déployée pour atteindre 100 GCL devant représenter plus de 50 % du revenu du Groupe d'ici 2020.
2. Country model. Le modèle par pays est l'organisation optimale pour servir au mieux les clients en cassant les silos, pour se concentrer sur la prestation et le résultat, et pour gérer les ressources. Les premiers résultats du modèle par pays, qui couvre 36 % du revenu du Groupe fin 2017, sont très encourageants. Au cours des trois prochaines années, ce modèle sera étendu à toutes les zones dans lesquelles le Groupe opère.
3. Développement des *strategic games changers*. Publicis Groupe dispose des actifs pour assurer la transformation marketing et la transformation digitale à grande échelle. Ses actifs seront développés au travers de trois initiatives :
 - le regroupement de toutes les compétences du Groupe dans les données sur une plateforme unique,
 - la création de six centres d'excellence en créativité dynamique,
 - l'organisation de l'expertise en *digital business transformation* par verticale sectorielle.

En 2017, data, *dynamic creativity* et *digital business transformation* représentent 16 % du revenu des 100 premiers clients de Publicis Groupe. En 2020, ils devraient représenter 30 % de ce revenu et 70 % de la croissance totale du Groupe.

4. Global delivery. Publicis Groupe a mis en place un modèle de delivery en regroupant certaines fonctions d'exécution et de production en Inde, en Colombie, au Costa Rica et à l'île Maurice. Cette organisation sera étendue en augmentant les effectifs de ces centres de 8 700 en 2017 à 13 000 personnes d'ici 2020, et en réorganisant les expertises pour déployer la data, l'analyse, la technologie, le contenu et la production numérique, de façon homogène et sans rupture, à toutes les agences du Groupe.
5. Marcel. Publicis Groupe a annoncé la création de Marcel, la plateforme qui va réinventer la façon de travailler des équipes dans l'avenir, en connectant les 80 000 collaborateurs du Groupe. Cette plateforme, lancée en mai 2018, est beaucoup plus qu'un simple outil. Il s'agit d'une nouvelle façon de travailler, de partager, d'apprendre et de créer, pour la satisfaction des clients et des talents. D'ici 2020, 90 % des collaborateurs du Groupe seront ainsi connectés.
6. Investissements. Enfin, pour accroître la puissance de son nouveau modèle, Publicis va investir dans ses expertises stratégiques.
 - les talents du Groupe seront la priorité avec 300 millions d'euros d'investissements sur 2018-2020 : dans des recrutements, des formations, du développement et de la reconversion,
 - les investissements (capex) dédiés à Marcel, PeopleCloud et à l'automatisation représenteront 100 millions d'euros sur trois ans,
 - des acquisitions ciblées dans les domaines de la data, *dynamic creativity* et *digital business transformation* devraient atteindre 300 à 500 millions d'euros par an sur 2018-2020.



III. 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

Le 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.

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

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, soit un revenu additionnel de 900 millions d'euros sur les trois prochaines années (avant impact d'IFRS 15). Cette accélération devrait provenir 1) du revenu généré par les trois *strategic game changers* pour 650 millions d'euros avec les 100 premiers clients et 2) du revenu généré par le *cross-selling* avec les clients existants et le New Business avec de nouveaux clients, pour 600 millions d'euros. Ces deux éléments devraient largement compenser la baisse de 350 millions d'euros des activités plus matures.

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. Ces économies sont rigoureusement associées à des éléments précis de la structure de coûts :

1. redimensionnement des activités matures ;
2. capacité et planification ;
3. ressources partagées ;
4. fonctions supports des pays ;
5. immobilier ;
6. achats.

Un plan d'exécution dédié à ce programme a été mis en place, avec une équipe de pilotage, un leader par chantier et un sponsor du Comité exécutif 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, en soutien de la croissance provenant des *strategic game changers*. Ces investissements seront prioritairement dédiés aux talents du Groupe avec des recrutements, des formations, des développements et des reconversions.

Dans le cadre de sa transformation, Publicis Groupe va renforcer ses compétences en *data*, *dynamic creativity* et *digital business transformation*. Pour ce faire, Publicis Groupe met en place un plan d'acquisitions ciblées pour un montant de 300 à 500 millions d'euros par an sur 2018-2020. La contribution des acquisitions futures au résultat aura un impact positif sur la croissance du résultat net courant par action (dilué) du Groupe sur la période. Publicis Groupe soutiendra la création de valeur pour l'actionnaire en mettant en place un programme de rachat d'actions, dans le cas où le montant des acquisitions se situerait dans le bas de la fourchette d'investissement indiquée.

Publicis Groupe vise une croissance de 5 à 10 % du bénéfice net courant par action (dilué) par an, en accélération sur les trois 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'accroître au cours des trois prochaines années.

Dans un environnement caractérisé par une croissance faible et des pressions sur les coûts, Publicis Groupe veut montrer l'avancée de ses progrès à chaque étape de sa transformation avec un nouvel ensemble d'indicateurs qui pourra être suivi en interne et en externe.

La stratégie *go-to-market*, qui allie données, contenu et technologie, est au cœur des besoins des clients et bénéficiera des trois *strategic game changers*. Trois indicateurs sont mis en place pour suivre la montée en puissance des *strategic game changers* auprès des 100 premiers clients :

1. le revenu qu'ils génèrent ;
2. la part qu'ils représentent auprès des 100 premiers clients ; et
3. leur part dans la croissance du Groupe.

Pour exécuter ce nouveau modèle et mieux gérer ses ressources, Publicis Groupe va accélérer sa transformation en une plateforme. Les indicateurs mis en place seront 1) le nombre de GCL pour renforcer la relation avec les principaux clients, 2) le pourcentage des revenus provenant du modèle par pays, et 3) les effectifs des plateformes de *delivery*. Les améliorations que cette nouvelle organisation apportera à la gestion des ressources seront suivies au travers des six chantiers du plan d'efficacité.

En termes d'investissement, la priorité est d'intégrer les talents et les compétences pour délivrer la croissance attendue. Ainsi, la mise en œuvre du plan d'investissement pour faire croître les *strategic game changers* sera suivie. Cela reflétera la capacité du Groupe à attirer de nouveaux profils mais aussi à offrir aux talents des perspectives d'évolutions vers les *strategic game changers*.

Grâce à ces indicateurs, Publicis Groupe sera en mesure d'améliorer ses performances et de mieux gérer ses ressources. Ils seront communiqués tous les six mois jusqu'à la fin de l'année 2020. Ils seront utilisés en interne, au quotidien, en tant que leviers d'amélioration dans tous les domaines.

Les premiers résultats sont encourageants. Le revenu des *strategic game changers* est en croissance de plus de 25 % 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 millions 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 huit 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.

POLITIQUE RSE DU GROUPE

Au cours du 1^{er} semestre 2018, la mobilisation se poursuit autour des priorités RSE du Groupe.

Vis à vis des talents et autour de la diversité et l'inclusion, le Groupe a signé début 2018 les *Women Empowerment Principles* (WEP) des Nations Unies (UN Women). L'objectif est d'agir en faveur de l'égalité hommes-femmes en général et de rendre compte des progrès accomplis au sein de l'entreprise en matière d'évolution professionnelle, d'égalité salariale, de promotion et d'accès aux postes de responsabilités. Les chiffres du Groupe montrent une évolution positive, avec des efforts à poursuivre pour les positions de leadership créatifs et technologiques.

Ces engagements *corporate* réaffirment publiquement la détermination historique du Groupe en matière d'égalité, de diversité et d'inclusion, et sa volonté de la partager en interne comme en externe, à travers des actions conjointes avec nos clients et partenaires.

Les réseaux affinitaires internes, tels que VivaWomen! (mixité) ou Égalité (LGBT) ont poursuivi leur développement avec des activités dans un nombre croissant de villes et de pays.

Le *Women's Forum for the Economy and the Society* a fait étape en mai 2018 à Toronto pour un forum réunissant plusieurs milliers de participants, et à son issue, il a présenté un *Manifesto* en sept points en faveur d'une accélération impérieuse de l'égalité hommes-femmes, destiné aux Gouvernements membres du G7. Le *Women's Forum* fera étape à Singapour les 12/14 septembre avant le *Global Meeting* de Paris les 14/16 novembre autour du thème « Bridging humanity for inclusive progress ».

Dans le cadre du plan stratégique « Sprint for the future », les grands axes de la formation Groupe ont été présentés en interne en mai 2018, avec différents axes destinés à faciliter la transformation interne du Groupe et l'accompagnement des équipes.

Vis-à-vis des Clients, accompagner leur transformation est la mission centrale de l'entreprise, autour d'un triptyque unique : création et contenu, data, technologie. Plus que jamais les engagements en termes de marketing responsable sont fondamentaux ; Publicis Groupe a rejoint l'*Alliance for Inclusive & Multicultural Marketing* (AIMM) aux États-Unis dont l'objectif est d'agir pour un marketing plus inclusif et représentatif à l'égard de toutes les communautés, participant ainsi à la lutte contre les discriminations et en faveur d'une inclusion réelle. Cela s'inscrit dans le prolongement de la participation du Groupe au sein de *Unstereotype Alliance* (sous l'égide de UN Women) pour lutter contre les stéréotypes de genre.

En matière d'achats responsables, le Groupe redéploie comme prévu son plan d'évaluation et de suivi de ses fournisseurs globaux et locaux, à travers différents outils internes et externes. Cela fait partie du plan d'action lié à l'application de la loi française sur le devoir de vigilance.

En matière d'Éthique, la mise en œuvre du règlement européen sur la protection des données personnelles (RGPD) demeure un projet central. À l'issue du programme international de formation impliquant les managers et les équipes opérationnelles dans les différents *Solution Hubs* et pays, des responsables et référents internes ont été désignés pour faciliter l'application et le suivi à différents niveaux. Le sujet est piloté par la Direction juridique du Groupe, par le *Chief Data Privacy Officer*, en association avec d'autres fonctions-clés du Groupe comme le *Chief Security Officer*.

Au niveau local, le Groupe rejoint des initiatives interprofessionnelles destinées à renforcer les bonnes pratiques comme par exemple, le *Digital Ad Trust* en France, démarche coordonnée par IAB France, valorisant la qualité des contenus et des pratiques publicitaires des sites et applications responsables.

Vis-à-vis de la Société, dans le cadre de l'opération sectorielle internationale *Common Ground* auprès des Nations Unies en faveur des objectifs de développement durable (ODD), Publicis Groupe poursuit son propre plan de mobilisation interne, appelé *One Table* autour de l'ODD 2 (Lutter contre la faim), encourageant les agences à orienter leurs efforts dans cette Direction, en matière de campagnes *pro bono* ou d'actions de bénévolat. En dépit de la phase intense de transformation interne du Groupe, les équipes restent mobilisées pour apporter leur appui à une sélection de causes d'intérêt général ou de projets communautaires de proximité.

Enfin, en matière d'environnement, la politique « Consommer moins et mieux » désormais alignée sur les objectifs de la stratégie Européenne Energie-Climat pour 2030 et ajustée avec le concours de nombreux départements du Groupe (Immobilier, IT, Services généraux...), a commencée à être partagée en interne, dans différents pays, sachant que les actions à poursuivre et à engager s'inscrivent dans un temps long tout en concernant tous les collaborateurs et collaboratrices du Groupe dans leur quotidien.

Les actions du Groupe et des agences en matière de RSE sont publiquement accessibles dans la section RSE du site du Groupe et les données sont synthétisées dans la partie CSR Smart data.



ACQUISITIONS ET CESSIONS

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

EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT

Il convient de signaler que les commentaires sur les chiffres qui suivent sont basés, sauf mention contraire, sur le compte de résultat et le bilan consolidés pré-IFRS 16.

IFRS 15 « Revenu »

Depuis le 1^{er} 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 avant prise en compte de l'impact d'IFRS 15, ainsi que les éléments comptables de 2017 retraités après prise en compte d'IFRS 15, à savoir le revenu net et le revenu.

(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

IFRS 16 « Contrats de location »

Publicis a décidé d'appliquer par anticipation la norme IFRS 16 à compter du 1^{er} 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 minimums 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 1^{er} janvier 2018 après application d'IFRS 16 est présenté dans la note 3 de l'annexe aux comptes consolidés du 30 juin 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.

Compte de résultat consolidé simplifié

<i>(en millions d'euros)</i>	SI 2018 ⁽²⁾ post-IFRS 16	SI 2018 pré-IFRS 16	SI 2017 ⁽¹⁾	2018 pré-IFRS 16 vs. 2017
Revenu net	4 280	4 280	4 664	- 8,2 %
Revenu des coûts refacturables	445	445	457	
Revenu	4 725	4 725	5 121	
Charges de personnel	(2 834)	(2 834)	(3 095)	
Autres charges opérationnelles	(1 009)	(1 208)	(1 307)	
Marge opérationnelle avant amortissements	882	683	719	- 5,0 %
Amortissements	(265)	(72)	(81)	
Marge opérationnelle	617	611	638	- 4,2 %
<i>Taux de marge opérationnelle (% du revenu net)</i>	<i>14,4 %</i>	<i>14,3 %</i>	<i>13,7 %</i>	
Dotations aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions	(34)	(34)	(35)	
Perte de valeur/charge relative à la transformation immobilière	(107)	(107)	0	
Autres produits et charges non courants	(18)	(18)	1	
Résultat opérationnel	458	452	604	- 25,2 %
Résultat financier	(36)	(13)	(38)	
Réévaluation des <i>earn-out</i>	(11)	(11)	(22)	
Impôt sur le résultat	(109)	(114)	(151)	
Mises en équivalence	1	1	(2)	
Intérêts minoritaires	(2)	(2)	(4)	
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE	301	313	387	- 19,1 %

(1) En application de la norme IFRS 15 sur le revenu depuis le 1^{er} janvier 2018, les informations comparatives de l'année précédente ont été retraitées.

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

Revenu net du 2^e trimestre

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 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 1^{er} 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 1^{er} 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 en Europe (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 à 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).



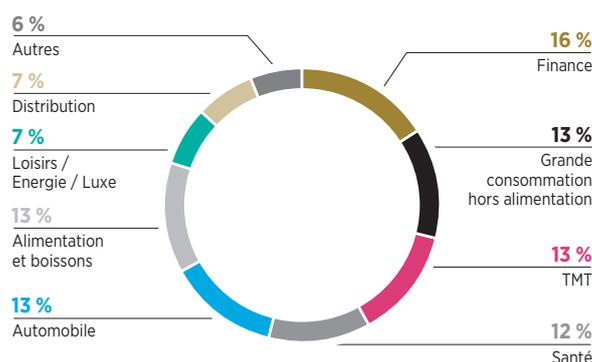
Répartition du revenu au 2^e trimestre par zone géographique

(en millions d'euros)	Revenu net		Croissance organique	Croissance publiée
	T2 2018	T2 2017		
Europe	641	670	- 3,6 %	- 4,3 %
Amérique du Nord	1 179	1 300	- 2,3 %	- 9,3 %
Asie Pacifique	224	261	- 2,1 %	- 14,2 %
Amérique latine	86	96	+ 7,2 %	- 10,4 %
Moyen-Orient/Afrique	68	70	+ 4,5 %	- 2,9 %
TOTAL	2 198	2 397	- 2,1 %	- 8,3 %

Revenu net du 1^{er} semestre

Le revenu net de Publicis Groupe pour le 1^{er} 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 de 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 1^{er} semestre 2018 avec la déconsolidation de Genedigi depuis le 1^{er} janvier 2018. La croissance organique est de - 0,4 % au 1^{er} semestre 2018.

RÉPARTITION DU REVENU NET DU 1^{er} SEMESTRE 2018 PAR SECTEUR CLIENT



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. L'offre de Publicis centrée sur la *data*, le *dynamic creativity* et le *digital business transformation* répond à ces besoins.

À 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 1^{er} 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 net du 1^{er} semestre 2018 par zone géographique**

(en millions d'euros)	Revenu net		Croissance organique	Croissance publiée
	S1 2018	S1 2017		
Europe	1 255	1 289	- 1,7 %	- 2,6 %
Amérique du Nord	2 321	2 574	+ 0,1 %	- 9,8 %
Asie Pacifique	423	499	- 3,3 %	- 15,2 %
Amérique latine	158	173	+ 9,1 %	- 8,7 %
Moyen-Orient/Afrique	123	129	+ 4,6 %	- 4,7 %
TOTAL	4 280	4 664	- 0,4 %	- 8,2 %

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 1^{er} 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 à 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 1^{er} 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 six 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 %), affectée 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 % (du fait des effets des variations de change) mais progressent de + 4,6 % sur une base organique, tirée par l'Afrique du Sud (+ 11,1 %) et les Émirats Arabes Unis (+ 6,2 %).

Il convient de signaler que les commentaires sur les chiffres qui suivent sont basés, sauf mention contraire, sur le compte de résultat et le bilan consolidé pré-IFRS 16.

Marge opérationnelle et résultat opérationnel du 1^{er} semestre

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 (« pass-through costs »), ces coûts représentent 17,8 % du revenu net (18,2 % en 2017).

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 %, et fait ressortir une marge de 16,0 % du revenu net (15,4 % 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 la marge 2017 de 638 millions d'euros. À 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. À 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 permet la mise en œuvre d'investissements pour bâtir la croissance future des *game changers* (à hauteur de 30 points de base).

Les marges opérationnelles par grandes zones géographiques s'élèvent 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 1^{er} 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'euros a été comptabilisée au 1^{er} 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.



Autres postes du compte de résultat du 1^{er} semestre

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-out* 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 au 1^{er} semestre 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 en 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 à fin juin 2018.

Bilan et tableau de financement

Bilan simplifié

(en millions d'euros)	30 juin 2018 ⁽¹⁾ post-IFRS 16	30 juin 2018 pré-IFRS 16	31 décembre 2017 ⁽²⁾
Écarts d'acquisition nets	8 563	8 563	8 450
Autres immobilisations incorporelles nettes	1 119	1 119	1 124
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location nets	1 777	0	0
Autres immobilisations nettes	823	842	824
Impôts courant et différé	(367)	(371)	(400)
Besoin en fonds de roulement	(1 982)	(2 088)	(2 661)
Actifs nets détenus en vue de la vente	0	0	46
TOTAL DE L'ACTIF	9 933	8 065	7 383
Capitaux propres	6 155	6 157	5 956
Intérêts minoritaires	(1)	(1)	2
Capitaux propres totaux	6 154	6 156	5 958
Provision LT/CT	704	773	698
Endettement financier net	1 044	1 136	727
Obligation locative	2 031	0	0
TOTAL DU PASSIF	9 933	8 065	7 383

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

(2) En application de la norme IFRS 15 sur le revenu depuis le 1^{er} janvier 2018, les informations comparatives de l'année précédente ont été retraitées.

Les capitaux propres consolidés part du Groupe sont passés de 5 956 millions d'euros au 31 décembre 2017 à 6 157 millions d'euros au 30 juin 2018 avant application d'IFRS 16. Ils atteignent 6 155 millions d'euros après application d'IFRS 16.

Les intérêts minoritaires s'élèvent à (1) million d'euros, contre 2 millions d'euros au 31 décembre 2017.



Endettement financier net

(en millions d'euros)	30 juin 2018 ⁽¹⁾ post-IFRS 16	30 juin 2018 pré-IFRS 16	31 décembre 2017
Dettes financières (long et court terme)	2 869	2 961	3 130
Juste valeur du dérivé de couverture sur Eurobond 2021 et 2024 ⁽²⁾	2	2	(10)
Perte de valeur sur dérivés de couverture sur prêt moyen terme syndiqué ⁽²⁾	(5)	(5)	(3)
Juste valeur des dérivés sur prêts/emprunts intragroupe ⁽²⁾	(10)	(10)	17
TOTAL DETTE FINANCIÈRE Y COMPRIS VALEUR DE MARCHÉ DES DÉRIVÉS ASSOCIÉS	2 856	2 948	3 134
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(1 812)	(1 812)	(2 407)
ENDETTEMENT FINANCIER NET	1 044	1 136	727
ENDETTEMENT NET/CAPITAUX PROPRES (Y COMPRIS INTÉRÊTS MINORITAIRES)	0,17	0,18	0,12

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

(2) Présentés en « Autres créances et actifs courants » et/ou « Autres dettes et passifs courants » au bilan consolidé.

L'endettement financier net s'établit à 1 136 millions d'euros au 30 juin 2018 (soit un ratio Dette nette/fonds propres de 0,18) à comparer à 727 millions d'euros au 31 décembre 2017 (ratio de 0,12), avant application d'IFRS 16. La dette nette moyenne du Groupe au 1^{er} semestre 2018 s'élève à 1 405 millions d'euros pré-IFRS 16 contre 1 993 millions d'euros au 1^{er} semestre 2017. Après application d'IFRS 16, l'endettement financier net est de 1 044 millions d'euros au 30 juin 2018 soit un ratio Dette nette/fonds propres de 0,17) et la dette nette moyenne est de 1 317 millions d'euros.

Flux de trésorerie (après application d'IFRS 16)

Les flux nets de trésorerie liés à l'activité se sont traduits par un besoin de 119 millions d'euros au cours du 1^{er} semestre 2018 contre un besoin de 382 millions d'euros pour la même période de l'année précédente (après reclassement des intérêts financiers dans les flux liés aux opérations de financement). L'impôt payé ressort à 149 millions d'euros pour le 1^{er} semestre 2018 contre 115 millions d'euros pour la même période de l'année précédente. Le besoin en fonds de roulement s'est dégradé de 890 millions d'euros, à comparer à une dégradation de 1 013 millions d'euros en 2017.

Les flux nets liés aux opérations d'investissement comprennent les acquisitions et cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles, les acquisitions nettes d'immobilisations financières et les acquisitions et cessions de filiales. Le montant net des flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement correspond à une utilisation de trésorerie de 163 millions d'euros à fin juin 2018 contre une utilisation de 217 millions d'euros à fin juin 2017. Les investissements nets en immobilisations corporelles et incorporelles se sont établis à 86 millions d'euros, contre 37 millions en 2017. Le montant (net de cessions) consacré aux acquisitions de filiales s'est élevé à 66 millions d'euros contre 174 millions d'euros en 2017.

Les opérations de financement se sont traduites par un besoin de 353 millions d'euros à fin juin 2018 contre un besoin de 312 millions d'euros l'année précédente. Le besoin de 2018 provient principalement du remboursement des emprunts à hauteur de 178 millions d'euros et des dettes locatives à hauteur de 175 millions d'euros. Au 1^{er} semestre 2017, le besoin provenait principalement des rachats d'actions propres dans le cadre du contrat d'achat de 5 millions d'actions conclu début 2017.

Les intérêts payés, nets d'intérêts reçus, se sont élevés à 10 millions d'euros au cours du 1^{er} semestre 2018, contre un montant de 0 au 1^{er} semestre 2017.

Au total, la position de trésorerie du Groupe nette des soldes créditeurs de banques a diminué de 600 millions d'euros au cours du 1^{er} semestre 2018, contre une diminution de 1 077 millions d'euros au 1^{er} semestre 2017.

Si l'on tient compte des lignes de crédit mobilisables à court terme, les liquidités disponibles s'élèvent à 4 491 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 5 085 millions d'euros au 31 décembre 2017.

Free cash flow

Cet indicateur est utilisé par le Groupe pour mesurer les liquidités provenant de l'activité après prise en compte des investissements en immobilisations, mais avant les opérations d'acquisition ou de cession de participations et avant les opérations de financement (y compris le financement du besoin en fonds de roulement).

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. À 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 1^{er} semestre 2017.



L'augmentation constatée au 1^{er} semestre 2018 inclut les investissements relatifs au plan immobilier « All in One ». La charge d'impôt décaissée passe de 115 millions d'euros au 1^{er} semestre 2017 à 149 millions d'euros au 1^{er} semestre 2018. Le 1^{er} semestre 2017 avait été marqué par un remboursement d'impôt ; le 1^{er} semestre 2018 est affecté par le premier versement de la *toll charge* (paiement étalé sur huit ans). Après application de la norme IFRS 16, le *free cash flow* s'établit à 500 millions d'euros.

Le tableau ci-dessous présente le calcul du *free cash flow* du Groupe hors variation du besoin en fonds de roulement.

(en millions d'euros)	S1 2018 ⁽¹⁾ post-IFRS 16	S1 2018 pré-IFRS 16	S1 2017	2018 pré-IFRS 16 vs. 2017
Marge opérationnelle avant amortissements	882	683	719	(36)
Intérêts financiers payés	(13)	(19)	(26)	7
Produits financiers encaissés	32	32	26	6
Remboursement des obligations locatives	(175)	0	0	0
Intérêts payés sur obligations locatives	(29)	0	0	0
Impôt payé	(149)	(149)	(115)	(34)
Autres	38	38	27	11
FLUX DE TRÉSORERIE GÉNÉRÉS PAR L'ACTIVITÉ AVANT VARIATION DU BFR	586	585	631	(46)
Investissements en immobilisations (nets)	(86)	(86)	(37)	(49)
FREE CASH FLOW AVANT VARIATION DU BFR	500	499	594	(95)

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

Note :

Dans les comptes consolidés, en application d'IFRS 16, le remboursement des obligations locatives, les intérêts payés sur obligations locatives et les intérêts financiers payés et encaissés sont désormais classés dans les flux de financement (et non plus comme auparavant dans les flux de trésorerie générés par l'activité). À ce stade, le Groupe n'a pas souhaité modifier la définition du *free cash flow*.

Transactions avec les parties liées

Il n'y a pas eu d'évolution significative, depuis le 31 décembre 2017, des opérations avec les parties liées.

Publicis Groupe (société mère du Groupe)

Le chiffre d'affaires de Publicis Groupe est composé exclusivement de loyers immobiliers et d'honoraires pour services d'assistance aux filiales du Groupe.

Le total des produits d'exploitation s'est élevé à 28 millions d'euros au cours du 1^{er} semestre 2018 contre 27 millions d'euros pour la même période de 2017. Les produits financiers s'établissent à 113 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 130 millions d'euros l'année précédente. La diminution des produits provient principalement de la baisse des dividendes reçus des filiales : 54 millions d'euros au 1^{er} semestre 2018 contre 72 millions d'euros au 1^{er} semestre 2017.

Les charges d'exploitation de l'exercice se sont élevées à 31 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 18 millions d'euros l'année précédente. Les charges financières s'élèvent à 70 millions d'euros au 30 juin 2018, contre 74 millions d'euros l'année précédente.

Le résultat courant avant impôts du 1^{er} semestre 2018 est un produit de 40 millions d'euros, contre un produit de 65 millions d'euros pour la même période de 2017.

Après prise en compte d'un gain d'impôt net de 7 millions d'euros provenant de l'intégration fiscale française, le résultat net de Publicis Groupe, société mère du Groupe, est un bénéfice de 47 millions d'euros au 30 juin 2018 contre un profit de 69 millions d'euros au 30 juin 2017.



PERSPECTIVES

Publicis Groupe reste focalisé sur trois 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 à progresser en 2018.

À plus long terme, Publicis Groupe souhaite accroître la valeur créée pour les 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 trois 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.



C H A P I T R E

2

Comptes consolidés semestriels condensés au 30 juin 2018

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ	18	TABLEAU DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS	23
ÉTAT DE RÉSULTAT GLOBAL CONSOLIDÉ	19	NOTES ANNEXES AUX COMPTES CONSOLIDÉS	24
BILAN CONSOLIDÉ	20		
TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS	21		



COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

<i>(en millions d'euros)</i>	Notes	30 juin 2018 (6 mois) ⁽¹⁾	30 juin 2017 (6 mois) ⁽²⁾	31 décembre 2017 (12 mois) ⁽²⁾
REVENU NET ⁽³⁾		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	8	(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 1^{er} 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.



ÉTAT DE RÉSULTAT GLOBAL CONSOLIDÉ

<i>(en millions d'euros)</i>	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
Éléments 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
Éléments du résultat global susceptibles d'être reclassés en résultat			
• Réévaluation des instruments de couverture	20	(20)	(9)
• Écarts 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

<i>(en millions d'euros)</i>	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 1^{er} janvier 2018, les informations comparatives de l'année 2017 ont été retraitées.



TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

<i>(en millions d'euros)</i>	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 NETS 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 NETS 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 NETS 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
<i>(1) Détail de la variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité</i>			
<i>Variation des stocks et en-cours de production</i>	(14)	(44)	(17)
<i>Variation des créances clients et autres créances</i>	545	424	(693)
<i>Variations des dettes fournisseurs, autres dettes et provisions</i>	(1 421)	(1 393)	779
<i>Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité</i>	(890)	(1 013)	69
<i>(2) Comme expliqué dans la note 1, les intérêts financiers ont été reclassés dans les Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement.</i>			



TABLEAU DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS

Nombre d'actions en circulation	(en millions d'euros)	Capital social	Réserves liées au capital
226 295 805	31 DÉCEMBRE 2017	92	3 680
	Première application d'IFRS 16		
226 295 805	1^{er} JANVIER 2018	92	3 680
	Résultat net		
	Autres éléments du résultat global nets d'impôts		
	TOTAL DES PRODUITS ET CHARGES DE LA PÉRIODE		
4 323 480	Dividendes	2	243
210 612	Rémunérations fondées sur des actions nettes d'impôts		
	Effet des acquisitions et des engagements de rachat des participations ne donnant pas le contrôle		
87 984	Exercices de bons de souscription d'actions		3
498 177	(Achats)/Ventes d'actions propres		
231 416 058	30 JUIN 2018	94	3 926
<hr/>			
Nombre d'actions en circulation	(en millions d'euros)	Capital social	Réserves liées au capital
225 367 784	1^{er} JANVIER 2017	90	3 429
	Résultat net		
	Autres éléments du résultat global nets d'impôts		
	TOTAL DES PRODUITS ET CHARGES DE LA PÉRIODE		
3 992 216	Dividendes	2	242
383 457	Rémunérations fondées sur des actions nettes d'impôts		
	Effet des acquisitions et des engagements de rachat des participations ne donnant pas le contrôle		
298 085	Exercices de bons de souscription d'actions		9
(3 754 991)	Achats/Ventes d'actions propres		
226 286 551	30 JUIN 2017	92	3 680



Tableau de variation des capitaux propres consolidés

2

Réserves et résultats consolidés	Réserve de conversion	Réserve de juste valeur	Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère	Participations ne donnant pas le contrôle	Total capitaux propres
2 326	(337)	195	5 956	2	5 958
10			10		10
2 336	(337)	195	5 966	2	5 968
301			301	2	303
	17	28	45		45
301	17	28	346	2	348
(455)			(210)	(5)	(215)
32			32		32
(1)			(1)		(1)
			3		3
19			19		19
2 232	(320)	223	6 155	(1)	6 154

Réserves et résultats consolidés	Réserve de conversion	Réserve de juste valeur	Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère	Participations ne donnant pas le contrôle	Total capitaux propres
2 118	255	163	6 055	10	6 065
387			387	4	391
	(355)	(33)	(388)	(2)	(390)
387	(355)	(33)	(1)	2	1
(414)			(170)	(5)	(175)
30			30		30
(9)			(9)	5	(4)
			9		9
(296)			(296)		(296)
1 816	(100)	130	5 618	12	5 630



NOTES ANNEXES AUX COMPTES CONSOLIDÉS

SOMMAIRE DÉTAILLÉ DES NOTES ANNEXES

Note 1 Synthèse des règles et méthodes comptables	25	Note 13 Autres actifs financiers	36
Nouvelles normes et interprétations applicables	25		
Recours à des estimations	27	Note 14 Capitaux propres	37
Note 2 IFRS 15 – Retraitement du compte de résultat et du bilan	27	Capital social de la société mère	37
Impacts sur le compte de résultat consolidé	27	Neutralisation des actions propres existantes au 30 juin 2018	37
Impacts sur le bilan consolidé	28	Dividendes	37
Impacts sur l'état de résultat global consolidé	28	Note 15 Provisions pour risques et charges	38
Impacts sur le tableau des flux de trésorerie consolidés et sur le tableau de variation des capitaux propres	28	Hypothèses actuarielles (taux moyens pondérés)	38
Note 3 IFRS 16 – Impacts de la première application sur les comptes 2018	29	Note 16 Dettes financières	39
Impacts sur le bilan consolidé	30	Variation des dettes financières	39
Impacts sur le compte de résultat consolidé	30	Emprunts obligataires	40
Impacts sur le tableau des flux de trésorerie consolidés	31	Analyse par échéance de remboursement	40
Note 4 Variations du périmètre	31	Analyse par devise	40
Prises de contrôle de la période	31	Analyse par catégorie de taux	40
Cessions de la période	31	Exposition au risque de liquidité	40
Note 5 Charges de personnel et effectifs	32	Note 17 Contrats de location	41
Répartition des effectifs au 30 juin par zone géographique	32	Analyse des droits d'utilisation par catégorie de biens sous-jacents	41
Note 6 Dotations aux amortissements et perte de valeur	32	Analyse des obligations locatives par catégorie de biens sous-jacents	41
Note 7 Autres produits et charges non courants	33	Note 18 Engagements	42
Note 8 Charges et produits financiers	33	Autres engagements	42
Résultat financier hors réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	33	Obligations liées aux bons de souscription d'actions	42
Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions	33	Autres engagements	42
Note 9 Impôt sur le résultat	34	Note 19 Information sectorielle	43
Taux d'impôt effectif	34	Information par secteur d'activité	43
Note 10 Bénéfice net par action	34	Information par zone géographique	43
Bénéfice net par action (de base et dilué)	34	Note 20 Plans d'options de souscription ou d'acquisition d'actions et plans d'actions gratuites de Publicis Groupe SA	46
Bénéfice net courant par action (de base et dilué)	35	Plans d'options de souscription ou d'achat d'actions Publicis Groupe	47
Note 11 Écarts d'acquisition	35	Plans d'actions gratuites Publicis Groupe à l'origine	48
Variation des écarts d'acquisition	35	Impact des plans de souscription ou d'achat d'actions et plans d'actions gratuites sur le résultat	49
Note 12 Participations dans des entreprises associées	36	Note 21 Informations relatives aux transactions avec les parties liées	49
		Note 22 Événements postérieurs à la clôture	49



Les comptes consolidés semestriels au 30 juin 2018 ainsi que les notes y afférentes ont été arrêtés par le Directoire du 17 juillet 2018 et examinés par le Conseil de surveillance du 18 juillet 2018.

Les comptes consolidés semestriels condensés sont présentés en euros arrondis au million le plus proche.

Note 1 Synthèse des règles et méthodes comptables

2

En application du règlement européen n° 1606/2002 du 19 juillet 2002, les comptes consolidés du groupe Publicis au 30 juin 2018 ont été établis selon les normes comptables internationales IAS/IFRS approuvées par l'Union européenne à la date de clôture et d'application obligatoire à cette date. Le référentiel des normes comptables internationales IAS/IFRS est disponible sur le site Internet de la Commission européenne à l'adresse suivante :

https://ec.europa.eu/commission/index_fr

Les comptes consolidés semestriels condensés au 30 juin 2018 sont établis conformément à la norme IAS 34 « Information financière intermédiaire ». Les règles et méthodes comptables appliquées dans les états financiers semestriels sont cohérentes avec celles utilisées par le Groupe dans les comptes consolidés au 31 décembre 2017, et présentées dans le document de référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) le 20 avril 2018 (« document de référence 2017 », pages 164 à 170), à l'exception des normes et interprétations adoptées par l'Union européenne, applicables à compter du 1^{er} janvier 2018 et décrites ci-après et de la norme IFRS 16 appliquée par anticipation.

Nouvelles normes et interprétations applicables

Application des nouvelles normes et interprétations

L'application par le Groupe des normes et interprétations suivantes, adoptées par l'Union européenne et obligatoires pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, a les impacts suivants sur les états financiers du Groupe :

NORME IFRS 15 « PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES TIRÉS DES CONTRATS CONCLUS AVEC DES CLIENTS »

Publicis a adopté la norme IFRS 15 « Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients » selon la méthode rétrospective, le Groupe a donc retraité les états financiers clôturant le 31 décembre 2017 ainsi que les périodes intermédiaires comme si la norme IFRS 15 avait été effective lors de ces périodes, conformément à IAS 8. Les retraitements liés à la première application d'IFRS 15 sont présentés en note 2.

IFRS 15 introduit une méthodologie prescriptive basée sur un modèle en cinq étapes dans lequel le revenu est reconnu lors du transfert du contrôle du bien et/ou du service au client et non plus sur la base du transfert des risques et avantages.

Le modèle de comptabilisation en cinq étapes est le suivant :

1. Identifier le contrat avec le client
2. Identifier les obligations de prestation
3. Déterminer le prix de transaction
4. Répartir le prix de transaction entre les obligations de prestation
5. Comptabiliser les produits lorsque l'entité a rempli (ou à mesure qu'elle remplit) une obligation de prestation.

La notion de contrôle a modifié l'appréciation du statut d'Agent et de Principal et conduit à une augmentation significative du revenu par la reconnaissance au niveau du revenu de la facturation des coûts externes engagés pour le compte des clients, directement remboursables par le client, et qui entre dans le cadre d'une prestation globale rendue aux clients (obligation de prestation). Ces coûts concernent essentiellement les activités de production ainsi que les autres frais divers à la charge du client, notamment les frais de déplacements. Ces changements n'ont pas d'impacts sur le résultat opérationnel car les revenus et les charges opérationnels se trouvent augmentés du même montant, il en est de même pour le résultat net. Les flux de trésorerie ne sont pas affectés par ces changements.

Dans ce contexte d'augmentation du revenu à hauteur des frais refacturables aux clients, ces derniers ne faisant pas partie du périmètre d'analyse des opérations, Publicis a décidé d'utiliser un autre indicateur, le revenu net, plus pertinent pour la mesure de la performance opérationnelle des activités du Groupe. Le revenu net est défini comme le 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.

L'estimation des contreparties variables n'a pas eu d'effet sur la reconnaissance du revenu sous la norme IFRS 15. Dans le cas des contreparties variables sur objectifs qui sont subordonnées à des facteurs externes, le Groupe considère qu'il existe un risque significatif de reprise du revenu, ces dernières ne sont donc pas incluses dans le prix de la transaction tant que l'incertitude n'est pas levée. Dans les autres cas, ces revenus étaient déjà anticipés dans les comptes de Publicis Groupe sous la précédente norme.

IFRS 15 n'a pas eu d'impact significatif sur la période de reconnaissance du revenu, car le Groupe reconnaissait déjà majoritairement le revenu à l'avancement.



Ventilation des produits des activités ordinaires

Publicis Groupe fournit un ensemble de services intégrés pour la communication de ses clients, qui combinent l'ensemble des expertises au sein du Groupe. Le Groupe a renforcé son approche géographique qui présente le mieux la façon dont le revenu est affecté par les facteurs économiques.

Cette ventilation du revenu par zone géographique est semblable aux exercices précédents et est présentée dans l'information sectorielle (cf. note 19).

Solde des contrats (Actifs et Passifs sur contrats)

- *Actifs sur contrats* : Les revenus reconnus à l'avancement qui sont conditionnels à l'approbation du client doivent être reconnus en tant qu'actifs sur contrats plutôt qu'en créances clients. Ainsi à la clôture du 31 décembre 2017, 843 millions d'euros ont été reclassés des Clients et comptes rattachés en Actifs sur contrats.
- *Passifs sur contrats* : Les avances clients qui seront reconnues en revenu lorsque le contrôle des biens et/ou services seront transférés aux clients sont désormais enregistrées en Passifs sur contrats. À la clôture du 31 décembre 2017, 423 millions d'euros ont été reclassés des « Autres dettes et passifs courants » en « Passifs sur contrats ».

Prix de transaction affecté aux obligations de prestation qui restent à remplir

Publicis Groupe a décidé d'appliquer les mesures de simplification permises par la norme et de ne pas présenter les informations concernant les prestations faisant partie de contrats dont la durée initiale attendue ne dépasse pas un an et ceux pour lesquels le Groupe a le droit à règlement pour les heures effectuées à date.

Les montants sur les obligations de prestations qui restent à remplir sur les autres types contrats que ceux cités plus haut sont non significatifs et ne sont pas présentés.

NORME IFRS 9 « INSTRUMENTS FINANCIERS »

Le principal changement concerne les actifs financiers disponibles à la vente. Les variations de juste valeur sur ces investissements sont à partir du 1^{er} janvier 2018 comptabilisées en résultat (précédemment ces variations étaient reconnues en autres éléments du résultat global). Ce changement est sans impact significatif sur le compte de résultat du Groupe. La variation de juste valeur des actifs financiers mesurés à la juste valeur par résultat au premier semestre 2018 est inférieure à 1 million d'euros.

La norme IFRS 9 a également modifié la comptabilisation des pertes de valeur des actifs financiers, en introduisant une approche prospective des pertes sur créances attendues. Les impacts ne sont pas significatifs.

Application par anticipation

Le Groupe a choisi d'appliquer IFRS 16 « Contrats de location » par anticipation à compter du 1^{er} janvier 2018.

Le Groupe est locataire de ses bureaux dans la plupart des villes où il opère. Par ailleurs, le Groupe a conclu dans le cadre de son activité de régie, des contrats de concession d'espaces publicitaires. Enfin, les contrats de location dans le champ d'application d'IFRS 16 concernent également des véhicules et des équipements informatiques.

Précédemment chaque contrat de location était qualifié soit de location-financement, soit de location simple avec un traitement comptable propre à chaque catégorie. En application d'IFRS 16, tous les contrats de location sont désormais reconnus à l'actif par la constatation d'un droit d'utilisation et au passif par une dette correspondant à la valeur actualisée des paiements futurs. La durée de location est définie contrat par contrat et correspond à la période ferme de l'engagement en tenant compte des périodes optionnelles qui seront raisonnablement certaines d'être exercées.

La méthode de transition retenue 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 des obligations locatives, ajusté du montant des loyers payés d'avance et des avantages reçus des bailleurs. Les loyers des contrats correspondant à un actif de faible valeur unitaire (seuil défini à 5 000 dollars US) ou à une location de courte durée (inférieure à 12 mois) ont été comptabilisés directement en charges. Par ailleurs, les mesures de simplification suivantes ont été appliquées à la transition :

- les contrats avec une durée résiduelle inférieure à 12 mois à compter du 1^{er} janvier 2018 ne donnent pas lieu à la comptabilisation d'un actif et d'une dette ;
- les taux d'actualisation appliqués à la date de transition sont basés sur le taux d'emprunt marginal du Groupe auquel est ajouté un spread pour tenir compte des environnements économiques spécifiques à chaque pays.

Autres changements

Compte tenu de l'application d'IFRS 16 « Contrats de location », Publicis a décidé de faire évoluer la présentation des intérêts financiers dans le tableau des flux de trésorerie et de présenter les intérêts financiers dans les flux de trésorerie liés aux opérations de financement plutôt que dans les flux liés à l'activité. Cette présentation prévue par IAS 7 « État des flux de trésorerie » est plus pertinente, car elle permet de présenter dans la même catégorie les remboursements et les intérêts des obligations locatives. Cette présentation a été appliquée de façon rétrospective à chaque période présentée, en application d'IAS 8 « Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs ». Ce changement/reclassement est sans effet sur le tableau de flux de trésorerie du Groupe au premier semestre 2017 et a pour effet à la clôture du 31 décembre 2017 d'augmenter les « Flux nets de trésorerie liés à l'activité » de 38 millions d'euros et de diminuer les « Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement » du même montant.

Par ailleurs l'interprétation IFRIC 22 « Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée » est sans incidence significative.



Normes publiées par l'IASB qui ne sont pas d'application obligatoire

Les principes appliqués par le Groupe ne diffèrent pas des normes IFRS telles que publiées par l'IASB dans la mesure où l'application des normes et interprétations suivantes n'est pas obligatoire pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 :

- Norme IFRS 17 « Contrats d'assurance » ;
- Interprétation IFRIC 23 « Incertitudes relatives à l'impôt sur le résultat ».

Recours à des estimations

La situation financière et les résultats du Groupe dépendent des méthodes comptables, hypothèses, estimations et jugements retenus lors de l'élaboration des comptes consolidés. Le Groupe fonde ses estimations sur son expérience passée ainsi que sur un ensemble d'autres hypothèses jugées raisonnables au regard des circonstances afin d'évaluer les valeurs à retenir pour les actifs et passifs du Groupe. Les hypothèses sur lesquelles se fondent les principales estimations retenues pour le 1^{er} semestre 2018 sont de même nature que celles décrites au 31 décembre 2017 dans le document de référence 2017. La Direction révisé ces estimations lorsqu'elle identifie de nouveaux événements à prendre en compte ou en cas de changement des circonstances sur lesquelles ces hypothèses étaient fondées. Les réalisations pourraient néanmoins différer de façon significative des estimations retenues.

Note 2 IFRS 15 – Retraitement du compte de résultat et du bilan

Les tableaux suivants présentent les impacts de l'application d'IFRS 15 sur les comptes consolidés du Groupe :

Impacts sur le compte de résultat consolidé

	Information 30 juin 2017 (6 mois) publiée	Impact IFRS 15	Information 30 juin 2017 (6 mois) retraitée	Information 31 décembre 2017 (12 mois) publiée	Impact IFRS 15	Information 31 décembre 2017 (12 mois) retraitée
<i>(en millions d'euros)</i>						
Revenu net	4 664	-	4 664	9 332	-	9 332
Revenu des coûts refacturables	179	278	457	358	556	914
REVENU	4 843	278	5 121	9 690	556	10 246
Charges de personnel	(3 095)	-	(3 095)	(5 977)	-	(5 977)
Autres charges opérationnelles	(1 029)	(278)	(1 307)	(2 047)	(556)	(2 603)
MARGE OPÉRATIONNELLE AVANT AMORTISSEMENTS	719	-	719	1 666	-	1 666
Dotations aux amortissements	(81)	-	(81)	(161)	-	(161)
MARGE OPÉRATIONNELLE	638	-	638	1 505	-	1 505
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	604	-	604	1 316	-	1 316
RÉSULTAT NET ATTRIBUABLE AUX PROPRIÉTAIRES DE LA SOCIÉTÉ MÈRE DU GROUPE	387	-	387	862	-	862



Impacts sur le bilan consolidé

<i>(en millions d'euros)</i>	Information 31 décembre 2017 publiée	Impact IFRS 15	Information 31 décembre 2017 retraitée
Actif			
Clients et comptes rattachés	9 750	(843)	8 907
Actifs sur contrats	-	843	843
Autres	14 030	-	14 030
TOTAL DE L'ACTIF	23 780		23 780
Passif			
Passifs sur contrats	-	423	423
Autres dettes et passifs courants	1 814	(423)	1 391
Autres	21 966	-	21 966
TOTAL DU PASSIF	23 780		23 780

Impacts sur l'état de résultat global consolidé

Le tableau du résultat global n'est pas impacté par l'application d'IFRS 15.

Impacts sur le tableau des flux de trésorerie consolidés et sur le tableau de variation des capitaux propres

Le tableau des flux de trésorerie ainsi que le tableau de variation des capitaux propres ne sont pas impactés par l'application d'IFRS 15.



Note 3 IFRS 16 – Impacts de la première application sur les comptes 2018

Le tableau suivant présente les impacts de la première application d'IFRS 16 sur le bilan d'ouverture :

<i>(en millions d'euros)</i>	Information 31 décembre 2017 retraitée	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.



Les tableaux suivants présentent les données 2018 si le Groupe avait continué à appliquer IAS 17 :

Impacts sur le bilan consolidé

<i>(en millions d'euros)</i>	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 sur le compte de résultat consolidé

<i>(en millions d'euros)</i>	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)
Dotations 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 IMPÔT 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 sur le tableau des flux de trésorerie consolidés

<i>(en millions d'euros)</i>	Information 30 juin 2018 avec IAS 17 ⁽¹⁾	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
Dotations 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 NETS DE TRÉSORERIE LIÉS À L'ACTIVITÉ (I)	(317)	198	(119)
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement			
FLUX NETS 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 NETS 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)

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

Note 4 Variations du périmètre

Prises de contrôle de la période

Aucune acquisition significative n'est intervenue au cours de la période.

Cessions de la période

Aucune cession significative n'est intervenue au cours de la période.



Note 5 Charges de personnel et effectifs

Les charges de personnel incluent les salaires, appointements, commissions, primes, intéressements, congés payés ainsi que l'estimation des bonus et les charges liées aux paiements fondés sur des actions (plans d'options de souscription ou d'achat d'actions, plans d'actions gratuites) et les charges liées aux retraites (hors effet net de désactualisation présenté en autres produits et charges financiers).

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois)
Rémunérations	(2 191)	(2 414)
Charges sociales	(354)	(386)
Avantages postérieurs à l'emploi	(71)	(68)
Charges relatives aux paiements fondés sur des actions	(31)	(28)
Intérimaires et <i>free-lance</i>	(187)	(199)
TOTAL	(2 834)	(3 095)

Répartition des effectifs au 30 juin par zone géographique

	30 juin 2018	30 juin 2017
Europe	22 488	22 698
Amérique du Nord	23 697	24 865
Amérique latine	5 673	5 678
Asie Pacifique	21 302	22 245
Moyen-Orient et Afrique	3 558	3 409
TOTAL	76 718	78 895

Note 6 Dotations aux amortissements et perte de valeur

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois)
Amortissement des autres immobilisations incorporelles (hors incorporels liés aux acquisitions)	(11)	(10)
Amortissement des immobilisations corporelles	(61)	(71)
Amortissement des droits d'utilisation	(193)	-
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS (HORS INCORPORELS LIÉS AUX ACQUISITIONS)	(265)	(81)
Perte de valeur sur les droits d'utilisation	(107)	-
Dotation aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions	(34)	(35)
TOTAL DES DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS	(406)	(116)

Au premier semestre 2018, le Groupe a lancé un programme d'optimisation des locaux visant à regrouper les agences sur un ou plusieurs sites dans les principaux pays.

Ce programme a nécessité de vider des espaces loués, afin de mieux utiliser l'espace existant sur les autres sites, en conséquence les droits d'utilisation concernant les espaces vacants ont fait l'objet d'une perte de valeur totale ou partielle, il en est de même des agencements attachés à ces espaces. La perte de valeur comptabilisée au premier semestre 2018 s'élève à 107 millions d'euros, soit 54 millions d'euros au titre des droits d'utilisation, 27 millions d'euros au titre des agencements et 26 millions d'euros au titre des coûts accessoires (taxes sur locaux vacants, charges locatives...).

Au 30 juin 2018, aucun indice de perte de valeur n'a été identifié sur les autres actifs.



Note 7 Autres produits et charges non courants

Ce poste regroupe les produits et charges inhabituels. Sont notamment incluses sous cette rubrique les plus ou moins-values de cession d'actif.

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois)
Plus-values (moins-values) sur cessions d'actifs	(18)	-
Autres produits et (charges) non courants	-	1
TOTAL DES AUTRES PRODUITS ET CHARGES NON COURANTS	(18)	1

Au premier semestre 2018, la cession de Genedigi constitue la majeure partie de la moins-value.

Note 8 Charges et produits financiers

Résultat financier hors réévaluation des compléments de prix sur acquisitions

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois)
Charges d'intérêts sur emprunts et découverts bancaires ⁽¹⁾	(40)	(48)
Charges d'intérêts sur contrats de location financement	-	(6)
Charges financières	(40)	(54)
Produits financiers	31	22
COÛT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET	(9)	(32)
Pertes et gains de change (y compris variation de la juste valeur des dérivés)	6	(1)
Coût financier net, lié à l'actualisation des provisions pour retraites	(3)	(4)
Charges d'intérêts sur obligations locatives	(29)	-
Variation de juste valeur des actifs financiers	0	-
Autres	(1)	(1)
RÉSULTAT FINANCIER HORS RÉÉVALUATION DES COMPLÉMENTS DE PRIX SUR ACQUISITIONS	(36)	(38)

(1) Y compris la revalorisation des Swaps de taux et des emprunts obligataires au titre de la couverture de juste valeur.

Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois)
RÉÉVALUATION DES COMPLÉMENTS DE PRIX SUR ACQUISITIONS	(11)	(22)



Note 9 Impôt sur le résultat

Taux d'impôt effectif

La charge d'impôt sur le résultat au titre de la période intermédiaire au 30 juin 2018 est calculée en appliquant au résultat avant impôt de la période intermédiaire le taux d'impôt effectif estimé pour l'exercice complet.

(en millions d'euros)		30 juin 2018 (6 mois)	30 juin 2017 (6 mois)
RÉSULTAT AVANT IMPÔT DES ENTREPRISES CONSOLIDÉES		411	544
Réévaluation des compléments de prix sur acquisitions		11	22
RÉSULTAT AVANT IMPÔT DES ENTREPRISES CONSOLIDÉES	A	422	566
TAUX D'IMPÔT EFFECTIF	B	25,9 %	26,7 %
IMPÔT CONSTATÉ AU COMPTE DE RÉSULTAT	A X B	(109)	(151)

Pour rappel, le taux d'impôt effectif de l'exercice 2017 (12 mois) s'élevait à 27,2 %.

Note 10 Bénéfice net par action

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			
Résultat net part attribuable aux propriétaires de la société mère du Groupe	A	301	387
<i>Impact des instruments dilutifs :</i>			
• Économies 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
<i>Impact des instruments dilutifs :</i>			
• 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
Éléments exclus :		
• 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
Impact des instruments dilutifs :		
• Économies 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
Impact des instruments dilutifs :		
• 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
(en euros)		
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.

Note 11 Écarts d'acquisition

Variation des écarts d'acquisition

(en millions d'euros)

	Valeur brute	Perte de valeur	Valeur nette
1^{er} JANVIER 2018	9 868	(1 418)	8 450
Acquisitions	45	-	45
Variations liées à la comptabilisation des engagements de rachats de participations ne donnant pas le contrôle	(24)	-	(24)
Change et divers	125	(33)	92
30 JUIN 2018	10 014	(1 451)	8 563



Note 12 Participations dans des entreprises associées

Les titres mis en équivalence s'élèvent à 64 millions d'euros au 30 juin 2018 (contre 64 millions d'euros au 31 décembre 2017).

<i>(en millions d'euros)</i>	Titres mis en équivalence
MONTANT AU 1^{er} JANVIER 2018	64
Quote-part de résultat	1
Dividendes versés	(2)
Effet de change et autres	1
MONTANT AU 30 JUIN 2018	64

Les principales sociétés mises en équivalence sont Matomy Media Group, Jana Mobile, Burrell Communications, Somupi et On Point. Au 30 juin 2018, les valeurs au bilan de ces cinq sociétés s'élèvent respectivement à 25 millions d'euros, 14 millions d'euros, 6 millions d'euros, 3 millions d'euros et 7 millions d'euros.

Note 13 Autres actifs financiers

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2018	31 décembre 2017
Autres actifs financiers mesurés à la juste valeur par résultat		
• Fonds communs de placement à risques ⁽¹⁾	81	73
• Autres	21	17
Dépôts de garantie	31	31
Prêts à des sociétés mises en équivalence ou non consolidées	18	16
Créances de sous-location	23	-
Autres	44	47
Valeur brute	218	184
Dépréciation	(15)	(15)
VALEUR NETTE	203	169

(1) Ces Fonds Communs de Placement à Risques sont dédiés aux entreprises créatrices de valeur dans l'économie numérique.



Note 14 Capitaux propres

Capital social de la société mère

(en actions)	30 juin 2018	31 décembre 2017
Capital social au 1 ^{er} janvier	230 627 725	225 945 387
Augmentation de capital	4 622 076	4 682 338
ACTIONS COMPOSANT LE CAPITAL SOCIAL EN FIN DE PÉRIODE	235 249 801	230 627 725
Autodétention en fin de période	(3 833 743)	(4 331 920)
ACTIONS EN CIRCULATION EN FIN DE PÉRIODE	231 416 058	226 295 805

Le capital de Publicis Groupe SA a augmenté de 1 848 830 euros au cours du 1^{er} semestre 2018, correspondant à 4 622 076 actions de 0,40 euro nominal :

- 87 984 créées suite à l'exercice par certains porteurs de leurs bons de souscription d'actions ;
- 210 612 créées dans le cadre des plans d'actions gratuites ;
- 4 323 480 actions créées suite à l'exercice par certains actionnaires de l'option de paiement du dividende en action.

Le capital social de Publicis Groupe SA s'élève au 30 juin 2018 à 94 099 920 euros, divisé en 235 249 801 actions de 0,40 euro nominal.

Neutralisation des actions propres existantes au 30 juin 2018

Les actions propres détenues en portefeuille à la clôture, y compris celles détenues dans le cadre du contrat de liquidité, sont portées en déduction des capitaux propres.

Le portefeuille d'actions auto détenues a évolué comme suit au cours du 1^{er} semestre 2018 :

	Nombre d'actions
ACTIONS PROPRES DÉTENUES AU 31 DÉCEMBRE 2017 ⁽¹⁾	4 331 920
Cessions (levées de stock-options) et livraisons d'actions gratuites	(340 677)
Mouvements réalisés dans le cadre du contrat de liquidité	(157 500)
ACTIONS PROPRES DÉTENUES AU 30 JUIN 2018 ⁽¹⁾	3 833 743

(1) Y compris actions détenues au titre du contrat de liquidité 265 000 au 31 décembre 2017 et 107 500 au 30 juin 2018.

Dividendes

Conformément à l'approbation de l'Assemblée générale ordinaire du 30 mai 2018, Publicis Groupe SA a procédé le 4 juillet 2018 :

- à la livraison de 4 323 480 actions nouvelles pour le paiement des dividendes en actions aux actionnaires ayant exercé cette option ;
- au versement de 210 millions d'euros de dividendes (soit 2,00 euros par action).

**Note 15 Provisions pour risques et charges**

(en millions d'euros)	Restructuration	Engagements immobiliers	Engagements de retraite et autres avantages postérieurs à l'emploi	Risques et litiges	Autres provisions	Total
1^{ER} JANVIER 2018	38	16	294	269	81	698
Dotations	16	46	14	24	12	112
Utilisations	(22)	(21)	(10)	(8)	(8)	(69)
Autres reprises	(1)	(16) ⁽¹⁾	0	(3)	(8)	(28)
Variations de périmètre	0	0	0	0	0	0
Pertes (gains) actuariels	0	0	(13)	0	0	(13)
Change et divers	0	1	0	2	1	4
30 JUIN 2018	31	26	285	284	78	704
Dont à court terme	25	16	19	39	18	117
Dont à long terme	6	10	266	245	60	587

(1) Dont 15 millions d'euros reclassés en diminution des droits d'utilisation relatifs aux contrats de location suite à la première application d'IFRS 16.

Les engagements immobiliers couvraient les coûts des locaux restés vacants. En application d'IFRS 16, ces coûts ont été reclassés en diminution des droits d'utilisation. Au 30 juin 2018, les provisions relatives aux engagements immobiliers concernent la partie relative aux frais accessoires (taxes, charges locatives...)

Hypothèses actuarielles (taux moyens pondérés)

La provision relative aux engagements de retraite est actualisée au 30 juin 2018 sur la base de taux d'actualisation qui sont déterminés par référence aux taux de rendement des obligations privées à long terme de première catégorie (notées au moins AA) et de maturité équivalente à la durée des régimes évalués. Ils ont été arrêtés sur la base d'indices externes communément retenus comme référence, notamment l'iBoxx en Europe et le Citigroup Index aux USA.

30 juin 2018	Régime de retraite				Couverture médicale postérieure à l'emploi	
	États-Unis	Royaume-Uni	Zone Euro	Autres Pays	États-Unis	Royaume-Uni
Taux d'actualisation	3,72 %	2,60 % - 2,75 %	1,50 %	0,30 % - 8,00 %	3,72 %	2,60 % - 2,75 %

31 décembre 2017	Régime de retraite				Couverture médicale postérieure à l'emploi	
	États-Unis	Royaume-Uni	Zone Euro	Autres Pays	États-Unis	Royaume-Uni
Taux d'actualisation	3,22 %	2,40 % - 2,50 %	1,20 %	0,30 % - 7,15 %	3,22 %	2,40 % - 2,50 %



Note 16 Dettes financières

(en millions d'euros)	30 juin 2018	31 décembre 2017
Emprunts obligataires (hors intérêts courus)	1 793	1 792
Autres emprunts et dettes	1 076	1 338
TOTAL DETTE FINANCIÈRE	2 869	3 130
Dont à court terme	2 364	350
Dont à long terme	505	2 780

Variation des dettes financières

(en millions d'euros)	31 décembre 2017	Flux de trésorerie	Variations hors trésorerie				30 juin 2018
			Acquisitions	Variations de taux de change	Variations de juste valeur	Reclassement	
Eurobond 1,125 % – décembre 2021 (TIE 1,261 %) ⁽¹⁾	696	-	-	-	1	-	697
Eurobond 0,5 % – novembre 2023 (TIE 0,741 %) ⁽¹⁾	493	-	-	-	-	-	493
Eurobond 1,625 % – décembre 2024 (TIE 1,732 %) ⁽¹⁾	603	-	-	-	-	-	603
Emprunts obligataires (hors intérêts courus)	1 792	-	-	-	1	-	1 793
Prêt moyen terme syndiqué	909	(149)	-	13	-	-	773
Dettes sur compléments de prix d'acquisition	247	(81)	14	-	1	-	181
Dettes sur engagements de rachats de participations ne donnant pas le contrôle	39	(5)	2	1	-	-	37
Intérêts courus	6	-	-	-	22	-	28
Autres emprunts et lignes de crédit	21	4	-	-	-	-	25
Soldes créditeurs de banques	27	6	(1)	-	-	-	32
Dettes liées à l'immobilisation des contrats de location-financement	89	-	-	-	-	(89)	0
Autres dettes financières	143	10	(1)	-	22	(89)	85
TOTAL DES DETTES FINANCIÈRES	3 130	(225)	15	14	24	(89)	2 869
Juste valeur des dérivés de couverture sur Eurobond 2021 et 2024 ⁽²⁾	(10)	-	-	-	12	-	2
Juste valeur des dérivés de couverture sur prêt moyen terme syndiqué ⁽²⁾	(3)	-	-	-	(2)	-	(5)
Juste valeur des dérivés sur prêts et emprunts intragroupe ⁽²⁾	17	-	-	-	(27)	-	(10)
TOTAL DES DETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT	3 134	(225)	15	14	7	(89)	2 856

(1) Net des frais d'émission. Le nombre de titres au 30 juin 2018 est de 7 000 pour les Eurobonds 2021, 5 000 pour les Eurobonds 2023 et 6 000 pour les Eurobonds 2024. Le taux d'intérêts effectif (TIE) est donné pour chaque Eurobond.

(2) Présentés en « Autres créances et actifs courants » et/ou « Autres dettes et passifs courants » au bilan consolidé.



Emprunts obligataires

Les emprunts obligataires émis par Publicis Groupe SA sont à taux fixe et en euros.

L'emprunt de 700 millions d'euros à échéance décembre 2021 (Eurobond 2021) et l'emprunt de 600 millions d'euros à échéance décembre 2024 (Eurobond 2024) ont été swapés en dollars US à taux fixe afin de financer l'acquisition de Sapient Corporation.

Les swaps ont été qualifiés de couverture de flux de trésorerie du financement intragroupe en dollars US. La juste valeur de ces swaps est inscrite au bilan en autres dettes et passifs courants pour 2 millions d'euros au 30 juin 2018 ((10) millions d'euros au 31 décembre 2017). La variation de juste valeur de ces instruments est comptabilisée en autres éléments du résultat global et recyclée en compte de résultat au même rythme que le versement des intérêts sur emprunt et la variation de valeur de l'actif en dollars US.

Ces instruments financiers ont été comptabilisés à la juste valeur en fonction de la méthode d'évaluation du niveau 2 qui correspond aux données observables autres qu'un prix coté pour des instruments identiques sur un marché actif. Ces données observables correspondent notamment aux cours de change et aux taux d'intérêts.

Analyse par échéance de remboursement

(en millions d'euros)	30 juin 2018						
	Total	Échéance					
		- 1 an	1 à 2 ans	2 à 3 ans	3 à 4 ans	4 à 5 ans	+ 5 ans
Emprunts obligataires (hors intérêts courus)	1 793	-	-	-	697	-	1 096
Prêt moyen terme syndiqué	773	310	463	-	-	-	-
Dettes sur acquisitions de titres de participation	181	111	39	17	14	-	-
Dettes sur engagements de rachats de participations ne donnant pas le contrôle	37	15	11	5	4	2	-
Autres dettes financières	85	69	16	-	-	-	-
TOTAL DES DETTES FINANCIÈRES	2 869	505	529	22	715	2	1 096

Analyse par devise

(en millions d'euros)	30 juin 2018	31 décembre 2017
Euros ⁽¹⁾	2 123	2 263
Dollars américains	614	713
Autres devises	132	154
TOTAL	2 869	3 130

(1) Y compris 1 300 millions d'euros d'Eurobond « swapés » en USD au 30 juin 2018 (1 289 millions d'euros au 31 décembre 2017).

Analyse par catégorie de taux

La dette financière est constituée d'emprunts à taux fixe qui représentent 85,90 % de la dette brute (hors dettes sur acquisitions de titres de participation et sur engagements de rachat de participations ne donnant pas le contrôle) au 30 juin 2018 et d'emprunts à taux variable pour les 14,10 % restant.

Exposition au risque de liquidité

Pour faire face au risque de liquidité, Publicis dispose d'une part de disponibilités conséquentes (trésorerie et équivalents de trésorerie) pour un total au 30 juin 2018 de 1 812 millions d'euros et d'autre part de lignes de crédit confirmées non utilisées qui s'élèvent à 2 679 millions d'euros au 30 juin 2018. La composante principale de ces lignes est un crédit syndiqué multidevises de 2 000 millions d'euros, à échéance 2020. Ces sommes disponibles ou mobilisables quasiment immédiatement permettent largement de faire face aux besoins de financement généraux du Groupe.

Les emprunts obligataires émis par le Groupe ainsi que le prêt moyen terme syndiqué, qui composent l'essentiel de la dette si l'on exclut les découverts bancaires, ne comportent pas de « covenants » financiers. Les clauses d'exigibilité anticipée (*credit default events*) sont de type standard (liquidation, cessation des paiements, défaut de paiement de la dette elle-même ou de remboursement d'une autre dette d'un montant supérieur à un seuil défini) et sont applicables généralement au-delà d'un seuil de 25 millions d'euros.

Le Groupe n'a pas mis en place de dérivés de crédit à ce jour.



Note 17 Contrats de location

Analyse des droits d'utilisation par catégorie de biens sous-jacents

<i>(en millions d'euros)</i>	Immobilier	Contrats de concession	Autres actifs	Total
31 DÉCEMBRE 2017	-	-	-	-
Première application de la norme IFRS 16	1 616	248	42	1 906
Entrées d'actifs	173	-	-	173
Pertes de valeur et avantages incitatifs	(101)	-	-	(101)
Dotation aux amortissements	(133)	(53)	(7)	(193)
Résiliations	(8)	-	-	(8)
30 JUIN 2018	1 547	195	35	1 777

Analyse des obligations locatives par catégorie de biens sous-jacents

<i>(en millions d'euros)</i>	Immobilier	Contrats de concession	Autres actifs	Total
31 DÉCEMBRE 2017	-	-	-	-
Première application de la norme IFRS 16	1 747	248	42	2 037
Entrées d'actifs	172	-	-	172
Remboursements	(138)	(53)	(7)	(198)
Charge d'intérêts	29	0	0	29
Résiliations	(9)	-	-	(9)
30 JUIN 2018	1 801	195	35	2 031



Note 18 Engagements

Autres engagements

(en millions d'euros)	30 juin 2018			
	Total	Échéance		
		- 1 an	1 à 5 ans	+ 5 ans
Engagements donnés				
Cautions et garanties ⁽¹⁾	182	38	35	109
Autres engagements	10	9	1	-
TOTAL	192	47	36	109
Engagements reçus				
Lignes de crédit confirmées non utilisées	2 679	279	2 400	-
Lignes de crédit non confirmées non utilisées	232	232	-	-
Autres engagements	19	6	9	4
TOTAL	2 930	517	2 409	4

(1) Au 30 juin 2018, les cautions et garanties comprennent des engagements de versement dans des FCPI pour 60 millions d'euros jusqu'en 2027. Elles comprennent également environ 12 millions d'euros de garanties sur opérations d'achat d'espaces.

Obligations liées aux bons de souscription d'actions

L'exercice des bons de souscription, qui peut intervenir à tout moment depuis le 24 septembre 2013, et ce jusqu'au 24 septembre 2022, entraîne une augmentation de capital de Publicis Groupe. La parité de remboursement a été ajustée d'un multiple de 1,028 afin de tenir compte de la part des distributions prélevée sur les réserves et les primes de la Société. Après l'annulation des bons de souscription rachetés au cours des précédents exercices ou exercés depuis le 24 septembre 2013, Publicis Groupe est, au 30 juin 2018, engagé à créer (dans l'hypothèse où les 1 074 821 bons de souscription d'actions restant en circulation seraient exercés) 1 104 916 actions de 0,40 euro de nominal et 30,10 euros de prime.

Autres engagements

Au 30 juin 2018, il n'existe aucun engagement significatif de type nantissement, garantie ou sûreté réelle, ni aucun autre engagement hors bilan significatif selon les normes comptables en vigueur.



Note 19 Information sectorielle

Information par secteur d'activité

L'organisation de Publicis Groupe est conçue pour assurer aux clients du Groupe une prestation de communication globale et holistique imbriquant toutes les disciplines.

Ainsi, le Groupe a identifié des secteurs opérationnels qui correspondent aux pôles et qui peuvent être regroupés dans la mesure où leurs caractéristiques économiques sont similaires (convergence des niveaux de marge des différents secteurs opérationnels) ainsi que la nature des services fournis aux clients (panel complet de services publicitaires et de communication) et le type de clients auxquels sont destinés ces services (la très grande majorité des 50 premiers clients du Groupe sont clients de plusieurs secteurs opérationnels). Les secteurs opérationnels sont ainsi regroupés en un seul secteur à présenter, conformément à la norme IFRS 8.

Information par zone géographique

Compte tenu de l'importance de la localisation géographique dans l'analyse de l'activité et la nouvelle organisation mise en place en 2018, un niveau d'information détaillé est présenté par zone géographique.

Les informations sont déterminées sur la base de la localisation des agences.

Premier semestre 2018

(en millions d'euros)	Europe	Amérique du Nord	Asie Pacifique	Amérique latine	Moyen-Orient et Afrique	Total
Informations concernant le compte de résultat ⁽¹⁾						
Revenu net ⁽²⁾	1 255	2 321	423	158	123	4 280
Revenu ⁽²⁾	1 456	2 467	472	161	169	4 725
Dotation aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions et droits d'utilisation)	(27)	(31)	(10)	(2)	(2)	(72)
Marge opérationnelle avant application d'IFRS 16	153	402	41	13	2	611
Marge opérationnelle après application d'IFRS 16	156	404	42	13	2	617
Dotation aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions	(7)	(25)	(1)	(1)	-	(34)
Perte de valeur	(22)	(74)	(10)	-	(1)	(107)
Autres produits et charges non courants	-	-	(18)	-	-	(18)
Résultat opérationnel après perte de valeur	127	305	13	12	1	458
Informations concernant le bilan						
Écarts d'acquisitions nets	2 433	4 506	1 089	342	193	8 563
Immobilisations incorporelles nettes	100	1 009	1	7	2	1 119
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	667	894	150	36	30	1 777
Immobilisations corporelles nettes	246	240	46	13	10	555
Autres actifs financiers	135	31	30	5	2	203
Informations concernant le tableau des flux de trésorerie						
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(20)	(61)	(9)	(2)	(3)	(95)
Acquisitions nettes d'immobilisations financières	(10)	(1)	-	-	-	(11)
Acquisitions de filiales	(18)	(43)	(25)	(5)	-	(91)

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

(2) Compte tenu du mode de détermination de cet indicateur (différence entre les ventes et les achats externes liés aux ventes) il n'y a pas d'éliminations entre les différentes zones.



Exercice 2017

<i>(en millions d'euros)</i>	Europe	Amérique du Nord	Asie Pacifique	Amérique latine	Moyen-Orient et Afrique	Total
Informations concernant le compte de résultat ⁽¹⁾						
Revenu net ⁽²⁾	2 596	5 032	1 037	387	280	9 332
Revenu ⁽²⁾	2 970	5 375	1 131	389	381	10 246
Dotation aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions)	(55)	(76)	(22)	(5)	(3)	(161)
Marge opérationnelle	423	831	151	64	36	1 505
Dotation aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions	(15)	(54)	(2)	(2)	-	(73)
Perte de valeur	(52)	(2)	(58)	-	(3)	(115)
Autres produits et charges non courants	20	(15)	4	(4)	(6)	(1)
Résultat opérationnel après perte de valeur	376	760	95	58	27	1 316
Informations concernant le bilan						
Écarts d'acquisitions nets	2 415	4 393	1 066	372	204	8 450
Immobilisations incorporelles nettes	109	1 002	1	9	3	1 124
Immobilisations corporelles nettes	304	213	51	14	8	590
Autres actifs financiers	104	29	29	5	2	169
Informations concernant le tableau des flux de trésorerie						
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(53)	(54)	(21)	(5)	(3)	(136)
Acquisitions nettes d'immobilisations financières	13	(12)	1	(1)	1	2
Acquisitions de filiales	(90)	(163)	(19)	(8)	(9)	(289)

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

(2) Compte tenu du mode de détermination de cet indicateur (différence entre les ventes et les achats externes liés aux ventes) il n'y a pas d'éliminations entre les différentes zones.



Premier semestre 2017

(en millions d'euros)	Europe	Amérique du Nord	Asie Pacifique	Amérique latine	Moyen-Orient et Afrique	Total
Informations concernant le compte de résultat ⁽¹⁾						
Revenu net ⁽²⁾	1 289	2 574	499	173	129	4 664
Revenu ⁽²⁾	1 479	2 744	549	173	176	5 121
Dotation aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions)	(26)	(38)	(12)	(3)	(2)	(81)
Marge opérationnelle	189	372	61	10	6	638
Dotation aux amortissements des incorporels liés aux acquisitions	(7)	(26)	(1)	(1)	0	(35)
Informations concernant le bilan						
Écarts d'acquisitions nets	2 468	4 517	1 140	389	204	8 718
Immobilisations incorporelles nettes	119	1 081	1	10	2	1 213
Immobilisations corporelles nettes	291	220	47	15	8	581
Autres actifs financiers	108	33	35	5	2	183
Informations concernant le tableau des flux de trésorerie						
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(20)	(11)	(5)	(2)	(1)	(39)
Acquisitions nettes d'immobilisations financières	(4)	2	(5)	-	1	(6)
Acquisitions de filiales	(41)	(119)	(12)	(4)	-	(176)

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

(2) Compte tenu du mode de détermination de cet indicateur (différence entre les ventes et les achats externes liés aux ventes) il n'y a pas d'éliminations entre les différentes zones.



Note 20 Plans d'options de souscription ou d'acquisition d'actions et plans d'actions gratuites de Publicis Groupe SA

Trois types de plans d'actions gratuites ont été mis en place au cours du premier semestre 2018, avec les caractéristiques suivantes :

- Plan *d'incentive* à long terme dit « LTIP 2018 » (avril 2018)

Dans le cadre de ce plan, un certain nombre de dirigeants du Groupe se sont vu attribuer des actions gratuites, sous une double condition. Tout d'abord, les actions sont soumises à une condition de présence, pendant la période d'acquisition des droits de trois ans. Ensuite, les actions gratuites sont soumises à des critères de performance, de telle sorte que le nombre total d'actions livrées dépendra du niveau d'atteinte d'objectifs de croissance et de rentabilité de l'année 2018. L'attribution, effectuée en avril 2018, deviendra effective en avril 2021.

- Plan *d'incentive* à long terme dit « Plan Sapient 2018 » (avril 2018)

Parallèlement au LTIP 2018 et pour la quatrième année consécutive postérieurement à l'acquisition de Sapient, il a été mis en place au titre de l'année 2018 un plan au bénéfice exclusif des dirigeants et salariés de Publicis.Sapient et composé de deux tranches. Une première tranche est soumise à la seule condition de présence, et donne lieu à la livraison d'un quart des actions attribuées aux dates anniversaire des quatre premières années du plan (soit avril 2019, 2020, 2021 et 2022). La seconde tranche est soumise, en plus de la condition de présence, à des conditions de performance, de telle sorte que le nombre total d'actions livrées dépendra du niveau d'atteinte d'objectifs pour les années 2018, 2019 et 2020. Les actions finalement attribuées en fonction du niveau d'atteinte de ces performances seront livrables à l'issue d'une période de trois ans, soit en avril 2021.

- Plan *d'incentive* à long terme dit « Sprint to the future » (18 mai 2018 pour les bénéficiaires hors Directoire et 1^{er} juin 2018 pour le Directoire)

En accompagnement du plan stratégique 2018-2020 annoncé par le Groupe le 20 mars 2018 lors d'un *Investor day*, les principaux dirigeants du Groupe, parmi lesquels le Directoire, se sont vu attribuer des actions gratuites de performance sous une double condition (en plus de la condition de présence de trois ans) :

- performance moyenne 2018-2020 : le taux annuel moyen de croissance organique du revenu net consolidé sur les trois années doit être au moins égal à 2,5 % et le taux de marge opérationnelle consolidée annuelle moyenne sur les trois années (calculé par rapport au revenu net) au moins égal à 17,1 % ;
- performance 2020 : le taux de croissance organique 2020 du revenu net consolidé doit être au moins égal à 3,5 % et le taux de marge opérationnelle consolidée 2020 (calculé par rapport au revenu net) au moins égal à 17,5 %.

Si les deux conditions sont réalisées, le nombre d'actions pouvant être acquises sera alors déterminé en fonction du taux d'atteinte combiné des chacun des deux critères de performance (croissance organique et taux de marge) au titre de 2020, jusqu'à atteindre le maximum attribué si la croissance 2020 atteint 4 % et le taux de marge 2020 17,8 %. La livraison interviendra, pour l'ensemble des participants, le 2 juin 2021.

Il convient de noter que les chiffres d'objectifs mentionnés ci-dessus intègrent les impacts attendus des normes IFRS 15 et IFRS 16 appliquées par le Groupe à partir de 2018.

Par ailleurs, en 2018, il a été procédé à la mesure de la performance des plans suivants :

- LTIP 2017 : le taux d'atteinte des objectifs de performance constaté pour l'année 2017 est de 50 % ;
- Plans Sapient 2015, 2016 et 2017 : les objectifs fixés pour 2017 pour les managers de Publicis.Sapient ont été atteints à 100 %, ceux fixés pour les autres bénéficiaires l'ont été seulement à 61,5 % ;
- Plan Lionlead3 2016-2018 : les objectifs fixés pour l'année 2017 ont été atteints à 75 %.



Plans d'options de souscription ou d'achat d'actions Publicis Groupe

Caractéristiques des plans de stock-options Publicis Groupe en cours au 30 juin 2018

Plans	Type ⁽¹⁾	Date d'attribution	Prix d'exercice des options (en euros)	Options restant à lever au 1 ^{er} janvier 2018	Options annulées, prescrites ou transférées ⁽²⁾ au 1 ^{er} semestre 2018	Options exercées au 1 ^{er} semestre 2018	Options restant à lever au 30 juin 2018	Dont exerçables au 30 juin 2018	Date limite de levée	Durée de vie contractuelle résiduelle (en années)
Co-investissement 2013 France – options	A	30/04/2013	52,76	284 013	0	(14 085)	269 928	269 928	30/04/2023	4,84
Co-investissement 2013 hors France – options	A	30/04/2013	52,76	1 103 524	0	(85 604)	1 017 920	1 017 920	30/04/2023	4,84
TOTAL DES TRANCHES				1 387 537	0	(99 689)	1 287 848	1 287 848		

(1) A = options d'achat d'actions – S = options de souscription d'actions.

(2) Il s'agit le cas échéant de transferts entre les plans France et étranger liés à la mobilité géographique des bénéficiaires.

Mouvements sur plans de stock-options Publicis Groupe au cours du 1^{er} semestre 2018

	1 ^{er} semestre 2018	
	Nombre d'options	Prix moyen d'exercice (en euros)
Options au 1 ^{er} janvier 2018	1 387 537	52,76
Options exercées au premier semestre ⁽¹⁾	(99 689)	52,76
Options annulées ou prescrites au premier semestre	0	–
OPTIONS AU 30 JUIN 2018	1 287 848	52,76
Dont exerçables	1 287 848	52,76

(1) Cours moyen de levée des options (en euros).

58,49

**Plans d'actions gratuites Publicis Groupe à l'origine**

Caractéristiques des plans d'actions gratuites Publicis Groupe en cours au 30 juin 2018

Plans	Date d'attribution initiale	Actions restant à livrer au 1 ^{er} janvier 2018 ou attribuées au cours du 1 ^{er} semestre 2018	Actions annulées, prescrites ou transférées ⁽¹⁾ au 1 ^{er} semestre 2018	Actions ayant fait l'objet d'une livraison définitive au 1 ^{er} semestre 2018 ⁽²⁾	Actions restant à livrer au 30 juin 2018	Date d'attribution définitive	Durée de vie contractuelle résiduelle (en années)
Plan LTIP 2014 – Hors France	20/03/2014	212 858	(19 786)	(176 605)	16 467	20/03/2018	–
Plan LTIP 2015 – France	17/04/2015	35 282	(5 063)	(30 219)	0	17/04/2018	–
Plan LTIP 2015 – Hors France	17/04/2015	228 563	(3 113)	0	225 450	17/04/2019	0,80
Plan Sapient 2015 (4 ans)	17/04/2015	112 950	3 098	(75 607)	40 441	17/04/2019	0,80
Plan Sapient 2015 (3 ans)	17/04/2015	6 263	0	(6 263)	0	17/04/2018	–
Plan LTIP 2016	23/06/2016	317 500	(3 425)	0	314 075	23/06/2019	0,98
Plan LTIP 2016-2018 Directoire & Directoire +	23/06/2016	120 000	0	0	120 000	23/06/2019	0,98
Plan LionLead3 2016-2018 – France	16/06/2016	550 474	(94 876)	0	455 598	16/06/2019	0,96
Plan LionLead3 2016-2018 – International	16/06/2016	2 810 202	(273 525)	0	2 536 677	16/06/2020	1,96
Plan LionLead3 2016-2018 – Directoire & Directoire +	16/06/2016	660 231	0	0	660 231	23/06/2019	0,98
Plan Sapient 2016 (4 ans)	15/04/2016	226 782	(5 742)	(83 464)	137 576	15/04/2020	1,79
Plan Sapient 2016 (3 ans)	15/04/2016	7 980	17 690	(11 056)	14 614	15/04/2019	0,79
Plan LTIP 2017	18/05/2017	666 900	(343 650)	0	323 250	18/05/2020	1,88
Plan Sapient 2017 (4 ans)	15/06/2017	227 910	(17 121)	(52 229)	158 560	15/06/2021	2,96
Plan Sapient 2017 (3 ans)	15/06/2017	262 350	(44 574)	0	217 776	15/06/2020	1,96
Plan LTIP 2018	17/04/2018	746 800	0	0	746 800	17/04/2021	2,80
Plan Sapient 2018 (4 ans)	17/04/2018	230 201	0	0	230 201	17/04/2022	3,80
Plan Sapient 2018 (3 ans)	17/04/2018	286 171	0	0	286 171	17/04/2021	2,80
Sprint to the future 2018-2020 – Hors Directoire	18/05/2018	773 440	0	0	773 440	01/06/2021	2,92
Sprint to the future 2018-2020 – Directoire	01/06/2018	306 156	0	0	306 156	01/06/2021	2,92
TOTAL DES PLANS D' ACTIONS GRATUITES		8 789 013	(790 087)	(435 443)	7 563 483		

(1) Il s'agit le cas échéant de transferts entre les plans France et étranger liés à la mobilité géographique des bénéficiaires.

(2) Dans des cas exceptionnels, prévus dans les règlements de plans, il peut être procédé à des livraisons d'actions avant la fin de la période d'acquisition.

La livraison des actions gratuites dans le cadre des plans ci-dessus est liée à une condition de présence pendant toute la période d'acquisition. La livraison est également soumise à des conditions de performance hors marché pour les plans LTIP 2012 à 2018, pour le plan LionLead3, pour le plan Sprint to the future 2018-2020, et pour les plans Sapient 2015 à 2018 pour la tranche dont la période d'acquisition est de trois ans. Le plan Lionlead3 est en sus assorti d'une condition de marché (cours de l'action Publicis Groupe).

Mouvements sur plans d'actions gratuites Publicis Groupe au cours du 1^{er} semestre 2018

	1^{er} semestre 2018
Nombre d'actions restant à livrer au 1 ^{er} janvier 2018	6 446 245
Actions attribuées dans le cadre des plans mis en place au 1 ^{er} semestre	2 342 768
Livraisons d'actions du premier semestre	(435 443)
Actions attribuées devenues caduques au premier semestre	(790 087)
ATTRIBUTIONS PROVISOIRES AU 30 JUIN 2018	7 563 483

2

Détermination de la juste valeur des actions gratuites Publicis Groupe attribuées au cours du premier semestre 2018

Actions gratuites	LTIP 2018 ⁽¹⁾	Sprint to the future	Sprint to the future	Sapient 2018 (3 ans) ⁽²⁾	Sapient 2018 (4 ans)
		2018-2020 ⁽²⁾ Hors Directoire	2018-2020 ⁽²⁾ Directoire		
Date du Directoire	17/04/2018	18/05/2018	1/06/2018	17/04/2018	17/04/2018
Nombre d'actions attribuées à l'origine	746 800	773 440	306 156	286 171	230 201
Valorisation initiale de l'action attribuée (moyenne pondérée, en euros)	48,90	55,60	53,44	48,90	49,97
Prix de l'action à la date d'attribution (en euros)	55,36	62,06	59,90	55,36	55,36
Période d'acquisition (en années)	3	3	3	3	4

(1) Actions conditionnelles soumises à la réalisation d'objectifs fixés pour l'année 2018.

(2) Actions conditionnelles soumises à la réalisation d'objectifs fixés pour les années 2018 à 2020.

Impact des plans de souscription ou d'achat d'actions et plans d'actions gratuites sur le résultat

Au total, l'impact sur le compte de résultat du 1^{er} semestre 2018 de ces plans s'élève à 31 millions d'euros hors impôt et charges sociales contre 28 millions d'euros pour le 1^{er} semestre 2017.

Pour ce qui est des plans d'actions attribuées sous condition de performance et dont les performances n'ont pas encore pu être mesurées de façon définitive au 30 juin 2018, la probabilité d'atteinte des objectifs retenue pour les comptes du premier semestre 2018 est la suivante :

- pour les plans de performance mesurée sur un an (Plan LTIP 2018, Plan Lionlead3 2016-2018 Hors Directoire & Directoire +, Plans de performance Sapient 2016, 2017 et 2018, Plans Sprint to the future 2018-2020) ;
Performance de l'année 2018 : 100 % ;
- pour les plans de performance mesurée sur trois ans, au titre de la performance de la période 2016-2018 :
 - Plan LTIP 2016-2018 Directoire : 50 %,
 - Lionlead3 (Directoire & Directoire +) : 75 % (pour les trois ans).

Note 21 Informations relatives aux transactions avec les parties liées

Néant.

Note 22 Événements postérieurs à la clôture

Néant.



3

Rapport des commissaires aux comptes sur l'information financière semestrielle 2018

Aux Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos assemblées générales, et en application de l'article L. 451-1-2 III du Code monétaire et financier, nous avons procédé à :

- l'examen limité des comptes semestriels consolidés condensés de la société Publicis Groupe SA, relatifs à la période du 1^{er} janvier au 30 juin 2018, tel qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité.

Ces comptes semestriels consolidés condensés ont été établis sous la responsabilité de votre Directoire. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

I. Conclusion sur les comptes

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France.

Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la Direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenues dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité des comptes semestriels consolidés condensés avec la norme IAS 34, norme du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne relative à l'information financière intermédiaire.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « Nouvelles normes et interprétations applicables » de l'annexe aux comptes semestriels consolidés condensés qui présente la première application des normes IFRS 9 « instruments financiers » et IFRS 15 « Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients » ainsi que l'application par anticipation de la norme IFRS 16 « contrats de location » et la présentation des intérêts financiers dans le tableau des flux de trésorerie compte tenu de l'application d'IFRS 16.



II. Vérification spécifique

Nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité commentant les comptes semestriels consolidés condensés sur lesquels a porté notre examen limité.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes semestriels consolidés condensés.

Fait à Paris La Défense et Courbevoie, le 19 juillet 2018

Les commissaires aux comptes

MAZARS

ERNST & YOUNG et Autres

Philippe Castagnac

Ariane Mignon

Vincent de La Bachelerie

Valérie Desclève



C H A P I T R E

4

Attestation du responsable du document

J'atteste, en ma qualité de Président du Directoire de Publicis Groupe, qu'à ma connaissance, les comptes consolidés condensés pour le semestre écoulé arrêtés au 30 juin 2018 sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la Société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation de Publicis Groupe, et que le rapport semestriel d'activité ci-joint présente un tableau fidèle des événements importants survenus pendant les six premiers mois de l'exercice, de leur incidence sur les comptes, des principales transactions entre parties liées ainsi qu'une description des principaux risques et des principales incertitudes pour les six mois restants de l'exercice.

Arthur Sadoun

Président du Directoire de Publicis Groupe

Conception & réalisation  LABRADOR +33 (0)1 53 06 30 80



e-accessibility®

La version numérique de ce document est conforme aux normes pour l'accessibilité des contenus du Web, les WCAG 2.0, et certifié ISO 14289-1. Son ergonomie permet aux personnes handicapées moteurs de naviguer à travers ce PDF à l'aide de commandes clavier. Accessible aux personnes déficientes visuelles, il a été balisé de façon à être retranscrit vocalement par les lecteurs d'écran, dans son intégralité, et ce à partir de n'importe quel support informatique. Enfin, il a été testé de manière exhaustive et validé par un expert non-voyant.

Version e-accessible par 



Publicis Groupe SA

Société anonyme à Directoire et Conseil de surveillance au capital de 94 099 920 euros
Siège social : 133, avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris – 542 080 601 RCS Paris