

Revenu du troisième trimestre 2026

Très bon T3 en accélération par rapport au S1
Confirmation des objectifs 2026
Confiant pour 2027 grâce à un niveau record
de gains de *new business*

13 octobre 2026

- Croissance organique du revenu net de +5 % au T3, en accélération par rapport au S1
- Poursuite de l'accélération des gains de parts de marché en Connected Media et Intelligent Creativity, respectivement en croissance « high-single-digit » et « single-digit »
- Technologie en amélioration séquentielle, avec une croissance positive aux États-Unis et un retour en territoire positif attendu au T4 à l'échelle mondiale
- Niveau record de gains de *new business* renforçant la visibilité et la prévisibilité à l'horizon 2027
- Confirmation des objectifs pour l'ensemble de l'année 2026 :
 - Croissance organique du revenu net dans la fourchette de +4,5 % à +5 %, avec le T4 dans la fourchette annuelle
 - Légère amélioration du taux de marge opérationnelle, le plus élevé du secteur, à 18,2 % atteint en 2025
 - *Free cash flow* de 2,2 Md€ environ¹

T3 2026

Revenu net	3 808 M€
Croissance organique	+5,0 %
Croissance publiée	+7,9 %

9M 2026

Revenu net	11 038 M€
Croissance organique	+4,8 %
Croissance publiée	+3,3 %

¹ Avant variation du besoin en fonds de roulement et basé sur une parité 1 EUR = 1,161 USD.

Arthur Sadoun, Président-Directeur Général de Publicis Groupe :

« Publicis réalise un très bon T3, avec une croissance organique de +5%, en accélération par rapport au premier semestre, creusant davantage l'écart avec nos pairs.

La dynamique commerciale a été forte sur tous les fronts. Nos expertises en transformation marketing ont bénéficié d'une demande croissante de la part des clients pour nos produits et services pilotés par l'IA, avec Connected Media et Intelligent Creativity, respectivement en croissance 'high-single-digit' et 'single-digit'. Technologie est en amélioration séquentielle, avec un retour à la croissance aux États-Unis et une activité qui devrait repasser en territoire positif au niveau global au T4. Enfin, nous avons enregistré des gains records en new business, nous plaçant une nouvelle fois en tête des classements.

Il s'agit de notre 25^{ème} trimestre de surperformance et, grâce à notre capacité unique à conjuguer données, technologie et talents via le 'Power of One', nous sommes confiants dans notre capacité à confirmer nos objectifs pour l'exercice 2026 et à surperformer le marché pour la huitième année consécutive en 2027.

À plus long terme, la recomposition de notre industrie autour de trois acteurs mondiaux crée des conditions favorables à la poursuite de notre croissance. Grâce à notre modèle différencié et nos investissements continus dans les talents et les expertises dont nos clients ont besoin pour se transformer à l'ère de l'IA, Publicis est plus que jamais équipé pour tirer pleinement parti de ce nouveau paysage concurrentiel.

Je tiens à remercier nos clients pour leur confiance, et nos équipes pour le travail remarquable qu'elles accomplissent alors que, tous ensemble, nous réinventons notre industrie. »

* *
*



REVENU ET REVENU NET AU T3 2026

Le revenu au T3 2026 est de 4 614 millions d'euros, à comparer à 4 135 millions d'euros au T3 2025, en hausse de +11,6 %. La croissance organique du revenu s'élève à +6,9 %.

Le revenu net au T3 2026 est de 3 808 millions d'euros, à comparer à 3 529 millions d'euros au T3 2025, en croissance de 7,9 %. La croissance organique du revenu net s'élève à +5,0 %. Les variations de taux de change ont un impact positif de 52 millions d'euros. Les acquisitions (nettes de cessions) ont un impact positif de 50 millions d'euros.

Les activités *Connected Media*, qui représentent 62 % du revenu net total du Groupe, continuent à progresser fortement en affichant une croissance organique du revenu net *high-single-digit* ce trimestre, grâce à des gains de parts de marché, à une demande croissante de produits et services alimentés par l'IA, ainsi qu'à l'expansion de nouveaux marchés potentiels. *Intelligent Creativity*, qui représente 25 % du revenu net, enregistre une croissance organique du revenu net *low-single-digit*, portée par les gains de *new business* et l'accroissement des services aux clients. *Technology*, qui représente 13 % du revenu net, enregistre une amélioration séquentielle ce trimestre, portée par une croissance positive aux États-Unis, la principale géographie de Publicis Sapient. Au niveau mondial, *Technology* enregistre une baisse dans les *low single digits* sur une base organique du revenu net, reflétant la prudence des clients vis-à-vis des projets de transformation d'entreprise nécessitant d'importants investissements *capex*, dans un contexte de visibilité macroéconomique toujours limitée, en prenant en compte la situation au Moyen-Orient. La dynamique positive de *Technology* devrait s'accélérer au T4, permettant à l'ensemble de l'activité de renouer avec la croissance à l'échelle mondiale.

Répartition du revenu net au T3 2026 par zone géographique

(en millions d'euros)	Revenu net		Croissance publiée	Croissance organique
	T3 2026	T3 2025		
Amérique du Nord	2 347	2 181	+7,6 %	+4,4 %
Europe	874	830	+5,3 %	+4,7 %
Asie Pacifique	348	316	+10,1 %	+5,4 %
Moyen-Orient & Afrique	105	100	+5,0 %	-1,4 %
Amérique Latine	134	102	+31,4 %	+23,8 %
Total	3 808	3 529	+7,9 %	+5,0 %

Le revenu net en Amérique du Nord est en croissance organique de +4,4 %. Les États-Unis, la géographie la plus importante du Groupe, qui représentent 59 % du revenu net total au T3, enregistrent une forte croissance organique de +4,5 % ce trimestre, malgré une base de comparaison très élevée de +7,1 % au T3 2025, portée à la fois par *Connected Media* et *Intelligent Creativity*, et soutenue par d'importants gains de nouveaux clients. *Technology* renoue avec une croissance positive aux États-Unis ce trimestre.

Le revenu net en Europe est en croissance organique de +4,7 %. La croissance organique au Royaume-Uni est quasiment stable, la croissance à deux chiffres de *Connected Media* étant compensée par le recul de *Technology*, en raison de l'exposition des activités britanniques de Publicis Sapient à des clients basés au Moyen-Orient, affectés par le contexte géopolitique. La croissance organique de la France s'établit à +4,5 %. L'Allemagne enregistre une croissance organique de +7,7 %. La croissance organique de l'Europe Centrale et de l'Est est en hausse de +7,2 %. En excluant *Technology*, la croissance organique de l'Europe atteint +7,7 %.

Le revenu net de la zone Asie-Pacifique est en hausse de +5,4 % sur une base organique. La Chine délivre une forte croissance organique de +10,6 %.

La région Moyen-Orient & Afrique enregistre une amélioration séquentielle, bien qu'elle demeure en baisse de 1,4 % sur une base organique en raison du conflit dans la région.

En Amérique Latine, le revenu net est en hausse de +23,8 % en organique porté par *Connected Media* et *Intelligent Creativity* tous deux en progression à deux chiffres.



REVENU ET REVENU NET DU 9M 2026

Le revenu sur les neuf premiers mois 2026 est de 13 348 millions d'euros, à comparer à 12 618 millions d'euros sur les neuf premiers mois 2025, en croissance de +5,8 %. La croissance organique du revenu ressort également à +5,8 %.

Le revenu net sur les neuf premiers mois 2026 est de 11 038 millions d'euros, à comparer aux 10 681 millions d'euros sur les neuf premiers mois 2025. La croissance organique du revenu net s'élève à +4,8 %. Les variations de taux de change ont un effet négatif de 276 millions d'euros. Les acquisitions (nettes de cessions) ont un effet positif de 137 millions d'euros.

Répartition du revenu net du 9M 2026 par zone géographique

(en millions d'euros)	Revenu net		Croissance publiée	Croissance organique
	9M 2026	9M 2025		
Amérique du Nord	6 782	6 608	+2,6 %	+4,8 %
Europe	2 648	2 556	+3,6 %	+4,5 %
Asie Pacifique	961	920	+4,5 %	+4,6 %
Moyen-Orient & Afrique	296	307	-3,6 %	-5,0 %
Amérique Latine	351	290	+21,0 %	+16,3 %
Total	11 038	10 681	+3,3 %	+4,8 %

Répartition du revenu net du 9M 2026 par secteur²

Secteurs clients	% revenu net
Santé	15 %
Alimentation & boissons	14 %
Finance	13 %
Automobile	12 %
TMT	11 %
Grande consommation	9 %
Distribution	8 %
Loisir & voyages	4 %
Secteur public & autres	3 %
Énergie & industrie	3 %
Autres	8 %

² Croissance à taux de change constant et sur la base du périmètre 2026. « Autres » inclut les activités diverses (affichage dans les transports, le Drugstore).



ENDETTEMENT NET ET LIQUIDITÉ

L'endettement financier net s'établit à 1 598 millions d'euros au 30 septembre 2026, à comparer à une position nette de trésorerie positive de 548 millions d'euros au 31 décembre 2025. A fin septembre 2026, la dette brute inclut l'émission obligataire réalisée en septembre d'un montant de 500 millions d'euros pour contribuer au financement de l'acquisition LiveRamp. La dette nette moyenne du Groupe sur 12 mois glissants s'est élevée à 1 196 millions d'euros au 30 septembre 2026, contre 957 millions d'euros le 30 septembre 2025.

La liquidité disponible pour le Groupe est de 4 189 millions d'euros au 30 septembre 2026.

ACQUISITIONS

En mars 2026, le Groupe a annoncé l'acquisition de Adge.AI, un leader dans le domaine de la mesure et de l'intelligence de contenu.

En avril 2026, le Groupe a annoncé l'acquisition de 160over90, agence de référence spécialisée dans le sport et la culture.

En mai 2026, le Groupe a conclu un accord en vue d'acquérir LiveRamp, une plateforme mondiale de collaboration de données qui permet aux entreprises d'unifier, gérer et activer leurs données à travers l'écosystème digital.

En août 2026, Publicis Groupe France a annoncé l'acquisition de Point d'Orgue, l'une des agences leaders de la *creator economy* en France.

PERSPECTIVES

Le Groupe **réitère son objectif d'atteindre une croissance organique du revenu net dans la fourchette de +4,5 % à +5 % pour l'ensemble de l'année 2026** avec une confiance renforcée grâce à l'impact positif du *new business*, à son taux de rétention client et à la croissance de l'ensemble de sa clientèle depuis le début de l'année. T4 2026 est attendu dans la fourchette annuelle.

Le Groupe **réaffirme par ailleurs ses objectifs 2026 pour ses ratios financiers**, qui devraient atteindre de nouveaux records :

- Un taux de marge opérationnelle légèrement au-dessus de 18,2 % tout en maintenant un niveau d'investissement élevé.
- Un *free cash flow* de 2,2 milliards d'euros environ, avant variation du besoin en fonds de roulement et sur la base d'une parité de change de 1,161 dollar par euro.

Le Groupe dispose de toutes les conditions nécessaires pour maintenir cette performance au-delà de 2026, et réitère ses objectifs pour 2027 et 2028 de croissance annuelle moyenne à taux de change constant du revenu net et du BNPA ajusté de +7 % à +8 % et de +8 % à +10 % respectivement.



Avertissement

Certaines informations autres qu'historiques contenues dans le présent document sont susceptibles de constituer des déclarations prospectives ou des prévisions financières non auditées. Ces déclarations prospectives et prévisions sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces déclarations prospectives et prévisions sont présentées à la date du présent document et Publicis Groupe n'assume aucune obligation quant à leur mise à jour du fait d'informations ou d'événements nouveaux ou de toute raison autre que les réglementations applicables. Publicis Groupe vous invite à prendre connaissance avec attention des informations relatives aux facteurs de risque susceptibles d'affecter son activité telles que figurant dans son Document d'Enregistrement Universel déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable notamment sur le site de Publicis Groupe (www.publicisgroupe.com), y compris une conjoncture économique défavorable, un secteur extrêmement concurrentiel, la disruption du secteur de la publicité et de la communication, les risques liés aux collaborateurs, la possibilité que nos clients remettent nos contrats en cause très rapidement, les risques de défaillance des systèmes d'information et de cybercriminalité, les risques liés aux opérations de fusions et acquisitions, les risques liés à la confidentialité des données personnelles, les risques de litiges, de procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage, les risques liés à la notation financière du Groupe et les risques de liquidité.

A propos de Publicis Groupe - The Power of One

Publicis Groupe [Euronext Paris FR0000130577, CAC 40] est un leader mondial de la communication. Le Groupe est présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, du conseil à l'exécution, en combinant la transformation marketing et la transformation digitale des entreprises. Publicis Groupe se positionne comme le partenaire privilégié dans la transformation de ses clients pour leur permettre de créer une expérience personnalisée à grande échelle. Le Groupe repose sur dix expertises regroupées au sein de quatre activités principales : la Communication, les Médias, la Data et la Technologie. Il propose à ses clients une organisation unifiée et fluide leur facilitant l'accès à l'ensemble de ses expertises dans chacun de ses marchés. Le Groupe est présent dans plus de 100 pays et compte environ 114 000 collaborateurs.

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

Contacts

Publicis Groupe

Amy Hadfield	Directrice de la Communication	+ 33 1 44 43 70 75	amy.hadfield@publicisgroupe.com
Jean-Michel Bonamy	Relations Investisseurs	+ 33 1 44 43 74 88	jean-michel.bonamy@publicisgroupe.com
Carla Foucaud	Relations Investisseurs	+ 44 20 7830 3710	carla.foucaud@publicisgroupe.com



Annexes

Revenu net et revenu : Calcul de la croissance organique

(en millions d'euros)	T1	T2	T3	9 mois
Revenu net 2025	3 535	3 617	3 529	10 681
Impact des taux de change (2)	(268)	(60)	52	(276)
Revenu net 2025 au taux de change 2026 (a)	3 267	3 557	3 581	10 405
Revenu net 2026 avant acquisitions (b)	3 414	3 728	3 758	10 901
Revenu net des acquisitions (1)	46	41	50	137
Revenu net 2026	3 460	3 769	3 808	11 038
Croissance organique (b/a)	+4,5 %	+4,8 %	+5,0 %	+4,8 %

Impact des taux de change au 30 septembre 2026
(en millions d'euros)

GBP ⁽²⁾	(15)
USD ⁽²⁾	(238)
Autres	(24)
Total	(276)

(en millions d'euros)	T1	T2	T3	9 mois
Revenu 2025	4 161	4 322	4 134	12 618
Impact des taux de change (2)	(306)	(62)	65	(303)
Revenu 2025 au taux de change 2026 (a)	3 855	4 260	4 199	12 315
Revenu 2026 avant acquisitions (b)	4 103	4 439	4 490	13 032
Revenu des acquisitions (1)	88	104	124	316
Revenu 2026	4 191	4 543	4 614	13 348
Croissance organique (b/a)	+6,4 %	+4,2 %	+6,9 %	+5,8 %

Impact des taux de change au 30 septembre 2026
(en millions d'euros)

GBP ⁽²⁾	(16)
USD ⁽²⁾	(267)
Autres	(20)
Total	(303)

(1) Acquisitions (Adge, Adopt LLC, Atomic 212, Bespoke, BRW, BR Media, Captiv8, Chain Reaction, Fabric Social, Hepmil, Ilab, Lotame, Moov AI, P-Value, Plural, Point d'Orgue, OneSixtyOverNinety, Nucleus, The Next Ad), nettes de cessions.

(2) EUR = 1,161 USD en moyenne sur les 9 premiers mois 2026 vs. 1,118 USD en moyenne sur les 9 premiers mois 2025.

EUR = 0,864 GBP en moyenne sur les 9 premiers mois 2026 vs. 0,850 GBP en moyenne sur les 9 premiers mois 2025.



Définitions

Revenu net : Revenu après déduction des coûts refacturables aux clients. Ces coûts concernent essentiellement des activités de production et de média, ainsi que des frais divers à la charge des clients.

Croissance organique du revenu : Variation du revenu, hors impact des acquisitions, des cessions et des variations de taux de change.

Croissance organique du revenu net : Variation du revenu net, hors impact des acquisitions, des cessions et des variations de taux de change.

Marge opérationnelle : Revenu après déduction des charges de personnel, autres charges opérationnelles (hors autres produits et charges non courants) et dotations aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions).

Taux de marge opérationnelle : Marge opérationnelle exprimée en pourcentage du revenu net.

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

Free cash flow : Flux nets de trésorerie générés par l'activité après déduction des intérêts financiers payés et reçus et du remboursement des obligations locatives.

Dettes nettes (ou dette financière nette) : Somme des dettes financières à court et à long terme (hors obligations locatives) et des dérivés associés, après déduction de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

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