

COMMUNIQUE DE PRESSE

RESULTATS 2009 :
Bonne tenue des résultats 2009
Trésorerie devenue positive
Proposition de doublement du dividende

- ▶ Revenu : 1 441 M€, croissance organique -7,9% en année pleine et -4,4% au 4^{ème} trimestre, la meilleure performance du secteur
- ▶ Marge opérationnelle courante : 180 M€, soit 12,5% du revenu, contre 12% en 2008
- ▶ Résultat Net Part du Groupe : 92 M€
- ▶ Trésorerie Nette : 48 M€ au 31 décembre 2009 contre une dette nette de 79 M€ au 31 décembre 2008
- ▶ Doublement proposé du dividende : 8 centimes € par action

Le Conseil d'Administration, qui s'est réuni le 23 mars 2010 a arrêté les comptes annuels de l'exercice 2009.

Les principaux chiffres sont les suivants :

En Millions d'euros (M€)	2009	2008	2007
Revenu	1441	1568	1532
Croissance organique (%)	-7,9	+4,7	+7,1
Résultat opérationnel courant	180	188	169
Marge opérationnelle courante (%)	12,5%	12,0%	11,0%
Résultat net, Part du Groupe	92	104	83
Trésorerie nette au 31 décembre	+48	-79	- 226
Dividende*(en centimes €)	8	4	4

* proposé à l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires du 11 mai 2010

1. Revenu

Le revenu du Groupe s'élève à 1 441 millions d'euros sur l'année 2009 ce qui représente une baisse de 8,1% en données brutes par rapport à 2008.

La croissance organique est de -7,9% sur l'ensemble de l'année 2009.

Le 4^{ème} trimestre 2009, avec un revenu de 415 millions d'euros, affiche une croissance organique de -4,4%. Ce niveau marque une nette amélioration par rapport aux précédents trimestres 2009 et représente la meilleure performance du secteur à ce jour.

2. Résultats

Le Résultat opérationnel courant s'élève à 180 M€ en 2009 contre 188 M€ en 2008. La marge opérationnelle courante ressort ainsi à 12,5% du revenu contre 12% en 2008.

Le bon niveau de marge opérationnelle courante est lié à une maîtrise rigoureuse des coûts et à la capacité du Groupe à adapter rapidement ses charges d'exploitation courantes aux contraintes d'un environnement très fluctuant.

Les charges de restructuration (départs de personnels, immobilier) à caractère non récurrent conduisent à un résultat opérationnel de 150 millions d'euros en 2009.

La forte diminution des charges financières (due au remboursement de l'OCEANE début 2009 et à la bonne situation financière du Groupe) et une amélioration du taux d'imposition permettent de contenir le recul du résultat net. Ce dernier passe de 104 M€ en 2008 à 92 M€ en 2009. Hors plus-value de cession 2008 (9 M€), **le Résultat Net Part du Groupe 2009 limite sa baisse à 3%.**

3. Structure financière

La structure financière du Groupe s'est encore renforcée en 2009 :

- la trésorerie nette au 31 décembre 2009 est devenue positive avec 48 M€ contre une dette nette de 79 M€ au 31 décembre 2008,
- la maturité de la dette financière nette qui était de 2 ans et demi en 2006 est passée, début 2010, à plus de 4 ans,
- et la dette nette moyenne² sur l'année 2009 ressort à 147 M€, en diminution de 50% par rapport à 2008.

Cette nouvelle amélioration de la structure financière s'explique par :

- une génération élevée de trésorerie grâce aux bons résultats enregistrés par le Groupe et à une attention constante en termes de cash management,
- et une modération dans les investissements financiers qui ressortent à 13 M€ environ, décaissés sur l'exercice 2009, ainsi qu'à une diminution sensible des investissements corporels.

4. New Business Net¹

Le new business net¹ 2009 est resté solide avec 1 270 millions d'euros.
Parmi les gains les plus significatifs de l'année on peut citer :

Au niveau global :

Hyundai Kia (Havas Media)
Jacob's Creek Pernod Ricard (Euro RSCG)
Turespana (MPG)
Credit Suisse (Euro RSCG London)
Dulux (Akzonobel) (Euro RSCG London)
Office du Tourisme d'Israël (MPG International)
Reckitt Benckiser (MPG)
Cerruti (Euro RSCG BETC Luxe)
Symantec dans 6 pays de l'Asie Pacifique (MPG Singapour)

Au niveau régional :

Heineken aux Etats-Unis (Euro RSCG New York)
LVMH aux Etats-Unis (MPG US)
AXA en Grande-Bretagne et aux Emirats arabes unis (Havas Media)
Coty en France (Havas Media France)
Nova Schin au Brésil (Euro RSCG Brazil)
BBVA et **Viagra** pour l'Amérique Latine (Euro RSCG)
Orange Business Services pour l'Asie Pacifique (Euro RSCG)
Pfizer, GlaxoSmithKline, Novartis et **Shire US** (Euro RSCG Life)
DBS (Euro RSCG Singapore)
Yell Publicidad et **Ministero de Defensa** (MPG Spain)

Cette année a été aussi marquée par le gain de plusieurs nouveaux clients en digital, parmi les plus importants :

IBM (Euro RSCG 4D) au niveau global, **EDF** (Euro RSCG C&O) au niveau global, **Heineken** (Euro RSCG New York), **Lacoste** (Euro RSCG New York), **Sprint** (Euro RSCG Chicago) et **Method** (Euro RSCG San Francisco) aux Etats-Unis, **Clearasil** (Euro RSCG Sydney), **comparethemarket.com** (Euro RSCG 4D Digital UK), **First Choice Holidays** et **Tesco Finance** (Havas Media UK), **Cruz Roja Espagnola** et **Unicef** (Havas Media Spain), **Carrefour, P&G** et **Embratel** (Havas Media Brazil), **Telmex** et **Lan Chile** (Havas Media LATAM), **Unilever** (Havas Media Philippines), **KFC & Pizza Hut (Yum Brands)** (Havas Media China) et **Tata** (Havas Media Singapour).

Unilever référence pour la première fois des agences internationales pour le digital, Euro RSCG est l'une d'entre elles.

Dans le cadre des réseaux sociaux, Euro RSCG a été nommée agence de référence pour **Motorola USA, IKEA UK** et **sanofi-aventis** Amérique du Nord.

5. Décisions du Conseil et perspectives

Compte tenu des résultats satisfaisants du Groupe et de l'amélioration de la structure financière, le Conseil a décidé de proposer à la prochaine Assemblée Générale des actionnaires de porter le dividende à 8 centimes d'euros.

Par ailleurs, il sera également proposé à la prochaine Assemblée Générale des actionnaires d'approuver la mise en place d'un programme de rachat d'actions, à hauteur de 40 millions d'actions, soit environ 9,3% du capital.

L'Assemblée Générale des actionnaires de Havas S.A. sera convoquée le mardi 11 mai 2010.

ANNEXE 1 : Informations financières

En Millions d'euros (M€)	2009	2008	Variation 2009 / 2008
Revenu	1 441	1 568	-8,1%
Croissance organique (%)	-7,9	4,7	
Résultat opérationnel courant	180	188	-4,3%
Marge opérationnelle courante (%)	12,5%	12,0%	
Résultat opérationnel	150	189	-20,7%
Résultat net de l'ensemble consolidé	97	112	-13,4%
Résultat net, Part du Groupe	92	104	-11,5%
	6,4%	6,6%	
Bénéfice net par action (en €)	0,21	0,24	-12,5%

En Millions d'euros (M€)	au 31 décembre 2009	au 31 décembre 2008	Variation 31/12/2009 vs 31/12/2008
Capitaux propres consolidés	1087	1015	7,1%
Trésorerie nette au 31 décembre	+48	-79	
Dette nette / Capitaux propres consolidés	N/A	-0,08	
Dette financière nette moyenne (1)	147	295	-50,2%

A propos d'Havas

Havas (Euronext Paris SA : HAV.PA) est un Groupe mondial de conseil en communication. Basé à Paris, Havas développe ses activités autour de ses deux Business Units (ce terme « Business Unit » remplace dorénavant le terme de « Division »), Havas Worldwide et Havas Media, afin de favoriser les synergies et renforcer davantage le positionnement de Havas en tant que groupe le plus intégré du secteur. Havas Worldwide comprend le réseau Euro RSCG Worldwide ainsi que des agences à forte identité locale : Arnold aux Etats-Unis, en Grande Bretagne et en Italie, H et W&Cie en France ...

Havas Media comprend les réseaux MPG, Arena, Havas Sports & Entertainment et Havas Digital. Groupe multiculturel et décentralisé, Havas est présent dans plus de 75 pays au travers de ses agences et ses accords d'affiliation. Le Groupe offre une large gamme de services de conseil en communication, comprenant la publicité traditionnelle, le marketing direct, le média planning et l'achat média, la communication d'entreprise, la promotion des ventes, la conception, les ressources humaines, le marketing sportif, la communication interactive multimédia et les relations publiques. Havas dispose d'un effectif d'environ 14 000 collaborateurs.

De plus amples informations sur Havas sont disponibles sur le site de la société : www.havas.fr

Avertissement important

Le présent document contient certaines déclarations prospectives ou opinions sur les perspectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion. Ces déclarations ou opinions correspondent à des projections, anticipations d'événements ou de tendances, aux plans et stratégies, aux estimations qu'Havas fait d'événements futurs, et sont susceptibles d'être contredites ou infirmées par les faits. Les résultats réellement obtenus pourraient être très différents des résultats hypothétiques résultant de ces opinions et déclarations. Parmi les facteurs qui pourraient entraîner une différence entre les résultats réels et les résultats espérés, se trouvent les changements intervenant dans la conjoncture économique globale, dans l'environnement du secteur économique concerné, ainsi que dans les facteurs de concurrence et de régulation des marchés. Si vous souhaitez davantage d'informations sur les facteurs de risque susceptibles d'affecter Havas, nous vous invitons à consulter les rapports et documents déposés auprès de l'AMF (documents en français) et, jusqu'en octobre 2006, de la SEC américaine (documents en anglais uniquement). Havas précise expressément qu'elle ne s'estime pas tenue d'actualiser ou de corriger les opinions et déclarations contenues dans le présent document pour tenir compte de nouvelles informations, de nouveaux événements ou de tout autre facteur.

(1) : New Business Net

Le new business net correspond au budget publicitaire (ou revenu, selon les cas) annuel estimé des gains de budgets (ce qui inclut à la fois les nouveaux clients, les clients conservés après remise en compétition du budget, et les nouveaux produits ou marques gagnés auprès des clients actuels) moins le budget publicitaire (ou revenu, selon les cas) annuel estimé des pertes de budgets. La Direction d'Havas utilise le new business net comme un indice de l'efficacité du développement de sa clientèle et de ses efforts pour conserver ses clients. Le new business net n'est pas un indicateur précis des revenus futurs, car la qualification de gain ou de perte nécessite parfois une interprétation subjective, les sommes associées aux gains ou pertes individuelles du business dépendent du budget (ou revenu, selon les cas) estimé des clients, les clients peuvent ne pas dépenser leur budget, l'échelonnement des dépenses est incertain, et la part des revenus d'Havas par rapport aux dépenses budgétées des clients dépend de la nature des dépenses et des structures de rémunérations. En outre, les méthodes d'Havas pour déterminer les pertes et gains peuvent différer de celles employées par d'autres sociétés.

(2) : La Dette nette moyenne (trimestrielle, semestrielle et annuelle) est calculée pour les quatre principaux pays (France, USA, UK et Espagne) comme la différence entre la dette brute structurée (océanes, lignes de crédit tirées, etc...) et la trésorerie en banque mesurée quotidiennement; pour les autres pays, la dette nette moyenne retenue est la dette comptable à la fin de chaque trimestre.

Contacts :

Communication:

Lorella Gessa
Directrice de la Communication du Groupe Havas
Tel: +33 (0)1 58 47 90 36
lorella.gessa@havas.com

Relations Investisseurs:

Hervé Philippe
Directeur Financier du Groupe Havas
Tel: +33 (0)1 58 47 91 23
relations.actionnaires@havas.com

Elsa Cardarelli
Directrice des Relations Investisseurs du Groupe Havas
Tel: +33 (0)1 58 47 90 58
elsa.cardarelli@havas.com

2 allée de Longchamp 92281 Suresnes Cedex, France

Tel +33 (0) 1 58 47 90 00 Fax +33 (0) 1 58 47 99 99 www.havas.fr

SA au capital de 171 947 729,20 €- 335 480 265 RCS Nanterre - APE 7311Z