

# 16



ET LES HOMMES  
SE RENCONTRENT

RÉSULTATS DU 1ER SEMESTRE

7 SEPTEMBRE 2016

# AVERTISSEMENT

La présente présentation a été préparée uniquement à titre informatif, comme complément des informations rendues publiques par ailleurs par GL events, auxquelles les lecteurs sont invités à se référer.

Elle ne constitue pas, et ne doit pas être interprétée comme une sollicitation ou une offre d'achat ou de vente de titres ou d'instruments financiers.

En outre elle ne tient aucunement compte de la situation financière, des objectifs et des besoins de tel ou tel investisseur, qui sont des éléments essentiels de toute décision d'investissement, et elle ne constitue donc en aucun cas un conseil ou une recommandation en matière d'investissements.

La présente présentation ne doit pas être considérée par les investisseurs comme un substitut à l'exercice de leur propre jugement.

La présente présentation peut contenir des informations à caractère prévisionnel qui ne constituent pas des estimations ou des prévisions de bénéfice.

Ces informations, qui expriment des anticipations et des objectifs établis sur la base des appréciations et estimations actuelles de GL events restent subordonnées à de nombreux facteurs et incertitudes qui pourraient conduire à ce que les chiffres qui seront constatés diffèrent significativement de ceux présentés à titre prévisionnel. Aucune garantie ne peut donc être donnée quant à la réalisation des données prospectives figurant dans le présent document.

Les risques et incertitudes qui pourraient affecter la réalisation de ces données prospectives comprennent notamment les éléments décrits dans les documents déposés par GL events auprès de l'Autorité des marchés financiers et disponibles dans la rubrique « Rapports et publications » du site internet de la société [www.gl-events.com](http://www.gl-events.com), en particulier les facteurs de risque décrits au Chapitre « Facteurs de risque » du Document de référence 2015 déposé auprès de l'AMF sous le n° D.16-0311, le 8 avril 2016.

GL events ne s'engage en aucun cas à publier des modifications ou des actualisations des données prospectives qui pourraient figurer dans le présent document, et ce alors même que des modifications devraient être apportées à certaines des hypothèses sur lesquelles se fondent ces données prospectives.

Les informations contenues dans la présentation, dans la mesure où elles sont relatives à d'autres parties que GL events, ou sont issues de sources externes, n'ont pas fait l'objet de vérifications indépendantes. Aucune déclaration ni aucun engagement n'est donné à leur égard, et aucune certitude ne doit être accordée sur l'exactitude, la sincérité, la précision et l'exhaustivité des informations ou opinions contenues dans cette présentation.

La responsabilité de GL events ou de ses dirigeants ne saurait être engagée pour tout préjudice résultant de l'utilisation qui pourrait être faite de cette présentation ou de son contenu.

# UN 1<sup>ER</sup> SEMESTRE DYNAMIQUE

## Croissance

- Chiffre d'affaires : +5% (489,9 M€)
- Chiffre d'affaires 2ème trimestre : +17% ; « Live » : +31,2%
- EBITDA: +12,2% à 66,1M€

## Activité commerciale

- Augmentation des événements « In-House » ; présence récurrente sur les « Jumbo events sport » (Euro 2016, JO de RIO)
- Au Brésil, une étape majeure franchise : inauguration et commercialisation de Sao Paulo Expo
- Gain du contrat de la COP22

## Management financier

- Résultat Opérationnel Courant : +7,6% et Marge Opérationnelle Courante de: 8,3%
- EuroPP de 100 M€ et nouveaux crédits bancaires
- Option de paiement du dividende en actions : 84% des droits exercés (juillet 2016)

# SOMMAIRE

<b>I. « PERIOD HIGHLIGHTS »</b>	P. 4
<b>II. RÉSULTATS PAR PÔLE D'ACTIVITÉS</b>	P. 16
<b>III. RÉSULTATS &amp; FINANCES GROUPE</b>	P. 38
<b>IV. PERSPECTIVES &amp; STRATÉGIE</b>	P. 46

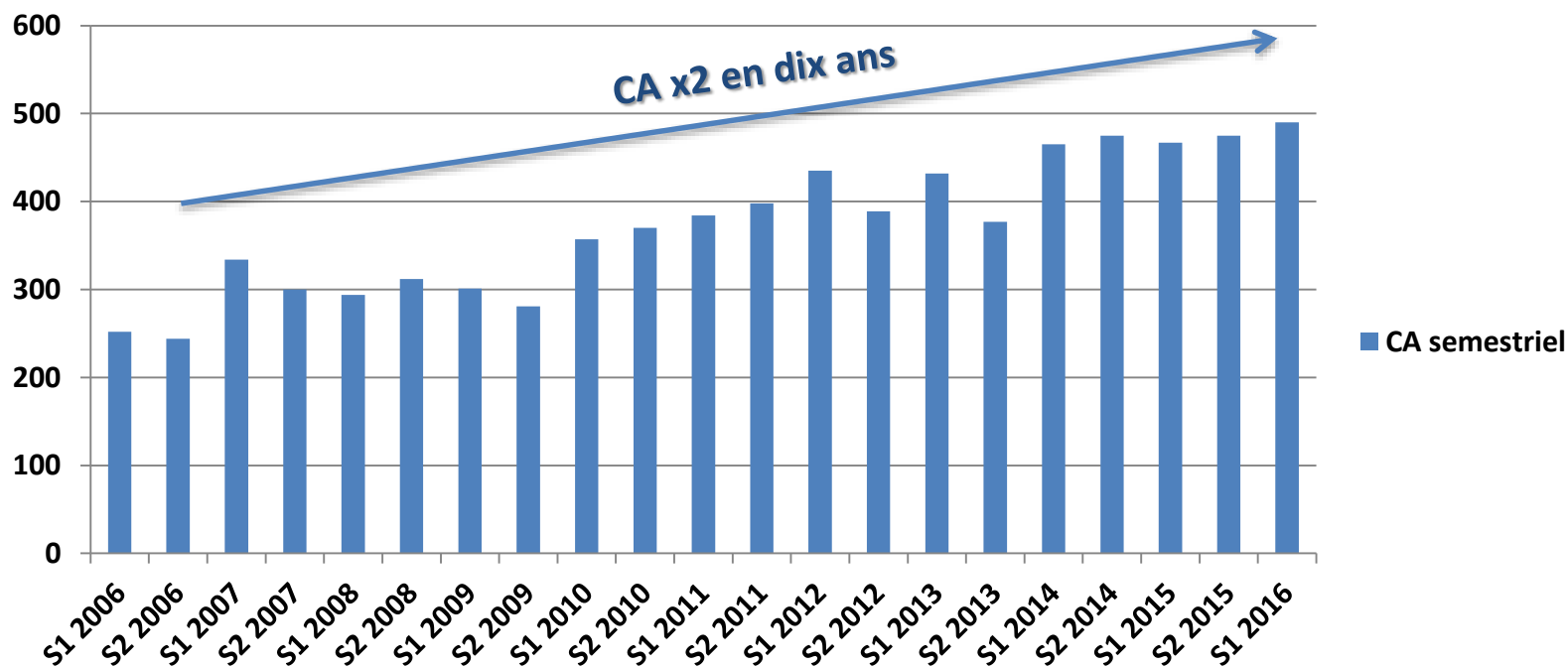




# 1. «PERIOD HIGHLIGHTS»

# CHIFFRE D'AFFAIRES S1 2016 : +5%

- Progression constante des volumes d'affaires semestriels, au-delà des effets de biennialité



# CA PAR PÔLE D'ACTIVITÉS

## GL EVENTS LIVE

*Ingénierie et logistique  
événementielles*

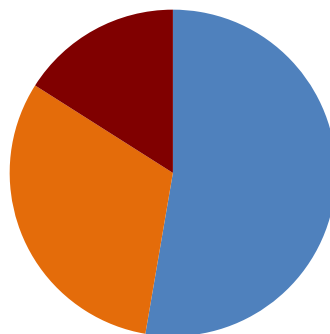
## GL EVENTS EXHIBITIONS

*Salons BtoC, BtoB*

## GL EVENTS VENUES

*Gestion de sites: parcs  
d'expo, palais des  
congrès, stade, arena*

Répartition CA S1



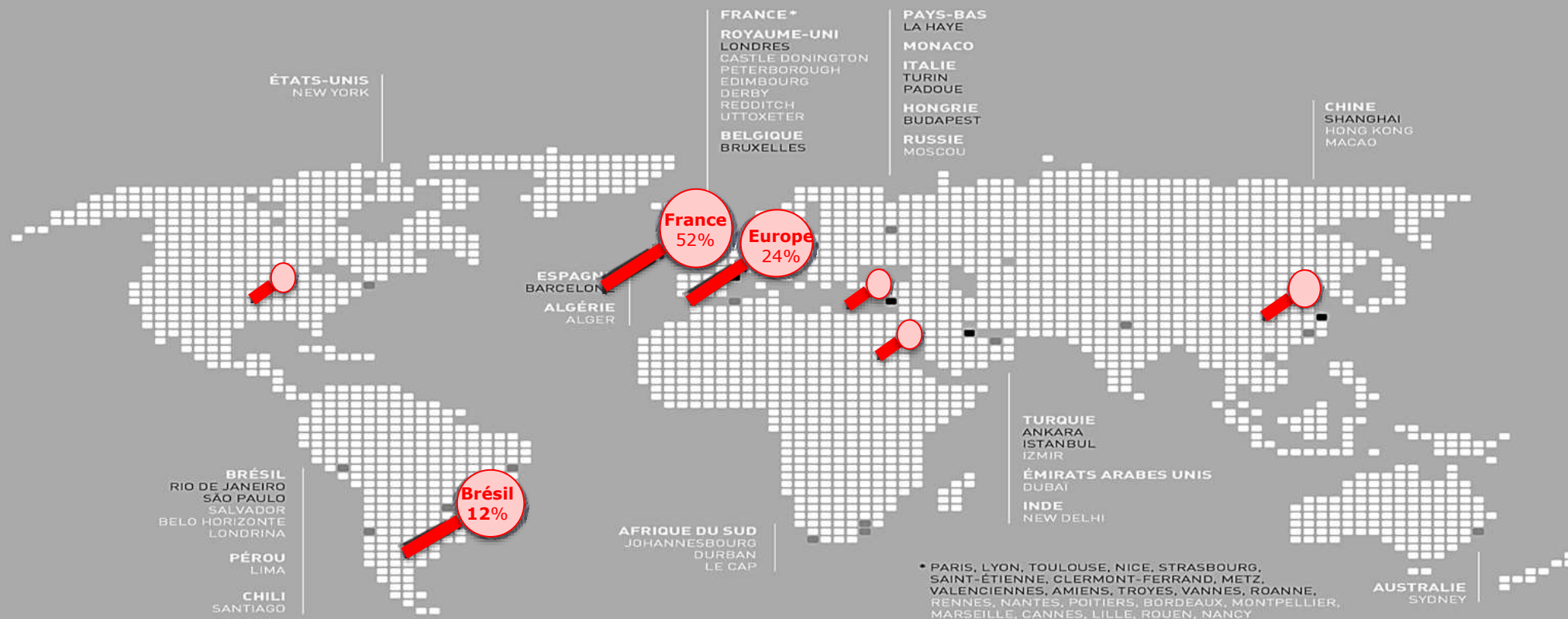
- Live 53%
- Venues 31%
- Exhibitions 16%

- **S1 2016 : 258,3 M€** (+16,6% vs. S1 2015)
- **T2 2016 : +33% vs. T2 2015**
- **Activités récurrentes, Euro 2016, JO ...**

- **S1 2016 : 78,5 M€** (-21% vs. S1 2015)
- **Effets de biennialité : stable vs. S1 2014, année de référence**
- **Plus de 50% des salons dans des lieux propriétaires**

- **S1 2016 : 153,1 M€** (+9,7% à pcc vs. S1 2015)
- **4 semestres consécutifs de croissance**
- **Rio, Sao Paulo, Paris, Budapest, Barcelone, Strasbourg**

# CA S1 2016 : 52% FRANCE, 48% INTERNATIONAL





# PRÉSENCE CONTINUE SUR LES « JUMBO EVENTS » SPORTS ET INSTITUTIONNELS: 130M€ DE CA SUR 2016

## EURO 2016

- Présence sur tous les sites de compétition
- Prestations : signalétique, mobilier, climatisation, décoration et structures temporaires
- Gestion de la fan zone de Lyon

## JO RIO 2016

- 1 Mo de visiteurs (dont 350 000 étrangers)
- De nouveaux moyens de transport qui desservent les infrastructures du Groupe
- Sites d'accueil :
  - RioCentro, RioArena (pongistes, haltérophilie, gym, badminton...)
  - Hôtel Mercure (300 chambres, 100% de remplissage + studios TV)
- Prestations transverses : restauration et réception sur de nombreux sites (golf, équitation, athlétisme, volley-ball...)

# PRÉSENCE CONTINUE SUR LES « JUMBO EVENTS » SPORTS ET INSTITUTIONNELS: 130M€ DE CA SUR 2016

- **COP 22 à Marrakech du 7 au 19 novembre**
- **Contrat commercial signé le 2 mai**
  - Aménagement d'espaces temporaires
  - Prestations complémentaires
- Après COP 20 à Lima et COP21 à Paris, reconnaissance du savoir-faire du Groupe dans l'intégration de l'ensemble des métiers de l'évènementiel

## **Autres contrats gagnés**

- **Championnat du monde de cyclisme sur route Doha**
- **Sommet Afrique-France**
- **Corporate: Renault-Nissan, lancement Zoe et nouvelle gamme 2016-2017**

# COP 22 – MARRAKECH

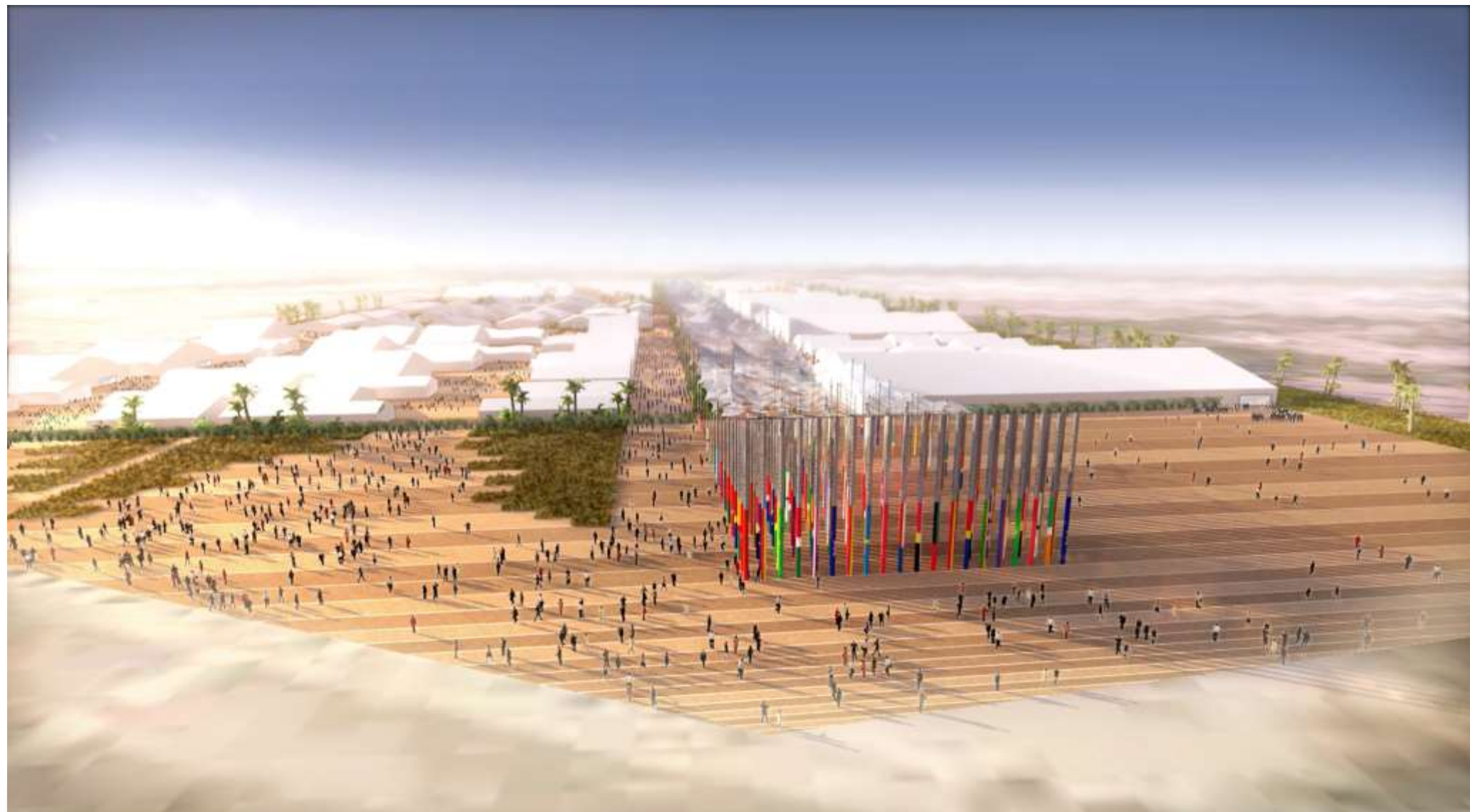
## **Contrat global d'aménagement et d'équipement du site de la COP 22 ainsi que de gestion de l'évènement.**

- **Contrats annexes:** exclusivité en matière d'aménagement des espaces des délégations et de la société civile (conceptualisation, réalisation et exploitation de stands).
- **Contrat géré sous forme d'un groupement** dont GL events Services est le mandataire.
- **Chiffres clés :**
  - 25,000 participants attendus
  - 100,000 m<sup>2</sup> de structures temporaires dont 12.600 m<sup>2</sup> de canopée
  - 5 centrales électriques pour produire 21 MVA
  - 90.000 m<sup>2</sup> de zone climatisé
  - 60.000 Km de puissance
  - 700 écrans LCD/ 300 enceintes de son

# COP22 – PLAN DE MASSE







# MONTÉE EN PUISSANCE DE SAO PAULO EXPO

1/3

**SAO Paulo Expo, dans le « poumon économique » brésilien**

Top cities for tradeshow (by net space)

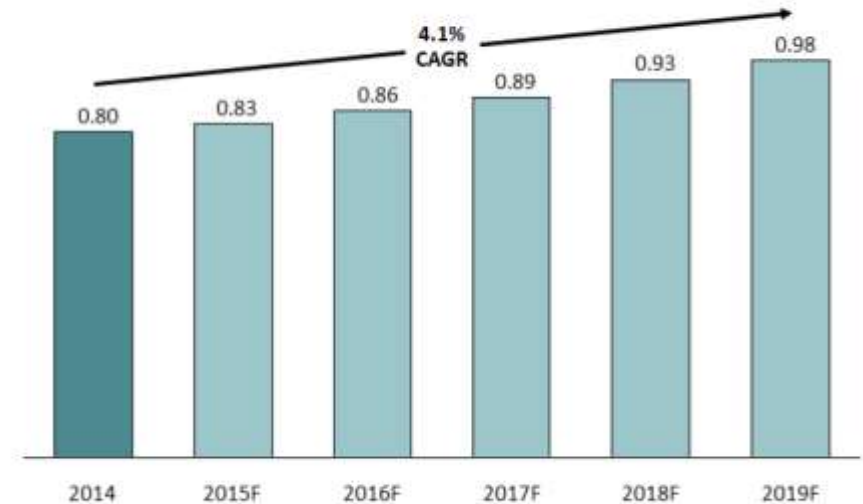


Source: Venue websites, AMR analysis

**SAO Paulo Expo, sur marché à très fort potentiel (800 salons par an)**

*Exhibitions Revenues*

Forecast market growth, 2014-2019, \$bn



Source: AMR analysis

# MONTÉE EN PUISSANCE DE SAO PAULO EXPO

2/3





## **SAO Paulo Expo, navire de développement actuel et futur du Groupe GL events pour l'Amérique Latine**

- Inauguration et commercialisation réussies
- Les grands organisateurs de salons internationaux conquis par ce nouveau site
  - 2017 : un TO prévisionnel >55%, meilleur TO des parcs d'exposition gérés par le Groupe
- Budget travaux respecté avec des investissements finalisés au 30-06-2016 (décaissements terminés sur le T3)
- 2017 : année du plein retour sur investissements, augmentation forte des Free cashflows
- Des actions lancées pour développer le corporate, les congrès et les services associés (aménagements, catering, hôtesse...)





## 2. RÉSULTATS PAR PÔLE D'ACTIVITÉ

# LIVE : VITALITÉ COMMERCIALE FORTE

M€	S1 2014	S1 2015	S1 2016
<b>CA Live</b>	<b>257,5</b>	<b>221,6</b>	<b>258,3</b>
Roc	24,2	8,2	17,8
Mop	9,4%	3,7%	6,9%
<b>CA Exhibitions</b>	<b>78,5</b>	<b>100,1</b>	<b>78,5</b>
Roc	5,4	16	7,9
Mop	6,8%	16%	10,0%
<b>CA Venues</b>	<b>128,7</b>	<b>145,2</b>	<b>153,1</b>
Roc	7,7	13,7	15,0
Mop	6%	9,4%	9,8%



- CA T2 : +31% vs. T2 2015
- Niveau de rentabilité dans les objectifs du métier
- Marge opérationnelle tendue sur l'Euro et normative sur les JO

GL events Live, toutes les solutions pour accompagner les événements internationaux

# JEUX OLYMPIQUES ET PARALYMPIQUES RIO 2016

- **12 contrats-clés avec le CORIO 2016** (hospitalité, construction Polyclinique, structures, barrières, tribunes et contrats turnkeys) et la Mairie de Rio de Janeiro (tribunes, installations permanentes sur les sites receptifs Riocentro et Olympic Arena).
- **Près de 20 contrats annexes**, pour les structures temporaires et l'aménagement interieur, avec notamment : des sponsors (Nissan, Coca-Cola, AT&T, Omega,...), des fédérations internationales (Club France, Casa Australia, USA House, NBA House, FF Equitation), des diffuseurs (NBC, CNN), etc.
- **Présence sur 45 sites olympiques.** Livraison de :
  - 28.000 repas
  - 200 hôtes
  - 125.000 m<sup>2</sup> de structures temporaires, 60 km de barrières, 40.000 places de tribunes
  - 11.000 m<sup>2</sup> de plateformes échafaudages, 20 km de câbles électriques
  - 40.000 m<sup>2</sup> de cloisons modulaires, 95.000m<sup>2</sup> de faux-plafond, 11.800 pièces de mobilier
  - un Pavillon permanent au Riocentro de 7.225 m<sup>2</sup>



JO 2016 / BRÉSIL





JO 2016 / BRÉSIL





JO 2016 / BRÉSIL





JO 2016 / BRÉSIL







TRIBUNES GOLF OLYMPIQUE



# EURO 2016

- **7 contrats clés avec l'UEFA** (signalétique, climatisation, structure et mobilier) et DO&CO pour l'hospitalité (mobilier, aménagement et décoration et structure).
- **Contrats annexes avec** : les FanZones (Lyon, Bordeaux, Lille, Paris), Mc Donald's pour le dispositif « player escorts » ou encore les camps de base des équipes.
- **Présence de GL events sur les 10 stades, l'IBC et les principales Fan Zones en France.** Livraison de:
  - 24,000 m<sup>2</sup> de structure temporaire
  - 199,000 m<sup>2</sup> de signalétique
  - 4,000 meubles fabriqués pour les 10 stades et les 3 villages temporaires
  - > 50,000 unités pour le mobilier
  - > 1,500 personnes sur les sites au pic de l'activité

**GL events a obtenu la certification ISO20121 pour les quatre contrats UEFA (clim, mobilier, structures, signa)**

# EXHIBITIONS : AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ

M€	S1 2014	S1 2015	S1 2016
CA Live	257,5	221,6	258,3
Roc	24,2	8,2	17,1
Mop	9,4%	3,7%	6,6%
<b>CA Exhibitions</b>	<b>78,5</b>	<b>100,1</b>	<b>78,5</b>
Roc	5,4	16	8,1
Mop	6,8%	16%	10,3%
<b>CA Venues</b>	<b>128,7</b>	<b>145,2</b>	<b>153,1</b>
Roc	7,7	13,7	15,3
Mop	6%	9,4%	9,8%



- Marge opérationnelle en amélioration forte vs.S1 2014, à volumes d'affaires équivalents.
- Des évènements récurrents et des marques internationales générateurs de marges significatives

GL events Exhibitions, promoteur et organisateur international de salons









PREMIÈRE VISION / INSTANBUL

H10

PREMIÈREVISION

3 HALL



# VENUES : RENTABILITÉ ACCRUE AVEC LES INFRASTRUCTURES BRÉSILIENNES

M€	S1 2014	S1 2015	S1 2016
CA Live	257,5	221,6	258,3
Roc	24,2	8,2	17,1
Mop	9,4%	3,7%	6,6%
CA Exhibitions	78,5	100,1	78,5
Roc	5,4	16	8,1
Mop	6,8%	16%	10,3%
CA Venues	128,7	145,2	153,1
Roc	7,7	13,7	15,3
Mop	6%	9,4%	9,8%



- 4 semestres consécutifs de croissance du CA
- Une marge opérationnelle S1 à son plus haut niveau historique (9,8%), en croissance continue.
- Lancement réussi de Sao Paulo Expo
- De nombreux évènements sur des sites propriétaires avec commercialisation de packages et de services « Tout en Un »
- Activité qui bénéficie de la stratégie d'intégration

GL events Venues, « le Monde en Réseau »











XLVIII ANNUAL SESSION 2016



The  
Hague  
International  
Model  
United  
Nations



THIMUN / CONGRÈS SUR L'ÉDUCATION / LA HAGUE









# 3. RÉSULTATS & FINANCES GROUPE

# RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT: +7,7% / MOC : 8,3%

M€	S1 2016	S1 2015	Var.	S1 2014	
<b>CHIFFRE D' AFFAIRES</b>	<b>489,9</b>	<b>466,9</b>	<b>+4,9%</b>	<b>464,7</b>	Impact change : -13 M€ CA à cc : +8,2% (505 M€) CA à pcc : +5,4%
ACHATS & CHARGES EXTERNES	(305,8)	(288,9)	+5,9%	(285,8)	Gestion « fine » des achats et charges en vue des « jumbo events » à cheval sur S1 et S2 : augmentation des achats et recours à la sous- traitance vs. charges de personnel stables
IMPÔTS & TAXES	(8,4)	(11,1)	-24%	(15,4)	
PERSONNEL	(111,5)	(110,2)	+1,2%	(100,9)	
AUTRES PRODUITS ET CHARGES OPÉRATIONNELS	1,9	2,2	-13,6%	(0,9)	
AMORTISSEMENTS & PROVISIONS	(25,4)	(21,1)	+20,4%	(24,5)	
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT</b>	<b>40,8</b>	<b>37,9</b>	<b>+7,7%</b>	<b>37,3</b>	EBITDA S1 2016 : 66,1M€ EBITDA / CA S1 2016 : 13,5%
Marge op courante, en % du CA	8,3%	8,2%	-	8,02%	
AUTRES PRODUITS ET CHARGES	(3,1)	0,3	-	-	Recentrage d'activités
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>37,6</b>	<b>38,2</b>	<b>-1,6%</b>	<b>37,3</b>	



# RÉSULTAT NET PART DU GROUPE: +2,4% / MARGE NETTE : 3,85%

M€	S1 2016	S1 2015	Var.	S1 2014	
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	37,6	38,2	-1,6%	37,3	
RÉSULTAT FINANCIER	(8,1)	(6,4)	-26,5%	(5,4)	← Effet volume à taux plus élevé (Brésil)
RÉSULTAT AVANT IMPÔT	29,5	31,9	-7,5%	31,9	
IS	(9,7)	(10,8)	-10,1%	(11,2)	← Taux d'imposition : 33%
<b>RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES</b>	<b>19,8</b>	<b>21,1</b>	<b>-6,2%</b>	<b>20,8</b>	
EQUIVALENCES	(0,9)	(0,5)	-	(1,6)	
<b>RESULTAT NET</b>	<b>18,9</b>	<b>20,6</b>	<b>-8,2%</b>	<b>19,2</b>	
DONT MINORITAIRES	1,9	4,1	-	1,0	← Effet 2015 du Sirha
DONT RNPG	16,9	16,5	+2,4%	18,2	

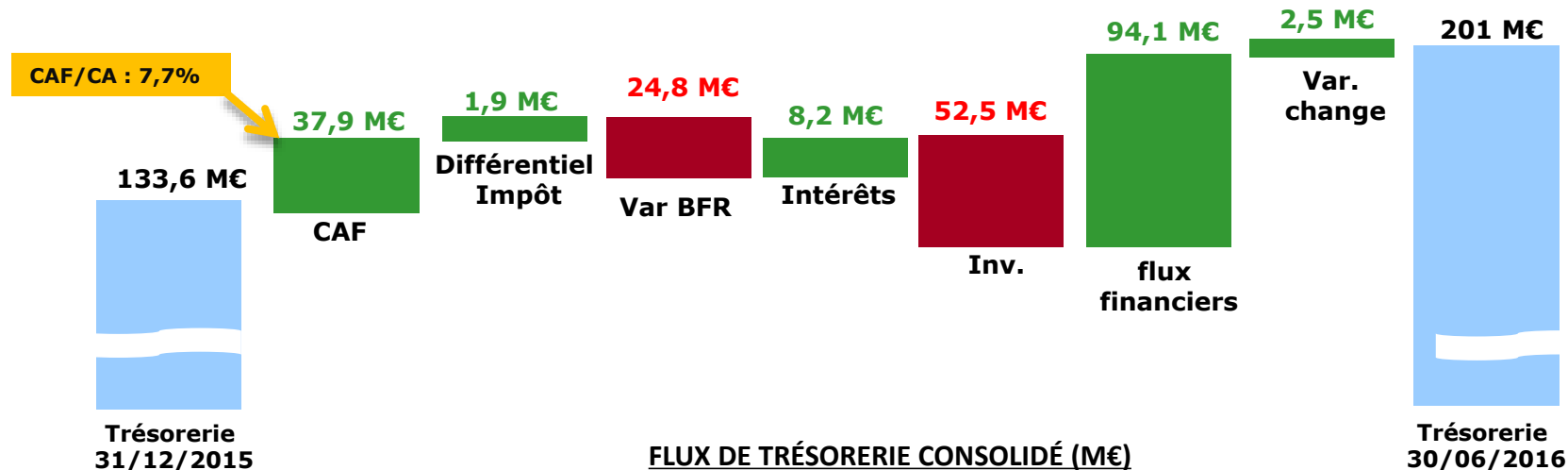
# FLUX DE TRÉSORERIE

## REFLET D'INVESTISSEMENTS EXCEPTIONNELS

- ▶ **Un semestre marqué par l'accélération des investissements au Brésil, plus particulièrement à Sao Paulo Expo, et l'entrée en phase finale des travaux d'aménagements pour un complexe moderne, adapté, au cœur d'une mégapole internationale en manque d'infrastructures événementielles de qualité**
  - ▶ Capter au plus vite le potentiel commercial du site
- ▶ **2016 : niveau important d'investissements avec la confiance des créanciers et le soutien, de l'ensemble des banques du Groupe**
  - ▶ 48,9 M€ au S1, 30M€ supplémentaires sur le second semestre 2016
  - ▶ Nouveaux emprunts bancaires avec l'ensemble des banques partenaires du Groupe, EuroPP sur S2 de 100 M€
    - ▶ Choix d'une levée de fonds en € pour capitaliser la filiale brésilienne et réduire l'endettement local : économies de frais financiers au vu des taux brésiliens (*100M€ de dette en real coute environ 15M€ par an vs. 3M€ en France*)
    - ▶ *Allongement de la maturité de la dette*
- ▶ **Objectif 2017/2018 : niveau d'investissements opérationnels annuels de 30/35M€ (moyenne 2015/2016 90M€) pour une réduction significative de l'endettement net.**

# DE NOUVEAUX FINANCEMENTS POUR L'ACCÉLÉRATION DES INVESTISSEMENTS AU BRÉSIL

- **Consolidation de la structure financière dans une phase de finalisation d'investissements**
  - Nouveaux emprunts / Diversification et sécurisation des financements
  - Politique de « moindre sortie de cash »
  - **Moindre dividende décaissé sur S2 (Option de paiement en actions nouvelles : 84% des droits exercés / Confiance des actionnaires)**





# UNE DETTE LIÉE À DES ACTIFS LONGS ET SÉCURISÉS

- **Une dette essentiellement allouée au financement d'actifs longs et sécurisée par des engagements et concessions sur plusieurs dizaines d'années**
- **52% de la dette liée à des actifs longs**

Endettement net publié (gearing 104%)

M€  
**418**

Palais Brongniart (concession 30 ans)  
Parc des Expositions Metz Expo (concession 30 ans)  
Rio Centro (concession 50 ans)  
Grand Hôtel Mercure Rio (concession 50 ans)  
Sao Paulo Expo (concession 30 ans)

} 218

Endettement net de 200 M€ hors concessions (gearing de 50%)

**200**

en M€	2013	2014	2015	Fin juin 2016
Montant des investissements Groupe GL	74,4	80,7	100,3	48,9
<i>dont GL events Venues</i>	<i>46,8</i>	<i>52,4</i>	<i>83,7</i>	<i>37,1</i>

# ROCE

Sur le semestre, le ROCE, hors Sao Paulo Expo, est en amélioration, reflet du pilotage financier optimisé au sein des différentes entités du Groupe :

- 6,8% au S1 2016 vs. 6,5% au S1 2015 (Hors SPE)

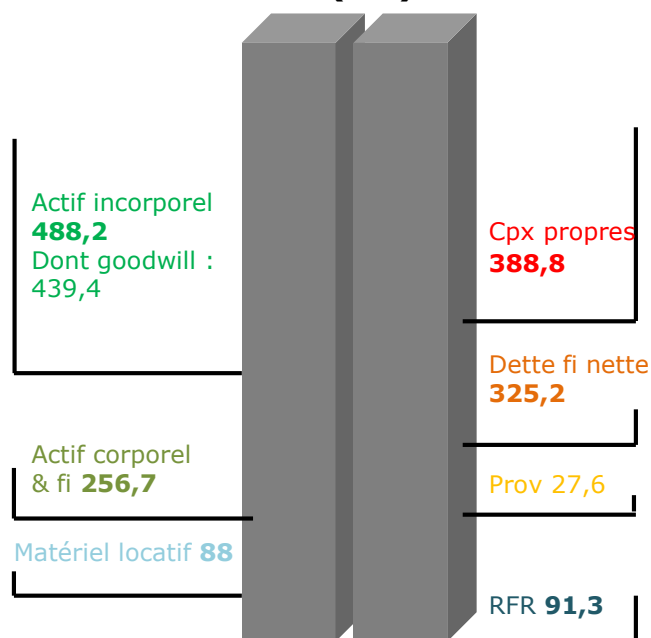


**POURSUIVRE L'AMBITION D'UN ROCE  
GROUPE NORMATIF ENTRE 8 & 10%**

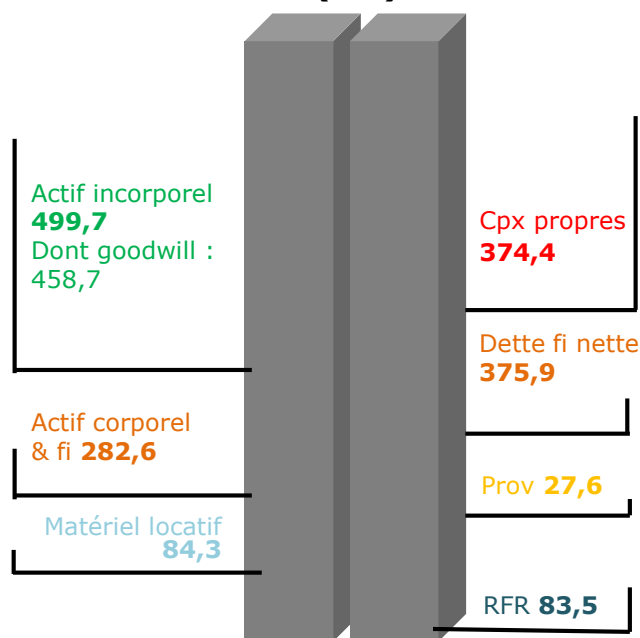


# RÉSERVE RFR DISPONIBLE : 102,7M€

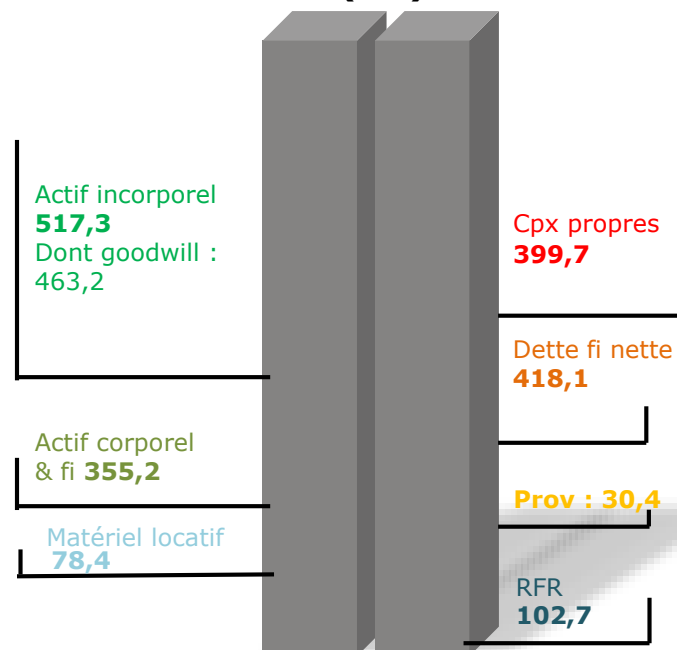
**30/06/2015  
(M€)**



**31/12/2015  
(M€)**



**30/06/2016  
(M€)**





## 4. STRATÉGIE & PERSPECTIVES



# 4 - ORIENTATIONS STRATÉGIQUES MAJEURES

## ○ Croissance organique

*Poursuite du développement des 3 pôles d'activités  
sur leurs marchés respectifs par :*

- Animation de réseaux
- R&D et Innovations
- Duplication de marques
- Optimisation des synergies entre les 3 métiers
- Développements Brésil et new FCF de Sao Paulo Expo

## ○ Pilotage financier

*Souci de la rotation d'actifs  
Continuité de la politique de cession d'actifs  
Ambition d'un ROCE Groupe entre 8 et 10%  
Réduction de l'endettement net*



## ○ Croissance externe

*Renforcement métiers de la filière événementielle:  
Opportunités stratégiques selon potentiel de développement  
local/régional  
Pôle de développement Amérique du sud et Amérique centrale  
(Pérou, Chili, Mexique et Colombie...)*

## ○ Relation Client

*Développement de lieux de « vie sociale »  
Accompagnement des décideurs économiques avec  
des services événementiels à valeur ajoutée  
« optimum économique » sur les territoires  
Animation de réseau*

# UNE TAILLE, UNE PUISSANCE, DES ACTIFS, DES EXPERTISES...AUTANT DE BARRIÈRES À L'ENTRÉE

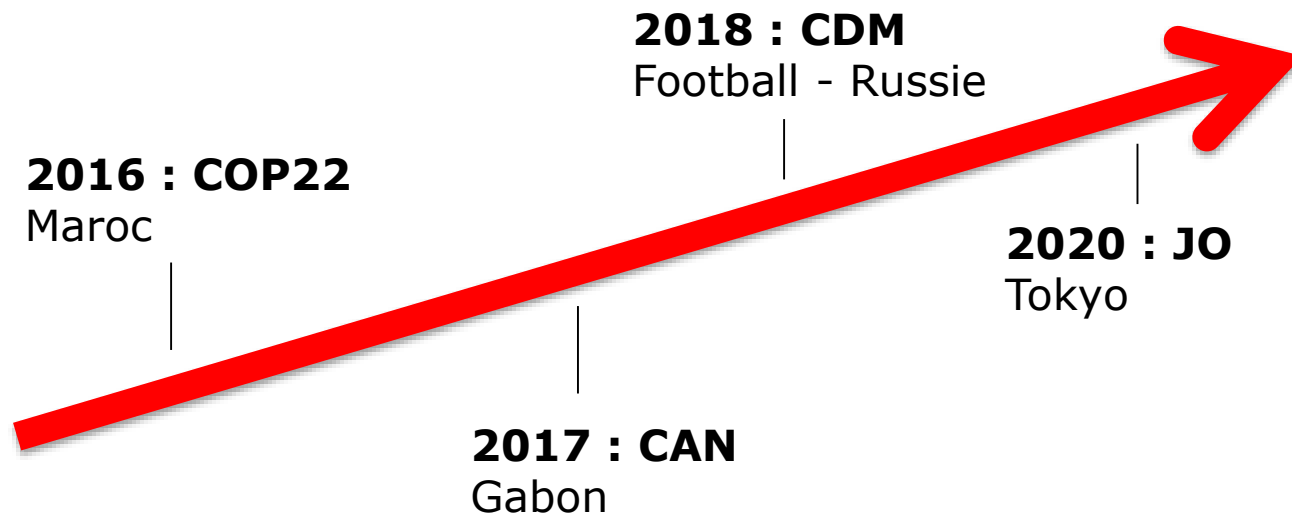
- **GL events, un acteur devenu incontournable dans le monde des services évènementiels**
  - La force d'un savoir-faire technique éprouvé et reconnu
  - La force d'implantations internationales ciblées
  - Un track-record solide sur tout type de prestations
- **Positionné sur des marchés nécessitant un mix de réactivité et de capacités fortes**  
(actifs industriels, flux logistiques, talents humains et savoir-faire en services évènementiels)  
pour répondre à des exigences de volumes...autant de barrières supplémentaires à l'entrée!
- **Un Groupe structuré en actifs et en ressources humaines, des participations récurrentes aux « Jumbo events »**
  - Des revenus récurrents en croissance permanente (Salons et marques propriétaires)
  - Des revenus sécurisés par des contrats longs



# DES ÉVÉNEMENTS DE MARQUE RÉCURRENTS



# ENCORE DE NOMBREUX ÉVÉNEMENTS INTERNATIONAUX À A VENIR



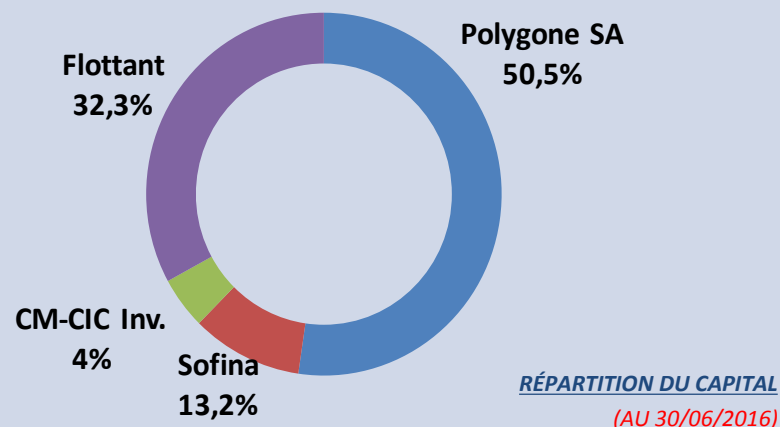
# GUIDANCE 2016: ACTIVITÉ EN CROISSANCE

- **2016, nouvelle année de croissance**, portée au 2<sup>nd</sup> semestre par la participation du Groupe aux JO de RIO, la COP22 et les événements et salons récurrents

**DE LA CROISSANCE EN 2016, AVANT UN EXERCICE 2017  
QUI BÉNÉFICIERA PLEINEMENT  
DES RETOMBÉES DES INVESTISSEMENTS FINALISÉS  
À SAO PAULO EXPO, POUR LE DÉBUT  
D'UN NOUVEAU CYCLE DE GÉNÉRATION  
DE FREE CASH-FLOWS**



# CARTOGRAPHIE BOURSIÈRE



**NOMBRE DE TITRES : 23.402 711**

*(AU 30/06/2016)*

**CODE ISIN : FR0000066672**

**MNEMO : GLO**

**INDICE PRINCIPAL : CAC ALL SHARES**

**MARCHÉ : COMPARTIMENT B**

*(NYSE EURONEXT PARIS)*

**ELIGIBILITÉ PEA/PEA-PME : OUI**

**PROCHAIN RDV DE COMMUNICATION FINANCIÈRE :**  
**18/10/2016 : CA 3ème TRIMESTRE (APRÈS BOURSE)**

# 16



ET LES HOMMES  
SE RENCONTRENT

RÉSULTATS DU 1ER SEMESTRE

7 SEPTEMBRE 2016