

16



ET LES HOMMES  
SE RENCONTRENT

8 MARS 2017

# 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.

# 3 PÔLES D'ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

- **Une offre recouvrant les trois principaux métiers de l'événementiel:**

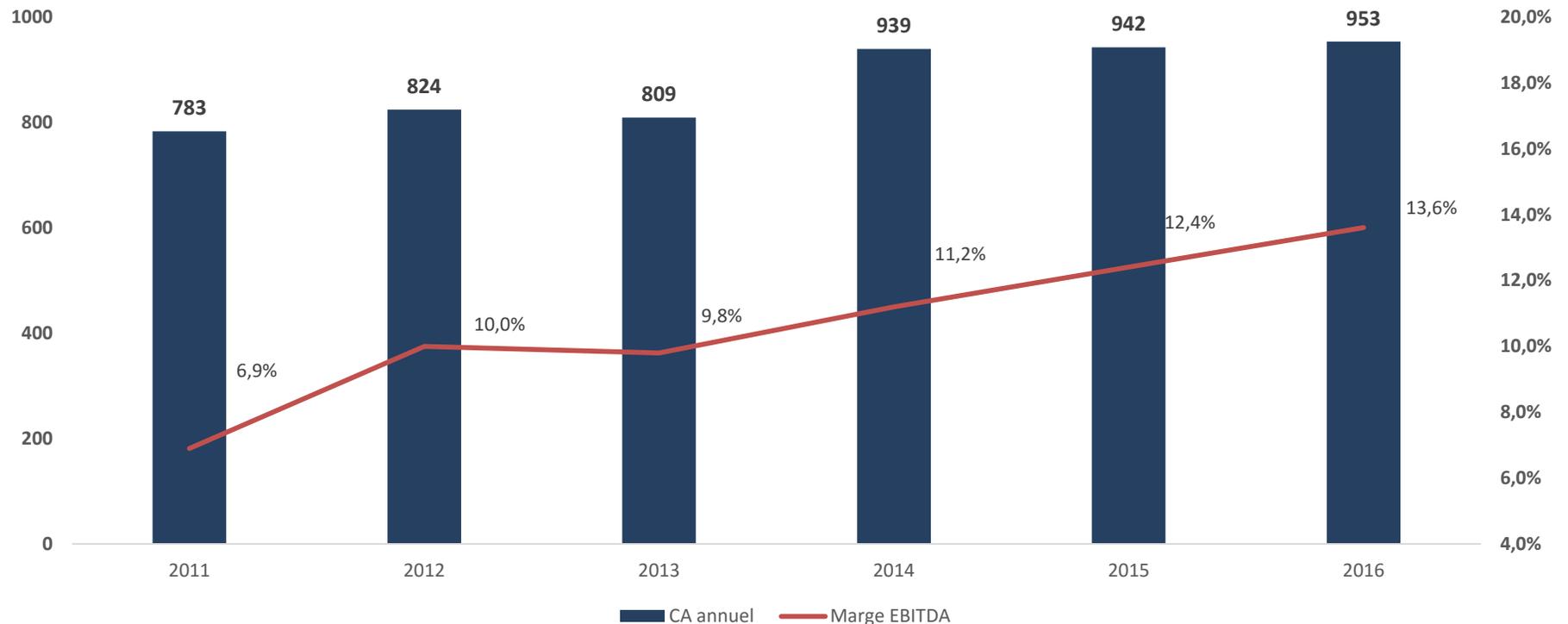
- *La conception et l'aménagement des événements*
- *l'organisation de salons, congrès et évènements*
- *la gestion d'espaces événementiels (parcs d'expositions, palais des congrès, salles multifonction)*



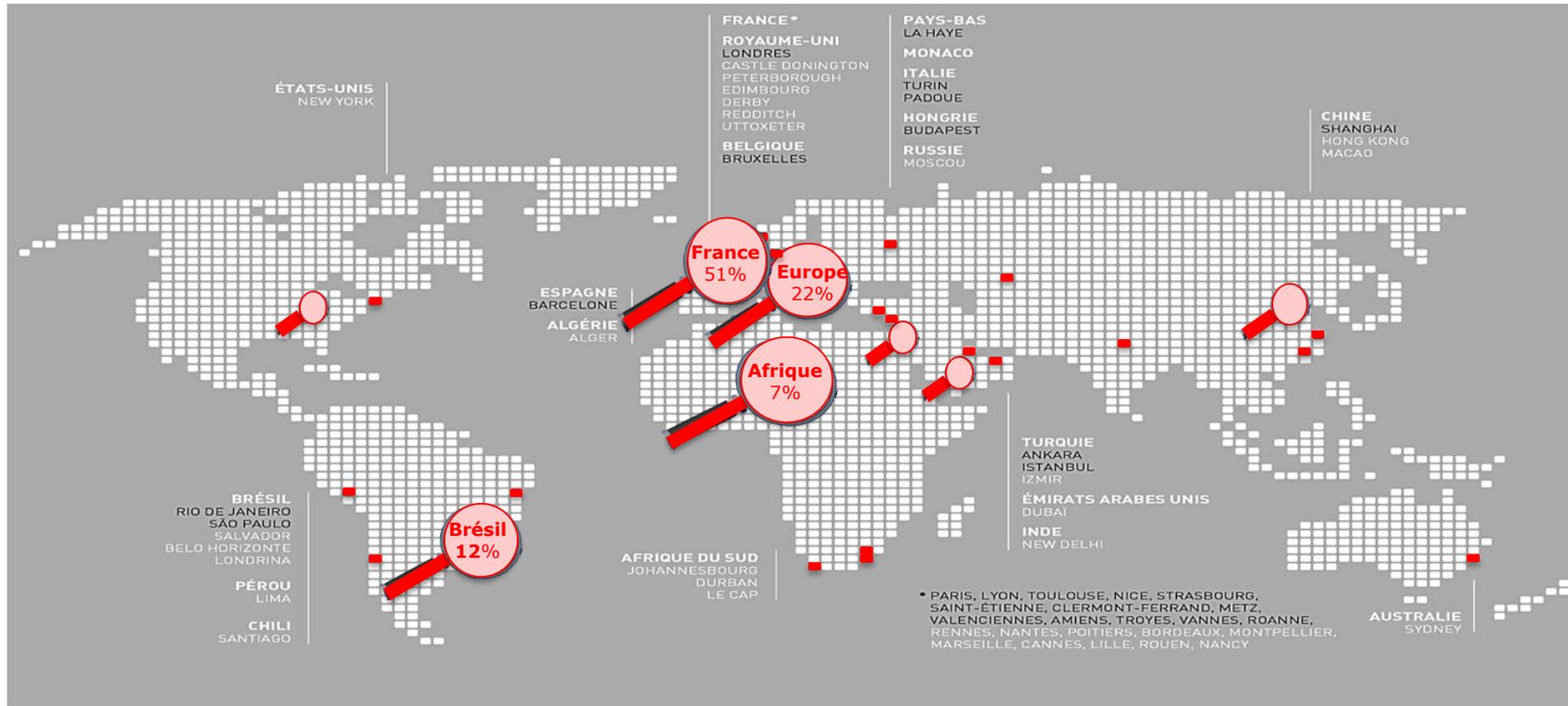
- **Une stratégie d'intégration de ces métiers au niveau mondial sur la base de franchises solides et pérennes.**

# UN COUPLE CROISSANCE/ RENTABILITÉ EN AMÉLIORATION

- Croissance 2016 mesurée de 1,1% et 2,4% en organique mais forte amélioration de la marge d'EBITDA



# CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE





# ÉLÉMENTS FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS PAR PÔLE D'ACTIVITÉ



# GL EVENTS LIVE - DRIVERS DE L'ACTIVITÉ

■ **GL events Live, les solutions et services pour accompagner tous types d'évènements**



## **Missions :**

- Conception / Conseil / Création / Coordination
- Aménagement / Logistique

## **Profils des clients :**

- International / Comités d'organisation
- Grands Comptes
- Grands Evénements
- Organismes de salons et de congrès

## **Actifs clefs :**

Expertises et Créativité  
Matériels événementiels  
Réactivité / surface financière  
Track record et Image de marque GL events de livraison « on time/on budget »

**Chiffre d'affaires 2016 : 500M€**

**Effectifs : 2 750 collaborateurs**

# LIVE : 3 JUMBO EVENTS ET STABILITÉ DE LA MARGE

M€	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires	529,6	486,4	500,5
Résultat opérationnel courant	39,8	32,7	32,9
Marge opérationnelle courante	7,5%	6,7%	6,6%

- Exercice marqué par des « Jumbo events » majeurs
- Forte récurrence des prestations délivrées au monde des salons/expositions et évènementiels locaux, régionaux et nationaux
- Marge opérationnelle stable
- 34M€ d'investissements corporels nets dont 10M€ sur les structures modulaires en location moyenne durée, métier avec un ROCE supérieur à la moyenne du groupe

GL EVENTS LIVE, TOUTES LES SOLUTIONS POUR  
ACCOMPAGNER LES ÉVÈNEMENTS INTERNATIONAUX

# JEUX OLYMPIQUES ET PARALYMPIQUES RIO 2016 - CONTRATS

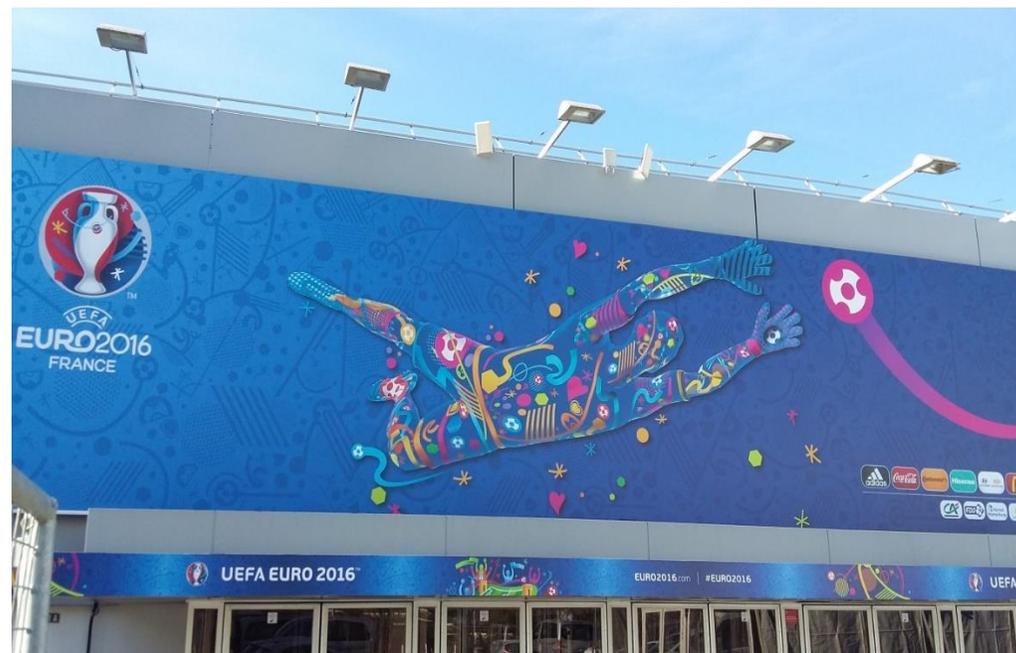
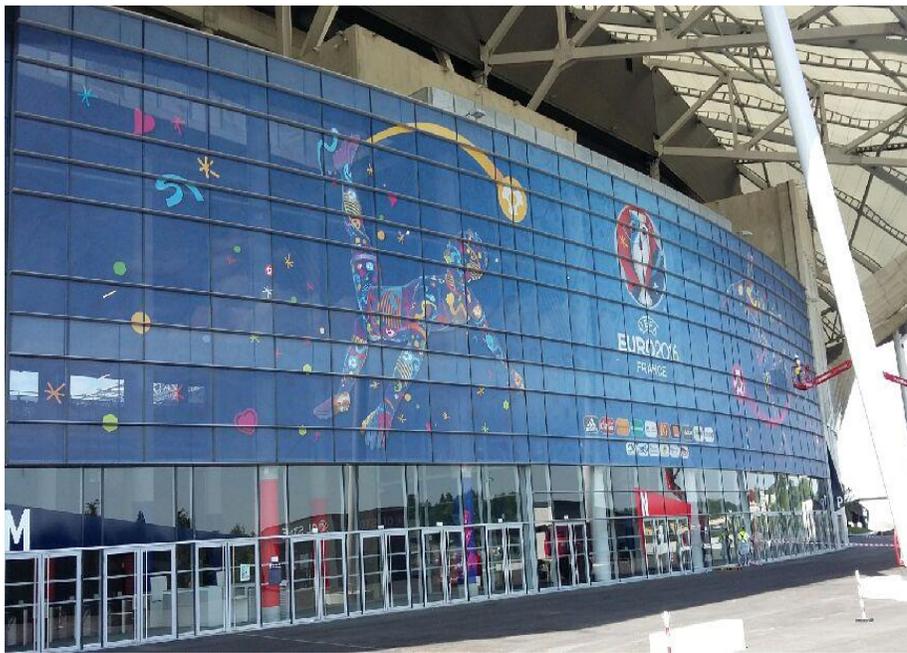
- **12 contrats-clés avec le CORIO 2016** (hospitalité, construction Polyclinique, structures, barrières, tribunes et contrats turnkeys) et la Mairie de Rio de Janeiro (tribunes, installations permanentes sur les sites réceptifs Riocentro et Olympic Arena).
- **Près de 20 contrats annexes**, pour les structures temporaires et l'aménagement intérieur, 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:**
  - 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>

# EURO 2016 - CONTRATS

- **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 Fan Zone (Lyon, Bordeaux, Lille, Paris), Mc Donald's pour le dispositif « player escorts » (gestion des jeunes accompagnants les équipes).
- **Présence de GL events sur les 10 stades, l'IBC et les principales Fan Zone en France:**
  - 24.000 m<sup>2</sup> de structures temporaires
  - 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

# EURO 2016 - SIGNALÉTIQUE

## REPORTAGE PHOTOS – PRINCIPAUX SITES



# EURO 2016 - FAN ZONE LYON



GL events a obtenu la certification ISO20121 pour les quatre contrats UEFA (climatisation, mobilier, structures et signalétique)

# COP 22 - MARRAKECH NOV. 2016

CANOPIÉE



107.000 M<sup>2</sup> DE SURFACE INSTALLÉE

# COP 22 - MARRAKECH NOV. 2016

ENTRÉE PLÉNIÈRE



# GL EVENTS EXHIBITIONS - DRIVERS DE L'ACTIVITÉ

## ■ GL events Exhibitions, organisateur international de salons



### Missions :

- Concevoir et réaliser des Salons BtoB et BtoC

### Marchés :

- Services marketing et commerciaux à destination de communautés professionnelles et grand public

### Actifs clefs :

Créativité

Données marketing

Plus de 300 salons propriétaires

Des marques fortes

Capacité à dupliquer des salons au niveau mondial

**Chiffre d'affaires 2016 : 145M€**

**Effectifs: 380 collaborateurs**

# EXHIBITIONS : AMÉLIORATION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE/2014 +3,4 PTS

M€	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires	143,2	166,4	145,0
Résultat opérationnel courant	8,4	20,1	13,5
Marge opérationnelle courante	5,9%	12,1%	9,3%

- Chiffre d'affaires dans le contexte de biennalité en bas de cycle mais 1% de croissance vs 2014 (cycle biennal comparable)
- Travail sur la performance et sur la composition du portefeuille de salons
- Belle performance des principaux salons en Europe
- Marge opérationnelle fortement améliorée par rapport à 2014, cycle biennal comparable.

GL EVENTS EXHIBITIONS, PROMOTEUR ET ORGANISATEUR INTERNATIONAL DE SALONS

# PREMIÈRE VISION / PARIS / NYC / ISTANBUL - 2016

EXPOSANTS : 4 660

VISITEURS : 160 000

Métiers GL events: Exhibition  
et Live



# ÉQUITA LYON - NOVEMBRE 2016

EXPOSANTS : 785

VISITEURS : 158 000

Métiers GL events: Exhibition,  
Live et Venues



# PISCINE GLOBAL - NOVEMBRE 2016

EXPOSANTS : 596  
VISITEURS : 18 000  
Métiers GL events: Exhibition,  
Live et Venues



# GL EVENTS VENUES - DRIVERS DE L'ACTIVITÉ

## ■ GL events Venues, le Monde en Réseau



### Missions : Gérer et commercialiser

- Les centres de congrès
- Les parcs d'exposition
- Les espaces réceptifs
- Les espaces multifonctionnels & salles de spectacles

### Clients :

- Collectivités / Institutions
- Organismes de salons, congrès et d'événements

### Actifs clefs :

Maillage international unique  
40 sites événementiels en réseau dans le monde  
Relationnel avec les collectivités territoriales  
Des espaces multifonctionnels et des salles de spectacle  
Des équipements récents à la pointe de la technologie

**Chiffre d'affaires 2016 : 308M€**

**Effectifs: 870 collaborateurs**

# VENUES : CROISSANCE ORGANIQUE ET MARGE EN HAUSSE +4PTS

M€	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires	266,6	289,6	307,6
Résultat opérationnel courant	16,5	19,0	32,9
Marge opérationnelle courante	6,2%	6,6%	10,7%

- Marge opérationnelle à deux chiffres atteinte grâce à la forte croissance organique
- Développement des synergies au sein d'un même lieu (Sao Paulo Expo illustrant la pertinence des investissements importants réalisés dans la capitale économique brésilienne)
- Bonnes performances de Rio de Janeiro, Budapest, La Haye, Bruxelles, Barcelone, Paris ou Strasbourg
- Poursuite du travail sur Turin et hôtel Rio de Janeiro

GL EVENTS VENUES, « LE MONDE EN RÉSEAU »

# EUREXPO LYON - POLLUTEC - NOVEMBRE 2016

EXPOSANTS : 2 300

VISITEURS : 60 000

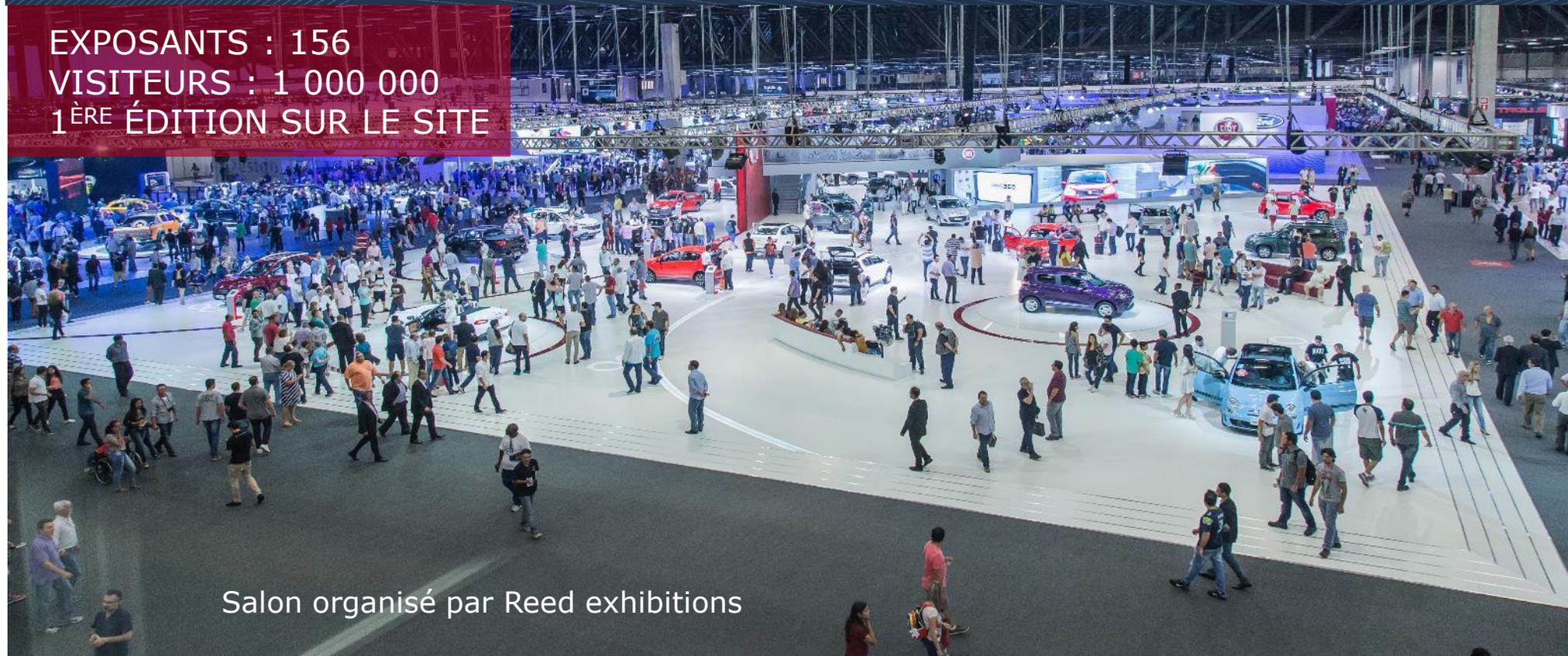
Métiers GL events: Venues  
et Live



Salon organisé par Reed exhibitions

# SAO PAULO EXPO - SALON DE L'AUTO - NOVEMBRE 2016

EXPOSANTS : 156  
VISITEURS : 1 000 000  
1<sup>ÈRE</sup> ÉDITION SUR LE SITE



Salon organisé par Reed exhibitions

# CCIB BARCELONA - SYMPOSIUM GARTNER - NOVEMBRE 2016

EXPOSANTS : 42  
VISITEURS : 6 000  
Métiers GL events:  
Venues et Live



# HUNGEXPO – AGROMASH - JANVIER 2016

EXPOSANTS : 300  
VISITEURS : 42 000





# RÉSULTATS & FINANCES GROUPE



# MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE : 8,3 %

M€	2016	2015	Var.
<b>Chiffre d' affaires</b>	<b>953,0</b>	<b>942,4</b>	<b>+1,1%</b>
Achats & charges externes	(579,5)	(584,3)	- 0,8%
Personnel & participation	(226,3)	(222,5)	+ 1,7%
Autres produits et charges opérationnels	(1,3)	(0,3)	-
Amortissements & Provisions	(50,6)	(43,1)	+17,5%
Impôts & taxes	(16,0)	(20,4)	-21,4%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>79,3</b>	<b>71,7</b>	<b>+10,6%</b>
<i>Marge op courante Groupe, en % du CA</i>	<b>8,3%</b>	<b>7,6%</b>	<b>+70bp</b>
Autres produits et charges non courant	(2,2)	(2,6)	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>77,1</b>	<b>69,1</b>	<b>+11,5%</b>

Impact de change : -11 M€  
Cession de business units non rentables qui ont impacté le CA à hauteur de 24M€  
CA à pcc : +2,4%

Progression contenue du poste / arbitrage ressource externe / interne. Variation de périmètre

Impact sur un exercice complet : Jaulin, Hôtel et Sao Paulo Expo

Retenue à la source en N-1 et exonération taxes locales sur activité JO 2016

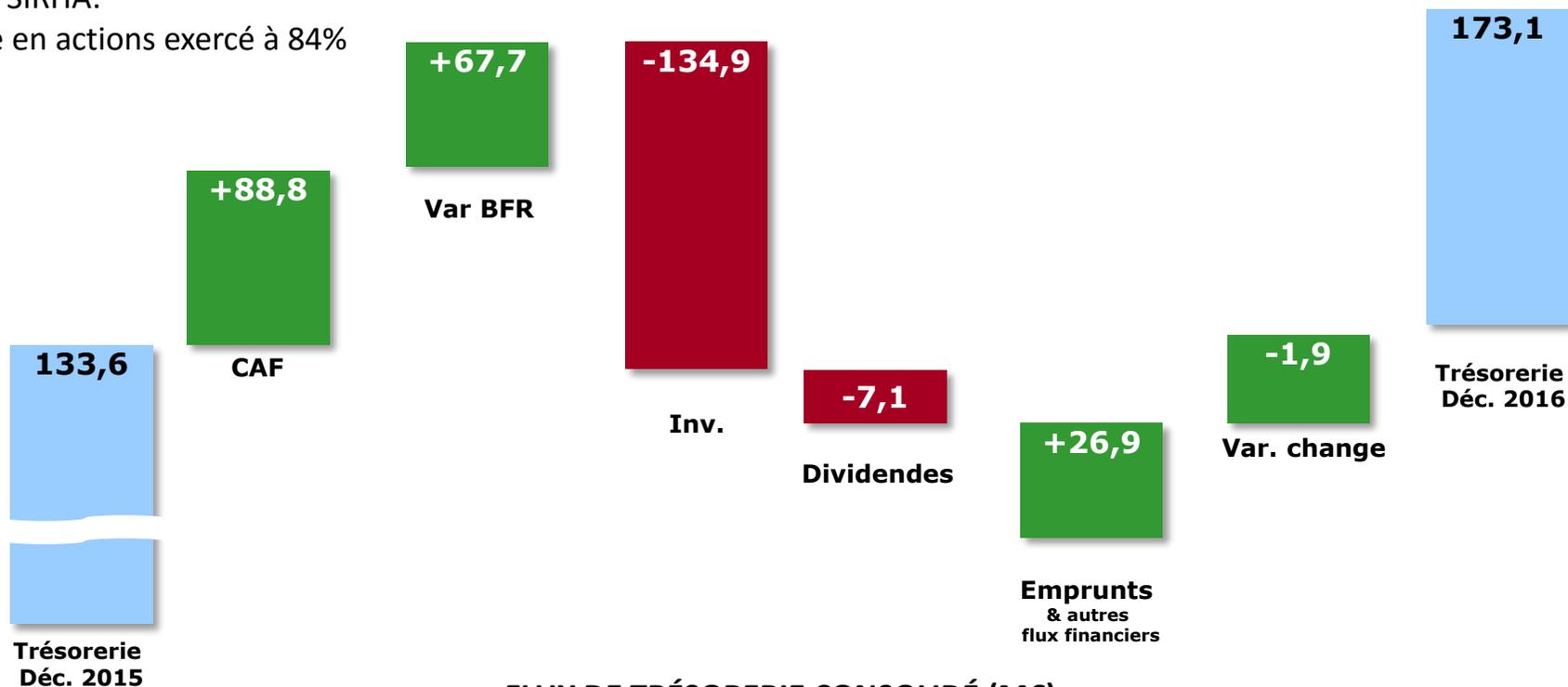
**EBITDA 2016 : 130 M€**  
**EBITDA / CA 2016 : 13,6% (+1,2 point vs 2015)**

# CROISSANCE DU RÉSULTAT NET PART DU GROUPE : + 3,4%

M€	2016	2015	Var.	
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>77,1</b>	<b>69,1</b>	<b>+11,5%</b>	
RÉSULTAT FINANCIER	(17,2)	(12,5)		← Hausse des taux directeurs au Brésil (21%) & impact sur 6 mois du placement privé à 3,5 %. Effet brésilien sera neutralisé sur 2017 du fait de la restructuration de la dette
RÉSULTAT AVANT IMPÔT GROUPE	59,9	56,7	+5,7%	
IS	(22,7)	(18,6)		← Taux d'IS en augmentation, localisation des résultats du Groupe ; France, Brésil, Espagne...
<b>RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES</b>	<b>37,2</b>	<b>38,1</b>	<b>-2,3%</b>	
MISES EN EQUIVALENCES	(0,9)	(1,0)	-	
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>36,3</b>	<b>37,1</b>	<b>-2,0%</b>	
<i>DONT MINORITAIRES</i>	4,5	6,3		← Effet biennal SIRHA ; Eurexpo
<b>RÉSULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>31,9</b>	<b>30,8</b>	<b>+3,4%</b>	

# TRÉSORERIE & INVESTISSEMENTS EN 2016

- Un niveau de cash-flow élevé et une CAF/CA 2016 qui progresse : 9,3% vs. 9% en 2015
- Un BFR en amélioration vs. 2015, caractérisé par: COP 21 encaissée au T1 2016, COP 22 encaissée à 95% sur T4 2016 et acomptes SIRHA.
- Dividende en actions exercé à 84%



FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉ (M€)

# TRÉSORERIE & INVESTISSEMENTS EN 2016

- **Endettement net au 31/12/2016 de 392 M€ vs 376 M€ en 2015**
  - Baisse de l'endettement sur fonds propres avec un levier ramené à 88,1 % contre 100,4% en 2015
  - Un endettement net/EBITDA également en amélioration : 3,01 contre 3,23
  
- **2016 : Dernière phase d'investissements au Brésil (84M€).** Un objectif de retour à un investissement opérationnel annuel normatif de 30-35 M€ en 2017 et 2018 (hors croissance externe) pour une réduction significative de l'endettement net.

# UNE DETTE LIÉE À DES ACTIFS LONGS ET SÉCURISÉS

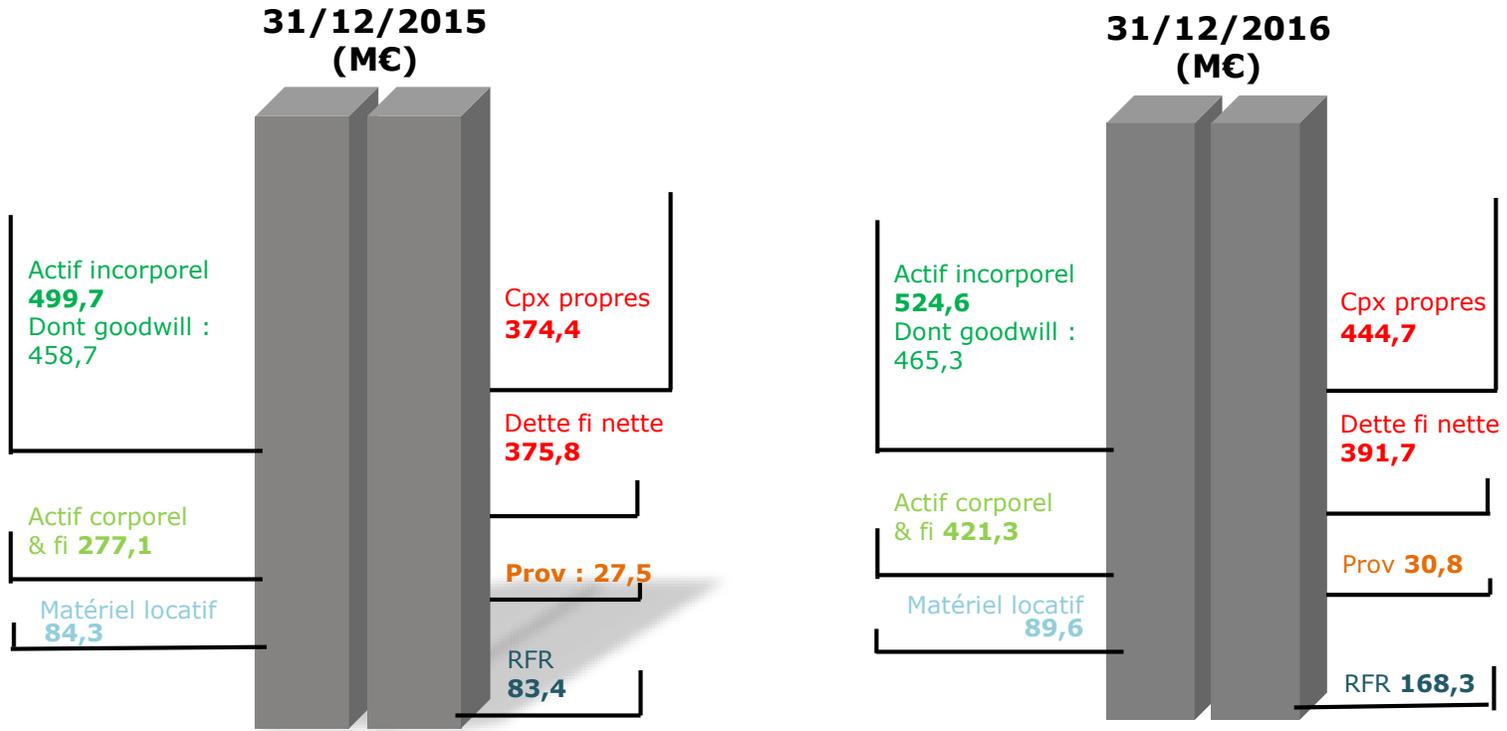
- ▶ Une dette portée par des actifs longs et sécurisée par des engagements et concessions de plusieurs dizaines d'années
- ▶ 61% de la dette liée à des actifs longs

Endettement net publié (gearing 88%)	M€	<b>392</b>
Travaux Palais Brongniart (30 ans)	}	243
Travaux de rénovation Metz (30 ans)		
Rio Centro (50 ans)		
Grand Hôtel Mercure Rio (50 ans)		
Sao Paulo Expo (30 ans)		
Endettement net hors concessions (gearing de 34%)		<b>149</b>

En M€	2013	2014	2015	2016
Montant des investissements Groupe GL	74,4	80,7	100,3	135,9
<i>dont GL events Venues</i>	46,8	52,4	83,7	95,3

Objectifs 30-35M€ en 2017 et en 2018, hors croissance externe

# BILAN AU 31/12/2016





# PILOTAGE FINANCIER & ROCE



# ROTATION DU PORTEFEUILLE DANS LE RESPECT D'UNE STRUCTURE FINANCIÈRE MAÎTRISÉE

**Poursuite de la revue du portefeuille d'activités et d'arbitrages nécessaires pour conforter la rentabilité du Groupe en conservant les moyens de ses objectifs de développement.**

- **Poursuite des cessions d'activités non stratégiques en 2016 (24 M€ d'activité) :**
  - Activité stands modulaires
  - Activité traiteur en Belgique
  - Entretien & aménagement d'espaces verts
  - Mise en location gérance du Site de Padoue
  
- **Activités affichant une rentabilité en dessous des attentes du Groupe et /ou en dehors de la stratégie de développement**
  
- **Intégration du Groupe Jaulin réussie**

# GESTION DE LA DETTE FINANCIÈRE

## Une restructuration de la dette réussie :

- Emprunt obligataire privé de 100 M€ en juillet 2016 au taux de 3,5 %, diversification de la dette Groupe
- Brésil : augmentation de capital de la filiale et remboursement de la dette à taux variable élevé (18%)
  - Réduction du coût de la dette
  - Diminution de l'exposition au risque de taux
- Réduction significative de l'endettement à partir de 2017, hors opération majeure de croissance externe non connue à ce jour

# UN OBJECTIF MAJEUR : LE RENFORCEMENT DE NOTRE COMPÉTITIVITÉ

## 3 PRIORITÉS FINANCIÈRES AU CŒUR DU « QUOTIDIEN GL EVENTS » :

- L'amélioration de la rentabilité opérationnelle par un travail permanent sur la structure des coûts et sur le pilotage de chaque affaire
- L'amélioration des ROCE par des cessions d'actifs et des arbitrages marge opérationnelle/investissements
- Un travail permanent d'optimisation de la Ressource en Fonds de Roulement



# STRATÉGIE & PERSPECTIVES



# ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

## Poursuivre la construction d'un acteur de référence international

- *Organisation commerciale conquérante pour nourrir la croissance organique*
- *M&A actif et sélectif, partenariats stratégiques pour tirer parti d'un marché en consolidation au niveau mondial*
- *Position d'excellence internationale pour chacun des 3 métiers du groupe*
- *Marque GL events forte, reconnue pour l'événementiel au niveau international*

## Sélectionner des actifs de qualité et de long terme

- *Lieux événementiels de premier ordre dans des métropoles de croissance*
- *Marques leaders de salons, avec un potentiel de déploiement international et communautés ciblées*
- *Volume et qualité du parc locatif offrant l'accès aux contrats de premier plan*



## Innover au cœur du monde événementiel

- *Extension des expertises de conception, d'ingénierie et de logistique pour soutenir les exigences des annonceurs et grands organisateurs d'événements*
- *Evolution des sites événementiels vers des concept « lieux de vie » pour s'insérer dans les nouveaux usages urbains*
- *Transformation digitale et valorisation de la data des événements*
- *Développement de nouveaux concepts d'événements*

## Renforcer le pilotage financier pour libérer des capacités d'action

- *Ambition d'un ROCE Groupe entre 8 et 10%*
- *Réduction de l'endettement net*
- *Focalisation sur la rotation d'actifs*
- *Optimisation des synergies économiques entre les 3 métiers*

# EN FRANCE : UN PÉRIMÈTRE RENFORCÉ AVEC:

- L'intégration réussie de Jaulin
- Le démarrage de la gestion de la Cité des Congrès de Valenciennes métropole (gestion confiée pour 9 ans)
- Le renouvellement du bail d'Eurexpo pour 30 ans
- La signature d'un bail emphytéotique de 60 ans pour la gestion du stade de Gerland



# DES MARQUES & DES ÉVÉNEMENTS FORTS

- Des marques fortes pour la duplication de salons

PREMIÈREVISION

**EQUITA**  
Le salon du cheval de Lyon



**OMWIVORE**



- Des « Jumbo events » à venir

# OCÉANIE : COMMONWEALTH GAMES 2018

- Après une présence commerciale (Jeux Olympique Sydney, G20 Brisbane...) depuis 2000 en Australie, signature d'un important contrat de GL events,
- Association de GL events avec ExpoNet pour l'installation de tribunes temporaires aux Commonwealth Games 2018 de Gold Coast
  - 60 000 places sur 13 sites accueillant les JO
  - Contrat supérieur à 10M€



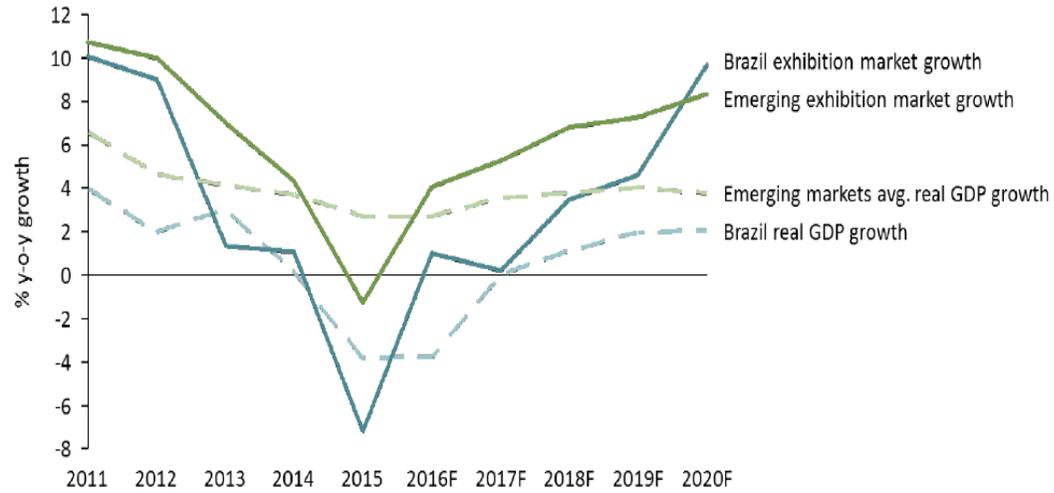
# CHINE : NOUVEAU RÉSEAU DE SITES ÉVÈNEMENTIELS

- Signature d'un contrat de Joint Venture avec Yuexiu Group pour le développement d'un réseau de sites évènementiels (gestion du futur palais des congrès de Canton financé par le partenaire)
- Une structure de développement en JV basée sur l'exploitation d'actifs construits et financés par le partenaire, donc peu consommatrice de CAPEX
- Gestion du futur centre de congrès à Guangzhou totalisant 50 000m<sup>2</sup> dont l'ouverture est programmé en 2019



# AU BRÉSIL

- Lancement réussi de Sao Paulo Expo, EBITDA de 50 %, activité 2017 > 100 MR\$
- Des équipes dynamiques et structurées, une volonté commerciale forte



# MONTÉE EN PUISSANCE DE SAO PAULO EXPO

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

Top cities for tradeshows (by net space)

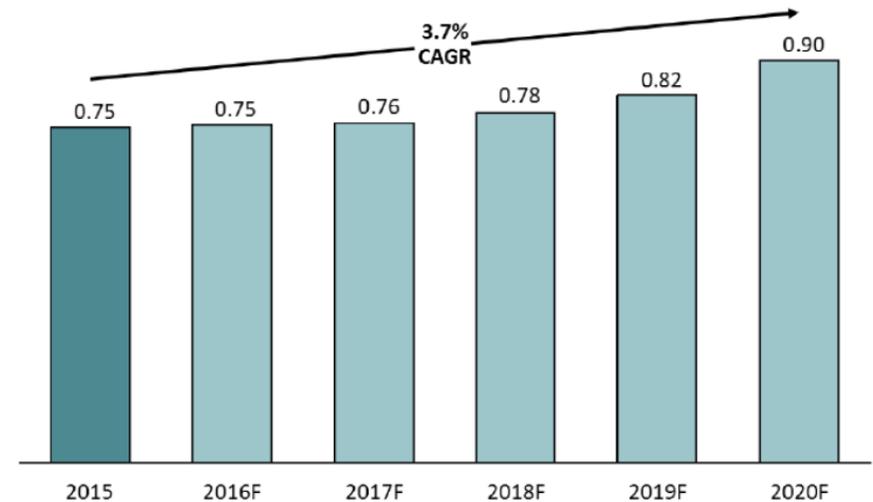


Source: Venue websites, AMR analysis

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

### Exhibitions Revenues

Forecast market growth 2015-2020, \$bn



Source: AMR analysis

# STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT EN AMERIQUE DU SUD

- Acquisition au Chili, protocole sous réserve d'audit
- Activité: fourniture et location moyen terme de structures modulaires
- Chiffre d'affaires: 8Md de pesos chilien soit environ 12M€
- Protocole sous réserve d'audit



# 2017 : NOUVELLE ANNÉE DE CROISSANCE RENTABLE

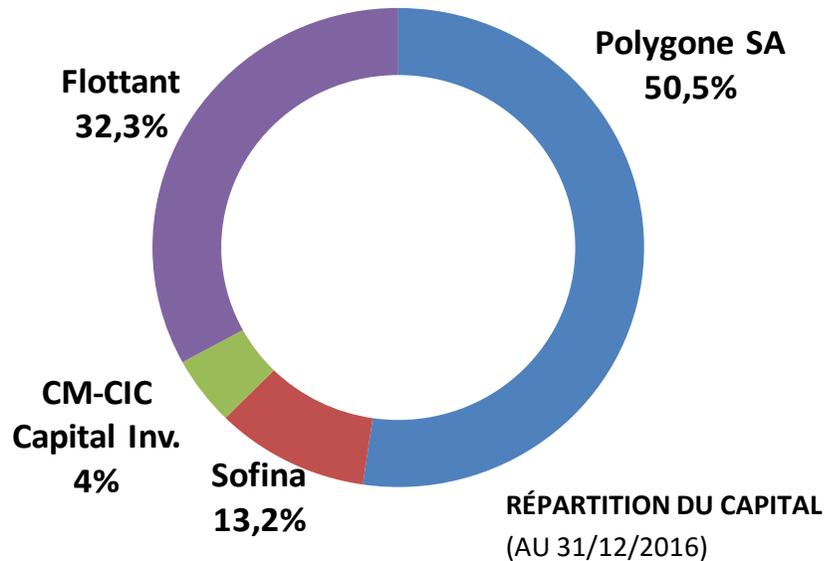
- Bonne dynamique commerciale en ce début d'année
- Poursuite des mesures d'amélioration de la rentabilité opérationnelle et du ROCE
- Guidance
  1. Nouvelle croissance du CA
  2. Hausse du free cashflow
  3. Réduction significative de l'endettement



# CARTOGRAPHIE BOURSIÈRE



# CARTOGRAPHIE BOURSIÈRE



**NOMBRE DE TITRES : 23.402.711**

(AU 31/12/2016)

**CODE ISIN : FR0000066672**

**MNEMO : GLO**

**INDICE PRINCIPAL : CAC ALL SHARES**

**MARCHÉ : COMPARTIMENT B**

(EURONEXT PARIS)

**ELIGIBILITÉ PEA/PEA-PME : OUI**

**Proposition de distribution d'un dividende de 0,65€  
par action en numéraire**

**PROCHAIN RDV DE COMMUNICATION FINANCIÈRE :**  
**25 AVRIL 2017 : CA 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE (APRÈS BOURSE)**

16



ET LES HOMMES  
SE RENCONTRENT

8 MARS 2017