

EXPO MILANO 2015



GL
events

RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2015

2 SEPT 2015

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, en particulier les facteurs de risque décrits au Chapitre « Facteurs de risque » du Document de référence 2013 déposé auprès de l'AMF sous le numéro 14-0285 le 4 avril 2014.

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.

CHIFFRES CLÉS DU SEMESTRE

- Chiffre d'affaires semestriel en croissance (+0,5%)
- Des positions très dynamiques en France (+23%) et en Europe (Hors France +11%)
- Des pôles d'activité en croissance continue : Venues : +12,9%; Exhibitions : +27,5%
- Une marge opérationnelle supérieure à 8% sur le 1er semestre

CROISSANCE RENTABLE ET PÉRENNE

EXCELLENTE
DYNAMIQUE
SEMESTRIELLE

PERFORMANCE COMMERCIALE GROUPE

- Un chiffre d'affaires semestriel en croissance après un 1er semestre 2014 marqué par 74 M€ de chiffre d'affaires sur la Coupe du Monde de Football
- Des effets de conversion/change limités sur ce semestre (4,3 M€)

CA consolidé(M€)	2014	2015	2015 (cc*)	Var.2014 /2015	Var.2014/ 2015 (cc*)
T1	219,3	250,2	247,4	+14,1%	+12,8%
T2	245,4	216,7	215,2	-11,7%	-12,3%
TOTAL 6 mois	464,7	466,9	462,6	+0,5%	-0,4%

- Une croissance, conforme à l'ambition affichée précédemment par le Groupe, qui repose sur un bon équilibre mix géographique et mix métiers

PÔLE « LIVE » EN CROISSANCE, HORS EFFET COUPE DU MONDE

CA consolidé(M€)	2014	2015	Var.2014/2015
T1	98,3	102,0	+3,8%
T2	159,2	119,6	-24,9%
TOTAL 6 mois	257,5	221,6	-14,0%

- Décroissance contenue sur le semestre, ce pôle intégrant l'intégralité de l'effet de base 2014 lié à la Coupe du Monde de Football
- Hors effet Coupe du Monde (74M€), le volume d'affaires du semestre est en croissance de 21%
- De nombreux actifs livrés sur les plus grands événements internationaux (Milan 2015, Panamerican Games de Toronto, Festival de Cannes, Roland-Garros, Formule 1, courses « E-race » de monoplaces électriques ...)

EXPO 2015 MILAN

RÉALISATION & GESTION DE PAVILLONS

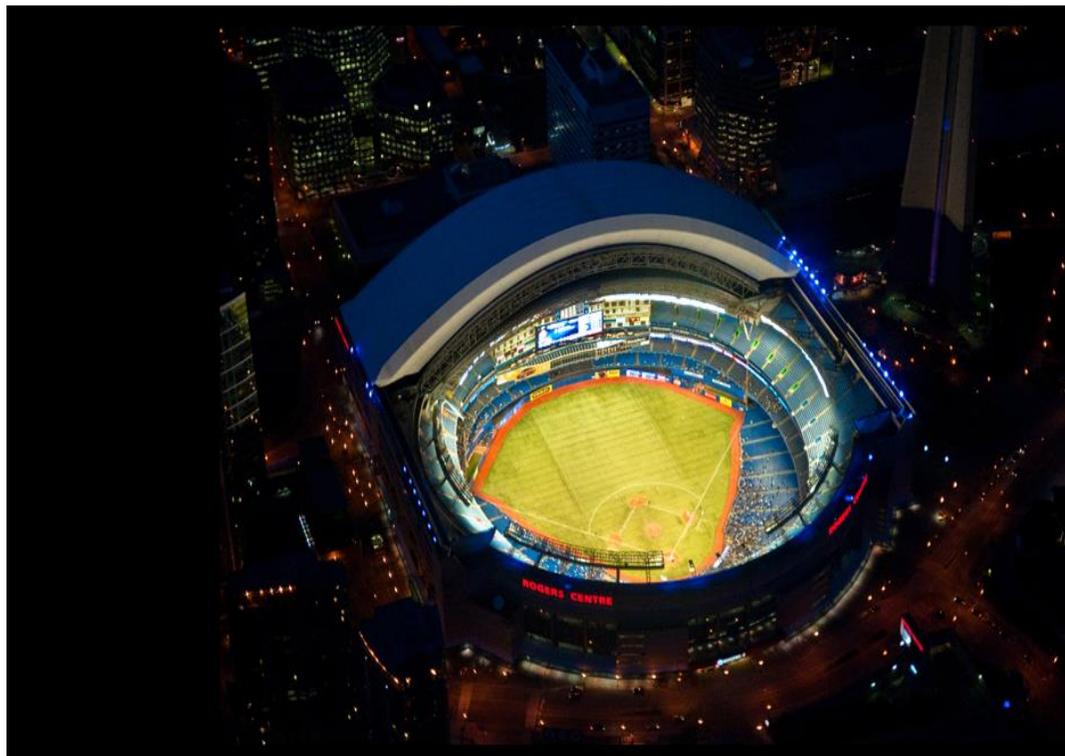
CLIENTS: Pavillon du Gabon, Pavillon du Maroc, Pavillon de la France: gestion de la boutique et du restaurant



JEUX PANAMERICAINS 2015 TORONTO

CLIENT: COMITE D'ORGANISATION

- PRESTATIONS: 34 sites équipés, dont la cuisine du village Olympique



PEROU – FMI 2015

GESTION DE L'ÉVÉNEMENT, AMÉNAGEMENT, MOBILIER

Annual Meeting 2015 – Lima, Peru
Plenary Stage



SOLIDITÉ DU PÔLE « EXHIBITIONS »

CA consolidé(M€)	2014	2015	Var.2014/2015
T1	63,1	82,0	+30,1%
T2	15,4	18,1	+16,9%
TOTAL 6 mois	78,5	100,1	+27,5%

- Un 1^{er} trimestre particulièrement dynamique avec l'édition lyonnaise du SIRHA
- Une édition du salon Industrie en progression >10% - Excellente tenue des salons Première Vision
- Permanence de la croissance qui atteste de la valeur des marques événementielles détenues par le Groupe, rendez-vous devenus incontournables et outils générateurs de « business »

BE POSITIVE / LYON EUREXPO





AUTO MOTO RETRO / LINGOTTO



BOAT SHOW / HUNGEXPO



EXPO CASA / LINGOTTO TURIN

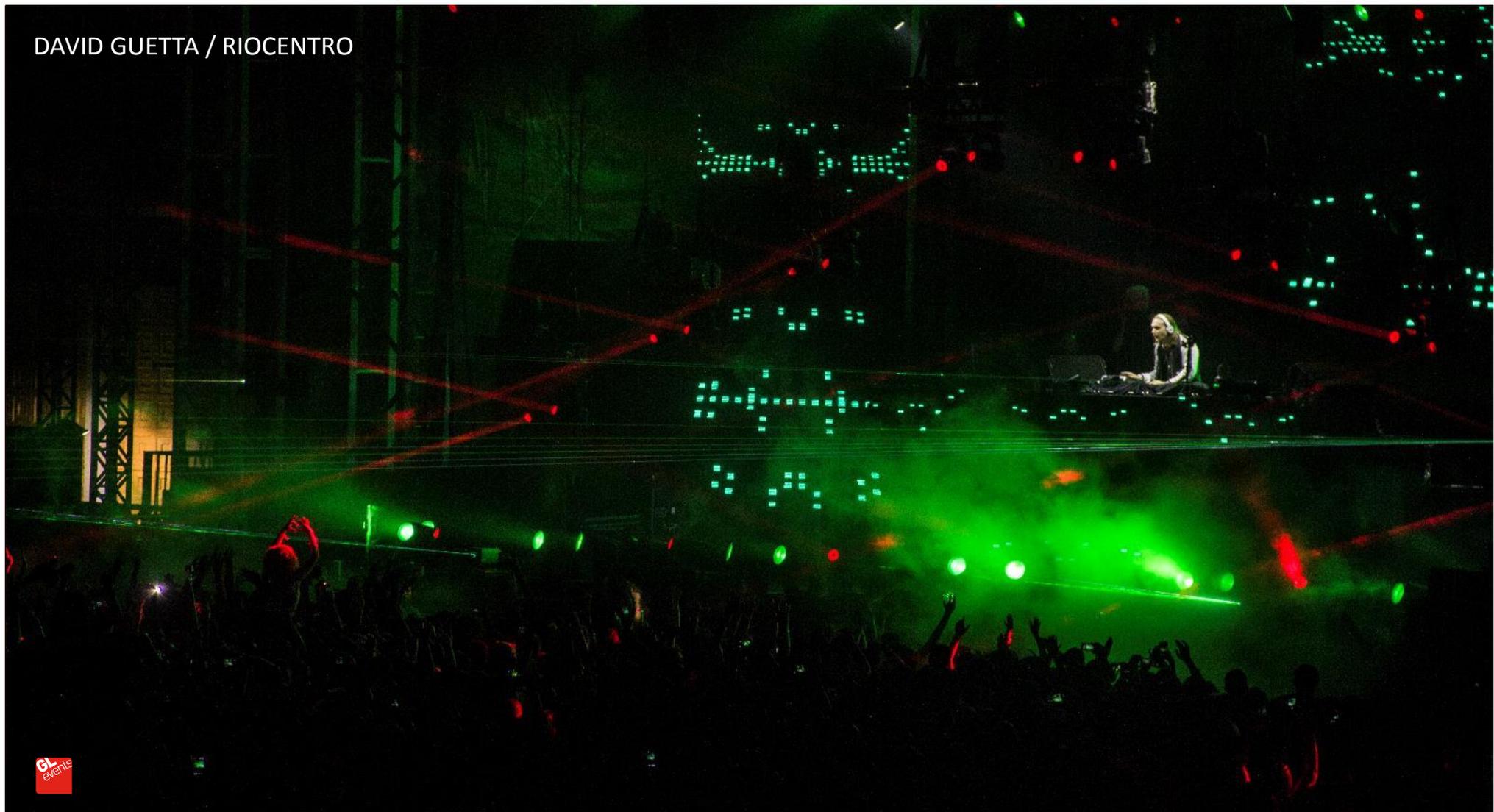


CROISSANCE CONTINUE DU PÔLE « VENUES »

CA consolidé(M€)	2014	2015	Var.2014/2015
T1	57,9	66,2	+14,3%
T2	70,7	79,0	+11,7%
TOTAL 6 mois	128,7	145,2	+12,9%

- T2 2015 : 4ème trimestre consécutif de croissance à deux chiffres
- Bénéficie de l'intégration de Strasbourg évènements dans le périmètre du groupe, de progressions significatives à Lyon, Bruxelles, Paris et Budapest

DAVID GUETTA / RIOCENTRO



CONVENTION COFFELY / PALAIS BRONGNIART

COFELY AXIMA
GDF SUEZ

Créateurs
d'énergies
positives
Questions / réponses



ART & DESIGN FAIR / CONGRESIUM ANKARA



NOVIAS & FIESTAS / SAO PAULO EXPO



SYMPHONY OF GAMES / LA MUTUALITÉ



UNE CROISSANCE
RENTABLE

MARGE OPÉRATIONNELLE SUPÉRIEURE À 8%

M€	S1 2015	S1 2014 retraité*	Var.
CHIFFRE D' AFFAIRES	466,9	464,7	+0,5%
ACHATS & CHARGES EXTERNES	(288,9)	(285,8)	+1,1%
IMPÔTS & TAXES	(11,1)	(15,4)	-28,4%
PERSONNEL	(110,2)	(100,9)	+9,2%
AUTRES PRODUITS ET CHARGES OPÉRATIONNELS	2,2	(0,9)	-
AMORTISSEMENTS & PROVISIONS	(21,1)	(24,5)	-
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	37,9	37,3	+1,6%
AUTRES PRODUITS ET CHARGES	0,3	-	
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	38,2	37,3	+2,5%
<i>Marge op Groupe, en % du CA</i>	<i>8,2%</i>	<i>8,0%</i>	-

← Stabilité après un S1 2014 marqué par effet CDM (S1 2014 : +8,6% vs. S1 2013) – Développement de la sous-traitance interne

← Application rétrospective IFRIC21 – Taxes Brésil CDM 2014

← Dont 4M€ effet périmètre

← Marge opérationnelle en phase avec l'objectif du Groupe de se maintenir au-dessus de 8%

*Application rétrospective de l'interprétation IFRIC 21.

RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE PAR METIERS

- ▶ **GL events Live** : Effet de base lié à la Coupe du Monde de Football - Marge opérationnelle en légère hausse vs. S1 2013
- ▶ **GL events Exhibitions** : Bénéficie de l'édition lyonnaise du SIRHA, de la montée en puissance des sites, marge en hausse vs. S1 2013
- ▶ **GL events Venues** : Croissance forte du chiffre d'affaires accompagnée d'un niveau de marge normatif

M€	S1 2015	S1 2014 retraité*	S1 2013
CA LIVE	221,6	257,5	214,3
ROC	8,2	24,2	6,4
<i>Mop</i>	<i>3,7%</i>	<i>9,4%</i>	<i>3,0%</i>
CA EXHIBITIONS	100,1	78,5	93,9
ROC	16,0	5,4	13,9
<i>Mop</i>	<i>16%</i>	<i>6,8%</i>	<i>14,8%</i>
CA VENUES	145,2	128,7	124,0
ROC	13,7	7,7	12,5
<i>Mop</i>	<i>9,4%</i>	<i>6%</i>	<i>10,1%</i>

* Application rétrospective de l'interprétation IFRIC 21.

RÉSULTAT NET SUPERIEUR A 20 M€

M€	S1 2015	S1 2014 retraité*	Var.
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL GROUPE	38,2	37,3	+2,5%
RÉSULTAT FINANCIER	(6,4)	(5,4)	
RÉSULTAT AVANT IMPÔT GROUPE	31,9	31,9	-
IS	(10,8)	(11,2)	-
RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	21,1	20,8	+1,6%
EQUIVALENCES	(0,5)	(1,6)	
RESULTAT NET	20,6	19,2	+7,5%
DONT MINORITAIRES	4,1	1,0	x4
DONT RNPG	16,5	18,2	-9,2%

← Mix dette Euro/Brésil

← Effet mix pays

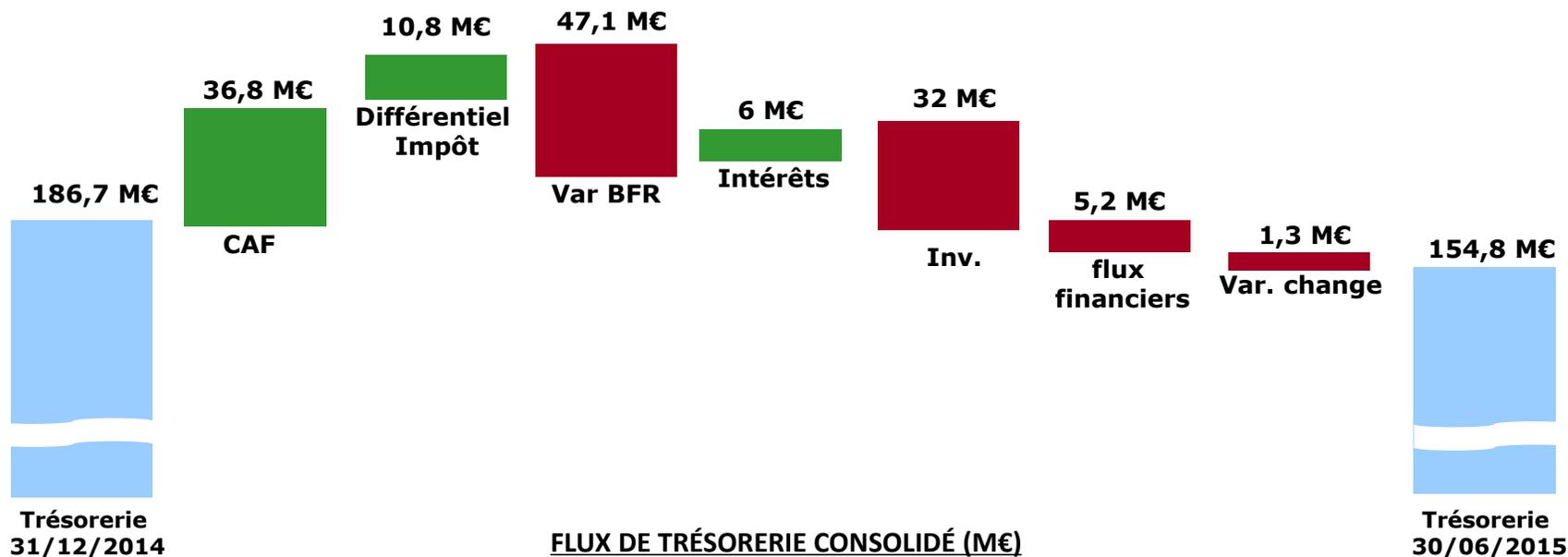
← Impact Eurexpo, Première Vision

* Application rétrospective de l'interprétation IFRIC 21, et des impacts concernant des entités mises en équivalence sur les agrégats - Titres Mis en équivalence (+ 2 M€), Quote -part de résultat des entreprises associées (- 1 M€) et provisions pour risques charges (- 2 M€) en application de la norme IAS 8.

STRUCTURE FINANCIERE

CAF/CA : 7,9%, conforme aux standards récents du Groupe

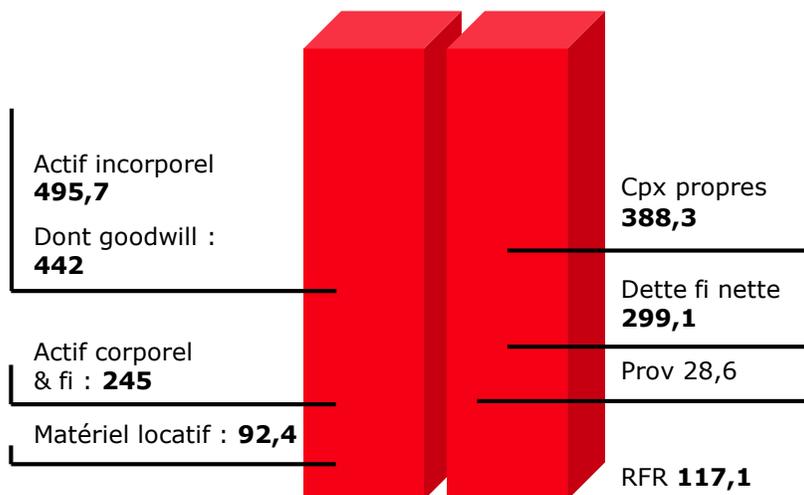
- ▶ Variation du BFR marquée sur Live (Cop20) et Exhibitions (Sirha), maintien d'une RFR de 91M€
- ▶ Un niveau d'investissements de l'ordre de 90 M€ sur l'exercice. Décision stratégique d'accélérer le planning de construction/rénovation de Sao Paulo Expo avec une livraison fin 2016 pour tenir compte de l'excellent carnet de contrats pluriannuels signés.



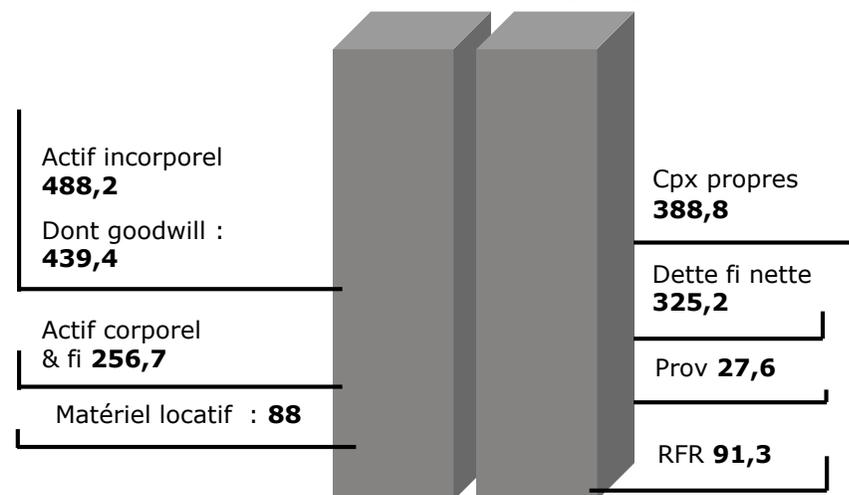
UNE STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE

- Des métiers de gestion d'actifs « courts » pour l'événementiel qui génère une RFR de 91,3M€,
- et des actifs longs sur les concessions (30 à 50 ans)

31/12/2014 (M€)



30/06/2015 (M€)



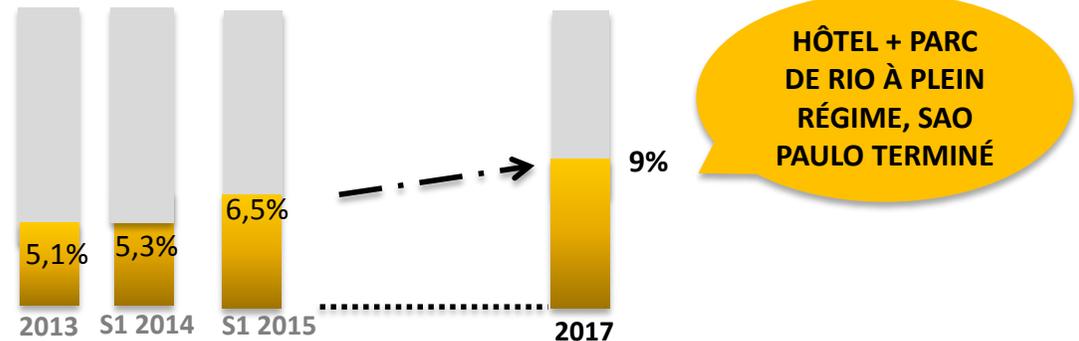
1/3 DE LA DETTE LIEE A DES ACTIFS LONGS

	<u>M€</u>	
Endettement net publié (gearing 84%)	325,2	
Travaux Palais Brongniart (30 ans)	10,4	} 122 M€
Travaux de rénovation Metz (30ans)	7,5	
Parc des expo Rio (50 ans)	23,9	
Hôtel Rio (50 ans)	47,5	
Parc des expo Sao Paulo (30 ans)	33,0	
Endettement net hors concessions (gearing de 52%)	202,9	

FAVORISER LA ROTATION DES ACTIFS

- Un 1^{er} semestre marqué par des décisions stratégiques de conserver et d'immobiliser temporairement certains actifs en vue de leur utilisation sur de grands évènements à venir
 - ROCE : 5,8% sur le S1 2015 vs. 4,9% sur le S1 2014
 - Hors hôtel Rio Centro et 1ers décaissements de Sao Paulo, le ROCE s'établit à 6,5% sur le S1 2015 vs. 5,3% sur le S1 2014

- Poursuivre l'ambition d'un ROCE Groupe normatif entre 8 & 10%



ENVIRONNEMENT & MARCHÉS

UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL FAVORABLE

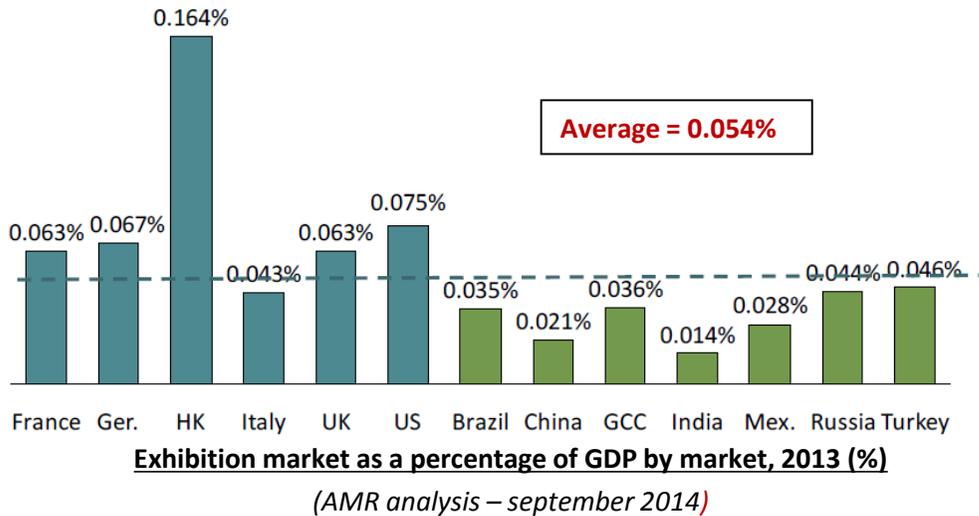
- Des zones de croissance économique forte

PIB	2015	2016
Monde	+3,3%	+3,8%
« Advanced economies »	+2,1%	+2,4%
US	+2,5%	+3%
Zone Euro	+1,5%	+1,7%
France	+1,2%	+1,5%
Italie	+0,7%	+1,2%
Espagne	+3,1%	+2,5%
« Emerging markets & developing economies »	+4,2%	+4,7%
« Emerging & developing Europe »	+2,9%	+2,9%
« Latin America »	+0,5%	+1,7%
« Sub-saharian Africa »	+4,4%	+5,1%

82%
du CA

DE SOLIDES SOUS-JACENTS D'ACTIVITÉ

- Exhibitions, encore un fort potentiel de développement



- Un média « salon » qui s'affirme comme un élément déclencheur de « business »
- En France (environ 50% du CA du groupe), les salons et foires c'est (Médiamétrie / Juin 2015) :
 - 42 000 entreprises exposantes
 - Plus de 30 Mds€ de CA
 - 17,7 millions de contrats signés par an
 - 84% des entreprises y génèrent du CA

GL EVENTS, CATALYSEUR ET OUTIL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

SUR DES MARCHÉS A FORTES BARRIÈRES À L'ENTRÉE

- GL events, un acteur devenu incontournable dans le monde des services événementiels
 - La force d'un savoir-faire technique éprouvé et reconnu
 - La force d'implantations internationales régionalement ciblées
 - Un track-record solide sur tout type de prestations à l'international
- Positionné sur des marchés nécessitant un mix de réactivité et de capacités fortes (actifs industriels, flux logistiques, talents humains et savoir-faire en services événementiels) pour répondre à des exigences de volumes...autant de barrières supplémentaires à l'entrée!
- Un Groupe structuré en actifs et en ressources humaines, des revenus sécurisés en France & en Europe par une participation active aux « Jumbo events » + des revenus récurrents additionnels en croissance forte

UNE EXPOSITION BRÉSIL PORTEUSE DE VOLUMES D'AFFAIRES PÉRENNES

- Une volonté affirmée des instances gouvernementales de stimuler le segment des foires et salons, « pour du business », « la promotion des savoir faire locaux auprès de Groupes internationaux » et la « diffusion de la connaissance »*
 - Plus de 300 foires et salons officiellement recensés en 2015 sur l'ensemble du pays
 - Zones d'influence autour de Rio & Sao Paulo = 65% des évènements planifiés en 2015
 - Potentiel important pour Sao Paulo Expo (Etat de Sao Paulo = 45% des évènements vs. 31% du PIB)
- Trois implantations fortes sur des sites favorablement exposés
 - RioCentro : 85.000 m2 d'espaces commercialisables
 - HSBC Arena
 - Sao Paulo Expo
- Un track-record favorable (RIO+20, JMJ de Rio, Coupe des Confédérations et Coupe du Monde), un réseau de fournisseurs et de commerciaux bien implantés, base de veille active pour toute l'Amérique du sud



AU BRÉSIL, 2016 ET AU-DELÀ

- Déjà 500 MR\$ de revenus sécurisés sur les sites de Rio et Sao Paulo sur les 3 prochaines années, mix de :
 - Négociations exclusives sur des projets organisateur, pays participants et partenaires
 - Importants contrats d'aménagements temporaires signés,
 - Contrats cadres moyen terme signés sur Sao Paulo Expo avec des organisateurs de salons internationaux pour la tenue de leurs manifestations, business sécurisé avec des taux d'occupation supérieurs aux budgets



DES REVENUS ÉVÉNEMENTIELS RÉCURRENTS ET SECURISES

BRESIL – RIO 2016

RIO CENTRO AU COEUR DE L'ÉVÉNEMENT



BRESIL – RIO 2016

RIO CENTRO AU COEUR DE L'ÉVÉNEMENT



BRESIL – RIO 2016 – TEST EVENTS 2015

SECURITE, NETTOYAGE, F&B, SIGNALISATION, SYSTEME AUDIO

CLIENT: CORIO (COMITE D'ORGANISATION)

CLIENT: NBA HOUSE/OCTOGON

•PRESTATIONS: SHOW ROOM EQUIPEMENT & REVETEMENTS



BRESIL RIO 2016

CONTRATS SIGNES OU EN COURS DE FINALISATION

CLIENT: CORIO

•CONTRAT/ REVENU :

- ✓ STRUCTURES ET HOSPITALITES
- ✓ F&B HOSPITALITE
- ✓ TENTES ET A/C
- ✓ RIOCENTRO OVERLAYS

- ✓ PAVILLON 6
- ✓ MOBILIER IBC
- ✓ NBA "HOUSE"
- ✓ BBC, HOTEL



PERSPECTIVES & GUIDANCE

PERSPECTIVES

- Une excellente dynamique commerciale portée par un mix produits/métiers/expositions géographiques équilibré :
 - Des pôles Venues et Exhibitions en croissance régulière à deux chiffres
 - Un pôle Live porté par une expertise événementielle reconnue et un calendrier international toujours très fourni (visibilité)
 - La duplication de marques fortes, approche « Brand Value » autour des 250 salons propriétaires
 - Des infrastructures au Brésil en place pour pérenniser la croissance du Groupe
- Un maillage international qui repose sur des implantations ciblées au rayonnement local et régional

GUIDANCE

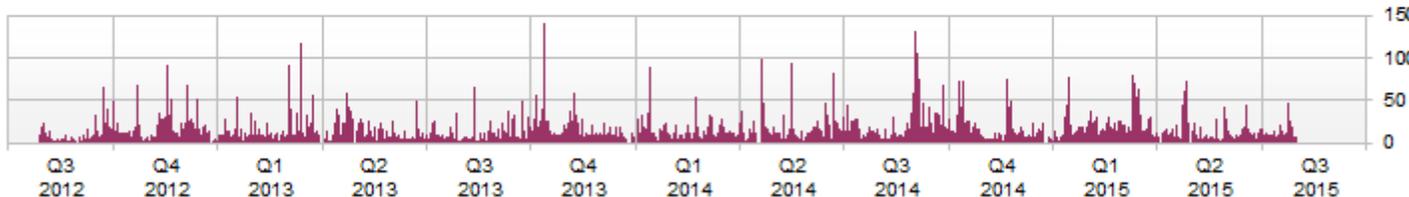
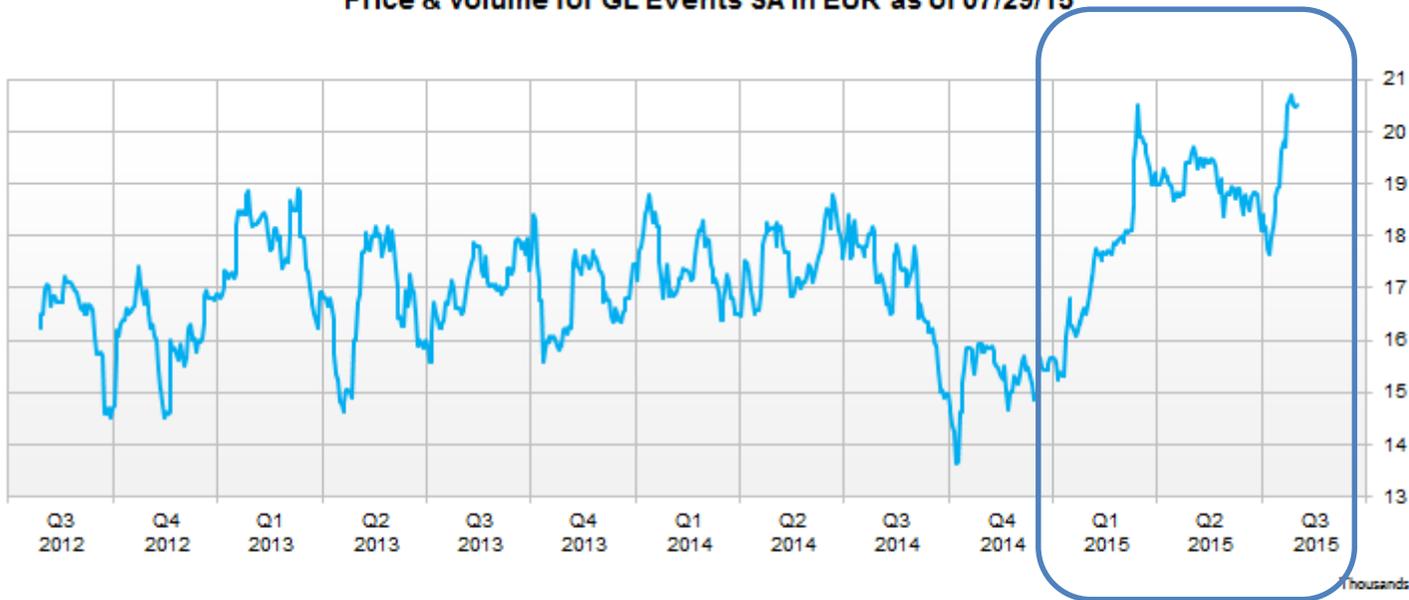
2015, nouvelle année de croissance caractérisée par un second semestre également riche en événements pour les 3 pôles

**DE LA CROISSANCE EN 2015 ACCOMPAGNÉE D'UN TRAVAIL PERMANENT SUR LES COÛTS,
AVANT UN EXERCICE 2016 QUI DEVRAIT NOUS PERMETTRE DE DÉPASSER LE MILLIARD D'EURO DE
CHIFFRE D'AFFAIRES**

CARTOGRAPHIE BOURSIERE

COURS DE BOURSE / DIVIDENDE

Price & Volume for GL Events SA in EUR as of 07/29/15



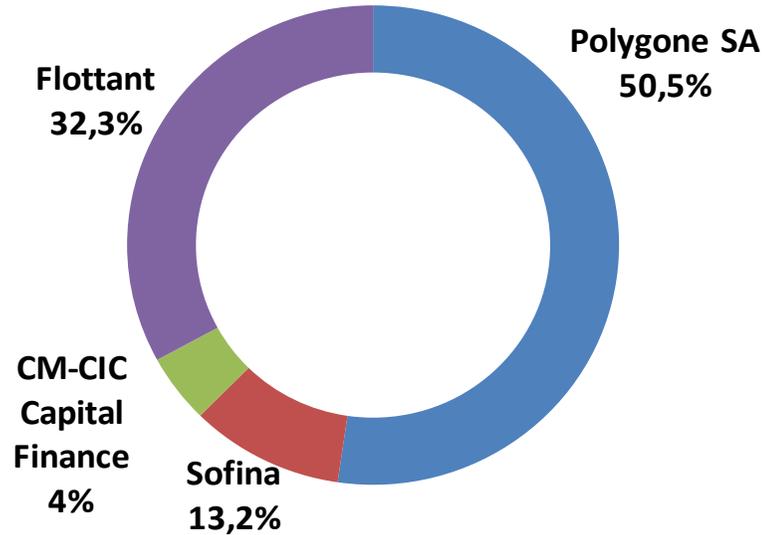
Exercice	2013	2014	2015
Dividende par action	0,60€	0,60€	0,60 €*

Rendement par action : 3,3%*

* Au 04/07/15, date de versement

— GL Events SA

CARTOGRAPHIE BOURSIÈRE



RÉPARTITION DU CAPITAL

(AU 30/06/2015)

NOMBRE DE TITRES : 22.653.920

(AU 30/06/2015)

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 :
20/10/2015 : CA 3ème TRIMESTRE (APRÈS BOURSE)

EXPO MILANO 2015



GL
events

RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2015

2 SEPT 2015