



20



RÉSULTATS 2019

Mars 2020

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 2018 déposé auprès de l'AMF sous le n°D.19-0265, le 3 avril 2019.

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.

SOMMAIRE

**Faits marquants
2019**

Résultats
financiers 2019

Perspectives
et orientations

Q&A

Annexes

UNE ANNÉE EN CROISSANCE FORTE ET RENTABLE

Activité : 1 173 M€

+ 13 %

EBITDA * : 185 M€

+ 23 %

EBIT * : 135 M€

+ 29 %

RNPG* : 55 M€

+ 30 %

ROCE : 8,1 %

+ 0,8 bp

Levier financier :
2,6

* Hors application d'IFRS 16

Variation vs N-1

Dividende proposé lors de la prochaine assemblée : 0,72 € par action vs 0,65 € en 2018

Taux de distribution : 39 %

UNE STRATÉGIE QUI A FAIT SES PREUVES

- L'année 2019 confirme la pertinence du business modèle :

**Renforcement du
réseau Venues
(contrats longs)**

**Récurrence des
revenus**

**Croissance
équilibrée et
rentable**

**Capacité
d'intégration**

**Présence
renforcée sur 4
continents**

- Stratégie de diversification réussie : métiers (Venues, Exhibitions), géographie (Asie, Amérique, Europe) et secteurs d'activité (industrie, immobilier, loisir, luxe, sport, mode, banque...).
- Le Groupe démontre sa capacité à répondre de manière efficiente aux attentes de ses clients :
 - Flexibilité / adaptabilité
 - Capacité d'innovation
 - Respect des délais et des contraintes

UNE STRATÉGIE QUI A FAIT SES PREUVES

- L'année 2019 confirme la pertinence du business modèle :

Renforcement du réseau Venues (contrats longs)

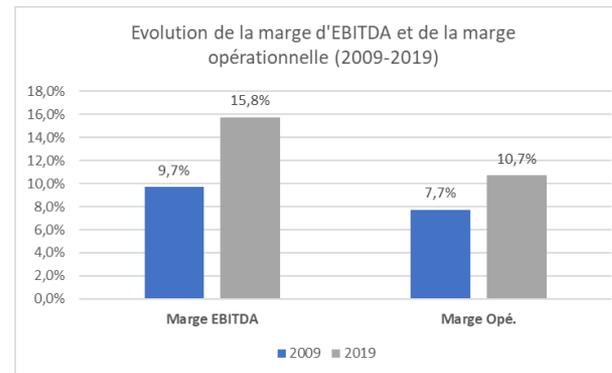
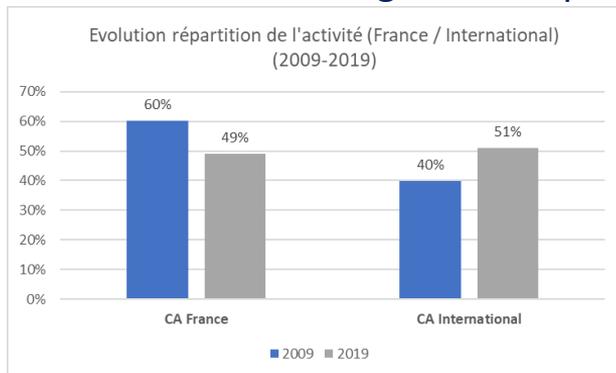
Récurrence des revenus

Croissance équilibrée et rentable

Capacité d'intégration

Présence renforcée sur 4 continents

- Un Groupe qui réalise 51% de son activité à l'international en 2019 vs 46 % en 2009 (+ 240 M€)
- Une amélioration des marges de 6,1 points



2019, RENFORCEMENT EN CHINE

- L'année 2019 confirme la pertinence du business modèle :

Renforcement du réseau Venues (contrats longs)

Récurrence des revenus

Croissance équilibrée et rentable

Capacité d'intégration

Présence renforcée sur 4 continents

- 3 acquisitions réalisées au cours de l'exercice (ZZX, CIEC, Fashion Source...) / 1 acquisition annulée (Interwine)
- Equipe de management complète : Direction générale, opérationnelle, financière, M&A et intégration, IT
- Intégrations quasi-achevées : processus, personnel, IT...

- Activité et rentabilité conformes aux attentes
- Report des salons CIEC au cours du T2 2020 (mai et juin)
- Opportunités de croissances externes identifiées



DÉVELOPPEMENT DURABLE & PERFORMANCE

■ Plus de 10 ans d'engagement, organisé autour de 4 piliers

Une politique RSE depuis 2009

Une équipe dédiée

GL events intégré à l'indice d'ISR Gaia depuis 2015

62/230

Classement général



Employeur responsable



Collaborateurs :
Un actif clé,
Un enjeu de performance

Minimiser l'impact environnemental



Services et sites responsables : un enjeu business notamment pour les appels d'offres

Animation de communautés et de territoires



Impact positif sur le territoire, Une clé pour l'efficacité opérationnelle

Ethique et compliance



Respecter les règles

■ Croissance durable et performance

RÉALISATIONS ÉCO-RESPONSABLES

Innovation / création

Offre adaptée
Création

12 RESPONSIBLE
CONSUMPTION



■ Des offres alternatives responsables



- Lancement de nouvelles gammes de mobilier et signalétique éco-responsables



■ Réduction des déchets



- Protection du mobilier : investissement dans des housses réutilisables ou utilisation de housses 100 % biodégradables
- Amélioration du ratio de tri :
 - ✓ 34 % vs 32 % en 2018



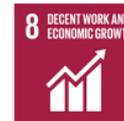
RÉALISATIONS ÉCO-RESPONSABLES



Engager les collaborateurs

Séminaires collaboratifs

- ✓ Réflexion globale dédiée aux enjeux de la RSE et à l'accélération de l'engagement du Groupe



Business & Compliance

- ✓ 1 500 collaborateurs clés formés en juillet 2019 (Matmut Stadium)



Lutter contre le changement climatique



Certifications ISO :

- ✓ 8 nouvelles sociétés certifiées ISO 14001 ou ISO 20121 (RSE appliquée à l'événementiel) : Le Square (Bruxelles), World Forum (La Haye), Strasbourg événements, Eurexpo, Centre des Congrès de Lyon, Jaulin, Décorama, GL events UK
- ✓ A Date, 22 entités certifiées ISO 14001, 12 certifiées ISO 20121, dont 7 ont les 2 certificats

Electricité verte

- ✓ L'ensemble des sites (bureaux, logistiques, venues) en France est approvisionné par de l'électricité verte
- ✓ Economie de CO2 => 2 080 TEQ CO2 (Tonne équivalent de CO2)



VENUES

■ Des indicateurs solides et des offres éco-responsables

Contrats longue durée :

Durée moyenne restante :
17 ans

- Opérateur d'infrastructures événementielles
- ROI sécurisé

Taux d'occupation
moyen : 31 %

- Taux conforme à la moyenne du marché
- Potentiel d'augmentation de l'activité

Revenus récurrents

Taux de reconduction des
organisateur de salons
> 90 %

Sites éco-responsables

- 1ers sites sans bouteille plastique
- Expérience de dons alimentaires
- Nouvelle offres F&B => better food

■ Un réseau qui se renforce : 50 sites en gestion

Ville	Pays	Durée	Contrat	Contexte
Clermont Ferrand	France	30 ans	DSP	Renouvellement
Saint-Etienne	France	30 ans	DSP	Extension
Salvador de Bahia	Brésil	25 ans	Concession	Nouveau contrat
Johannesbourg	Afrique du sud	N/A	Acquisition	Nouveau site



EXHIBITIONS

- Des fondamentaux structurés et une activité qui monte en puissance

Marques reconnues

Concepts adaptés aux besoins des exposants

Revenus récurrents

Fidélité des exposants sur les salons majeurs > 90 %

Portefeuille équilibré

Différents concepts / Différentes cibles

Capacité d'innovation

New Concept
Lancement filière Green Tech

- Des salons nationaux qui poursuivent leur développement

Salon	Ville	Date	Fréquence	Surface m ²	Exposants	Visiteurs
Biennale du Livre	Rio	Septembre	Biennale	55 000	129	494 300
Fashion Source	Shenzen	Novembre	Bi-annuelle	83 500	1 118	31 380
Edifica	Santiago	Octobre	Biennale	56 000	618	19 150
Paysalia Rocalia	Lyon	Décembre	Biennale	53 500	889	29 360
Welcome Tomorrow	Sao Paulo	Novembre	Annuelle	25 400	62	22 660
Wallpapers Exhibitions	Shanghai	Août	Annuelle	86 250	1 171	43 625
Europack- Euromanut	Lyon	Novembre	Biennale	26 300	513	17 060



- Une offre complète, de la conception à la réalisation d'évènements

Innovation / création

Offre adaptée
Création de concepts

Track Records

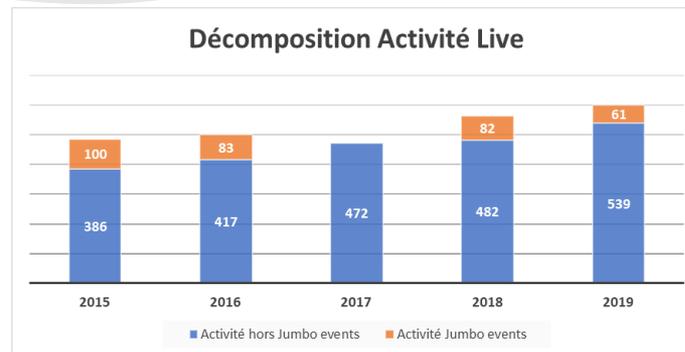
Savoir – Faire
Respect des budgets et des
deadlines

Actifs locatifs (118 M€)

Une offre complète à
disposition des clients

- Une offre complète qui permet de remonter la chaîne de valeur
- Activité récurrente et record : 600 M€
 - Forte récurrence d'activité pour des évènements de tous types (culturels, sportifs, corporate, associatifs...) :
 - ✓ MIPCOM, Tournoi de Tennis de Shenzhen, Congrès médicaux Turquie, Cannes Yachting Festival, Formula E, Fashion Week, Equita....
 - Prestations significatives pour la COP 25, les Panamerican Games et les Sea Games

Décomposition Activité Live



- L'activité progresse de 12 % vs N-1 hors jumbo events.
- Les Jumbo events contribuent de façon régulière au chiffre d'affaires

SOMMAIRE

Faits marquants
2019

**Résultats
financiers 2019**

Perspectives
et orientations

Q&A

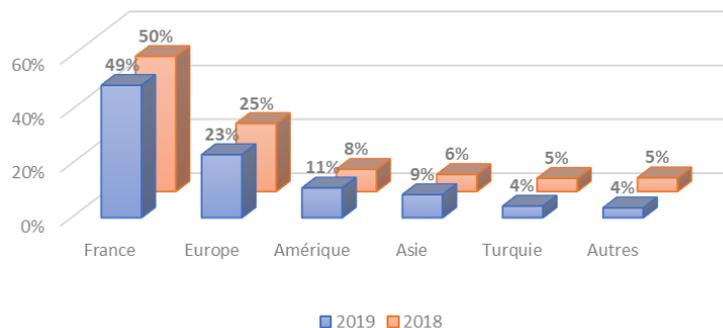
Annexes

23 % DE CROISSANCE EN 2 ANS

en M€	2017	2018	2019	Var vs N-1 à PCC	Var vs N-1	Var vs N-2
Live	472	564	600	2%	6,5%	27,2%
Exhibitions	165	156	231	16%	48,3%	40,1%
Venues	317	321	341	7%	6,4%	7,8%
CA consolidé	954	1 040	1 173	6,5%	12,7%	23,0%

- Croissance d'activité pour les 3 pôles du Groupe
- Croissance équilibrée : organique (6,5%), croissance externe (+ 6,5%), effet de change limité (-0,3%)
- Répartition géographique :
 - Amérique : biennalité favorable au Brésil, Cop 25 Chili & Panamérican Games
 - Asie : impact acquisitions chinoises en 2019 et en 2018 Asian Games

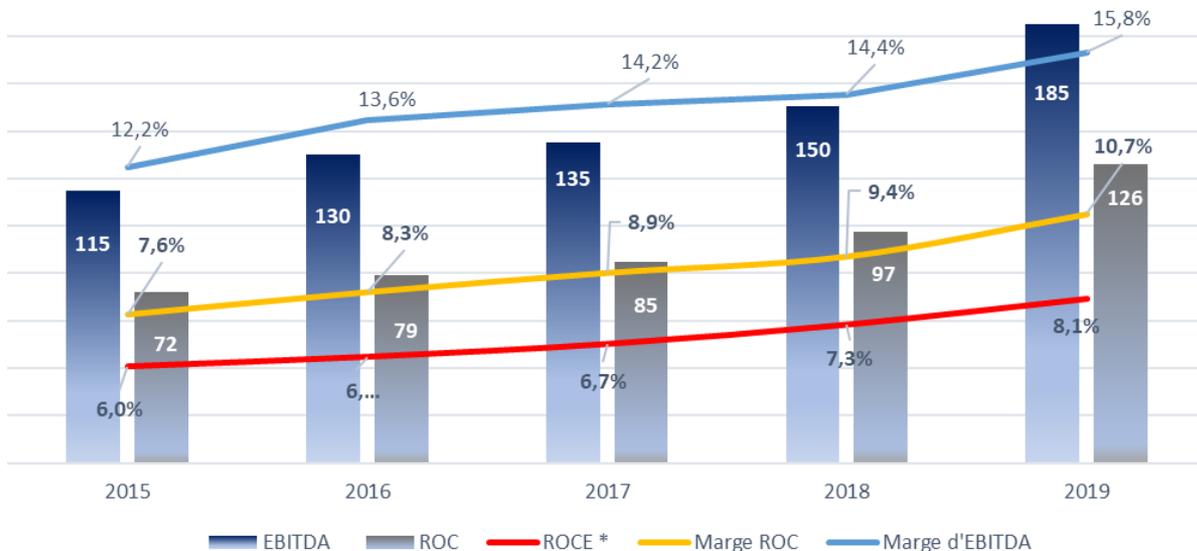
Ventilation géographique de l'activité



AMÉLIORATION RÉGULIÈRE DES MARGES

- Amélioration de la rentabilité du périmètre historique et impact relatif des croissances externes

EVOLUTION DES INDICATEURS DE RENTABILITE OPERATIONNELLE



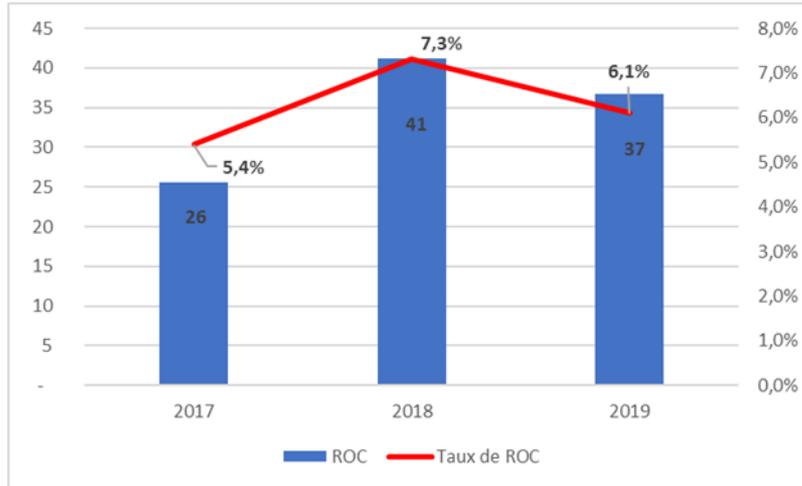
- En 5 ans, forte amélioration des indicateurs de performance opérationnelle
 - EBITDA : + 70 M€ (+61%)
 - ROC : + 54 M€ (+75%)
 - ROCE : + 2,1 points (+35%)
 - Marge opérationnelle : +3,1 points (+41%)
 - Marge d'EBITDA : + 3,6 points (+30%)
- Au cours de la même période l'activité a progressé de 25 %

- EBIT et EBITDA hors application d'IFRS 16

- ROCE 2017 : retraité des croissances externes sans activité sur l'exercice (Midest, DBR)

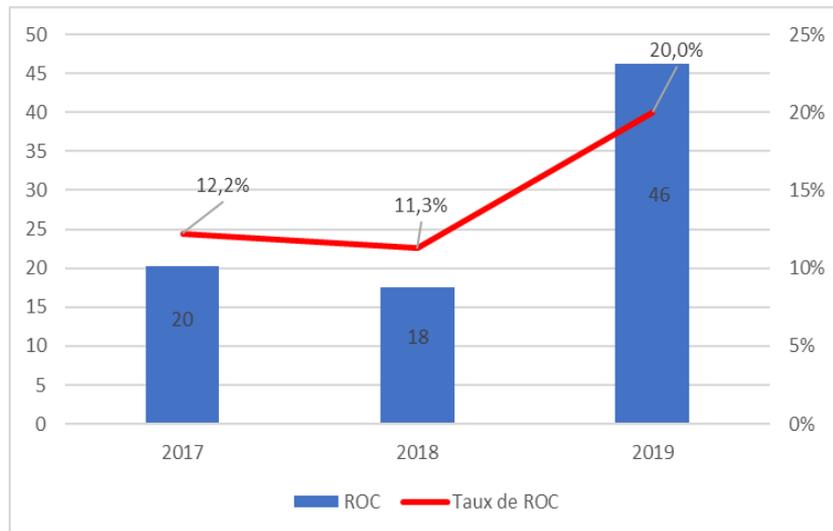


LIVE : MARGE > 6%



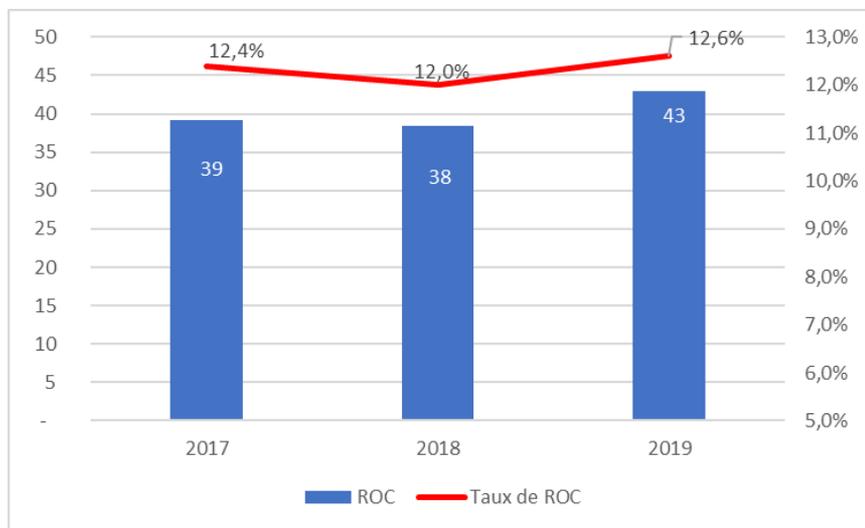
- Marge opérationnelle 2019 dans la fourchette normative (5 à 7 %)
- En retrait vs 2018 compte tenu d'éléments ponctuels
 - Volume d'activité plus faible pour les jumbos events
 - Des dépréciations de créances clients (3 M€)
 - Coûts engagés > 1 M€ pour installer des équipes au Japon
- Partiellement compensée par l'intégration réussie de GL events Shenzhen (ZZX)

EXHIBITIONS : FORTE PROGRESSION (+8,7 POINTS)



- Forte croissance de la rentabilité opérationnelle (+ 28,6 M€) :
 - Développement organique des salons : Global Industrie, Première Vision, Paysalia - Rocalia, SEPEM Industrie...
 - L'intégration réussie des salons acquis : Fashion Source, CIEC Union
 - Biennalité favorable : SIRHA, Biennale du Livre
 - Maîtrise des frais fixes et variables

VENUES : DES RÉSULTATS RÉCURRENTS



- ROC progresse de 3,8 M€ à biennalité comparable (+ 10 %)
- Poursuite de la progression de la rentabilité opérationnelle portée par les performances des destinations de Paris, Lyon, Barcelone, Budapest, La Haye et Sao Paulo
- Sites gagnés fin 2018 : impact faible sur le chiffre d'affaires et la rentabilité (Caen, Reims et Saint Etienne)
- Aïchi : activité limitée à 4 mois en 2019, (inauguration en septembre 2019)

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT : + 29 %

en M€	2017	2018	2019 (hors IFRS 16)	Var vs N-1
Chiffre d'affaires	953,8	1 040,5	1 172,9	13%
Achats et charges externes	-569,5	-622,3	-684,0	
Personnel et participation	-233,4	-250,8	-286,4	
Impôts et taxes	-15,8	-17,0	-19,0	
Autres produits et charges opérationnels	0,1	-0,1	1,4	
EBITDA	135,2	150,4	184,9	23%
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>14,2%</i>	<i>14,5%</i>	<i>15,8%</i>	<i>1,3</i>
Amortissements	-50,2	-53,0	-59,0	
Résultat Opérationnel Courant	85,0	97,4	125,9	29%
<i>Marge opé. %</i>	<i>8,9%</i>	<i>9,4%</i>	<i>10,7%</i>	<i>1,4</i>
Charges non courantes	-0,6	-9,2	-5,1	
Résultat Opérationnel	84,4	88,2	120,8	37%

■ Forte progression de la rentabilité :

- Mix d'activité favorable (Exhibitions & Venues)
- Maîtrise des coûts : ratio achats et charges externes / CA : 58,3 % (-1,5 point vs N-1)
- Charges de personnel : à périmètre constant augmentation de 7 % (vs 13 % d'augmentation de l'activité)

■ Charges non courantes :

- Fees liés aux acquisitions de l'exercice : 3 M€
- Frais de réorganisation et d'intégration : 2 M€

RÉSULTAT NET PART DU GROUPE : + 30 %

en M€	2017	2018	2019 (hors IFRS 16)	Var vs N-1
Résultat Opérationnel	84,4	88,2	120,8	37%
Résultat Financier	-16,9	-13,7	-10,6	
Résultat avant impôts	67,5	74,5	110,2	48%
Impôts société	-21,5	-21,8	-33,8	
Résultat net des sociétés intégrées	46,0	52,7	76,3	66%
Résultats des sociétés MEE	-0,3	-0,1	-0,5	
Résultat net	45,7	52,6	75,8	44%
Minoritaires	-10,6	-10,3	-20,7	
Résultat net part du Groupe	35,1	42,3	55,1	30%
Bénéfice par action (€)	1,50	1,68	1,84	10%

■ Résultat financier :

- Maîtrise du coût de l'endettement (NEU CP, Nouvel EURO PP...)
- Produits de placements (calendrier favorable de décaissements des acquisitions) et hausse des dividendes perçus

■ Impôts société :

- Taux d'IS moyen : 31 % vs 29 % en N-1

■ Minoritaires :

- Impact des acquisitions de l'exercice (Chine) et du SIRHA – Eurexpo

■ RNPG : 55 M€

- 4,7 % du CA vs 4,1 % en 2018

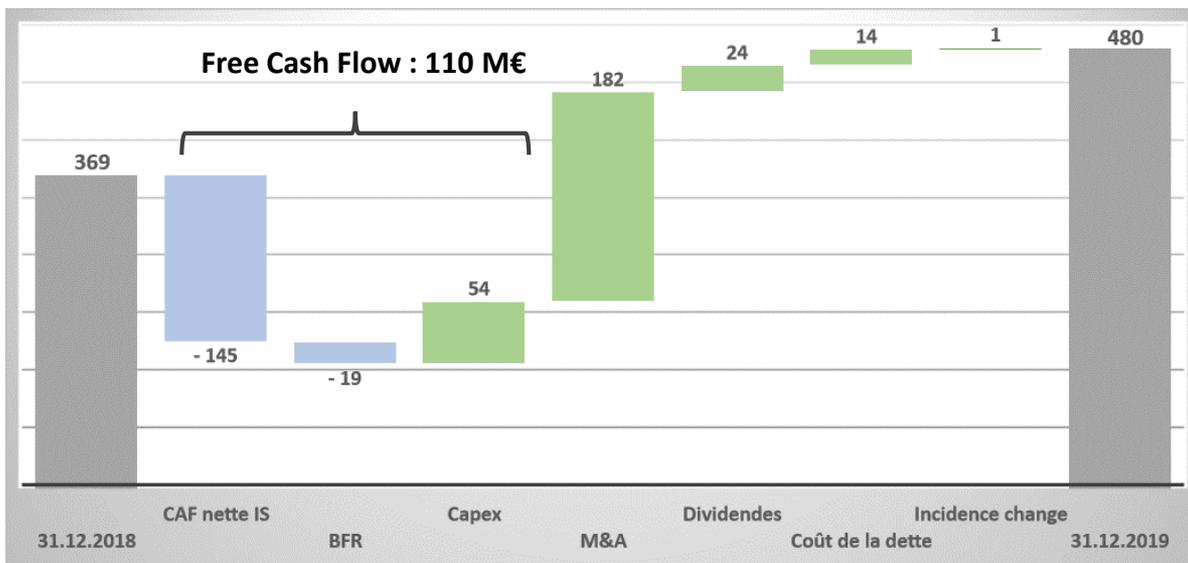
BILAN

En M€	31/12/2018	31/12/2019 hors IFRS 16
Ecarts d'acquisition	520	723
Immobilisations incorp.	50	53
Immobilisations corp. & fi	403	433
Matériels locatifs	112	118
Total des actifs à financer	1 085	1 327
Capitaux Propres	542	569
Endettement net	369	480
Provisions	31	32
RFR	143	246
Total des financements	1 085	1 327

- Ecarts d'acquisition : + 203 M€
 - Croissances externes chinoises
- Immobilisations corp & Fi : + 30 M€
 - Parc des Expositions Johannesburg : + 20 M€ (terrain, construction dans le bilan de la société acquise)
 - Parking Matmut Stadium : + 12 M€
- Variation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR négatif) retraitée des croissances externes : + 19 M€

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT NET

- Nette amélioration du Free Cash Flow à 110 M€ (vs 25 M€ en 2018)



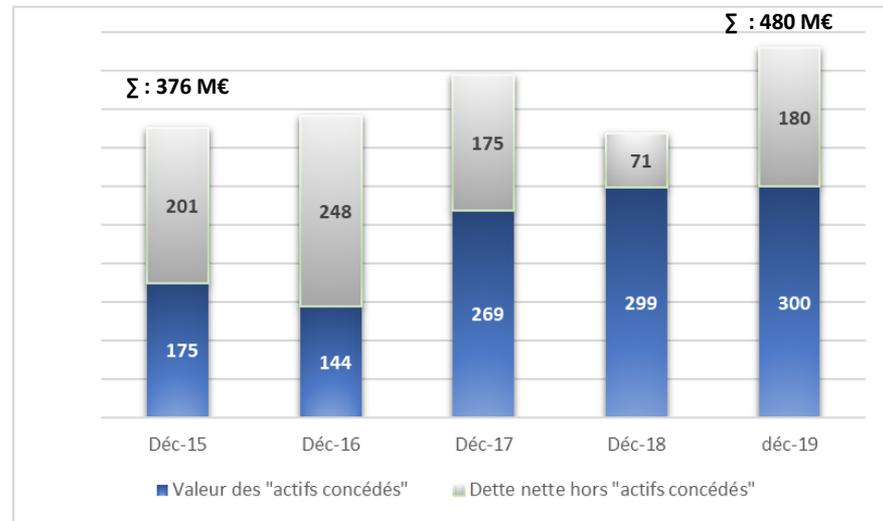
- CAF nette d'IS / CA : 12,4 % ,+ 0,3 point vs N-1
- Amélioration du BFR : travail initié en 2019 sur les processus de facturations
- Capex opérationnels maîtrisés : 54 M€ (-21 M€ vs 2018)
- M&A : 3 sociétés chinoises + Parc des expositions de Johannesburg
- Dividendes :
 - Versés par GL events : 19,5 M€
 - Versés aux minoritaires : 4,5 M€

DES ACTIFS LONGS ET SÉCURISÉS

- 63% de la dette (hors IFRS 16) liée à des actifs longs
- Sécurisation de l'activité des sites par l'intermédiaire de contrats de longue durée

Sites exploités et durées restantes contractuelles

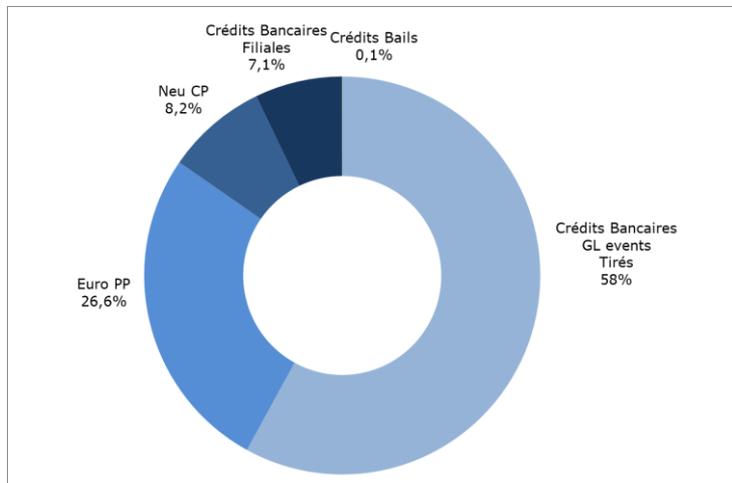
Matmut Stadium	58 ans
Rio Centro	37 ans
Grand Hôtel Mercure	37 ans
Clermont Ferrand	30 ans
Saint-Etienne	29 ans
Arena Rio	27 ans
Eurexpo (Bail Commercial)	26 ans
Salvador de Bahia	25 ans
Sao Paulo	24 ans
Palais Brongniart	21 ans
Centre des congrès Lyon	19 ans



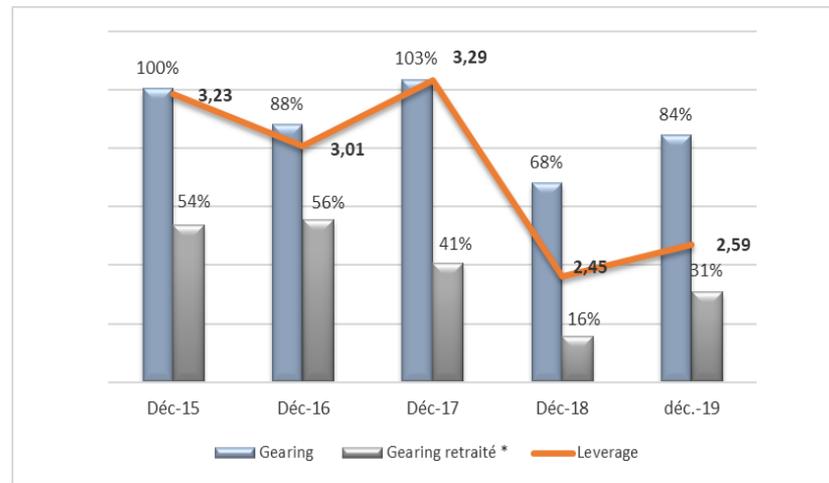
- Dette nette en augmentation de 104 M€ depuis décembre 2015. Evolution vers une dette corrélée aux investissements réalisés par le Groupe pour bénéficier d'actifs premium et fonctionnels vs dette sur acquisitions. La valeur comptable des actifs de ce type est passée de 175 M€ à fin 2015 à 300 M€ à fin 2019

STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE

■ Décomposition des sources de financement



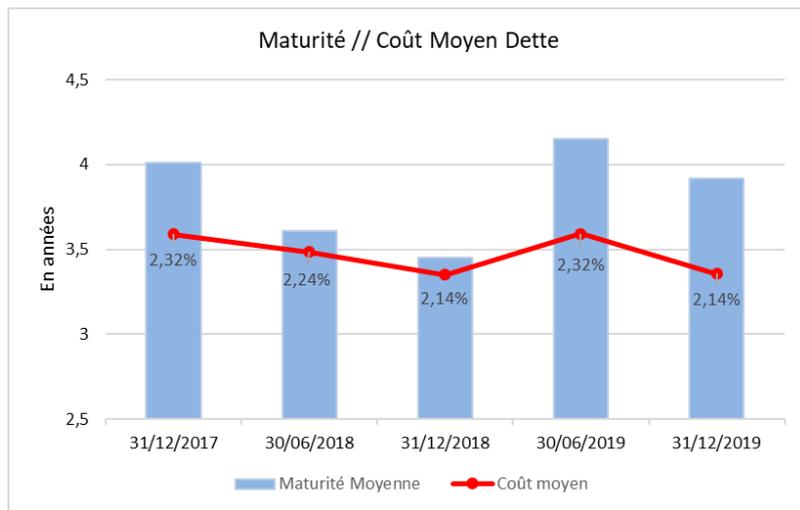
■ Evolution des ratios financiers



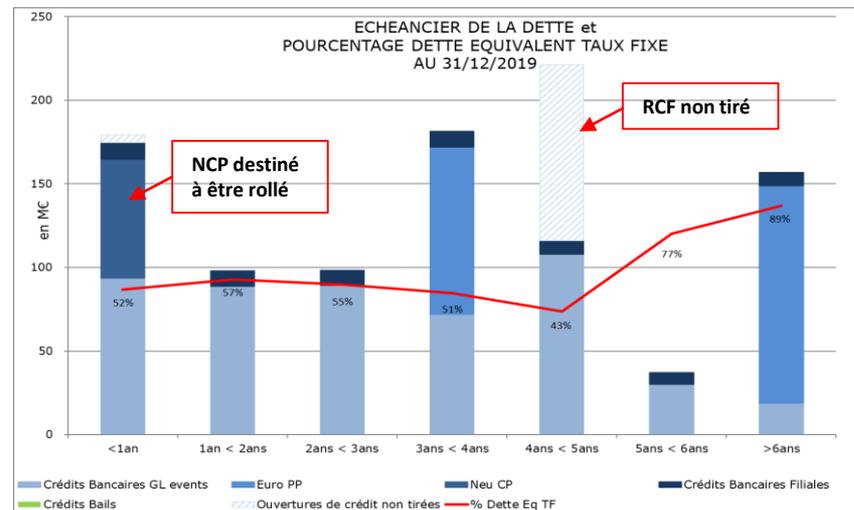
* Gearing hors dette sur actifs concédés

- Dette désintermédiée supérieure à 30 % : EuroPP et Neu CP
- Gearing retraité du financement des « actifs concédés » : 31 % (vs 84 % non retraité)
- Après 200 M€ d'acquisition réalisée (182 M€ nets de trésorerie), un levier de 2,59 qui démontre la performance de gestion du Groupe (effet relatif des intégrations, amélioration du BFR...)

ALLONGEMENT DE LA MATURITÉ



- Maturité de la dette allongée de 0,5 ans en 2019 (3,92 années en fin 2019 vs 3,45 années fin 2018)
- Coût moyen de dette de 2,14 %
- Amélioration du coût moyen de la dette par rapport au 30 juin : échéance le 15/07 du 1^{er} EuroPP de 2013 (4,70%)



- Lignes de financement non tirées à hauteur de 110 M€ au 31/12/2019 (40 M€ nettes de Neu CP)
- EuroPP de 130 M€ en février 2019 avec 2 tranches de remboursement à 7 et 8 ans
- Gestion du risque de taux : la dette en équivalent taux fixe représente plus de 50 % de la dette globale

SOMMAIRE

Faits marquants
2019

Résultats
financiers 2019

**Perspectives
et orientations**

Q&A

Annexes

PERSPECTIVES – IMPACT COVID 19 – A DATE

- GL events s'attend à ce que le contexte économique soit en 2020 particulièrement incertain et volatile, compte tenu de l'épidémie du COVID-19. Dans ce contexte, GL events a pris les mesures nécessaires pour assurer la sécurité des collaborateurs, clients, fournisseurs et partenaires.
- Le budget de GL events visait une croissance de son activité pour l'exercice 2020.
- **A date**, il est difficile d'évaluer de manière précise la durée et l'impact du COVID-19. Nous restons vigilants et suivons quotidiennement l'évolution de la situation, en liaison permanente avec les autorités locales.
- **A ce jour**, le Groupe enregistre des événements reportés au deuxième trimestre 2020 (Salons de Pékin, Global Industrie, CFIA, Foire de Lyon, Egast...). Le volume d'annulation est significatif (16 M€) mais aucun événement majeur international organisé par GL events n'a été annulé à ce jour.
- La présence internationale de GL events et sa position de leader dans ses différents métiers offriront des opportunités que le Groupe ne manquera pas de saisir.
- Les fondamentaux du Groupe et sa stratégie demeurent forts et robustes. L'entreprise continuera, dans ce contexte, à favoriser en 2020 des investissements relatifs en matière de croissance interne et externe, à l'image de l'acquisition de CACLP décrite dans le slide suivant. Le Groupe prendra toutes les décisions nécessaires qui lui permettront de gagner des parts de marché. La réactivité, l'adaptation et le professionnalisme des équipes permettront de répondre aux besoins du marché lorsque celui-ci sera redevenu plus favorable.
- GL events communiquera régulièrement en fonction de l'évolution de la situation sanitaire.

RENFORCEMENT EN CHINE

- Cible : CACLP, organisateur du salon chinois éponyme, leader national dans les salons du diagnostic in vitro et des tests cliniques. Secteur en plein développement, croissance attendue supérieure à 10 %.
- Détention : 70 % GL events / 30 % Management actuel
- Données opérationnelles :
 - Surface brute : 70 000 m²
 - Nbr exposants : 800
 - Nbr visiteurs : 70 000
 - Collaborateurs : 20
 - Activité : ≈ 5 M€ générant une marge opérationnelle supérieure à 35 %



PERSPECTIVES ET ORIENTATIONS (1/2)

Modèle vertueux de croissance rentable et durable

Croissance organique rentable

- ✓ Innovation produits / concepts
- ✓ Poursuite de la rationalisation du portefeuille
- ✓ Travail permanent sur l'amélioration des marges et du BFR

- ✓ Croissance organique sur tous les métiers
- ✓ Amélioration de la rentabilité des capitaux engagés

Croissance durable

- ✓ Réduire l'impact sur l'environnement de nos activités : réduction des déchets / recyclage, optimisation des consommations d'énergie, maîtrise des émissions de CO2
- ✓ Accompagner les collaborateurs : développement collaboratif, mobilité, diversité

- ✓ Performance collective
- ✓ Répondre aux attentes des clients
- ✓ Participer au développement des territoires

PERSPECTIVES ET ORIENTATIONS (2/2)

Modèle vertueux de croissance rentable et durable

Renforcement du réseau Venues

- ✓ Prise en gestion de nouveaux sites en France et à l'international

- ✓ Relais de croissance pour les autres métiers du Groupe
- ✓ Effets de synergie

Ciblage de croissances externes

- ✓ Poursuite des M&A ciblés
- ✓ Intégration des acquisitions
- ✓ Déploiement des synergies et processus Groupe

- ✓ Développer la présence sur les marchés prometteurs
- ✓ Consolider le marché de l'évènementiel

SOMMAIRE

Faits marquants
2019

Résultats
financiers 2019

Perspectives
et orientations

Q&A

Annexes

SOMMAIRE

Faits marquants
2019

Résultats
financiers 2019

Perspectives
et orientations

Q&A

Annexes

ANNEXES : ETATS FINANCIERS INCLUANT IFRS 16

■ Compte de résultat

en M€	2019 (hors IFRS 16)	IFRS 16 Impact	2019 yc IFRS 16
Chiffre d'affaires	1 172,9		1 172,9
Achats et charges externes	-684,0	49,0	-635,0
Personnel et participation	-286,4		-286,4
Impôts et taxes	-19,0		-19,0
Autres produits et charges opérationnels	1,4		1,4
EBITDA	184,9	49,0	233,9
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>15,8%</i>		
Amortissements	-59,0	-42,0	-101,1
Résultat Opérationnel Courant	125,9	7,0	132,8
<i>Marge opé. %</i>	<i>10,7%</i>		
Charges non courantes	-5,1		-5,1
Résultat Opérationnel	120,8	7,0	127,7
Résultat Financier	-10,6	-12,4	-23,0
Résultat avant impôts	110,2	-5,4	104,7
Impôts société	-33,8	1,6	-32,2
Résultat net des sociétés intégrées	76,3	-3,8	72,5
Résultats des sociétés mises en équivalence	-0,5		-0,5
Résultat net	75,8	-3,8	71,9
Minoritaires	-20,7	0,8	-19,9
Résultat net part du Groupe	55,1	-3,0	52,1

■ Principes généraux :

- Nouvelle norme applicable à partir du 1^{er} janvier 2019
- Norme applicable aux contrats de location : valorisation des contrats à l'actif du bilan, contrepartie en dette au passif
- Comptabilisation des loyers versés pour partie en charge opérationnelle (« amortissements ») pour partie en charge financière (coût de la « dette »)

■ IFRS 16 chez GL events :

- Actifs concernés : contrats de concession, baux commerciaux, baux emphytéotiques, flotte de véhicules
- Durées appliquées : durée restante des concessions, durée ferme des baux commerciaux avec une durée minimale de 5 ans, prise en compte des options de renouvellement pour les contrats ayant une échéance inférieure à 5 ans.
- Méthode d'application retenue : rétrospective simplifiée
- Application dans les comptes de 2019 sans retraitement des comptes 2018
- Valeur du retraitement : frais de location restant dus au 1^{er} janvier 2019 avec application d'un taux d'emprunt marginal pondéré
- Valeur de l'actif = valeur du passif, pas d'impact capitaux propres à l'ouverture

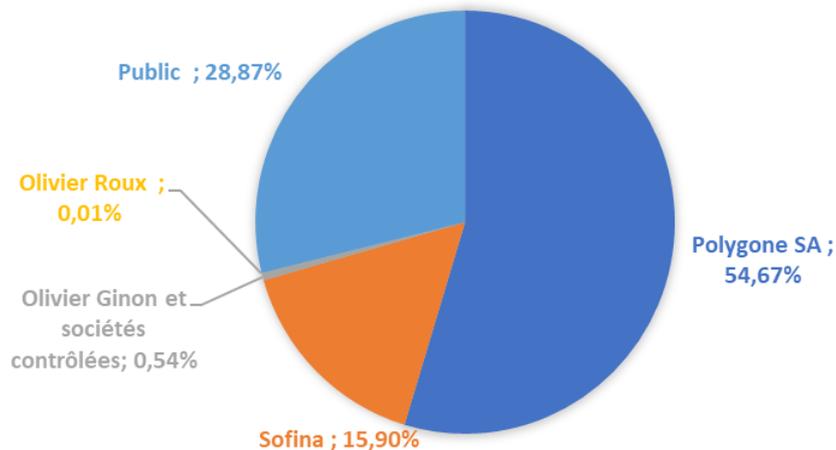
ANNEXES : ETATS FINANCIERS INCLUANT IFRS 16

■ Bilan

En M€	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2019 yc IFRS 16
Ecart d'acquisition	520	723	723
Immobilisations incorp.	50	53	53
Actifs IFRS 16			429
Immobilisations corp. & fi	403	433	436
Matériels locatifs	112	118	118
Total des actifs à financer	1 085	1 327	1 759
Capitaux Propres	542	569	565
Endettement net	369	480	480
Dettes IFRS 16			435
Provisions	31	32	32
RFR	143	246	246
Total des financements	1 085	1 327	1 759

ANNEXES : INFORMATIONS SUR LE CAPITAL

■ Répartition du capital et des droits de vote au 27 février 2020



- Nombre de titres : 29 982 787 (au 27/02/2020)
- LEI : 9695002PXZMQNBPY2P44
- Code ISIN : FR0000066672
- MNEMO : GLO
- Indice principal : CAC ALL SHARES
- Marché : Compartiment B (EURONEXT PARIS)
- Eligibilité PEA/PEA-PME : Oui

Le concert Polygone, Sofina, Olivier Ginon (et les sociétés qu'ils contrôlent : Le Grand Rey et La Ferme d'Anna) détient 71,11% des actions et 80,19% des droits de vote de GL events.

ANNEXES : AUTRES INFORMATIONS

■ Prochains rendez vous :

- **Activité du 1^{er} trimestre 2020**, le 21 avril 2020 après bourse
- **Assemblée générale** : 24 Avril 2020 à Lyon

■ Prochains roadshows :

- 19 mars 2020 : CIC Market Solutions – Paris
- 31 mars 2020 : Portzamparc – Paris
- 13 mai 2020 : Midcap Partner – Paris
- 30 septembre 2020 : Forum Lyon Pôle Bourse – Lyon

ANNEXES : GL EVENTS AUJOURD'HUI

3 métiers

Activité
1 173 M€

Salariés
5 300

EBITDA
185 M€

50 sites
en gestion

300
salons

Actifs
Locatifs
118 M€

GL EVENTS VENUES

Gestion d'espaces évènementiels

CA 2019
341 M€

Marge opé : 10 - 12 %
BFR négatif

GL EVENTS EXHIBITIONS

Organisation de salons

CA 2019
231 M€

Marge opé : 18-20%
BFR négatif

GL EVENTS LIVE

Ingénierie événementielle

CA 2019
600 M€

Marge opé : 5-7%
BFR neutre

- Une offre de services recouvrant les **trois principaux métiers** de l'événementiel
- Des revenus **récurrents et diversifiés** pour tous les métiers
- Une base **clientèle large** : organisateurs de congrès / salons, corporate, comités, institutions/collectivités, associations...les 10 premiers clients représentent moins de 10 % du chiffre d'affaires

ANNEXES : OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE S'INSCRIVENT PLEINEMENT AVEC CEUX DÉFINIS PAR L'ONU

✓ Contribution aux ODD



✓ Faire évoluer nos offres, proposer des alternatives responsables



✓ Réduire recycler nos déchets, tendre vers l'économie circulaire



✓ Lutter contre le changement climatique



✓ Développer les collaborateurs et le collaboratif



✓ Promouvoir la diversité et l'inclusion



✓ Proposer un cadre de travail sécurisé et stimulant



✓ Créer de la valeur et de l'emploi sur les territoires



✓ Ethique et intégrité



ANNEXES : CRITÈRES INDEX GAÏA



Notation	2016	2017	2018	Tendance 2017-2018	Panel Gaïa 230 - 2019	Appréciation / Benchmark
GOUVERNANCE	61	65	73	↗	60	●
Risque de dilution des actionnaires minoritaires	88	88	88	=	71	●
Composition des instances de gouvernance	50	56	56	=	63	●
Fonctionnement des instances de gouvernance	83	75	92	↗	76	●
Rémunération des dirigeants et administrateurs	67	83	83	=	65	●
Ethique des affaires	50	69	50	↘	44	●
Politique RSE, enjeux extra-financiers et mise en oeuvre de la DPEF	42	42	75	↗	44	●
SOCIAL	54	61	69	↗	59	●
Caractéristiques et politique sociale	79	93	93	=	77	●
Conditions de travail	35	45	50	↗	60	●
Développement des compétences	60	55	80	↗	56	●
Egalité des chances	61	68	57	↘	51	●
Santé-sécurité	19	19	56	↗	43	●
ENVIRONNEMENT	73	77	80	↗	54	●
Politique environnementale et système de management	63	63	63	=	42	●
Energie et GES	68	75	82	↗	51	●
Eau, air, sols et déchets	100	100	100	=	78	●
PARTIES PRENANTES EXTERNES	65	65	75	↗	56	●
Relation avec les fournisseurs	75	75	75	=	50	●
Relation avec les clients, la société civile et responsabilité des produits	58	58	75	↗	59	●
Note Globale	61	66	73	↗	58	●

Légende : ● favorable (note > moyenne benchmark) ● neutre (note +/-10 pts = moyenne benchmark) ● défavorable (note < moyenne benchmark)

SEA GAMES PHILIPPINES



G7 CHANTILLY



FORMULA E SANTIAGO CHILI



COP 25 MADRID



STAND CIE CHINE



WTA SHENZHEN



SALON BE POSITIVE



FASHION SOURCE SHENZHEN



GLOBAL INDUSTRIE



PREMIERE VISION PARIS



FINALES BOCUSE D'OR



THE RIO INTERNATIONAL BOOK FAIR



REIMS EVENTS CLUB 41



JOHANNESBURG EXPO CENTRE



ITU TELECOM WORLD BUDAPEST

ITU
TELECOM
WORLD
'19
Budapest 9-12 September

ITU
BUDA
PEST
HUNGARY





20



RÉSULTATS 2019

Mars 2020