

Assemblée Générale Mixte 2019

cgg.com

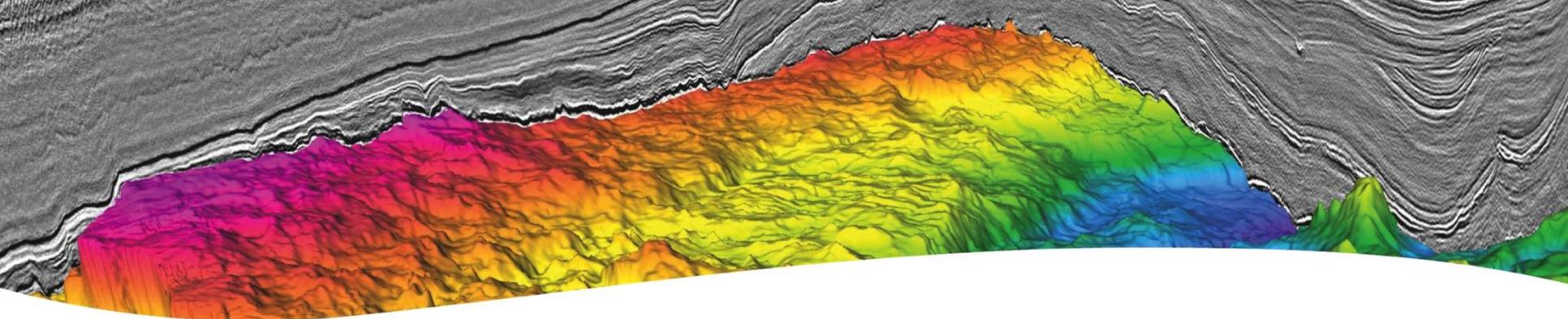




Déroulé

- Introduction – Philippe Salle, Président du Conseil d'Administration
- Point sur les activités du Groupe – Sophie Zurquiyah, Directeur Général
 - Nouvelles orientations stratégiques, le Plan 2021
 - Résultats annuels 2018
 - Résultats du premier trimestre 2019
- Rapports des CAC
- Session Questions-Réponses
- Vote des résolutions



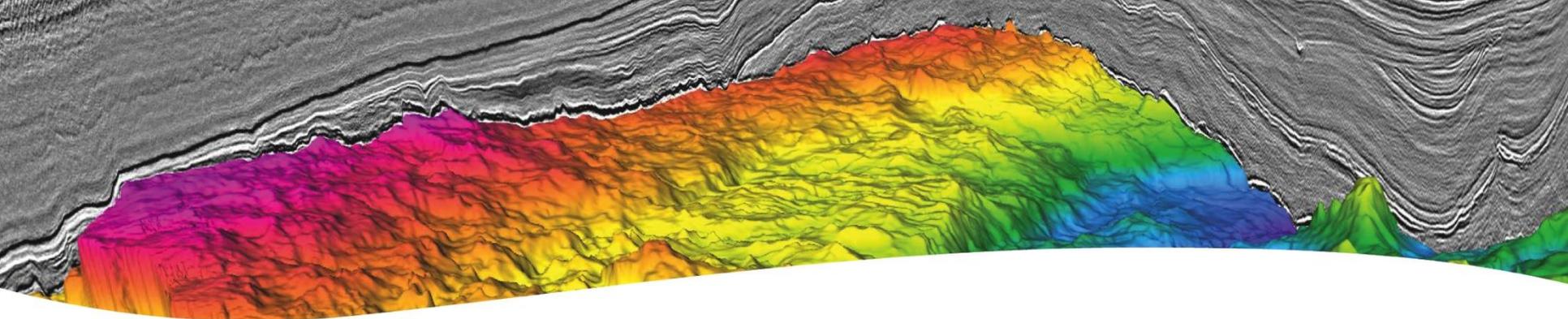


Introduction

Philippe Salle, Président du Conseil d'Administration

Visit our website cgg.com





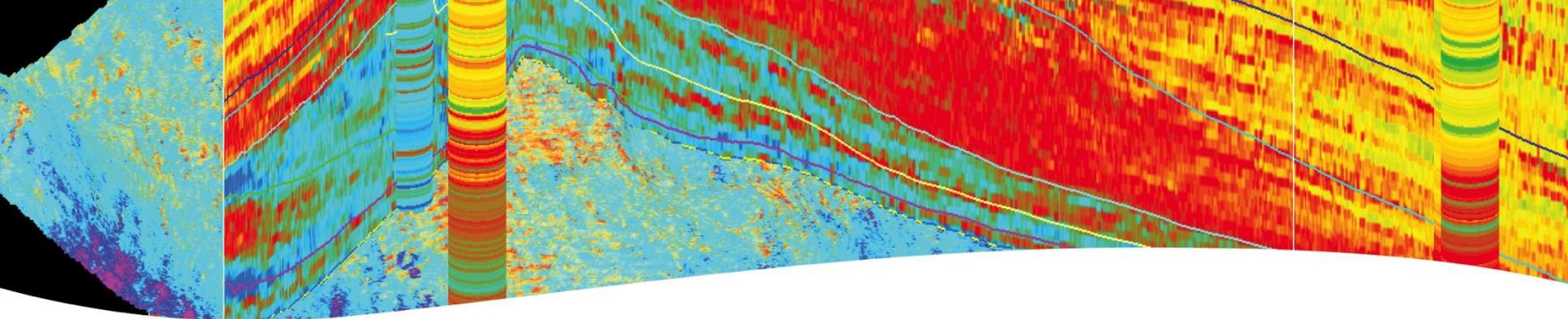
Point sur les activités du Groupe

Sophie Zurquiyah, Directeur Général

Visit our website cgg.com



Passion for Geoscience



Nouvelles orientations stratégiques

Le Plan 2021

Tous les résultats sont présentés avant charges non récurrentes et IFRS 15, sauf mention contraire

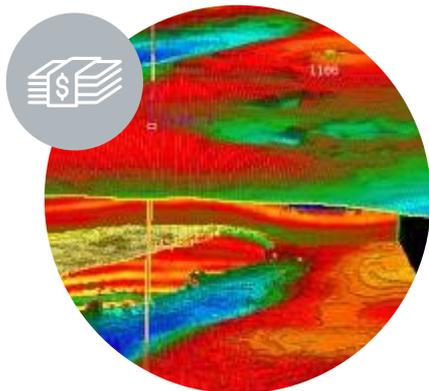
cgg.com





Une évolution de la demande des clients

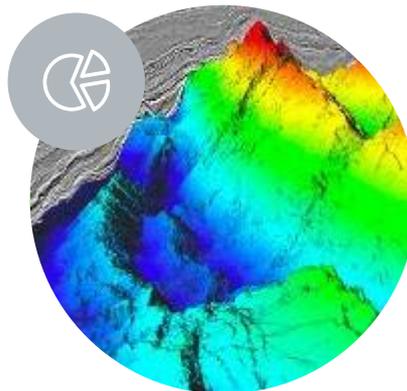
Réduire la durée du cycle
Exploration - Production



Une plus grande
efficacité



Focalisation sur les
données existantes et les
nouvelles technologies



Développement du
portefeuille de projets

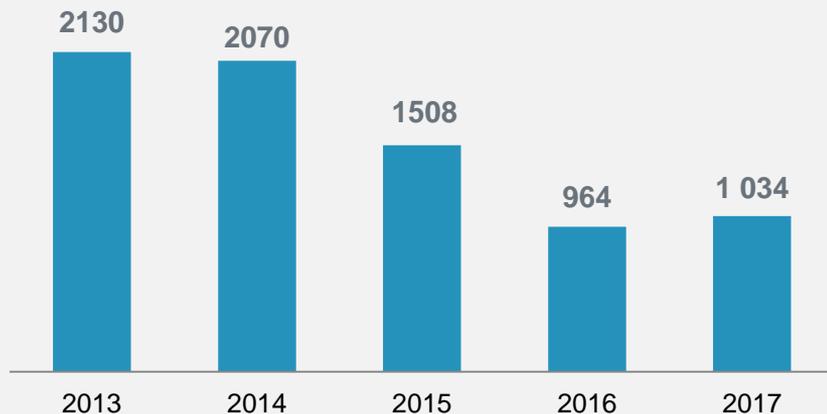


Des informations rapides et intelligentes pour augmenter le taux de succès, pour réduire les coûts et les risques dans le cycle E&P

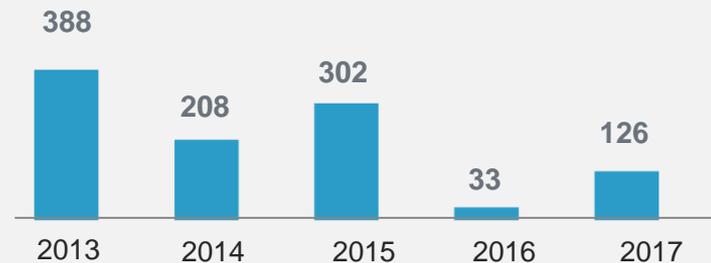


Une résilience tout au long du cycle des métiers de Géoscience, Multi-Clients et Equipement

PRO FORMA* CHIFFRE D'AFFAIRES (m\$)



PRO FORMA* [EBITDAs-CAPEX] (m\$)



* Présentation *Pro forma* du nouveau profil de CGG incluant **Géoscience, Multi-Clients, Equipement et fonctions support**



Banalisation du métier d'Acquisition de données

CHIFFRE D'AFFAIRES (m\$)



EBITDAs-CAPEX (m\$)



Plan 2021: une rentabilité pérenne à travers les cycles et une croissance organique et rentable



1. Assurer la rentabilité au travers des cycles

Evolution de CGG vers un modèle faiblement capitalistique

Réduction de la base de coûts administratifs et supports

Amélioration de la structure du bilan et forte génération de cash



2. Renforcer la position de leader de CGG

Renforcement de nos métiers

Différenciation grâce à une plus forte valeur ajoutée pour nos clients



3. Développer de nouveaux secteurs de croissance organique et rentable

Business adjacents

Développement & Production

Technologies digitales

Diversification dans la division Equipement





Plan 2021 de CGG

EVOLUTION VERS UN MODELE PEU CAPITALISTIQUE



Marine

Recherche d'un partenaire
stratégique d'ici 2021



Terrestre

Arrêt progressif des
opérations en 2019



Multi-Physique

Activité mise en vente

FOCALISATION SUR NOS TROIS METIERS CLES



Géoscience

Leader confirmé en
Imagerie, Géologie et
dans les logiciels de
Géoscience



Multi-Clients

La bibliothèque de
données de dernière
génération dans les
bassins clés



Equipement

Leader confirmé en
équipements sismiques
marine, terrestre, fond
de mer et outils de puits

Segment GGR (Géologie, Géophysique & Réservoir)



Objectifs financiers de CGG en 2021



1,7Mds\$ +/- 5%
Chiffre d'affaires

Croissance



Excellence en Hygiène,
Sécurité et Environnement

30% du CA
en provenance de
nouveaux produits et
services

Différenciation
Technologique



Employés

45% +/- 300 bps
Marge d' EBITDAs

>15%
Marge
Opérationnelle

Profitabilité



Innovation



Qualité

300m\$ +/- 10%
Free Cash Flow*

**Levier
d'Endettement
<1x**

Dette Nette / EBITDAs

Forte Génération
de Free Cash Flow

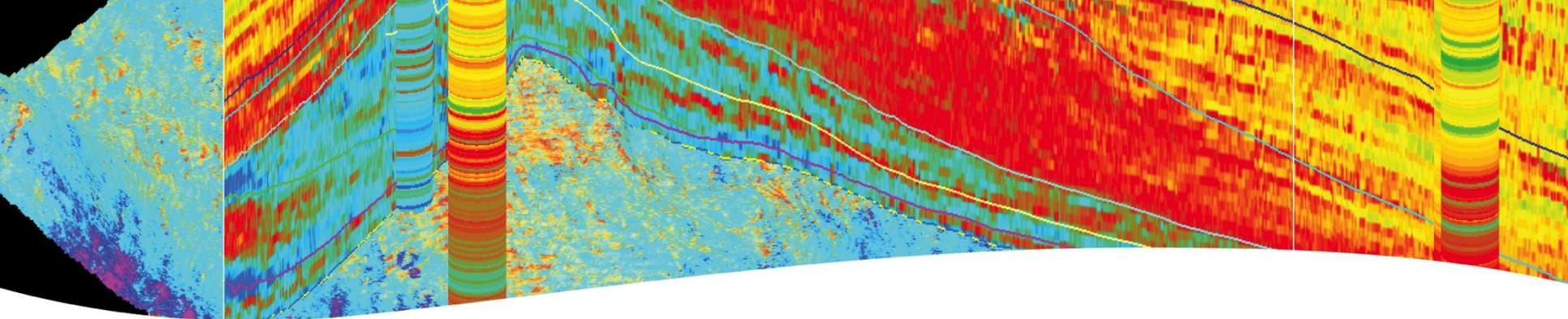


Responsabilité Sociétale

Chiffres des activités, avant charges non récurrentes, IFRS 15 et IFRS 16

* FCF avant coût de la dette





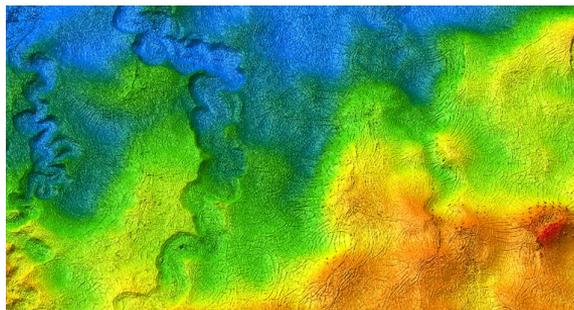
Résultats annuels 2018

Tous les résultats sont présentés avant charges non récurrentes et IFRS 15, sauf mention contraire

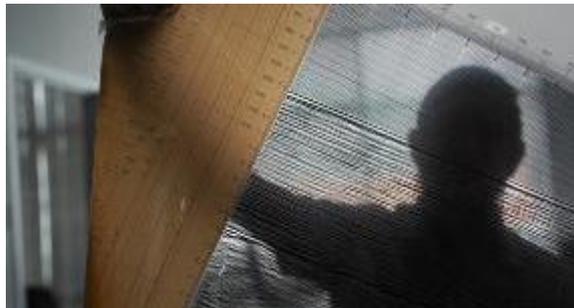
Depuis le T4 2018, CGG applique les changements comptables suivants:

- *L'Acquisition est comptabilisée conformément à IFRS 5 en activités abandonnées et actifs détenus en vue de sa vente et n'est désormais plus incluse en chiffre d'affaires, EBITDAs et résultat opérationnel;*
- *Application prospective de l'amortissement linéaire sur 4 ans de la bibliothèque de données multi-clients, en ligne avec la pratique de l'industrie.*

Eléments clés de l'année 2018



Top Miocene horizon, Bassin sud gabonais



Digitalisation d'anciens supports de données

Chiffre d'affaires des activités de 1 227m\$, en hausse de 19%

EBITDAs des activités de 556m\$, en hausse de 28%, une marge de 45%

Résultat opérationnel des activités de 142m\$, une marge de 12%

- Contribution positive de tous nos métiers

Cash-flow libre des activités de 134m\$

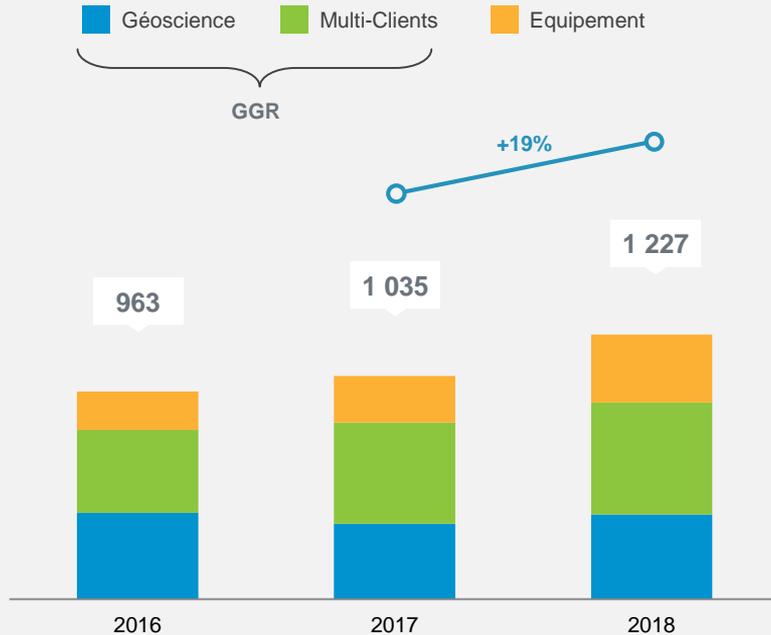
Résultat net Groupe de (96)m\$

- Dépréciations de (240)m\$ notamment liées à la bibliothèque de données StagSeis du Golfe du Mexique et provisions de (30)m\$ pour dépréciation de stocks Sercel
- Résultat net des activités abandonnées de (600)m\$, incluant des provisions et dépréciations de (429)m\$

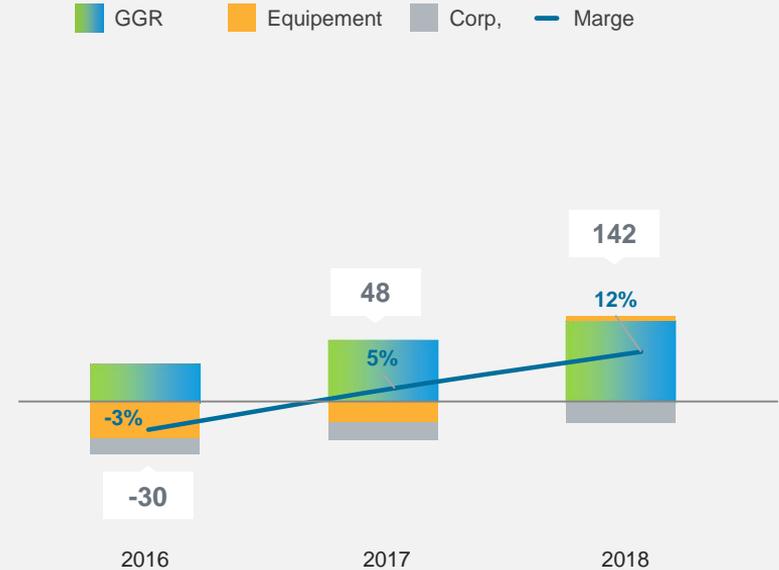


Une croissance du chiffre d'affaires et de la rentabilité du nouveau CGG (Géoscience, Multi-Clients et Equipement)

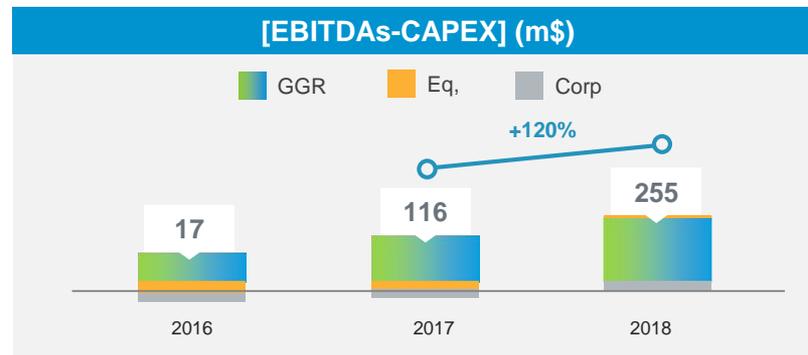
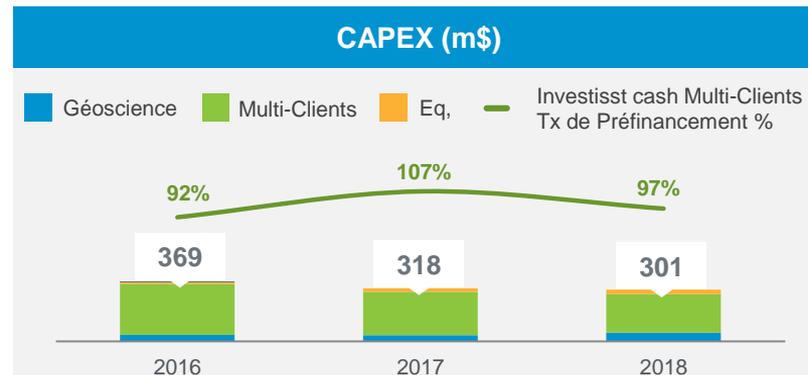
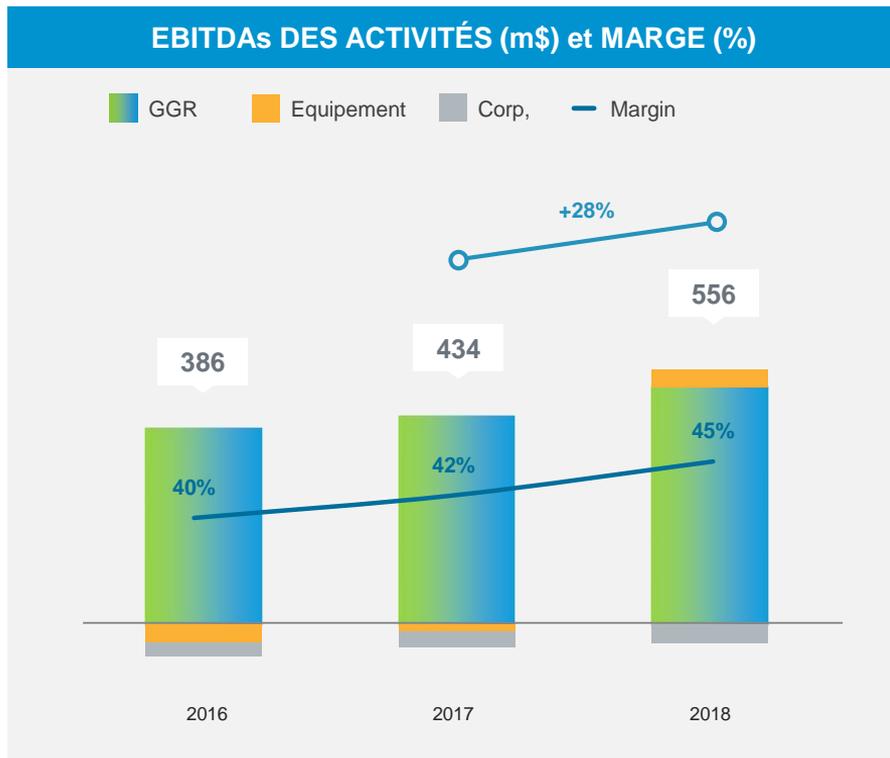
CHIFFRE D'AFFAIRES EXTERNE DES ACTIVITÉS (m\$)



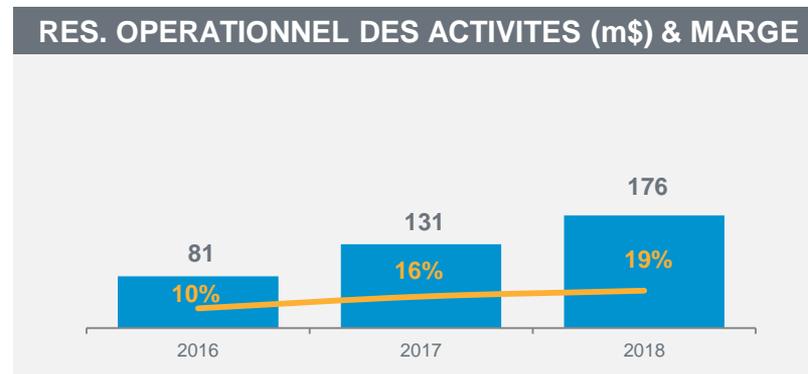
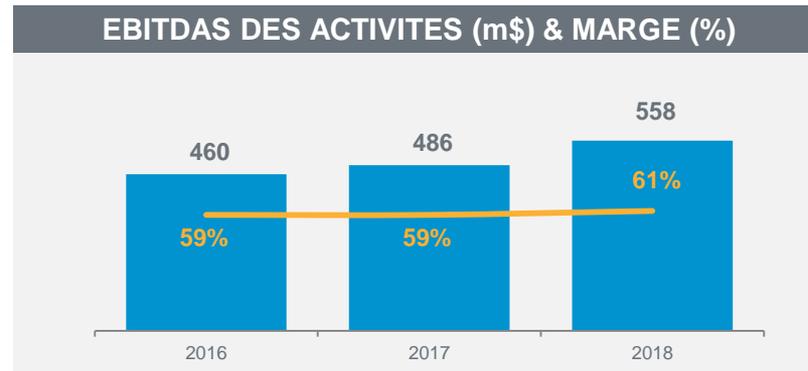
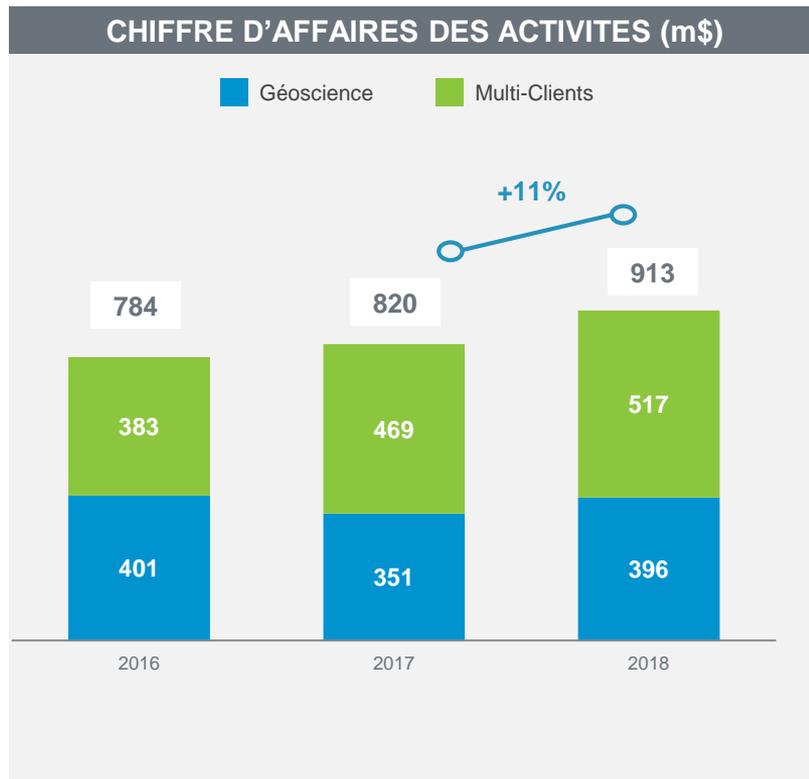
RESULTAT OPERATIONNEL DES ACTIVITÉS (m\$) et MARGE (%)



Une forte génération de 'Free EBITDAs' du nouveau CGG (Géoscience, Multi-Clients et Equipement)



Indicateurs financiers du segment GGR (Géologie, Géophysique & Réservoir)



Profitabilité maintenue pendant la crise

Des activités bien positionnées pour le rebond du marché

Traitement et Imagerie

Marché 2018 de nouveau en croissance (c. +7%), soutenu par les nodes et les études marine streamers

Des activités bien positionnées dans tous les marchés à haute valeur ajoutée

Un fournisseur privilégié des principales compagnies internationales et nationales

Un leader reconnu en technologie et services aux clients, permettant un positionnement premium

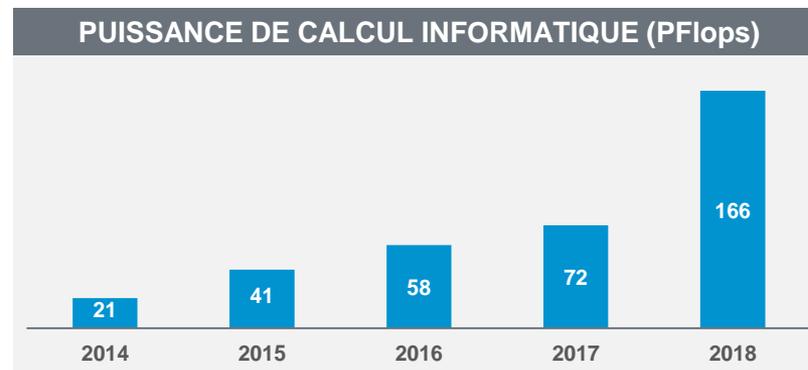
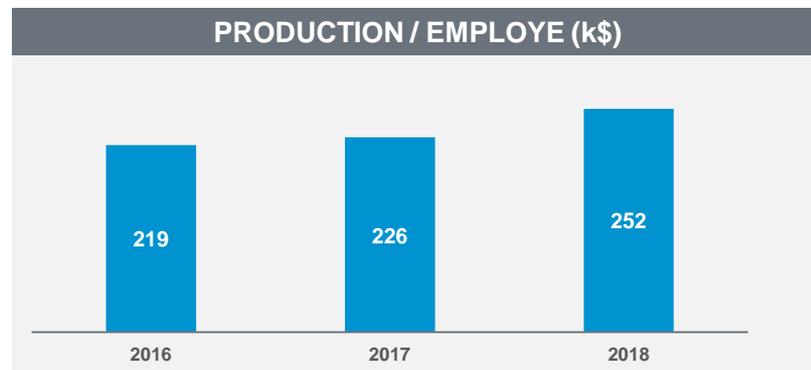
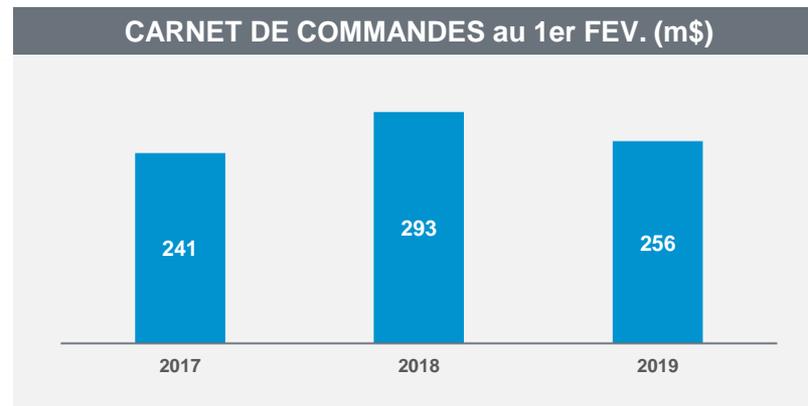
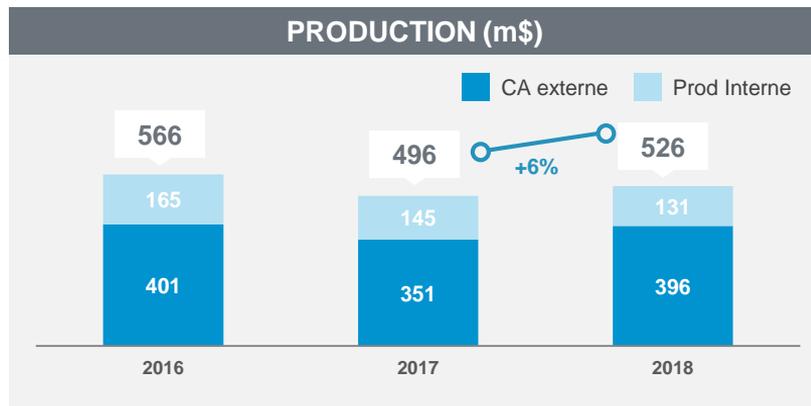
Logiciels

Nouveau logiciel de caractérisation du réservoir désormais disponible sur le 'cloud'

Technologies de pointes en machine learning et en intelligence artificielle pour améliorer la compréhension des réservoirs

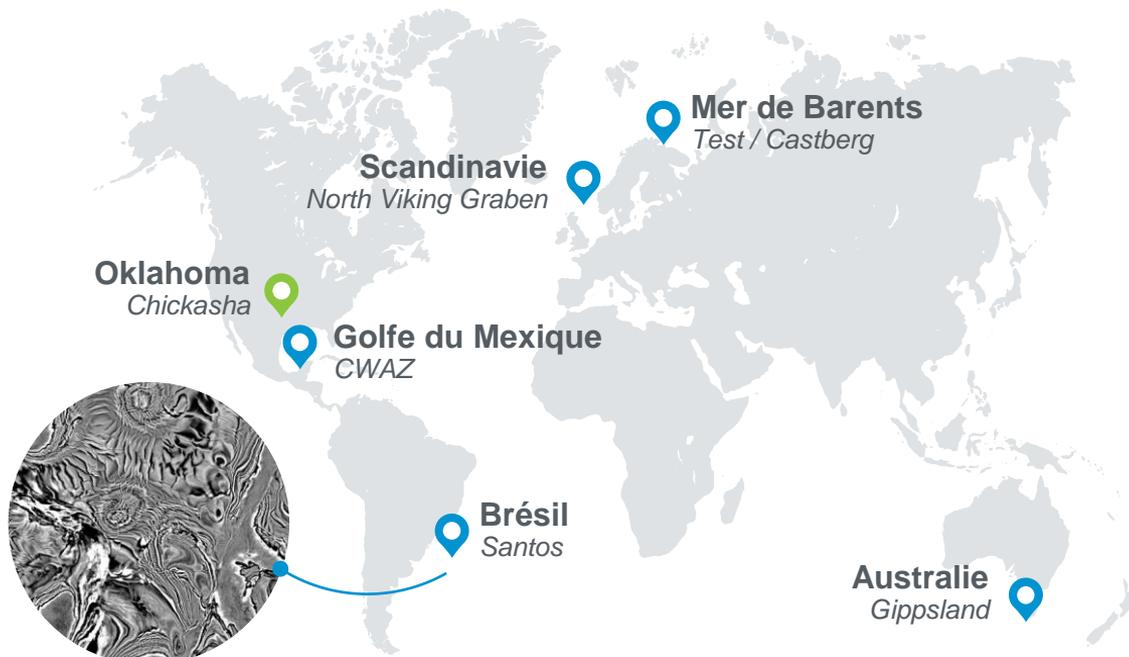


Indicateurs financiers 2018 Géoscience



Eléments opérationnels 2018 Multi-Clients

Développement dans les bassins matures



Coupe sismique CGG au Brésil

Chickasha

- 855 km²
- Haute résolution

North Viking Graben

- Ajout de 7 600 km²
- Couvre les mises aux enchères APA
- Bassin de production mature

Phase 8 – Bassin de Santos

- 8 037 km²

Test en mer de Barents

- Amenant à l'étude Castberg
5 000 km² en 2019
- Technologie TopSeis

Golfe du Mexique

- CWAZ dans l'Alaminos Canyon
4 663 km²

Gippsland

- Retraitement de données amenant à
une nouvelle étude en 2019



Indicateurs financiers 2018 Multi-Clients

CHIFFRE D'AFFAIRES MULTI-CLIENTS (m\$)

Cash on cash Après-Ventes Préfinancement

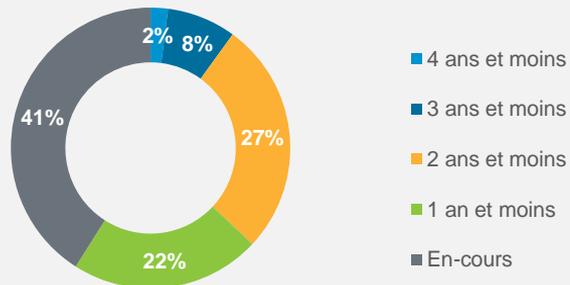


INVESTISSEMENTS MULTI-CLIENTS (m\$) & PRE-FINANCEMENT (%)

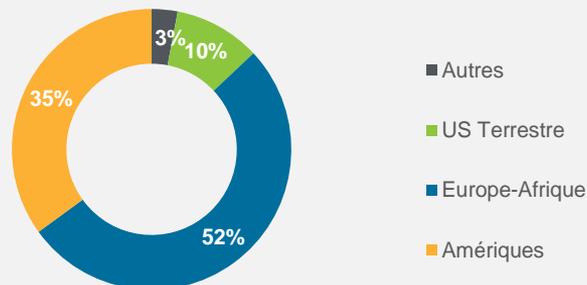
Investissements Multi-Clients Taux de Pré-Financement



BIBLIOTHEQUE DE DONNEES: VALEUR A FIN DEC. 18



BIBLIOTHEQUE DE DONNEES: VALEUR A FIN DEC. 18



Eléments opérationnels 2018 Equipement

Sercel 508 XT land equipment



Terrestre

- Livraisons importantes en Inde et au Moyen-Orient
- Reprise en Russie après une année 2017 très faible

Outils de puits

- Hausse de la demande pour les outils de puits
- Livraisons importantes aux États-Unis

Marine

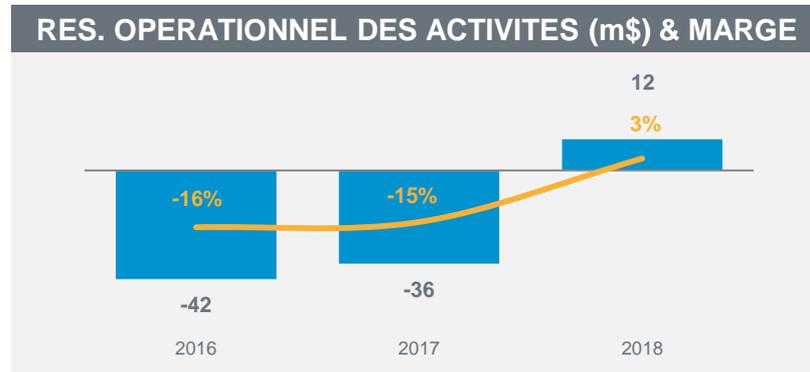
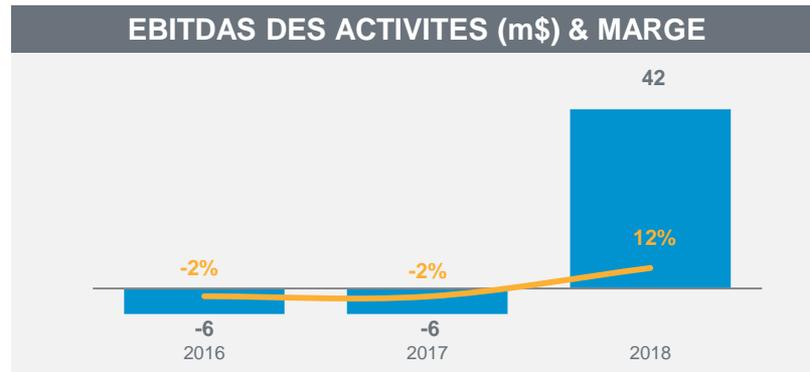
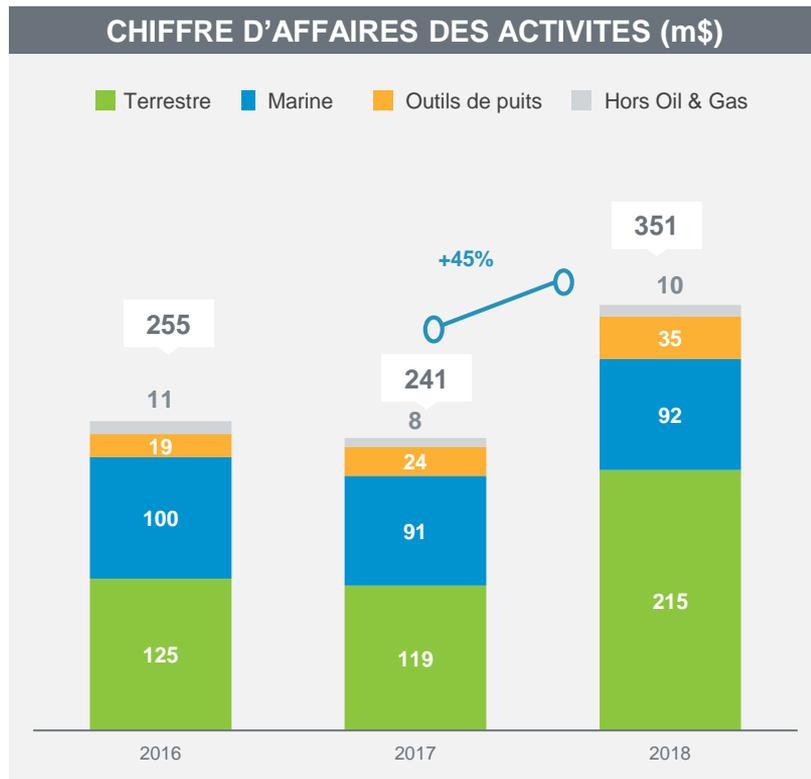
- Faible demande de renouvellement en streamers de nos clients

Hors Oil & Gas

- Accord stratégique avec l'Apave pour une solution de surveillance des structures

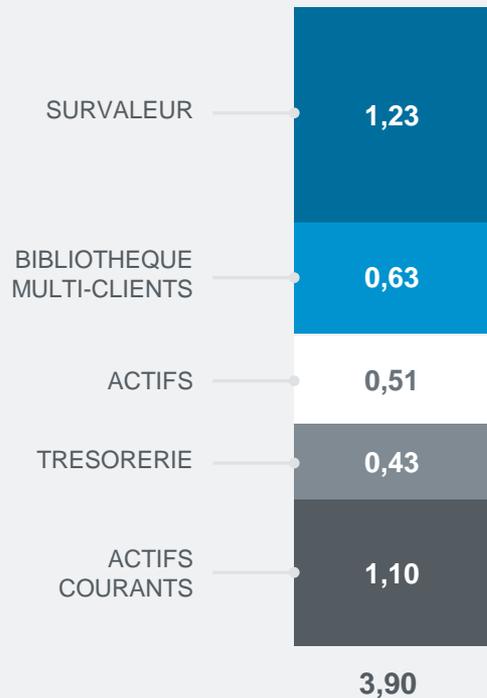


Indicateurs financiers du segment Equipement

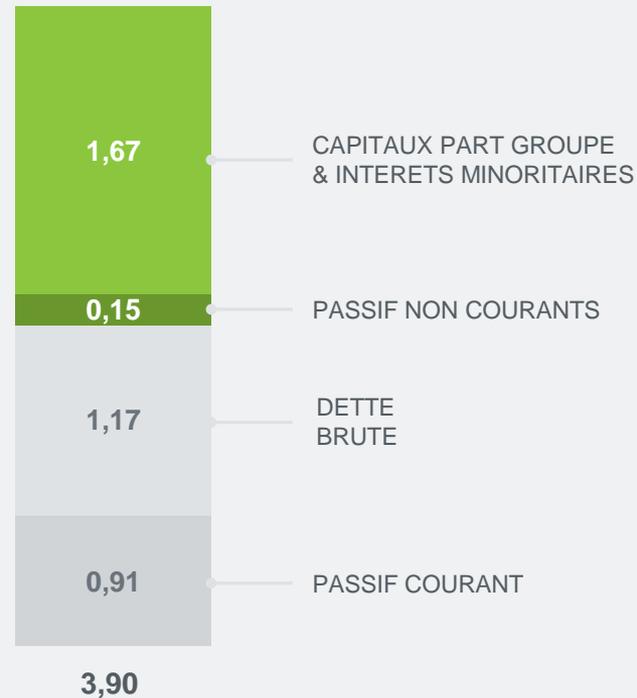


Bilan du Groupe au 31 Décembre 2018 (en Md\$)

ACTIFS



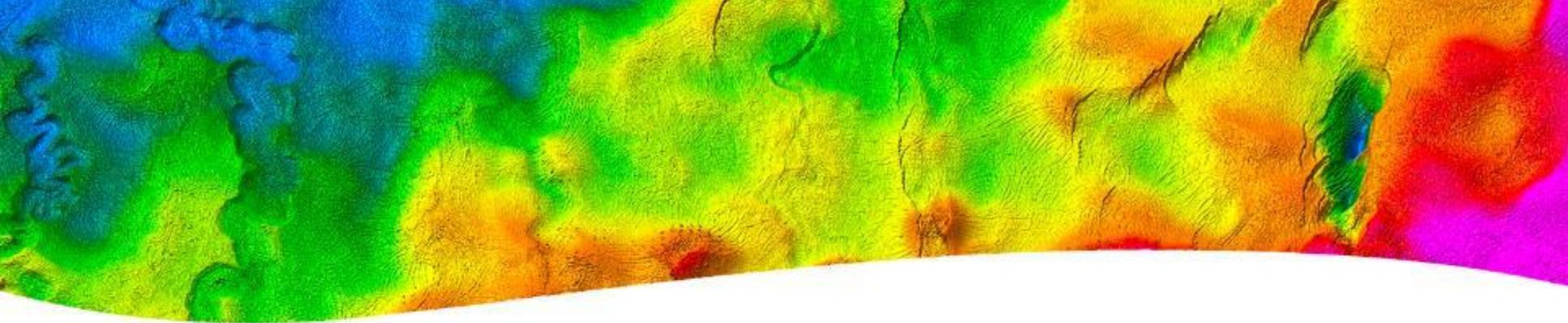
PASSIFS



Bilan 2018 de notre politique Investissement Responsable

Santé, Sécurité	Gouvernance	Sociétal
<p>Taux de fréquence des accidents déclarés en baisse à 1,77</p> <p>Aucun incident lié à la sureté reporté en 2018</p>	<p>Conseil d'administration renouvelé à plus de 70%</p> <p>Taux de féminisation de 55% du conseil d'administration</p>	<p>97% des employés formés contre la discrimination</p>
<p>Environnement</p> <p>35 000 cétacés détectés par moyens acoustiques ou visuels</p> <p>L'ensemble de la flotte équipée QuietSea™</p>	<p>Taux de participation de 95% des administrateurs aux conseils</p>	<p>92% des managers formés à la lutte contre la corruption</p>



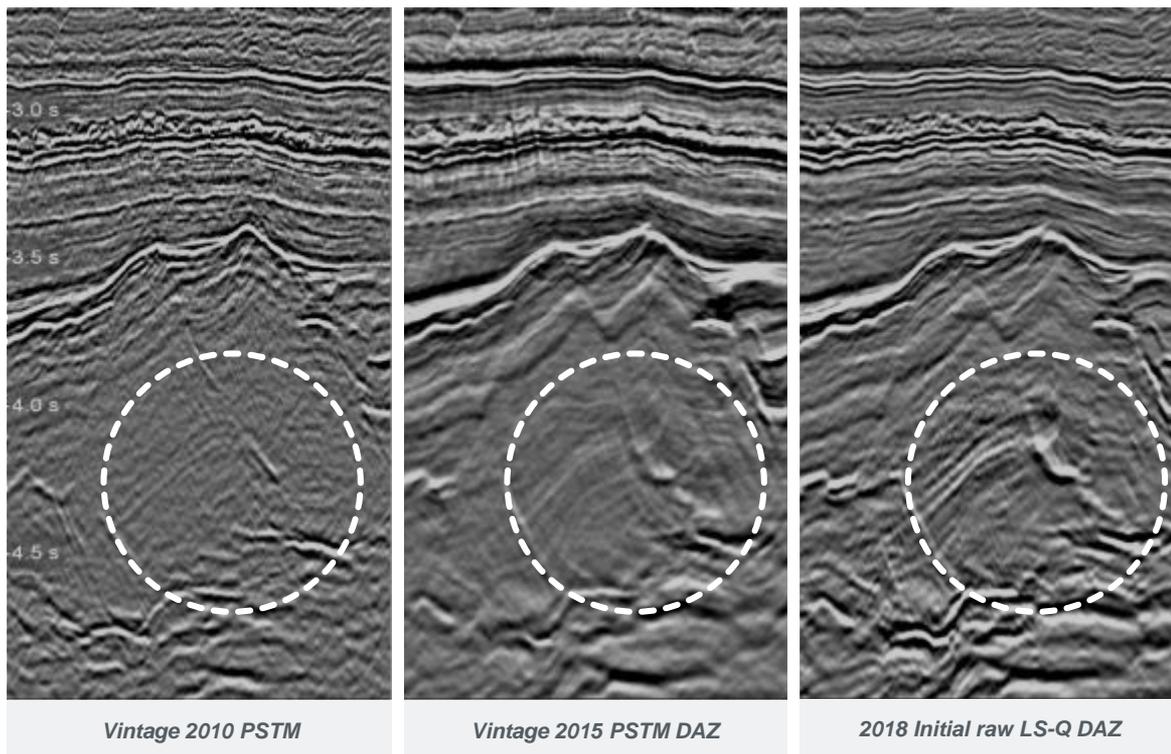


Zoom sur la Technologie

cgg.com



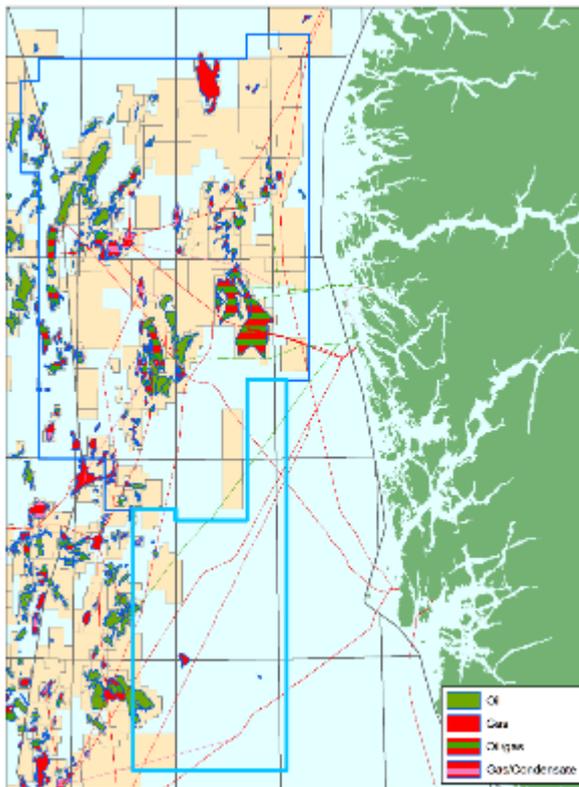
Le retraitement de données



**Le retraitement de données
anciennes est rendu possible
par les développements
technologiques**



Bibliothèque de données multi-clients en Scandinavie



Northern Viking Graben : Un bassin sédimentaire mature et fortement producteur d'hydrocarbures avec des découvertes majeures - Troll, Staffjord, Osberg, Gulfaks, Snorre

Une activité intense et continue d'exploration pétrolière

Une zone de 50,000 km²

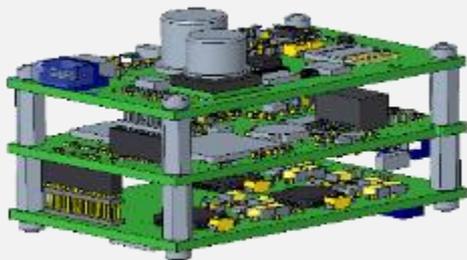
De nombreuses licences attribuées dans cette zone lors des mises aux enchères de permis d'exploration

Des images sismiques de haut de gamme qui s'appuient sur les derniers algorithmes de CGG, tels que QFWI & GWI

Une solution intégrée, baptisée Jumpstart, qui combine les informations de Géoscience et Géologie de cette zone



De nouveaux domaines dans les équipements



ACQUISITION DE DONNEES MARINES PAR NODES

Un marché de l'acquisition fond de mer en croissance de 20% par an

Un marché très fragmenté

Sercel bénéficie d'une forte réputation dans le développement des produits

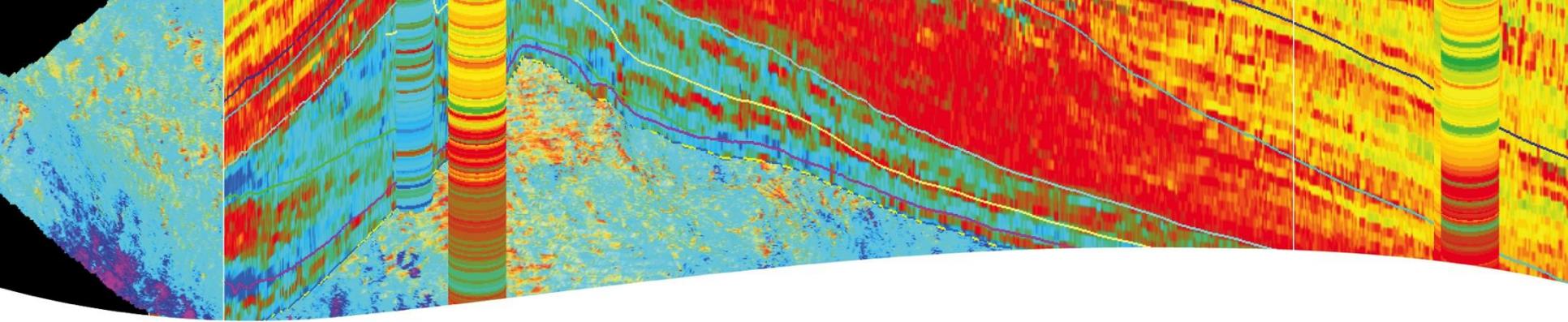


SURVEILLANCE DES STRUCTURES

Application de l'Internet des Objets à la surveillance des structures (ponts, usines, rails, barrages...)

Sercel bénéficie d'une forte expertise dans les capteurs électroniques de haut de gamme





Résultats du T1 2019

Génération de cash positive de 44m\$

Tous les résultats sont présentés avant charges non récurrentes et IFRS 15, sauf mention contraire

cgg.com



T1 2019: Une génération de cash positive de 44m\$



Chiffre d'affaires des activités de 282m\$, en hausse de 21% par rapport à T1 2018

- Chiffre d'affaires GGR de 180m\$, stable d'une année sur l'autre
- Ventes d'équipements de 102m\$, doublées d'une année sur l'autre

EBITDAs des activités à 119m\$, en hausse de 40% et une marge de 42%

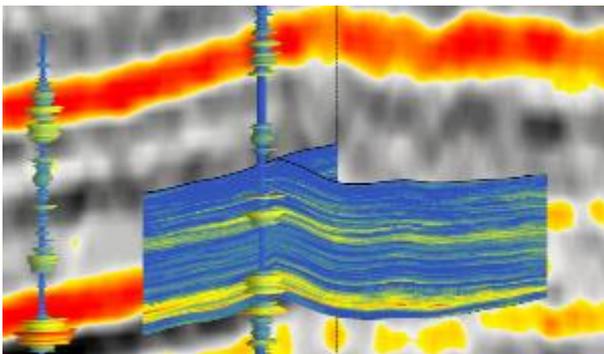
Résultat opérationnel des activités de 11m\$

Résultat net du Groupe en perte à (30)m\$:

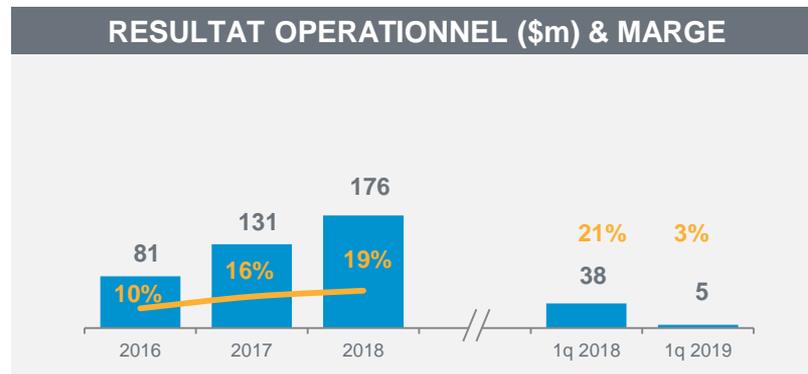
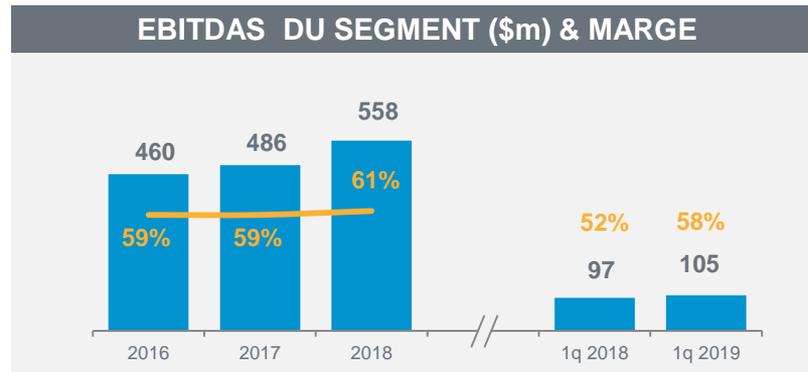
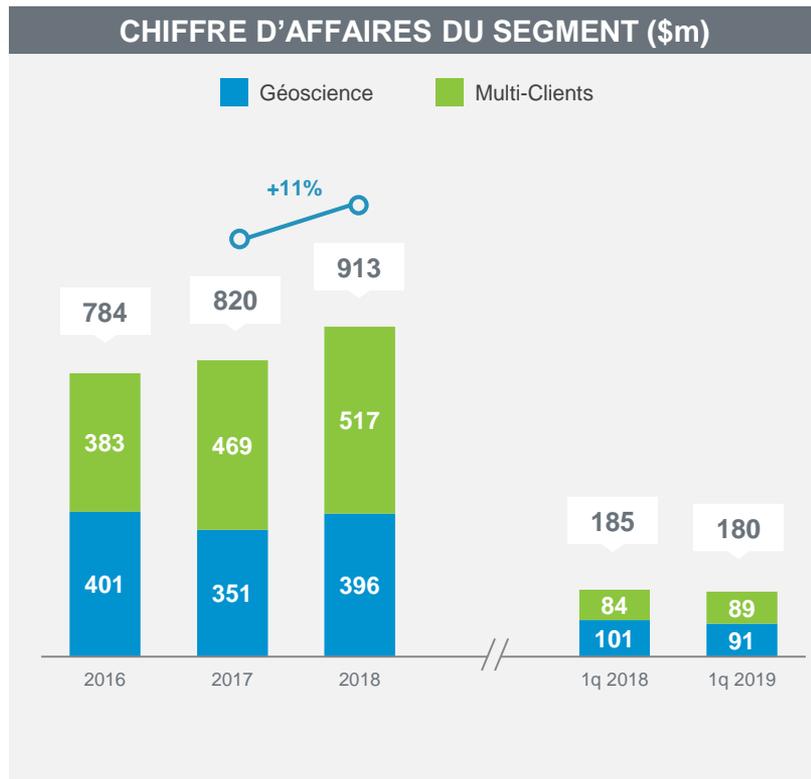
- Résultat net des activités non opérées de (15)m\$

Cash flow opérationnel des activités de 146 m\$

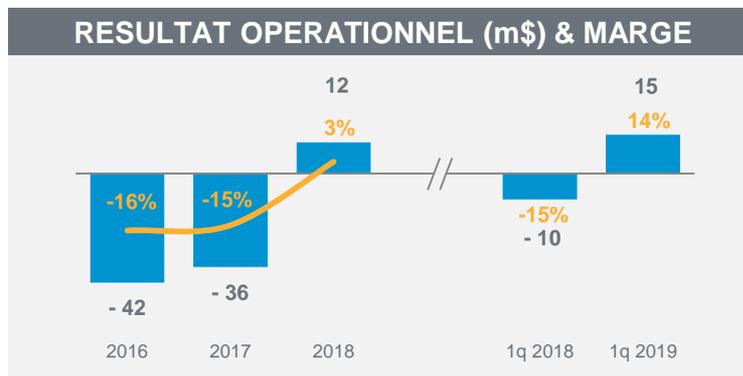
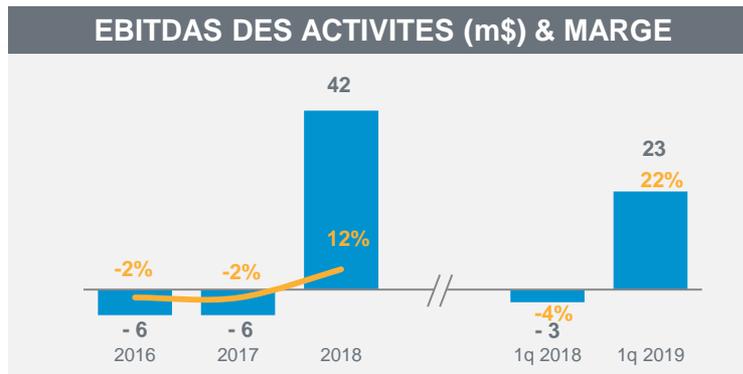
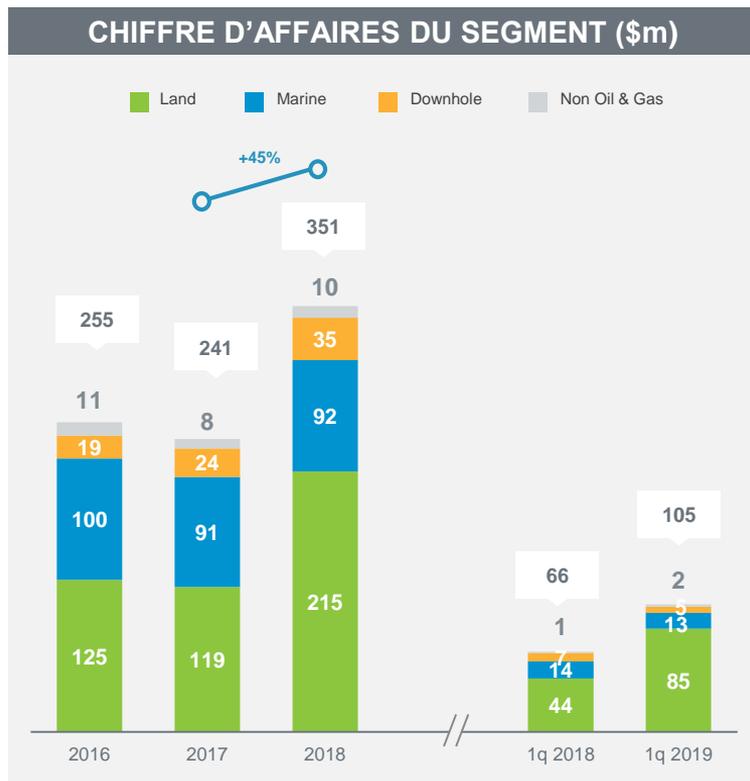
Cash flow net du Groupe positif de 44 m\$



Segment GGR: Une marge d'Ebitda en croissance à 58%



Segment Equipement: Une croissance de 59%



Sortie des métiers d'Acquisition de données

MARINE

Discussions encourageantes
avec plusieurs partenaires stratégiques

Organisation réduite en marine

Flotte actuelle de 4 navires après le retour
anticipé du Champion

Couverture commerciale de la flotte qui s'étend
jusqu'au T3 avec des prix en amélioration

TERRESTRE

Réduction de l'activité terrestre prévue
au cours du second semestre 2019

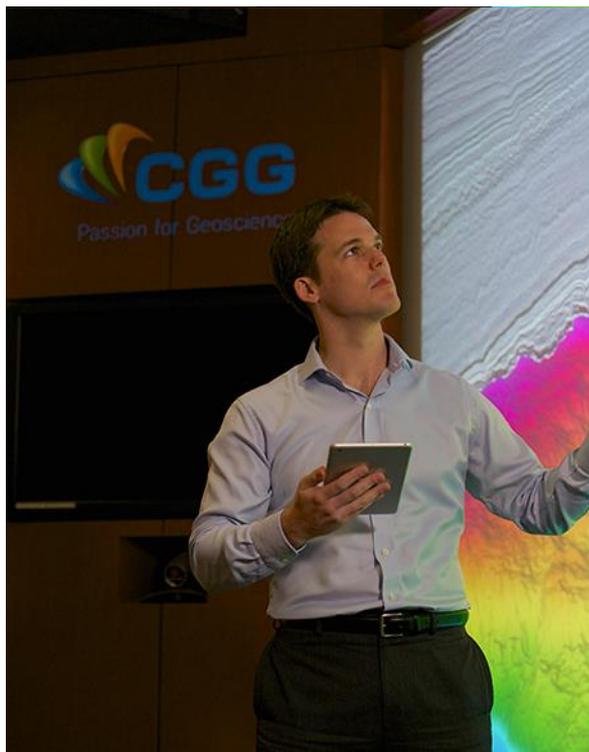
MULTI-PHYSIQUE

En discussion avec des acheteurs potentiels

Sous réserve d'approbation par le Tribunal de Commerce de Paris.

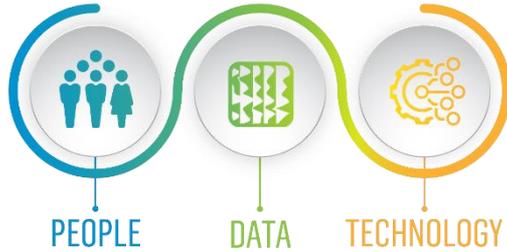


Confirmation des objectifs 2019 et 2021



- Reprise graduelle de nos marchés
- La génération de cash positive ce trimestre témoigne du potentiel de nos métiers clés et des actions de réduction des coûts
- Performance financière du T1 2019 en ligne
- Confirmation des objectifs 2019 et de nos ambitions 2021





**DELIVERING
GEOSCIENCE
LEADERSHIP**