



Synthèse des discussions de Restructuration Financière, du Plan d'Affaires et des Résultats du T1 2017

12 mai 2017



Avertissement

- Cette présentation a été préparée par CGG SA (« CGG ») dans le contexte de négociations conduites entre CGG et certains de ses créanciers et actionnaires, relative à un possible plan de restructuration. Cette présentation n'a pas été préparée, et ne doit pas être utilisée, à d'autres fins.
- Le présent document contient des déclarations à caractère prospectif, qui présentent des risques et incertitudes, notamment des déclarations relatives à certains indicateurs financiers clés. Les déclarations à caractère prospectif constituent des objectifs du management et ne constituent pas des prévisions de bénéfice au sens du Règlement européen (CE) 809/2004. Les éléments du plan d'affaires reposent sur des hypothèses établies par le management et sur des estimations de l'environnement de marché. Les déclarations à caractère prospectif pour les exercices 2017, 2018 et 2019 ont été établies dans un environnement instable et volatile qui rend difficile la détermination de la performance future du groupe avec un degré de fiabilité satisfaisant.
- CGG estime que les éléments du plan d'affaires présentés dans ce document sont basés sur des hypothèses raisonnables de survenance d'évènements futurs ; toutefois, ces hypothèses sont sujettes à de nombreux risques et incertitudes. En conséquence, les résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux prévus par les déclarations à caractère prospectif.
- Une description des risques auxquels le groupe CGG est exposé figure à la section 3 « Facteurs de Risque » du Document de référence de CGG, et à la section 3 du rapport annuel de CGG de la « Form 20-F », déposés respectivement auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et de la Securities and Exchange Commission (SEC) américaine, le 1er mai 2017. Les déclarations prospectives contenues dans cette présentation sont basées sur l'information disponible pour CGG à la date de cette présentation. CGG ne s'engage pas à modifier ou réviser l'une quelconque de ces déclarations pour prendre en compte des évènements ou circonstances qui surviendraient après la date de cette présentation, ou pour prendre en compte la survenance d'évènements imprévus.

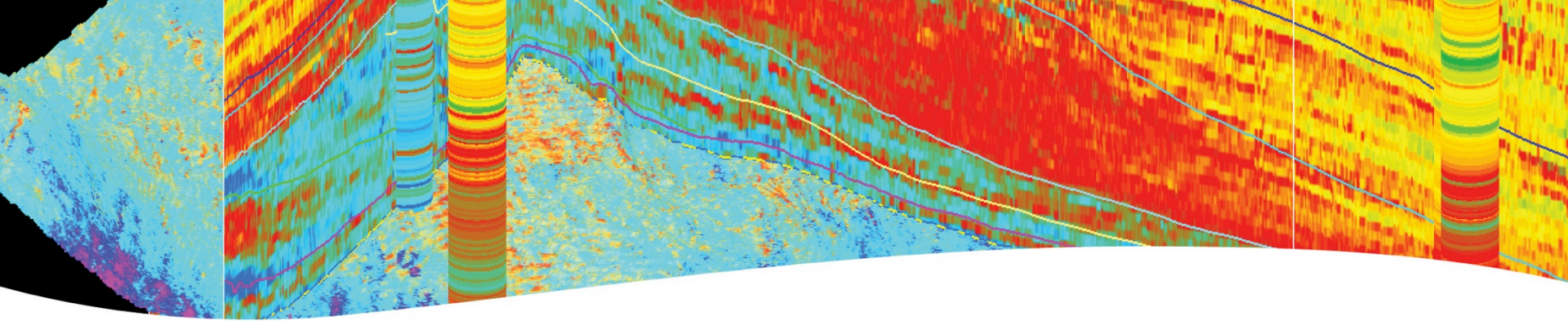




Agenda

- Résultats du T1 2017
- Etat d'avancement du processus de restructuration financière
- Plan d'Affaires 2017-2019
- Caractéristiques de la restructuration financière visée
- Principaux termes économiques de la Proposition de la Société
- Conclusion





Résultats financiers du 1^{er} Trimestre 2017

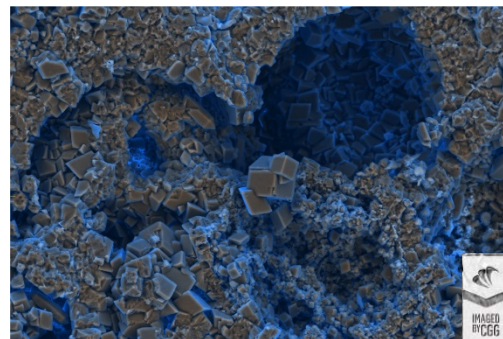
EBITDA stable d'une année sur l'autre dans un trimestre traditionnellement faible

Éléments clés du T1 2017 : en ligne avec les attentes

- Chiffre d'affaires de \$249m
 - GGR stable, avec une performance Multi-Clients résiliente sur un trimestre traditionnellement bas
 - Ventes particulièrement basses en Equipement
 - Acquisition faible du fait d'une réduction de la taille de la flotte dans un environnement de prix stabilisé
- EBITDAs de \$29m
- Résultat opérationnel Groupe de \$(67)m
- Nouvelle structure plus légère en capitaux en Marine
 - Lancement de Global Seismic Shipping AS, détenue conjointement avec Eidesvik
 - Jusqu'à 5 navires affrétés par CGG
 - Réduction des coûts des chartes des navires opérés



Oceanic Vega, en opération au Mexique, T1 2017

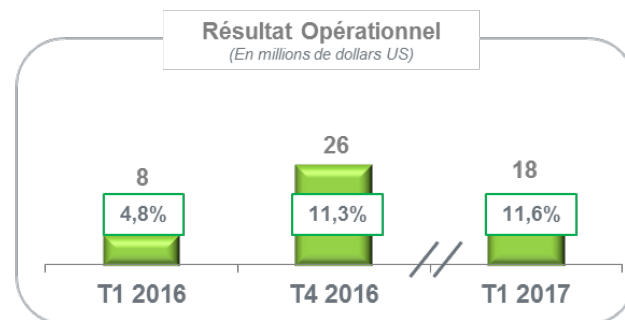
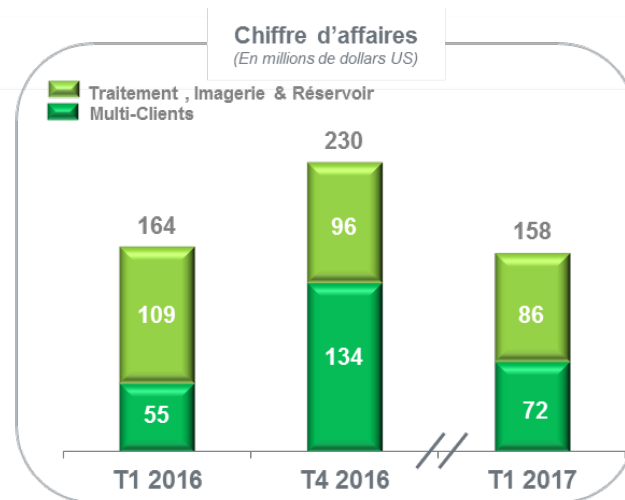


Géoscience à l'échelle nanométrique, Geoconsulting, Robertson



GGR: résilient pour un trimestre traditionnellement bas

- Chiffre d'affaires total de \$158m, (4)% d'une année sur l'autre
- Ventes Multi-Clients de \$72m, en hausse de 32% d'une année sur l'autre
 - Ventes Multi-Clients particulièrement fortes en mer du Nord et dans le golfe du Mexique
 - Préfinancements de \$53m et après-ventes de \$19m
 - Taux de préfinancement élevé de 110%
 - Flotte allouée aux programmes multi-clients stable à 29%
 - Niveau de la flotte allouée aux programmes multi-clients attendu à près de 40% au T2 et à près de 35% au T3 2017
- Chiffre d'affaires en Traitement, Imagerie & Réservoir (SIR) de \$86m, en baisse de (21)% d'une année sur l'autre
 - Achèvement d'importants contrats de retraitement
 - Décalage entre l'acquisition et le traitement des données
- EBITDAs de \$80m
- Résultat opérationnel de \$18m, soit 12% de taux de marge
 - Amélioration du taux de marge d'une année sur l'autre grâce aux volumes plus élevés d'après-ventes



Équipement: activité particulièrement faible

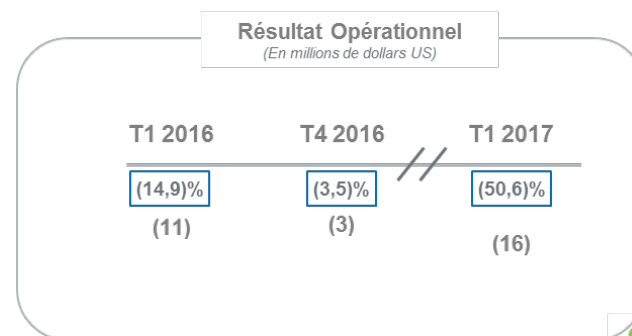
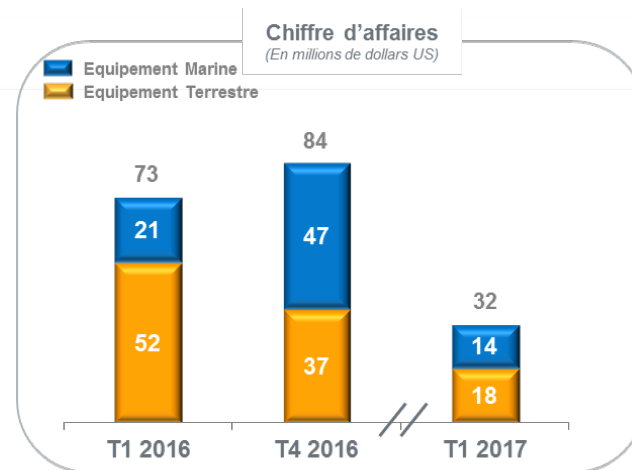
- Chiffre d'affaires de \$32m, en baisse de (56)% d'une année sur l'autre

- Répartition des ventes: 58% Terrestre et 42% Marine
- Ventes terrestres: faibles volumes avec cependant un renforcement des activités de puits
- Ventes marines: uniquement soutenues par les réparations et la maintenance
- Ventes internes de \$7m contre \$11m au T1 2016

- EBITDAs de \$(9)m

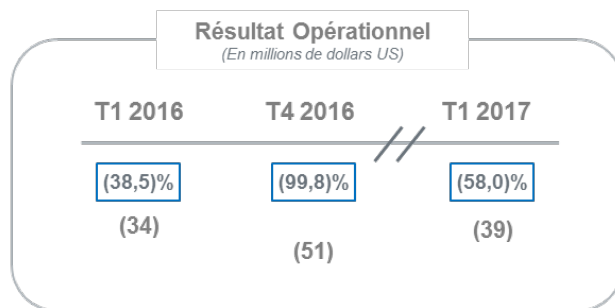
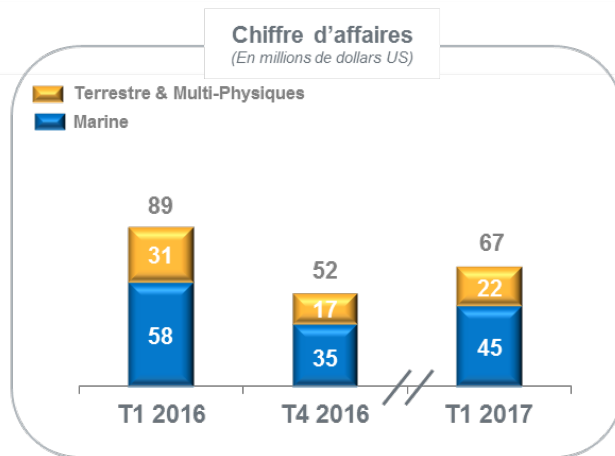
- Résultat opérationnel de \$(16)m

- Efforts continus de réduction du point mort
- Très forte sensibilité aux volumes



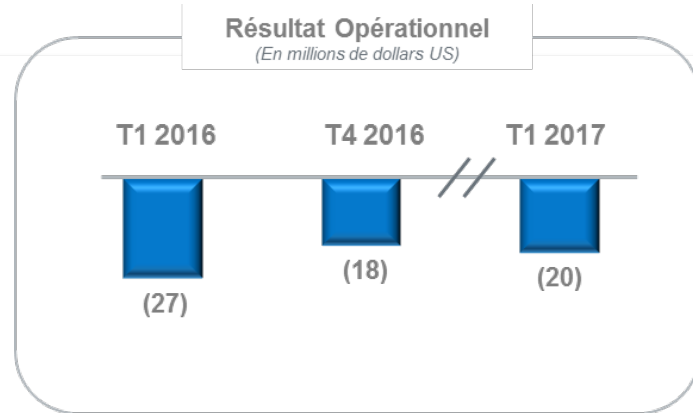
Acquisition de Données Contractuelles: un environnement de marché toujours concurrentiel

- Chiffre d'affaires total de \$67m, en baisse de (25)% d'une année sur l'autre
- Chiffre d'affaires Marine de \$45m, en baisse de (23)% d'une année sur l'autre
 - Baisse de la flotte opérée de c. 6 navires au T1 2016 à 5 navires au T1 2017 avec une flotte allouée au marché contractuel stable (71% au T1 2017)
 - Performance opérationnelle remarquable de la flotte avec 98% de taux de production et 91% de taux de disponibilité
- Chiffre d'affaires Terrestre et Multi-Physiques de \$22m, en baisse de (29)% d'une année sur l'autre
 - Faible niveau d'activité global et lenteur des prises de décision chez nos clients
- EBITDAs de \$(25)m
- Résultat Opérationnel de \$(39)m
 - Impacté par la mobilisation pour 2 études d'envergure et un échange de bateaux



Resources Non-Opérées (N.O.R)

- EBITDAs de \$(8)m
 - Inclut les frais de redémarrage du Coral
- Résultat opérationnel de \$(20)m
 - Amortissement des streamers non-utilisés et coûts des bateaux mis à l'arrêt
- Global Seismic Shipping AS déployée au T2
 - 5 navires à l'arrêt transférés à la nouvelle société



Compte de résultat du T1 2017

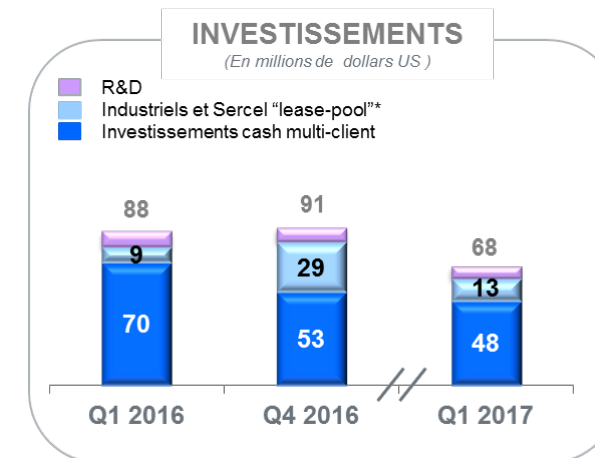
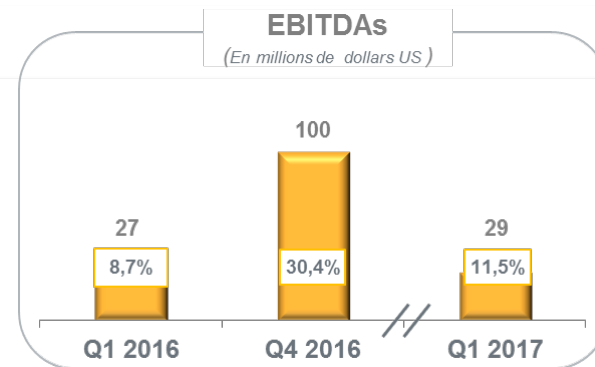
En millions de dollars US	T1 2016	T1 2017
Chiffre d'Affaires	313	249
EBITDAs du Groupe hors NOR	37	37
NOR	(10)	(8)
EBITDAs du Groupe	27	29
Résultat Opérationnel du Groupe hors NOR	(54)	(47)
NOR	(27)	(20)
Résultat Opérationnel du Groupe	(81)	(67)
Mises en Equivalence	5	3
Charges Non-Récurrentes	(6)	(30)
Charges financières nettes	(41)	(48)
Impôts	(6)	(2)
Résultat Net	(130)	(145)

- EBITDAs de \$29m, hors ressources non-opérées de \$37m
- Résultat opérationnel de \$(67)m, hors ressources non-opérées de \$(47)m
- Résultat Net de \$(145)m



T1 2017: Cash-Flow Libre limité comme attendu

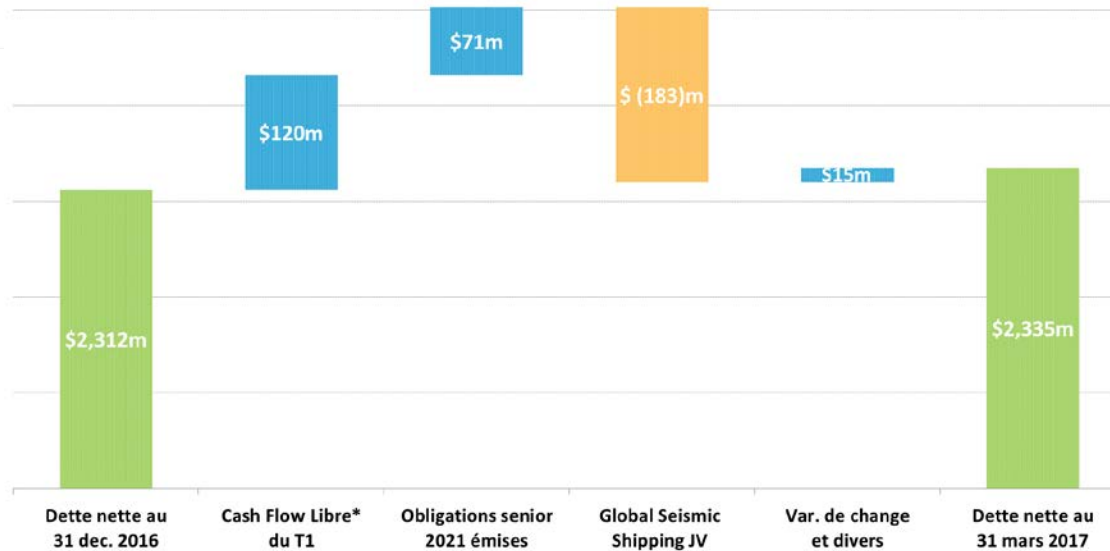
- EBITDAs de \$29m, en hausse de 6% d'une année sur l'autre
- Cash-Flow dégagé par les opérations de \$34m, en baisse de (86)% d'une année sur l'autre
 - Comme annoncé, faible variation positive du BFR de \$13m au T1 2017 comparée à celle très soutenue de \$218m au T1 2016
- Investissements de \$68m, en baisse de (23)% d'une année sur l'autre
 - Investissements cash multi-client de \$48m
 - Investissements industriels de \$13m
- Cash-Flow Libre de \$(74)m contre \$118m l'année dernière
 - Dépenses cash liées au Plan de Transformation:
 - \$(45)m au T1
 - Dont \$(9)m liés aux coûts cash de la restructuration financière



* Excluant les variations de fournisseurs d'immobilisations



T1 2017: évolution de la dette



Dette nette et liquidité à fin mars

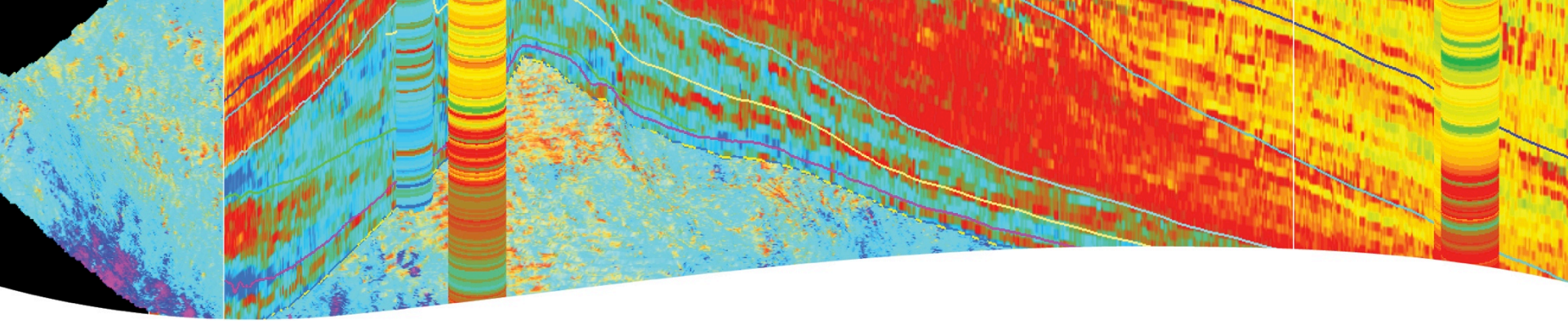
- **Dette nette** du Groupe de **\$2 335m** à fin mars 2017
- **Liquidité** du Groupe de **\$391m**
- **Désactivation** des **covenants financiers** à fin mars



Perspectives

- Conditions de marché: perspectives 2017 inchangées
 - Résultats d'exploitation 2017 en ligne avec 2016
 - Investissements cash multi-clients estimés à \$250-300m en 2017, avec un taux de préfinancement supérieur à 70%; investissements industriels estimés à \$75-100m
 - Prévision de génération de cash 2017 en baisse, impactée par l'absence de variation positive du besoin en fonds en roulement comparée à 2016
- Plan de Transformation industriel en grande partie réalisé
- Restructuration financière en cours
 - Aligner la structure de bilan de CGG avec les perspectives de son plan d'affaires
 - Confère la « Présentation du Plan d'Affaires & Proposition de Restructuration Financière » publiée séparément le 12 mai





Etat d'avancement du processus de la restructuration financière

Point d'avancement des discussions sur la Restructuration Financière (I)

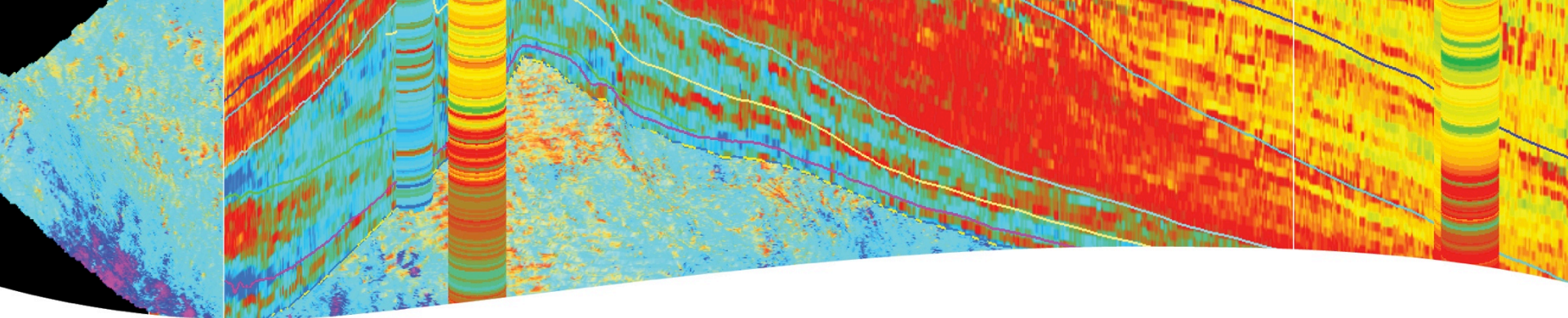
- **A la lumière des hypothèses d'environnement de marché retenues pour le plan d'affaires 2017-2019 et de la performance industrielle et financière attendue, CGG a proposé le 3 mars 2017 de réduire significativement la dette et son coût en numéraire pour les aligner sur sa génération de trésorerie**
 - La trajectoire de restructuration financière envisagée intégrerait une conversion intégrale de la dette non-sécurisée en actions ainsi que l'extension des échéances de la dette sécurisée
- **La Société, sous l'égide d'un mandataire ad hoc nommé début mars, a souhaité alors entamer des discussions de restructuration avec ses principales parties prenantes: les porteurs de la dette sécurisée pour c. \$0,8 milliard de principal, les porteurs d'obligations à haut rendement non-sécurisées et garanties pour c. \$1,9 milliards de principal, les porteurs d'obligations convertibles non-sécurisées et non-garanties pour c. \$0,4 milliard de principal, et les Actionnaires**
- **Les parties prenantes aux discussions relatives à la restructuration de CGG se sont organisées en comités/ groupes ad hoc, avec des conseils juridiques et financiers, pour faciliter les discussions relatives à la restructuration, collectivement les "Parties Prenantes"**
 - Un Comité de Coordination des Prêteurs Sécurisés
 - Un Comité Ad Hoc des obligations à haut rendement 2020, 2021 et 2022 (« Senior Notes »)
 - JGInvestments pour eux-mêmes et en tant que représentants de la masse des porteurs d'Océanes (« Océanes »)
 - DNCA
 - Deux autres actionnaires significatifs (Bpifrance Participations et AMS Energie)



Point d'avancement des discussions sur la Restructuration Financière (II)

- Certains créanciers et actionnaires ont signé des accords de confidentialité avec la société pour entamer la restructuration, sous l'égide d'un mandataire ad hoc. Les termes de ces accords nécessitent de rendre publique l'information ci-jointe
- Les discussions ont porté sur les termes d'une opération permettant d'adresser les contraintes de structure financière de la société. CGG a informé les parties prenantes de l'importance de trouver un accord avant l'échéance d'intérêts du 15 mai 2017 au titre des Senior Notes échéance 2020
- CGG et les Parties Prenantes ont eu de très nombreuses discussions au cours de plusieurs semaines afin de trouver un accord sur les termes d'un plan de restructuration financière répondant à ses contraintes de bilan
- La Société a formulé une proposition de restructuration conforme à son intérêt social, qui préserve l'intégrité du Groupe et fournit un cadre pérenne pour ses activités, ses salariés et ses clients. En outre, cette proposition offre aux actionnaires actuels l'opportunité de participer au redressement de la Société
- Cette proposition est soutenue par DNCA (en qualité d'actionnaire institutionnel de longue date, d'obligataire et de porteur d'Océanes de la Société) et le Comité de Coordination des Prêteurs Sécurisés. Cette proposition n'est pas soutenue par les autres parties prenantes dont les propositions figurent au sein de la 'Présentation du plan d'affaires et proposition de restructuration financière'
- La Société poursuivra la négociation des termes d'un accord global de restructuration avec les Parties Prenantes qui réponde aux objectifs clés fixés par la Société, et s'efforcera d'obtenir le soutien de tous leurs différents groupes, sans qu'il n'y ait d'assurance possible en la matière





Plan d'Affaires 2017-2019

cgg.com



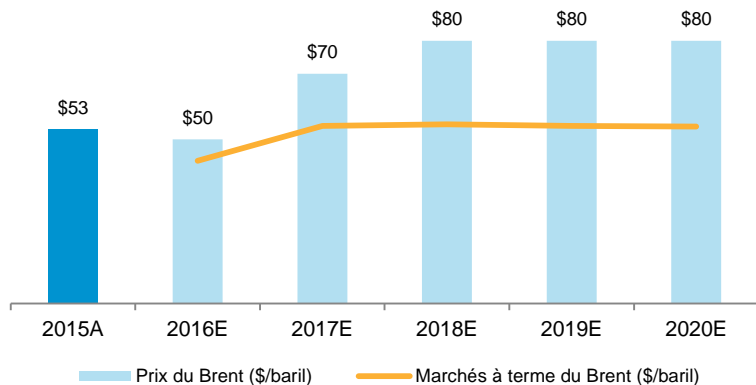
Passion for Geoscience

Environnement de marché

RÉSURGENCE DES PRIX DU PETROLE

- Prix récemment stabilisés autour de 40-50\$ le baril
- Plan d’Affaires basé sur un prix du pétrole demeurant dans la fourchette de 50-65\$ / baril sur les deux prochaines années

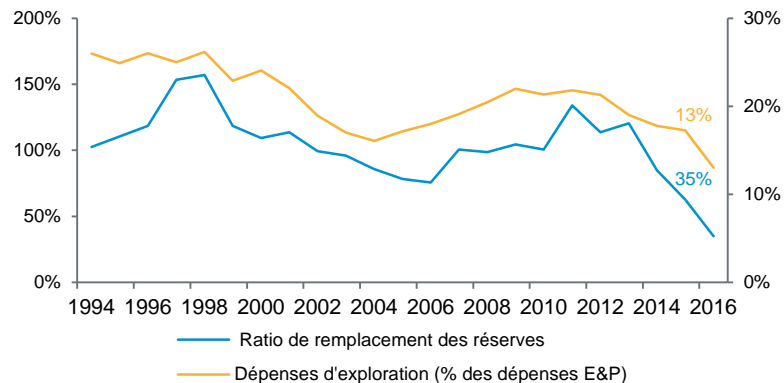
Evolution des prix du Brent (\$/baril)



CHUTE DES RESERVES DE PETROLE ENTRAINANT UN NOUVEAU CYCLE D’EXPLORATION

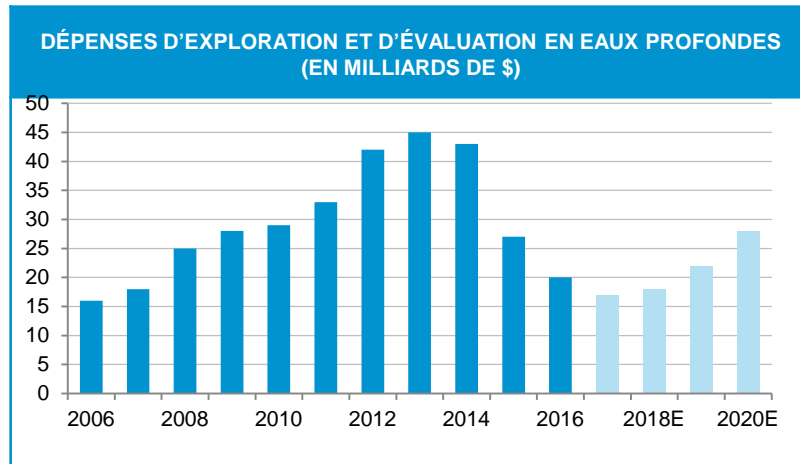
- Pétrole non-conventionnel : un facteur décisif
- Pénurie évidente des réserves de pétrole attendue en 2020 du fait des efforts limités d’exploration et du faible taux de découvertes ces dernières années
- Plan d’Affaires incluant une légère hausse des dépenses d’exploration à partir du S2 2018

Ratio de remplacement des réserves et dépenses d’exploration

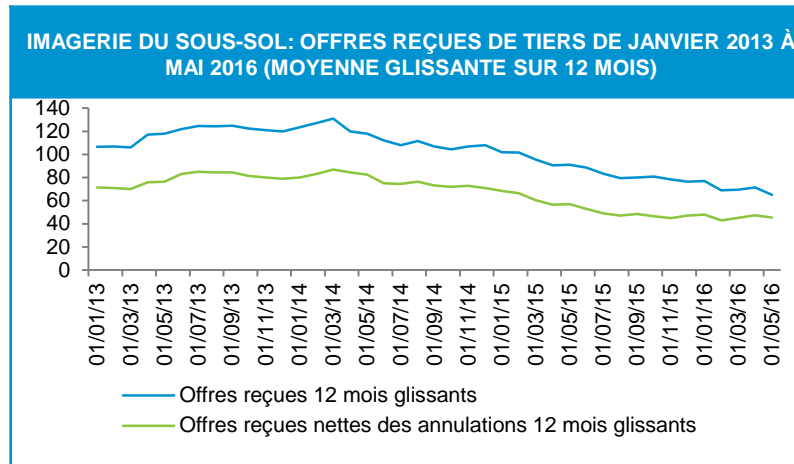


Environnement de marché par segment

- **Géologie, Géophysique & Reservoir** : marché résilient en 2016, restera impacté par la baisse des investissements en E&P et par l'appétit moindre pour l'exploration offshore
 - *Multi-Clients* : un marché sous pression, mais une demande en hausse contrairement au marché contractuel
 - Un environnement concurrentiel plus compétitif avec un concurrent qui utilise la force de son bilan
 - Ventes aux clients tendent à se concrétiser après l'attribution des licences d'exploration
 - *Imagerie et Reservoir (SIR)* : un marché 2017 qui devrait continuer à baisser du fait du décalage entre l'acquisition physique des données et le processus de traitement



Source : Wood Mackenzie Exploration Service



Environnement de marché par segment (suite)

▪ Équipement : après un déclin de 70% en deux ans, le marché se stabilise désormais

- Pas de signes d'un retournement imminent ; le marché pourrait cependant s'améliorer d'ici à 2018
- Maintien des parts de marché de Sercel
- Marché des équipements Marine guidé par le besoin de renouvellement des streamers en fin de vie. Le cycle de remplacement devrait débuter en 2018, en fonction des capacités de financement des clients.
- Rebond du marché terrestre qui devrait être lié à la demande pour les dernières innovations technologiques et les équipes de grande taille au Moyen-Orient

▪ Acquisition de données contractuelles : marché morose sans perspectives d'amélioration pour 2017

- **Marine** : Marchés & prix stabilisés à leur niveau le plus bas
 - Utilisation croissante des navires sismiques pour les études multi-clients, soit à la demande des clients (hausse du nombre d'appels d'offres), soit à l'initiative des contracteurs (WesternGeco, CGG)
 - Evolution de prix en 2017-2018 très difficile à prédire du fait de l'« élasticité de l'offre » (de nombreux navires mis à l'arrêt pourraient revenir)
- **Terrestre** :
 - Nombre restreint de projets & d'appels d'offres, en lien avec la baisse des investissements en E&P
 - Pression sur les prix du fait de nombreux acteurs du marché avec des équipes inactives



La création de valeur dans le marché des Géosciences

▪ **Rebond des investissements E&P avant la fin de la décennie**

- Développement nécessaire de nouvelles réserves de pétrole et gaz
 - Pénurie de l'offre
 - Rebond de l'exploration avant 2020
- Amélioration nécessaire de la récupération des réserves existantes de pétrole et de gaz
 - Enjeu majeur pour les producteurs de pétrole existants de champs matures
 - Plus de dépenses de production dédiées aux géosciences pour avoir une meilleure compréhension des comportements des champs pétroliers

▪ **Flexibilité du modèle d'activité**

- Le démarrage de ressources non-conventionnelles dans le secteur de l'énergie rend le futur moins prévisible
- Gestion rigoureuse des actifs et des ressources humaines

▪ **Donner aux clients la meilleure vision de leurs données**

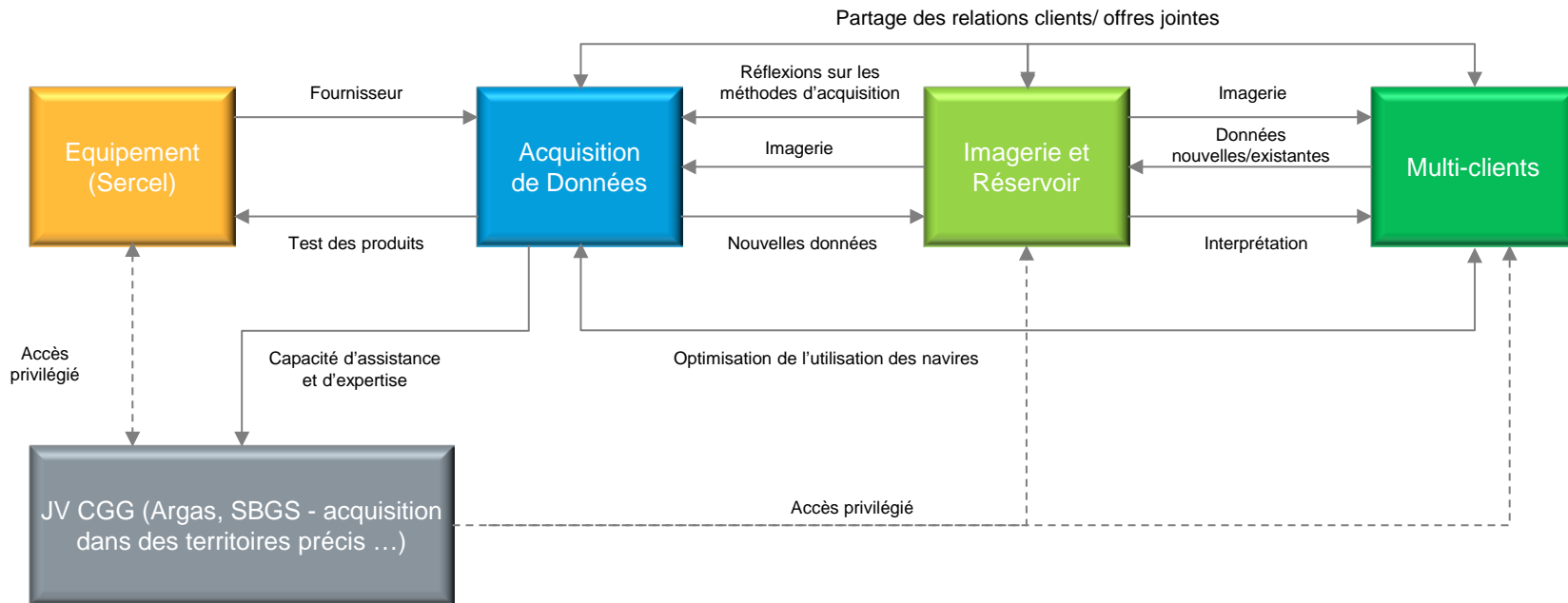
- La valeur viendra d'un traitement plus précis, de prédictions améliorées, de meilleures interprétations, etc.

▪ **Les gagnants seront « agiles, peu capitalistiques, axés sur la valeur » avec une moindre dépendance à l'acquisition contractuelle**

▪ **Avec toutefois un intérêt fort à maintenir un groupe intégré pour proposer des solutions complètes en géosciences à nos clients**



Maintenir un Groupe intégré: un élément déterminant pour proposer des solutions complètes en géosciences à nos clients



La stratégie de création de valeur par CGG

- **Plan de transformation industrielle mis en œuvre avec un nouvel équilibre des activités : GGR 60%+, Equipement 20-25% et Acquisition de Données 15-20%**
- **Une structure de coût plus flexible**
 - Point mort de Sercel abaissé substantiellement, renforçant la sensibilité à la croissance du chiffre d'affaires
 - Investissements nécessaires très limités pour notre flotte de 5 navires sismiques
 - Adaptation des effectifs d'Imagerie & Réservoir concentrée sur les centres les plus profitables
- **Modèle « Asset-light », capitaux employés en Acquisition de Données ramenés à 11% (contre 48%)**
 - Capitaux employés en Acquisition de Données Contractuelles de 0,4 Md\$ au Q4 2016 contre 3,4 Mds\$ au Q3 2013
 - Capitaux employés totaux abaissés à 3,5 Mds\$ au Q4 2016 contre 7,1 Mds\$ au Q3 2013
- **Une capacité à enrichir le contenu des données géophysiques avec notre expertise en géosciences**
 - Offre globale de solutions de premier plan en géologie, géophysique et réservoir
 - L'intégration au cœur de notre stratégie avec le Multi-Clients englobant toutes les expertises du Groupe
- **Technologie et qualité de service pour des solutions innovantes et des avancées technologiques**



Objectifs financiers retenus

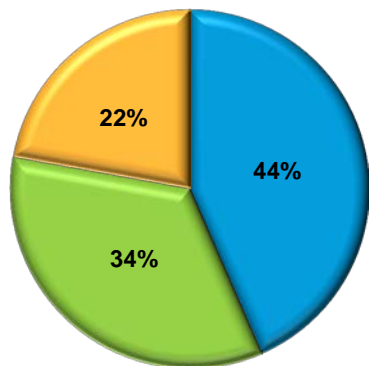
EXERCICES CLOS LE 31/12	2016A	2017E	2018E	2019E
Chiffre d'affaires	1,2 Md\$		~1,5 Md\$	~2,0 Mds\$
Marge d'EBITDA ⁽¹⁾	27,4%		35,0% - 40,0%	37,5% - 42,5%
Investissements Multi-Clients	295 M\$	<i>En ligne avec les résultats publiés en 2016</i>		275 – 325 M\$
Investissements industriels	71 M\$		100 – 125 M\$	
Investissements R&D	34 M\$		Stable à près de 35 M\$	
Variation du besoin en fonds de roulement	198 M\$	<i>Négative – fonction de la croissance du chiffre d'affaires (en excluant ~\$50 M\$ de factoring accéléré de Pemex en 2017)</i>		
Coûts cash du Plan de Transformation	167 M\$	80 M\$	15 M\$	10 M\$

(1) La saisonnalité historique de l'EBITDA du Groupe en termes d'EBITDA est favorable au S2. Le S1 2017 devrait être impacté par l'évolution de la flotte, plus d'activités contractuelles que de multi-clients et par des volumes plus faibles chez Sercel.



Evolution du portefeuille d'activité

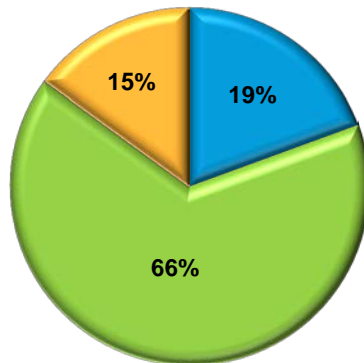
2013A



- Acquisition de données contractuelles
- GGR
- Equipement

Chiffre d'affaires total :
3,8 Mds\$

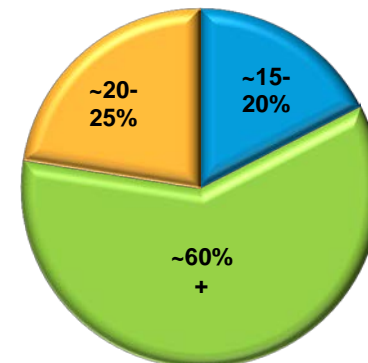
2016A



- Acquisition de données contractuelles
- GGR
- Equipement

Chiffre d'affaires total :
1,2 Md\$

OBJECTIF
MOYEN-TERME

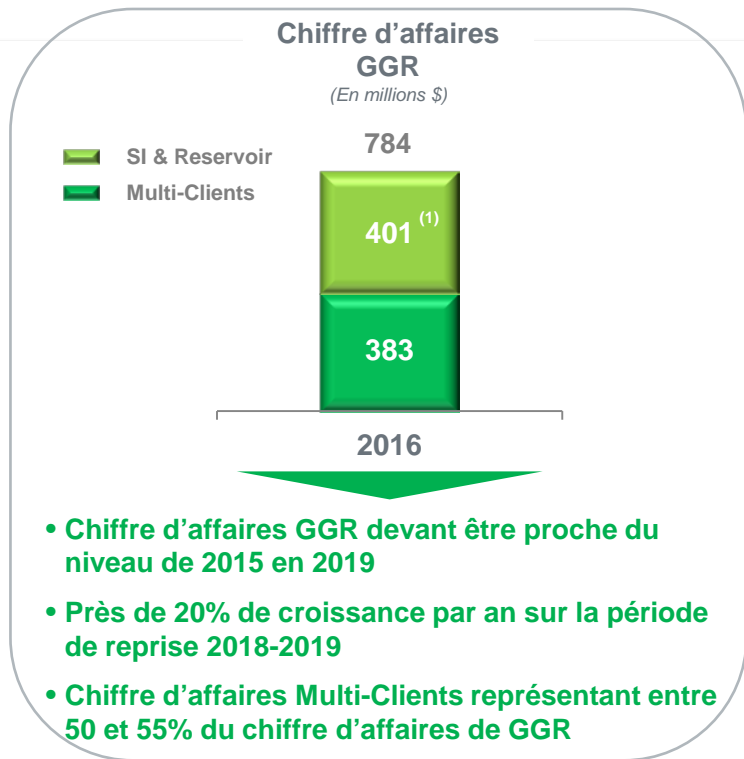


- Acquisition de données contractuelles
- GGR
- Equipement

Chiffre d'affaires total :
~2,0 Mds\$



Géologie, Géophysique & Réservoir (GGR)



- **Activité multi-clients très sélective en termes de nouveaux projets pour maintenir un bon niveau de préfinancement, supérieur à 70%**
- **Croissance attendue des après-ventes multi-clients liée aux ventes de StagSeis dans le Golfe du Mexique, et aux attributions de licence au Brésil et au Mexique**
- **Marchés en amélioration pour l'Imagerie et Réservoir (SIR) à partir de 2018**
- **Marché soutenu du retraitement pour SIR**



Equipement

Chiffre d'affaires Equipement *(En millions \$)*

255



2016

- **Chiffre d'affaires en Equipement devant être proche du niveau de 2015 en 2018**
- **Croissance du chiffre d'affaires c.30-35% par an après 2018**
- **Chiffre d'affaires interne moyen compris entre 12% et 17% du chiffre d'affaires total**

- Offre de produits et de technologies de Sercel bien positionnée pour profiter au mieux de la reprise
- Business model industriel flexible avec un point mort peu élevé
- Répartition moyenne de l'activité entre 60% en terrestre et 40% en marine
- Equipes à grand nombre de traces devant repartir à compter de 2018-2019 au Moyen-Orient
- Ventes Marine devraient bénéficier du renouvellement des équipements en fin de vie
- Nécessité de maintenir un niveau minimum de stocks, de capacités et de compétences pour pouvoir rapidement monter en charge quand la demande repartira



Acquisition de Données Contractuelles

Chiffre d'affaires
Acquisition de données contractuelles
(En millions \$)

232

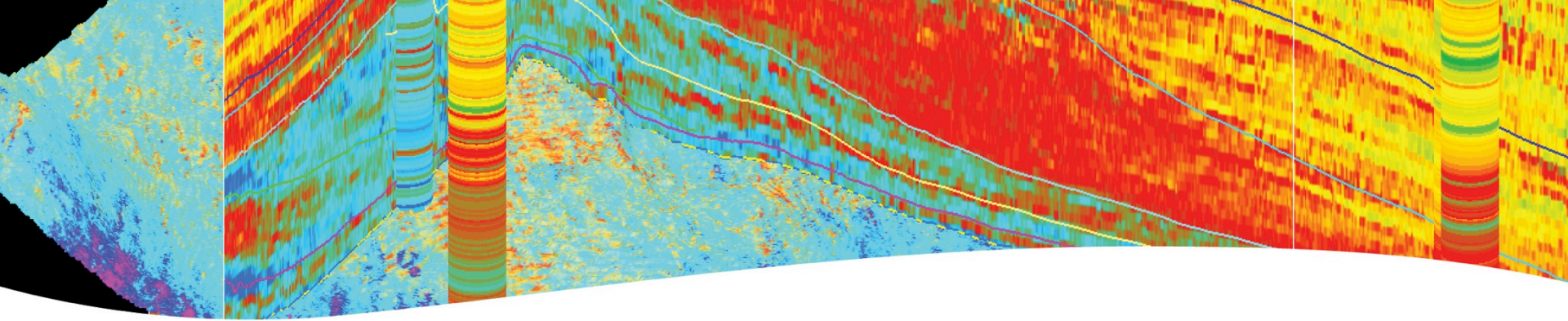


2016

- **Chiffre d'affaires en Acquisition de Données Contractuelles représentant 15-20% de celui du Groupe**
- **Contribution de la Marine représentant "seulement" 10-13% du chiffre d'affaires du Groupe**

- **Marine**
 - 2017 boosté par les études Pemex et Kosmos
 - Prix et volumes pourraient s'améliorer à partir de 2018, en fonction de l'offre (retour de certains navires sur le marché)
- **Terrestre & Multi-Physiques**
 - Projets attendus en Terrestre en Afrique et dans les pays émergents
 - Multi-Physiques devrait bénéficier du rebond du marché minier
- **Global Seismic Shipping AS**
 - Une nouvelle société holding, détenue à 50/50 par CGG et Eidesvik, disposant de 7 navires, dont 5 affrétés par CGG
 - Permet une meilleure compétitivité en réduisant les coûts des chartes et en améliorant significativement la liquidité





Caractéristiques de la restructuration financière visée



Les Priorités de CGG

□ Protéger l'intérêt social de la Société et la valeur totale de ses activités

- Le calendrier de mise en œuvre de la restructuration financière visée est clé dans l'environnement actuel de marché

□ Préserver l'intégrité du groupe

- Très forte imbrication entre les technologies, les sites de production et les différentes géographies

□ Fournir un cadre pérenne pour les activités, les salariés et les clients du groupe

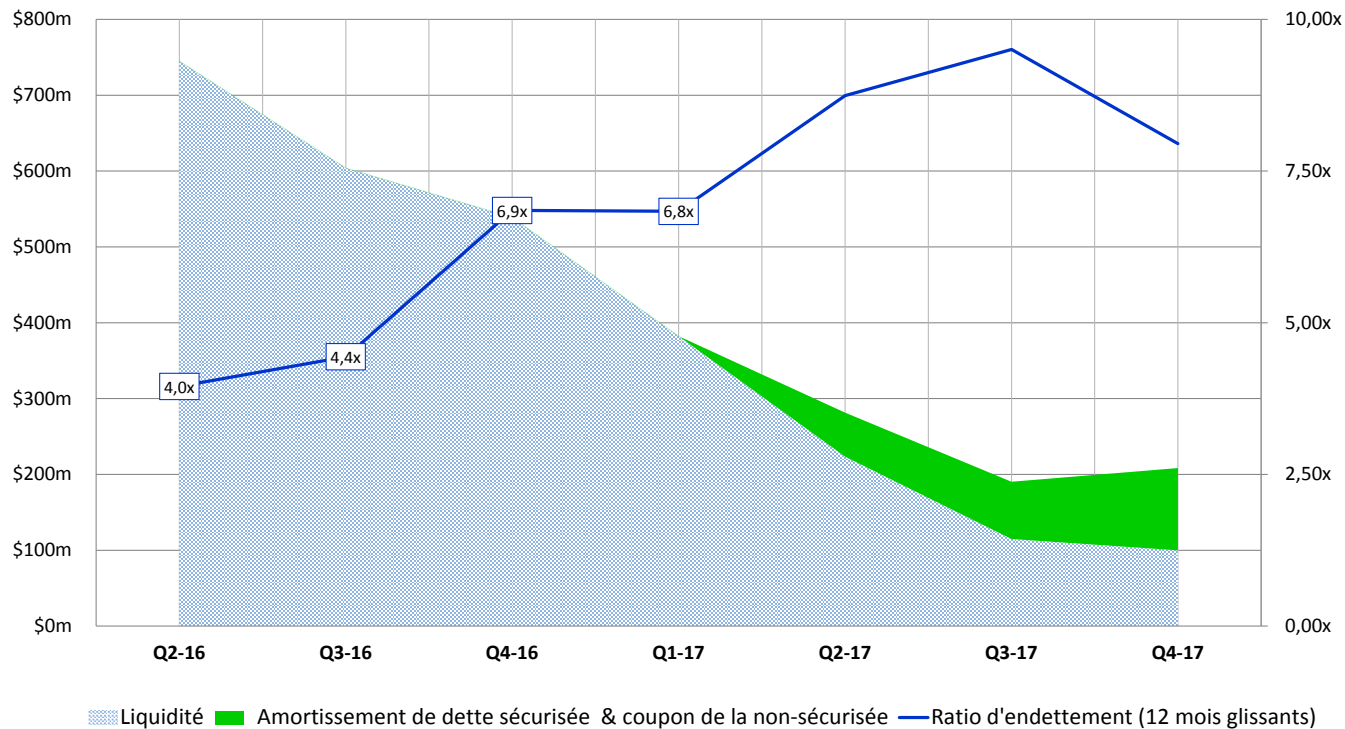
- CGG est une société de services dont la valeur principale réside dans ses clients et ses collaborateurs
- Mettre le groupe à l'abri d'un point de vue la liquidité pour faire face à tout retard éventuel dans le redressement du marché des géosciences

□ Parvenir à un accord qui respecte au mieux les intérêts actuels de chacune des parties prenantes et leur capacité à participer au redressement de la Société

- Les droits et les poids des parties prenantes sont hétérogènes en raison notamment de leur rang de subordination, et devront être finalement équilibrés et finalisés sous l'autorité des tribunaux français et américain



Restructuration Financière visée : une situation financière exigeant un calendrier de mise en œuvre court



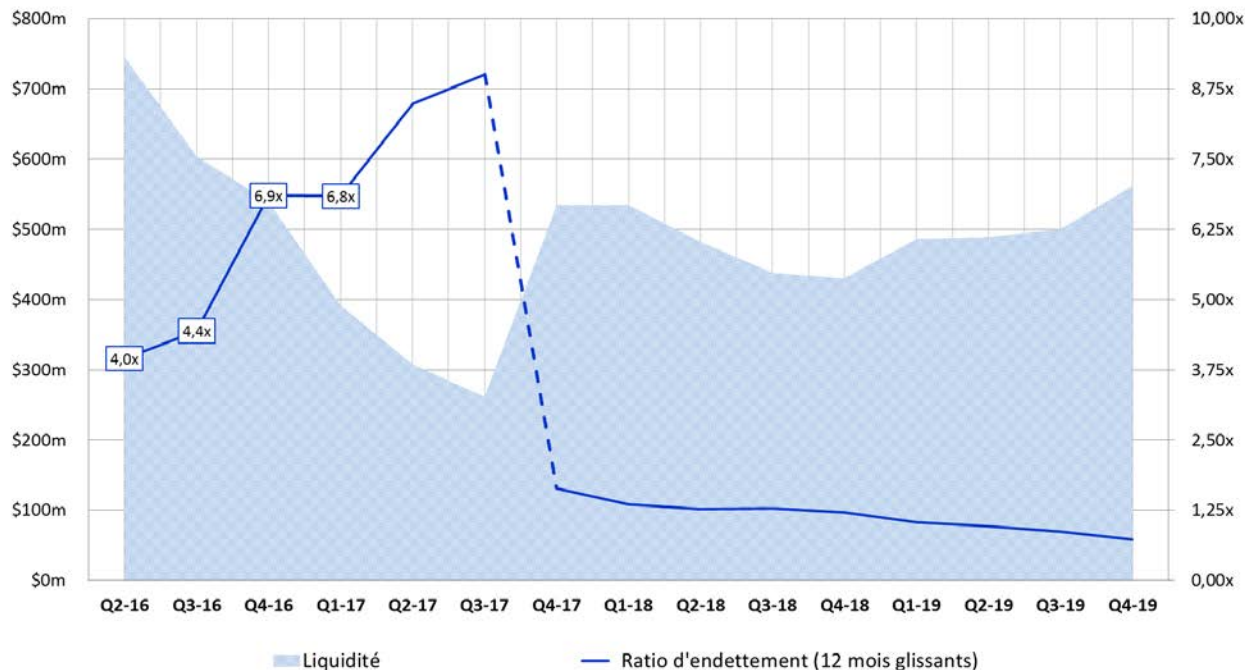


Présentation des Objectifs

- Résoudre totalement l'historique des charges liées aux contrats d'affrètement des navires et la restructuration de la dette Nordique (réalisé au T1)
- Réduction drastique de la dette du groupe à travers la conversion totale en capital de la dette non-sécurisée existante
 - Conversion en capital d'environ \$2,0 milliards (principal et coupons courus)
- Extension de l'échéance de la dette sécurisée à 2022 (5 ans à partir de la date de clôture de la Restructuration)
- Amélioration significative du niveau de liquidités pour permettre au groupe de faire face à divers scénarios d'activité et financer son développement au moment de la reprise du marché



Ratio d'Endettement : retour sous 1,5x

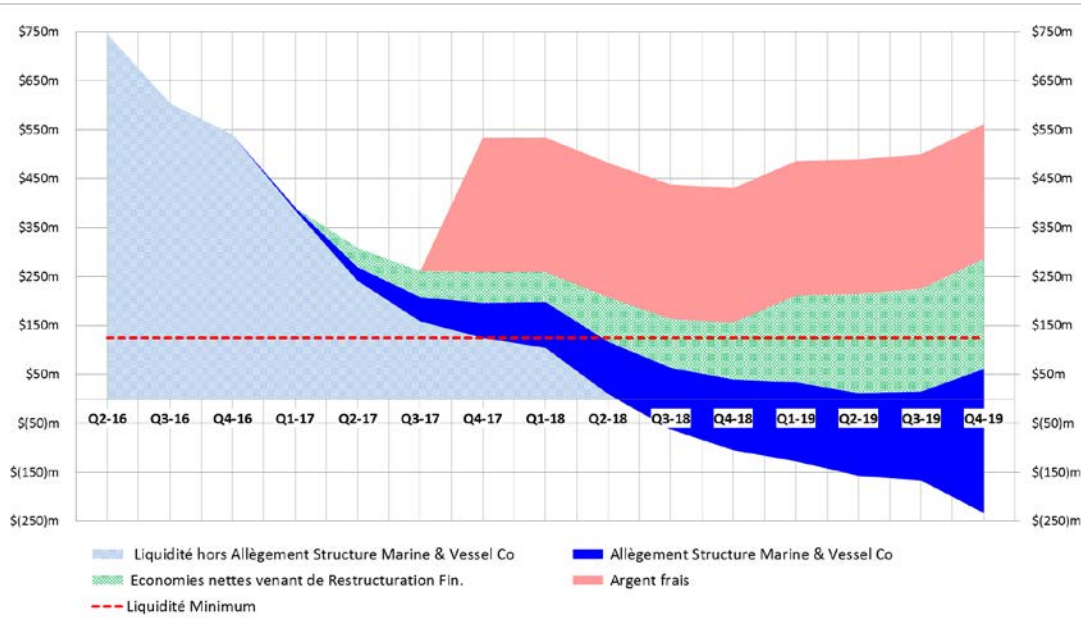


Basé sur un scénario médian des objectifs du Plan d'Affaires, après Restructuration,

Ratio Dette Financière Nette*/EBITDA ratio sous le niveau de 1,5x



Liquidité : 1 milliard de dollars US d'amélioration à l'horizon 2019



Economies liées à la restructuration (sur 2017 - 2019)

- Allègement structure fin. Marine : c. **\$300m**
- Réduction nette du coût de la dette : c. **\$225m**

Nouvelles Liquidités

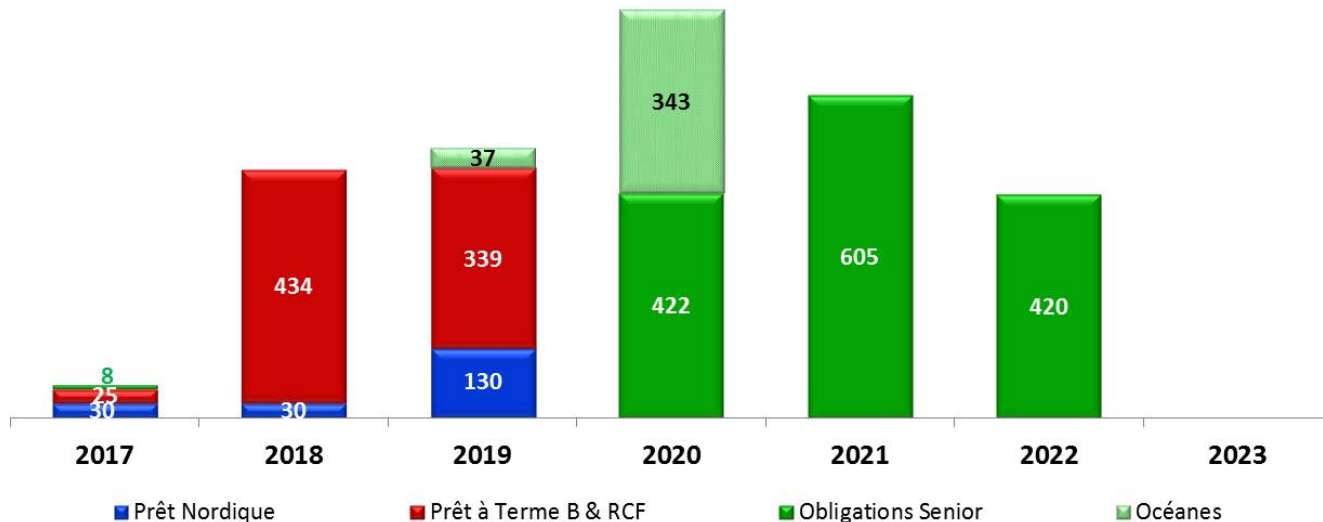
- Apport de nouvelles liquidités : c. **\$275m**
- Panier de nouvelle dette sécurisée : c. **\$200m**





Profil de la Dette Senior avant restructuration financière

Maturité de la dette au 31/12/2016

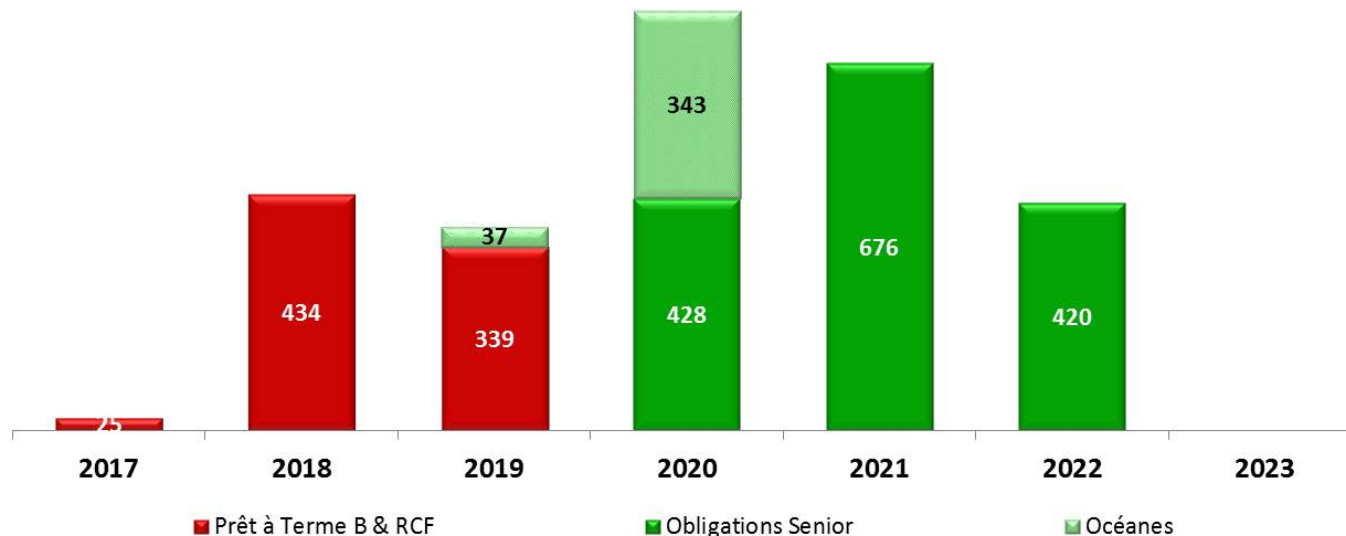


Dette Senior totale : \$2,85 Mds à fin 2016



Profil de la Dette Senior après restructuration des dettes liées aux obligations Marine

Maturité de la dette au 31/03/2017



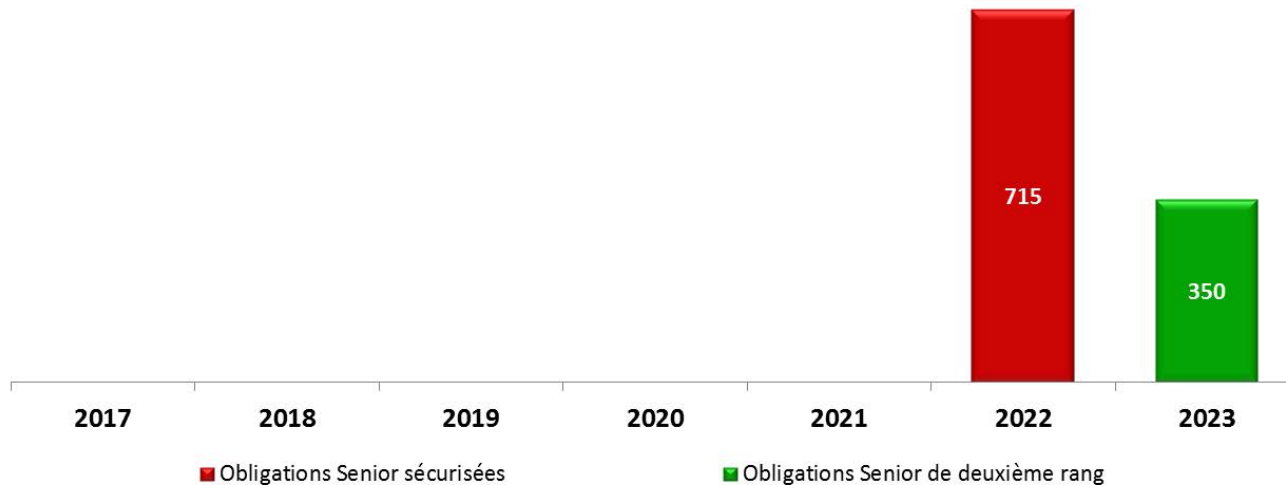
Dette Senior totale : \$2,75 Mds à la fin du T1 2017





Profil de la Dette Senior après restructuration financière visée

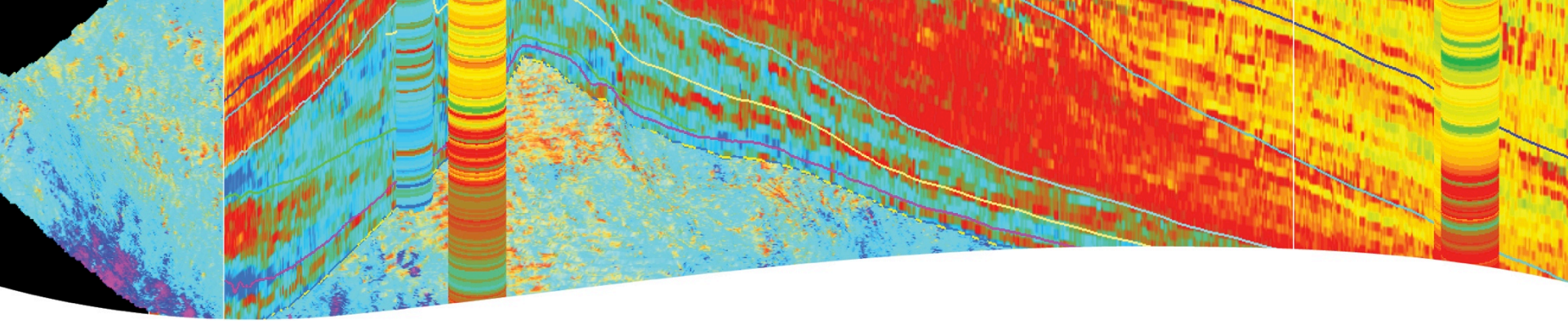
Profil de maturité de la dette
après restructuration



Dette Senior totale : \$1,05 Mds après restructuration financière

Coût moyen de la dette : 7,0% en numéraire (= \$80m en 2018) + 4,5% capitalisés (PIK)





Principaux termes économiques de la Proposition de la Société

Proposition de la Société : Conversion de la dette non-sécurisée en capital

	RÉSUMÉ DES PRINCIPAUX TERMES ÉCONOMIQUES
Augmentation de capital réservée aux porteurs d'obligations à haut rendement (HYB)	<ul style="list-style-type: none">■ \$1 601m convertis en Capital (sauf pour la part potentiellement utilisée pour la garantie de l'augmentation de capital)■ Conversion au pair sur la base d'un prix de \$4 par action
Augmentation de capital réservée aux porteurs d'obligations convertibles	<ul style="list-style-type: none">■ \$383m convertis en Capital■ Conversion au pair sur la base d'un prix de \$15 par action
Emission de BSA en faveur des actionnaires d'origine	<ul style="list-style-type: none">■ BSA 1 à \$4 / maturité de 5 ans■ 1,2 BSA pour 1 Action (= 4,15% de capital sur une base totalement diluée)



Proposition de la Société : Augmentation de capital en numéraire

RÉSUMÉ DES PRINCIPAUX TERMES ÉCONOMIQUES

\$75m d'Augmentation de Capital avec Bons de Souscription (ABSA) réservée aux actionnaires initiaux

- Emission d'actions nouvelles à \$2 avec des BSA 2 à \$5 / maturité de 5 ans
- 1 BSA pour 1 action nouvelle (= 5,85% du capital)
- Ouvert à tous les actionnaires existants (avant conversion en action des HYB et des obligations convertibles)
- Commission de garantie de 10% (en numéraire) au bénéfice des personnes qui garantissent en numéraire l'augmentation de capital
- Garantie : réservée aux actionnaires existants pour une période spécifique, à l'expiration de laquelle l'augmentation de capital sera garantie par l'ensemble des porteurs de HYB par voie de compensation de créances au titre des HYB

\$350m de nouvelles obligations à haut rendement souscrits pas les prêteurs non sécurisés

- Emission d'obligations à haut rendement au pair avec 15,5% de BSA (sur une base totalement diluée avant autres BSA)
- Incluant une tranche de \$25m proposée aux porteurs d'obligations convertibles
- Libor +4% cash / 8,5% PIK
- Maturité de 6 ans à compter de la date de réalisation
- Commission de garantie : 10% (en numéraire) au bénéfice des personnes qui garantissent l'émission
- Garantie:
 - Garantie initiale de \$325m par le Comité Ad Hoc des HY Bonds avec la possibilité offerte aux autres porteurs de HY Bonds de participer à cette garantie pour une période spécifique
 - Garantie de \$25m par les porteurs d'obligations convertibles

Utilisation nette du cash: c.\$100m pour rembourser de la dette sécurisée et \$275m pour renforcer la liquidité du groupe



Proposition de la Société : Réaménagement de la dette sécurisée

- Réaménagement d'environ **\$800m de facilités de crédits renouvelables en France et aux Etats-Unis** et du **prêt à Terme B**
 - Remboursement jusqu'à hauteur de \$100m dès signature de l'accord
 - Format d'obligation sécurisée
 - Maturité de **5 ans**
 - Libor (plancher de 1%) + **6,5% cash / 2,5% capitalisés (PIK)**
 - Pas de covenant de maintenance, excepté un minimum de liquidité de \$185m
 - Panier de \$200m de dette sécurisée additionnelle pari passu sous réserve d'un levier maximum de 2,5x

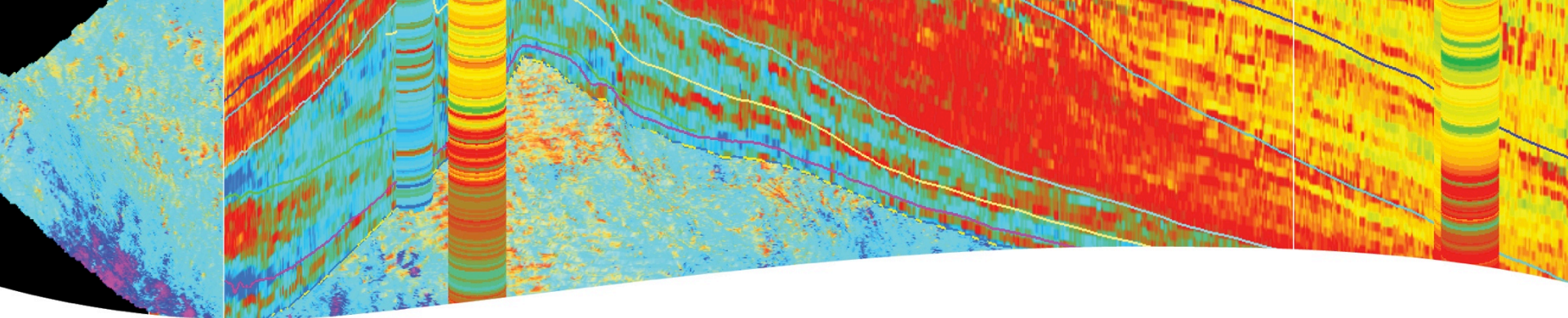


Proposition de la Société : Structure indicative de l'Actionnariat

Actionnariat avant augmentation de capital en numéraire [avant Bons de Souscription d'Actions (BSA)]	Après conversion de la dette en capital	Incluant les BSA 1
Actionnaires existants	4,9%	10,3%
Obligations convertibles	5,7%	5,4%
Obligations à Haut Rendement	89,4%	84,4%
Augmentation de capital (Garantie)	0,0%	0,0%
Total	100%	100%

Actionnariat après augmentation de capital en numéraire	Après conversion de la dette en capital	Incluant les BSA 1	Incluant les BSA 2
Actionnaires existants	10,4%	14,3%	19,4%
<i>Dont participation à l'augmentation de capital</i>	6,5%	6,2%	11,7%
<i>Dont participation initiale</i>	3,9%	8,1%	7,6%
Obligations convertibles	5,3%	5,1%	4,8%
Obligations à Haut Rendement	84,3%	80,6%	75,8%
Total	100%	100%	100%





Conclusion



Différences avec la Proposition de la Société

- Différences principales entre les principaux termes économiques de la Proposition de la Société et les propositions de certaines autres parties prenantes :
 - Prix d'exercice et échéance des bons de souscription d'actions
 - Prix de conversion des obligations convertibles
 - Proposition d'attribution d'actions gratuites aux actionnaires existants
 - Structuration de l'apport en capitaux
 - Termes de l'engagement de garantie et de la convention de blocage (« *lockup agreement* »)

Les détails des principaux termes économiques de la Proposition de la Société et des autres propositions sont présentés au sein de la 'Présentation du plan d'affaires et proposition de restructuration financière' incluse dans le communiqué du 12 mai 2017





Prochaines étapes

- Proposition de la Société :
 - Continuer les discussions relatives à certains termes économiques et à la documentation juridique, incluant les conventions de blocage
 - Chercher à élargir le soutien à d'autres parties prenantes
- Échéance d'intérêts dus par CGG le 15 mai 2017 au titre des Senior Notes à 5,875%
 - Suspendus pendant le délai de grâce de 30 jours
- Préparation pour engager volontairement l'ouverture de procédures judiciaires, potentiellement dans plusieurs juridictions, pour mettre pleinement en œuvre le plan de restructuration financière

Parallèlement à notre processus de restructuration financière, nous restons concentrés pour maintenir la qualité de notre offre intégrée et le niveau élevé de services à nos clients





Merci

Visit our website cgg.com

