

**CGG annonce une nouvelle étape stratégique :****Rééquilibrage de son portefeuille d'activités et  
Amélioration de la profitabilité et de la génération de cash**

**EBIT 2013 révisé en baisse à \$400m-420m  
Attribution de 3 projets majeurs au large du Brésil**

*Paris, France – 17 Décembre, 2013*

A l'occasion de son Capital Market Day qui se tient aujourd'hui à Paris, CGG a présenté auprès de la communauté financière, sa nouvelle étape de transformation stratégique qui sera mise en place d'ici à fin 2016.

Les activités de CGG sont fortement corrélées aux tendances de long terme en Exploration-Production des compagnies pétrolières. Pour faire face aux nouveaux challenges géologiques et géophysiques, nos clients ont besoin de solutions en Géoscience de plus en plus innovatrices. Nous constatons une demande croissante pour une meilleure compréhension des structures géologiques complexes de la phase d'exploration jusqu'à la phase d'optimisation des réservoirs existants et tout au long du cycle de développement et de production. La réponse à cette demande passe par l'augmentation du contenu technologique, une meilleure résolution, une meilleure illumination et plus généralement une meilleure image.

Dans ce contexte, le Groupe CGG avec ses actifs, son expertise, son personnel et son expérience est bien ancré sur ses trois piliers technologiques que sont les divisions Equipement, Acquisition et GGR (Géologie, Géophysique et Réservoir). CGG bénéficie d'un portefeuille unique d'activités dans les Géosciences, des compétences inégalées de ses équipes en imagerie, de sa flotte moderne de navires récemment construits ou rénovés, de la position de leader de Sercel dans le marché des équipements sismiques et de sa forte présence commerciale dans les bassins multi-clients clés. CGG est donc très bien positionné pour tirer parti de son offre intégrée et répondre aux besoins de ses clients avec des produits et services innovants et des solutions globales telles que celles proposées récemment avec BroadSeis, StagSeis ou bien avec le système Sercel d'acquisition terrestre 508<sup>XT</sup>.

Les priorités de CGG, dans la continuité du rachat des activités Géosciences de Fugro, restent centrées sur le développement de solutions de haut de gamme basées sur la différenciation technologique et ses compétences globales en Géosciences, sur le rééquilibrage de son portefeuille vers des activités moins capitalistiques et sur une amélioration continue de l'efficacité opérationnelle, de la profitabilité et de la génération de cash. Le développement de positions fortes dans des zones géographiques clés, renforcées par des partenariats de long terme constitue également un objectif majeur pour CGG.

A l'horizon 2016, notre feuille de route en Acquisition Marine, vise à poursuivre le repositionnement et le redimensionnement de notre flotte sur nos navires de haut-de-gamme, y compris les 4 navires modernes C-Class récemment acquis, et sur les segments de marché à forte valeur ajoutée technologique. Cet ajustement de notre flotte opérée conduira à une réduction significative des coûts fixes et des investissements et par là même permettra de réduire la volatilité de la profitabilité marine et d'accroître la génération de cash au cours du

cycle. Une taille critique sera maintenue pour préserver notre position de leader mondial, opérer dans les principaux bassins régionaux et proposer nos solutions technologiques à tous nos clients. Différents scénarios sont actuellement à l'étude pour délivrer ce repositionnement et ce redimensionnement dans les meilleurs délais. Le scénario le plus génératrice de cash sera retenu.

En Acquisition terrestre, CGG poursuit sa feuille de route stratégique focalisée sur des marchés de niche et technologiques ainsi que sur des partenariats de long terme dans des régions clés. Au Moyen-Orient, CGG est également en discussion pour y renforcer sa présence stratégique et bénéficier ainsi de la demande croissante dans la région pour des équipes à grand nombre de capteurs.

Les nouvelles conditions de marché en Acquisition et les perspectives de réduction de la flotte devraient se traduire par une dépréciation partielle des actifs corporels et incorporels associés. Le montant de cette charge exceptionnelle dépendra du scénario final retenu et sera enregistrée dans nos comptes 2013.

Ces initiatives de rééquilibrage de nos activités se traduiront par une réduction significative du chiffre d'affaires en Acquisition qui sera toutefois compensée par la croissance organique de GGR et par la croissance renouvelée en Equipment. Fin 2016, le nouveau profil du Groupe CGG sera ainsi rééquilibré de manière significative. La réduction du poids relatif de la Division Acquisition, désormais recentrée sur la partie la plus profitable de son marché, et la croissance relative du poids des Divisions Equipment et GGR plus profitables, moins capitalistiques et plus génératrices de cash, devraient permettre au Groupe de réduire ses coûts fixes, de limiter ses investissements, d'accroître sa profitabilité et de générer un cash-flow pérenne. Ce rééquilibrage de nos activités devrait se traduire par une redistribution des contributions respectives des divisions dans le chiffre d'affaires du Groupe à l'horizon 2016, d'environ 35% pour l'Acquisition, 35% pour GGR et 30% pour l'Equipment, et devrait avec nos plan d'actions associés, sur une base pro-forma 2013, améliorer notre marge d'EBIT Groupe de 400 points de base et, sur la base d'investissements réduits, générer un cash-flow libre encore plus élevé.

A plus court terme et notamment au cours du quatrième trimestre, nous opérons dans des conditions de marché sismique plus difficiles, les clients retardant leurs décisions d'attribution de grands projets en Acquisition pour lesquels nous nous mobilisons pour un démarrage début 2014. En raison de ces délais, et malgré un taux de production de notre flotte attendu à un niveau élevé au-delà de 90% ce trimestre, notre taux de disponibilité sera bas autour de 80%. Ceci aura un impact négatif sur les résultats de notre quatrième trimestre 2013 et se traduira par des ventes multi-clients plus faibles et par des coûts de stand-by commercial des navires associés à ces projets. En terrestre, l'activité est au ralenti en Amérique du Nord, en raison principalement d'une campagne d'hiver plus faible que prévue. En multi-clients, nos ventes devraient être en progression d'une année sur l'autre mais toutefois en-dessous de nos objectifs en raison des retards d'investissements de la part de nos clients. Les autres activités du Groupe dans les divisions Equipment et GGR sont en ligne ou supérieures à nos attentes. Notre EBIT 2013 est désormais attendu aux alentours de \$400m-\$420m.

Pour 2014, alors que l'incertitude demeure pour l'année prochaine, nous avons récemment été attributaires de trois contrats multi-clients majeurs au large du Brésil en complément des contrats signés au Mexique et en Angola. Notre flotte de navires est bien couverte sur le premier trimestre et deuxième trimestre 2014, respectivement à 90% et 60%. CGG a également gagné un contrat majeur en Data Management avec le Norwegian Petroleum Directorate (NPD). Deux centres de traitement dédiés ont été renouvelés en France et en

Oman et nous avons renforcé récemment notre présence en Thaïlande avec l'attribution d'un centre de traitement dédié. En Equipment, nous avons également remporté un contrat important en marine et nous devrions être en mesure d'enregistrer d'ici la fin de l'année les premières commandes pour des systèmes d'acquisition terrestre 508<sup>XT</sup>.

**Jean Georges Malcor, le Directeur général de CGG a déclaré :**

*« Après une première phase stratégique centrée sur la réalisation du plan de performance en 2010, puis une deuxième phase d'acquisition et d'intégration des activités de Géosciences en 2012- 2013, CGG aborde désormais une troisième étape de son plan stratégique centrée sur le rééquilibrage de son portefeuille vers des activités de haut de gamme moins capitalistiques et plus génératrices de cash. Cette nouvelle étape, qui sera mise en œuvre au cours des trois prochaines années, sera accompagnée d'un contrôle renforcé des coûts, d'une gestion serrée du cash et de la poursuite de nos plans d'amélioration de la performance opérationnelle. La nouvelle gamme de produits Sercel et les nouvelles solutions d'acquisition proposées au marché telles que StagSeis, nous permettront d'élargir nos offres technologiques et différencier. A l'horizon 2016, le repositionnement de notre flotte et nos partenariats en terrestre coïncideront également avec une phase de reprise attendue dans la division Equipment, avec Sercel qui devrait notamment bénéficier des équipes terrestres à grand nombre de capteurs, et avec une phase de croissance organique dans la division GGR basée sur la solidité de nos activités en géologie et réservoir et le retour sur investissements de nos programmes multi-clients récents dans le Golfe du Mexique et au Brésil. »*

#### A propos de CGG:

CGG ([www.cgg.com](http://www.cgg.com)) est un leader mondial de Géosciences entièrement intégré qui offre des compétences de premier plan en géologie, géophysique, caractérisation et développement de réservoirs à une base élargie de clients, principalement dans le secteur de l'exploration et de la production des hydrocarbures. Nos trois divisions, Equipment, Acquisition et Géologie, Géophysique & Réservoir (GGR) interviennent sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'exploration à la production des ressources naturelles. CGG emploie plus de 9 800 personnes dans le monde, toutes animées par la Passion des Géosciences, qui collaborent étroitement pour apporter les meilleures solutions à nos clients.

CGG est coté sur Euronext Paris SA (ISIN: 0000120164) et le New York Stock Exchange (sous la forme d'American Depository Shares, NYSE: CGG).

---

#### Contact Communications

Christophe Barnini  
Tel: +33 1 64 47 38 11  
E-Mail: [invrelparis@cg.com](mailto:invrelparis@cg.com)

---

#### Contact Relations Investisseurs

Catherine Leveau  
Tel: +33 1 64 47 34 89  
E-Mail: [invrelparis@cg.com](mailto:invrelparis@cg.com)

---