

Sophie Zurquiyah, PDG de CGG (CGGY), sur les résultats du T3 2021 - Transcription de l'appel sur les résultats

Nov. 06, 2021 5: 17 AM ET | CGG (CGGY), CGPVF

CGG ([OTC:CGGY](#)) Conférence téléphonique sur les résultats du T3 2021 3 novembre 2021 13h30 HE

Entreprises participantes

Christophe Barnini - Responsable, Communication Groupe & IR

Sophie Zurquiyah - PDG & Directrice

Yuri Baidoukov - Vice-président exécutif senior et directeur financier du groupe

Participants à la conférence téléphonique

Mick Pickup - Barclays

Christophe Barnini

Merci et bonjour, Mesdames et Messieurs. Bonsoir. Bienvenue à cette présentation des résultats du troisième trimestre 2021 de CGG. L'appel d'aujourd'hui est organisé depuis Paris, où Mme Sophie Zurquiyah, notre directrice générale, et M. Yuri Baidoukov, notre directeur financier du groupe, donneront un aperçu des résultats du troisième trimestre et commenteront nos perspectives.

À compter du 3e trimestre à compter d'aujourd'hui, CGG modifie son calendrier de communication financière. Nous publierons nos résultats financiers après la clôture des marchés à 17h45, heure de Paris. Ce nouveau calendrier de communication financière devrait être l'occasion pour les investisseurs américains et britanniques et les investisseurs européens de participer plus largement à la conférence téléphonique avec la direction.

Permettez-moi de vous rappeler les énoncés prospectifs, car certains renseignements contiennent des énoncés prospectifs, y compris, sans s'y limiter, des énoncés sur les plans, la stratégie et les perspectives de la CGG. Ces énoncés prospectifs sont assujettis à des risques et à des incertitudes qui peuvent changer à tout moment et, par conséquent, les résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux qui étaient attendus.

Cela étant dit, maintenant, je veux juste vous rappeler qu'après l'aperçu du troisième trimestre, nous serons heureux de répondre à vos questions. Et maintenant, je vais passer l'appel à Sophie.

Sophie Zurquiyah

Merci Christophe et bonjour, Mesdames et Messieurs, et merci d'avoir participé à cette conférence téléphonique du 3e trimestre 2021. Je suis sur la diapositive cinq MAINTENANT, permettez-moi de commencer par quelques commentaires généraux sur notre environnement de marché. Dans l'ensemble, au cours du troisième trimestre, l'activité de nos clients continue de montrer des signes de reprise progressive, les sociétés pétrolières internationales augmentant leurs activités liées à la production et à l'exploration en champ proche.

Nous avons également commencé à voir ce trimestre des IOC lancer des discussions sur diverses possibilités d'exploration à court terme, à faible émission de carbone et à moindre coût. Les compagnies pétrolières nationales et l'indépendance restent plus actives en général et continuent d'accroître progressivement leurs activités. Nous opérons aujourd'hui dans un environnement macroéconomique favorable, car le prix du pétrole Brent à loyer s'est stabilisé au-dessus de 75 dollars le baril et devrait continuer à croître à partir de ce niveau. Cela devrait continuer à stimuler l'activité, visant à maintenir ou à augmenter la production dans un proche avenir.

Comme nous le savons, les sociétés d'E & P se sont toujours concentrées sur la mise à niveau de leurs portefeuilles afin de réduire leur prix du pétrole à l'équilibre. Et maintenant, il y a la dimension supplémentaire de la réduction de l'intensité carbone des réserves, ce qui devrait également déclencher une activité et une exploration accrues à l'avenir et en particulier dans l'environnement favorable du marché macroéconomique que nous voyons actuellement. De plus, alors que la transition énergétique continue d'avancer, nous constatons un regain d'intérêt pour les zones de production de gaz et, dans l'ensemble, bien que notre marché soit toujours difficile, nous voyons clairement des signaux positifs indiquant que nos clients ont défini leurs priorités et commencent à reprendre leurs activités en attente.

Parallèlement à leurs plans énergétiques, les initiatives numériques restent au cœur de notre stratégie client en tant que source d'amélioration de l'efficacité de leur chaîne de valeur. Ces tendances devraient soutenir une activité accrue à l'avance en 2022 et au-delà. Nous voyons déjà que les géosciences se rétablissent progressivement, grâce à la demande accrue pour nos technologies et services supérieurs. Bien que les ventes dans les multi-clients et l'équipement soient grumeleuses par nature, elles ont toutes deux été particulièrement fortes ce trimestre en raison de l'embauche de préfinancement multi-clients et de livraisons d'équipement solide dans notre nouveau système OBN. Pour l'avenir, nous nous attendons à un solide T4 pour nos trois activités principales et dans l'ensemble, et comme prévu après un très faible premier semestre de l'année, nous constatons une amélioration des revenus et de la rentabilité en 2021, et nous nous attendons à ce que cette tendance se poursuive.

Comme vous le verrez dans nos chiffres, nous avons réussi à améliorer efficacement notre rentabilité pendant la pandémie pour les mêmes niveaux de revenus en fonction de nos plans de réduction des coûts. Plus tôt cette année, j'ai souligné nos initiatives axées sur le désinvestissement d'activités non essentielles afin de rationaliser davantage le rendement pendant la pandémie et de veiller à ce que nous puissions concentrer nos investissements sur notre croissance stratégique et nos initiatives commerciales de base.

Au début d'octobre, nous avons vendu notre activité de géoso-logiciels pour une contrepartie totale en espèces de 95 millions de dollars et la vente de l'activité de stockage d'actifs physiques ainsi que la vente et la location de notre immeuble social progressent bien. Avec une solide activité attendue au quatrième trimestre, CGG est bien positionnée pour atteindre ses objectifs financiers pour 2021.

Passons à la sixième diapositive, notre chiffre d'affaires du T3 de 217 millions de dollars, en hausse de 35% d'une année sur l'autre et de 71% séquentiellement. Le BAIIA sectoriel du Groupe s'est établi à 118 millions de dollars, soit une marge de 44 % en raison des activités commerciales et de la composition des ventes. À ce niveau, nous avons réalisé un solide bénéfice d'exploitation de 33 millions de dollars, ce qui représente une marge de 12 %. La trésorerie disponible sectorielle s'est élevée à 2 millions de dollars en raison de la baisse des recouvrements de créances au cours du trimestre après la faiblesse des revenus du deuxième trimestre en 2021. Il s'agit d'une amélioration importante par rapport à l'année dernière.

Et maintenant, examinons nos opérations du T3 2021 plus en détail par segment de reporting. Le chiffre d'affaires du segment GGR a été plus solide ce trimestre à 168 millions de dollars de 12% en glissement annuel grâce à la reprise progressive des géosciences et aux solides ventes multi-clients au T3. La marge d'EBITDA s'est améliorée à 63% et la marge d'ouverture s'est également améliorée à 18%, grâce au mix des ventes et à nos mesures d'économie de coûts, qui continuent de générer un impact positif.

En passant à la diapositive neuf maintenant, le chiffre d'affaires externe des géosciences du T3 s'est écoulé de 77 millions de dollars, avec une baisse stable d'une année sur l'autre et en hausse séquentielle de 5%. Les géosciences ont continué d'afficher une reprise progressive au cours du trimestre. Et certains projets sur lesquels nous avons travaillé avant la COVID sont revenus pour être reprocédés en prévision du travail d'optimisation de la production des clients. Nos clients continuent d'apprécier nos produits et services haut de gamme dans des domaines complexes et, à mesure que les contraintes budgétaires commencent à se modérer, ces activités clés nous reviennent. Le carnet de commandes est en hausse de 8 % d'une année sur l'autre et la productivité par habitant a augmenté à mesure que nous de plus en plus occupés et plus efficaces.

Maintenant, sur la diapositive 10, la récupération en géosciences est principalement menée par le traitement haut de gamme des données sur les streamers marins et les fonds océaniques, principalement dans des zones de production telles que le golfe du Mexique et le Brésil. Les projets de fonds marins nécessitent une imagerie avancée plus détaillée pour une précision accrue et nous capturons un pourcentage plus élevé de ce marché, grâce à notre différenciation technologique. Nous avons maintenant identifié un portefeuille de nouvelles entreprises - de nouvelles opportunités d'affaires au-delà du noyau. Ceux-ci mûrissent à l'intérieur de nos trois divisions.

Nous avons affecté des ressources dédiées au développement de notre offre commerciale, et nous nous préparons à développer et à suivre ces entreprises avec des KPI. Au sein des géosciences, nous classons ces nouvelles opportunités sous les géosciences numériques, de transition énergétique et environnementales. Et l'une de nos initiatives clés en matière de transition énergétique consiste à tirer parti de notre base de données de géologie et de géophysique pour offrir des services autour de l'identification et de la caractérisation des CCUS et des sites géothermiques et nous constatons un intérêt croissant pour les ventes dans ce domaine.

Nous sommes également impliqués dans plusieurs projets numériques et environnementaux visant la transformation numérique, les services cloud et la surveillance de la pollution. Les projets récents comprennent plusieurs projets pilotes de transformation numérique avec nos services de centre de données et des projets environnementaux, qui comprenaient une étude axée sur l'identification et la quantification de la pollution par les microplastiques sur le Snowdon, la plus haute montagne du Pays de Galles.

En passant à la diapositive 11, cette diapositive est en fait un zoom intéressant sur la prise de commandes géoscientifiques, qui est faite d'imagerie haut de gamme des données marine streamer et CGG. Dans un environnement limité par les CapEx, il est essentiel pour nos clients d'avoir accès aux images plus précises que l'imagerie CGG peut fournir pour augmenter leurs chances de succès. Au-delà du noyau, nos prises de commandes ont augmenté de 18% d'une année sur l'autre et nous sommes ravis de voir la traction se former autour de ces nouvelles activités.

Diapositive 12, l'industrie des géosciences est fascinante car chaque année, nous apportons une nouvelle technologie révolutionnaire qui stimule le reprocessing des données historiques. Ces percées sont dues à nos capacités et à notre expertise uniques en matière d'algorithmes sophistiqués et de calcul ultra-haute performance aujourd'hui. La technologie indispensable est l'imagerie d'inversion de forme à quatre voies unique de notre industrie, et l'aversion de forme à quatre voies de CD fournit des informations structurelles très détaillées qui n'étaient pas et perceptibles, historiquement, comme vous pouvez le voir sur cette image parente, la suivante, qui est 12 intérêts dans nos nouvelles entreprises au-delà des tribunaux augmente considérablement et elles représentaient plus de 10% de nos dépenses totales en soumissions.

Fin septembre. Aujourd'hui, j'aimerais souligner l'une de nos solutions d'affaires, qui est liée à l'industrie minière avec nos technologies, combinant l'imagerie par satellite et le traitement multiphysique. Nous pouvons caractériser dans les zones de stockage des résidus, qui constituent un danger potentiel et une responsabilité pour les sociétés minières. Nous avons appliqué avec succès notre technologie sur un projet historique pour une société minière mondiale utilisant l'imagerie électromagnétique 3D aéroportée sur une zone avec 15 sites d'esprit au Brésil, ce qui permet la délimitation claire des zones de stockage des dommages, fournissant une base de référence pour la surveillance de notre technologie de capteur cellulaire peut être combinée avec ce satellite et des capacités multiphysiques pour fournir une surveillance inverse à long terme et une solution de réduction des risques en temps réel.

Le passage à un capEx en espèces multi-lignes maintenant multi-lignes s'est été de 57 millions de dollars ce trimestre, une année stable et dédiée au programme multi-lignes marine. Au 3e trimestre. Nous avons trois navires travaillant sur des programmes multilignes, deux sur un projet multiligne 3D de cinq mois en mer du Nord norvégienne et un au Brésil sur notre projet de laboratoire en cours. Nous avons également eu cinq projets de reproces multilignes ce trimestre, dont un nouveau dans le Go Mexico. L'augmentation du désordre des revenus a été en partie due au rattrapage.

Le préfinancement porter notre taux de préfinancement depuis le début de l'année à 70 %. Maintenant, sur la diapositive 15 au Brésil, nous avons obtenu un préfinancement important pour le programme NELA en cours en mer du Nord. Nous avons deux navires et un équipage de nœud actifs ce trimestre dans la cabine Viking nord, ce qui devrait stimuler l'activité terrestre du 4e trimestre. Ce trimestre a été soutenu par les activités de M&A de nos clients, et nous nous intéressons de plus en plus à nos actifs gaziers onshore. Cela pourrait stimuler davantage les ventes après-vente dans le golfe du Mexique, CGG se concentre principalement sur la ré-imagination de projets, qui, en l'absence de nouvelles acquisitions, fournissent un moyen rentable d'améliorer la compréhension du sous-sol pour une production améliorée et presque étape par expiration.

Je passe maintenant à l'équipement sur la diapositive 17 Le chiffre d'affaires du segment de l'équipement a augmenté de 101 millions de dollars d'une année sur l'autre séquentiellement, ce qui est principalement dû au volume élevé de livraisons de nos nouveaux nœuds de fond océanique GP 300. À ce niveau d'activité, l'EBITDA et l'ouverture se sont nettement améliorés à 17% et 9% respectivement.

Ensuite, les cellules d'équipement terrestre représentaient 40 % du total au T3. Alors que nous livrons des systèmes dans diverses régions géographiques telles que la Chine, la Russie, l'Afrique du Nord et l'Inde, les équipements marins se vendent avec 55 millions de dollars ou 55 millions de dollars, ce qui représente 54% des ventes totales en raison de la livraison prévue de 18 000 gpr 300 nœuds, la division des équipements continue d'innover et a récemment lancé la source d'impulsions réglée TPS. Il s'agit de la source acoustique spécialement conçue pour protéger davantage la faune marine contre les émissions à haute fréquence tout en maintenant des résultats très précis et fiables, l'acquisition sismique. Enfin, je suis heureux de le signaler au cours du trimestre. Nous avons également réalisé les premières ventes commerciales de notre nouveau système de surveillance de la santé structurelle LAN grâce.

Je vais maintenant donner la parole à Yuri pour plus de faits saillants financiers.

Merci, Sophie. Bonjour. Bonne après-midi. Et bonsoir, Mesdames et Messieurs, je vais commenter les résultats financiers du troisième trimestre 2021. En regardant le PNL consolidé sur la diapositive 20 de nos segments, il était de 270 millions de dollars, en hausse de 35% d'une année sur l'autre et de 71% séquentiellement. Il s'agit d'un trimestre très solide pour le groupe CG, porté par la poursuite de la reprise dans les géosciences, l'augmentation significative des ventes multilignes et les fortes livraisons d'équipements. Le chiffre d'affaires du segment SG&A s'est élevé à 168 millions de dollars, en hausse de 12% d'une année sur l'autre et en hausse de 53% séquentiellement, le chiffre d'affaires géoscientifique a été stable de 77 millions d'une année sur l'autre et en hausse de 5% séquentiellement le chiffre d'affaires multi-clients a augmenté de 92 millions de dollars en hausse de 26% d'une année sur l'autre et en hausse de 149% le remboursement séquentiel des revenus de nos projets multilignes était de 59 millions de dollars en hausse de 51% d'une année sur l'autre avec un taux de remboursement de 103% multi-clients après que les ventes aient été à 32 millions de dollars ce trimestre, légère baisse d'une année sur l'autre. Le chiffre d'affaires du segment équipement s'est imposé à 101 millions de dollars, en hausse de 105 % d'une année sur l'autre et de 113 % séquentiellement.

Les contributions respectives des activités du groupe ont été de 28% des géosciences, 34% des multi-clients 62% pour le segment G J et 38% du segment actions ABIDA était de 118 millions de dollars. Ce trimestre en hausse de 127% en glissement annuel avec un solide segment ajusté de 44%. ABI 118 millions de dollars a augmenté de 48% d'une année sur l'autre Le bénéfice d'exploitation sectoriel a atteint 3 millions de dollars, en hausse de 71 millions de dollars d'une année sur l'autre avec une marge de 12%, tandis que le bénéfice d'exploitation sectoriel ajusté de 33 millions de dollars a augmenté de 37 millions de dollars d'une année sur l'autre. Après ajustement d'IFRS 15 de 13 millions \$, coût de la dette de 27 millions \$, impôts de 7 millions \$ et perte nette de 3 millions \$, perte nette liée aux activités abandonnées de 3 millions \$, la perte nette du Groupe a été nettement inférieure de 17 millions \$ à la perte nette de 93 millions \$ au troisième trimestre de 2020.

En passant à la diapositive 21, simplifié les flux de trésorerie et en regardant la trésorerie disponible du segment T3 2021, elle était positive à 2 millions de dollars, y compris une variation négative de 48 millions de dollars du fonds de roulement. Encore une fois, une amélioration significative par rapport à la hausse négative de 59 millions de dollars au troisième trimestre de 2020 en raison de la solide augmentation du BAIIA de ce trimestre. Les dépenses d'investissement totales ont été stables de 74 millions de dollars d'une année sur l'autre. Les dépenses d'investissement industrielles se sont élevés à 8 millions de dollars, les coûts de développement capitalisés à 7 millions de dollars et les dépenses d'investissement en espèces multi-clients à 57 millions de dollars d'une année sur l'autre.

Après 14 millions de dollars de remboursements de location, zéro coût décaissé de la dette, 7 millions de dollars de coûts décaissés du plan CGG 2021 et des flux de trésorerie disponibles négatifs de 15 millions de dollars provenant des activités abandonnées, les flux de trésorerie nets du groupe ont été négatifs de 34 millions de dollars, en amélioration significative par rapport à 92 millions de dollars au troisième trimestre de 2020.

En passant à la diapositive 21, bilan du groupe et structure du capital, à la fin du mois de septembre 2021, la liquidité du groupe s'élevait à 340 millions de dollars, dont 100 millions de dollars sur le FRC tiré. La dette brute du Groupe avant IFRS 16 s'est de 1,22 milliard de dollars et la dette nette de 987 millions de dollars. La dette brute du Groupe après IFRS 16 s'est de 1,35 milliard de dollars et la dette nette de 1,11 milliard de dollars. La dette du Groupe après IFRS 16 comprenait des obligations supérieures de 1,18 milliard de dollars échéant en 2027. 49 millions de dollars d'autres éléments et 127 millions de dollars de passifs locatifs.

Le capital employé s'est de 2,14 milliards de dollars, en baisse de 28 millions de dollars par par contre à la fin de décembre 2020. Le capital de réseautage après IFRS 15 s'est situé à 153 millions de dollars, en baisse par rapport à 212 millions de dollars à la fin de décembre 2020, principalement en raison de la réduction des comptes débiteurs nets, des stocks et des provisions courantes. Le goodwill est de 1,19 milliard de dollars, ce qui correspond à 56 % du capital total employé. La valeur comptable nette des bibliothèques multi-clients après IFRS 15 a augmenté à 556 millions de dollars, dont 495 millions de dollars pour le Marine et 60 millions de dollars pour le territoire.

Les autres actifs non courants se sont redressés à 376 millions \$, y compris 221 millions \$ d'immobilisations corporelles, en baisse de 47 millions \$ par rapport à la fin de l'exercice, qui comprenait 131 \$ d'actifs liés au droit d'utilisation IFRS 16 et 96 millions \$ d'autres immobilisations incorporelles, en baisse de 20 millions \$ par rapport à la fin de l'exercice. Les autres passifs non courants se sont inscrits à 136 millions de dollars, en baisse de 29 millions de dollars par an. Les capitaux propres des actionnaires se sont de 1,27 milliard de dollars, dont 44 millions de dollars d'intérêts minoritaires, principalement liés au droit de timbre.

Maintenant, je céds à Sophie pour une perspective de l'environnement de marché 2021 et nos prévisions financières.

Sophie Zurquiyah

Oui, merci, Yuri. Nous sommes maintenant sur la diapositive 24. Dans l'ensemble, le T3 a été un trimestre solide, et nous nous attendons à un T4 solide comme prévu plus tôt dans l'année. Dans ce contexte, nous confirmons nos objectifs financiers pour 2021 et pour l'avenir, les géosciences devraient poursuivre leur reprise progressive. Le multi-clients a été le plus touché par l'environnement prudent actuel des clients où les clients, en particulier les IOC, continuent de retarder les décisions pour l'avenir.

Cependant, nous voyons les premiers signes d'amélioration, car il est nécessaire pour nos clients de revoir constamment leurs portefeuilles pour des raisons économiques et maintenant pour leur empreinte carbone, je pense que cela entraînera un peu plus de positionnement géographique et d'accaparement des superficies et nous constatons un intérêt pour nos données pour le T4. En ce qui ale quoi se trouve le 4e trimestre, d'importantes livraisons d'équipements terrestres en Afrique du Nord. Et bien qu'il soit trop tôt pour donner une perspective pour 2022, il est juste de dire que nos clients s'organisent pour augmenter leur niveau d'activité, même s'ils restent prudents, surtout quand il s'agit d'exploration.

La technologie et le numérique resteront en bonne place dans leurs agendas et je crois que les tendances actuelles soutiendront le cœur de métier et la croissance de CGG au-delà des activités principales. Nos technologies uniques, nos algorithmes sophistiqués, le calcul haute performance, les données terrestres et les capteurs de pointe joueront un rôle clé dans le soutien de l'industrie et de son ambition tout au long de la transition énergétique.

Merci de votre intérêt et nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Séance de questions-réponses

Opérateur

[Instructions de l'opérateur] Nous allons maintenant prendre notre première question qui vient de la ligne de votre [indiscernable]. Votre ligne est maintenant ouverte.

Analyste non identifié

Pardon. Oui, oui. Je n'ai pas reconnu la prononciation de mon nom. Ma question porte sur l'équipement de vente maritime. C'est assez impressionnant de voir l'augmentation des dispositifs océaniques. Sur les streamers quel est votre prospect. Vous pensez que le marché, compte tenu de l'âge des streamers qui s'équipent, devrait être à un moment donné un remplacement important des streamers. Quelle est votre vision à ce sujet?

Sophie Zurquiyah

Nous vous remercions, Jean, de votre question. Vous avez tout à fait raison de dire que les streamers vieillissent de plus en plus. Donc, probablement entrer dans le 10e anniversaire. Mais nous ne voyons pas, je pense que je n'ai pas changé mon point de vue que le cycle de remplacement commencera plus à la fin de '22 à 2023. Je ne pense donc pas que le cycle de remplacement des streamers entraînera des améliorations significatives dans le flux maritime de chiffres d'équipement pour 2022.

Je dirais que, d'une manière générale, les prix des acquisitions maritimes semblent être à la hausse, bien qu'au T4, vous ne voyez pas que les sociétés d'acquisition maritimes ne sont pas très occupées, mais les prix vont dans la bonne direction, ce qui permettra éventuellement à ces entreprises de faire des investissements pour remplacer les streamers. C'est nécessaire. C'est juste en ce moment, ils n'ont pas les CapEx ou la visibilité dans leur entreprise pour faire ces investissements. Je pense que cela viendra en 2023, c'est sûr.

Opérateur

D'accord. Nous allons maintenant prendre notre prochaine question et elle vient de la ligne de Kevin Roger. Votre ligne est maintenant ouverte.

UnidentifiedAnalyst

Oui, bonsoir. Je pense que c'est [indiscernable]. Vous m'entendez??

Iouri Baïdoukov

Oui. Kevin. oui. D'accord, parfait. C'est moi. Désolé pour cela. J'ai quelques questions, s'il vous plaît. Le premier est lié aux mouvements de fonds de roulement que vous avez eu au T3, je suppose que c'est lié à la cellule de vente et au fait que vous livrez des nœuds ce trimestre et que vous vous attendez à livrer un équipement plus fort, disons - de forts volumes d'équipement au T4.

Je me demandais si vous pouviez nous donner l'ampleur de ce mouvement de fonds de roulement lié aux ventes et combien nous devrions nous attendre à récupérer au T4. C'est la première question et la deuxième est liée à l'EBITDA de [ph] et est-ce que disons les autres nœuds ayant un effet mix positif sur votre EBITDA parce que la performance était meilleure que ce que je pense que tout le monde avait anticipé en termes de marge. Les nœuds sont donc un effet de mélange positif. Et le dernier est sur le flux libre de l'exploitation abandonnée. Pouvez-vous nous donner des détails à ce sujet? Est-ce lié aux bateaux et à l'engagement que vous avez avec votre partenaire lorsque le navire est élevé, vous pouvez m'expliquer le chiffre de ce trimestre. Merci.

Iouri Baïdoukov

Oui, Kevin et bonsoir. Je vais prendre vos questions. Vous verrez donc dans nos états financiers qu'en effet, ce trimestre, nous avons eu une variation négative du fonds de roulement de 48 millions de dollars. Et la raison en est bien sûr, eh bien, en fait, c'est deux choses. Celui que vous avez déjà mentionné. Oui, en effet évidemment, nous avons eu de fortes livraisons d'équipements au troisième trimestre, principalement des nœuds GPR. Et avec cela, bien sûr, les comptes débiteurs dans le secteur de l'équipement ont augmenté, mais le deuxième élément concerne le -- ou se rapporte en fait à l'augmentation séquentielle significative des ventes multi-clients. Ainsi, les ventes multi-clients sont passées de 37 millions de dollars à 92 millions de dollars et, bien sûr, c'est ce qui a entraîné globalement l'augmentation des comptes clients.

Donc, en d'autres termes, encore une fois, ce sont à la fois des entreprises, c'est multi-clients et de l'équipement et nous nous attendons bien sûr à ce que cette tendance change. Eh bien, encore une fois, je suis en quelque sorte dans le quatrième trimestre, de sorte que les créances seront recouvrées la plupart d'entre elles au cours du quatrième trimestre de l'année.

Maintenant, en ce qui concerne l'EBITDA de la vente, encore une fois, il y a certainement un impact positif de la vente de nœuds. Pourquoi, parce que bien sûr, c'est de l'électronique. Donc, comme vous le savez bien, dans le genre de mix de revenus de leur vente, les produits mécaniques comme les vibrateurs, ont évidemment une marge brute plus faible tandis que tout ce qui est électronique en a une plus élevée et les nœuds de fond océanique tombent dans ce genre de catégorie de marge brute plus élevée, donc oui, nous avons eu un impact positif. Et votre troisième question était de savoir ce que Kevin...

UnidentifiedAnalyst

Le flux de trésorerie disponible provenant de l'activité abandonnée, Yuri.

Iouri Baïdoukov

Oh, c'est vrai. oui. Pardon. Le flux libre des activités abandonnées est en fait un peu l'histoire habituelle, principalement en ce qui concerne la rémunération, mais aussi au troisième trimestre de CGG 2021, nous avons eu un impact de l'héritage fiscal, le règlement fiscal au Mexique de 14 millions de dollars.

UnidentifiedAnalyst

D'accord. Donc, c'est la grande majorité des 15 millions de dollars qui sont liés au règlement fiscal hérité, et ce n'est pas lié à la compensation que vous devez payer à une part d'eau pour l'article.

Iouri Baïdoukov

Parce que si et quand nous prenons la décision de partager ce qui ne va pas pour les opérations abandonnées, cela ira dans le multi-client. oui.

Opérateur

D'accord, monsieur. Nous allons maintenant prendre notre prochaine question et elle vient sur la ligne de Mick Pickup de Barclays. Votre ligne est maintenant ouverte.

Mick Pickup

Bonjour à tous. Quelques questions, si vous me le permettez. Tout d'abord, vous avez évidemment fait quelques annonces ce trimestre où vous avez investi conjointement avec certains de vos pairs. Pouvez-vous simplement parler d'investir dans la coopération avec d'autres? Est-ce que c'est ce que nous allons voir à l'avenir? Est-ce un signe de resserrement du capital dans l'industrie ou qu'est-ce qui motive exactement ce moment?

Sophie Zurquiyah

Ils sont en fait, vous avez tout à fait raison. Il y a plus de collaboration et moi, je crois que l'avenir sera plus collaboratif si vous regardez nos clients, ils collaborent depuis un certain temps depuis longtemps. Et surtout quand il s'agissait d'activités qui étaient plus risquées dans l'exploration, en particulier, vous savez, ils viennent former un consortium. Et donc je pense que nous n'avons pas été bons pour imiter cela de notre espace. Donc, l'une des annonces que nous avons faites est à Sur et ce sera trois d'entre nous qui investirons et c'est une question de gestion des risques.

Le deuxième que vous auriez vu est l'Iran, et c'est un peu différent. Il s'agit de reconnaître qu'il s'agit de fournir les données de manière efficace aux données multi-clients de nos clients et de leur donner accès à leurs droits, en reconnaissant que si vous voulez est un peu une épine dorsale pour multi-clients, mais n'est pas un différenciateur. Ce n'est pas quelque chose que nous croyons, vous savez, TGS PS ou nous devrions différencier. Et nous devrions plutôt unir nos forces pour simplement faire le meilleur produit pour servir nos clients.

Il s'agit donc davantage de rassembler des ressources pour mieux servir nos clients, qui veulent, vous savez, une livraison efficace des données dans leurs plateformes. L'autre que vous auriez vu est la collaboration sur ccs avec PS. Et nous avons pensé qu'il serait logique d'unir nos forces avec eux parce que nous sommes les deux entreprises qui ont si vous voulez les plus grands ensembles de données et il était plus facile de collaborer sur quelque chose de nouveau, comme le CCUS. Alors nous nous sommes dit, d'accord, pourquoi ne pas faire quelque chose ensemble et voir ce que nous pouvons fournir à l'inter ensemble et savoir que nous avons des ensembles de données pour le faire. C'est un peu différent, mais d'une manière générale, la gestion des risques, l'efficacité et je suppose que les synergies commerciales seraient les moteurs, mais sous des angles différents.

Mick Pickup

D'accord. C'est une toute autre question. oui. Puis-je simplement vous poser des questions sur les conversations que vous avez avec vos clients, évidemment l'écart entre le seuil de rentabilité et les prix du pétrole, aussi important que nous l'avons jamais vu en ce moment. Et mon collègue américain aujourd'hui, nous devons noter avec le mot super-cycle. Donc, et en entrant dans 4Q, évidemment il y a utilisé les dépenses saisonnières de la fin de l'année. Avez-vous l'impression que c'est beaucoup plus probable maintenant que l'environnement et la charge de travail reviennent?

Sophie Zurquiyah

Je dirais dis-le est vraiment étrange parce que tout le prix est super élevé. Tous nos clients génèrent un, un très rentable et génèrent des flux de trésorerie très forts. Je n'ai pas l'impression qu'ils vont s'éloigner de leur discipline de capital. Maintenant, vous devez garder à l'esprit qu'ils ont sous leur bien en dessous de leurs conseils guidés sur la bande CapEx, ce qui signifie qu'ils ont beaucoup de citations non citées « argent de réserve » quand il s'agit de la fin de l'année. Je dirais qu'il y a des signaux dont ils veulent discuter, des ententes de fin d'année parce qu'ils se sont penchés sur la discipline de recueillir les besoins de divers ministères et de divers groupes et actifs géographiquement jusqu'à la fin de l'année et d'essayer de négocier une entente plus vaste.

Je pense donc que cela se produira certainement. Et j'ai mentionné que, comme un signal positif, je ne connais tout simplement pas l'ampleur de la chose et la quantité de cet argent qu'ils vont réellement libérer parce que, encore une fois, ils sont bien en dessous de leurs taux de dépenses de piste. Cela signifie donc qu'ils ont beaucoup d'argent, mais je ne sais pas s'ils vont tout dépenser ou s'ils vont en garder sous leurs épaules et, ou le garder pour simplement redonner aux actionnaires par d'autres formes.

Mick Pickup

Vous avez compris. Et un rapide, si je viens de terminer le préfinancement est au-dessus de 100% évidemment très bon. Est-ce que c'est juste de la prudence sur ce que vous investissez et est-ce que le retraitement s'accompagne d'un préfinancement plus élevé, ce qui motive ce 100% de plus?

Sophie Zurquiyah

Le préfinancement ne devrait jamais, nous ne devrions jamais l'examiner d'un trimestre à l'autre. J'ai mentionné au dernier trimestre qu'il y avait une sorte d'accord sur lequel nous travaillions et qui s'était déplacé au T3. Donc, en réalité, ce préfinancement aurait dû arriver plus tôt au T2, ce qui aurait rendu H one plus fort et celui-ci plus normal. Donc, c'est juste, parfois c'est un peu grumeleux et le séquençage fait que ça se passe comme ça. Et, généralement, il y a un certain niveau de rattrapage sur le préfinancement quand il s'agit de plus, vous savez, le dernier mois de l'année, ce qui est ce qui se passe.

Donc, vous ne devriez pas lire dans ce trimestre particulier, il a été motivé par un rattrapage de préfinancement qui aurait vraiment dû venir au dernier trimestre, mais il, mais il dit cependant, est notre financement de preuve à, depuis le début de l'année, les 70%. Et nous irons probablement mieux que cela en Q4. oui. Cela montre que nous investissons aux bons endroits et qu'il y a de l'intérêt pour nos projets, qui sont essentiellement la Norvège et le Brésil.

Opérateur

D'accord. Nous allons maintenant passer à notre prochaine question. Et cela vient de la ligne de George Hummel [ph] de CIC Market Solutions. Votre ligne n'est pas ouverte.

Analyste non identifié

D'accord. Ma question porte sur le CCUS. Yuri, vous avez mentionné qu'en ce qui concerne la diversification loin du pétrole et du gaz et que vos entreprises sont principalement des Américains pointent du côté très sérieusement. Quel genre de services cela impliquerait-il si vous avez mentionné son identification, mais une fois que c'est fait, y aurait-il un besoin de services permanents et de ce genre de services pour le CCUS?

Sophie Zurquiyah

oui. oui. Je vous remercie de cette question. Vous trouverez dans le CS des ingrédients très similaires à l'expiration et à la production. Donc, l'exploration va être des ingrédients similaires, et c'est ce que nous visons à faire avec nos ensembles de données en mer du Nord, en particulier, qui va être très actif dans le CCGUS est l'identification et la caractérisation. Vous pourriez le faire en utilisant les géosciences en général. Donc, cela impliquera certainement la géologie et la géophysique, et cette géophysique sera soit acquise sur une base exclusive, soit sur une base multiligne.

Il s'agira donc de ventes de données d'une manière ou d'une autre, ou d'activités d'acquisition et de traitement de données. Et puis il y aura une composante peut-être plus importante de la surveillance parce qu'elle sera dictée par les exigences réglementaires. Bien sûr, si vous y réfléchissez, vous injectez du CO2 peut-être à des taux élevés et vous avez un risque de fracturation, de roche ou de rupture de l'intégrité du réservoir ou de la zone de stockage. Et donc il y aura des mécanismes de surveillance. Je pense qu'il y en a de façon permanente, peut-être combinée avec les 4 que nous voyons dans l'industrie pétrolière et gazière. Donc, mais il y aura certainement une composante de surveillance permanente, sur laquelle nous avons l'intention de nous positionner.

Opérateur

D'accord. Nous allons maintenant prendre notre prochaine question et elle vient sur la ligne de [indiscernable]. Votre ligne est maintenant ouverte.

Analyste non identifié

Oui. Salut. Bonne après-midi. Merci d'avoir pris ma question. Juste un pour mon côté. Je voulais juste vérifier vos frais non récurrents. Il me semble que j'ai un chiffre de 32 millions de dollars pour 2021 à titre d'ajustement du BAIIA bien au BAIIA de 42 millions de dollars en 2020. Pourriez-vous confirmer que c'est toujours le nombre que je devrais rechercher? Parce que je pense que depuis le début de l'année, il n'y a évidemment pas eu de trimestres d'ajustement, alors vous datez où je pense que 3 millions de dollars au total. Alors, comment devrais-je penser à cela? Merci.

Iouri Baïdoukov

Alors oui bonjour. Regardez-vous les flux de trésorerie ou le P&L?

Analyste non identifié

Désolé, c'est P&L.

Iouri Baïdoukov

oui. Donc du côté du P&L on oui, on a à peu près non, on a eu un crédit en fait dès le début de l'année de la réévaluation des provisions pour la planète sociale française. Droite. Donc, fondamentalement, nous n'avons pas le type significatif de différence entre le BAIIA et le BAIIA sectoriel ajusté.

Sophie Zurquiyah

Oui, je dirais que cette année est assez propre en termes de coûts non récurrents, parce que l'année dernière, nous avons pris toutes les provisions, que ce soit les provisions ou les coûts décaissés pour les réductions d'effectifs essentiellement, les réductions importantes d'effectifs. Et nous avons eu le non récurrent sur certains ajustements, je suppose, sur la bibliothèque de données multi-clients. Mais depuis le début de l'année, nous n'avons fait aucun, aucun ajustement. En fait, comme Yuri l'a mentionné, nous avons obtenu un crédit parce que nous avons pris une disposition plus importante pour le plan social en France et vous ne connaissez pas le nombre exact jusqu'à ce que les gens partent réellement parce que cela inclut, cela dépend du temps que les gens prennent réellement pour trouver un autre emploi. Et donc nous avons eu un crédit assez important que nous avons pris et donc cela nous a frappés. Notre BAIIA ajusté est donc en fait inférieur à notre BAIIA.

Iouri Baïdoukov

oui. Et, fondamentalement, oui, la différence entre les deux sur la base de neuf mois depuis le début de l'année est de 2 millions de dollars, donc 195 millions de dollars de BAIIA et 193 millions de dollars de BAIIA ajusté et en ce qui concerne le bénéfice d'exploitation. Nous avons donc essentiellement un bénéfice d'exploitation de 14 millions de dollars pour les neuf premiers mois, contre un bénéfice d'exploitation ajusté de 6 millions de dollars. Donc, en d'autres termes, encore une fois, il y a le dernier type de 9 millions de dollars positifs ou de crédit effectivement liés aux provisions et aux frais que nous avons pris l'an dernier.

Analyste non identifié

Je l'ai. Je ne devrais donc pas m'attendre à des ajustements significatifs au T4 ou en 2022?

Iouri Baïdoukov

Non, pas en ce qui concerne le P&L et ensuite sur les flux de trésorerie, vous verrez qu'évidemment nous continuerons à payer ces frais de départ. Et ils passent par la réduction de la responsabilité. C'est-à-dire l'évolution du fonds de roulement.

Analyste non identifié

Pourriez-vous vous en souvenir?

Iouri Baïdoukov

Encore une fois, dans l'état des flux de trésorerie, nous constatons essentiellement qu'au cours des neuf premiers mois, le passif du CNRC est négatif de 19 millions de dollars. Donc, en gros, c'est ce qui s'est passé d'année en jour.

Analyste non identifié

oui. Et désolé. oui. Pour, le '21 au total et 2022, quelles sont vos attentes ?

Iouri Baïdoukov

Eh bien, '22 devrait être proche de zéro parce qu'il pourrait y avoir une petite queue en France, mais à peu près tous ces coûts de départ sont payés cette année.

Analyste non identifié

D'accord. Et puis un nombre similaire à Q3 et Q4, je suppose, ou légèrement inférieur, mais n'augmentant pas.

Iouri Baïdoukov

Non, il n'augmente pas. Exactement. Ainsi

Analyste non identifié

D'accord, super. Merci beaucoup.

Iouri Baïdoukov

En fait, c'est en quelque sorte une diminution progressive. oui. C'est ce qui se passe.

Opérateur

[Instructions de l'opérateur] Notre prochaine question vient sur la ligne de [indiscernable]. Votre ligne est maintenant ouverte à partir de [indiscernable].

Analyste non identifié

Oui. Bonne après-midi. Merci d'avoir pris ma question. Question très rapide pour moi dans l'environnement d'aujourd'hui, nous voyons des goulots d'étranglement comme dans les semi-conducteurs, mais aussi dans certains différents pour vous. Est-ce un risque pour vos divisions d'équipement? Et ce qui est le plus, disons l'équipement risqué pour vous. Nous devrions nous concentrer sur une deuxième question encore liée à ce point. Il y a aussi une certaine augmentation des coûts de la feuille de route. Pensez-vous qu'il vous soit possible de préserver votre marge dans ce contexte ? Je pense toujours à la division de l'équipement. Merci.

Sophie Zurquiyah

Très bonne question. Et c'est quelque chose que nous examinons très attentivement alors que nous planifions en 2021. Donc, je dirai simplement que d'une manière générale, du côté de l'équipement, nous planifions probablement un an à l'avance. Nous passons donc les commandes de pièces critiques assez tôt dans le cycle. Et c'est pourquoi nous avons été, je veux dire, nous n'avons ressenti aucun problème cette année de ce goulot d'étranglement sur les semi-conducteurs ou de l'augmentation des matières premières. Nous pourrions donc voir que nous commençons à voir une certaine tension sur les équipements électroniques, pas nécessairement les matières premières.

Ce n'est pas une préoccupation pour nous. Et c'est quelque chose que nous travaillons à résoudre. Nous pensons que si nous sommes touchés pendant un certain temps l'an prochain, ce sera une courte période et que nous serons en mesure de rattraper notre retard au cours de l'année. Nous ne planifions donc pas pour le moment. Nous prévoyons d'être en mesure de livrer ce dont nous avons besoin l'année prochaine, en gros. Et ça, et ça, c'est principalement parce que nous avons anticipé beaucoup de commandes. Est-ce que cela répond à votre question?

Analyste non identifié

Oui. Merci. Et en ce qui concerne le coût de -- le coût accru des intrants et de votre marge et votre capacité à préserver votre marge et à parler avec les clients, est-ce que vous...

Sophie Zurquiyah

Oui, nous ne voyons pas encore. Je veux dire, encore une fois, comme je l'ai dit, nous passons la commande assez à l'avance. Nous n'avons donc pas vu d'inflation sur les matières premières sur ce que nous achetons. Il s'agit plus des problèmes, de la disponibilité de certains composants électriques électroniques et sur lesquels nous avons travaillé. Donc, je pense, oui, nous ne le sommes pas, je veux dire, en ce moment, nous ne voyons pas d'impact sur notre marge et nos marges dépendent davantage de la combinaison de produits que nous livrons. Et comme Kevin l'a souligné plus tôt, quelqu'un a posé la question sur le GPR, le GPR est une bonne marge. Cela dépend donc vraiment de ce que nous vendons plutôt que de l'inflation sur les matières premières.

Iouri Baïdoukov

D'accord. Avez-vous d'autres questions?

Opérateur

Oui Monsieur. Notre prochaine question vient dans la lignée de Matt [ph] de Morgan Stanley. Votre voie est maintenant ouverte.

Analyste non identifié

Hé, merci beaucoup. J'ai donc une petite question sur la génération de flux de trésorerie et l'effet de levier dans la partie restante de 2021 en 2022. Devrions-nous donc supposer que 95 millions de dollars que vous allez recevoir des géosciences iront à l'effet de levier? C'est la première question. Et la deuxième question serait d'aller dans l'avenir et d'aller en 2022, à mesure que cette activité, comme vous l'avez mentionné, reprend, comment devrions-nous penser à la génération de flux de trésorerie? I, I, I E les niveaux de préfinancement sont relativement faibles à l'heure actuelle, et nous nous attendons à ce qu'ils reviennent rapidement vers les niveaux de 95%, 100%. Cela aiderait évidemment un peu, je veux dire, c'est essentiellement la question clé.

Sophie Zurquiyah

Oui. Merci de votre question. Je vais passer à la question sur le préfinancement. Si vous vous souvenez, historiquement, nous nous sommes toujours engagés à une sorte de préfinancement de 75%, ce qui, selon nous, offrait le bon équilibre pour trouver des projets, les meilleurs projets, car les meilleurs projets ne sont pas nécessairement ceux qui sont les plus préfinancés dans les premières étapes. Nous voulions donc nous assurer d'avoir le mélange.

Le financement élevé n'est donc pas nécessairement le signe d'une bonne performance du multi-ligne. Il doit l'être, je crois, au-dessus de ces 75%, mais un 100% pourrait en fait être trop élevé, ce qui signifie que vous ne prenez pas assez de risques sur les projets et sur votre portefeuille, ou que vous n'investissez pas assez maintenant, bien sûr, ce que nous voulons et ce dont nous avons besoin, c'est plus d'après-vente. Et c'est ce qui nous a fait court depuis, je suppose, le début de l'année dernière à cause de la crise de la COVID et jusqu'à cette année.

Et c'est là que vous voyez la discipline de notre ISS et de nos clients jouer, c'est qu'ils n'achètent tout simplement pas de données sur l'étagère. Donc, si nous voyons le, quand, ou si nous voyons que les ventes après-vente reprennent, il est évident qu'il s'agit d'une génération de trésorerie directe et qu'ils tomberont tout le chemin en espèces. Je dirais donc que cette année, nous nous sommes engagés à être en quelque sorte positifs sur le cash. Et donc cela ne nous permettra malheureusement pas de nous désendetter et 2022, je pense qu'il est trop tôt pour dire dans quelle direction cela va se dérouler. Voulez-vous ajouter quelque chose de juste

Iouri Baïdoukov

Eh bien, nous allons sous, en vertu des nouvelles conditions que nous avons jusqu'en avril de l'année prochaine pour décider d'appliquer ou non cette trésorerie générée contre le remboursement de 10%. Donc, comme Sophie l'a dit à juste titre, nous examinerons l'année prochaine et une fois que nous aurons plus de visibilité, nous prendrons ces décisions, mais cela s'appliquera à nous tirer indirectement parti. En d'autres termes, il est évident que l'argent sur la dette diminue.

Analyste non identifié

Oui, c'est ce que je voulais dire. Merci beaucoup. C'est utile.

Opérateur

[Instructions de l'opérateur] Carl, s'il n'y a pas de question supplémentaire, nous redédons la parole à Sophie pour la conclusion.

Sophie Zurquiyah

Opérateur

Oui. Pas de questions pour le moment, monsieur.

Sophie Zurquiyah

D'accord. D'accord. Eh bien, merci beaucoup. Ça a été un excellent appel. Beaucoup plus de questions que lors de l'appel précédent. Je pense donc que nous avons eu raison de changer l'heure et l'horaire. Je vous remercie donc beaucoup de votre question. Merci de l'intérêt que vous portez à CGG. Et j'ai hâte de rencontrer certains d'entre vous dans les prochains jours.

Iouri Baïdoukov

oui. Merci à tous.

Sophie Zurquiyah

Merci. Bonne soirée.

Iouri Baïdoukov

Bonne soirée et bonjour.