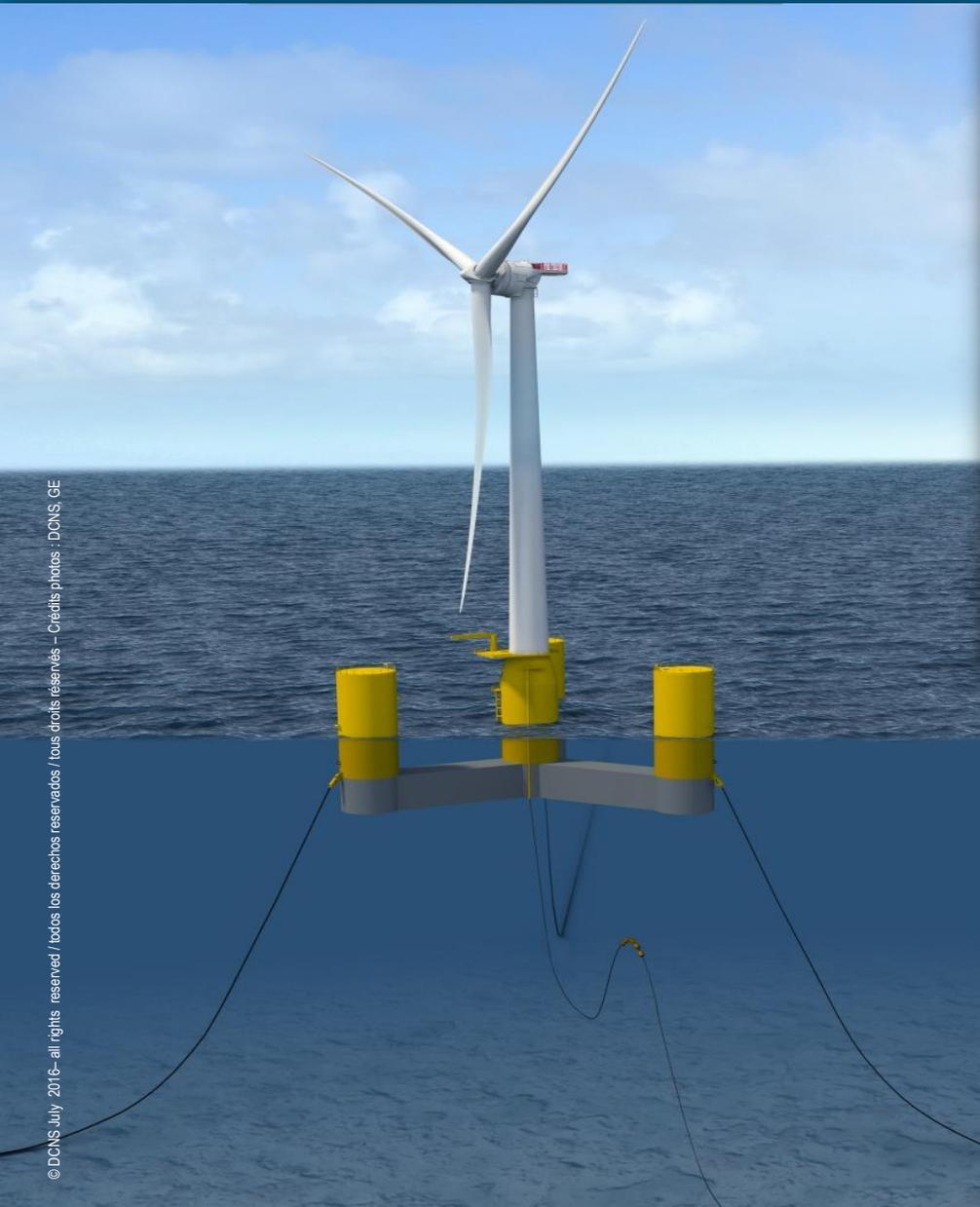


## DCNS, un acteur majeur dans l'énergie

**Coutzac Yvan**  
Responsable Business Development  
Energies Marines





Leader européen du naval de défense.  
Acteur majeur dans l'énergie.

**50** marines clientes  
à travers le monde

**12 953** collaborateurs

**40 000** emplois  
directs, indirects et induits

**Leader industriel**  
dans le secteur des énergies  
marines renouvelables

Présentation institutionnelle

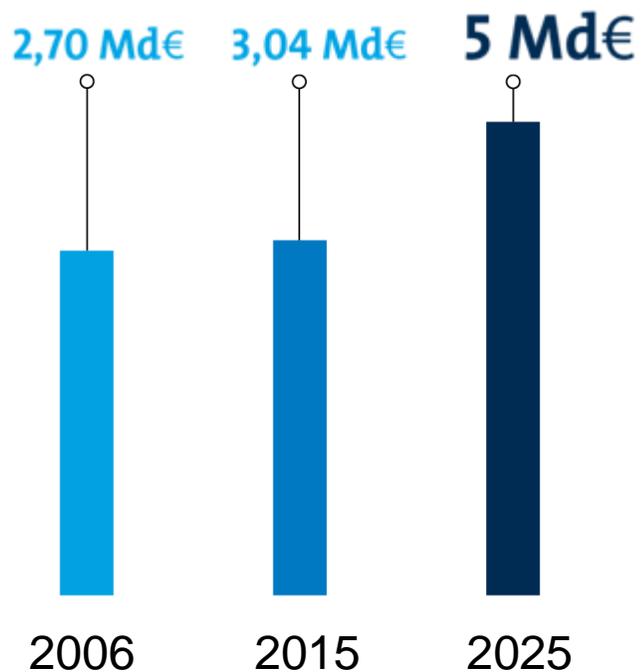
## Actionnariat

Agence des Participations de l'État	<b>62,49 %</b>
Thales	<b>35,00 %</b>
Collaborateurs DCNS	<b>1,69 %</b>
DCNS	<b>0,82 %</b>

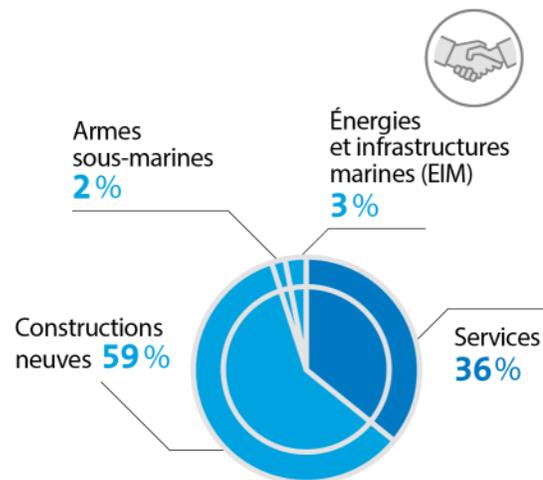
## Résultats 2015

Chiffre d'affaires	<b>3,04 milliards €</b>
Part à l'international	<b>50 %</b>
Prises de commandes	<b>3,52 milliards €</b>
Carnet de commandes	<b>12,26 milliards €</b>
R&D	<b>10 % du CA</b>

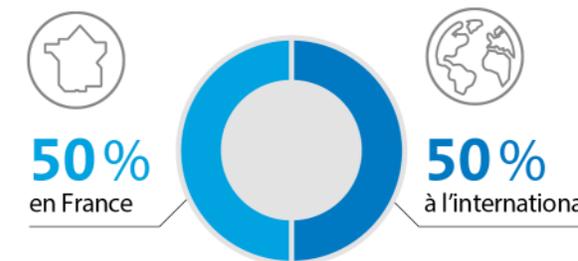
# Leader européen du naval de défense. Acteur majeur dans l'énergie.



## Répartition sectorielle du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



En 2015, la vente exceptionnelle d'une frégate FREMM à l'Égypte a porté la part de l'international à 50 %, contre 33 % en 2014.

# Un groupe international présent dans 19 pays

NOUS IMPLANTER  
DURABLEMENT  
À PROXIMITÉ  
DE NOS CLIENTS

Filiales ●  
Bureaux de représentation ●



**Objectif:** 15 à 20% du CA en 2025 dans les énergies marines renouvelables

### Pourquoi ?

- Les EMR constituent un domaine de forte croissance dans le contexte budgétaire contraint de la Défense qui constitue notre client de référence et notre client principal
- Le groupe DCNS avec ses 13000 collaborateurs a une volonté de croissance affirmée face à des groupes de taille souvent supérieure

## Comment ? (1/3)

- Après huit années d'investissements technologiques dans le domaine des énergies marines renouvelables
- DCNS a retenu 3 lignes de produits : l'hydrolien, l'éolien flottant et l'énergie thermique des mers, sur la base de critères stratégiques précis :
  - Etre primo entrant : seuls les leaders « auront du volume » et dégageront des marges
  - Maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur et du savoir-faire
  - Développer des énergies compétitives par rapport aux autres énergies renouvelables, des énergies viables à terme sans subvention à l'intérieur du mix énergétique des différents pays.
  - Avoir des barrières technologiques fortes à l'entrée.

## Comment ? (2/3)

- DCNS a une stratégie de primo entrant, avec une logique de prestations clés en main.
- Les énergies marines se composent de systèmes complexes où cohabitent de nombreuses technologies,

DCNS se positionne en maître d'œuvre et intégrateur de technologies prises à la fois en interne, et auprès des autres acteurs de la filière pour les compétences qui ne sont pas dans son cœur de métier : fabrication de structures en béton, techniques d'ancrage...

## Comment ? (3/3)

- **DCNS vise la place de leader européen du secteur, avec un chiffre d'affaires de un milliard d'euros et 25 % de part du marché mondial d'ici 2025.**
- **Pour s'en donner les moyens, DCNS a décidé de filialiser ces activités, tout en demeurant l'actionnaire majoritaire. Une levée de fonds doit s'achever d'ici à la fin de l'année.**

**DCNS**

**your naval power®**