

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 21 février 2019

## Naval Group améliore sa rentabilité opérationnelle pour la quatrième année consécutive

- **Chiffre d'affaires de 3,6 milliards d'euros (+13 % vs 2017)**
- **Prises de commandes de 3,7 milliards d'euros, portant le carnet de commandes à 13,8 Mds€**
- **Hausse de l'EBITA à 265,9 millions d'euros, rentabilité opérationnelle de 7,4 % (en augmentation de 4,3 points vs 2017)**
- **Bonnes perspectives pour 2019**

Le Conseil d'administration de Naval Group s'est réuni le 20 février 2019 pour arrêter les comptes de l'exercice 2018 clos le 31 décembre.

Commentant ces résultats, Hervé Guillou, Président-Directeur général de Naval Group, a notamment déclaré : « *Naval Group a engagé depuis plusieurs années une transformation profonde. L'entreprise a retrouvé durablement la maîtrise opérationnelle de ses activités assurant leur rentabilité présente et future. De nombreux succès en témoignent parmi lesquels la refonte complète du porte-avions Charles de Gaulle dans un temps exceptionnellement court; le lancement du Riachuelo, premier sous-marin brésilien ; ou encore en Égypte, la mise à flot de la première Gowind® construite à Alexandrie. Nous bénéficions d'une dynamique de marché positive, avec d'une part une loi de programmation militaire française qui nous engage et assure une bonne visibilité sur les grands programmes, et d'autre part un marché international en croissance avec, notamment, la contractualisation du programme australien. Ces perspectives vont permettre de maintenir durablement notre rang de leader européen du naval de défense* ».

Frank Le Rebeller, directeur général Finance, Juridique et Achats, a ajouté : « *Nous avons dépassé, depuis 2015, nos objectifs de croissance et de rentabilité opérationnelle. 2018 s'inscrit à nouveau dans cette dynamique positive. Les résultats de l'exercice (établis selon les normes IFRS et, en particulier, la norme IFRS 15) marquent, pour la quatrième année consécutive, et conformément à notre plan de marche, une progression de notre chiffre d'affaires (+13 %) qui s'établit à 3,6 milliards d'euros et une forte amélioration de notre rentabilité opérationnelle, ainsi que du résultat net part du groupe, qui s'élève à près de 180 millions d'euros. Ils traduisent la bonne exécution et la maîtrise opérationnelle de nos différents programmes et les effets de nos plans de progrès internes. Ces résultats ont permis de recruter plus de 1 500 nouveaux collaborateurs en 2018 et de porter notre effort global d'investissement au-dessus de 400 millions d'euros. Nous devons maintenant consolider sur le long terme ces niveaux de*

*rentabilité opérationnelle. Notre développement s'appréciera sur l'exécution de la loi de programmation militaire pour les marchés français et sur le développement international. Sur ce plan, la signature, le 11 février, du Strategic Partnering Agreement avec l'Australie est particulièrement important ».*

## Principales données consolidées

<i>(en millions d'euros, normes IFRS)</i>	<b>2018</b>	<b>2017<sup>1</sup></b>
Prises de commandes	<b>3 686</b>	4 023
Carnet de commandes	<b>13 830</b>	13 773
Chiffre d'affaires	<b>3 608</b>	3 194
EBITA <sup>2</sup>	<b>265,9</b>	98,0
<i>Marge opérationnelle (EBITA / CA) en %</i>	<b>7,4 %</b>	3,1 %
Résultat net consolidé, part du groupe	<b>178,2</b>	93,2

## Prises de commandes : 3,7 milliards d'euros

Les prises de commandes enregistrées au cours de l'exercice 2018 s'élèvent à 3 686 millions d'euros, permettant de renouveler le carnet de commandes qui s'élève à 13 830 millions d'euros. Les commandes enregistrées en France et à l'international sur l'exercice 2018 ont bénéficié à tous les secteurs. En France, dans la construction neuve, les principales notifications ont concerné le programme de sous-marins nucléaires d'attaque (SNA) Barracuda et le programme de frégates multimissions (FREMM). Dans les services, plusieurs contrats de disponibilité pluriannuels ont été notifiés, notamment pour le sous-marin lanceur d'engins *Le Terrible*, les frégates multimissions, les sous-marins nucléaires d'attaque et les chasseurs de mines (CMT). Enfin, à l'international, les notifications ont concerné essentiellement le programme de patrouilleurs argentins ainsi qu'une tranche de travaux complémentaires relative au futur programme de sous-marins pour l'Australie (AFS).

Il est rappelé que 2017 avait bénéficié d'un niveau particulièrement élevé de prise de commandes, notamment du fait de la notification du programme des futures frégates de défense et d'intervention (ex FTI).

Sur les deux dernières années 2017 et 2018, le ratio *book-to-bill* (prises de commandes sur chiffre d'affaires), qui mesure le renouvellement du carnet de commandes, s'établit à 1,13.

<sup>1</sup> La norme IFRS 15 étant applicable à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2018, les données financières consolidées de l'exercice 2017 ont été retraitées selon la norme IFRS 15 à des fins de comparabilité.

<sup>2</sup> Résultat opérationnel avant amortissement des écarts d'évaluation. L'EBITA intègre le crédit d'impôt recherche (CIR).

## Activité : chiffre d'affaires en hausse de 13 %

Le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 3 608 millions d'euros. Sa progression de 13 % par rapport à 2017 a été essentiellement portée par les grands programmes nationaux, principalement les sous-marins nucléaires d'attaque Barracuda et les FREMM. L'international a bénéficié des bonnes contributions du Brésil et de l'Australie, de même que les services avec, notamment, les programmes de modernisation du porte-avions *Charles de Gaulle* et d'adaptation au missile M51 du sous-marin nucléaire lanceur d'engin *Le Téméraire*.

## Rentabilité : EBITA et marge opérationnelle en progression sensible

L'EBITA (résultat opérationnel avant amortissement des écarts d'évaluation) s'élève à 265,9 millions d'euros. Sa progression par rapport à 2017 (170 %), supérieure à celle du chiffre d'affaires, se traduit par une nouvelle hausse de la rentabilité opérationnelle, qui passe de 3,1 % en 2017 (après retraitement selon la norme IFRS 15) à 7,4 % en 2018, soit une progression de 4,3 points.

Cette solide dynamique traduit l'amélioration opérationnelle de l'ensemble des programmes navals et l'efficacité des actions de progrès engagées depuis plus de quatre ans.

Le résultat net part du groupe s'élève à 178,2 millions d'euros, en hausse de 85 millions d'euros par rapport à 2017 (retraité en norme IFRS 15). Il prend en compte les conséquences de la mise en liquidation en juillet 2018 des activités hydroliennes d'OpenHydro, filiale de Naval Energies. Ce résultat porte les fonds propres consolidés du groupe à plus de 1 milliard d'euros, renforçant ainsi sa capacité à financer sa croissance future.

## Perspectives : hausse des recrutements et des investissements ; maintien de l'effort sur la maîtrise des coûts

Les gains du pacte industriel et social permettent à Naval Group d'investir, condition *sine qua non* de son développement. En 2018, Naval Group a recruté plus de 1 500 nouveaux collaborateurs et cette dynamique va se poursuivre, notamment grâce aux initiatives du Campus des industries navales en matière de formations professionnelles.

Naval Group accélère également ses investissements dans la recherche et le développement autofinancés, les systèmes d'information, les infrastructures ou encore les outils et équipements industriels d'études et de production.

Naval Group se prépare, notamment, depuis plusieurs années à la maintenance digitale à bord des navires et va généraliser l'i-maintenance. La mise en place de ce soutien intégré numérique rend possible les activités de maintenance prédictive. La FREMM *Aquitaine* est la première à en avoir bénéficié en novembre 2018 à Brest et sera suivie par l'*Auvergne* au printemps 2019 à Toulon avant que ce service ne soit proposé à tous les clients de l'entreprise.

Sur l'ensemble de l'exercice 2019, Naval Group poursuivra son action d'amélioration continue de la compétitivité de ses offres et des programmes en cours, tant domestiques qu'internationaux, conditionnée notamment par une maîtrise des coûts et des délais ainsi que l'accélération des cycles d'innovation. La tenue de ses objectifs commerciaux et opérationnels doit permettre au groupe de maintenir sur le long terme des niveaux élevés de rentabilité opérationnelle.

---

*Vidéos et photos disponibles sur [www.salledepresse.com](http://www.salledepresse.com)*

**Emmanuel Gaudez**

Tel. +33 (0)1 40 59 55 69

Mob. +33 (0)6 61 97 36 63

[emmanuel.gaudez@naval-group.com](mailto:emmanuel.gaudez@naval-group.com)

**Klara Nadaradjane**

Tel. +33 (0)1 40 59 51 16

Mob. +33(0)6 45 03 11 92

[priya-klara.nadaradjane@naval-group.com](mailto:priya-klara.nadaradjane@naval-group.com)

## À propos de Naval Group

Naval Group est le leader européen du naval de défense. Entreprise de haute technologie d'envergure internationale, Naval Group répond aux besoins de ses clients grâce à ses savoir-faire exceptionnels, ses moyens industriels uniques et sa capacité à monter des partenariats stratégiques innovants. Le groupe conçoit, réalise et maintient en service des sous-marins et des navires de surface. Il fournit également des services pour les chantiers et bases navals. Enfin, le groupe propose un panel de solutions dans les énergies marines renouvelables. Attentif aux enjeux de responsabilité sociale d'entreprise, Naval Group est adhérent au Pacte mondial des Nations unies. Le groupe réalise un chiffre d'affaires de 3,6 milliards d'euros et compte 14 860 collaborateurs (données 2018).

[www.naval-group.com](http://www.naval-group.com)

