



GTT - Sfaf Résultats annuels 2025 – 20 février 2026

Des chiffres records, des commandes qui repartent fin 2025 et début 2026, puisque le marché du LNG est plus que jamais porteur, un nouveau DG, les solutions Maritimes et Digitales en accélération avec Danelec, et le pépin Elogen presque digéré. Un accident de parcours vite oublié, puisque GTT est toujours plus profitable et génère toujours plus de free cash-flow, et a toujours plus de trésorerie positive. Et si 2026 s'annonce un peu moins glorieux, c'est prévu comme ça.

Dividende : 8,94€ - PO ratio > 80%
M. Michel, nouveau DG + CFO + CTO

1 - GTT en 2025 :

a) Rappel : GTT est une société unique, dont le principal actif est son capital intellectuel et son expertise inégalée, prouvée par un track-record de 60 ans.

CA 2025 : 803M€ : record historique - RN : 414M€

Carnet de commandes : 588 unités pour 1,6Mds€ de chiffre d'affaires environ (+ 48 unités pour le GNL Carburant).

- **Cryogénie** : début d'année 2025 calme avec l'incertitude sur les droits de douanes US, mais un rattrapage sérieux au T4 : 18 commandes sur les 37 de l'année, avec une part de marché plus forte que jamais.

82 livraisons : niveau record aussi.

- **Autres activités : Maritime et Digital** : accès à la taille critique avec l'acquisition de Danelec : offre complète à présent intégrant équipements et logiciels.

- toujours de nouveaux investissements chez **GTT Strategic Ventures** + Ose Engineering (navigation optimisée) + restructuration d'Elogen : effectifs /2, recentrage sur la R&D et la fabrication de stacks haute performance.

b) Positionnement stratégique de GTT :

- solutions technologiques innovantes (et portefeuille de brevets)
- toujours améliorer l'offre de systèmes de stockage
- toujours proposer des solutions nouvelles pour optimiser la navigation et les coûts
- proposer de l'assistance technique

Portefeuille de solutions technologiques :

- améliorer l'offre de systèmes de stockage en permanence
- développer de nouvelles technologies, pour la décarbonation, la sécurité, la collecte/traitement de données de navigation, l'optimisation des traversées,
- développer de nouvelles solutions de maintenance, d'assistance technique,
- études et certification, etc...

c) Marché du transport LNG :

- demande toujours forte pour le LNG partout : le gaz naturel prend une part de plus en plus grande dans le mix énergétique global,

- plus de production de LNG aux USA à destination de l'EU et de l'Asie. de plus en plus de transports par bateau au détriment des pipelines : les zones de consommation éloignées des zones de production, et besoin de plus de sécurité aussi :

⇔ besoin d'augmenter les capacités et besoin aussi de renouveler les flottes : beaucoup de projets de terminaux d'embarquement et de décisions d'investissement (FID). Besoin de remplacement en bateaux moins polluants et moins coûteux : vieillissement des flottes ⇔ 300 bateaux à remplacer ces 10 prochaines années. Cf 2025 : nombre record de ferrailages de navire (5 c. 8) et de conversions (4 c. 3).

Plus : le marché du LNG carburant pour les bateaux, un marché plus compétitif, mais sur lequel GTT a l'avantage de maîtriser la technologie des réservoirs. Et travaille déjà en partenariat avec les chantiers navals.

d) Marché des solutions et services : GTT a toute l'offre de solutions, et les personnels pour les mettre en œuvre. GTT est à la fois dans les équipements et le logiciel, et c'est le seul acteur construit comme ça dans ce secteur. Utiliser cette plateforme pour créer de nouveaux services, en s'appuyant sur l'expertise digitale aussi.

2 - Exercice 2025 :

Evolution du carnet de commandes : 45 commandes et 89 livraisons : carnet à 288 unités fin 2025 (dont 261 dans le LNG) c. 332 fin 2024, pour un CA potentiel de 1,6Mds€.

CA : 803M€ + 25,2%, tiré par la construction des bateaux commandés en 2022, et avec moins de LNG Carburant : base de comparaison élevée, et plus de concurrents. Services et Digital +52%, dont les services à -1% : plus de certifications, mais moins d'études de pré-ingénierie, et les Solutions Marine et Digitales à +131%, dont +28% en organique, et avec la consolidation de Danelec sur 5 mois.

Ebitda : 541,8M€

Ebit : 521,3M€ c. 347,3 et marge op : 64,9% c. 58,4%, avec le levier opérationnel, et des coûts disciplinés.

RN : 414M€ dont -48Me de coûts non-récurrents, principalement liés à Elogen.

Compte de résultats et prévisions :

	Var. CA yoy :	+ 39%	+ 50%	+ 25%
en M€		2023	2024	2025
Chiffre d'affaires		427,7	641,4	803,0
EBE		228,5	400,9	554,2
Résultat Op. Courant*		223,5	374,3	521,3
Marge opérationnelle		52,3%	58,4%	64,9%
Résultat financier		4,2	11,8	9,0
RCAI		227,7	386,1	530,3
Résultat net pdg		201,3	347,7	413,6
Résultat net retraité		192,5	326,7	462,3
Marge nette		45,0%	50,9%	57,6%
dt ME		-0,3	-0,3	-1,2

Retr. 2023 : +8,8

Retr. 2024 : +21

Retr. 2025 : -48,7 : Elogen

Bilan 31/12/2025 en M€

GW et incorp.	273,2	Fonds Propres	589,8
Immobilisations	97,4	Prov. LT	3,8
Autres actifs**	328,5	Dette financière*	128,7
Liquidités	346,7	Autres passifs**	323,5
	1 045,8		1 045,8

* : dont DCT : 40,3

Dette nette :	-218,0		
Dette nette/FP :	-37%	FR	311,4
ROE :	78%	BFR	5,0
		Trésorerie Nette	306,4

Sources : publications société

Bilan : position cash stable après les paiements de demi-dividendes 2024 et 2025, et les 194M€ déboursés pour Danelec. Qui a été financée en partie avec un emprunt de 120M€.

3 - Perspectives 2026 :

- CA entre 740 et 780M€ : moins de croissance avec le ralentissement des commandes par rapport au pic de 2022, surtout au S1-2025.

- Ebitda : entre 490 et 530M€ en continuant à bien contrôler les coûts.

Conclusion : 2025 : année record : GTT a la bonne stratégie, la capacité à exécuter et la discipline pour ça. Pipeline de commandes bien orienté : cf le marché du LNG et l'accélération au T4.

4 - Questions :

Q : part du transport USA – EU dans le marché global du LNG transporté par bateau ? retour du gaz russe un jour ?

R : ça ne devrait pas changer tant que ça : le gaz russe vient toujours (un peu) et on a toujours besoin de renouveler et d'augmenter les flottes par ailleurs.

Q : tout semble aller pour le mieux : qu'est-ce qui peut changer ça ?

R : tout va très bien, et on a plein de développements possibles : dans les services, le digital, dans le stockage on shore, etc...

Q : Elogen ?

R : la décision de recentrage était la bonne : pour améliorer le produit aussi en concentrant la R&D sur l'efficacité des stacks de l'électrolyseur. On continue à développer la technologie.

Q : les chantiers et les armateurs : critère de choix ?

R : technologie GTT conçue pour le futur : toujours des options d'amélioration dans les produits vendus. GTT démarché les armateurs et les chantiers en Chine.

Q : besoin de renouvellement des flottes ?

R : au moins 400 bateaux à ferrailer à moyen-terme, et les nouveaux bateaux plus efficaces.

Q : dynamique des commandes ?

R : très bonne en ce moment, ce qui donnera de l'activité en 2027 : en moyenne 14 mois entre la commande et le chantier.

Q : marge Ebitda et politique de prix ?

R : GTT en position d'augmenter ses prix et a toujours la meilleure technologie, qui est améliorée en permanence.

Q : des projets en discussion => nouveaux ordres à venir ?

R : oui, beaucoup de discussions en cours : bon espoir d'avoir un bon niveau de commandes à moyen-terme.

Q : géopolitique : discussion Chine-USA et risque sur l'activité ?

R : les méthanières construites en Chine ne sont pas vraiment un grand sujet de discussion. Seul problème possible : une interdiction pour les armateurs occidentaux de faire travailler les chantiers chinois. Mais il y aura toujours les chantiers coréens.

Q : chantiers indiens ?

R : des contacts.

Q : marge d'Ebitda ?

R : rester discipliné sur les coûts, et une partie des coûts est ajustable en cas de baisse d'activité.

Q : ventes croisées entre le LNG et le digital ?

R : on vend les solutions avec le stockage LNG.

Q : allocation de capital : FCF et utilisation du cash ? M&A ?

R : première affectation : le dividende, et on va continuer comme ça. Investir 10%CA en R&D et faire des acquisitions dans le digital pour rester leader et avoir toujours une forte capacité de négociation.

La politique de dividende est au cœur de la valeur de la société : bon rendement de 5%.

Q : Elogen ? re-positionnement ?

R : sur les électrolyseurs à haute performance pour petites unités de production. On cible des projets de capacité 2MW maximum, un marché qui n'est pas encore mature. On continue à développer la technologie de façon prudente. 45M€ d'investissement en tout, passés en charges en fait.