

Etude de cas :

THEOLIA

et le marché de l'éolien



Sommaire

1. ANALYSE DU SECTEUR EOLIEN 2008 (Analyse Externe SWOT)
 - 1.1 Les principales caractéristiques du secteur
 - 1.2 Les principales règles du jeu concurrentiel du secteur
 - 1.3 Les principales tendances du secteur
2. ANALYSE DE L'ENTREPRISE THEOLIA 2008 (Analyse Interne SWOT)
 - 1.1 THEOLIA
 - 1.2 Ses avantages concurrentiels
 - 1.3 Bilan
3. RECOMMANDATION STRATEGIQUES POUR LE GROUPE THEOLIA

LE SECTEUR EOLIEN



1.1 Les principales caractéristiques du secteur

- › **L'Europe domine le marché**
- › **Présence de grand Groupe**
- › **Directive annonce les objectifs**
- › **Les nouvelles turbines plus performantes**
- › **Explosion du marché éolien**
- › **Demande beaucoup d'investissement financier**
- › **Ecosystème : animaux; bruit**



1.2 Les principales règles du jeu concurrentiel du secteur

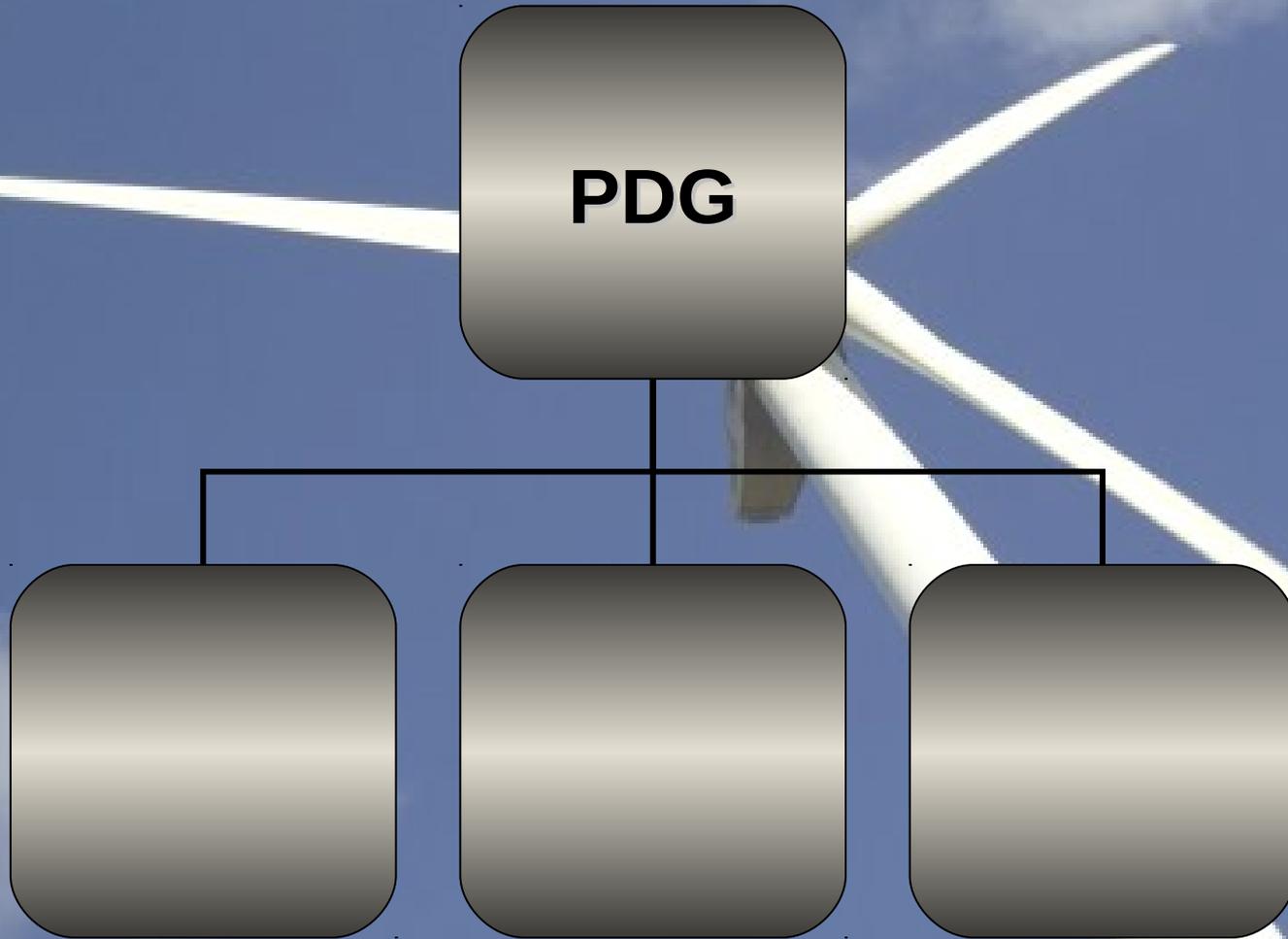
- › Lourdeur administrative
- › Les autres sources d'énergie fossiles
- › Nouvelles turbines
- › Gros budget
- › Investir sans s'endetter
- › S'agrandir à l'international
- › blabla



**Directive européenne
n°2001/77/CE**

**Directive 2003/54/CE
du 26 juin 2003**

fhfhgh



Analyse externe de l'éolien

OPPORTUNITES

- › Général :
- › **L'augmentation du coût des énergies fossile**
- › **Démographie croissante**
- › **Prise de conscience de la population sur le Développement durable**
- › **Divers investisseurs attirés par le marché notamment de grands groupes.**
- › **Grand groupe lobbying réglementaire**
- › **Technologie plus performante (longévité et rendement)**

MENACES

- › Général :
- › **Le nucléaire et hydraulique émettent peu de CO2**
- › **Production intermittente et faiblesse du rendement.**
- › **Considération paysagère, protection des espèces animal et végétal et considération acoustique.**
- › **Spéculation donc instabilité du marché**
- › **Concurrence rude avec des poids lourds du secteur**
- › **Crise économique**

Analyse externe du marché de l'éolien

OPPORTUNITES

- › International :
- › **Le marché est en forte croissance à l'échelle mondiale (+ de 25%/an)**
- › **Industrialisation de nombreux pays (Chine ..)**
- › **Internationalisation de l'activité**
- › Européen :
- › **Directive européenne, 2001/77 CE la part de l'énergie renouvelable devra être portée à 21% 2010**

MENACES

- › International :
- › **Les fabricants de turbine éolienne vendent chère leur technologie**
- › Européen :
- › **Risque de saturation de l'extension du parc Eolien dans plusieurs pays d'Europe d'ici à 2015**
- › **Marché de l'Eolien instable (exemple Espagne)**

Analyse externe de l'éolien

OPPORTUNITES

- › National :
- › **Le grenelle de l'environnement a fixé l'objectif de produire 10% de l'éolien en 2020**
- › **La France a le second gisement de vent d'Europe**

MENACES

- › National :
- › **Sur le marché français le rachat de l'énergie produite par l'éolien est maintenu par les subventions.**
- › **taux de refus élevés au niveau de permis de construire**
- › **Lourdeur administrative**

L'ENTREPRISE THEOLIA

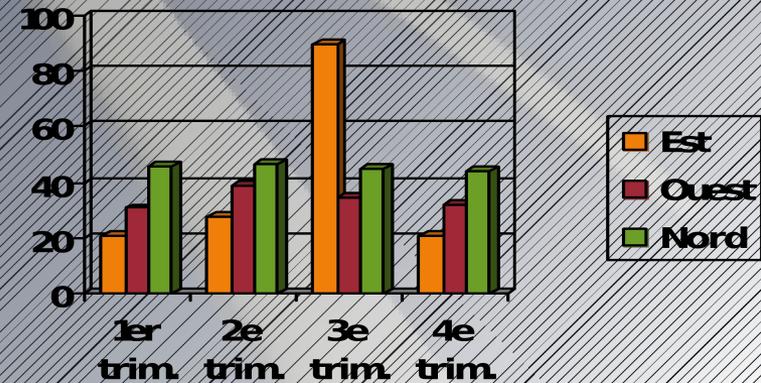


THE  **LIA**

1.1 THEOLIA

- › Construction et développe éoliens
- › Fabrique des turbines plus performants
- › Acquisition VENTURA et NETENCO
- › Economie d'échelle
- › CASH FLOW

Schéma :



1.2 Ses avantages concurrentiels

- › Gfdgh
- › Hghdf
- › Hdfhdf
- › Hdfh
- › Hfdhgf
- › Dhfd
- › hdhf

1.3 Bilan

FORCES

- Création de Théolia Emerging Markets (détention de 51% des parts) pour les pays émergents.
- Diversification de des activités Possède des activités non éolien
- Prise en compte les conséquences environnementales de son activité éolien (insertion paysagère, attention portée sur les milieux naturels et humain et social)

FAIBLESSES

- Changement de la direction
- manque de liquidité
- Vente de ferme à des tiers pour financer le développement de leur parc éolien.
- Emprunt de 233 millions sur 2007
- Perte de 74% du cours sur l'année 2008
- Réduction de la moitié des effectifs de son siège social

RECOMMANDATION STRATEGIQUES POUR LE GROUPE THEOLIA

- Pour le futur pas de visibilité, mais la société devra avancer.
- Embaucher des Commerciaux en formation alternance.
- Négocier auprès des banques pour l'endettement et l'Etat.
- Garder et améliorer le management environnemental.
- Proposer des alliances avec un grand groupe Français (peut être VEOLIA).

RECOMMANDATION STRATEGIQUES POUR LE GROUPE THEOLIA

Shéma de synthèse :

dfgdfgfdg

dfgdfgfdg

dfgdfgfdg