



CHIFFRE D'AFFAIRES 2023 / 2024

Activité en croissance de 10,1%

Régulation confirmée du marché

Une prochaine décennie prometteuse

En milliers d'euros	2023 / 2024	2022 / 2023
Bateaux	223 351	199 330
Services	5 051	8 104
CA ANNUEL	228 402	207 434

Fort d'un carnet de commandes profond, ayant pleinement bénéficié des années « folles » 2021 et 2022, et de l'attraction toujours conséquente générée par la gamme BALI, le Groupe enregistre un 10^{ème} exercice de croissance, qui vient clôturer une décennie exceptionnelle. Composée à 98% de ventes de bateaux neufs, dont la croissance dépasse 12%, l'activité est solide dans un marché en phase de régulation.

Un exercice 2023 / 2024 qui clôt une décennie exceptionnelle, fruit d'une stratégie claire, constante et opportuniste

L'exercice 2023 / 2024 ressort une nouvelle fois en croissance, conforme aux objectifs annoncés (+ 10,1%), croissance exclusivement portée par les ventes de bateaux neufs qui représentent 98% de l'activité du Groupe, et ce malgré des annulations de commandes conséquentes provenant du segment des loueurs professionnels.

Parti de 34 M€ de chiffre d'affaires en 2014 et atteignant une activité de 228 M€ au 31 août 2024, CATANA GROUP signe une décennie exceptionnelle avec un taux moyen de croissance de 20% sur la période.

Opérant un recentrage total sur le segment des multicoques en 2014, et disposant d'une solide notoriété mondiale de sa marque CATANA sur le segment de niche des catamarans de grands voyages, le Groupe a immédiatement entrepris de partir à la conquête du segment des catamarans à voile de loisirs, compartiment plus porteur en termes de volumes.

Faisant le choix de l'innovation et parfois de la rupture avec le concept BALI, le Groupe a conduit une stratégie de développement intensif de nouveaux modèles qui lui a permis d'inscrire son nom dans le trio de tête mondial des catamarans de loisirs, en un temps record.

Un marché des multicoques structurellement bon mais en régulation après 4 années de dérèglement conséquent

Depuis de longues années maintenant, le segment des multicoques capte de plus en plus de parts de marché du nautisme mondial, confirmant une nouvelle aspiration des clients, orientée vers des unités à la navigation et à l'habitat confortables.

Cette tendance a ainsi permis au segment des multicoques d'enregistrer une croissance solide et constante depuis les dernières crises financières de 2008 et 2010. Cependant, comme l'ensemble de la filière nautique, le marché a été totalement déstabilisé par les conséquences de la crise sanitaire de 2020.

Totalement « dopé » par l'euphorie post-COVID et par des paramètres économiques idéaux (épargne disponible, capacité d'endettement bancaire facile, taux d'intérêt quasi nuls), le marché a connu en 2021 et 2022 un emballement presque incontrôlable de la demande, ce qui a permis à beaucoup d'acteurs d'obtenir des visibilités de carnet de commandes inédites jusqu'à plus de 2 ans.

Depuis début 2023, l'inversion progressive de ces indicateurs a entraîné assez logiquement un ralentissement tout aussi net que son emballement d'origine.

De plus, la vague inflationniste post-COVID a eu pour effet d'augmenter significativement le prix des bateaux. En hausse de 30 à 40%, la plupart des acteurs ont fait le choix de répercuter la quasi-totalité des hausses des matières premières sur le prix de vente des bateaux dans un marché où la demande était nettement plus forte que l'offre.

Dans un environnement économique redevenu plus normal sur le plan de l'inflation, et avec le recul de certains cours mondiaux de matière, le marché enregistre depuis plusieurs mois un attentisme supplémentaire chez les clients, hésitant à concrétiser trop tôt leur projet achat de peur de passer à côté d'une prochaine baisse des prix.

Une stratégie tarifaire agressive pour tendre à « débloquer » le marché et préserver les capacités de production

Face à cette situation, et commençant à négocier avec ses partenaires une baisse de ses principaux coûts matières, CATANA GROUP a fait le choix depuis septembre dernier d'une réduction officielle de ses prix de vente (de 2 à 8% en fonction des modèles) dans le but d'apporter à ses clients une offre compétitive, claire et transparente.

Même si le chemin du nouvel exercice 2024 / 2025 est encore long, le Groupe rencontre déjà sur les premiers salons nautiques de cette rentrée un résultat probant sur cette stratégie tarifaire. Il acte également la présence d'un socle de clientèle encore très large, ce qui confirme que les fondamentaux de marché du segment des multicoques demeurent solides.

Le Groupe anticipe la poursuite de cette tendance dans les prochains mois mais probablement avec un rythme plus lent et une visibilité qui tardera à se dessiner sur l'exercice 2024 / 2025.

Dans ce contexte, CATANA GROUP continuera à piloter ses productions de manière agile et prudente en restant à distance d'une politique de stock malsaine qui ne pourrait que déstabiliser davantage le marché.

Préserver les capacités de production et les effectifs qui ont été si difficiles à recruter et à former pour être prêt à la prochaine vague de croissance tout en ne sombrant pas dans une politique de stock irresponsable, voilà l'équation de base qui conduit le Groupe à ce courage tarifaire.

En ce tout début d'exercice, sans avoir encore le retour de tous les salons nautiques, la visibilité reste encore insuffisante pour émettre une guidance d'atterrissage pour l'exercice 2024 / 2025. Le Groupe affinera ses anticipations à la fin du premier semestre.

Des relais de croissance nombreux sur le moyen terme, indépendamment du rythme de reprise du marché

Si le marché actuel donne peu de visibilité sur l'exercice en cours 2024 / 2025, il n'en demeure pas moins que les relais de croissance sont très nombreux chez CATANA GROUP pour les années à venir.

Le principal relais de croissance viendra assurément de l'entrée de CATANA GROUP sur le segment motonautique. Avec une taille 9 fois supérieure au marché de la voile, le segment motonautique représente une opportunité forte pour le Groupe, ce segment plébiscitant de plus en plus, à son tour, les vertus des unités multicoques.

Le lancement commercial de la marque motonautique YOT a eu lieu au cours de l'exercice 2023 / 2024. Les premières présentations du premier modèle hors-bord, le YOT 36, ont permis de présenter au marché les solutions innovantes proposées par cette jeune marque.

Cette gamme motonautique innovante vient d'être renforcée d'un second bateau plus grand, le YOT 41, qui a été aussi unanimement apprécié lors des premiers salons nautiques de la saison 2024 / 2025.

Les premières facturations significatives de cette activité interviendront au cours de l'exercice 2024 / 2025, grâce aux capacités de production de l'usine d'Aveiro (Portugal), spécialement dédiée aux fabrications de la marque YOT et dont la construction arrive à son terme.

Le segment « voile » ne sera pas pour autant délaissé, puisque la marque BALI vient de s'étoffer d'une nouvelle taille de 58 pieds. Déjà auréolé d'un grand succès, le BALI 5.8 a été présenté en avant-première mondiale à Cannes en septembre dernier et actuellement au salon d'Annapolis (USA).

Comme prévu, ce modèle marque ainsi une première étape dans le projet du Groupe de se doter d'unités de grandes tailles. Le développement de la gamme CATANA sera également un levier recherché mais qui dépend pour l'heure, tout comme les grandes unités, de l'aptitude du Groupe à trouver des capacités industrielles adaptées dans un délai raisonnable.

A l'occasion de cette publication, Aurélien Poncin, PDG de CATANA GROUP, déclare :

« Que de chemin parcouru depuis notre recentrage sur les multicoques, initié en 2014 ! Cet exercice 2023-2024, qui vient de s'achever, le confirme à nouveau. Depuis plusieurs mois, la situation du marché est certes plus complexe mais guère anormale compte tenu de la cyclicité naturelle du secteur et des quatre dernières années riches en aléas. Nous disposons de toutes les qualités d'agilité et de flexibilité pour nous adapter facilement à cette nouvelle donne de manière responsable, tout en se préparant aux prochains cycles croissants et aux prochaines opportunités. La solidité financière de notre Groupe associée à notre vision long terme, propre à toute entreprise familiale, nous donne la sérénité et le temps nécessaire pour faire de la prochaine décennie une nouvelle page vertueuse pour toutes les parties prenantes (clients, salariés, actionnaires, partenaires). »

CATANA Group est spécialisé dans la conception, la construction et la commercialisation de navires de plaisance
CATANA Group est coté sur le compartiment C d'Euronext Paris
Code ISIN : FR0010193052 - Code Reuters : CATG.PA - Code Bloomberg : CATG.FP
Société de bourse : Kepler
CATANA Group fait partie de l'indice CAC Mid & Small

Contacts :

CATANA GROUP

David Etien – Directeur Général Délégué

david.etien@catanagroup.com

05 46 00 87 41

AELIUM FINANCE

J.Gacoin

jgacoin@aelium.fr

01 75 77 54 65