

# CATANA group

## CA T1 2024/2025

### Adaptation sereine à la nouvelle donne du marché

### Premier trimestre de salons nettement mieux orienté

### Accélération du plan de développement long terme du Groupe

En milliers d'euros	CA T1 2024/2025	CA T1 2023/2024	Variation en %
BATEAUX	36 741	45 712	-20%
SERVICES	1 046	992	+5%
<b>TOTAL</b>	<b>37 787</b>	<b>46 704</b>	<b>-19%</b>

Sans surprise, CATANA GROUP ouvre son nouvel exercice 2024/2025 sur une activité tenant désormais compte du nouveau dimensionnement d'un marché qui s'est régulé après des années post-COVID hors normes. Disposant d'une situation saine en termes de stock et ayant répondu aux attentes tarifaires des clients, CATANA GROUP enregistre un taux de commande supérieur à la même période un an plus tôt tandis que son plan de développement long terme poursuit son cours.

Déjà solide avant le début de la crise sanitaire de 2020, le marché des catamarans de croisières s'est littéralement envolé entre 2021 et 2022 dans un contexte post-crise euphorique avec la conjonction exceptionnelle de facteurs très favorables. L'inversion de ces facteurs a généré dès début 2023 un ralentissement d'activité tout aussi violent.

Dans ce contexte global, fort du succès sans précédent du concept BALI, CATANA GROUP a tout d'abord significativement pénétré le marché des catamarans de croisière puis pleinement bénéficié de la période euphorique de 2021 et 2022 continuant à la fois d'enregistrer des taux de croissance importants et aussi de construire un carnet de commandes excessivement profond.

Ainsi, dans un marché enregistrant une très nette baisse des prises de commandes dès le début 2023, la profondeur du carnet de commandes a protégé CATANA GROUP d'effets immédiats sur son activité lui permettant même de sortir de l'exercice 2023/2024 avec une croissance de 10%.

Alors que les conditions de marché se sont durcies (en termes de prises de commandes) pour toute la profession tout au long de l'exercice 2023/2024, la profondeur du carnet de commandes et la visibilité se sont réduites.

Face à cette situation, conservant l'agilité qui la caractérise, CATANA GROUP a utilisé deux leviers d'actions :

- L'ajustement des niveaux de production de certains modèles, grâce à la flexibilité de son modèle industriel et social, pour se caler au nouveau rythme du marché tout en restant sur une politique rigoriste de stock. Par ailleurs, le Groupe a souhaité ne pas imposer d'achat de bateaux « stocks » à son réseau de concessionnaires comme il l'a toujours fait.

- L'ajustement à la baisse du tarif de ses bateaux, convaincu qu'au-delà de la régulation normale du marché, une partie importante de l'attentisme observé sur le marché provenait d'une attente des clients de voir baisser le prix des bateaux. Après des augmentations très significatives ces dernières années (entre 30 et 40%), cette attente renforcée par l'arrêt du syndrome inflationniste mondial (et même dans certains secteurs, une amorce de déflation) a permis de renforcer la confiance et la solidité du réseau.

Ce réajustement de marché et des productions justifient pleinement la décroissance de 20% de l'activité du compartiment « BATEAUX », sans toutefois remettre en question la capacité de CATANA GROUP à dégager une rentabilité confortable.

Le chiffre d'affaires du compartiment « BATEAUX » s'est établi ainsi à 36,7 M€ contre 45,7 M€ au T1 2023/2024 tandis que celui des « SERVICES » enregistre une légère hausse d'activité pour s'établir à 1 M€.

### **Des salons d'automne 2024 nettement mieux orientés qu'en 2023**

Dans ce contexte de marché complexe et peu lisible, le Groupe a attaqué ce nouvel exercice 2024/2025 avec des atouts forts :

- Un concept BALI toujours aussi puissant et renforcé d'une nouveauté, le BALI 5.8, qui marque, déjà avec succès, le début d'une nouvelle ambition dans le segment des bateaux de plus grandes tailles.
- La présentation du second modèle de la nouvelle marque motonautique YOT, le YOT 41.
- Une situation vierge de stocks dans les réseaux de distribution.
- Une position tarifaire plus agressive et en phase avec les attentes des clients.

A ce stade de l'exercice, les résultats commerciaux issus des incontournables salons d'automne affichent des résultats probants avec des taux de prise de commandes nettement supérieurs à la même période l'année dernière. Les fortes fréquentations et les intentions d'achats nombreuses témoignent sans conteste des bons sous-jacents du secteur, même si les concrétisations prennent plus de temps que pendant la période d'euphorie entre 2021 et 2022.

Ceci confirme que les difficultés importantes du marché, enregistrées depuis le début 2023, relevaient plus d'une régulation, certes violente du marché, mais finalement assez logique après une période 2021 2022 tout aussi violente dans sa phase euphorique.

En ce sens, l'augmentation des prises de commandes confirmerait donc que le marché a probablement atteint un point bas en 2023 et serait redevenu un marché « normal » mais toujours dynamique. Dans ce contexte, les carnets de commandes devraient pouvoir de nouveau progressivement reprendre de l'envergure et de la profondeur si aucune dégradation majeure géopolitique ou économique n'intervient. Il est cependant probable que cette tendance favorable se fasse plus ressentir sur l'activité de l'exercice 2025/2026 que sur 2025.

Même s'il est encore tôt pour calibrer un objectif d'activité précis pour cet exercice « palier » 2025, le Groupe demeure serein, son point mort bas lui assurant un niveau de rentabilité suffisant dans le périmètre d'activité et tarifaire actuel.

### **Accélération du plan de développement long terme**

Démontrant une nouvelle fois une capacité d'adaptation forte à la nouvelle donne de marché, et renforcé par les résultats financiers historiques de 2023/2024, CATANA GROUP va pouvoir accélérer son plan de développement et son potentiel de croissance long terme :

- L'usine d'Aveiro au Portugal, spécialement édifiée pour la nouvelle ambition du Groupe dans le segment motonautique, sera inaugurée en mai prochain. Elle donnera à ce nouveau pôle un argument de poids alors que le marché motonautique reste 9 fois supérieur à celui de la voile et amorce à son tour un intérêt de plus en plus croissant pour les unités multicoques.
- Ayant identifié de nouvelles solutions sur le plan industriel aussi bien par la flexibilité de ses installations actuelles que par une opportunité de développement à Canet-en-Roussillon, le Groupe va enfin pouvoir étoffer le développement de son offre « voile ». Dans cette nouvelle configuration il pourra adresser le segment très porteur des unités de grandes tailles dans laquelle il est encore absent (contrairement à ses concurrents), mais aussi dans le segment des bateaux « performance » avec le redéploiement de la marque historique et emblématique CATANA.

***Ayant pleinement profité commercialement et financièrement de la solidité structurelle de son marché et de sa phase euphorique post-COVID, CATANA GROUP s'adapte aujourd'hui sereinement à une donne de marché plus normative en utilisant ses qualités ancrées de flexibilité, d'agilité et un point mort maîtrisé. Si 2025 ressemble à une année palier, elle devrait surtout être marquée par l'accélération du plan de développement du Groupe, et la consolidation de perspectives de croissance forte et rentable pour la prochaine décennie.***

**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

**Contacts :**

**CATANA**group

**CATANA Group**

David ETIEN – Directeur Financier

david.etien@catanagroup.com

05 46 00 87 41



**æ Aelium**  
Finance et Communication

**AELIUM FINANCE**

Jérôme GACOIN

jgacoin@aelium.fr

01 75 77 54 65