

CATANA group

CA S1 2025/2026

Succès des nouveautés qui confirment les qualités intrinsèques du Groupe
Changement de dimension avec les arrivées du YOT 53 et du BALI 7.0
Visibilité court terme toujours réduite

| En milliers d'euros | CA S1 2025/2026 | CA S1 2024/2025 | Variation en % |
|--|--------------------|--------------------|----------------|
| BATEAUX (périmètre habituel) | 62 740 | 78 863 | -20% |
| BATEAUX ⁽¹⁾ (non récurrent) | 16 990 | | |
| SERVICES | 2 837 | 2 308 | +20 % |
| TOTAL | 82 567 | 81 171 | |

(1) : Cession de stocks liée au changement d'ERP, sans impact de marge

Dans un contexte où l'incertitude règne tant sur le plan géopolitique qu'économique, le secteur nautique continue à rencontrer un fort attentisme. CATANA GROUP n'échappe pas à ce climat et voit ses ventes de bateaux neufs se réajuster de 20%. Dans une dynamique résolument tournée vers l'avenir, le Groupe poursuit le déploiement de son plan stratégique 2030. Les premiers leviers de croissance se concrétisent déjà, avec notamment une expansion imminente sur deux nouvelles zones de marché au cours des 12 prochains mois.

Des ventes réajustées dans un marché qui entre dans sa quatrième année de baisse

L'année 2026 s'inscrit dans la continuité du cycle de marché baissier pour l'ensemble du segment nautique. Si les épisodes 2023 et 2024 étaient largement à mettre sur le compte d'une régulation légitime de marché (après des années 2021 et 2022 post COVID exceptionnelles), les années 2025 et 2026 sont particulièrement marquées par l'instabilité mondiale, tant sur le plan géopolitique qu'économique, provoquée en grande partie par la politique de la nouvelle administration américaine.

Cet attentisme touche malheureusement la majeure partie de la clientèle :

- les loueurs souffrent d'une visibilité réduite, l'actualité géopolitique pesante depuis 2022 rendant chaque saison plus incertaine que les autres, les locataires de bateaux étant plus réticents à voyager dans ce contexte, ou se décidant à la dernière minute.
- les particuliers privilégient une approche prudente avant d'engager leur trésorerie ou de recourir à l'endettement pour l'acquisition d'un nouveau bateau.

Les ventes de bateaux neufs s'ajustent ainsi au rythme de ce contexte, et totalisent 62,7 M€, en repli de 20 % par rapport à n-1.

Les services, essentiellement composés de l'activité de la base de Port Pin Rolland (83), continuent d'enregistrer un bon dynamisme (+20 %).

Comme au 1^{er} trimestre 2025/2026, en raison d'un changement d'organisation logistique avec un sous-traitant extérieur au périmètre coté, en lien avec la mise en place du nouvel ERP du Groupe, une facturation non récurrente de 17 M€ de matière et d'en-cours de production impacte favorablement et exceptionnellement le chiffre d'affaires du pôle « BATEAUX » qui permet à CATANA GROUP d'enregistrer un chiffre d'affaires global de 80,1 M€. Outre la non-réurrence de ces 17 M€ de chiffre d'affaires, le Groupe précise que ce celui-ci n'engendrera aucune marge dans les comptes, ayant une contrepartie à 100 % dans les charges.

Succès des nouveautés qui confirment les qualités intrinsèques du Groupe en termes de développement

Plus que jamais, les qualités intrinsèques qui ont fait le succès du Groupe depuis plus de 10 ans, demeurent intactes et sont confirmées à chaque sortie de nouveaux modèles.

Au cours de l'exercice dernier, le lancement du nouveau BALI 5.8, plus grande taille de l'histoire de la jeune marque BALI, avait été auréolé d'un très grand succès eu égard aux nombreuses commandes enregistrées tout au long des mois qui ont suivis, réalisant une performance unique pour cette taille de bateaux.

Sur l'exercice en cours, c'est désormais le succès du nouveau BALI 5.2 qui confirme les bonnes inspirations du Groupe dans sa politique de développement. De plus, le succès quantitatif de ce modèle auprès des loueurs crédibilise un peu plus ce succès, alors que le secteur de la location est difficile actuellement. En lancement industriel progressif depuis septembre dernier, les facturations des ventes de ce modèle pour l'exercice en cours seront majoritairement concentrées sur le second semestre. Depuis plusieurs semaines, les commandes de ce nouveau modèle concernent désormais l'exercice prochain.

Changement de dimension avec les arrivées annoncées du YOT 53 et du BALI 7.0

Conformément à son plan stratégique 2030, le Groupe va franchir une nouvelle étape dans les prochains mois en signant son entrée sur de nouveaux segments de marché à haut potentiel, indépendamment de la santé du marché.

Deux nouveaux modèles seront ainsi proposés, matérialisant la capacité du Groupe à proposer des unités de plus en plus grandes, confortables et luxueuses, exportant ainsi les qualités innovantes reconnues de ses marques CATANA et BALI sur des segments de marché non adressés.

Ainsi, sur le compartiment des bateaux à moteurs, le Groupe proposera à la rentrée, le nouveau YOT 53, premier bateau habitable « inboard » de la marque qui franchira à l'occasion un nouveau palier en proposant un yacht très orienté « propriétaire » (suite avec terrasse privée, cockpit entièrement décroisé avec porte oscillo basculante, *rooftop* XXL), parfaitement adapté à une navigation côtière comme hauturière.

Sur le compartiment « voile », la sortie du nouveau BALI 7.0, unité de plus de 22 mètres, fera entrer la marque sur le segment très prolifique des grandes unités. Là aussi, dans un esprit très « owner yacht », le Groupe parviendra à proposer un bateau réunissant ainsi deux héritages complémentaires : l'intelligence d'usage propre à la marque BALI et la culture de la navigation au large, issue de l'expertise de la marque CATANA.

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 :

CATANAgroup

CATANA Group

David ETIEN – Directeur Financier

david.etien@catanagroup.com

05 46 00 87 41



 **Aelium**
Finance et Communication

AELIUM FINANCE

Jérôme GACOIN

jgacoin@aelium.fr

01 75 77 54 65