



## Objectif de chiffre d'affaires 2019 largement dépassé : 77 M€ (+ 42%)

### Croissance des ventes de bateaux neufs de 67%

En milliers d'euros	2018 / 2019	2017 / 2018
Bateaux	47 035	37 280
Brokerage et divers	2 164	5 493
Ventes reprises d'occasion	812	2 657
Ventes de bateaux neufs	44 059	29 130
Services	4 057	3 410
<b>CA 9 MOIS</b>	<b>51 092</b>	<b>40 690</b>
Bateaux	25 074	12 307
Brokerage et divers	495	266
Ventes reprises d'occasion	1 596	1 138
Ventes de bateaux neufs	22 983	10 903
Services	1 253	1 438
<b>CA T4</b>	<b>26 327</b>	<b>13 745</b>
Bateaux	72 109	49 587
Brokerage et divers	2 659	5 759
Ventes reprises d'occasion	2 408	3 795
Ventes de bateaux neufs	67 042	40 033
Services	5 310	4 848
<b>CA ANNUEL</b>	<b>77 419</b>	<b>54 435</b>

Bien au-dessus du plan de marche annoncé, CATANA GROUP enregistre une activité historique de 77 M€, en croissance de 42%. Représentant désormais 87% de l'activité du Groupe, les ventes de bateaux explosent avec une croissance de 67% grâce au succès confirmé de la gamme BALI.

En dépit des incertitudes économiques mondiales depuis des mois, le marché des catamarans de croisière confirme son excellente santé avec le maintien d'une croissance annuelle de 10 à 12%, tirée par une véritable lame de fonds qui privilégie le multicoque et ses avantages : habitabilité, confort en mer, espaces ouverts (indispensables pour les navigations au soleil...).

Dans ce contexte, et grâce à un concept unique et innovant (*open space*, nombreux espaces de vie, large autonomie en eau et carburant, ventilations naturelles performantes, ...), la marque BALI a parfaitement répondu à ces nouvelles attentes, entraînant un très grand succès, tant auprès des professionnels de la location que des particuliers, comme en témoigne cette performance avec une croissance de 67% (contre 30% sur l'exercice précédent).

L'autre motif de satisfaction vient du département industriel qui a parfaitement su répondre et confirmer sa réactivité à cette forte croissance, grâce au renforcement et à la mobilisation des effectifs des trois usines et aux premiers résultats positifs des politiques d'optimisation des organisations industrielles lancées début 2018.

La croissance 2018/2019 traduit deux phénomènes :

- Une dynamique très forte des modèles historiques de cette jeune marque (BALI 4.1, BALI 4.3, BALI 4.5), supérieure au marché, confirmant l'augmentation de la prise de part de marché de la gamme BALI,
- L'apport des nouveaux modèles (BALI 5.4, BALI 4.3 Motoryacht) qui traduit l'important potentiel de progression pour les années à venir avec le plan de développement annoncé, et notamment l'arrivée de nouveaux modèles dans les tailles où la marque n'était pas présente.

Alors que les ventes de bateaux neufs représentent le plus gros taux de marge de son activité, CATANA GROUP enregistre ainsi un net succès de sa stratégie avec des ventes sur ce segment multipliées presque par 7 en 5 ans. Celles-ci représentent aujourd'hui 87% de son activité contre 27% cinq ans plus tôt comme en témoigne le tableau ci-après :

#### **Evolution des ventes de bateaux neufs depuis le développement de la gamme BALI**

	2018/2019	2017/2018	2016/2017	2015/2016	2014/2015	2013/2014
CA bateaux neufs	67 M€	40 M€	30.6 M€	21.2 M€	14.3 M€	10 M€
CA Groupe	77 M€	54 M€	43 M€	33.9 M€	36.9 M€	36.4 M€
% Neufs/CA Groupe	87%	74%	71%	62%	38%	27%

Compte tenu de l'évolution du *business model*, les autres activités du pôle BATEAUX deviennent plus marginales, notamment les ventes de bateaux d'occasion. L'organisation commerciale, désormais concentrée autour de ses marques CATANA et BALI, permet au Groupe de ne plus effectuer, sauf exception, les reprises de bateaux d'occasion sur les ventes de bateaux neufs qui sont gérées désormais par le réseau international d'agents.

Les activités de la filiale PORT PIN ROLLAND s'inscrivent toujours dans une très bonne dynamique avec une part prépondérante des activités « chantiers » (manutention, entretien, réparation, construction de plateformes destinées aux professionnels du « *day charter* »). Le pôle SERVICES croît ainsi de près de 10%.

## Perspectives de croissance toujours fortes

Dans un marché solidement orienté, et du fait d'un carnet de commandes historique, CATANA GROUP dispose pour l'exercice 2019/2020 des mêmes ingrédients favorables que pour l'exercice 2018/2019, avec à la clé une nouvelle hausse d'activité importante pour cet exercice.

Pour ce faire, le potentiel de croissance de la marque BALI se verra renforcé dès cette année, par :

- une année pleine de production pour le nouveau BALI 4.3 MOTORYACHT, lancé industriellement en avril dernier,
- le nouveau BALI 4.8 qui sera produit cette année à une quarantaine d'unités, déjà vendues en très grande majorité alors que ce bateau n'a pas encore été présenté dans les salons,
- le lancement du nouveau CATSPACE BALI, annoncé il y a quelques mois et dont le succès a été immédiat dès l'annonce de sa sortie. Il sera présenté en première mondiale lors du prochain salon nautique de Düsseldorf en janvier prochain. Grâce à son concept « *open* » et des aménagements intérieurs très innovants pour sa taille, il a déjà séduit de nombreux particuliers sur les quatre continents ainsi que de nombreux loueurs professionnels.

De nouveaux modèles sont également en cours de développement, notamment un nouveau modèle CATANA dans le cœur de gamme, qui viendront consolider le modèle de croissance rentable du Groupe au-delà de l'exercice en cours.

### **Prochain rendez-vous : 30 octobre 2019 Point d'activité 2019/2020 & carnet de commandes**

*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 Financier  
[david.etien@catanagroup.com](mailto:david.etien@catanagroup.com)  
Tel : 05 46 00 87 41

**AELIUM FINANCE**  
J.Gacoin  
[jgacoin@aelium.fr](mailto:jgacoin@aelium.fr)  
Tel : 01 75 77 54 65