

CATANA Group

1^{er} semestre 2021 - 2022

**Hausse des ventes de bateaux neufs : + 49 %
Vers un exercice 2022 en croissance historique
Fortes croissances confirmées pour 2023 et 2024**

En milliers d'euros	CA S1 2021/2022	CA S1 2020/2021	Variation
BATEAUX	67 857	46 131	+ 47.09 %
Brokerage et divers	816	1 136	
Ventes de reprises (occasion)			
Bateaux neufs	67 041	44 995	+ 49 %
SERVICES	2 197	2 055	+ 6.9 %
TOTAL	70 054	48 186	+ 45.38 %

Portée par la dynamique de la marque BALI et un carnet de commandes exceptionnel, les ventes de bateaux neufs affichent sur ce premier semestre une croissance de près de 50%, avant l'augmentation des facturations sur le second semestre. L'activité globale atteint déjà 70 M€.

Un exercice d'hyper croissance en marche

Récoltant les fruits de sa stratégie d'innovation autour du concept BALI, et de l'accélération de son plan de développement de ses gammes au plus fort de la crise sanitaire, CATANA GROUP a réussi au fil des mois à constituer un carnet de commandes de plus en plus conséquent, confirmant un peu plus la place désormais acquise par CATANA GROUP dans le trio de tête mondial des catamarans de croisière.

Disposant désormais de 8 modèles BALI, dans les tailles stratégiques du marché, le chantier CATANA dispose aujourd'hui d'une gamme qui propulse le Groupe à des niveaux d'activité toujours plus élevés.

La marque CATANA enregistre l'arrivée de son nouveau modèle « OCEAN CLASS » qui accroît encore un peu plus le potentiel de croissance du Groupe dans un autre secteur du marché, celui des catamarans de grands voyages. Le CATANA « OCEAN CLASS », ainsi que le nouveau Bali 4.4, seront présentés en 1ère mondiale, au prochain salon international du multicoque de la Grande Motte dans quelques jours.

Ainsi, comme annoncé, ce premier semestre 2021/2022 confirme le franchissement d'un nouveau palier de croissance de CATANA GROUP avec une hausse de ses ventes de bateaux neufs (+ 49 %) avant un second semestre traditionnellement supérieur en activité, et qui bénéficiera de l'accélération de certaines cadences de production qui renforceront le potentiel de facturation du Groupe.

Le pôle SERVICES, représenté par les activités de la filiale PORT PIN ROLLAND, affiche une belle croissance de près de 7% sur la partie de l'exercice la moins favorable.

Des difficultés d'approvisionnement et de recrutement perturbants mais qui ne changent pas la tendance de fond

Comme toutes les activités manufacturières du monde, le secteur nautique n'échappe pas à la problématique de raréfaction des composants et des matières premières. De fait, malgré d'importants efforts déployés, CATANA GROUP subit depuis plusieurs mois d'importants retards de livraison de la part de ses fournisseurs qui perturbent les chaînes de fabrication, et par conséquent la livraison de certains de ses bateaux.

Par ailleurs, dans cet exercice en très forte croissance, le besoin en recrutement est important.

Si l'atteinte de l'effectif cible dans son unité de production tunisienne n'a pas généré de difficultés particulières, le recrutement dans les usines françaises s'avère beaucoup plus compliqué et énergivore. Disposant pourtant de conditions salariales attractives et proposant de nombreuses formations qualifiantes, le Groupe est néanmoins régulièrement confronté à une carence de candidats et à un *turnover* important, sans parler de l'absentéisme plus élevé que d'habitude, en lien avec la situation sanitaire.

Dans ce contexte, le Groupe est néanmoins parvenu à augmenter ses effectifs avec une création de plus de 200 emplois en France depuis le 1^{er} septembre dernier, confirmant sa volonté de développer ses entités françaises.

Même s'il est indéniable que ces difficultés d'approvisionnement et de recrutement ont généré, et continueront à générer dans les prochains mois des perturbations industrielles pouvant provoquer quelques décalages de livraison, il est pour l'heure encore difficile d'en estimer précisément les conséquences. Cependant, ces difficultés n'altéreront pas la capacité du Groupe à enregistrer une croissance historique sur l'exercice 2021/2022 en cours.

Tendance de croissance forte et longue confirmée par le carnet de commandes

Après une activité semestrielle de 67 M€, les ventes de bateaux neufs représentent un carnet de commandes pour le second semestre de près de plus de 85 M€ représentant déjà un potentiel de ventes annuelles de plus de 270 bateaux et plus de 155 M€ pour 2021/2022 (à comparer aux 94 M€ facturés en 2020/2021).

Au-delà de l'exercice en cours, le carnet de commandes continue à s'étoffer puisqu'il assure déjà pour 2022/2023 une facturation de plus de 210 M€ pour 340 bateaux vendus, la tendance étant également excellente pour l'exercice N+2 (2023/2024) avec 160 M€ de commandes déjà enregistrées. A noter que le Groupe a pu répercuter sur ses prix de vente, les hausses de matières premières enregistrées au cours des 12 derniers mois.

Avec cet excellent premier semestre, le changement de dimension de CATANA GROUP se confirme un peu plus et s'inscrit dans la durée comme en témoigne son carnet de commandes. Malgré quelques facteurs défavorables sur le plan industriel, le Groupe affichera sur l'exercice en cours un niveau de croissance historique et probablement unique dans le secteur, aussi bien en termes d'activité que de rentabilité.

CATANA Group est spécialisée 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