



## CA T1 2025/2026

**Des bases solides dans un environnement mondial chahuté  
Des fondamentaux de marché qui consolident la pertinence  
du plan stratégique 2030**

En milliers d'euros	CA T1 2025/2026	CA T1 2024/2025	Variation en %
BATEAUX (périmètre habituel)	31 415	36 741	-14%
BATEAUX (non récurrent)	16 991		
SERVICES	1 281	1 046	+22%
<b>TOTAL</b>	<b>49 687</b>	<b>37 787</b>	

L'attentisme provoqué par les incertitudes économiques et géopolitiques perdure et maintient le secteur nautique dans un cycle bas. Dans ce contexte incertain, la facturation de bateaux neufs reste solide bien qu'en recul de 14%. Favorablement impacté par un élément technique exceptionnel (17 M€), le chiffre d'affaires global progresse et s'établit à 49,7 M€. Plus que jamais, le déploiement du plan stratégique 2030 trouve toute sa pertinence et se poursuit énergiquement. Il permettra avant toute chose d'élargir le panel d'activités du Groupe.

### Des conditions géopolitiques et économiques encore pesantes pour le secteur

Dans un monde où les tensions commerciales internationales et les risques géopolitiques ne s'apaisent guère, les conditions de stabilité et de confiance, indispensables au secteur nautique, ne sont pas encore réunies pour générer une reprise significative.

Comme souvent dans les cycles bas du secteur nautique, la difficulté se concentre en premier lieu sur les bateaux de petites et moyennes tailles tandis que les unités de grandes tailles conservent une bonne dynamique. Les nouveautés demeurent également une source de dynamisme.

La sortie réussie du BALI 5.8 au cours de l'exercice dernier a confirmé cette tendance, tout comme le succès immédiat du nouveau BALI 5.2, présenté en septembre 2025, dont la production en série a démarré sur ce premier trimestre. Il impactera favorablement les facturations des prochains trimestres. Ce modèle est déjà porteur d'un gros carnet de commandes

Dans ce cycle immédiat moins favorable, les ventes de bateaux neufs sur ce premier trimestre de l'exercice 25/26 affichent un repli limité et s'établissent à 31,4 M€ (contre 36,7 M€ en n-1).

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 s'établit finalement à 49,7 M€.

Le pôle SERVICE sort un premier trimestre solide et voit son activité s'établir à 1,3 M€ contre 1 M€ au premier trimestre 24/25

### **Des relais de croissance et un renfort majeur du Groupe portés par le plan stratégique 2030**

Fort d'une dernière décennie très vertueuse, le Groupe a initié un vaste plan d'investissements, à contre cycle, qui a été communiqué en septembre dernier.

Outre un renforcement majeur de ses outils industriels et de sa capacité d'innovation et de développement, ce plan dotera le Groupe d'un panel d'activités nettement élargi.

Jusque-là très concentré sur le seul segment des catamarans à voile « loisirs/vacances » (avec une pénétration de marché massive en 10 ans par le seul concept BALI), le Groupe a accru ses moyens immédiats de développement pour être opérationnel le plus rapidement possible sur de nouveaux compartiments de marché :

- Les catamarans à moteur « hors-bord », destinés à des programmes de navigation de très courtes durées (journées, week-end). Le Groupe dispose déjà de deux modèles (YOT 36 et YOT 41).
- Les catamarans à moteur « *inboard* », aux niveaux d'habitat et de confort adaptés à des navigations plus longues. Le Groupe a déjà annoncé un premier modèle, le YOT 53, qui sera présenté en septembre 2026.
- Le segment dynamique des voiliers de grandes tailles (supérieur à 60 pieds) pour lequel le Groupe dévoilera un premier modèle au cours de l'année 2026.
- Le segment de voiliers de grands voyages pour lequel le Groupe est déjà présent avec le CATANA 50 OC, bientôt complété d'une nouvelle taille.
- Le segment des habitats flottants avec la marque SEATY, proposé lors du salon du Grand Pavois de La Rochelle en septembre dernier avec un premier modèle « office » préfigurant une version « habitat » dans les prochains mois

Bien évidemment, le Groupe maintiendra ses efforts de développement et de renouvellement de la gamme BALI et son concept probant.

L'accélération de ce plan, portée par les nouveaux modèles, est de nature à donner des leviers de croissance considérables dans le prochain cycle de croissance du secteur, tout en renforçant le Groupe dans les bas de cycles.

***A l'instar de l'exercice précédent, la visibilité reste mécaniquement liée à la levée des incertitudes économiques et géopolitiques mondiales. Cependant, le Groupe ne manque pas d'arguments pour résister efficacement à ce contexte, comme il l'a démontré en 2024/2025 en maintenant un bon niveau de rentabilité malgré un recul de chiffre d'affaires conséquent. Le plan stratégique 2030, nettement engagé, va ainsi renforcer massivement le potentiel économique du Groupe. Fort de son modèle entrepreneurial familial long terme, le Groupe confirme son ambition d'accroître son positionnement de spécialiste mondial des catamarans.***

**CATANA Group** est spécialisé dans la conception, la construction et la commercialisation de navires de plaisance.

CATANA Group est coté sur Euronext Growth Paris

Code ISIN : FR0010193052 - Code Reuters : CATG.PA - Code Bloomberg : CATG.FP

Société de bourse : Kepler

**Contacts :**

**CATANA**Group

**CATANA Group**

David ETIEN – DGD

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