

GRAND PAVOIS DE LA ROCHELLE

Ce que cache la bonne santé du marché

Le marché nautique pousse les feux. Mais la hausse du prix de la matière première et du coût de l'énergie refroidit les dirigeants. Ils gèrent sur une étroite ligne de crête avec risque de dévissage

Philippe Baroux
p.baroux@sudouest.fr

Le vent des affaires souffle fort sur la filière nautique. Aussi soutenu que celui qui, mardi 27 septembre, balayait les pontons des Minimes en ouverture de la 50e édition du Grand Pavois. Voici quelques semaines, la Fédération des industries nautiques s'était d'ailleurs gargarisée du « rebond enregistré en 2021 ». Un chant des sirènes trompeur en vérité puisqu'il omettait une modulation essentielle : la hausse comprise entre 10 et 20 % en moyenne du prix des matières premières, les tensions d'approvisionnement et la flambée du tarif de l'énergie qui placent la gestion des entreprises sur une étroite ligne de crête.

Oui, les chantiers nautiques vendent du bateau à haute cadence. 250 l'an dernier dans le groupe Catana qui fabrique les catamarans Bali à Marans et bouclait son exercice sur une croissance de 45 %. Jamais cependant, pour maintenir leurs marges bénéficiaires, les dirigeants nautiques n'ont été à ce point étranglés par la hausse des coûts de production.

La facture du plaisancier

Le bois, l'inox, la colle, les tissus et résines qui entrent dans la composition du polyester, jusqu'à la fonte des quilles, tous les prix des composants du bateau progressent, avec un risque de dévissage permanent dont Martin Lepoutre, le directeur général du chantier Fora Marine, producteur des voiliers RM à Périgny, résume la constante : « on ne pourra pas

augmenter à l'infini le prix des bateaux sans risquer d'atteindre le seuil psychologique d'acceptation du marché. » Car jusqu'ici, c'est bel et bien le plaisancier qui a avalé la première des mesures compensatoires mise en œuvre, cette hausse du prix du bateau commune aux chantiers et établie aux alentours de 10 %.

Tension sur tous les maillons de la production, jusqu'à la sous-traitance. Sparcraft (groupe Wichard) a vu les prix de l'aluminium et de l'inox multipliés par deux, or le fabricant de mâts de Périgny en consomme respectivement 200 et 150 tonnes par an. « C'est très compliqué. Nous sommes obligés de répercuter nous aussi sur nos clients, les chantiers nautiques, des particuliers, mais partiellement seulement », explique son directeur général. Joël Guérinet qui pointe encore l'importante consommation de gaz pour les bains d'anodisation dans lesquels sont trempés les mâts pour les préserver de la corrosion.

Ici comme ailleurs, la facture s'annonce salée. Martin Lepoutre cherche des solutions pour économiser « 20 % de gaz et 10 % d'électricité », quitte à adapter, aux heures les plus douces et lumineuses de la journée, planning des salariés et périodes de chauffe de l'atelier. Sur le sujet, Catana avait anticipé et a déjà renégocié à 162 euros le kilowatt son tarif électrique. « C'est plus élevé que les 75 euros antérieurs, mais nous avons bien fait, sans quoi nous serions déjà rendus à 1100 euros », détaille son directeur financier David Etien.



Les affaires nautiques sont florissantes, l'arbre cachera-t-il la forêt ?

XAVIER LE DIF / SUD OUEST

« C'est monstrueux »

Des travaux d'isolation des ateliers, d'adaptation des systèmes de régulation thermique, d'implantation d'éclairages leds, beaucoup y pensent. Le photovoltaïque en toiture pour l'autoconsommation ? « Ça c'est impossible, il y a un risque d'incendie avec le polyester », indique Gildas Le Masson.

Le dirigeant du chantier rochefortais Nautitech évoque aussi une renégociation, au printemps dernier, du contrat de fourniture d'électricité avec un tarif bloqué pour les trois prochaines années, mais la facture n'en a pas moins doublé.

« Pour le gaz ? Nous avons essayé aussi d'avoir un prix fixe mais c'est n'importe quoi, des + 500 + 600 %. » Il veut cependant voir dans cette menace



David Etien



Gildas Le Masson

« une opportunité pour faire bouger les lignes dans la recherche d'économies. Un gros sujet, mais le positif est qu'en interne, on sent les gens se mobiliser rapidement. Je pense que nous allons collectivement écrire un changement de modèle économique mais il n'y a pas de certitude. Je n'exclus pas non plus que les prix baissent. »

Dans son extrapolation, Gildas Le Masson imagine qu'en cas d'augmentation des prix des bateaux les ventes pourraient se tasser entraînant une diminution de la demande de

la matière première et donc l'ajustement à la baisse de son prix. Cela reste à démontrer. « Le sujet de l'énergie est un problème, partage Romain Motteu, mais j'ai davantage envie d'en parler comme d'une opportunité avec la nécessité de porter des améliorations pour en sortir. »

Le directeur général adjoint du groupe Fontaine-Pajot évoque, lui aussi, l'inflation des prix : « l'an dernier, nous avons pris un impact de 12 % sur nos achats, c'est monstrueux pour un groupe qui en réalise pour 70 millions d'euros ».