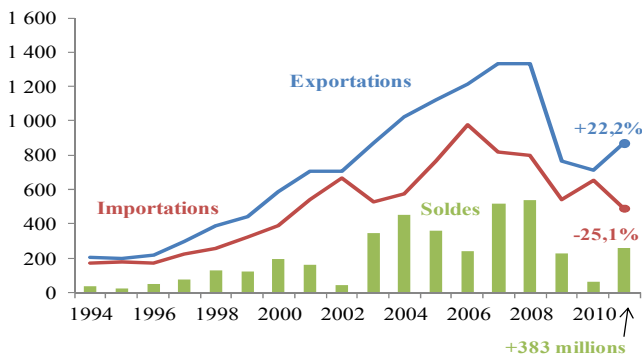




### Les bateaux de plaisance, point fort de la France à l'exportation

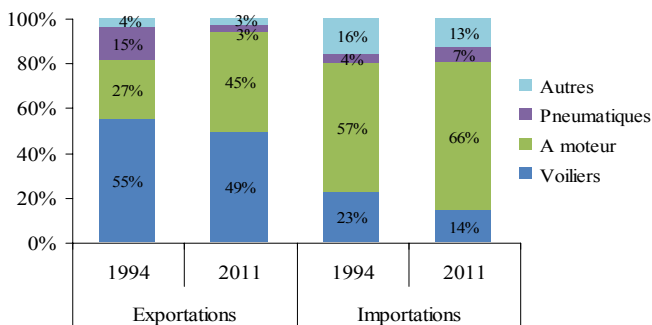
Les bateaux de plaisance constituent l'un des points forts du commerce extérieur de la France. Ils permettent de dégager des excédents réguliers, notamment pour les voiliers, dont la France est le premier exportateur mondial. Après avoir fortement chuté en 2009 et 2010, dans un contexte mondial de crise, les ventes de bateaux de plaisance reprennent vivement en 2011, sans toutefois retrouver leur haut niveau antérieur. La France est plutôt positionnée sur les exportations de bateaux haut de gamme, à l'origine du dynamisme depuis une quinzaine d'années. Les deux tiers des ventes s'effectuent à destination des pays européens, principalement vers l'Italie. Toutefois les pays émergents, notamment en Asie, constituent une destination de plus en plus privilégiée par les constructeurs nautiques.

#### Evolution des échanges de bateaux de plaisance (en millions d'euros)



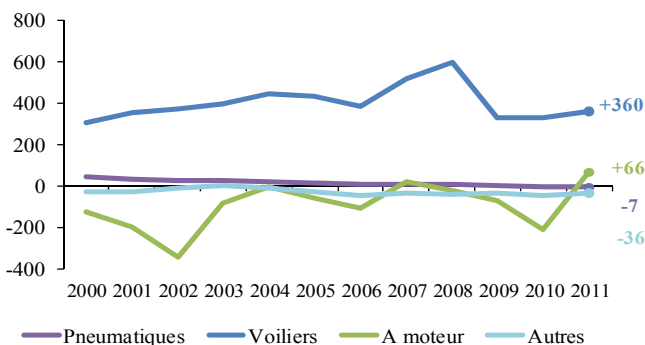
Source : Douanes, CAF-FAB, brutes

#### Répartition des échanges de bateaux de plaisance par type de produit (en %)



Source : Douanes, CAF-FAB, brutes

#### Evolution des soldes par produit (en millions d'euros)



Source : Douanes, CAF-FAB, brutes

#### Reprise fragile des ventes après la chute historique de 2009

Outre les points forts de la spécialisation française bien connus (aéronautique et agroalimentaire), il existe le marché de niche des bateaux de plaisance, qui permet, bon an mal an, de dégager un excédent commercial pérenne. Ce marché de la plaisance, qui regroupe les bateaux à voile, à moteur, ou pneumatiques, a connu une vive expansion ces quinze dernières années, en lien avec le développement des loisirs, l'élévation du niveau de vie et la démocratisation des activités nautiques.

Dans un contexte de saturation des capacités portuaires du littoral français, la demande intérieure est bridée. L'activité est surtout tirée par l'exportation, qui représente près de 60 % de la production nationale. La croissance des ventes à l'international de bateaux de plaisance (+9 % par an en moyenne sur la période 1994-2011) est plus dynamique que celle de l'ensemble du secteur manufacturier (+5 %). Parallèlement, les importations de bateaux de plaisance affichent un rythme de progression moins rapide (+6 % par an en moyenne), ce qui permet à la France d'enregistrer un excédent annuel de l'ordre de 300 millions d'euros, en moyenne depuis dix ans. L'excédent vient des bateaux à voile, alors que les soldes des bateaux pneumatiques et à moteur sont proches de l'équilibre depuis 2004.

La crise de 2009, qui a touché tous les types de bateau, a entraîné une chute très prononcée des ventes (-43 % en 2009 et -7% en 2010, contre respectivement -17 % et +13 % pour l'ensemble des produits manufacturés). Après une nette reprise en 2011, particulièrement pour les bateaux à moteur, les exportations sont de nouveau orientées à la baisse au premier trimestre 2012 (-15 % par rapport au trimestre précédent). Au final, les ventes de bateaux de plaisance restent inférieures de 35 % au point haut atteint en 2008.

Grâce au dynamisme des exportations, la France occupe une place de choix dans le classement mondial, avec 8 %



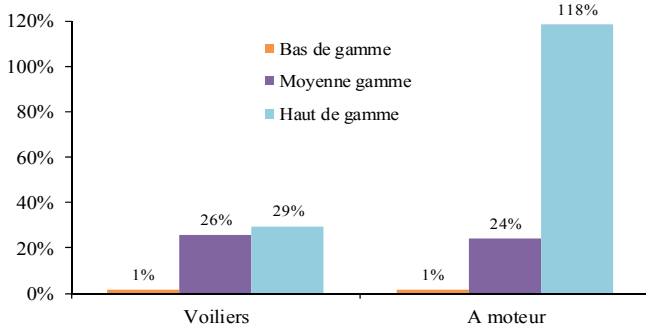


de parts de marché en 2010, derrière l'Italie (17 %), les Etats-Unis (16 %), l'Allemagne (15 %) et le Royaume-Uni (9 %). Elle occupe même le premier rang pour les voiliers (29 %), et conserve son leadership avec une avance confortable vis-à-vis de l'Allemagne (9 %), malgré l'érosion de sa part de marché (- 5 points par rapport à 1994).

### Dynamisme des exportations soutenu par le haut de gamme

La catégorie haut de gamme contribue le plus fortement au dynamisme des exportations de bateaux de plaisance. C'est particulièrement le cas des bateaux à moteur, où le haut de gamme représente 80 % des ventes en 2011. Quant aux voiliers haut de gamme, ils constituent 60 % des exportations de bateaux à voile et expliquent la moitié de la croissance des ventes de voiliers. Ce dynamisme des exportations de bateaux de luxe renvoie également à l'augmentation de la taille des bateaux exportés : en 2011, les bateaux dont la coque est supérieure à 12 mètres constituent plus des deux tiers des bateaux de plaisance exportés, contre 45 % en 1994. Au sein de la catégorie haut de gamme, la progression des ventes de bateaux à voile ou à moteur s'explique essentiellement par la hausse des prix, celle du volume étant plus modérée.

### Contributions à l'évolution des exportations de bateaux de plaisance entre 1994 et 2011, par gamme de prix (en %)



Source : Douanes, CAF-FAB, brutes

Guide de lecture : les barres représentent la croissance des exportations de bateaux à voile (ou à moteur) par gamme de prix, pondérée par leur part dans les exportations de bateaux à voile (ou à moteur). Les bateaux haut de gamme contribuent à hauteur de 118 points à la croissance des exportations de bateaux à moteur, dont la progression est de +144 % entre 1994 et 2011.

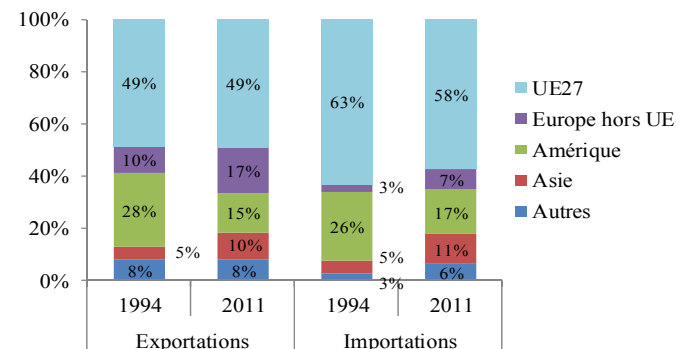
### Cap sur les pays émergents

Les exportations de bateaux de plaisance sont plus positionnées sur les pays tiers (la moitié des ventes en 2011) que celles de l'ensemble des biens manufacturés (39 %). L'Asie se distingue plus particulièrement, son poids dans le total des ventes ayant doublé en dix-sept ans (10 %, contre 5 % en 1994), tandis que celui de l'Amérique se réduit de moitié, en lien avec l'implantation de filiales de constructeurs nautiques français dans cette zone.

Le dynamisme des ventes de bateaux de plaisance est tiré à la fois par la croissance vers les pays de l'UE, notamment vers l'Italie et le Royaume-Uni, les deux premiers clients de la France, ainsi que vers les pays tiers.

La progression est particulièrement remarquable vers l'Asie (Australie, Chine), ainsi que vers la Turquie et le Brésil, où émerge une classe de population à revenu élevé.

### Répartition des échanges de bateaux de plaisance par zone géographique (en %)



Source : Douanes, CAF-FAB, brutes

### Forte concentration des entreprises exportatrices

Le nombre d'entreprises exportatrices de bateaux de plaisance a augmenté régulièrement pour atteindre un sommet en 2001, avec 568 exportateurs. Suite à d'importantes restructurations dans les années 2000, le nombre d'exportateurs se stabilise autour de 450. Ces restructurations conduisent ainsi à une forte concentration des exportateurs, les cinq premiers réalisant près de 70 % des ventes en 2011, contre un peu plus de la moitié en 1994.

Les opérateurs affiliés à un groupe, soit trois entreprises sur dix, assurent plus de trois quarts des exportations de bateaux de plaisance en 2011. Le premier groupe représente à lui seul plus de la moitié des exportations de plaisance, tandis que le second ne pèse que 7%. La concentration est encore plus marquée pour les exportateurs de bateaux à voile. Cette branche est dominée par un grand groupe français (71 % des ventes, contre seulement 8 % pour le second groupe), qui est aussi leader au niveau mondial, avec un cinquième des exportations mondiales de bateaux à voile en 2010. En revanche, les exportateurs de bateaux à moteur sont relativement moins concentrés : 39% des ventes pour le 1<sup>er</sup> groupe et 16% pour le second.

### Méthodologie et source

L'étude est réalisée à partir de la nomenclature douanière de produit (SH4 = 8903), qui concerne les bateaux de plaisance. Cette nomenclature comprend les bateaux pneumatiques, les voiliers et les bateaux à moteur. Les gammes de prix sont définies à partir de la distribution statistique des prix unitaires, le seuil pour le haut de gamme correspondant au 3<sup>ème</sup> quartile et celui pour le bas de gamme au 1<sup>er</sup> quartile. Pour les bateaux à voile, en 2011 ces seuils sont fixés respectivement à 185 000 euros et 72 000 euros, tandis que pour les bateaux à moteurs ils s'élèvent respectivement à 225 000 euros et 10 000 euros. Un coefficient correctif de l'inflation (environ 30 %) leur est appliqué pour déterminer les seuils en 1994.