

Fiche professionnelle de projet

« Fabrication de bateaux de plaisance »



Soutenu par



Mise en oeuvre par



Avril 2025

SOMMAIRE

1. FICHE SYNTHÉTIQUE DU PROJET	03
2. PRÉSENTATION DU PROJET	04
2.1. DESCRIPTION DU PROJET.....	04
2.2. DÉFINITIONS CLEFS.....	05
2.3. JUSTIFICATION DE L'OPPORTUNITÉ.....	05
3. ANALYSE DU MARCHÉ	07
3.1. SEGMENTATION DE LA DEMANDE.....	07
3.2. MARCHÉ LOCAL.....	08
3.3. MARCHÉ INTERNATIONAL.....	15
3.4. LES PERSPECTIVES DE LA DEMANDE.....	20
3.5. STRATÉGIE MARKETING.....	22
4. COMPOSANTES TECHNIQUES DU PROJET	26
4.1. PROCESS ET BESOINS EN ÉQUIPEMENTS.....	26
4.2. ACTIVITÉS CLEFS.....	33
4.3. INTRANTS ET MATIÈRES PREMIÈRES.....	35
4.4. BESOINS EN RESSOURCES HUMAINES.....	36
4.5. INNOVATION ET DIGITALISATION.....	38
5. RÉGLEMENTATION, DURABILITÉ ET CERTIFICATIONS	40
5.1. NORMES ET RÉGLEMENTATION NATIONALES.....	40
5.2. NORMES ET RÉGLEMENTATION INTERNATIONALES.....	40
5.3. CONSIDÉRATIONS ENVIRONNEMENTALES.....	41
5.4. CERTIFICATIONS	42
6. ANALYSE SWOT DU PROJET	43
7. INVESTISSEMENT ET RENTABILITÉ PRÉVISIONNELLE	45
7.1. BESOINS EN INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT.....	45
7.2. PRÉVISIONS D'ACTIVITÉ.....	46
7.3. PRÉVISIONS DE CHARGE.....	47
7.4. RENTABILITÉ.....	48
7.5. GESTION DES RISQUES.....	49
8. ANNEXES	51
8.1. LISTE DES ENTREPRISES DE FABRICATION DE BATEAUX DE PLAISANCE OPÉRATIONNELLES EN TUNISIE.....	51
8.2. STATISTIQUES DÉTAILLÉES.....	52
8.3. RELEVÉ DES PRIX DES PRODUITS CONCURRENTS	56
8.4. ADRESSES UTILES DE QUELQUES FOURNISSEURS D'ÉQUIPEMENTS.....	57
8.5. PROJECTIONS DE RENTABILITÉ.....	58

ACRONYMES

APII	Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation
B2B	Business to Business
B2C	Business to Consumer
CA	Chiffre d'Affaires
CAO	Conception Assistée par Ordinateur
CNC	Computer Numerical Control
CRM	Customer Relationship Management
ERP	Entreprise Resource Planning
FAO	Fabrication Assistée par Ordinateur
GPS	Global Positioning System
INNOPRI	Institut National de la Normalisation et de la Propriété Industrielle (INNORPI)
INS	Institut National de la Statistiques
mDT	mille Dinars Tunisiens
MES	Manufacturing Execution System
MDT	Millions de Dinars Tunisiens
R&D	Recherche et Développement
SAV	Service Après-Vente
SH	Système Harmonisé
VAN	Valeur Actualisée Nette
TCAC	Taux de Croissance Annuel Composé
TRI	Taux de Rentabilité Interne
UE	Union Européenne

AVRIL 2025



1. FICHE SYNTHÉTIQUE DU PROJET

Projet : Fabrication de bateaux de plaisance	
Description	Le projet vise à établir une unité de production de bateaux de plaisance en Tunisie répondant aux besoins du marché local et international pour des embarcations de 5 à 20 mètres de longueur.
Opportunité	Ce projet s'inscrit dans la dynamique de croissance du marché mondial de la plaisance et capitalise sur les atouts de la Tunisie en termes de compétences techniques et de position géographique stratégique.
Produits	- Bateaux de plaisance en gamme standard et sur mesure (longueur entre 5 et 20 m). - Services associés : SAV, pièces de rechange, entretien et rénovation.
Investissement	Investissement Total : 10 MDT <ul style="list-style-type: none"> • Terrain et constructions : 2,5 MDT • Agencement et installations : 1,5 MDT • Equipements et outils industriels : 4 MDT • Autres : 1 MDT • FdR : 1 MDT
Financement	- Capital : 4 MDT - Crédit : 6 MDT
Capacité	50 à 70 bateaux par an
CA en régime de croisière	30 MDT dont 70% à l'export
Emplois	100 dont 23 cadres et 30 techniciens / agents de maîtrise
Rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> • TRI : 29 % • VAN : 5414 mDT • Retour sur investissement : 4,4 ans

AVRIL 2025



2. PRÉSENTATION DU PROJET

2.1. Description du projet

Le projet de fabrication de bateaux de plaisance en Tunisie vise à établir une unité de production moderne, capable de concevoir et de fabriquer des embarcations de haute qualité, répondant aux standards internationaux et aux besoins variés du marché local et international. Cette initiative s'inscrit dans le cadre du développement de l'industrie nautique tunisienne et vise à positionner le pays comme un acteur clé dans la chaîne de valeur de la construction navale de plaisance.

Le projet comprend les éléments suivants :

1. Une unité de production équipée d'un atelier de moulage, d'un atelier de montage et d'un atelier d'équipement et d'agencement, capable de produire des bateaux de 5 à 20 mètres.
2. Un département de conception et d'industrialisation pour le développement continu des produits, l'adaptation aux normes internationales, et l'innovation en matière de design et de technologies marines.
3. Une équipe de contrôle et d'essais pour assurer la qualité et la conformité des bateaux produits aux standards internationaux les plus élevés.
4. Un service après-vente (SAV) pour fournir un support complet aux clients, incluant la fourniture de pièces de rechange et des prestations d'entretien et de rénovation.

La gamme de produits sera divisée en deux segments principaux :

- **Bateaux de 5 à 8 mètres** : ciblant principalement le marché local et régional, ainsi que le segment d'entrée de gamme à l'export.

- **Bateaux de 8 à 15 mètres** : constituant le cœur de gamme, visant le marché local et l'exportation.
- **Bateaux de 15 à 20 mètres** : focalisés sur l'exportation et les marchés haut de gamme.

Les produits seront proposés en gamme standard ou sur mesure :

- Des bateaux de plaisance en série, proposant une gamme standard adaptée aux différents segments du marché, de l'entrée de gamme au haut de gamme.
- Des bateaux sur mesure, offrant la possibilité de personnalisation pour répondre aux exigences spécifiques des clients, particulièrement dans les gammes de 8 à 15 mètres et de 15 à 20 mètres.

En plus de la fabrication, le projet inclut des services à forte valeur ajoutée portant sur :

- Le SAV et la fourniture de pièces de rechange
- L'entretien et la rénovation des bateaux
- Le support technique et le conseil aux clients
- Des solutions de financement et d'assurance en partenariat avec des institutions financières

AVRIL 2025

- Le projet mettra également l'accent sur la durabilité environnementale, en intégrant des matériaux écologiques, des technologies de propulsion plus propres, et des processus de fabrication respectueux de l'environnement.

2.2. Définitions clefs

Dans le contexte de ce projet, il est important de clarifier certains termes techniques :

- **Bateau de plaisance** : Embarcation destinée à la navigation de loisir, pouvant être utilisée pour des activités récréatives, sportives ou touristiques.
- **Coque** : Partie principale du bateau qui assure la flottabilité et détermine les caractéristiques de navigation.
- **Pont** : Surface supérieure du bateau, qui peut être partiellement ou totalement couverte.
- **Moulage** : Processus de fabrication utilisant un moule pour donner forme à des matériaux comme la fibre de verre ou le composite, essentiel dans la construction de la coque et d'autres parties du bateau..
- **Composite** : Matériau formé de plusieurs composants, souvent utilisé dans la construction nautique pour sa légèreté et sa résistance. Il peut inclure des fibres de verre, de carbone ou d'autres matériaux renforcés par une résine.
- **Agencement** : Disposition et installation des équipements intérieurs du bateau, incluant les cabines, le cockpit, et les systèmes de navigation.

2.3. Justification de l'opportunité

Le projet de fabrication de bateaux de plaisance en Tunisie représente une opportunité stratégique majeure, justifiée par plusieurs facteurs clés :

- **Croissance du marché mondial** : Le marché mondial de la plaisance connaît une croissance soutenue, avec des prévisions de +5 à +6% par an sur la période 2022-2029 selon les études de marché réalisées par plusieurs cabinets internationaux. Cette tendance offre des perspectives prometteuses pour un nouveau fabricant bien positionné.
- **Dynamique positive des exportations tunisiennes** : Les exportations tunisiennes dans ce secteur ont connu une forte croissance de +18% par an sur la période 2018-2023, démontrant la compétitivité et la reconnaissance internationale des produits nautiques tunisiens.
- **Substitution aux importations** : La baisse des importations tunisiennes (-19% par an sur 2018-2023) indique un potentiel de substitution par la production locale, ouvrant des opportunités pour les fabricants nationaux.

AVRIL 2025

- **Valorisation des compétences tunisiennes** : L'industrie nautique nécessite une main-d'œuvre qualifiée et une expertise technique, domaines dans lesquels la Tunisie dispose d'atouts compétitifs en termes de coût et de qualification.
- **Potentiel d'innovation** : Le secteur de la plaisance est en constante évolution, avec une demande croissante pour des bateaux plus écologiques et technologiquement avancés. Ce projet offre l'opportunité de développer des solutions innovantes adaptées aux tendances du marché.
- **Position géographique stratégique** : La situation géographique de la Tunisie offre un accès privilégié aux marchés européens, africains et du Moyen-Orient, facilitant les exportations et réduisant les coûts logistiques.
- **Diversification économique** : Ce projet contribue à la diversification de l'économie tunisienne, en développant un secteur à forte valeur ajoutée et en créant des emplois qualifiés.

■ En conclusion, ce projet représente non seulement une opportunité économique, mais aussi un levier important pour contribuer au positionnement de la Tunisie comme un acteur important dans l'industrie nautique internationale.

AVRIL 2025



3. ANALYSE DU MARCHÉ

3.1. Segmentation de la demande

Le marché des bateaux de plaisance se caractérise par une diversité de segments, chacun ayant des spécificités en termes de besoins techniques et de services associés. Les principaux segments identifiés, ainsi que leurs spécificités, sont récapitulés au tableau suivant :

Segment	Besoins techniques et de services associés
Particuliers : Propriétaires individuels de bateaux de plaisance	<ul style="list-style-type: none"> • Bateaux de 5 à 15 mètres, faciles à manœuvrer • Formation à la navigation, entretien saisonnier • Gammes adaptées : 5-8m pour débutants, 8-15m pour plaisanciers expérimentés
Clubs nautiques : Associations offrant des activités nautiques à leurs membres	<ul style="list-style-type: none"> • Bateaux robustes de 5 à 15 mètres, adaptés à un usage intensif • Maintenance régulière, réparations rapides • Gammes privilégiées : 5-8m pour initiation, 8-15m pour sorties plus longues
Sociétés nautiques et de loisirs: Entreprises proposant des excursions ou de la location	<ul style="list-style-type: none"> • Variété de bateaux de 5 à 20 mètres, confortables et sécurisés • Contrats de maintenance, formation du personnel • Gammes adaptées : 8-15m pour excursions journalières, 15-20m pour charters
Écoles de voile et centres de formation	<ul style="list-style-type: none"> • Bateaux-écoles de 5 à 15 mètres, stables et sécurisés • Adaptation pour l'enseignement, maintenance préventive • Gammes privilégiées : 5-8m pour débutants, 8-15m pour formation avancée
Hôtels et complexes touristiques côtiers	<ul style="list-style-type: none"> • Bateaux de loisir de 5 à 15 mètres, faciles à utiliser • Formation du personnel, entretien sur site • Gammes adaptées : 5-8m pour activités courtes, 8-15m pour excursions
Autorités portuaires et services de sauvetage	<ul style="list-style-type: none"> • Bateaux rapides et robustes de 8 à 20 mètres • Maintenance spécialisée, mises à niveau techniques • Gammes privilégiées : 8-15m pour interventions côtières, 15-20m pour missions plus longues
Plaisanciers expérimentés	<ul style="list-style-type: none"> • Yachts luxueux de 15 à 20 mètres, hautement personnalisables • Services de conciergerie, maintenance haut de gamme • Gamme ciblée : 15-20m pour le yachting de luxe

Cette segmentation permet d'adapter l'offre de produits et de services aux besoins spécifiques de chaque catégorie de clients, tout en couvrant l'ensemble de la gamme de production (5-20 mètres).

3.2. Marché local

Le marché local tunisien des bateaux de plaisance est en phase de développement, présentant à la fois des opportunités et des défis.

3.2.1 L'offre sur le marché local

L'offre de bateaux de plaisance sur le marché tunisien se caractérise par un dynamisme croissant, fruit d'une industrie locale en pleine expansion et d'importations significatives. Le secteur, dominé par des entreprises à capitaux étrangers, montre une forte orientation vers l'exportation tout en répondant aux besoins du marché intérieur.

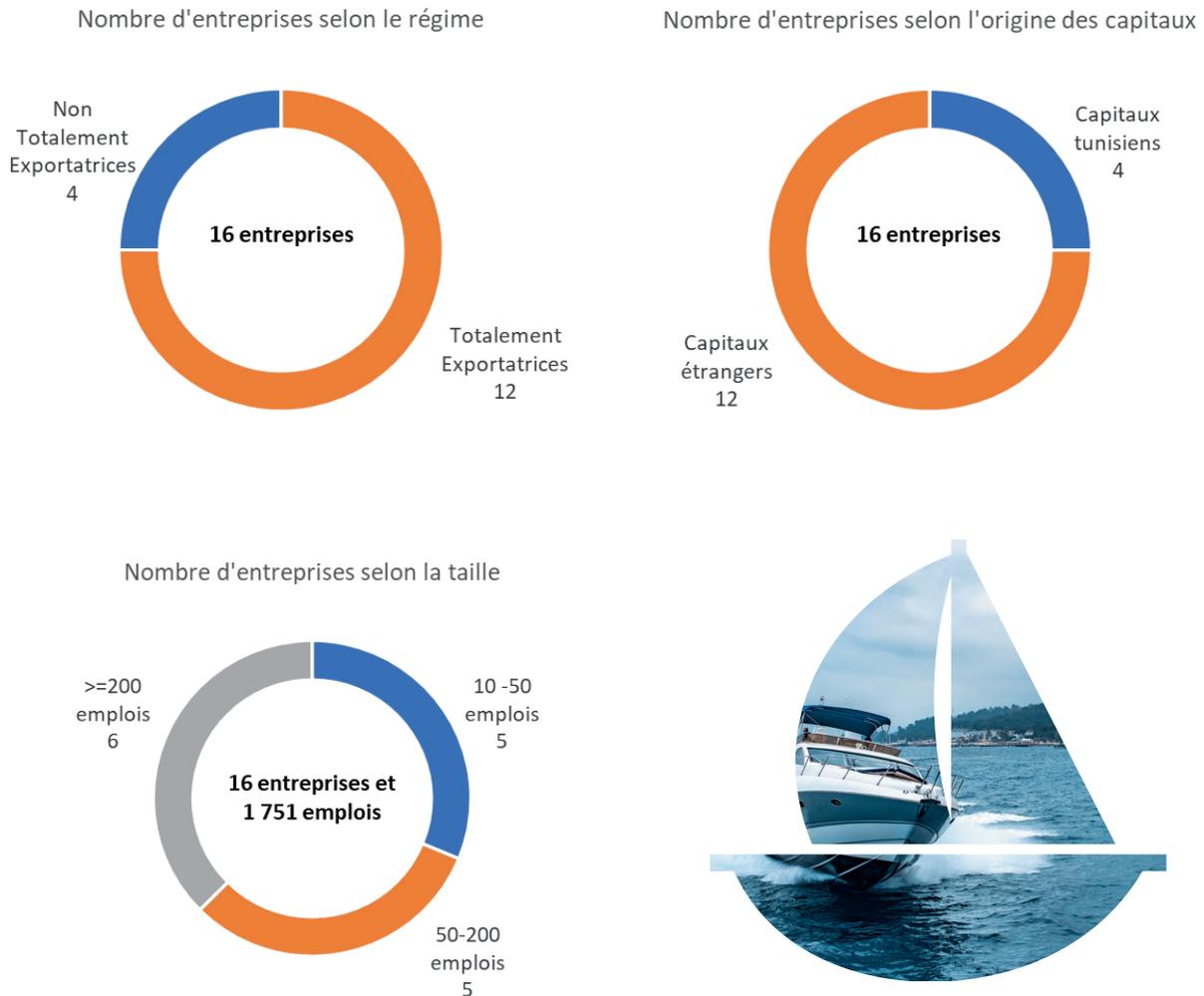
• Production locale :

La production locale de bateaux de plaisance en Tunisie est une activité relativement récente mais en pleine expansion. Selon les données de l'APII concernant les entreprises de 10 emplois et plus, le secteur compte actuellement 16 entreprises opérationnelles¹ caractérisées comme suit :

- En termes d'ancienneté, les entreprises sont relativement jeunes puisque la plus ancienne d'entre elles a démarré sa production en 2001. Seules 3 entreprises ont 15 ans ou plus d'existence, 6 ont entre 10 et 15 ans, tandis que 7 ont moins de 10 ans.
- Ces entreprises sont implantées le long des régions côtières, avec 2 dans le Grand Tunis, 6 à Bizerte, 3 à Nabeul et 5 dans la région du Sahel (Sousse et Monastir).
- Le secteur est largement dominé par les investissements étrangers, avec 12 entreprises à capitaux étrangers (dont 5 françaises et 5 italiennes) contre 4 à capitaux tunisiens.
- L'orientation vers l'exportation est prédominante : 12 entreprises sont totalement exportatrices, tandis que 4 servent également le marché local.
- Les 16 entreprises génèrent un total de 1751 emplois et sont de taille variable : 5 entreprises emploient entre 10 et 50 personnes, 5 autres entre 50 et 200, et 6 comptent plus de 200 employés.

³ Voir liste des entreprises en annexe

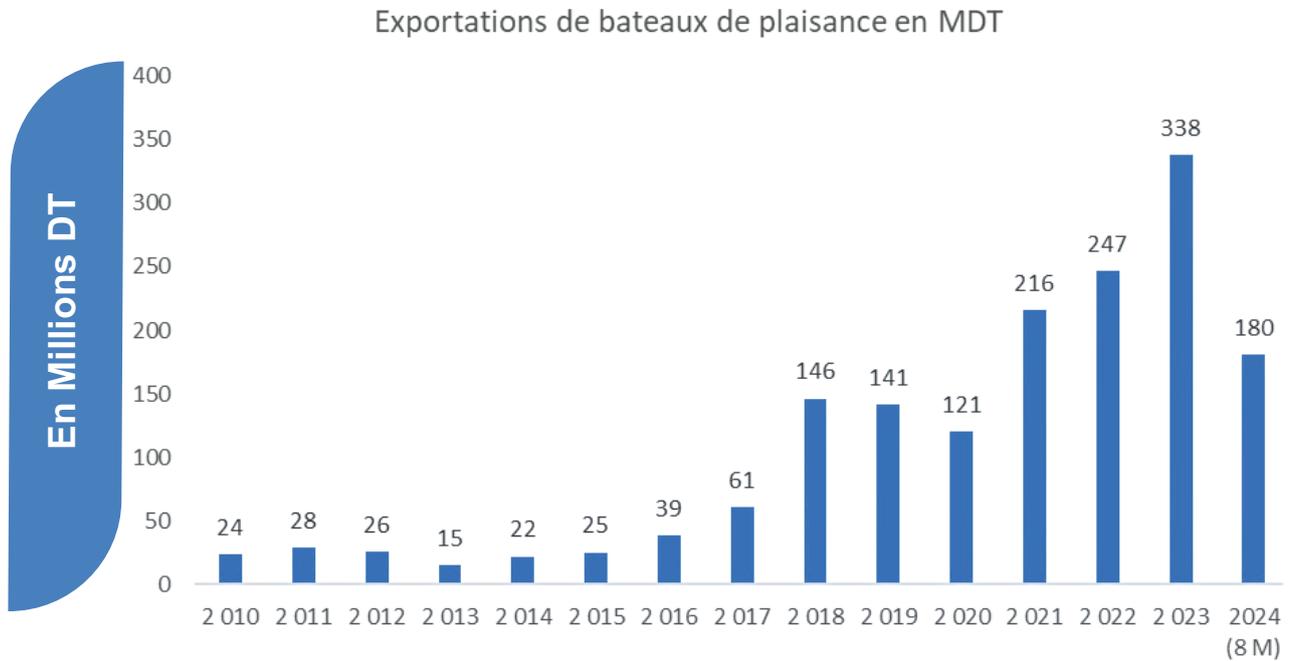
Figure 1 : Répartition des entreprises de fabrication des bateaux de plaisance selon la taille, le régime et l'origine des capitaux.



• **Exportation :**

L'industrie tunisienne des bateaux de plaisance se distingue par sa forte orientation vers l'exportation. Une part prépondérante de la production locale est destinée aux marchés internationaux, comme en témoigne la structure du secteur : 12 des 16 entreprises sont totalement exportatrices et représentent 80% des emplois du secteur.

Cette dynamique exportatrice se reflète de manière forte dans les statistiques du commerce extérieur de l'INS. Les exportations de bateaux de plaisance ont connu une croissance exponentielle, passant de 25 MDT en 2015 à 338 MDT en 2023, soit une multiplication par plus de 13 en seulement huit ans.

Figure 2 : Evolution des exportations tunisiennes de bateaux de plaisance

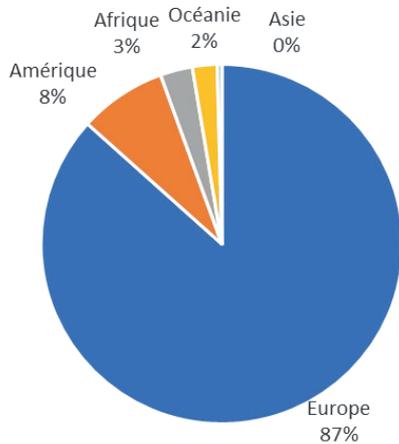
Source : INS ; Exportations sous le code SH 8903 (Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport, bateaux à rames et canoés)

- Notons que ces exportations sont très diversifiées en termes de destination et touchent plus d'une vingtaine de pays répartis sur les cinq continents. Cependant, le marché européen demeure la destination privilégiée, absorbant 87% de la valeur totale des exportations en 2023. Au sein de l'Europe, la France et l'Italie se détachent comme les principaux débouchés, représentant respectivement 41% et 26% des exportations. Cette prédominance européenne, et particulièrement franco-italienne, peut s'expliquer en partie par la structure capitalistique du secteur : sur les 16 entreprises, 10 bénéficient d'investissements étrangers français et italiens.

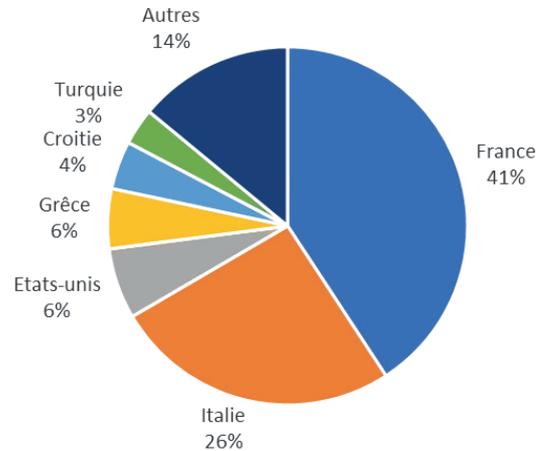


Figure 3: Répartition des exportations tunisiennes de bateaux de plaisance par destination.

% des exportations 2023 (en valeur) par continent



% des exportations 2023 (en valeur) par pays



Source INS ; Exportations sous le code SH :8903

- Cette présence sur les marchés européens témoigne de l'importance stratégique de la Tunisie comme base de production pour le marché méditerranéen et européen, bénéficiant de sa proximité géographique et de ses avantages compétitifs en termes de coûts de production et de savoir-faire technique. Cependant, bien que le succès sur le marché européen soit indéniable, il met également en lumière un potentiel inexploité.
- En effet, ce constat souligne l'opportunité d'expansion des exportations tunisiennes vers de nouveaux marchés, notamment en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie, où la demande pour les bateaux de plaisance est en augmentation. La réussite sur les marchés européens exigeants pourrait servir de tremplin pour pénétrer ces nouveaux marchés, en capitalisant sur la réputation de qualité déjà établie. Cette diversification géographique pourrait non seulement réduire la dépendance vis-à-vis du marché européen, mais aussi encourager de nouveaux investissements dans le secteur.

• Importations :

Les importations de bateaux de plaisance en Tunisie ont connu une évolution significative au cours de la dernière décennie, comme le montrent les données de l'INS (voir figure suivante).

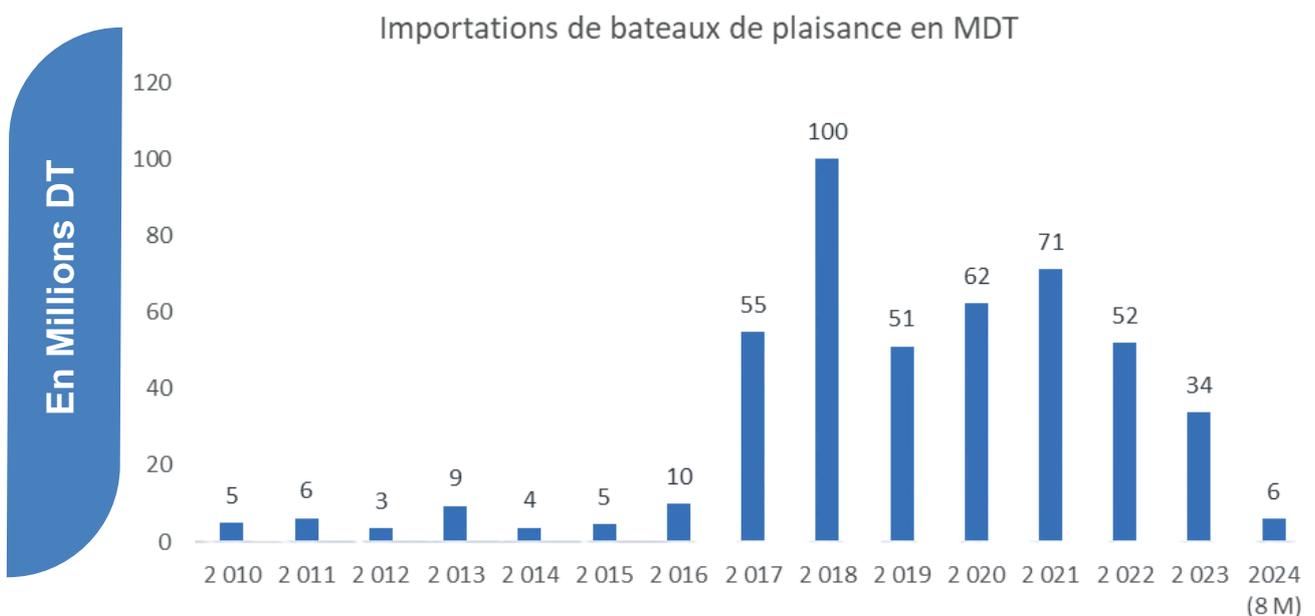
Après une période de stabilité relative entre 2010 et 2016, avec des importations oscillant entre 3 et 10 millions de dinars tunisiens (MDT), le marché a connu une croissance soutenue à partir de 2017.

AVRIL 2025

En effet, les importations ont bondi à 55 MDT en 2017, puis ont atteint un pic de 100 MDT en 2018. Cette hausse soudaine pourrait être attribuée à une combinaison de facteurs, tels qu'une demande accrue pour les activités nautiques, une amélioration du pouvoir d'achat de certains segments de la population ou une intensification des efforts marketing des distributeurs locaux ayant permis une stimulation de la demande.

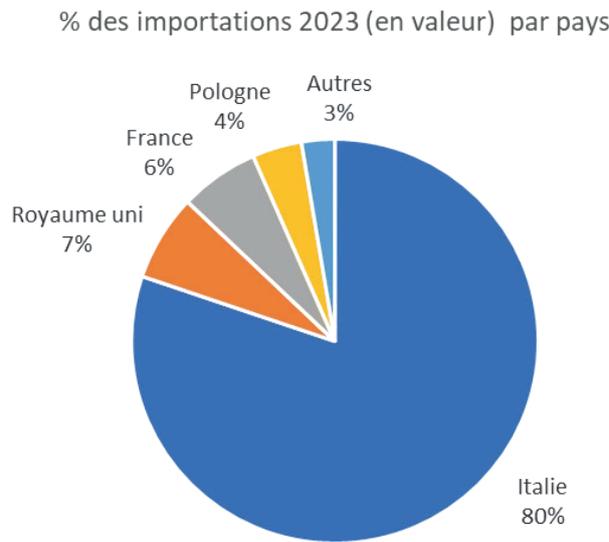
Sur la période 2017-2023, les importations ont atteint une moyenne annuelle de 61 MDT, témoignant d'un marché assez dynamique. Cependant, à partir de 2021, on observe une tendance à la baisse des importations, passant de 71 MDT en 2021 à 34 MDT en 2023. Cette diminution pourrait s'expliquer par le développement croissant de la production locale, suggérant une substitution progressive des importations par des produits fabriqués en Tunisie.

Figure 4: Evolution des importations tunisiennes de bateaux de plaisance



Source : INS ; Importations sous le code SH 8903 (Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport, bateaux à rames et canoés)

Concernant l'origine des importations, les données de 2023 révèlent une concentration marquée sur quelques pays fournisseurs. L'Italie domine largement le marché avec 80% des importations en valeur, suivie du Royaume-Uni (7%), de la France (6%), et de la Pologne (4%). Cette prédominance italienne pourrait s'expliquer par la proximité géographique et la réputation de l'Italie dans la construction nautique.

Figure 5: Importations tunisiennes des bateaux de plaisance par pays d'origine

Source INS ; Importations sous le code SH :8903

- Il est intéressant de noter que malgré la baisse des importations, la demande globale pour les bateaux de plaisance en Tunisie semble rester forte. Cela suggère un déplacement de la demande vers des produits locaux, potentiellement plus adaptés aux besoins spécifiques du marché tunisien ou offrant un meilleur rapport qualité-prix. Cette tendance pourrait également refléter une amélioration de la compétitivité et de la qualité de la production locale, capable de rivaliser avec les produits importés.

3.2.2 Demande locale

La demande locale pour les bateaux de plaisance en Tunisie montre des signes de croissance, bien qu'elle reste relativement modeste par rapport à d'autres marchés plus matures. L'analyse combinée des importations et de la production locale permet de dresser un tableau plus complet de cette demande.

En effet, la croissance spectaculaire des importations entre 2016 et 2018, passant de 10 MDT à 100 MDT, indique une forte augmentation de la demande sur cette période. Bien que les importations aient ensuite diminué, atteignant 34 MDT en 2023, cette baisse ne reflète pas nécessairement une diminution de la demande globale, mais plutôt un changement dans sa composition. Le développement rapide de la production locale a joué un rôle crucial dans la stimulation et la transformation de la demande. Les fabricants tunisiens, bénéficiant d'avantages compétitifs significatifs, ont su répondre aux besoins du marché local de manière plus efficace compte tenu de plusieurs considérations :

AVRIL 2025

- **Proximité et personnalisation** : La capacité à produire des bateaux sur mesure et à offrir un service après-vente rapide et efficace a attiré une clientèle privilégiant la flexibilité et le suivi local.
- **Compétitivité des prix** : Les coûts de production plus faibles en Tunisie ont permis aux fabricants locaux de proposer des prix plus attractifs que ceux des produits importés.
- **Adaptation aux conditions locales** : Les bateaux produits localement sont souvent mieux adaptés aux spécificités de la clientèle tunisienne.
- **Délais de livraison réduits** : La production locale permet de réduire significativement les délais de livraison par rapport aux importations.

Cette évolution de la demande a également été soutenue par plusieurs facteurs socio-économiques et culturels importants :

Développement du tourisme nautique : L'expansion des infrastructures côtières et des marinas a favorisé l'augmentation des activités nautiques.

Augmentation du pouvoir d'achat et changement culturel : L'émergence d'une classe de la population plus aisée s'est accompagnée d'une évolution des mentalités. On observe une orientation croissante vers les loisirs et le tourisme, ainsi qu'une démocratisation des bateaux de plaisance. Autrefois perçus comme un produit réservé aux plus fortunés, ils sont désormais considérés comme accessibles à un public plus large.

Diversification des usages : Au-delà de la plaisance pure, on constate une demande croissante pour des bateaux destinés à des activités commerciales telles que les excursions touristiques ou la pêche récréative.

Évolution des modes de vie : La recherche d'expériences uniques et d'activités en plein air a stimulé l'intérêt pour les loisirs nautiques, rendant les bateaux de plaisance plus attractifs pour une partie croissante de la population.

- L'évolution de la demande se caractérise également par une sophistication croissante des attentes des consommateurs. On observe une demande accrue pour des bateaux intégrant des technologies avancées, des designs modernes, et une meilleure efficacité énergétique.

En conclusion, bien que difficile à quantifier précisément, la demande locale pour les bateaux de plaisance en Tunisie semble en croissance.

AVRIL 2025

3.3. Marché international

3.3.1 Estimation du marché et perspectives d'évolution

Le marché mondial des bateaux de plaisance connaît une croissance soutenue, portée par divers facteurs tels que l'augmentation du tourisme nautique, la croissance économique dans les marchés émergents, et l'innovation technologique dans le secteur.

Plusieurs études de marché offrent des perspectives sur la taille actuelle et future de ce marché:

- **Exactitude Consultancy** : Cette étude évalue le marché à 15,6 milliards de dollars en 2020 et prévoit qu'il atteindra 27,3 milliards de dollars d'ici 2029, avec une croissance annuelle de 6% sur la période 2022-2029.
- **Allied Market Research** : Cette étude estime que le marché mondial des bateaux de plaisance était évalué à 29,0 milliards de dollars en 2019 et pourrait atteindre 35,4 milliards de dollars d'ici 2027, avec un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 5,1% entre 2020 et 2027.
- **Mordor Intelligence** : Ce rapport prévoit un TCAC de 5,1% pour la période 2021-2027. Il évalue le marché à 27,3 milliards de dollars en 2021, avec une projection à 36,8 milliards de dollars d'ici 2027.
- **Grand View Research** : Une autre estimation situe la taille du marché mondial à 42,3 milliards de dollars en 2022, avec une prévision de croissance à un TCAC de 5,3% de 2023 à 2030.

La disparité entre ces estimations souligne la complexité de l'évaluation de ce marché et pourrait s'expliquer par des différences dans la définition du périmètre du marché ou dans les méthodologies utilisées. En synthétisant ces différentes sources et en tenant compte de ces écarts, on peut raisonnablement estimer que la taille actuelle du marché mondial des bateaux de plaisance se situe entre 20 et 35 milliards de dollars. Les projections pour la fin de la décennie varient considérablement, allant de 27 à 60 milliards de dollars, selon les différentes méthodologies et périodes considérées.

Quant au taux de croissance, malgré les variations dans les estimations de la taille du marché, un consensus se dégage autour d'un TCAC de 5% à 6% pour les prochaines années. Cette croissance robuste reflète la vitalité du secteur et son potentiel de développement continu.

AVRIL 2025

Ces perspectives de croissance sont soutenues par plusieurs tendances clés :

- L'adoption croissante de technologies avancées dans la construction navale, comme les matériaux composites légers et les systèmes de propulsion électrique.
- L'augmentation de la demande pour des bateaux plus écologiques et économes en énergie, en réponse aux préoccupations environnementales croissantes.
- L'émergence de nouveaux marchés en Asie-Pacifique et au Moyen-Orient, où l'augmentation du pouvoir d'achat et le développement du tourisme côtier stimulent la demande.
- La diversification des modèles de propriété, avec une popularité croissante des clubs nautiques et des services de location, rendant l'accès aux bateaux de plaisance plus abordable pour un public plus large.

3.3.2 Principaux marchés

Sur le plan géographique, l'Amérique du Nord domine le marché, représentant environ 40 à 45% du marché mondial. Les États-Unis sont le principal moteur de cette région, comptant pour près de 95% des ventes nord-américaines. Le marché nord-américain est porté par une forte culture nautique et un pouvoir d'achat élevé.

L'Europe suit de près, constituant environ 30% du marché mondial. L'Italie se positionne comme le leader européen avec 20% du marché régional, suivie de près par la France (18%), l'Allemagne (15%), et le Royaume-Uni (12%).

La région Asie-Pacifique émerge comme le marché à la croissance la plus rapide, représentant actuellement autour de 15 à 20% du marché mondial. Selon Allied Market Research, cette région devrait connaître un TCAC de 8,5% pour la période 2021-2026. La Chine domine ce marché régional avec 40% des parts, suivie du Japon (25%) et de l'Australie (20%).

En termes de types de bateaux, les bateaux à moteur dominant le marché, représentant plus de la moitié du marché mondial en valeur. Les voiliers constituent le deuxième segment le plus important, représentant environ 20% du marché mondial, avec une forte popularité en Europe où ils capturent 30% du marché régional.

Les bateaux pneumatiques et semi-rigides, bien que ne représentant que 12% du marché mondial, constituent le segment à la croissance la plus rapide. Selon Grand View Research, ce segment devrait connaître un TCAC de 9,2% pour la période 2021-2026.

Le segment des yachts de luxe, bien que représentant moins de 10% du marché en volume, compte pour 25% en valeur.

Parmi les tendances émergentes, les bateaux électriques connaissent une croissance significative. Selon IDTechEx, ce segment devrait croître de 13% par an jusqu'en 2027, avec une part de marché visée de 15% en Europe d'ici 2030.

3.3.3 Principaux fabricants

Le marché mondial des bateaux de plaisance est caractérisé par la présence de plusieurs acteurs majeurs, chacun occupant une position importante dans différents segments du marché. Parmi les fabricants les plus influents, nous pouvons citer notamment :

- Brunswick Corporation, basée aux États-Unis, est le leader mondial avec des marques emblématiques comme Sea Ray, Bayliner et Boston Whaler. Fondée en 1845, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 5,7 milliards \$ en 2021 et est reconnue pour sa large gamme de bateaux à moteur et ses innovations technologiques.
- Le Groupe Bénéteau, d'origine française, est le plus grand constructeur de voiliers au monde et un acteur majeur dans les bateaux à moteur. Avec des marques comme Bénéteau, Jeanneau et Lagoon, le groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 1,76 milliard € en 2022 et est réputé pour son design innovant et sa présence mondiale.
- Ferretti Group, basé en Italie, se spécialise dans les yachts de luxe et les bateaux haut de gamme. Avec des marques prestigieuses comme Riva et Pershing, Ferretti a réalisé un chiffre d'affaires de 1,02 milliard € en 2022 et est connu pour son design raffiné.
- Sunseeker International, entreprise britannique, est un leader dans la construction de yachts de luxe. Fondée en 1969, la société a réalisé un chiffre d'affaires de 267,1 millions de livres sterling en 2022 (~330 millions \$) et est reconnue pour ses yachts performants et son style distinctif.
- Azimut-Benetti Group, autre géant italien, est le plus grand constructeur de yachts au monde en termes de longueur totale produite. Avec un chiffre d'affaires de 1,2 milliard € pour l'exercice 2021/2022, le groupe est réputé pour ses méga-yachts et son innovation dans le design nautique.
- Yamaha Motor Co., Ltd., conglomérat japonais, est un acteur majeur dans les bateaux de sport et les jet-skis. Yamaha est aussi reconnu pour ses moteurs hors-bord et ses embarcations de loisirs, et l'ensemble du groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 trillion de yens en 2022 (~13,7 Milliard \$) dont une part significative dans la division marine.

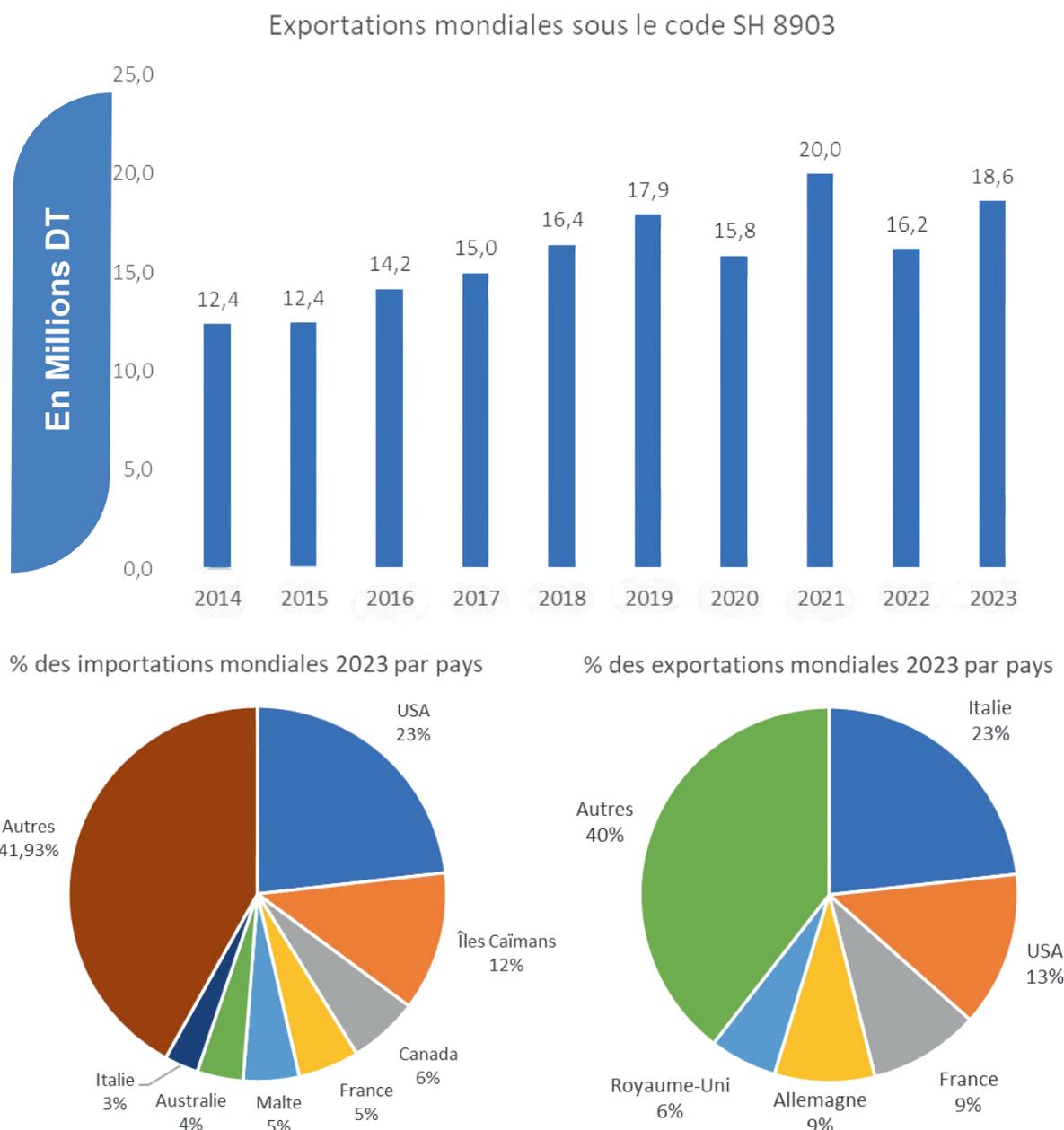
Ces acteurs clés se distinguent par leur capacité d'innovation, leur présence mondiale et leur forte image de marque. Ils investissent continuellement dans la R&D pour développer des technologies plus écologiques et des designs plus performants.

AVRIL 2025

3.3.4 Echanges mondiaux

Les échanges mondiaux de bateaux de plaisance et leur répartition par pays, analysés à partir des statistiques Trade Map pour le code SH 8903², sont illustrés par les figures suivantes :

Figure 6: Echanges mondiaux des bateaux et embarcation de plaisance et de sport



Source : Trade Map / Exportations et importations sous le code SH 8903 (Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport, bateaux à rames et canoës)

³ Code SH 8903 : Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport, bateaux à rames et canoës

AVRIL 2025

Les figures précédentes montrent que les échanges mondiaux de bateaux de plaisance, représentés par le code SH 8903, montrent une tendance générale à la croissance sur la dernière décennie, malgré quelques fluctuations. Ainsi, la valeur totale des exportations mondiales est passée de 12,4 milliards \$ en 2014 à 18,6 milliards \$ en 2023.

L'évolution des exportations montre une croissance constante de 2014 à 2019, atteignant un pic de 17,9 milliards \$ en 2019. L'année 2020 a vu une légère baisse, probablement due à l'impact de la pandémie de COVID-19, mais le marché a rapidement rebondi pour atteindre un nouveau record de 20 milliards \$ en 2021. Les années 2022 et 2023 ont maintenu des niveaux élevés, bien que légèrement inférieurs au pic de 2021, avec respectivement 16,2 et 18,6 milliards \$.

En termes de répartition géographique des exportations en 2023, l'Italie domine le marché avec 23% des exportations mondiales, confirmant sa position de leader dans l'industrie nautique, particulièrement dans le segment des yachts de luxe. Les États-Unis suivent avec 13% des exportations, démontrant leur forte présence dans le secteur. L'Allemagne et la France représentent chacune 9% des exportations, et sont suivis par le Royaume-Uni avec une contribution de 6%. Ces cinq pays totalisent, ainsi, 60% des exportations mondiales, illustrant une concentration significative de la production dans ces nations traditionnellement fortes dans l'industrie nautique.

Du côté des importations mondiales en 2023, la répartition montre que :

- Les USA sont le plus grand importateur, représentant 23% du marché mondial, ce qui souligne la taille et la vitalité de leur marché intérieur.
- De manière surprenante, les îles Caïmans apparaissent comme le deuxième plus grand importateur avec 12% du total, ce qui pourrait s'expliquer par leur statut de paradis fiscal et leur attractivité pour les propriétaires de yachts de luxe.
- Le Canada importe 6% du total mondial, reflétant probablement sa proximité géographique et ses liens commerciaux étroits avec les États-Unis.
- La France, avec 5% des importations, et l'Italie, avec 3%, figurent également parmi les principaux importateurs, malgré leur forte industrie nationale, ce qui témoigne de la diversité de la demande et des échanges croisés dans ce secteur.
- L'Australie et Malte, avec respectivement 4% et 5% des importations mondiales, illustrent l'importance des marchés insulaires et côtiers dans la demande globale.

AVRIL 2025

Cette répartition des échanges mondiaux met en lumière la domination continue des pays traditionnellement forts dans la construction navale, notamment l'Italie et les États-Unis, qui maintiennent leur position de leaders dans l'industrie. Ces données révèlent, également, l'importance des marchés matures comme principaux consommateurs, avec les États-Unis en tête, ainsi que la nature globalisée de l'industrie, caractérisée par des échanges importants même entre les principaux pays producteurs.

3.4. Les perspectives de la demande

3.4.1 Perspectives sur le marché international

Sur le plan international, les perspectives de la demande pour les bateaux de plaisance sont largement positives. Selon les prévisions de plusieurs études de marché réalisées par des cabinets internationaux, le marché mondial devrait croître à un taux TCAC de 5% à 6% pour les prochaines années. Cette croissance sera principalement tirée par l'augmentation des activités de loisirs nautiques, l'essor du tourisme maritime, et l'intérêt croissant pour les sports nautiques. Les marchés matures comme l'Amérique du Nord et l'Europe continueront de dominer en termes de volume, mais la région Asie-Pacifique devrait connaître la croissance la plus rapide (avec un TCAC pouvant atteindre les 8%).

D'un point de vue qualitatif, plusieurs tendances émergentes façonneront la demande future. On observe une forte poussée vers des bateaux plus écologiques et durables, avec une demande croissante pour des propulsions électriques et hybrides. Le rapport "Global Electric Boats Market" de Research and Markets prévoit que le marché des bateaux électriques pourrait croître à un TCAC de 13% jusqu'en 2027. La digitalisation et la connectivité embarquée deviennent également des facteurs clés de différenciation, les consommateurs recherchant des expériences de navigation plus intelligentes et personnalisées. De plus, le marché voit une augmentation de la demande pour des bateaux plus petits et plus faciles à manœuvrer, particulièrement adaptés aux nouveaux plaisanciers et au marché de la location.

3.4.2 Les perspectives sur le marché local

Sur le marché tunisien, les perspectives sont également encourageantes, bien que le marché soit à un stade de développement différent. La croissance des exportations tunisiennes de bateaux de plaisance, passant de 25 millions de dinars en 2015 à 338 millions de dinars en 2023, témoigne du potentiel et de la compétitivité croissante de l'industrie locale. Cette tendance devrait se poursuivre, soutenue par les avantages compétitifs de la Tunisie en termes de coûts de production et sa proximité géographique avec le marché européen.

Au niveau national, la demande devrait être stimulée par plusieurs facteurs. Le développement du tourisme nautique, encouragé par les initiatives gouvernementales visant à diversifier l'offre touristique, devrait créer une demande accrue pour les bateaux de plaisance, particulièrement dans les segments des petits à moyens bateaux et des bateaux de location. L'émergence d'une classe moyenne plus aisée et l'évolution des habitudes de loisirs pourraient également contribuer à une démocratisation progressive de la plaisance en Tunisie.

Qualitativement, on peut s'attendre à ce que la demande tunisienne s'aligne progressivement sur les tendances mondiales, avec un intérêt croissant pour des bateaux plus écologiques et technologiquement avancés. La position de la Tunisie comme producteur pourrait également stimuler le marché intérieur, en rendant les bateaux plus accessibles et en développant une culture nautique plus forte.

Cependant, le développement du marché tunisien dépendra largement de facteurs tels que l'amélioration des infrastructures nautiques, l'évolution du cadre réglementaire, et la capacité de l'industrie locale à s'adapter aux standards internationaux en termes de qualité et d'innovation. La formation d'une main-d'œuvre qualifiée et le développement d'un écosystème de services associés (maintenance, réparation, etc.) seront également cruciaux pour soutenir la croissance à long terme du secteur.

AVRIL 2025

3.5. Stratégie marketing

La stratégie marketing pour le nouveau projet de fabrication de bateaux de plaisance en Tunisie, avec une forte orientation vers l'exportation, s'articule autour des quatre axes suivants

3.5.1 Positionnement produit / service

Le projet se positionnera comme un fabricant de bateaux de plaisance de qualité, innovants et durables, adaptés aux marchés méditerranéens, européens, américains et du Golfe. L'offre comprendra :

- Une gamme élargie de bateaux de 5 à 20 mètres, divisée en trois segments principaux :
 - **Gamme 5-8 mètres** : Bateaux d'entrée de gamme, ciblant le marché local et régional, idéaux pour les nouveaux plaisanciers et les activités côtières.
 - **Gamme 8-15 mètres** : Cœur de l'offre, visant le marché local et l'exportation, adaptée aux plaisanciers expérimentés et aux usages variés.
 - **Gamme 15-20 mètres** : Segment haut de gamme, focalisé sur l'exportation et les marchés de luxe, offrant des yachts personnalisables.
- **Marché cible optimal** : Cette gamme répond à une large demande tant sur le marché local qu'à l'export, offrant le meilleur potentiel de volume de ventes.
- **Équilibre coût-valeur** : Elle permet d'atteindre un équilibre optimal entre les coûts de production et la valeur perçue par les clients, assurant des marges attractives.
- **Avantage compétitif** : Cette taille de bateaux correspond bien aux avantages compétitifs de la Tunisie en termes de coûts de main-d'œuvre et d'expertise technique.
- **Complexité technique maîtrisable** : Cette gamme offre un niveau de complexité technique qui valorise l'expertise tunisienne sans nécessiter les investissements massifs des plus grands yachts.
- Des bateaux sur mesure, dans toute la gamme, avec une emphase particulière sur les segments 8-15 mètres (offre de personnalisation modérée à élevée) et 15-20 mètres (Personnalisation poussée, offrant des options de customisation étendues pour répondre aux exigences les plus spécifiques de la clientèle haut de gamme et des yachts de luxe).

La gamme 8-15 mètres constituera le cœur de métier de l'entreprise pour plusieurs raisons stratégiques :

- Un accent particulier sur la durabilité, avec l'utilisation de matériaux écologiques et l'optimisation des coques pour réduire la consommation de carburant.
- Une offre de services complète incluant le SAV, la fourniture de pièces de rechange, et des prestations d'entretien et de rénovation.
- Un service de recyclage des bateaux en fin de vie, renforçant l'engagement écologique de l'entreprise.

➤ Le positionnement mettra en avant la flexibilité de production, la qualité "Made in Tunisia", et l'excellent rapport qualité-prix, en capitalisant sur les avantages compétitifs de la Tunisie en termes de coûts de main-d'œuvre qualifiée et d'expertise technique.

3.5.2 Stratégie de prix

La stratégie de prix visera à offrir un excellent rapport qualité-prix, tout en assurant la rentabilité de l'entreprise. Une approche différenciée sera adoptée selon les segments de produits et les marchés, et se basera sur les éléments suivants :

- **Gamme 5-8 mètres** : Positionnement compétitif pour stimuler l'adoption sur le marché local et régional.
 - **Gamme 8-15 mètres** : Prix reflétant un bon rapport qualité-prix, visant à être compétitif sur les marchés d'exportation tout en maintenant une marge attractive.
 - **Gamme 15-20 mètres** : Tarification premium reflétant la qualité et les possibilités de personnalisation, tout en restant compétitif par rapport aux marques européennes établies.
- Politique de prix différenciée entre le marché local (30% du CA) et les marchés d'exportation (70% du CA).
 - Options de personnalisation à forte valeur ajoutée, particulièrement pour les gammes 8-15 et 15-20 mètres.
 - Offres de packages incluant le bateau, les services d'entretien, et les contrats de maintenance pour augmenter la valeur perçue et générer des revenus récurrents.
 - Politique de remises pour les commandes en volume, ciblant les clubs nautiques et les sociétés de location.

3.5.3 Canaux de distribution

La stratégie de distribution reposera sur une approche multicanale, visant à maximiser la couverture du marché tout en optimisant les coûts.

- Vente directe à l'usine et via un showroom pour le marché local, principalement pour la gamme 5-8 mètres.
- Site web avec configurateur en ligne avancé, permettant la visualisation et la personnalisation des modèles.
- Réseau de concessionnaires / représentants dans les marchés d'exportation clés, spécialisés dans la gamme 8-15 mètres.
- Partenariats stratégiques avec des brokers de yachts internationaux pour la gamme haut de gamme 15-20 mètres.
- Développement de partenariats avec des clubs nautiques et des sociétés de location pour la distribution de la gamme jusqu'à 15 mètres.

3.5.4 Stratégie de communication

La communication visera à positionner la marque comme un acteur innovant, durable et fiable sur le marché des bateaux de plaisance. La stratégie à adopter dans ce domaine aura pour but d'établir une présence forte et différenciée sur le marché, en adaptant les messages et les canaux aux spécificités de chaque segment. Elle sera articulée autour des axes suivants :

AVRIL 2025

- Développement d'une identité de marque forte, mettant en avant l'expertise tunisienne en construction navale, l'innovation et le rapport qualité-prix.
- Création d'un site web multilingue avec des sections dédiées pour chaque segment de la gamme, incluant des contenus riches (vidéos, visites virtuelles, témoignages clients).
- Campagnes de marketing digital ciblées sur les réseaux sociaux et professionnels, adaptées à chaque segment : Pour la gamme 5-8 mètres, l'accent sera mis sur l'accessibilité et la facilité d'utilisation pour les nouveaux plaisanciers. Pour les 8-15 mètres, les campagnes feront un focus sur la polyvalence et la performance pour les plaisanciers expérimentés. Enfin, pour les bateaux 15-20m, la communication mettra en avant le luxe et la personnalisation pour une clientèle haut de gamme.
- Participation aux salons nautiques adaptée à chaque gamme : Salons locaux et régionaux pour la gamme 5-8m, salons internationaux généralistes pour la gamme 8-15m, et salons prestigieux (Monaco Yacht Show, Cannes Yachting Festival, ...) pour promouvoir la gamme de plus de 15 mètres.
- Organisation d'événements de démonstration et d'essais en mer dans les marchés cibles, adaptés à chaque segment.
- Collaborations avec des influenceurs et des experts du nautisme pour des tests et avis sur les produits, ciblant différents profils selon la gamme.
- Développement de contenus éducatifs et lifestyle autour de la navigation de plaisance, différenciés selon les segments (blogs, vidéos, podcasts).
- Relations presse actives avec les médias spécialisés dans le nautisme et le luxe, particulièrement pour la gamme de plus de 15 mètres.
- Mise en avant des certifications, de la conformité aux normes internationales et des initiatives de durabilité pour renforcer la crédibilité de la marque.

AVRIL 2025



4. COMPOSANTES TECHNIQUE DU PROJET

4.1. Process et besoins en équipements

Le processus de fabrication des bateaux de plaisance pour la gamme de 5 à 20 mètres est conçu pour répondre aux normes internationales strictes, tout en offrant la flexibilité nécessaire pour s'adapter aux évolutions du marché et aux demandes spécifiques des clients. La modularité du design et du processus de fabrication permet de produire différents modèles sur la même ligne de production. Les étapes clés de ce processus se présentent comme suit :

1. Conception et ingénierie :

Cette phase utilise des logiciels de CAO avancés tels que CATIA ou SolidWorks pour la modélisation 3D des coques, des ponts et des structures internes. Des simulations hydrodynamiques sont réalisées à l'aide de logiciels spécialisés comme ANSYS Fluent pour optimiser les performances des bateaux en termes de stabilité, de résistance à l'eau et d'efficacité énergétique.

Le développement des systèmes électriques et électroniques est effectué en parallèle, avec un accent sur l'intégration de technologies marines modernes. Des logiciels de conception électrique comme EPLAN sont utilisés pour créer des schémas détaillés des systèmes électriques du bateau.

2. Moulage de la coque et du pont :

Le processus de moulage est crucial pour la qualité, la performance et l'esthétique du bateau. Il comprend les étapes suivantes :

a) Fabrication des moules :

La création des moules vient à la suite de la conception assistée par ordinateur (CAO) de chaque modèle de bateau. Ces designs sont ensuite transformés en modèles physiques à l'aide de systèmes de fraisage CNC de haute précision. Ces modèles servent de base pour la fabrication des moules. Les moules sont construits en utilisant des matériaux composites renforcés, généralement de la fibre de verre avec une structure de renfort en acier. Pour les modèles haut de gamme ou à plus grand volume, des matériaux plus avancés comme les composites de carbone ou l'aluminium peuvent être utilisés. Chaque moule est soigneusement fini et poli pour assurer une surface parfaite, cruciale pour la qualité du produit final.

AVRIL 2025**b) Préparation du moule :**

Le processus débute par un nettoyage méticuleux et un polissage soigneux du moule. Cette étape est cruciale pour garantir une surface parfaitement lisse. Ensuite, des agents démoulants sont appliqués avec précision. Ces produits jouent un rôle essentiel en facilitant l'extraction ultérieure de la pièce finale, tout en assurant un fini impeccable.

d) Stratification

La méthode de stratification varie selon la taille du bateau. Pour les modèles de 5 à 8 mètres, on privilégie la stratification manuelle ou la projection de fibre de verre et de résine, techniques permettant un bon contrôle du processus pour ces tailles. Les bateaux de 8 à 15 mètres bénéficient d'une approche hybride, combinant stratification manuelle et techniques d'infusion sous vide pour certaines parties, optimisant ainsi qualité et efficacité. Pour les plus grands modèles de 15 à 20 mètres, la technique d'infusion sous vide est prédominante, garantissant une qualité supérieure, une légèreté accrue et une résistance optimale, essentielles pour ces bateaux de plus grande envergure

c) Application du Gelcoat :

Une fois le moule préparé, on procède à la pulvérisation d'une couche de gelcoat de haute qualité. Cette substance n'est pas seulement responsable de la couleur et du fini extérieur du bateau ; elle joue également un rôle protecteur crucial. Le gelcoat forme une barrière efficace contre l'eau et les rayons UV, contribuant ainsi à la durabilité et à l'esthétique du bateau sur le long terme.

e) Polymérisation et démoulage

La dernière étape du moulage implique un temps de durcissement rigoureusement contrôlé pour assurer une polymérisation complète des matériaux composites. Cette phase est critique pour la solidité et la durabilité de la structure. Une fois la polymérisation achevée, vient l'étape délicate du démoulage. La coque ou le pont est soigneusement extrait du moule, une opération qui requiert expertise et précaution pour préserver l'intégrité et la qualité de la pièce produite, évitant tout dommage ou déformation.

AVRIL 2025

3. Fabrication des structures internes :

Ce processus débute par la fabrication méticuleuse des renforts, des cloisons et des longerons, éléments qui forment le squelette du bateau. Pour ces composants, l'utilisation de matériaux composites est privilégiée, offrant un équilibre optimal entre légèreté et robustesse, deux qualités primordiales dans la construction navale moderne.

La précision est essentielle lors de l'installation de ces éléments structurels dans la coque. Pour garantir un alignement parfait, des gabarits spécialement conçus sont fréquemment employés. Cette approche méthodique assure non seulement la stabilité structurelle du bateau, mais contribue également à optimiser ses performances en navigation.

Dans le cas des plus grands modèles, notamment ceux de 15 à 20 mètres, des techniques avancées comme l'infusion sous vide peuvent être étendues à la fabrication de certaines structures internes.

Cette méthode permet d'obtenir des pièces d'une qualité exceptionnelle, caractérisées par un ratio résistance/poids optimal. Pour les bateaux plus petits, de 5 à 8 mètres, l'accent est mis sur la simplicité et l'efficacité, avec des structures internes conçues pour être à la fois légères et faciles à produire en série.

L'intégration des structures internes est également pensée en fonction des futurs aménagements du bateau. Les cloisons, par exemple, sont positionnées de manière à définir les différents espaces de vie à bord, tout en contribuant à la rigidité globale de la structure.

Cette phase de construction nécessite une collaboration étroite entre les équipes de conception et de production pour s'assurer que chaque élément structural s'intègre parfaitement dans le design global du bateau, tout en remplissant son rôle mécanique essentiel.

4. Assemblage et finition :

Cette phase passe par les étapes suivantes :

a) Assemblage coque-pont :

Ce processus délicat fait appel à l'utilisation de colles structurales marines de haute performance, spécialement conçues pour résister aux conditions maritimes exigeantes. Ces adhésifs sont complétés par des fixations mécaniques stratégiquement placées, assurant une liaison robuste et durable. Une attention particulière est portée à l'étanchéité parfaite de la jonction, élément essentiel pour la sécurité et la longévité du bateau.

AVRIL 2025**b) Installation des systèmes :**

Une fois la structure principale assemblée, l'équipe procède à l'installation complexe des divers systèmes qui animeront le bateau. Cela commence par la mise en place minutieuse des systèmes de propulsion, incluant les moteurs, les arbres, et les hélices, dont l'alignement précis est crucial pour les performances et la longévité du bateau. Parallèlement, les circuits électriques et électroniques sont soigneusement intégrés, formant le système nerveux du navire. Cette étape comprend le câblage pour l'éclairage, les instruments de navigation, et tous les équipements électriques à bord. L'installation des systèmes de plomberie et des réservoirs suit, tout en veillant à optimiser l'espace et à assurer une distribution efficace de l'eau douce et la gestion des eaux usées.

c) Finition intérieure :

La finition intérieure transforme la coque en un espace de vie confortable et fonctionnel. Cette phase débute par l'installation des cloisons et des structures d'aménagement, définissant les différents espaces à bord. Il s'agit par la suite d'installer les boiseries, de poser les revêtements de sol (teck traditionnel ou d'autres matériaux modernes), et de monter les équipements de confort, tels que les cuisines, les sanitaires, et les systèmes de climatisation.

d) Finition extérieure :

Ce processus commence par un ponçage minutieux de la coque et du pont, éliminant toute imperfection pour créer une surface parfaitement lisse. Cette étape est suivie d'un polissage soigneux qui révèle la brillance et la profondeur du gelcoat. Pour certains modèles, notamment dans la gamme supérieure, une application de peintures marines haute performance peut être effectuée. De plus, des vernis marins sont appliqués sur les boiseries extérieures, apportant une esthétique supérieure ainsi qu'une meilleure durabilité face aux conditions marines.

AVRIL 2025

5. Installation des équipements spécialisés :

L'installation des équipements spécialisés vient compléter et affiner le travail effectué lors de l'assemblage général.

Pour les bateaux de la gamme 5-8 mètres, l'accent est mis sur l'efficacité et la fonctionnalité. On procède à l'installation de systèmes de navigation (basiques mais fiables) et des équipements de sécurité, tels que les gilets de sauvetage et les dispositifs de signalisation.

Dans cette gamme, une attention particulière est portée à l'optimisation de l'espace, avec des aménagements astucieux pour maximiser le confort malgré les dimensions modestes.

Pour les modèles de 8 à 15 mètres, l'installation devient plus sophistiquée. Des systèmes de navigation avancés, incluant des traceurs de cartes GPS et des radars, sont intégrés au tableau de bord. Les équipements de confort, comme les systèmes Audio haut de gamme et les réfrigérateurs marins, sont installés. Cette gamme bénéficie également de l'ajout d'équipements de pêche pour les modèles orientés vers cette activité, ou d'aménagements luxueux pour les versions plus tournées vers la croisière.

Dans la gamme supérieure de 15 à 20 mètres, l'installation des équipements atteint un niveau de sophistication encore plus élevé. Des systèmes de stabilisation gyroscopique sont intégrés pour améliorer le confort en mer. Des équipements de communication satellite sont installés, permettant une connectivité globale. Les systèmes de divertissement à bord deviennent plus élaborés, avec l'installation de téléviseurs et de systèmes audio multi-zones. Pour ces grands modèles, on procède également à l'installation de systèmes de gestion centralisée, permettant un contrôle intégré de tous les équipements du bateau.

6. Contrôle qualité et essais :

Le contrôle qualité et les essais sont cruciaux pour garantir la sécurité et la performance de chaque bateau. Ce processus comprend :

- Inspection visuelle de l'ensemble du bateau.
- Tests d'étanchéité rigoureux sur la coque et toutes les ouvertures.

AVRIL 2025

- Vérifications approfondies des systèmes électriques et électroniques.
- Tests de performance des systèmes mécaniques, notamment la propulsion.
- Essais en mer pour les modèles plus grands (15-20m) pour évaluer la stabilité, la maniabilité et les performances.
- Vérification méticuleuse de tous les équipements de sécurité.

Pour les bateaux de 5-8m, des essais en bassin fermé peuvent suffire, tandis que les modèles plus grands nécessitent des tests en conditions réelles.

7. Préparation à la livraison :

Cette étape commence par un nettoyage approfondi de l'intérieur et de l'extérieur, suivi d'une inspection finale méticuleuse pour vérifier le fonctionnement de tous les équipements et la qualité des finitions. Les accessoires et équipements mobiles sont ensuite installés selon les spécifications du client. Enfin, une documentation complète, comprenant le manuel du propriétaire et les certificats, est préparée.

Les principaux équipements à prévoir, pour une capacité de 50 à 70 bateaux par an, sont les suivants :

Etape du procédé	Principaux équipements matériels et immatériels
Conception et ingénierie	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Stations de travail et logiciels CAO ◦ Imprimante 3D pour prototypage rapide
Moulage de la coque et du pont	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Équipement de fabrication des moules (fraisage CNC, stratification, finition) ◦ Équipement de projection de fibre et résine ◦ Système d'infusion sous vide ◦ Pompes à vide et compresseurs
Fabrication des structures internes	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Tables de découpe CNC pour matériaux composites ◦ Outils de stratification manuelle (rouleaux, brosses, pistolets) ◦ Équipement pour collage structurel (pistolets à colle, presses)

AVRIL 2025

Assemblage, installation des équipements spécialisés et finition	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Ponts roulants et systèmes de manutention (capacité adaptée aux plus grands modèles) ◦ Outils pneumatiques et électriques (visseuses, riveteuses, ponceuses) ◦ Cabines de peinture et de vernissage avec système de ventilation ◦ Équipement de menuiserie marine (scies, raboteuses, fraiseuses) ◦ Systèmes de collage et d'étanchéité spécialisés- ◦ Équipement de soudage pour métaux (TIG, MIG) ◦ Outils de calibration pour instruments de navigation ◦ Équipement d'installation électrique marine ◦ Outils de plomberie spécialisés pour systèmes marins
Contrôle qualité et essais	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Équipements de test non destructif (ultrasons, rayons X) ◦ Systèmes de test d'étanchéité (détecteurs de fuite, chambre à pression) ◦ Équipement de diagnostic moteur et systèmes embarqués ◦ Instruments de mesure de performance marine (GPS, anémomètres) ◦ Équipement de test de stabilité et de flottabilité
Préparation à la livraison	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Équipement de nettoyage industriel (nettoyeurs haute pression, aspirateurs) ◦ Outils d'inspection finale (endoscopes, caméras thermiques) ◦ Matériel d'emballage et de protection (films, mousses, sangles)

AVRIL 2025

4.2. Activités clefs

Le succès du projet de fabrication de bateaux de plaisance repose sur plusieurs activités clés, chacune jouant un rôle crucial dans la chaîne de valeur de l'entreprise.

4.2.1 R&D et conception

La Recherche et Développement, couplée à la conception, constitue le cœur de l'innovation dans l'industrie nautique. Cette fonction est responsable du développement de nouveaux modèles, de l'optimisation des designs existants, et de la recherche sur les matériaux innovants et écologiques. Son importance réside dans sa capacité à maintenir la compétitivité de l'entreprise sur un marché en constante évolution.

En investissant dans la R&D, l'entreprise peut proposer des bateaux plus performants, plus économes en énergie, et mieux adaptés aux besoins changeants des clients. Cette activité est également cruciale pour l'intégration de nouvelles technologies, telles que les systèmes de navigation avancés ou les propulsions hybrides, qui peuvent différencier significativement les produits sur le marché.



4.2.2 Production



La production est l'épine dorsale de l'entreprise. Elle englobe le moulage des coques et ponts, l'assemblage des structures, et l'installation des systèmes et équipements. L'efficacité et la qualité de la production sont déterminantes pour la réputation de l'entreprise et sa rentabilité.

Une production bien gérée assure non seulement la qualité constante des bateaux, mais permet également d'optimiser les coûts et les délais de fabrication. La flexibilité de la production, permettant de répondre aux demandes personnalisées des clients tout en maintenant une efficacité dans la production en série, est un avantage concurrentiel majeur dans l'industrie nautique.

AVRIL 2025

4.2.3 Contrôle qualité

Cette activité comprend des inspections à chaque étape de la production et des tests rigoureux de performance et de sécurité. Son importance est capitale dans une industrie où la sécurité et la fiabilité sont primordiales.

Un contrôle qualité strict renforce la confiance des clients, réduit les risques de rappels coûteux, et contribue à bâtir une réputation solide sur le marché.



4.2.4 Marketing et ventes

Le marketing et les ventes sont essentiels pour la visibilité et la croissance de l'entreprise. Cette fonction englobe le développement de stratégies marketing adaptées à chaque gamme de produits, la gestion des relations avec les distributeurs et concessionnaires, et la participation aux salons nautiques. Son importance réside dans sa capacité à créer et maintenir la demande pour les produits de l'entreprise. Un marketing efficace permet de positionner la marque sur le marché, d'attirer de nouveaux clients et de fidéliser les existants.

4.2.5 Service après-vente (SAV)

Dans l'industrie nautique, où les investissements des clients sont significatifs, un SAV fiable et réactif est souvent un facteur décisif dans le choix d'une marque.

Cette fonction couvre la maintenance, les réparations, la formation des clients et des partenaires, ainsi que la gestion des pièces de rechange. Son importance va au-delà de la simple résolution de problèmes ; un service après-vente de qualité renforce la relation avec les clients, génère des revenus supplémentaires, et fournit des retours précieux pour l'amélioration des produits.



4.3. Intrants et matières premières

La fabrication de bateaux de plaisance nécessite une variété d'intrants et de matières premières, chacun jouant un rôle important dans la qualité, la performance et la durabilité du produit final. Les principaux intrants et matières premières comprennent :

Les matériaux composites

Ils constituent la base de la construction des coques et des structures. Ils comprennent diverses résines telles que le polyester, l'époxy et le vinylester pour la stratification, ainsi que des fibres de renforcement comme la fibre de verre, largement utilisée, et la fibre de carbone pour les modèles haut de gamme. Des âmes structurelles en mousse PVC, balsa ou nid d'abeille sont également employées pour les structures sandwich, offrant légèreté et rigidité.

Le Gelcoat

Spécialement formulé pour les applications marines, il est essentiel pour la finition extérieure, assurant une protection contre les UV et l'osmose.

Le bois

Pour les aménagements intérieurs et les ponts, diverses essences de bois sont utilisées, notamment le teck, l'acajou et le contreplaqué marin, choisis pour leur résistance à l'environnement marin.

Les métaux

Ils jouent également un rôle important, avec l'acier inoxydable de grade marin utilisé pour les fixations et les accessoires, et l'aluminium utilisé dans certaines structures et équipements.

Matériaux d'isolation

L'isolation est assurée par des mousses polyuréthane et d'autres matériaux utilisés pour l'insonorisation et le confort thermique à bord.

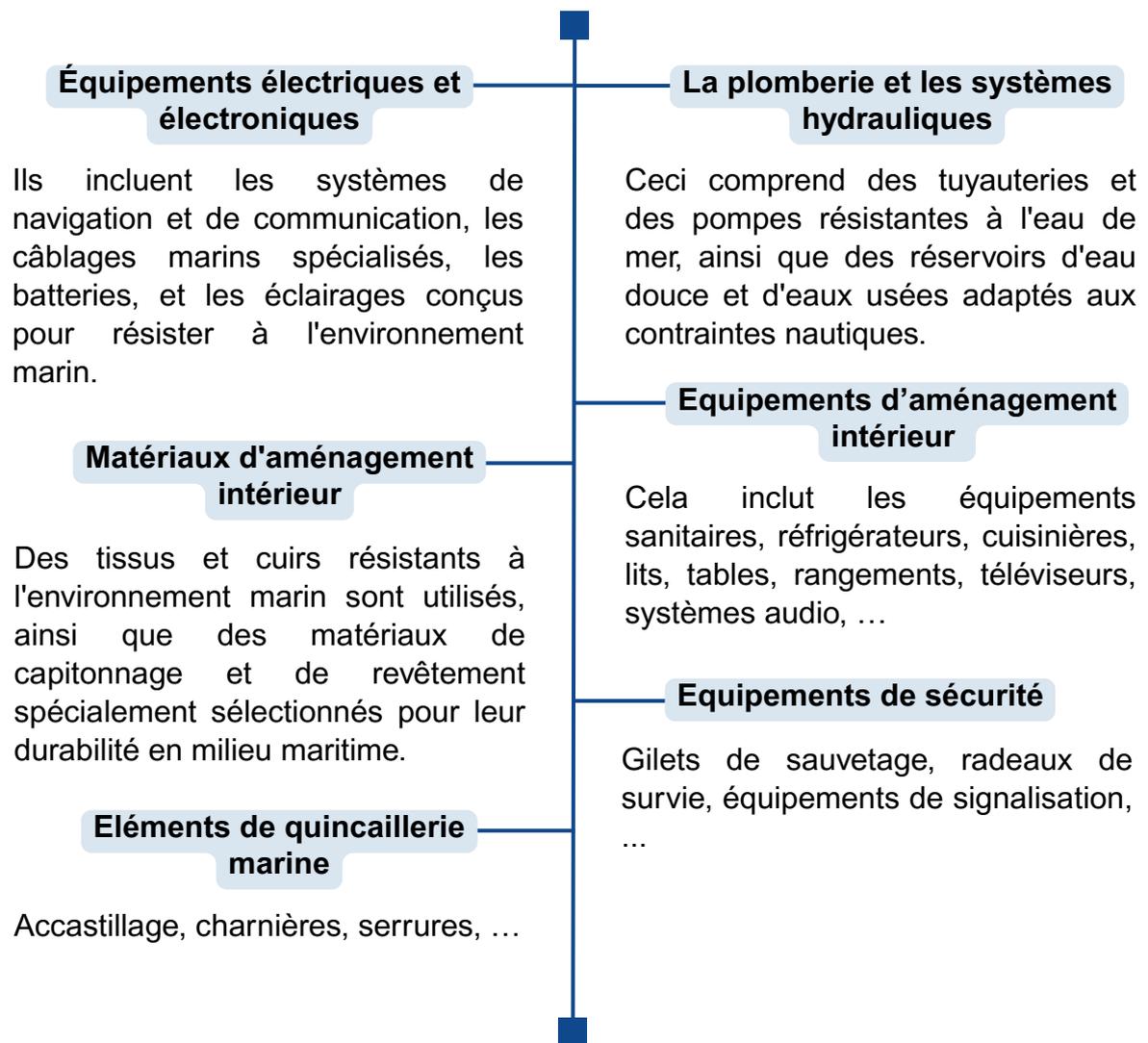
Les peintures et vernis marins

Ils sont indispensables pour la protection et l'esthétique du bateau. Cela inclut les peintures antifouling pour la protection de la coque contre les organismes marins, ainsi que les vernis et laques pour les finitions intérieures et extérieures.

Les équipements mécaniques

Ils comprennent les moteurs marins et les systèmes de propulsion, ainsi que les gouvernails et systèmes de direction.

AVRIL 2025



4.4. Besoins en ressources humaines

Pour une production de 50 à 70 bateaux en régime de croisière, l'entreprise nécessitera une équipe d'environ 100 personnes dont :

- 23 cadres ;
- 30 techniciens et agents de maîtrise ;
- 47 agents d'exécution

Les besoins en ressources humaines sont estimés comme suit :

AVRIL 2025

Niveau	Nombre	Détails
Direction et administration	6	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Directeur général (1) ◦ Directeur financier (1) ◦ Responsable RH (1) ◦ Assistants administratifs (2) ◦ Juriste (1)
R&D et ingénierie	8	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Directeur technique (1) ◦ Ingénieurs de conception (3) ◦ Designers (2) ◦ Techniciens R&D (2)
Production	60	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Chef de production (1) ◦ Chefs d'équipe (5) ◦ Opérateurs qualifiés en stratification (18) ◦ Menuisiers/ébénistes (10) ◦ Électriciens/électroniciens (8) ◦ Mécaniciens (8) ◦ Peintres/finisseurs (6) ◦ Opérateurs polyvalents (4)
Contrôle qualité	7	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Responsable qualité (1) ◦ Techniciens qualité (6)
Marketing et ventes	8	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Directeur commercial (1) ◦ Responsable marketing (1) ◦ Commerciaux (4) ◦ Assistants marketing (2)
SAV	6	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Responsable SAV (1) ◦ Techniciens SAV (5)
Logistique et Appro.	5	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Responsable logistique (1) ◦ Gestionnaires de stock (2) ◦ Acheteurs (2)

La structure proposée permet une certaine flexibilité pour s'adapter aux variations de la demande. Une partie du personnel, notamment dans la production, sera formée à la polyvalence pour permettre une rotation des tâches et une meilleure adaptabilité aux besoins de production.

AVRIL 2025

4.5. Innovation et digitalisation

L'innovation et la digitalisation sont des leviers essentiels pour assurer la compétitivité et le développement du projet de fabrication de bateaux de plaisance en Tunisie. Il s'agira alors d'intégrer des technologies avancées et des processus innovants, tout en tenant compte du contexte local et des ressources disponibles.

- **En matière de conception et d'ingénierie**, l'entreprise investira dans des logiciels de CAO/FAO de pointe tels que CATIA ou SolidWorks, largement utilisés dans l'industrie nautique. Ces outils permettront une modélisation 3D précise des coques et des structures, ainsi que des simulations hydrodynamiques pour optimiser les performances des bateaux. Un partenariat avec une université locale sera établi pour accéder à des ressources de calcul avancées pour les simulations les plus complexes.
- **Pour la production**, un système MES (Manufacturing Execution System) sera mis en place pour suivre en temps réel la production, optimiser les flux de travail et améliorer la traçabilité. Bien que l'automatisation complète ne soit pas envisagée initialement, des équipements semi-automatisés seront introduits dans des domaines critiques comme la découpe de matériaux composites et l'application de gelcoat, améliorant ainsi la précision et la consistance.
- **La gestion de la qualité** bénéficiera de technologies avancées de contrôle non destructif. L'entreprise investira dans des équipements d'inspection par ultrasons et de thermographie infrarouge pour détecter les défauts dans les structures composites. Un système de vision artificielle pourrait être développé en collaboration avec une start-up locale spécialisée en IA pour automatiser l'inspection des finitions.
- **Dans le domaine de la relation client et du service après-vente**, un configurateur 3D en ligne sera développé, permettant aux clients de personnaliser virtuellement leur bateau. Cette plateforme sera complétée par une application mobile offrant aux propriétaires un suivi en temps réel de la construction de leur bateau, ainsi que des fonctionnalités de maintenance prédictive une fois le bateau livré.

En matière d'éco-innovation et de durabilité, l'utilisation de matériaux composites écologiques sera explorée (notamment des fibres naturelles et des résines bio-sourcées) pour réduire l'impact environnemental de nos bateaux. Des efforts seront également consacrés au développement de systèmes de propulsion hybrides et électriques, ainsi qu'à l'intégration de solutions d'énergie solaire. De plus amples détails seront fournis dans le chapitre 5.3.

- *Cette approche pragmatique de l'innovation et de la digitalisation, adaptée au contexte tunisien et aux ressources limitées d'une entreprise en démarrage, permettra de poser les bases d'une amélioration continue et d'une croissance future. À mesure que l'entreprise se développera, elle pourra envisager des investissements plus importants dans des technologies plus avancées, assurant ainsi sa compétitivité à long terme sur le marché international.*

AVRIL 2025



5. RÉGLEMENTATION, DURABILITÉ ET CERTIFICATIONS

5.1. Normes et réglementation nationales

En Tunisie, la réglementation du secteur de la construction navale de plaisance est encadrée par l'Office de la Marine Marchande et des Ports (OMMP), qui est l'autorité principale supervisant ce secteur. L'homologation des bateaux de plaisance, qu'ils soient construits localement ou importés, doit se conformer aux exigences de la marine marchande tunisienne.

5.2. Normes et réglementation internationales

Le cadre réglementaire international est particulièrement dense et complexe, reflétant l'importance accordée à la sécurité et à la qualité dans l'industrie nautique. Pour un constructeur tunisien visant les marchés internationaux, la conformité à ces normes est essentielle.

La Directive européenne 2013/53/UE constitue le cadre réglementaire fondamental pour l'accès au marché européen. Cette directive définit les exigences essentielles en termes de conception, de construction et d'émissions environnementales. Elle couvre plusieurs aspects cruciaux :

- Les caractéristiques de conception et de construction
- Les émissions sonores et gazeuses des moteurs
- Les exigences en matière de sécurité et de protection de l'environnement
- Les procédures d'évaluation de la conformité.

Pour le marché américain, **les normes ABYC** (American Boat and Yacht Council) sont incontournables. Elles couvrent tous les aspects de la construction navale, avec une attention particulière à la sécurité. Les principales normes incluent :

- **Systemes électriques** : La norme E-11 pour les systemes électriques AC et DC
- **Systemes de propulsion** : Les normes P-14 (contrôles mécaniques), P-24 (contrôles électroniques) et P-6 (systemes d'arbres d'hélice).
- **Sécurité et équipements** : H-41 pour les rambardes et mains courantes, H-31 pour les sièges et leurs fixations.
- **Systemes de carburant** : H-24 pour les systemes d'essence permanents (réservoirs, tuyaux, raccords), H-33 pour les systemes diesel.

AVRIL 2025

Les normes ISO spécifiques au secteur nautique forment, également, un cadre technique complet. Il s'agit particulièrement de :

- **ISO 8666** : Établit les principales dimensions et données de capacité des bateaux de plaisance.
- **ISO 12215 (Parties 1-9)** : Cette série de normes traite de la construction des coques et de l'échantillonnage. Elle est particulièrement importante pour la conception structurelle et couvre : Les matériaux de construction (composites, aluminium, acier) ; Les méthodes de calcul des contraintes ; Les critères de dimensionnement ; Les détails de construction
- **ISO 12217 (Parties 1-3)** : Définit les exigences et méthodes d'évaluation de la stabilité et de la flottabilité selon les catégories de conception (A, B, C, D).
- **ISO 11592** : Concerne la détermination de la puissance maximale de propulsion.
- **ISO 10240** : Spécifie les exigences pour le manuel du propriétaire.
- **ISO 14945** : Définit les exigences pour la plaque du constructeur.
- **IEC 60092** : Série de normes pour les installations électriques à bord des navires

5.3. Considérations environnementales

L'industrie nautique fait face à des défis environnementaux majeurs qui concernent tant le processus de fabrication que l'utilisation et la fin de vie des bateaux.

Au niveau de la production, l'accent est mis en premier lieu sur la gestion des émissions de composés organiques volatils (COV) issus des processus de stratification et de peinture. Des systèmes de filtration et de récupération modernes sont déployés pour minimiser ces émissions. La technique d'infusion sous vide, adoptée pour les plus grands modèles, permet non seulement d'améliorer la qualité des pièces mais aussi de réduire significativement les émissions de styrène, un enjeu majeur dans la construction en composite.

La gestion des déchets de production fait l'objet d'une attention particulière. Les résidus de matériaux composites, particulièrement difficiles à recycler, seront cédés à des entreprises spécialisées dans la valorisation de ces déchets, notamment dans la production de matériaux de construction. Les poussières de ponçage sont collectées par des systèmes d'aspiration centralisés et traitées spécifiquement.



AVRIL 2025

L'éco-conception constitue un axe majeur de l'approche environnementale à adopter. Elle se traduit par plusieurs initiatives concrètes :

- L'utilisation croissante de fibres naturelles (lin, chanvre) en complément ou remplacement partiel de la fibre de verre
- L'introduction de résines bio-sourcées pour certaines applications non structurales
- La conception de coques optimisées pour réduire la consommation de carburant
- L'intégration de systèmes de propulsion hybrides sur certains modèles
- L'installation de panneaux solaires intégrés pour l'alimentation des équipements de bord
- Le choix de matériaux d'aménagement issus de sources durables.

La gestion du cycle de vie complet des bateaux est également prise en compte dès la conception. Les assemblages sont conçus pour permettre leur démontage d'une manière facile en fin de vie, en vue de les recycler.

5.4. Certifications

Outre la conformité aux normes techniques présentées ci-avant, il serait important d'obtenir d'autres certifications pour assurer la compétitivité de l'entreprise sur le marché national et international et renforcer sa crédibilité et sa notoriété. Les principales certifications à viser sont les suivantes :

- **Le marquage CE** est une priorité absolue, pour la commercialisation en Europe.
- **La certification ISO 9001** pour le système de management de la qualité.
- **La certification ISO 14001** pour le management environnemental.
- **La certification OHSAS 45001** pour la santé et sécurité au travail.





6. ANALYSE SWOT DU PROJET



FORCES

- Expertise technique établie dans la production de bateaux de plaisance en Tunisie, avec plusieurs fabricants actifs depuis plus de 20 ans.
- Position géographique stratégique pour servir les marchés européen, africain et du Moyen-Orient.
- Coûts de production compétitifs, notamment en main d'œuvre qualifiée.
- Gamme de produits bien segmentée (5-8m, 8-15m, 15-20m) répondant à différents segments du marché.
- Process de fabrication moderne intégrant des technologies avancées (infusion sous vide).
- Système de production flexible permettant la personnalisation des bateaux.
- Forte orientation vers l'exportation (70% du CA prévu) avec une stratégie marketing ciblée.
- Engagement fort dans l'innovation et la digitalisation.



FAIBLESSES

- Investissement initial important nécessitant un endettement significatif.
- Dépendance vis-à-vis des fournisseurs étrangers pour certains composants critiques.
- Absence initiale de notoriété de marque sur un marché dominé par des acteurs historiques.
- Complexité des processus de certification, particulièrement pour l'accès au marché européen.
- Capacité de production limitée (50-70 bateaux/an) comparée aux grands acteurs du marché.



OPPORTUNITES

- Marché mondial en croissance (TCAC de 5-6% prévu jusqu'en 2029).
- Forte croissance des exportations tunisiennes dans le secteur (+18% par an sur 2018-2023).
- Potentiel de développement sur le marché local en croissance.
- Développement du tourisme nautique en Méditerranée et au Moyen-Orient.
- Possibilité de partenariats technologiques avec des acteurs établis.
- Tendance croissante vers l'éco-conception et les matériaux durables, domaine où le projet se positionne.
- Évolution des préférences des consommateurs vers des bateaux plus personnalisés.
- Existence de programmes de soutien à l'exportation et à l'innovation en Tunisie.



MENACES

- Forte concurrence internationale, particulièrement des constructeurs européens établis.
- Instabilité potentielle des taux de change affectant les coûts d'importation d'intrants.
- Évolution rapide des normes et réglementations, particulièrement environnementales.
- Dépendance aux conditions économiques des marchés cibles.
- Volatilité des prix des matières premières (résines, fibres, composants).
- Risque de durcissement des barrières commerciales sur certains marchés.
- Émergence de nouvelles technologies de propulsion pouvant rendre certains modèles obsolètes.

AVRIL 2025



7. INVESTISSEMENT ET RENTABILITÉ PRÉVISIONNELLE

7.1. Besoins en investissement et financement

Pour une capacité de production de 50 à 70 bateaux de plaisance par an, le projet nécessite un investissement initial de 10 millions DT, réparti comme suit:

Tableau 1: Budget d'investissement en mDT

Rubrique	Investissement en mDT ³
Terrain et construction	2 500
Agencement et installations industrielles	1 500
Matériels et outils industriels	4 000
Matériel de transport	500
Matériel bureautique et informatique	500
Fonds de roulement de démarrage	1 000
Total	10 000

Le coût de cet investissement a été estimé sur la base des principaux postes suivants :

- L'acquisition d'un terrain industriel de 5 000 m² et la construction d'un atelier de production de 2000 m² et d'un bâtiment administratif et showroom sur une superficie de 500 m² ;
- Un investissement en agencement et installations industrielles pour un coût de 1500 mDT incluant les installations électriques, un système d'aspiration et de traitement d'air, des systèmes de manutention y compris les ponts roulants, un système de sécurité et protection incendie et l'aménagement d'un magasin de stockage.

³ Il s'agit de montants estimatifs

AVRIL 2025

- Des équipements et outillages pour un coût de 4 millions DT portant notamment sur :
 - ▶ Équipements de fabrication des moules : 800 mDT
 - ▶ Systèmes d'infusion et équipements composites : 1 200 mDT
 - ▶ Équipements de découpe et usinage : 600 mDT
 - ▶ Équipements de contrôle qualité : 500 mDT

Le schéma de financement est le suivant :

Tableau 2: Schéma de financement du plan d'investissement

Financement	Montant en 1000 DT
Capital	4 000
Crédit moyen terme	6 000
Total	10 000



Conformément à la loi n°2016-71 et ses textes d'application⁴, le projet bénéficiera d'une prime de 15% du coût total de l'investissement, étant donné qu'il s'inscrit dans le secteur prioritaire des industries maritimes.

7.2. Prévisions d'activité

Les prévisions de vente ont été établies sur la base des hypothèses suivantes :

- Augmentation progressive des ventes en passant de 30 bateaux en première année à 60 bateaux /an à partir de la quatrième année ;
- Répartition des volumes de ventes par gamme selon la structure suivante : 40% pour les bateaux 5-8 m ; 50% pour les bateaux 8-15 m et 10% pour les bateaux 15-20 m ;
- Prix de vente unitaires moyens en HT par gamme : 200 mDT pour les bateaux 5-8m ; 500 mDT pour les bateaux 8-15 m et 1200 mDT pour les bateaux 15-20 m ;
- CA des services associés (maintenance, pièces de rechange, ...) : 10% du CA bateaux
- Part à l'export : 70% du CA Total.

➤ *Sur la base de ces hypothèses, les prévisions de vente et de CA sur les cinq premières années seraient comme suit :*

⁴ Décret gouvernemental n° 2017-389 du 9 mars 2017 tel que complété et modifié par le Décret n° 2024-182 du 4 avril 2024

AVRIL 2025**Tableau 3 : Prévisions d'activité en mDT**

Année	2025	2026	2027	2028	2029
Ventes en unités :					
• Bateaux 5-8m	12	16	20	24	24
• Bateaux 8-15m	15	20	25	30	30
• Bateaux 15-20m	3	4	5	6	6
Total	30	40	50	60	60
CA Bateaux en mDT	13 500	18 000	22 500	27 000	27 000
CA Services associés en mDT	1 350	1 800	2 250	2 700	2 700
CA Total en mDT	14 850	19 800	24 750	29 700	29 700
Dont CA Export (70%)	10 395	13 860	17 325	20 790	20 790

7.3. Prévisions de charge

Les prévisions de charge ont été estimées sur la base des hypothèses suivantes :

- Coût des matières premières et composants : 65% du CA bateaux ;
- Autres charges d'exploitation : 15% du CA (ce coût relativement élevé est expliqué par l'importance des coûts marketing pour un nouveau constructeur, les coûts significatifs de certifications et homologations, la complexité logistique dans le secteur nautique,...) ;
- Charges financières sur crédit d'investissement : Crédit à un taux d'intérêt de 11% à rembourser sur 7 ans dont 1 année de grâce ;
- Frais financiers de fonctionnement : 3% du CA ;
- Charges de personnel basées sur :
 - ▶ Une évolution progressive de l'effectif : de 60 personnes au cours de la 1ère année à 100 personnes à partir de la 4ème année ;
 - ▶ Un salaire mensuel moyen net de 2500 DT pour les cadres ; 1400 DT pour les techniciens et agents de maîtrise ; 900 DT pour l'exécution ;

AVRIL 2025

Sur la base de ces hypothèses, les prévisions de charges pour les cinq premières années d'activité seraient comme suit :

Tableau 4: Prévisions de charge en mDT

Année	2025	2026	2027	2028	2029
Achats	8 775	11 700	14 625	17 550	17 550
Personnel	1 582	1 978	2 374	2 637	2 637
Autres charges d'exploitation	2 228	2 970	3 713	4 455	4 455
Frais financiers de fonctionnement	446	594	743	891	891
Dotations aux amortissements	815	815	815	815	815
Frais financiers de financement	660	605	495	385	275
Total Charges	14 505	18 662	22 764	26 733	26 623

7.4. Rentabilité

Sur la base des prévisions de ventes et de charges, le compte de résultat prévisionnel serait comme suit :

Tableau 5: Compte de résultat prévisionnel (en mDT)

Année	2025	2026	2027	2028	2029
Chiffre d'affaires	14 850	19 800	24 750	29 700	29 700
Total Charges	14 505	18 662	22 764	26 733	26 623
Résultat avant impôts	345	1 138	1 986	2 967	3 077
Impôt sur les sociétés (15%)	52	171	298	445	461
Résultat Net	293	967	1 688	2 522	2 615

En fonction de ces projections, la rentabilité du projet pourrait être évaluée à travers les ratios du TRI et de la VAN comme suit :

AVRIL 2025

Tableau 6: Ratios de rentabilité du projet

Indicateur	Valeur
Taux de Rentabilité Interne (TRI)	29%
Valeur Actuelle Nette VAN (14%)	5 414
Retour sur investissement	4,4 ans

Avec un TRI de 29% et une VAN positive de 5414 mDT à un taux d'actualisation de 14%, le projet démontre une rentabilité attractive. Le retour sur investissement prévu en 4,4 ans indique un équilibre satisfaisant entre le risque et la rentabilité.

7.5. Gestion des risques

Tableau 7 : Risques financiers et opérationnels et mesures d'atténuation

Risque	Description	Mesures d'atténuation
Risque fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> • Dépendance vis-à-vis des fournisseurs de composants critiques (moteurs, électronique) ; • Risque de rupture d'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement d'un double sourcing pour les composants critiques • Stock de sécurité pour les composants clés • Contrats long terme avec les fournisseurs stratégiques • Développement de fournisseurs locaux quand possible
Risque de qualité	<ul style="list-style-type: none"> • Défauts de fabrication pouvant affecter la sécurité et la réputation • Non-conformité aux normes CE 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place d'un système qualité rigoureux • Contrôles qualité à chaque étape de production • Formation continue du personnel • Tests systématiques avant livraison
Risque commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté à pénétrer un marché dominé par des marques établies • Fluctuations de la demande • Pression sur les prix 	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie prix agressive les premières années • Focus sur des niches moins concurrentielles • Diversification géographique des ventes • Développement de services à valeur ajoutée • Participation active aux salons nautiques

AVRIL 2025

<p>Risque client</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Défaut de paiement • Annulation de commandes en cours • Réclamations sur la qualité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Étude de solvabilité des clients • Assurance-crédit à l'export • Acomptes significatifs à la commande • Réserve pour créances douteuses
<p>Risque de trésorerie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin important en fonds de roulement • Délais de fabrication longs (4-6 mois) • Saisonnalité des ventes 	<ul style="list-style-type: none"> • Négociation d'acomptes clients (30-40%) • Optimisation des stocks • Échelonnement des paiements fournisseurs • Suivi rigoureux du BFR
<p>Risque de change</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exposition aux variations de change sur les achats (composants en €) et ventes export / Impact sur les marges 	<ul style="list-style-type: none"> • Couverture naturelle en équilibrant revenus et dépenses en devises (€) • Contrats de couverture à terme pour les achats importants • Clauses d'indexation dans les contrats de vente
<p>Risque réglementaire</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Évolution des normes environnementales • Nouvelles exigences de certification • Changements des règles d'importation dans les pays cibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Veille réglementaire active • Budget R&D pour l'adaptation aux nouvelles normes • Relations proactives avec les organismes de certification • Conception modulaire permettant des adaptations

AVRIL 2025



8. ANNEXES

8.1. Liste des entreprises de fabrication de bateaux de plaisance opérationnelles en Tunisie

Raison_sociale	Gouvernorat	Délégation	Entrée en Prod	Export	Capital étranger	Pays	Emplois
MAGIC YACHTS	Bizerte	Bizerte sud	15-mai-01	Total Exp	100	Italie,	230
STE RACING OFF SHORE TEAM	Monastir	Jammel	24-déc-07	Total Exp	100	Italie,	30
STE Z MARINE TUNISIE	Sousse	Enfidha	17-févr-09	Total Exp	100	France,	250
STE ESPADON CONCEPT	Nabeul	Soliman	22-juin-10	NON Total Exp	0		55
NEW MARINE MANUFACTURING TUNISIA	Bizerte	Menzel bourguiba	31-oct-10	Total Exp	100	Italie,	16
STE REBE	Monastir	Sahline	23-déc-11	Total Exp	100	Italie,	280
STE HACO	Nabeul	El haouaria	15-déc-12	Total Exp	100	France,	247
SOGREGA	Nabeul	Bou argoub	01-oct-14	Total Exp	100	Albanie,	161
STE TERMINATECH	Sousse	Sidi bou ali	15-mai-17	Total Exp	100	Suisse,	68
SQUALT MARINE INTERNATIONAL	Bizerte	Menzel bourguiba	16-nov-15	Total Exp	0		58
OCEANE	Bizerte	Menzel bourguiba	03-févr-20	NON Total Exp	0		27
FARYACHT	Manouba	Douar Hicher	27-févr-14	Total Exp	0		16
TARTARUGA CATAMARAN	Sousse	Hergla	23-févr-22	Total Exp	90	France,	10
STE RC COMPOSITE (EX: PYXIS INDUSTRIES)	Ben arous	Rades	16-sept-19	Total Exp	100	France, Italie,	13
CHANTIER NAVALE DE LA MEDITERANEE	Bizerte	Menzel bourguiba	03-févr-17	NON Total Exp	100	Italie,	50
STE TUNISIAN GLOBAL INDUSTRY	Bizerte	Menzel bourguiba	07-nov-14	NON Total Exp	100	France,	240

AVRIL 2025

8.2. Statistiques détaillées

8.2.1 Statistiques d'exportations tunisiennes de bateaux de plaisance

Exportation par Produits en valeurs(en Dinars)

8903 - Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport.
bateaux a rames et canoes.

Source : Institut National de la Statistique

Pays	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023	2024 (8 mois)
TOTAL	25 064 095	38 803 917	60 562 483	146 107 574	141 075 995	120 576 395	215 833 397	246 684 041	337 732 500	180 494 917
France	6 904 189	11 780 330	25 472 573	24 255 587	28 476 719	21 522 152	56 058 193	74 090 177	137 784 127	75 064 087
Italie	16 026 548	16 394 186	24 055 665	53 390 351	39 793 981	70 694 810	110 256 246	68 431 069	87 008 110	18 668 454
Etats-unis	427 817	1 905 204	2 155 607	5 176 915	5 111 572	2 309 255	8 135 204	19 237 454	21 584 749	8 179 651
Grèce		529 975	1 834 873	2 206 161	4 867 280	6 159 867	7 030 979	4 923 673	18 262 054	10 019 884
Croatie								7 210 194	14 715 643	19 166 659
Turquie		366 400	298 937	2 609 511	853 670	2 878 600	9 370 785	15 380 547	11 164 545	14 444 270
Australie		274 042	64 791		860 127		783 188	5 984 926	7 404 842	450 159
Espagne		557 796	904 004	356 528	882 392	1 337 103	723 224	6 139 312	6 961 980	3 508 131
Algérie	573 533	633 795	158 788	236 682	1 087 009			18 349	6 566 660	55 787
Allemagne			78 599	110 871	379 291	1 840 190		1 549 780	4 633 948	6 550 783
Autriche						792 600	742 404	3 137 859	2 736 006	
Île maurice			95 559	1 631 658					2 348 071	
Royaume uni	439 379	512 453	232 092	35 420 568	25 398 000	699 426		4 286 058	2 147 007	1 150 898
Guadeloupe		263 829	1 581 332		419 295		2 377 358		1 878 695	
Slovaquie							785 646	848 041	1 866 986	
Avitaillement							765 842	825 885	1 834 549	
Canada				373 080	1 293 164	44 811	2 086 915	3 064 790	1 821 744	20 894
Suisse				2 389 447	1 481 075	158 068		861 129	1 802 819	3 386
Autres	692 629	5 585 907	3 629 663	17 950 215	30 172 420	12 139 513	16 717 413	30 694 798	5 209 965	23 211 874

AVRIL 2025

8.2.2 Statistiques d'importations tunisiennes de bateaux de plaisance

INFORMATIONS PAR PRODUIT

Importation par Produits en valeurs(en Dinars)

8903 - Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport.
bateaux a rames et canoes.

Source : Institut National de la Statistique

Pays	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023	2024 (8 mois)
TOTAL	4 724 001	9 892 529	54 870 524	100 037 025	51 171 135	62 319 695	71 149 071	51 943 535	33 845 269	6 064 905
Italie	454 008	5 062 732	25 034 120	68 961 223	36 811 287	43 460 581	68 165 863	30 792 668	27 144 952	5 145 199
Royaume uni	-	498 140	19 239 960	8 232 140	6 379 670	2 951 951	-	-	2 337 895	-
France	2 686 034	250 501	6 596 412	11 288 641	3 086 918	13 105 315	2 172 326	6 165 999	2 136 381	175 848
Pologne	42 060	-	467 321	-	-	-	-	-	1 330 780	-
Chine	15 804	247 487	-	-	-	4 369	126 594	134 414	429 135	177 968
Etats-unis	958 662	29 394	2 130 179	8 790 390	16 706	878 894	191 377	620 892	328 704	336 950
Canada	26 854	115 947	58 757	25 378	-	495 944	2 737	6 430	46 819	14 245
Qatar	-	-	-	-	-	-	-	-	25 540	-
Portugal	-	-	24 620	-	14 032	-	-	-	18 424	-
Japon	197 194	141 796	8 762	35 110	-	-	43 183	-	17 279	23 266
Bélgique	-	-	4 000	85 161	35 197	-	-	-	15 148	-
Allemagne	153 410	5 196	8 662	1 278 017	139 824	1 341 376	328 782	99 518	6 690	26 091
Corée du sud	-	17 769	-	-	-	-	-	-	3 747	-
Viet nam	-	-	-	-	-	-	-	-	3 143	-
Arabie saoudite	-	-	-	-	-	-	-	-	632	-
Turquie	-	6 160	42 588	-	-	-	118 209	160 160	-	-
Danemark	-	-	9 806	-	1 419 390	-	-	579 779	-	-
Malte	101 486	517 992	-	-	3 147 463	-	-	2 932 875	-	-
Ile maurice	-	-	-	-	-	-	-	3 910 500	-	-
Espagne	-	136 280	-	293 505	-	-	-	6 540 300	-	151 866
Autriche	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bulgarie	-	376	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlande	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Grèce	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hongrie	-	-	-	-	968	-	-	-	-	-
Irlande	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13 472
Luxembourg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pays bas	-	988 870	1 130 312	1 031 541	45 830	-	-	-	-	-

AVRIL 2025**8.2.3 Exportations mondiales de bateaux de plaisance****Liste des exportateurs pour le produit sélectionné**Produit : 8903 Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport,
bateaux à rames et canoës

Source : Trade Map

Unité : Dollar Américain milliers

Exportateurs	Valeur exportée en 2014	Valeur exportée en 2015	Valeur exportée en 2016	Valeur exportée en 2017	Valeur exportée en 2018	Valeur exportée en 2019	Valeur exportée en 2020	Valeur exportée en 2021	Valeur exportée en 2022	Valeur exportée en 2023
Monde	12 366 692	12 433 271	14 154 304	14 958 425	16 386 599	17 935 652	15 826 130	19 988 978	16 181 764	18 620 367
Italie	2 603 633	1 887 245	1 944 704	1 928 669	2 180 401	2 564 601	2 402 746	3 536 608	3 636 824	4 327 669
Etats-Unis d'Amérique	1 751 158	1 456 280	1 320 875	1 529 740	1 611 746	1 698 239	1 423 952	1 800 103	2 098 591	2 488 406
France	919 554	1 032 490	1 137 869	1 105 372	1 157 062	1 236 057	1 166 425	1 347 627	1 388 746	1 768 482
Allemagne	1 372 977	1 326 468	1 439 030	2 140 124	1 090 403	1 044 835	2 007 255	1 693 350	1 320 054	1 596 733
Royaume-Uni	942 728	838 968	1 002 514	815 063	1 119 964	1 813 716	815 819	944 336	1 135 494	1 078 263
Mexique	99 717	304 079	544 056	606 074	701 082	472 519	365 984	555 649	749 253	903 400
Pologne	307 858	344 827	372 889	527 063	556 377	629 153	680 395	943 746	640 719	716 619
Chine	286 249	302 897	301 099	323 512	470 253	378 801	395 881	625 082	646 696	567 122
Türkiye	213 355	79 016	106 178	132 633	158 977	238 159	185 426	344 238	429 057	554 898
Espagne	69 820	248 830	96 807	252 323	174 660	169 635	139 646	219 834	336 511	419 158
Australie	119 270	125 841	119 714	188 724	273 535	266 259	211 690	202 201	455 745	355 732
Finlande	242 037	209 235	263 989	278 956	257 795	302 214	295 458	481 980	297 646	338 664
Îles Caimans							291	0	112 176	299 629
Afrique du Sud	103 974	117 117	117 182	122 198	146 288	134 313	130 213	171 483	188 887	285 106
Taipei Chinois	175 071	179 758	180 495	153 163	170 011	233 835	207 437	233 109	263 298	277 206
Canada	347 606	303 326	157 128	173 242	169 967	157 647	174 642	264 268	193 238	215 671
Belgique	82 332	83 003	101 777	119 515	141 472	113 760	121 852	165 863	182 338	186 069
Suède	59 316	64 331	66 291	74 447	89 498	85 744	90 822	121 848	151 042	179 424
Croatie	21 323	92 868	34 116	52 442	37 713	44 380	55 928	132 719	93 503	161 549
Pays-Bas	580 667	1 762 868	1 908 017	2 023 486	2 549 830	3 358 628	3 226 746	4 351 416	175 250	155 852

AVRIL 2025

8.2.4 Importations mondiales de bateaux de plaisance

Liste des importateurs pour le produit sélectionné

Produit : 8903 Yachts et autres bateaux et embarcations de plaisance ou de sport,
bateaux à rames et canoës

Source : Trade Map

Unité : Dollar Américain milliers

Importateurs	Valeur importée en 2014	Valeur importée en 2015	Valeur importée en 2016	Valeur importée en 2017	Valeur importée en 2018	Valeur importée en 2019	Valeur importée en 2020	Valeur importée en 2021	Valeur importée en 2022	Valeur importée en 2023
Monde	10 598 750	10 171 778	13 343 138	14 772 859	14 743 469	16 473 337	13 537 304	16 582 394	13 237 661	15 321 592
Etats-Unis d'Amérique	1 214 109	1 892 572	1 782 385	1 922 851	1 908 349	2 052 137	2 135 160	2 781 870	3 269 983	3 554 561
Îles Caïmans							10 003	10 638	679 206	1 839 878
Canada	647 780	552 779	521 938	650 239	667 076	640 680	508 292	1 044 368	1 060 267	921 494
France	382 896	343 910	546 579	491 130	521 216	892 773	732 620	811 643	805 418	798 820
Malte	647 841	852 478	731 120	694 795	446 727	1 279 486	373 453	566 437	549 573	732 729
Australie	347 459	252 770	283 424	326 987	362 548	336 838	279 137	525 316	575 548	603 721
Italie	295 803	213 207	269 441	296 761	279 687	371 821	306 757	387 823	339 108	445 466
Croatie	133 980	115 838	73 873	108 737	193 343	189 826	178 822	132 777	237 819	418 467
Royaume-Uni	992 397	443 788	391 957	741 085	287 380	282 035	255 869	188 355	507 922	414 138
Espagne	302 080	179 756	215 711	266 198	295 178	491 903	220 178	286 143	331 592	391 896
Îles Marshall	41 070	75 645	45 202	212 356	218 736	192 119	1 017 154	554 247	207 143	365 595
Allemagne	202 518	528 957	375 288	258 786	307 582	300 433	1 311 822	487 374	458 120	323 222
Chypre	276 567	70 739	681 240	295 052	635 899	58 761	673 063	235 167	69 591	291 493
Îles Vierges britanniques	684 372	1 009 861	574 048	255 488	373 461	939 230	289 080	1 619 557	236 062	270 872
Grèce	64 029	61 379	69 482	92 975	94 734	112 372	151 572	143 620	206 983	262 737
Hong Kong, Chine	267 684	237 813	283 622	149 507	132 798	215 585	292 188	416 207	271 711	225 413
Suède	116 311	119 504	152 609	170 758	152 348	140 680	198 717	272 964	259 431	223 877
Gibraltar	134 108	307 885	257 186	754 904	658 360	609 620	60 944	58 711	106 903	213 655
Emirats arabes unis	144 813	113 003	115 376	451 113	67 629	58 561	51 757	87 720	65 281	202 996
Türkiye	32 868	30 736	33 346	1 754 451	499 011	235 985	282 287	465 582	232 091	190 850

AVRIL 2025

8.3. Relevé des prix des produits concurrents

• GAMME 5-8m

Bénéteau:

- Flyer 6 (6.1m) : 45,000€ - 55,000€ (150-183 kDT)
- Flyer 7 (7.1m) : 60,000€ - 75,000€ (200-250 kDT)
- Antares 7 (7.48m) : 70,000€ - 85,000€ (233-283 kDT)

Jeanneau:

- Cap Camarat 6.5: 48,000€ - 58,000€ (160-193 kDT)
- Cap Camarat 7.5: 65,000€ - 80,000€ (217-267 kDT)

Bavaria:

- S450 (6.5m) : 42,000€ - 52,000€ (140-173 kDT)
- S500 (7.7m) : 58,000€ - 70,000€ (193-233 kDT)

Prix moyen gamme 5-8m: 45,000€ - 80,000€ (150-267 kDT)

• GAMME 8-15m

Bénéteau:

- Gran Turismo 32 (9.95m) : 180,000€ - 220,000€ (600-733 kDT)
- Oceanis 34.1 (10.77m) : 150,000€ - 190,000€ (500-633 kDT)
- Swift Trawler 35 (11.29m) : 290,000€ - 350,000€ (967-1,167 kDT)

Jeanneau:

- NC 37 (11.15m) : 260,000€ - 320,000€ (867-1,067 kDT)
- Sun Odyssey 380 (11.75m) : 170,000€ - 220,000€ (567-733 kDT)

Bavaria:

- C45 (13.98m) : 230,000€ - 290,000€ (767-967 kDT)
- SR41 (12.90m) : 280,000€ - 340,000€ (933-1,133 kDT)

Prix moyen gamme 8-15m : 150,000€ - 350,000€ (500-1,167 kDT)

AVRIL 2025

• GAMME 15-20m

Bénéteau:

- Gran Turismo 45 (14.78m) : 550,000€ - 650,000€ (1,833-2,167 kDT)
- Oceanis 51.1 (15.94m) : 450,000€ - 550,000€ (1,500-1,833 kDT)

Jeanneau:

- Yachts 60 (18.10m) : 650,000€ - 800,000€ (2,167-2,667 kDT)
- NC 48 (15.10m) : 580,000€ - 700,000€ (1,933-2,333 kDT)

Bavaria:

- C57 (16.73m) : 500,000€ - 650,000€ (1,667-2,167 kDT)

Prix moyen gamme 15-20m : 450,000€ - 800,000€ (1,500-2,667 kDT)

Les fourchettes incluent les versions de base jusqu'aux versions bien équipées

8.4. Adresses utiles de quelques fournisseurs d'équipements

• Equipements de moulage (projection, infusion, ...) et matériaux composites :

- SICOMIN COMPOSITES (France) : Site: www.sicom.in.com
- COMPOSITE INTEGRATION (UK) : www.composite-integration.co.uk
- MAGNUM VENUS PRODUCTS (USA) : www.mvpind.com

• Centres d'usinage CNC pour composites

- BELOTTI (Italie) : www.belotti.com
- CMS INDUSTRIES (Italie) : www.cms.it
- BRETON (Italie) : Site web: www.breton.it

• Equipements de contrôle non destructif

- OLYMPUS (Japon) : www.olympus-ims.com

AVRIL 2025

8.5 Projections de rentabilité

		2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Ventes en unités	Bateaux 5-8m	12	16	20	24	24	24	24	24	24	24
	Bateaux 8-15m	15	20	25	30	30	30	30	30	30	30
	Bateaux 15-20m	3	4	5	6	6	6	6	6	6	6
	Total	30	40	50	60						
Prix moyens en mDT / bateau	Bateaux 5-8m	200									
	Bateaux 8-15m	500									
	Bateaux 15-20m	1 200									
CA Bateaux en mDT	Bateaux 5-8m	2 400	3 200	4 000	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800
	Bateaux 8-15m	7 500	10 000	12 500	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
	Bateaux 15-20m	3 600	4 800	6 000	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
	Total	13 500	18 000	22 500	27 000						
CA Services	<i>10% du CA Bateaux</i>	1 350	1 800	2 250	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700
CA Total		14 850	19 800	24 750	29 700						
<i>Dont CA Export (70%)</i>		10 395	13 860	17 325	20 790	20 790	20 790	20 790	20 790	20 790	20 790

AVRIL 2025

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Charges en mDT										
Achats	8 775	11 700	14 625	17 550	17 550	17 550	17 550	17 550	17 550	17 550
Personnel	1 582	1 978	2 374	2 637	2 637	2 637	2 637	2 637	2 637	2 637
Autres charges d'exploitation	2 228	2 970	3 713	4 455	4 455	4 455	4 455	4 455	4 455	4 455
Frais financiers de fonctionnem	446	594	743	891	891	891	891	891	891	891
Dotations aux amortissements	815	815	815	815	815	615	615	615	615	615
Frais financiers de financement	660	605	495	385	275	165	55	0	0	0
Total charges	14 505	18 662	22 764	26 733	26 623	26 313	26 203	26 148	26 148	26 148
Rsultat avant impôts	345	1 138	1 986	2 967	3 077	3 387	3 497	3 552	3 552	3 552
Impôts	52	171	298	445	461	508	524	533	533	533
Résultat Net en mDT	293	967	1 688	2 522	2 615	2 879	2 972	3 019	3 019	3 019
Cash Flow	1 108	1 782	2 503	3 337	3 430	3 494	3 587	3 634	3 634	3 634
Cash Flow - Investissement	-8 892	1 782	2 503	3 337	3 430	3 494	3 587	3 634	3 634	3 634
TRI	29%									
VAN (14%) en mDT	5 414									

2025

AGENCE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE ET DE L'INNOVATION



Agence de Promotion
de l'Industrie et de l'Innovation

63, Rue de Syrie, 1002 Tunis Belvédère - Tunisie

Tél.: (216) 70 162 888 - Fax: (216) 71 782 482

E-mail : apii@apii.tn