

PATRIMOINE

TOUS LES CONSEILS POUR GÉRER VOTRE ARGENT

L'essor des camping-cars est valorisé en bourse

PAR MYRET ZAKI | L'IPO de Knaus Tabbert et la revalorisation des multiples boursiers de ses concurrents reflètent le boom des véhicules aménagés, favorisé par le Covid.

Le marché des camping-cars a été avantagé par les restrictions de voyage imposées à la suite de la pandémie.

PHOTOS: SURIVAPONG THONGSAWANG / GETTY IMAGES, DR

CHEZ GRANDEVASION, magasin de location et d'achat de camping-cars situé à Vernier (GE), on peine à suivre l'explosion de la demande. «C'est de la folie, raconte le propriétaire Antonio Ludovici, actif depuis trente ans sur ce marché. Cette année, notre chiffre d'affaires a augmenté d'environ 30%. Tout le monde s'est rabattu sur les camping-cars car il était conseillé à la population de rester dans le pays.» Vente ou location, l'engouement a été le même pour les véhicules aménagés, d'après Antonio Ludovici. Les usines peinent à suivre la demande, et les délais de livraison sont rallongés. La croissance du marché se poursuivra l'année prochaine, estime-t-il, au vu du carnet de commandes déjà plein pour 2021. Les fourgons, en particulier, considérés comme l'entrée de gamme des camping-cars, ont rencontré un franc succès chez le distributeur genevois.

Ce n'est pas seulement en Suisse que le phénomène est marqué, mais dans toute l'Europe. Les immatriculations de camping-cars ont augmenté de plus de 25% sur le Vieux-Continent entre mai et juin, et le nombre d'Européens partis camper cette année s'affiche en hausse de 20%, selon un sondage du concessionnaire allemand Erwin Hymer. A cet égard, l'entrée en bourse (IPO) d'un des trois plus gros fabricants de camping-cars européens, l'allemand Knaus Tabbert, a fait l'actualité ce 23 septembre. Ses cinq marques couvrent tout le spectre des véhicules de loisirs, dans une gamme de prix allant de 11 000 à 750 000 euros. Solide financièrement avec très peu de dettes au bilan, le groupe dégage plus de 800 millions de chiffre d'affaires par an, pour un Ebitda de 70 millions. Sa croissance annuelle composée s'est élevée à 14,8% entre 2017 et 2019.

Les vendeurs de parts de Knaus Tabbert sont deux sociétés d'investissement néerlandaises H.T.P. Investments et Catalina Capital Partners. A la veille du

premier jour de cotation à la Bourse de Francfort, 4 millions d'actions ont été placées (au lieu des 4,9 millions prévues initialement). Le prix par action obtenu s'est finalement fixé en bas de la fourchette estimée, et l'IPO a levé 232 millions d'euros, contre 300 espérés au départ. Cela valorise le groupe à 602 millions (jusqu'à 768 millions étaient attendus). L'IPO n'a donc pas surpassé les attentes mais donne un signal fort pour le secteur.

«Ce secteur n'offre pas le genre de croissance que l'on voit dans la tech, mais l'intérêt des investisseurs repose sur le constat que ce marché est anticyclique», estime Gabriele Gallotti, associé fondateur de Novum Capital Partners. Ce jeune multi-family office genevois fondé en 2018 se trouve derrière cette entrée en bourse. En effet, l'investisseur néerlandais Klaas Meertens, de Catalina Capital Partners, est également partner de Novum.

Le multi-family office gère aujourd'hui 14 clients et va atteindre 2 milliards de francs sous gestion. Placée à 58 euros, l'action Knaus Tabbert a clôturé la semaine à 58,30 euros. «La grande question pour l'avenir, commente le fondateur de Novum, c'est de savoir si l'engouement actuel pour les camping-cars cédera la place à une stabilisation ou s'il préfigure un changement d'époque.»

Ce boom du marché, souligne-t-il, «est d'autant plus incroyable qu'au début des années 2000, le marché des camping-cars était en crise. Knaus Tabbert était une société en quasi-faillite il y a douze ans, quand les deux principaux actionnaires l'ont rachetée et l'ont transformée en une des plus belles réalisations d'Europe.» L'idée de la coter en bourse s'explique aisément. A la suite de l'explosion du Covid, tout le secteur des camping-cars aux Etats-Unis a été revalorisé, se traitant à des multiples de 15 ou 16 fois l'Ebitda. En France, Trigano, principal concurrent de Knaus Tabbert, se traite à un peu plus de 10 fois l'Ebitda.

Pour Gabriele Gallotti, la croissance du secteur repose sur une tendance lourde.

DERRIÈRE CETTE ENTRÉE EN BOURSE, ON RETROUVE UN JEUNE MULTI-FAMILY OFFICE GENEVOIS, NOVUM CAPITAL PARTNERS



Le 59^e Salon de la caravane de Düsseldorf a attiré 107 000 visiteurs début septembre.

La pandémie de Covid a accéléré la transformation des habitudes de voyage. «Dans les pays du Nord, le véhicule aménagé était déjà une façon courante de passer ses vacances, mais on assiste à une expansion géographique vers l'Italie, la France, l'Espagne, la Suisse et les pays baltes.»

Versions de luxe

L'industrie des caravanes a par ailleurs atteint un public de luxe, qui ne s'y intéresse pas auparavant. On trouve désormais des campeurs qui s'achètent des «motor-homes de luxe» comme ceux de la marque Morelo de Knaus Tabbert, considérés comme les Rolls-Royce du camping. Gabriele Gallotti a suivi de près cette tendance au Salon de la caravane de Düsseldorf en Allemagne: «Le modèle «Grand Empire» de Morelo, qui va jusqu'à 12 mètres de longueur, ressemble à la suite d'un palace. Son prix va jusqu'à 750 000 euros.»

A cet égard, le succès du 59^e Salon de la caravane de Düsseldorf, qui s'est déroulé en plein Covid du 4 au 13 septembre, atteste de l'intérêt des acheteurs européens pour le marché. Malgré les restrictions dues à la crise sanitaire, limitant à 20 000 le nombre de visiteurs par jour, les exposants se sont dits satisfaits du nombre de commandes et 107 000 visiteurs se sont déplacés pour cette édition 2020.

Le fondateur de Novum ajoute que les campings également ont connu une transformation de fond, se muant en villages de vacances avec services intégrés pour les familles, tels que des activités aquatiques, des animations, «une cannibalisation des voyages traditionnels vers les clubs de vacances». ■