

GROUPE BENETEAU

2011-2012



01

PROFIL

*Savoir-faire artisanal
et compétitivité industrielle.*

Le Groupe poursuit son expansion internationale.

PROFILE

Fine craftsmanship and industrial competitiveness.

The Group is moving forward with its international expansion.

02

MOTS CROISÉS

Yves Lyon-Caen, Président du Conseil de Surveillance :
« *Nous poursuivons une stratégie mondiale.* »

Bruno Cathelinais, Président du Directoire :
« *Le Groupe aborde assez sereinement la saison 2013.* »

SHARED PERSPECTIVES

Yves Lyon-Caen,
Chairman of the Supervisory Board:
« We are pursuing a global strategy. »

Bruno Cathelinais,
Chairman of the Management Board:
« The Group is looking ahead to the 2013 season with quite a lot of confidence. »

06

GOVERNANCE

Société Anonyme

À Directoire et Conseil de Surveillance.

GOVERNANCE

Limited company with Management and Supervisory Boards.

10

CHIFFRES-CLÉS

Un profil résistant

Face à une conjoncture difficile grâce notamment à une structure financière solide.

KEY FIGURES

Resilient profile faced with a difficult economic environment, thanks in particular to a sound financial structure.

14

FOCUS 2011-2012

*Awards, Certifications,
Clubs propriétaires, Innovation, Nouveautés,
Process industriels, Rayonnement mondial.*

FOCUS ON 2011-2012

Awards, certifications, owners clubs, innovations, new products, industrial processes, global footprint.

26

DES FEMMES ET DES HOMMES ENGAGÉS

*Pour porter l'entreprise toujours plus loin.
Quelques témoignages sur la « Bénéteau Experience ».*

MEN AND WOMEN COMMITTED TO DRIVING THE COMPANY FORWARD.

Insights into the Bénéteau Experience.

32

SERVICES

Occasions et financement.

SERVICES: PRE-OWNED AND FINANCING.



GRUPE BENETEAU

Le Groupe Bénéteau est issu d'une entreprise familiale cotée, qui trouve sa force dans la fidélité au savoir-faire artisanal et la recherche constante de la performance industrielle. Sa capacité à anticiper les évolutions de ses marchés, de son environnement et sa solidité financière lui ont permis de poursuivre, au-delà des aléas économiques, son expansion mondiale dans le nautisme.

Faisant le choix d'une diversification stratégique dans les années 90, il est aujourd'hui leader du marché européen pour l'habitat de loisirs et se développe sur le marché de l'habitat résidentiel à haute performance environnementale.

Porté par la culture constante de l'innovation et de la qualité, le Groupe Bénéteau, avec 6 000 salariés, dont 5 000 en France, poursuit son expansion en se renforçant sur le secteur de l'habitat en Europe et en se développant dans le nautisme sur les produits et dans les zones à fort potentiel de croissance.

THE BENETEAU GROUP has been built from a listed family business, and draws its strength from its devotion to fine craftsmanship and the relentless pursuit of industrial performance. Its ability to anticipate changes on its markets and in its environment, along with its sound financial foundations, have enabled it to continue with its global expansion in the boating sector despite the economic turmoil.

Having made the choice to focus on strategic diversification in the 1990s, it is today the European market leader for leisure homes and is developing its business on the market for high environmental performance residential housing.

Driven by its culture's constant focus on innovation and quality, the Bénéteau Group, which employs 6,000 people, including 5,000 in France, is moving forward with its expansion by strengthening its position on housing in Europe, while continuing with its development in the boating sector with products and regions that offer major potential for growth.

Yves Lyon-Caen

PRÉSIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE
CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD

« *Nous poursuivons
une stratégie mondiale.* »

Vous avez réalisé un exercice à l'équilibre malgré un environnement économique tendu. Quels en ont été les ressorts ?

Y L-C : « Notre satisfaction pour cet exercice est en effet d'avoir confirmé notre résistance dans un marché difficile, particulièrement au niveau européen, ce qui a pesé sur les ventes du périmètre traditionnel de l'activité Bateaux.

Le Groupe n'a pas freiné sa dynamique d'investissements pour autant, présentant une vingtaine de nouveautés afin d'alimenter sa forte croissance sur les nouvelles zones géographiques et sur le marché du bateau à moteur. Notre offre dans les gammes de grands yachts de plus de 15 mètres s'enrichit.

Le Groupe a également concrétisé son implantation hors de France pour l'Habitat de loisirs avec une nouvelle usine à Bologne en Italie, qui va soutenir notre forte croissance hors de France. »

Comment se déroule votre plan d'investissements moyen terme ?

Y L-C : « Depuis son accélération en 2010, notre plan d'investissements reste en priorité dédié au développement produits, ce qui nous permet d'animer le marché par la nouveauté et l'innovation.

Notre offre produit sert également notre objectif de développement dans le bateau à moteur : sur ce segment, nous sommes passés d'une stratégie européenne sur le segment des bateaux de 5 à 15 mètres à une stratégie mondiale en élargissant l'offre jusqu'à 30 mètres.

Le Groupe est aujourd'hui en mesure de tirer parti d'un marché du bateau moteur près de huit fois plus gros que celui de la voile. La première phase industrielle de notre implantation au Brésil s'est traduite par l'inauguration d'un site de 6 000 m² qui alimente désormais le marché local avec 4 modèles. »

Envisagez-vous des opérations de croissance externe en 2013 pour accélérer votre déploiement international ?

Y L-C : « Notre objectif à moyen terme dans le bateau est inchangé : atteindre 10% du marché mondial du moteur tout en sécurisant nos 30% de part de marché en voile. Nous avons bien ciblé nos besoins, notamment pour passer de 6 à 8 marques. Dans le moteur, cette ambition passera sans doute par des acquisitions ; nous restons opportunistes en la matière. »

« WE ARE PURSUING A GLOBAL STRATEGY »

This year, you have managed to break even despite a tense economic environment. What factors have helped you bounce back?

Y L-C : « This year, we can be satisfied that we have successfully confirmed our resilience in a difficult market, particularly in Europe, which has weighed on sales in the traditional scope for the Boat business.

Nevertheless, the Group has not held back with its dynamic investment strategy, presenting around 20 new models in order to help drive its strong growth in the new regions and the motorboat market.

The ranges of large yachts we are able to offer over 15 meters are also growing. Alongside this, the Group has achieved concrete results with establishing its presence outside of France for Leisure Homes, with a new facility in Bologna, Italy, which is going to support our strong growth outside of France. »

How is your medium-term investment plan being rolled out?

Y L-C : « Since being ramped up in 2010, our investment plan is still focused essentially on product development, enabling us to lead the market with new developments and innovations. Our product range is also supporting our development objective on motorboats: in this area, we have moved from a European strategy on the segment for 5 to 15 meter boats to a global strategy, extending the range to 30 meters.

Today, the Group is well positioned to capitalize on a motorboat market that is almost eight times larger than the market for sailboats. The first industrial phase of our strategy to set up operations in Brazil has seen the inauguration of a 6,000 square meter site, which is now supplying the local market with four models. »

Are you considering any external growth operations in 2013 to accelerate your international deployment?

Y L-C : « Our medium-term objective on boats remains the same: growing to reach 10% of the global motorboat market, while securing our 30% share of the yacht market. We have effectively targeted our needs, particularly to move from six to eight brands. In the motor sector, this ambition will no doubt involve acquisitions; we are maintaining an opportunistic approach in this area. »



Bruno Cathelin

PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE
CHAIRMAN OF THE MANAGEMENT BOARD

« Le Groupe aborde assez sereinement la saison 2013. »

« THE GROUP IS LOOKING AHEAD TO THE 2013 SEASON WITH QUITE A LOT OF CONFIDENCE »

Following the many boat shows held, how do you feel about the 2013 season?

B C : « In North America, 2013 looks set to be a dynamic year following some very satisfactory shows. On this market, our brands have visibility and our offers are bringing Americans on board.

In the emerging regions, in South America and Asia, our good performances confirm that it makes sense for us to be there and growth is being achieved. In this way, between the regions where growth is expected and Europe where caution is still the watchword for the short term, we expect to be able to balance our sales.

The Group is therefore looking ahead to the 2013 season with quite a lot of confidence. »

What are the Group's strengths in these contrasting global markets?

B C : « We have resolutely adopted the right strategy by extending our commercial presence where needed, such as in China, or by building an industrial presence, as in Brazil, to ensure that our development is not held back, in view of customs duties.

Success also means constantly refreshing our range, while continuing to innovate. »

What developments are you forecasting for Housing?

B C : « For 2013, our performance in France, which still accounts for a majority of our mobile home sales, is linked to the orders placed by campsite owners, who could delay making their investment decisions. Outside of France, our sales look set for a very strong rate of growth. On Residential Housing, the medium-term plan aiming to break even on operations is on track, with a team led by a new Executive VP. »

Après la tenue des nombreux salons nautiques, quel est votre sentiment sur la saison 2013 ?

B C : « En Amérique du Nord, la dynamique s'instaure pour 2013, après des salons très satisfaisants. Sur ce marché, nos marques ont une visibilité, et nos offres séduisent les américains. Dans les zones émergentes, en Amérique du Sud et en Asie, nos bonnes performances démontrent qu'il y a un sens à y être présent et la croissance est au rendez-vous. Ainsi, entre des zones en croissance et une Europe où la prudence reste de mise à court terme, nous devrions être en mesure d'équilibrer nos ventes. Le Groupe aborde donc assez sereinement la saison 2013. »

Quels sont les atouts du Groupe dans ces marchés mondiaux contrastés ?

B C : « Nous avons résolument adopté la bonne stratégie en étendant notre présence commerciale là où il faut être, comme en Chine, ou en nous déployant industriellement comme au Brésil, afin de ne pas brider notre développement, compte tenu des droits de douane. La réussite passe également par un renouvellement soutenu de l'offre, couplé à l'innovation. »

Quels développements prévoyez-vous dans l'Habitat ?

B C : « Pour 2013, notre performance en France, qui constitue encore une part majoritaire de nos ventes de Mobil-Home, est liée aux commandes des propriétaires de camping, dont les décisions d'investissements pourraient être tardives. Hors de France, nos ventes devraient être en très forte croissance. Dans l'Habitat résidentiel, le plan moyen terme visant l'équilibre d'exploitation est en bonne voie, avec une équipe encadrée par un nouveau Directeur Général Délégué. »





*Le Groupe Bénéteau
est n°1 mondial de la voile
et l'un des tout premiers
acteurs du motonautisme.*

The Bénéteau Group
is the world number 1 for yachts
and one of the market leaders
for motorboats.



Le Conseil de Surveillance
The Supervisory board

Le Directoire
The Management board



BENETEAU GROUP IS A LIMITED COMPANY WITH MANAGEMENT AND SUPERVISORY BOARDS, WITH THIS ORGANIZATION ENABLING IT TO SEPARATE ITS MANAGEMENT AND CONTROL FUNCTIONS.

THE MANAGEMENT BOARD

defines and oversees the Group's operational and strategic policies. It has four members:

Bruno Cathelinais, Chairman
Carla Demaria, Monte Carlo Yachts CEO
and Bénéteau Brand Director,
Aymeric Duthoit, Housing Division CEO,
and Dieter Gust, Boat Division CEO.

It is supported by the subsidiaries' chief executive officers and deputy CEOs, as well as the Group's functional management teams.

THE SUPERVISORY BOARD

has nine members:

Yves Lyon-Caen (Chairman),
Annette Roux (Vice-Chairman),
Yvon Bénéteau, Eric Delannoy, Luc Dupé,
Jean-Pierre Goudant, Yves Gonnord,
and Christian de Labriffe.

In connection with the permanent control of the company's management, it regularly reviews the company's strategies, assesses the suitability of its investment policies and evaluates its development projects.

Le Groupe Bénéteau est une société anonyme à directoire et conseil de surveillance, organisation lui permettant de distinguer les fonctions respectivement dévolues à la gestion et au contrôle.

LE DIRECTOIRE définit et anime les orientations stratégiques et opérationnelles du Groupe. Il est composé de 4 membres :

Bruno Cathelinais, président du Directoire,
Carla Demaria, directrice générale de Monte Carlo Yachts
et directrice de la marque Bénéteau,
Aymeric Duthoit, directeur général de la division Habitat,
Dieter Gust, directeur général de la division Bateaux.

Il s'appuie sur les directeurs généraux et les directeurs généraux adjoints des filiales ainsi que sur les directions fonctionnelles du groupe.

LE CONSEIL DE SURVEILLANCE est composé de 9 membres :

Yves Lyon-Caen (Président), Mme Annette Roux (Vice-Président),
Yvon Bénéteau, Eric Delannoy, Luc Dupé, Jean-Pierre Goudant,
Yves Gonnord et Christian de Labriffe.

Dans le cadre du contrôle permanent de la gestion de la société, il examine régulièrement les orientations stratégiques de la société, évalue l'adéquation de sa politique d'investissements et apprécie ses projets de développement.

INTERNATIONAL DEVELOPMENT AND TRAINING ARE CENTRAL TO OUR HR POLICY

« Since a company is first and foremost a story written by its men and women, with invention and courage, the managers and their teams are guided by an entrepreneurial approach and a commitment to innovating each day. To support them on a daily basis, a number of HR developments are underway within our divisions and subsidiaries, including the internationalization of our structures: from recruiting and integrating multicultural profiles to managing internal mobility and expatriation, sharing organizational approaches and our company culture. Training is also a priority focus, with the strengthening of our technical training center, the deployment of the production operational management school [E-mop] for boatyard management and the creation of manager programs for our leaders. »

Patrick Jouin

**DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES DU GROUPE BENETEAU
BENETEAU GROUP HUMAN RESOURCES DIRECTOR**

Formation & développement international au cœur de notre politique RH

« Parce qu'une entreprise est avant tout une histoire de femmes et d'hommes, d'invention et d'audace, la volonté d'entreprendre et d'innover anime jour après jour les managers et leurs équipes. Pour les accompagner au quotidien, de nombreux développements RH sont en cours au sein de nos divisions et filiales, dont l'internationalisation de nos structures : recrutements et accueil de profils multiculturels, gestion de la mobilité interne et de l'expatriation, partage des modes d'organisation et de la culture d'entreprise.

La formation constitue également un axe prioritaire, avec le renforcement de notre Centre de Formation Technique, le déploiement de l'Ecole du management opérationnel de production (E-mop) destinée à notre maîtrise d'atelier et la création des Cursus Managers s'adressant à nos cadres. »



Patrick Guilloux

**DIRECTEUR FINANCIER DU GROUPE BENETEAU
BENETEAU GROUP FINANCE DIRECTOR**

Une direction financière au service de l'essor international du Groupe.

« Le plan de développement moyen terme du Groupe entamera en 2013 sa troisième année en s'appuyant toujours sur une structure financière solide. Pour accompagner nos ambitions de croissance à l'international, la direction financière s'adapte à de nouvelles exigences, notamment en termes de gestion des devises et des investissements à l'étranger.

Nous continuons d'améliorer les outils et les processus nécessaires au pilotage des activités industrielles et commerciales des filiales étrangères. Les équipes finance contribuent ainsi à l'atteinte des objectifs du Groupe sur les nouveaux marchés. »

A FINANCE DIVISION SUPPORTING THE GROUP'S INTERNATIONAL DEVELOPMENT

« The Group's medium-term development plan will be moving into its third year in 2013, continuing to count on a sound financial structure. To support our ambitions for growth internationally, the finance division is adapting to new demands, particularly in terms of managing currencies and investments abroad. We are continuing to improve the tools and processes needed to oversee the industrial and commercial activities of our foreign subsidiaries. In this way, the finance teams are contributing towards the achievement of the Group's goals on its new markets. »

A photograph of a luxury safari tent at sunset. The tent is illuminated from within, and its entrance is decorated with several lit candles on wooden steps. A large, dark tree stands to the left of the tent, silhouetted against the orange and yellow sky. The ground is covered in dry grass. The overall mood is warm and serene.

*Le Groupe Bénéteau
est leader du marché européen
de l'habitat de loisir.*

European market leader
for leisure homes.



CHIFFRES-CLES



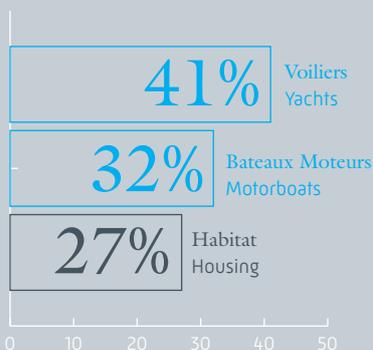
RESILIENT PROFILE

The Group has a resilient profile faced with a difficult environment, particularly in Europe. Its operating income came in slightly positive, while maintaining a sustained rate of investments [€76.5 million]. Its deployment on new markets and product developments are being supported by its sound financial structure.

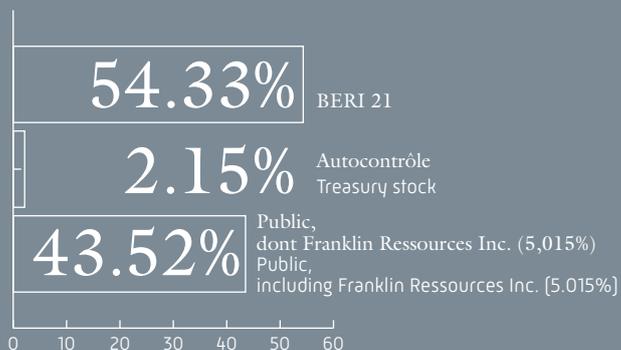
Le Groupe affiche un profil résistant face à une conjoncture difficile, notamment en Europe. Il a réalisé un résultat opérationnel légèrement positif et a maintenu un niveau d'investissements soutenu (76,5M€). Sa structure financière solide soutient son déploiement sur ses nouveaux marchés et dans ses développements produits.

Un profil résistant

RÉPARTITION DU CA 2011-2012
BREAKDOWN OF SALES FOR 2011-2012

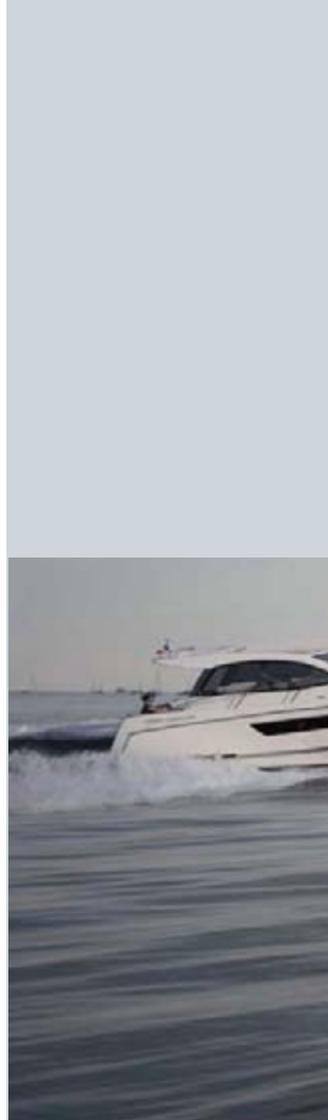


RÉPARTITION DE L'ACTIONNARIAT AU 31 AOUT 2012
SHAREHOLDING STRUCTURE AT AUGUST 31ST, 2012



831.2 M €
Chiffre d'affaires
Million euros in sales

35 M €
D'investissements consacrés
au développement produits
Million euros in product
development investments



TRÉSORERIE NETTE POSITIVE
MILLION EUROS IN NET CASH

36.5^M €

Croissance de nos ventes
sur les axes de développement
Sales growth in our key
development areas

+48%

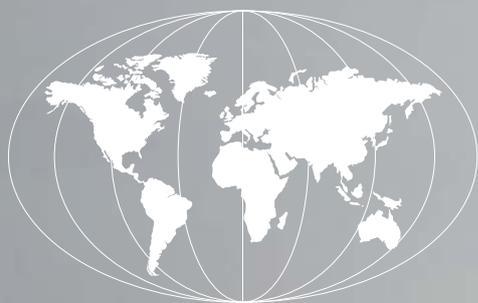
COMPTE DE RÉSULTATS ANALYTIQUE / ANALYTIC INCOME STATEMENT

	Groupe / Group		Bateaux / Boats		Habitat / Housing	
	2010-2011	2011-2012	2010-2011	2011-2012	2010-2011	2011-2012
M € / € million						
Chiffre d'affaires Sales	921.8	831.2	694.7	609.9	227.1	221.3
Résultat opérationnel Operating income	66.9	0.2	54.4	-4.3	12.5	4.5
Résultat financier Financial income/expenses	3.8	-4.3				
Résultat Net part du Groupe Net income (Group share)	47	-0.7				
Marge Brute d'Autofinancement Operating cash-flow	85.3	50				

13 862

MOBIL-HOMES PRODUITS
MOBILE HOMES MANUFACTURED





Des usines sur
Plants across

3 continents
continents

Plus de
More than

500
concessionnaires
dealers



Amérique du Nord

Une usine en Caroline du Sud, à Marion, d'une capacité de 3 voiliers de 30 à 50 pieds par jour.
Plus de 80 concessionnaires.

NORTH AMERICA

Plant in Marion, South Carolina, with the capacity for three 30 to 50 foot yachts per day. More than 80 dealers.

Amérique du Sud

Une usine Bénéteau de 6 000 m² au Brésil, à Angra dos Ries, inaugurée en février 2012, pour assembler les modèles de la gamme Gran Turismo et servir à terme les besoins du Mercosul en bateaux à moteur de 30 à 49 pieds.

Une filiale de commercialisation.
Un réseau de 20 concessionnaires.

SOUTH AMERICA

6,000 sq.m Bénéteau plant in Angra dos Ries, Brazil, inaugurated in February 2012 to assemble models from the Gran Turismo range and in time cover Mercosur needs for 30 to 49 foot motorboats.

Marketing subsidiary. Network of 20 dealers.





Europe

Des sites industriels en France, Italie, Pologne.
En janvier 2012, les 1^{er} mobil-homes IRM sortent de la chaîne de fabrication de la division à Bologne (Italie).
Présence commerciale dans plus de 50 pays.

EUROPE

Industrial sites in France, Italy and Poland.
In January 2012, IRM's first mobile homes rolled off the division's production line in Bologna (Italy).
Commercial presence in more than 50 countries.



Asie

Une forte présence commerciale en Chine, pour faire rayonner les marques du groupe dans toute l'Asie.

ASIA

Strong commercial presence in China to build the reach of the Group's brands throughout Asia.



USA

Annette Roux distinguée



Annette Roux a reçu en décembre 2012 le « MARINE LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD » décerné par le groupe de communication américain AIM, maison mère de la revue Yachts International. La cérémonie avait lieu à Fort Lauderdale, à l'occasion du salon international, devant un parterre de 400 personnes.

ANNETTE ROUX IN THE SPOTLIGHT

Annette Roux received the 2012 Marine Lifetime Achievement Award from the American communications group AIM, the parent company of Yachts International Magazine. The ceremony, attended by 400 people, was held in Fort Lauderdale as part of the international show.



Le Sun Odyssey 379 de Jeanneau est nommé « Bateau de l'année » aux Etats-Unis en novembre 2011

Jeanneau's Sun Odyssey 379 named Boat of the Year in the US in November 2011.

PRESTIGE

4 belles récompenses pour la Prestige 500



Hong Kong distingue l'Oceanis 48

Avec le prix du « Best Production Sailing Yacht » dans la catégorie des voiliers de moins de 15 mètres lors des « Asia Boating Awards », le 10 mai 2012.

OCEANIS 48 IN THE SPOTLIGHT IN HONG KONG, picking up the Best Production Sailing Yacht award in the category for yachts under 15 meters at the Asia Boating Awards on May 10th, 2012.

En 2011, le Trophée Best interior Design aux World Yachts Trophies Award (Cannes, France) en septembre, le Best Motor Yacht (Milan, Italie) en octobre et le Best of the Best 2011 par le groupe d'édition Robb Report Hainan (Chine) en novembre. En 2012, elle reçoit la distinction Motor Yacht of the Year (Londres, Grande-Bretagne) et est élue European Boat of the Year (Dusseldorf, Allemagne).

PRESTIGE: FOUR MAGNIFICENT AWARDS FOR THE PRESTIGE 500.

In 2011, Best Interior Design at the World Yachts Trophies Award (Cannes, France) in September, then Best Motor Yacht (Milan, Italy) in October and Best of the Best 2011 according to the Robb Report publishing group (Hainan, China) in November. In 2012, it was named Motor Yacht of the Year (London, UK) and European Boat of the Year (Dusseldorf, Germany).



Seconde récompense pour BH en novembre 2011

Le programme Les Marches de Bréviande, situé à Vert-Saint-Denis (77), a obtenu un nouveau prix en novembre 2011, le prix National de l'Arturbain distinguant des programmes immobiliers jugés exemplaires en matière d'urbanisme et de développement durable.

SECOND AWARD FOR BH IN NOVEMBER 2011

The Les Marches de Bréviande program in Vert-Saint-Denis (77), France, picked up a new award in November 2011 - the national urban art award - recognizing real estate programs that are outstanding for urban and sustainable development.

IRM

Prix de l'innovation décerné à IRM pour le Cap Déséo

Campo Ouest, salon professionnel de l'Hôtellerie de Plein Air à Nantes, janvier 2012.

INNOVATION AWARD RECEIVED BY IRM FOR CAP DÉSÉO

At Campo Ouest, the outdoor accommodation trade show held in Nantes, France, in January 2012.



LAGOON

Victoire à l'ARC (Atlantic Rally for Cruisers)



Double gagnant en décembre 2011 de la marque dans la catégorie « multicoques » du plus grand rallye transocéanique au monde, avec la victoire du Lagoon 560 Blue Ocean, suivi de près par le Lagoon 440 One Dream.

LAGOON VICTORIOUS IN THE ATLANTIC RALLY FOR CRUISERS (ARC)

The brand was a double winner in December 2011 in the « multihull » category during the world's most popular transoceanic rally, with the Lagoon 560 Blue Ocean leading the way, followed closely by the Lagoon 440 One Dream.



Bénéteau primé à Londres & Düsseldorf

Côté moteur, le Swift Trawler 44 remporte l'Award « Motor Boat of the Year » dans la catégorie « Trawler Yacht ».

En Voile, l'Oceanis 45 est élu « Voilier Européen de l'Année » dans la catégorie des « Family Cruiser » lors du Salon nautique de Düsseldorf.

BENETEAU WINS AWARDS IN LONDON AND DUSSELDORF

For motorboats, the Swift Trawler 44 was named Motor Boat of the Year in the Trawler Yacht category, while for sailboats, the Oceanis 45 was crowned European Yacht of the Year in the Family Cruiser category at the Dusseldorf boat show.

CERTIFICATIONS & DEVELOPPEMENT DURABLE

« Prendre en compte ce qui nous entoure pour faire durer notre activité. »

CERTIFICATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT
« Taking everything around us into consideration to ensure our business lasts. »



IRM signe un partenariat avec le label Camping Qualité

Auquel adhèrent près de 1000 campings.

IRM'S PARTNERSHIP WITH THE « CAMPING QUALITÉ » LABEL, this covers almost 1,000 campsites.

O'HARA

La gestion technique des Energies (GTE) au service des partenaires d'O'Hara



Proposée aux gestionnaires de camping, la GTE permet de réduire de 30% leur facture énergétique tout en maintenant le confort de l'utilisateur de mobil-home.

TECHNICAL ENERGY MANAGEMENT (GTE) SUPPORTING O'HARA'S PARTNERS

Made available to campsite managers, the GTE system makes it possible to bring their energy bills down by 30%, while maintaining the comfort of mobile home users.

Certification ISO 14001 du management environnemental



Cette norme internationale a été reçue par O'Hara, IRM et Vacances Krusoë, les usines Givrand, Lézignan, Rochetretoux et les services supports Bio.

ISO 14001 CERTIFICATION FOR ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

This international standard has been received by O'Hara, IRM and Vacances Krusoë, as well as the Givrand, Lézignan and Rochetretoux plants and Bio support services.

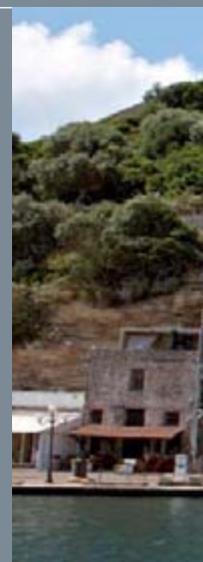
L'offre BH s'ouvre aux hébergements étudiants

Au cours du dernier trimestre 2012, la filiale dédiée à la maison industrialisée à ossature bois a signé deux hébergements en région des Pays de Loire dont un à énergie positive.

Ils viennent s'ajouter aux 160 logements individuels sur l'exercice 2011-2012.

BH RANGE OPENED UP TO INCLUDE STUDENT HOUSING

During the last quarter of 2012, the dedicated subsidiary focused on modular wooden frame housing signed deals for two housing units in the Pays de Loire Region, including one positive energy initiative. They follow the 160 individual homes from 2011-2012.



La norme

ISO 26000 pour l'ensemble de la division Habitat

Mi-juin 2012, l'organisme Afnor a réalisé l'évaluation des engagements Développement Durable des activités Habitat selon la norme ISO 26000 et a positionné le Groupe sur le second palier avec la mention « progression ».

ISO 26000 FOR THE ENTIRE HOUSING DIVISION

Midway through June 2012, the certification body AFNOR carried out an assessment of various sustainable development commitments for the Housing business in line with ISO 26000, positioning the Group on the second tier with a « progress » ranking.

2^{ÈME} RASSEMBLEMENT

Swift Trawler

Bénéteau à Hyères

Bénéteau réunit 23 bateaux sous le soleil des Iles d'Or du 1^{er} au 3 juin 2012

SECOND BENETEAU SWIFT TRAWLER RALLY IN HYÈRES

Bénéteau brought together 23 boats under the sun of France's Golden Isles (Iles d'Or) from June 1st to 3rd, 2012.



JEANNEAU

30 ans de Cap Camarat

Rallye Sardaigne - Corse - Continent en mai 2012

30 YEARS OF CAP CAMARAT

A rally was held from Sardinia, Corsica, to the Continent in May 2012.



CLUBS PROPRIÉTAIRES

OWNER CLUBS

4^{ÈME} RENDEZ-VOUS CNB YACHTS À BONIFACIO

Seize Bordeaux 60 ont mis le cap sur la Corse le week-end du 15 juin 2012.

Des équipages et des propriétaires qui constituent une famille véritablement internationale et qui se retrouvent pour ce rendez-vous annuel désormais traditionnel.

FOURTH CNB YACHTS RALLY IN BONIFACIO

Sixteen Bordeaux 60s set sail for Corsica during the weekend of June 15th, 2012, with crews and owners who make up a truly international family coming together each year for this now traditional event.



« Penser le design intérieur et l'architecture extérieure du mobil-home de demain », tel était le thème des prix 2012 de la Fondation Bénéteau, pour les étudiants en design, beaux-arts et architecture. En remettant leurs prix aux trois vainqueurs le 7 juin, Annette Roux, présidente de la Fondation et du jury, a relevé : « La vision du mobil-home par ces jeunes talents est intéressante car elle intègre les notions d'environnement et de rêve qui correspondent à la demande de demain. »

INNOVATION

« THINKING UP THE INTERIOR DESIGN AND EXTERIOR ARCHITECTURE OF TOMORROW'S MOBILE HOME. »

That was the theme for the Bénéteau Foundation's 2012 awards for design, fine arts and architecture students. When awarding their prizes to the three winners on June 7th, Annette Roux, the Foundation's chairman and jury president, announced: « The vision defined by these young talents for mobile homes is interesting since it incorporates environment and dream concepts which are in line with future demands. »

INNOVATION



1^{er} prix
Sandra Robert-Tissot

De l'école nationale supérieure d'architecture de Lille pour son projet « Trêve estivale/ paysage hivernal ».

La jeune fille a voulu laisser une trace de l'activité estivale par la présence d'un dispositif fixe et pérenne en bois auquel vient se greffer un habitacle déployable composé d'arceaux et de toile.

FIRST PRIZE WENT TO SANDRA ROBERT-TISSOT

From the national architecture school in Lille, for her project « summer break/winter landscape ». She wanted to leave a trace of summer activities through the presence of a fixed and permanent wooden feature combined with a fold-out interior made of arches and canvas.

Mention spéciale,
le Prix Grain de Folie,

Pour la création audacieuse d'Anne Genest, en deuxième année aux Beaux-Arts de Lyon et sa « Light House ».

Considérant la ville comme un terrain de camping, elle a accroché des cocons aux lampadaires de la cité, afin de « se détacher de la masse urbaine et se propulser ailleurs. »

A SPECIAL AWARD
THE « TOUCH OF MADNESS » AWARD

Was received by the daring creation of Anne Genest, a second year fine arts student in Lyon, for her « Light House ». Looking at the city as a camp-site, she hung pods from urban streetlights in order to « detach oneself from the urban masses and propel oneself elsewhere ».





COUPE DE L'AMERICA

France 1

La Fondation Bénéteau œuvre à la protection et la mise en valeur du patrimoine naval : elle a contribué en 2012 à la rénovation du « France 1 », en finançant sa motorisation. Le bateau a participé trois fois aux éliminatoires de la Coupe de l'America.

Désormais classé parmi les monuments historiques nationaux, il devrait naviguer au printemps 2013 et participer de nouveau, à des compétitions d'envergure.

FRANCE 1

The Bénéteau Foundation works to promote and protect the naval heritage: in 2012 it contributed to the renovation of the France 1 by financing its motorisation. The boat has participated three times to the qualifying races for the America's Cup.

Now listed as a national historic monument, the boat should sail in the spring of 2013 and participate again to important competitions.

LA FONDATION BENETEAU

Créée en 2005, la Fondation d'entreprise Bénéteau s'engage à encourager et à promouvoir la protection de l'environnement et l'innovation dans l'univers du nautisme, dans la construction et l'habitat.

THE BENETEAU COMPANY FOUNDATION

Created in 2005, the Bénéteau company foundation is committed to encouraging and promoting environmental protection and innovation in the world of boating, construction and housing.





IRM / MOBILODGE



O'HARA / K WEST

NOUVEAUTES

Swift Trawler 50

Côté moteur, Bénéteau sort le Swift Trawler 50 en proposant des innovations significatives en matière notamment de motorisation et de navigation.

IN THE MOTORBOAT SECTOR

Bénéteau has released the Swift Trawler 50, offering some significant innovations, particularly in terms of motorization and navigation.

Habitat

IRM présente le Mobilodge

Nouveauté phare de la gamme 2013, par un buzz organisé à l'été 2012 dans plus de 300 campings en France.

O'HARA élargit sa gamme K WEST

Avec la création d'un modèle de 8m20 de long sur 4m50 de large proposant 2 chambres et 2 salles d'eau : le 825 2ch 2S se positionne déjà comme le modèle le plus vendu de la gamme. Le concept K West prend ainsi de l'ampleur avec la création de plusieurs villages haut de gamme dans des campings associant le logement à des prestations de qualité supérieure. Deux modèles de la gamme locative ont été revisités, le 784 2ch et le 884 3ch, organisés autour d'un îlot central pour offrir plus de convivialité aux vacanciers. Le 784 2ch s'affiche désormais comme N°1 des ventes de la gamme locative.

IRM PRESENTED THE MOBILODGE

The new flagship model for the range in 2013, with a buzz event organized in summer 2012 at over 300 campsites across France.

O'HARA HAS EXPANDED ITS K WEST RANGE

With the creation of a model that is 8m20 long and 4m50 wide, offering two bedrooms and two shower rooms: the 825 2ch 2S, which is already the highest selling model in the range. In this way, the K West concept is spreading with the creation of several upscale villages in campsites combining accommodation with superior quality facilities. Two models from the rental range have been rethought - the 784 2ch and 884 3ch - structured around a central island to offer an even more comfortable experience for holidaymakers. The 784 2ch is now the rental range's top selling model.





BENETEAU / OCEANIS 41

Salon nautique de Cannes 2011

2011 CANNES BOAT SHOW

BENETEAU presented its new generation Oceanis, with the Oceanis 41, 45 and 48, as well as the Barracuda 9, the first model from the range of the same name, in addition to the Gran Turismo 44, 49 and 49 Fly.

JEANNEAU unveiled three new yachts: the Sun Odyssey 509, the range's flagship, the Sun Odyssey 44 DS and the Sun Odyssey 379.

JEANNEAU also launched four new motorboat models: Cap Camarat 8.5 CC, Merry Fisher 755, Merry Fisher 855 and NC 9.

Bénéteau

Présente sa nouvelle génération d'Oceanis avec les Oceanis 41, 45 et 48, ainsi que le Barracuda 9, premier modèle de la gamme éponyme et les Gran Turismo 44, 49 et 49 Fly.

Jeanneau dévoile ses 3 nouveaux voiliers

Le Sun Odyssey 509, flagship de la gamme, le Sun Odyssey 44 DS et le Sun Odyssey 379.

Jeanneau lance également 4 nouveautés moteurs

Cap Camarat 8.5 CC, Merry Fisher 755, Merry Fisher 855 et NC 9.



MONTE CARLO YACHT 70

Was unveiled in September 2012. This luxury boat, coming in at over 20 meters, offers a perfect blend of the best Italian traditions of design and execution combined with leading-edge industrial capabilities.

Monte Carlo Yacht 70

Présentation en septembre 2012. Ce bateau de luxe de plus de 20 mètres représente l'alliance parfaite de la meilleure tradition italienne en matière de design et d'exécution associée au savoir-faire industriel de pointe.



Nautic, Paris 2011

Bénéteau lance le Sense 55 au Nautic de Paris de décembre 2011, où le First 21.7 fête ses 20 ans.

BENETEAU LAUNCHED THE SENSE 55 at the 2011 Nautic Paris Boat Show during which the First 21.7 celebrated its 20th birthday.



CNB 76

NOUVEAUTES

Le CNB 76, qui va créer le lien entre le Bordeaux 60 et les Superyachts du chantier, est prêt pour sa première mise à l'eau, dans le courant du second semestre 2013. Il a été conçu par Philippe Briand pour l'architecture navale et Jean-Marc Piaton pour le design intérieur.

THE CNB 76, which will establish the link between the Bordeaux 60 and the yard's superyachts, will be ready for its first launch during the second half of 2013. It has been designed by Philippe Briand for its naval architecture and Jean-Marc Piaton for its interior design.

Jeanneau lance en juillet 2012

les Cap Camarat Série 2 et annonce le lancement de sa toute nouvelle gamme « Voyage ».

JEANNEAU LAUNCHED †

The Cap Camarat Series 2 in July 2012 and has announced the launch of its all new « Voyage » range.



JEANNEAU / VOYAGE



Lagoon 620

Performance exceptionnelle pour le voilier amiral, avec plus de 40 unités vendues à la fin de l'exercice 2011/2012.

Cap sur les 60 bateaux d'ici la fin 2013 !

LAGOON 620

The brand's flagship yacht achieved an outstanding performance, with more than 40 units sold by the end of FY 2011-12.

Heading set for 60 boats by the end of 2013!



Dans le nouveau pôle nautique de Lisert, à Monfalcone, sur le golfe de Trieste, Monte Carlo Yachts dispose d'un complexe très moderne d'environ 20.000 m² couverts, dont une cabine de peinture pour méga yachts. Le chantier est aussi une véritable centrale électrique grâce aux panneaux solaires orientables qui recouvrent son toit. Sa capacité de production s'étendra bientôt à un terrain contigu de presque 50 000 m², donnant sur la mer. Pour la première fois dans le monde de la plaisance, a été introduit un procédé de construction modulaire, inspiré des concepts Lean. L'ensemble du process industriel respecte les principes d'efficacité et d'éco-durabilité.



INDUSTRIAL PROCESS AND KNOW-HOW

At the new Lisert boat center in Monfalcone, on the Gulf of Trieste, Monte Carlo Yachts has a highly modern complex with around 20,000 sq.m of covered space, including a paint booth for megayachts. The boatyard is also a power plant in its own right thanks to the adjustable solar panels fitted on its roof. Its production capacity will be further strengthened soon, as the site is extended to include an adjoining plot that represents almost 50,000 sq.m and looks out onto the sea. For the first time in the pleasure cruising world, a modular construction process has been introduced based around the Lean concepts. The entire industrial process factors in the principles of efficiency and eco-sustainability.

**PROCESS INDUSTRIEL
& SAVOIR-FAIRE**



RAYONNEMENT COMMERCIAL MONDIAL

GLOBAL COMMERCIAL FOOTPRINT



Pays-Bas
O'Hara y expose ses mobil-homes

Pour la première fois,
à Hardenberg et Gorinshem.

IN THE NETHERLANDS

O'Hara exhibited its mobile homes for the first time, in Hardenberg and Gorinshem.



400 concessionnaires Bénéteau réunis à Trieste.

Venus du monde entier les 26 et 27 juin 2012 pour la convention annuelle.

400 BENETEAU DEALERS FROM AROUND THE WORLD

Were brought together in Trieste on June 26th and 27th, 2012 for the annual convention.

IRM en Italie.

Participation au 1^{er} salon professionnel de l'Hôtellerie de Plein Air en Italie SIPAC en février 2012 et partenariat conclu avec la la fédération nationale des campings italiens (FAITA).

IRM IN ITALY

Took part in the first outdoor accommodation trade show in February 2012 (SIPAC) and set up a partnership with Italy's national campsite federation (FAITA).



*Bénéteau fournisseur officiel
des Jeux Olympiques de Londres 2012.*

Mise à disposition d'une flotte de 23 bateaux à moteur destinée à l'embarquement des juges, journalistes, organisateurs et hautes personnalités pendant le déroulement des Jeux Olympiques et Paralympiques.

BENETEAU WAS AN OFFICIAL SUPPLIER FOR THE 2012 LONDON OLYMPICS

Providing a fleet of 23 motorboats for carrying judges, journalists, organizers and VIPs during the Olympics and Paralympics.



Jeanneau & Prestige

Présentent 6 modèles au salon de Rio (mars 2012) et 5 modèles en Chine au salon de Hainan (avril 2012), grand rendez-vous du luxe sur la Chinese Riviera.

JEANNEAU AND PRESTIGE

Presented six models at the Rio show (March 2012) and five models at the Hainan show in China (April 2012), a key event in the luxury world on the Chinese Riviera.

Chine : Jeanneau livre à Shenzhen le 100^{ème} Jeanneau 57.

Sorti de l'usine des Herbiers en Vendée, ce fleuron de la gamme a été commandé par un client chinois.

IN CHINA, JEANNEAU DELIVERED THE 100TH JEANNEAU 57 IN SHENZHEN

Produced at the Les Herbiers plant in France's Vendée region, this flagship from the range was ordered by a Chinese customer.



Etats -Unis

Bénéteau organise son « Greatest Loop » de mai à septembre 2012.

L'occasion de soumettre aux tests des journalistes la performance et le confort du Swift Trawler 34 autour de la mythique Great Loop.

IN THE US, Bénéteau held its Greatest Loop from May to September 2012 and invited journalists to test out the Swift Trawler 34's performance and comfort around the mythical Great Loop event.

EVENTS SALONS

IRM

Participe avec 19 mobil-homes au salon Atlantica d'octobre 2011, 2^{ème} salon de l'Hotellerie de Plein Air en France, qui accueille environ 6 500 visiteurs.

IRM, with 19 mobile homes, took part in Atlantica in October 2011, France's second largest show for campsite professionals, which attracts around 6,500 visitors.

Bénéteau

Partenaire de la 43^e édition de la Solitaire du Figaro - Eric Bompard Cachemire, en juin 2012.

BENETEAU was a partner for the 43rd Solitaire du Figaro - Eric Bompard Cachemire event in June 2012.

O'Hara

Expose 13 modèles sur près de 1 000 m² au salon SETT de Montpellier, le plus important du sud de la France.

O'HARA exhibited 13 models over close to 1,000 sq.m at the SETT show in Montpellier, the leading event in the south of France.

LE GROUPE ET SES PARTENAIRES

*Des femmes et des hommes
engagés pour porter l'entreprise
toujours plus loin.*

*Quelques témoignages
pour décrire
la « Bénéteau Experience ».*

THE GROUP AND ITS PARTNERS
Men and women committed
to driving the company forward.
Insights into the Bénéteau Experience.



Florence Gouby

DIRECTRICE DE L'USINE DE BELLEVILLE-SUR-VIE (VENDÉE)
BELLEVILLE-SUR-VIE PLANT DIRECTOR (VENDÉE)

« *Ce que j'aime avant tout dans mon job ?
Faire grandir mes collaborateurs !* »

« Mon diplôme d'ingénieur ESB en poche et après plusieurs expériences à des fonctions techniques dans l'industrie du bois, j'ai rejoint les chantiers Bénéteau en 1998 pour diriger l'ébénisterie de Saint-Hilaire.

Pendant 13 ans, j'ai piloté des projets d'extension et d'investissements lourds, dotant l'usine de machines à commandes numériques, d'une ligne de vernis à UV de 43 m de long, tout en répondant aux besoins croissants de diversité et de flexibilité.

Après avoir formé Anthony mon successeur, je dirige depuis plus d'un an le site de Belleville qui produit un catamaran LAGOON par jour. Ce que j'aime avant tout dans mon job ? Faire grandir mes collaborateurs ! Ce qui fait la force du Groupe Bénéteau, c'est l'écoute qu'il porte à ses clients en répondant à leur attente de flexibilité et de qualité.

Nous renforçons en permanence notre approche industrielle, tout en préservant notre savoir-faire manuel et nos valeurs humaines, garants d'un bateau créé et fabriqué avec générosité. »

« WHAT DO I LIKE MOST ABOUT MY JOB? ENABLING MY STAFF TO GROW! »

« After graduating as an ESB wood engineer and gaining experience in several technical positions in the wood industry, I joined Chantiers Bénéteau in 1998 to head up the fine woodwork unit in Saint-Hilaire. For 13 years, I oversaw major extension projects and investments, equipping the facility with digitally-controlled machines and a 43 meter long UV varnishing line, while meeting the growing needs for diversity and flexibility. After training up Anthony, my successor, I have been in charge of the Belleville site for over a year now, where we produce one LAGOON catamaran daily.

What do I like most about my job? Enabling my staff to grow! The Bénéteau Group's strength lies in the fact that it genuinely listens to its customers, meeting their expectations for flexibility and quality. We are constantly working to further strengthen our industrial approach, while maintaining our manual know-how and human values, which ensure our boats are created and produced with generosity. »

« APPRENTICESHIPS REPRESENT A GENUINE SPRINGBOARD FOR EMBARKING ON A CAREER. »

« After joining IRM in 2003, I completed a three-year apprenticeship with the Methods Department, where my main missions included fitting out stations, as well as creating and modifying instruction sheets and procedures.

This form of training represents a genuine springboard for embarking on a career. I was able to naturally integrate myself into the company and build trust-based relationships with the management team and staff. When I completed my training, IRM entrusted me with launching the production of its own windows in 2006, in Luçon.

This activity has developed to such an extent that, following our move to Jeanneau's plant in Rochetretjoux, it now handles all the standard windows for the Group's mobile homes, representing around 80,000 annually.

Following an experience at O'Hara, in the Methods Department in Givrand, with missions covering technical support, personal safety and reductions in defects linked to quality and balancing, at the age of 29 I was appointed to head the Luçon 2 facility, with 1,800 mobile homes per year and 94 employees. The experience I have gained over the past nine years means that I can also provide technical support for the teams. The Bénéteau Group's human values count a lot for me and I consider myself very fortunate to be part of the Group. »

Henri Douillard

DIRECTEUR DE L'USINE IRM 2 DE LUÇON
HEAD OF THE IRM 2 PLANT IN LUÇON

« *L'apprentissage est un vrai tremplin pour entrer dans la vie professionnelle.* »

« Entré en 2003 chez IRM, j'ai passé trois ans en apprentissage au Service Méthodes, où mes missions principales étaient l'aménagement des postes, la création et la modification des fiches d'instructions et les modes opératoires. Ce mode de formation est un vrai tremplin pour entrer dans la vie professionnelle. J'ai pu naturellement m'intégrer dans l'entreprise et nouer avec la direction et les salariés une relation de confiance.

Dès la fin de ma formation, IRM m'a confié le lancement de la fabrication de ses propres fenêtres en 2006, à Luçon. L'activité s'est développée jusqu'à réaliser, après notre déménagement dans l'usine Jeanneau de Rochetretjoux, toutes les fenêtres standards des mobil-homes du Groupe, environ 80 000 par an.

Après une expérience chez O'Hara, au service méthodes à Givrand, pour des missions de soutien technique, sécurité des hommes, diminution des défauts qualité et équilibrage, j'ai été nommé à 29 ans, directeur de l'usine 2 de Luçon : 1 800 mobil-homes par an, 94 salariés.

L'expérience que j'ai acquise depuis 9 ans me permet d'apporter aussi mon soutien technique aux équipes. Les valeurs humaines du Groupe Bénéteau comptent beaucoup pour moi, c'est une vraie chance d'y travailler. »



« OUR AIM IS TO CREATE A YACHT THAT IS BEAUTIFUL TO LOOK AT AND TO USE. »

« A boat must have seafaring features. We do not design houses made to be moored up in port or cars that go in the water. Our aim is to create a yacht that is beautiful to look at and to use. Faced with a blank sheet, the first question that needs to be asked is always about functionality.

Today, if we look at what has emerged from this blank sheet, the word that comes to our mind is intense satisfaction. This is quite a rare and special state of mind, and it is no coincidence that the MCY 70 offers us this emotion.

A truly unique and peerless boat, it will be instantly identifiable by anyone. The reason for this satisfaction is the result of the work we have shared with Monte Carlo Yachts. Finding a yard willing to embrace new creative ideas and introduce innovative design features in a project that is universally seen as optimum: we are satisfied to see such signs of confidence and trust. »

Carlo Nuvolari et Dan Lenard

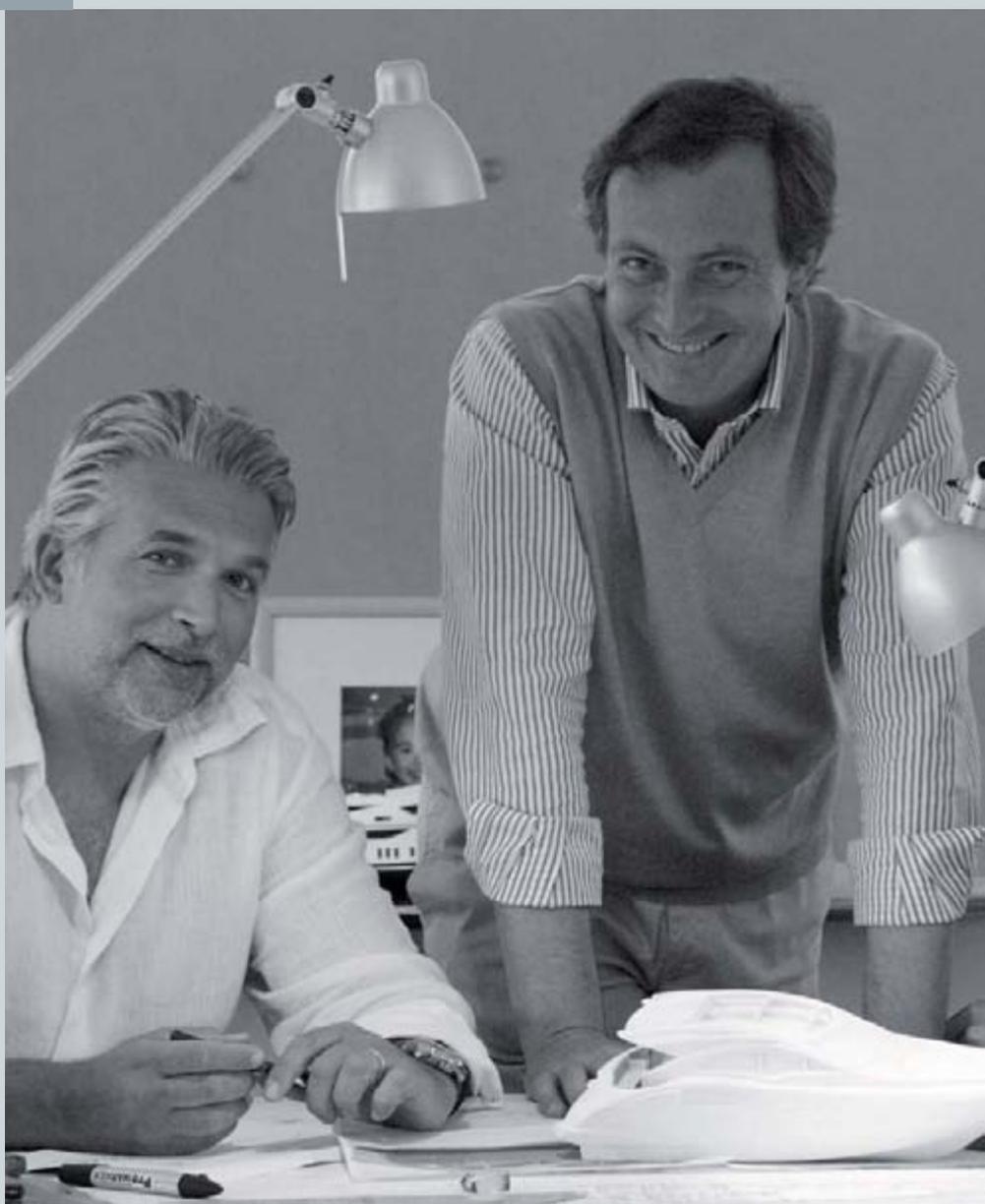
ARCHITECTES DESIGNERS DU MCY 70
MCY 70 ARCHITECTS AND DESIGNERS

« *Nous voulons créer un yacht beau à voir et à utiliser.* »

« Un bateau doit avoir des caractéristiques navales. Nous ne dessinons pas des maisons faites pour être amarrées au port ou des voitures qui vont dans l'eau. Nous voulons créer un yacht beau à voir et à utiliser. Devant la feuille blanche, la première question qu'il faut se poser est toujours celle de la fonctionnalité. Si nous regardons aujourd'hui ce qui est né de cette feuille blanche, le mot qui nous vient à l'esprit est gratification profonde.

C'est un état d'esprit plutôt rare, spécial, et ce n'est pas par hasard que le MCY 70 nous offre cette émotion. Bateau unique et inimitable, il sera immédiatement identifiable par quiconque. La raison de cette satisfaction, c'est le fruit du travail que nous avons partagé avec Monte Carlo Yachts.

Trouver un chantier prêt à accepter de nouvelles idées créatives, à introduire des innovations de design dans un projet perçu à l'unanimité comme optimal, de telles marques de confiance nous gratifient. »





Eric Stalin

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS
OPERATIONS DIRECTOR

« *Pas de qualité sans sécurité.* »

« NO QUALITY WITHOUT SAFETY »

« We have set ourselves objectives, with Pierre Tauban, the Quality Director, to realign our CAP process for comfort, continuous improvement and performance around the field and our people. Our brands are recognized and we have quality boats, but most of all, we have highly skilled men and women.

Safety and quality represent our two priorities and they are inseparable.

Each day, we strive to eradicate the real causes even more effectively, sharing solutions across the business, ensuring the right items are brought forward at each stage in the process, for even more reliability and robustness. Our dealers appreciate this approach, which we will be further strengthening in 2013. »

« Nous nous sommes fixé comme objectifs, avec Pierre Tauban, le Directeur Qualité, de réorienter notre processus CAP (confort, amélioration continue, performance), sur le terrain et sur les hommes. Nos marques sont reconnues, nous avons des bateaux de qualité, mais surtout nous avons des femmes et des hommes de grande compétence. La sécurité et la qualité sont nos deux priorités et elles sont indissociables. Nous cherchons, jour après jour, à éradiquer encore mieux les causes réelles, à « transversaliser » les solutions, à faire avancer une pièce bonne à chaque étape du process, pour encore plus de fiabilité et de robustesse. Nos concessionnaires apprécient la démarche, que nous allons encore renforcer en 2013. »



Gérard Martineau

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS POUR LE CONTINENT AMÉRICAIN
(ÉTATS-UNIS ET BRÉSIL)
VP OPERATIONS FOR THE AMERICAN CONTINENT (UNITED STATES AND BRAZIL)

« *Ma passion, c'est la fabrication !* »

« Mon histoire avec les Chantiers Bénéteau débute en 1979, en Vendée, où, à 21 ans, j'apprends les rudiments du métier. Dans un nautisme en plein essor, je deviens responsable de l'atelier d'assemblage de l'usine de Beauvoir. Je réalise alors que ma passion, c'est définitivement la fabrication !

En 1987, je fais partie de la troisième équipe de Vendéens qui tente l'expérience américaine. Parti en mission pour 3 mois, dans la nouvelle usine de Marion, en Caroline du Sud, pour lancer le nouvel Oceanis 350 et former l'équipe locale... J'y suis resté ! Coordinateur technique, puis responsable du site, je découvre la culture et le « Made in America ».

Depuis, nous avons doublé notre capacité pour faire face au succès commercial du Groupe Bénéteau sur le territoire nord américain et fabriquer des voiliers de 30 à 50 pieds avec un potentiel de trois bateaux par jour.

Nous avons également intégré les process industriels et modes de construction les plus performants du Groupe. Marion représente un outil, flexible, autonome et réactif, en phase avec nos conditions de marché et la stratégie commerciale du Groupe sur le continent nord américain. »

« MANUFACTURING IS WHAT I AM REALLY
PASSIONATE ABOUT! »

« My journey with Chantiers Bénéteau began back in 1979, in France's Vendée region, where, at the age of 21, I learnt the basics of the trade. In a boating sector that was booming, I became the manager in charge of the Beauvoir plant's assembly unit. I found out that manufacturing was what I was really passionate about! In 1987, I was part of the third team from Vendée to set sail for America.

After being assigned for three months to the new Marion plant in South Carolina to launch the new Oceanis 350 and train up the local team...I ended up staying on! As technical coordinator then site manager, I discovered the Made in America approach and culture.

Since then, we have doubled our capacity in order to keep pace with the Bénéteau Group's commercial success in the North American region and produce 30 to 50 foot yachts with the potential for three boats daily. We have also incorporated the Group's most efficient construction methods and industrial processes. Marion represents a flexible, independent and responsive facility, aligned with our market conditions and the Group's commercial strategy on the North American continent. »

« INDUSTRIALIZATION DELIVERS
CONCRETE RESPONSES TO ENVIRONMENTAL
AND ENERGY CHALLENGES. »

« After 19 years' experience in the construction sector, I joined the Bénéteau Group this year to head up BH, the Housing division's new business line focused on residential housing. Our challenge is to deliver a new response to the issues at stake with building tomorrow's homes, bringing the industry and construction worlds together.

Since 2010, 301 Muse houses and 243 Eve student housing units have been developed, while 200 Muse and 506 Eve units are currently underway. A great performance for a company that embarked on this new activity less than three years ago. Industrialization delivers concrete responses to environmental and energy challenges: compliance with RT2012 thermal regulations, positive carbon footprint, clean worksite, centralized waste management, effectively managed developments, care taken with water and air-tightness through developments primarily in facilities that are sheltered from weather constraints.

BH, whose responsible consumption and production practices have been recognized with its ISO 26000 evaluation, is contributing in this way, through the positive carbon label for its developments, to the fight against climate change. We are continuing to improve our sustainable development indicators by working upstream with our suppliers and our customers, including local municipalities, who we are supporting with their environmental approaches. »

Emmanuel Størksen

DIRECTEUR DE BH
HEAD OF BH

« *L'industrialisation apporte des réponses concrètes aux enjeux environnementaux et énergétiques.* »

« Après 19 ans d'expérience dans le monde du BTP, j'ai rejoint le Groupe Bénéteau cette année, pour prendre en charge BH, la nouvelle activité de la division Habitat, dédiée à l'habitat résidentiel. Notre challenge : apporter une réponse nouvelle aux enjeux de la construction des logements de demain, en conjuguant le monde de l'industrie et celui du bâtiment.

Depuis 2010, 301 maisons Muse et 243 logements étudiants Eve ont été réalisés, 200 Muse et 506 Eve sont en cours. C'est une performance pour une entreprise qui s'est engagée dans cette nouvelle activité il y a moins de trois ans. L'industrialisation apporte des réponses concrètes aux enjeux environnementaux et énergétiques : logements RT2012, bilan carbone positif, chantier propre, gestion des déchets centralisée, maîtrise de la réalisation, soin apporté aux étanchéités à l'eau et à l'air par une réalisation principalement en usine à l'abri des contraintes météo.

BH, dont les modes de production et de consommation responsables ont été reconnus par l'évaluation ISO 26000 contribue ainsi, par l'étiquette carbone positive de ses réalisations, à la lutte contre le changement climatique. Nous continuons d'améliorer les indicateurs de développement durable en travaillant en amont avec nos fournisseurs et nos clients, dont les collectivités locales, que nous accompagnons dans leurs démarches environnementales. »



GROUPE BÉNÉTEAU

Parce que le métier de constructeur ne s'arrête pas à la livraison, le Groupe Bénéteau propose à ses clients des services associés pour faciliter l'achat et la revente. Pour offrir aux professionnels comme aux particuliers des services dédiés en matière de financement, de transports, de SAV et de rénovation, les marques de service, pour le bateau et pour l'habitat, ont été créées dès 1999.

BATEAU

OCCASION E.Y.B. (European Yacht Brokerage)

La référence européenne du marché de l'occasion. Il s'agit du premier réseau français et européen des professionnels de l'occasion. Cette filiale facilite la revente des bateaux de nos clients.

FINANCEMENT S.G.B. Finance

Service de financement proposé aux plaisanciers et aux professionnels de l'hôtellerie de plein air. Il couvre tous les produits fabriqués par le Groupe Bénéteau en France et en Europe. Il se développe dans les pays cibles du Groupe pour accompagner sa croissance.

HABITAT

NOUVEAU SERVICE POUR LE SAV IRM DEPUIS FÉVRIER 2012

Les campings peuvent faire des demandes d'intervention et les suivre 24h/24 sur le site Internet du SAV.

MOBILHOMEDOCCASION.COM

Premier réseau professionnel européen du mobil-home d'occasion créé par O'Hara en 2005, a déjà permis de revendre plus de 5 000 unités.

QUALITY SERVICES

Since a boat builder's job does not end with delivery, the Bénéteau Group offers its customers a range of related services to facilitate their buying and reselling processes. To offer dedicated financing, transport, after-sales and refurbishment services for both professionals and individuals, the service brands have been set up since 1999 for boats and housing.

BOATS

PRE-OWNED

E.Y.B. (European Yacht Brokerage)

Leading the way in Europe on the pre-owned market. It is the number one French and European network for pre-owned professionals, with this subsidiary making it easier for our customers to resell their boats.

FINANCING

S.G.B. Finance

Financing service for pleasure boaters and campsite professionals. It covers all the Bénéteau Group's products in France and Europe, and is developing in the Group's target countries in order to support its growth.

HOUSING

New after-sales service

for IRM since February 2012

Campsites can submit requests for work and track them 24-7 on the after-sales service website.

mobilhomedoccasion.com

Europe's leading professional network for pre-owned mobile homes, created by O'Hara in 2005, has already made it possible to resell over 5,000 units.





GROUPE **B**ENETEAU

WWW.BENETEAU-GROUP.COM