



GROUPE BENETEAU

# Résultats 2024

20 mars 2025



# Avertissement

Cette présentation et tous les supports qui l'accompagnent, y compris les présentations orales et les discussions y afférentes (collectivement la « Présentation »), ont été préparés par BENETEAU SA ( ci-après la « Société » et, avec ses filiales et sociétés affiliées, le « Groupe »). Le fait d'écouter la Présentation, de la consulter ou d'en consulter des diapositives vaut acceptation de ce qui suit. Cette présentation ne constitue pas, et ne doit pas être interprétée comme une offre de vente ni comme une sollicitation d'une offre d'achat ou d'acquisition de titres du Groupe dans une quelconque juridiction. Cette présentation peut contenir certaines déclarations prospectives. Ces déclarations portent notamment sur la stratégie actuelle et future du Groupe, sur le développement de ses activités et sur des événements et objectifs futurs. Ces déclarations peuvent inclure des termes tels que « anticiper », « croire », « avoir l'intention de », « estimer », « s'attendre à », « projeter », « prévoir » ou des termes similaires. De par leur nature, ces déclarations prospectives sont soumises à des risques et des incertitudes, ce qui implique que les résultats et les performances réels du Groupe peuvent différer sensiblement des résultats et performances exprimés ou suggérés dans ces déclarations.

# Ordre du jour

- 1 Performance 2024
- 2 Résultats financiers annuels
- 3 Perspectives



# Performance 2024

**Bruno Thivoyon**

Groupe Beneteau CEO

# Performance 2024 solide dans un contexte adverse

- **Fort ralentissement des marchés**, en particuliers en entrée de gamme, partiellement compensé par une stratégie **montée en gamme** (création de valeur)
- **Fortes capacités d'adaptation du Groupe** face à une baisse d'activité amplifiée par une **réduction forte des stocks concessionnaires**
- **Progression de la feuille de route B-Sustainable**, en matière de décarbonation et de préservation des compétences
- **Des innovations durables** au profit de l'expérience client
- **Cession de l'activité Habitat** et recentrage sur ses métiers stratégiques

CHIFFRE  
D'AFFAIRES

**1 034 M€**  
- 29,4 %

RESULTAT OPER.  
COURANT

**75,9 M€**  
**7,3 % du CA**  
- 6,8 pts

RESULTAT NET  
(PART GROUPE)

**92,9 M€**  
**9,0 % du CA\***

FREE CASH FLOW  
TRESORERIE NETTE

**+2 M€**  
**357 M€**

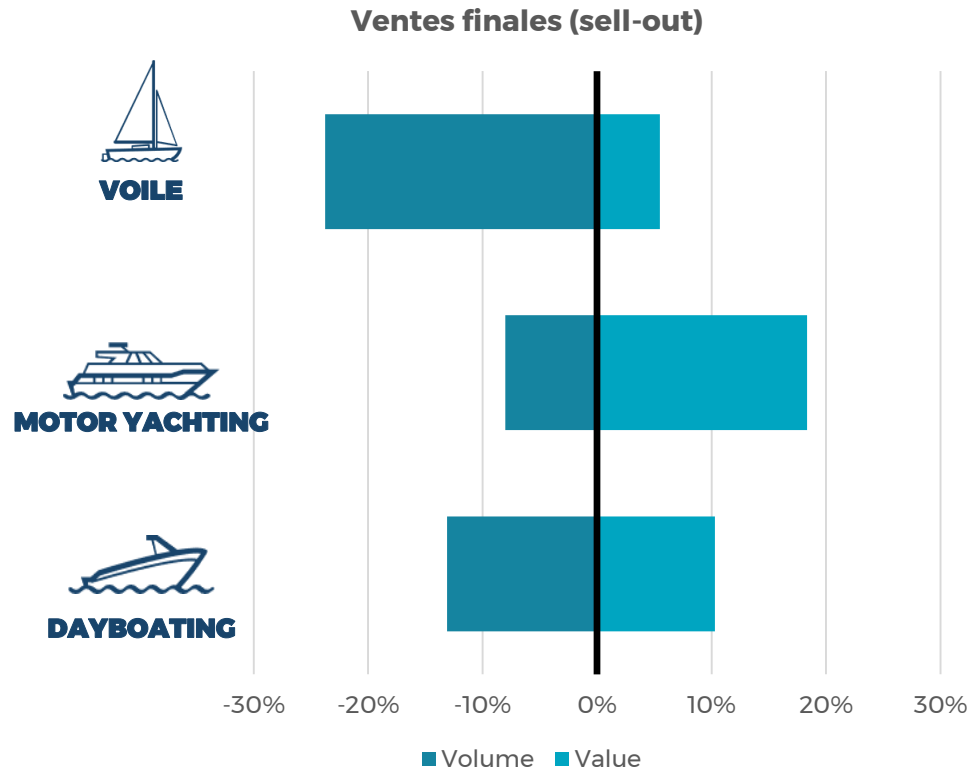
*\* Inklus la contribution de l'activité Habitat*

**Un chiffre d'affaires et un résultat opérationnel courant supérieurs aux prévisions**

# Ralentissement de la demande en volumes sur chaque segment

## Baisse des livraisons finales: -16% en volumes

- ✓ Ralentissement en voile monocoques (-25%), en ligne avec le marché
- ✓ Baisse des livraisons aux loueurs professionnels et de la demande de multicoques au S2'24
- ✓ Marché des petites unités très affecté par l'inflation et la hausse des taux d'intérêts, impactant particulièrement nos marques américaines



## Stratégie de montée en gamme : +9% en valeur

- ✓ Poursuite du déploiement sur l'ensemble des marques européennes
- ✓ Reconnaissance du positionnement d'EXCESS en voile multicoque
- ✓ Montée en puissance de la gamme de catamaran moteur PRESTIGE M-Line
- ✓ Début de transformation de l'offre des marques US

**Une montée en gamme permettant de limiter à -7% le repli des ventes finales (sell-out)**

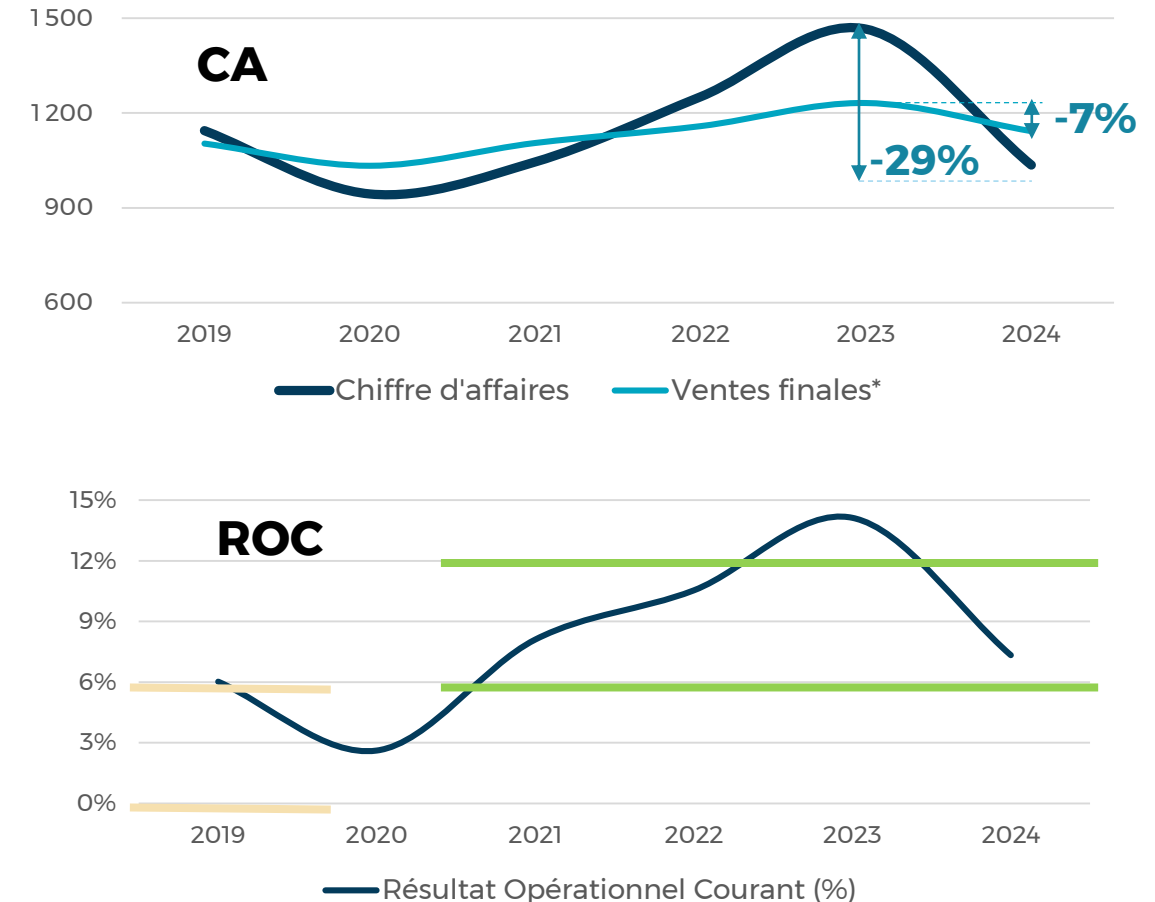
# 2024, une adaptation qui préserve des capacités de rebond

✓ Baisse d'activité de 29%, principalement marquée par une **baisse des stocks réseaux**, conforme aux prévisions

- **c. -110M€ en 2024** (vs 100 à 150 M€ attendu)
- **après c. +240M€ en 2023**

✓ Des **mesures d'adaptation** protégeant le résultat:

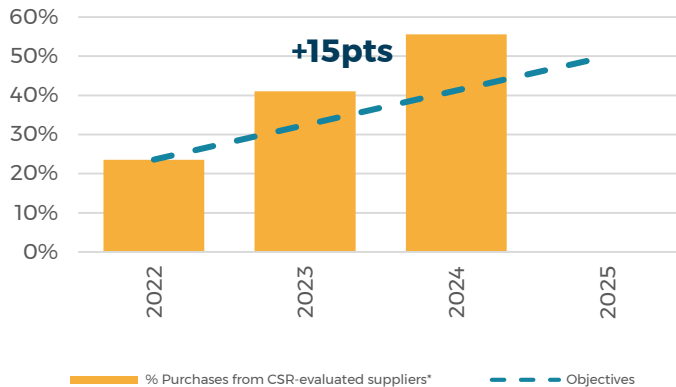
- **Rationalisation** industrielle (rassemblement sur un seul site aux US et au Portugal)
- **Intégration** de pièces sous-traitées (en Tunisie et en Pologne)
- **Pluri-annualisation** du temps de travail, activité partielle et réduction de l'intérim
- **Réduction** de 20M€ des **dépenses indirectes**



**Une marge opérationnelle 2024 supérieure à 7%, malgré un CA en repli de 29%**

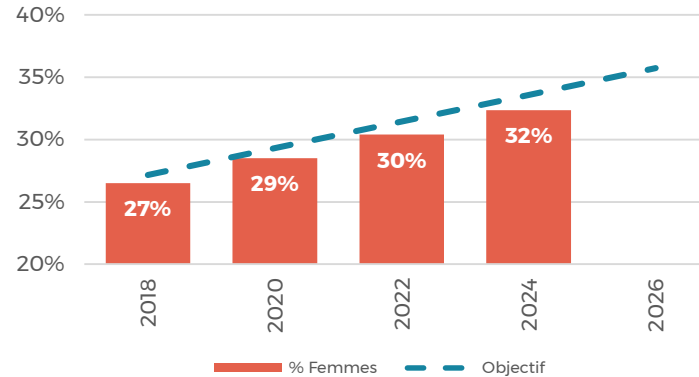
# Des progrès sur chaque pilier du programme B-Sustainable

## Une croissance éthique



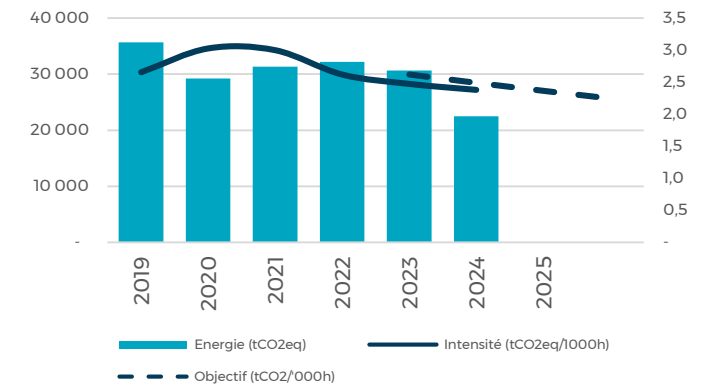
- **56 %** des achats effectués auprès de fournisseurs évalués RSE (+15 pts vs 2023)
- **71%** des bois d'origine certifiée, dont 53% de forêts éco-gérées (+6pts vs. 2023)
- Nouvelle cartographie des risques corruption réalisée selon les recommandations de l'AFA
- Introduction du NPS (Net Promoter Score) dans la feuille de route Qualité 2030

## Un équipage engagé



- Déploiement du programme **B-Equal**, accélérateur de parité
- **800+** employés formés à la Fresque du Climat (env. 50% des fonctions support France)
- **13h de formations** par employé (+4%), en particulier pour la santé & sécurité
- Rétention des talents pour préserver la capacité de rebond

## Des océans préservés

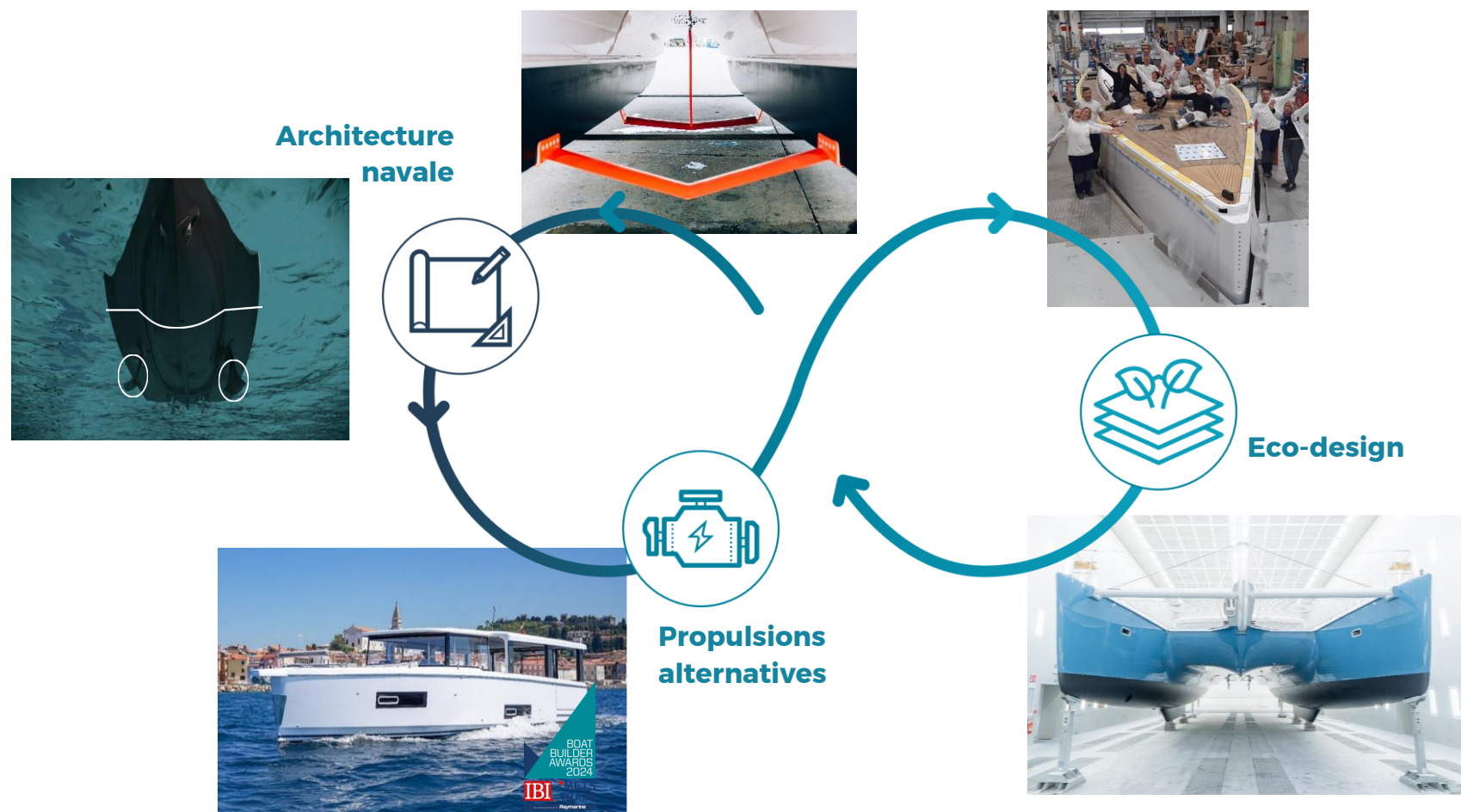


- **26%** de réduction des émissions de CO2 liées à la consommation de gaz et d'électricité
- **84 %** de l'activité sous **ISO14001** (+9 pts)
- Déploiement industriel des résines Elium® & bio-attribuées (**61t** vs. 26t en 2023)
- **5** Innovations introduites, disruptives en terme d'architectures navale, de propulsion et de circularité

**30% de réduction d'intensité des émissions de CO<sub>2</sub> en 2024 confirmant de la feuille de route 2030**

(650tCO<sub>2</sub>e/M€ vs. 920tCO<sub>2</sub>e/M€ en 2022)

# Une innovation durable au service de l'expérience client



- ✓ **Architecture navale** à foil améliorant la stabilité et réduisant la consommation (FourWinns TH36)
- ✓ **Architecture navale** (fusion hull) pour une meilleure efficacité de propulsion (Beneteau Trawler 54)
- ✓ **Système électrique ou hybride**, plus silencieux en navigation et en vie à bord, qui réduit l'intensité CO2
- ✓ Déploiement industriel des résines Elium® & bio-attribuées, pour une meilleure **recyclabilité**
- ✓ Lancement d'une offre de **Refit** avec Lagoon 620 NEO
- ✓ Un **Ecosystème complet innovant** (l'Island Cruising concept) proposant plus de stabilité, plus d'espace à bord, plus silencieux, plus autonome, et moins émissif

Réduire de 30% notre intensité d'émissions de CO<sub>2</sub> d'ici 2030 tout en améliorant l'expérience client

# 2024, une année marquée par la cession de la division Habitat

- ✓ Approbation des autorités de la concurrence obtenue en Octobre 2024
- ✓ Cession de l'activité à Trigano au 30 Novembre 2024
- ✓ Valeur de la transaction : 235M€ (incluant un complément de prix perçu au T1'25)
- ✓ Plus-value de cession de 38M€ reconnus au titre de 2024

**Un Groupe Beneteau focalisé sur le développement  
de son cœur de métier historique :  
les marchés du nautisme**



A white Beneteau motor yacht is shown from a side-front perspective, floating on dark blue water. The yacht has a large cabin with windows and a second deck with a canopy. The background features a sunset sky with orange and yellow hues, and distant mountains. The text 'Résultats financiers annuels 2024' is overlaid on the right side of the image.

# Résultats financiers annuels 2024

**Nicolas Retailleau**

Groupe Beneteau CFO

# Des résultats financiers 2024 solides, meilleurs que prévus

|                                                    | S1 2024      | S2 2024      | 2024           | 2023           | Variations     |
|----------------------------------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>                          | <b>556,6</b> | <b>477,8</b> | <b>1 034,4</b> | <b>1 465,1</b> | - 29,4%        |
| EBITDA                                             | 77,7         | 58,6         | 136,3          | 262,4          | - 48,1%        |
| en % CA                                            | 14,0%        | 12,3%        | 13,2%          | 17,9 %         | -4,7 Pts       |
| <b>Résultat opérationnel courant</b>               | <b>49,5</b>  | <b>26,4</b>  | <b>75,9</b>    | <b>206,8</b>   | - 63,3%        |
| en % CA                                            | 8,9%         | 5,5%         | 7,3%           | 14,1 %         | -6,8 Pts       |
| Résultat net des activités destinées à être cédées | 22,8         | 40,4         | 63,2           | 26,0           |                |
| <b>Résultat net (part du Groupe)</b>               | <b>49,5</b>  | <b>43,3</b>  | <b>92,9</b>    | <b>185,0</b>   | <b>- 37,0%</b> |
| en % CA                                            | 8,9%         | 9,1%         | 9,0%           | 12,6 %         | -1,4 Pts       |
| Free Cash Flow                                     | -51,2        | 53,1         | 1,9            | 67,9           |                |
| <b>Trésorerie nette</b>                            | <b>116,0</b> | <b>357,2</b> | <b>357,2</b>   | <b>233,5</b>   |                |

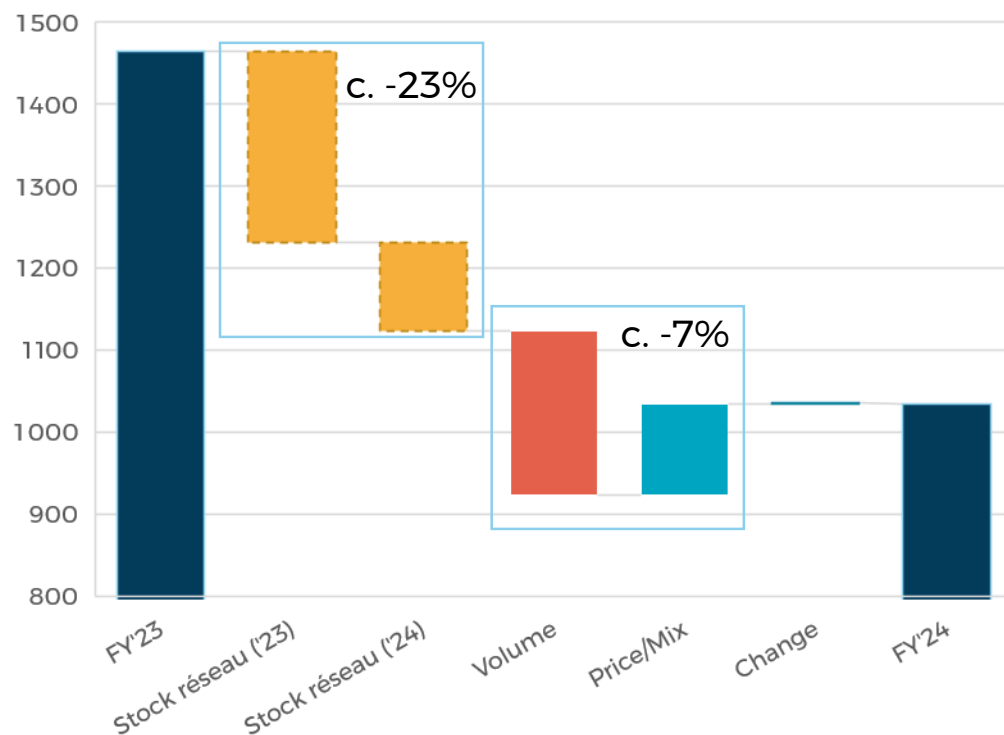
Chiffre d'affaires supérieur à 1B€, intégrant une réduction de 110 M€ du stock réseau (vs. 100-150M€ prévus)

Résultat opérationnel courant de 7,3% (vs 4-6%), dont 20M€ de réduction des frais fixes

Clôture de la cession de la Division Habitat (38M€ de plus value)

53M€ de Free Cash Flow générés au S2, grâce à une réduction des stocks internes de 85M€ (vs. 20-50M€ prévu)

# Chiffre d'affaires de la division Bateau en repli de 29% sous l'effet anticipé des variations de stocks chez les concessionnaires



■ Effets des variations de stocks chez les concessionnaires

## Activité en retrait de 23%, conséquence des variations des stocks dans les réseaux de distributions

Hausse des stocks réseau en 2023 (effet de base) -240 M€

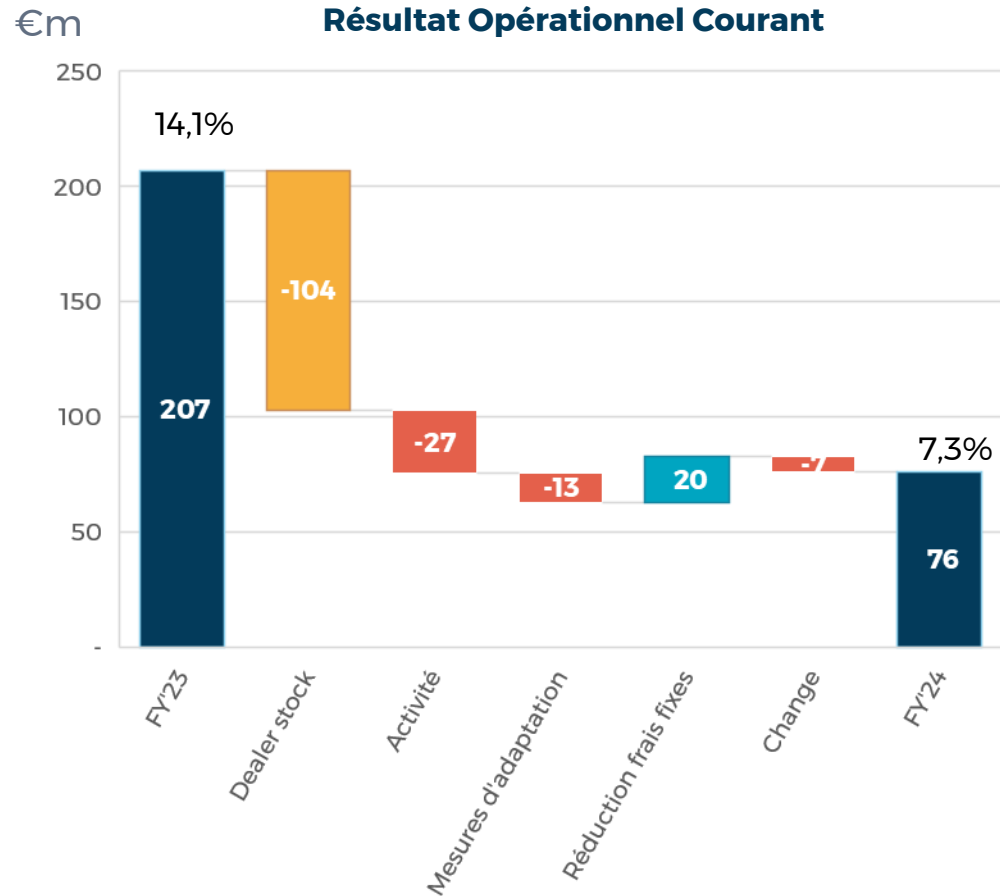
Réduction des stocks réseau en 2024 - 110 M€

## Ralentissement des ventes finales de -7%

- Volume activité Moteur (-11%) - 60 M€
- Volume activité Voile (-24%) - 140 M€
- Croissance en valeur (+9%) + 110 M€

**Une forte contribution de la stratégie de montée en gamme**

# Une marge opérationnelle supérieure à 7%



## En retrait de 7 pts vs 2023, essentiellement liés à la baisse d'activité

- Variations d'activité, y compris stock réseau - 131M€
- Coût des mesures d'adaptation - 13M€
- Réduction des frais fixes + 20M€
- Effets de change (€/zloty) - 7M€

## Une marge opérationnelle 2024 de 7,3% incluant :

- Des pertes sur les marques américaines (Dayboat US) - 21M€
- Un investissement dans un nouvel ERP - 15M€
- Une balance inflation positive + 25M€

**Une marge opérationnelle protégée  
par une poursuite de la montée en gamme  
et des mesures d'adaptation fortes**

# Résultat net de 93M€ (soit 1,12€ par action)

| en M€                                           | 2024<br>Données<br>publiées | 2023<br>Données<br>publiées |
|-------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <b>Résultat opérationnel courant*</b>           | <b>75,9</b>                 | <b>206,8</b>                |
| Autres produits et charges                      | 0,0                         | 0,0                         |
| <b>Résultat opérationnel</b>                    | <b>75,9</b>                 | <b>206,8</b>                |
| Résultat financier                              | 0,1                         | 6,9                         |
| Quote-part des entreprises mises en équivalence | -18,6                       | -0,5                        |
| Charge d'impôt sur les résultats                | -27,9                       | -54,2                       |
| Résultats des activités abandonnées             | 63,2                        | 26,0                        |
| Résultat net consolidé                          | 92,6                        | 184,9                       |
| <b>Résultat net (part du Groupe)</b>            | <b>92,9</b>                 | <b>185,0</b>                |
| Bénéfice net par action (en €/u)                | 1,12                        | 2,23                        |

## Résultat financier à l'équilibre (vs. +7M€ en 2023)

- Produits nets des intérêts de placement (+1M€ vs. 2023)
- Résultat des couvertures de change (-8M€ vs. 2023), en raison du non-déboucllement des couvertures en \$.

## Mise en équivalence

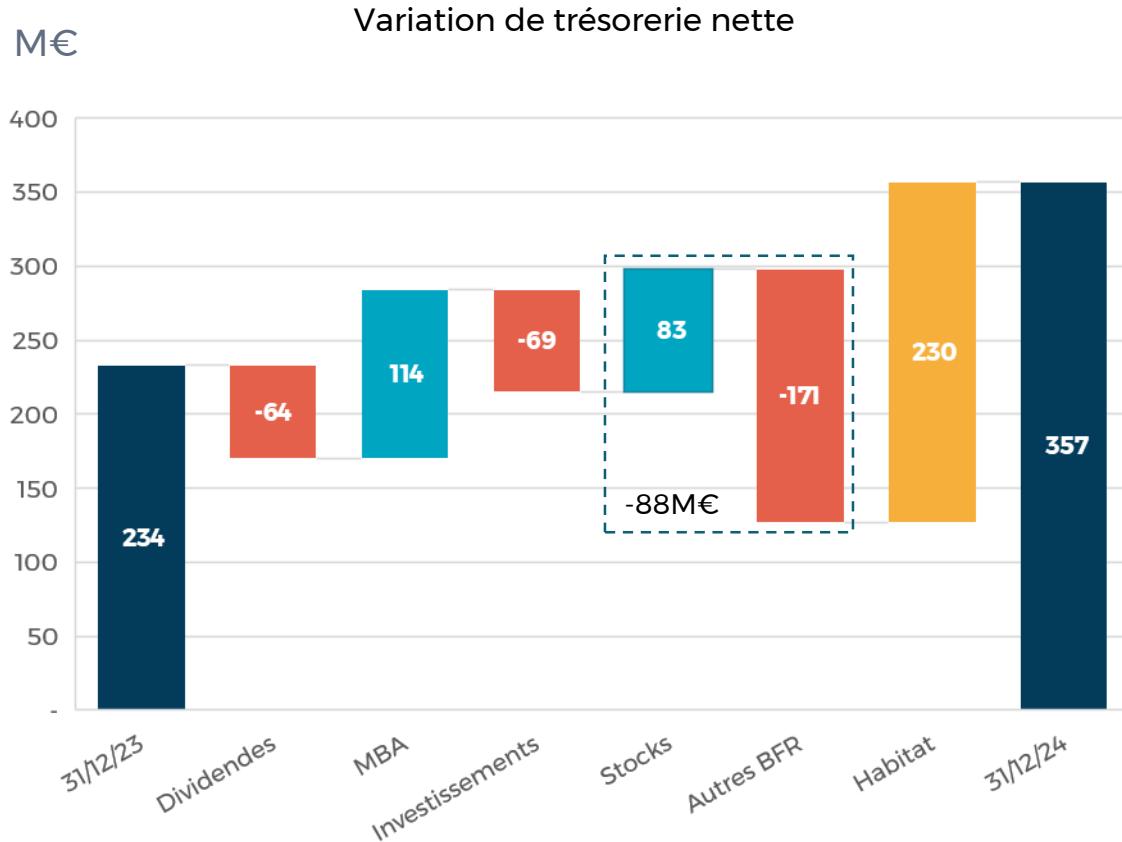
- Dégradation de la rentabilité des sociétés de boat clubs & charters, impactées par la baisse d'activité de ventes de bateaux (-5M€)
- Dépréciation des titres Dream Yacht, Navigare et Your Boat Club (-13M€)

## Vente de l'activité Habitat

- 25M€ de résultat net en 2024 sur les 11 mois de l'année
- 38M€ de plus-value entre la valeur de cession (235M€ y compris earn-out), la situation nette et les coûts afférents au projet

**Résultat net hors cession de l'Habitat de 57M€  
(soit 0,69€ par action)**

# Solide trésorerie nette de 357M€



## Variation de trésorerie de la division Bateau impactée par la performance remarquable de 2023

- 64M€ de distribution de dividendes et de rachat d'action
- 88M€ d'augmentation du BFR, malgré la baisse de stock de €83M sur l'exercice, en raison de la forte chute d'activité impactant à la fois la réduction des acomptes clients, les dettes (fournisseurs, employés et RFA concessionnaires) et les créances d'impôts
- 69M€ d'investissements nets (vs. 72M€ en 2023), dont prise de participation minoritaire dans Candela (4M€) et finalisation des travaux de flexibilisation des sites français (8M€)

## Variation de trésorerie liée à l'Habitat

- 230M€ collectés à la clôture (produit de cession net collecté + cash flow lié à l'activité sur les 11 mois de l'année)

**886M€ de fonds propres au 31 décembre 2024 (+30M€ vs. fin 2023)**

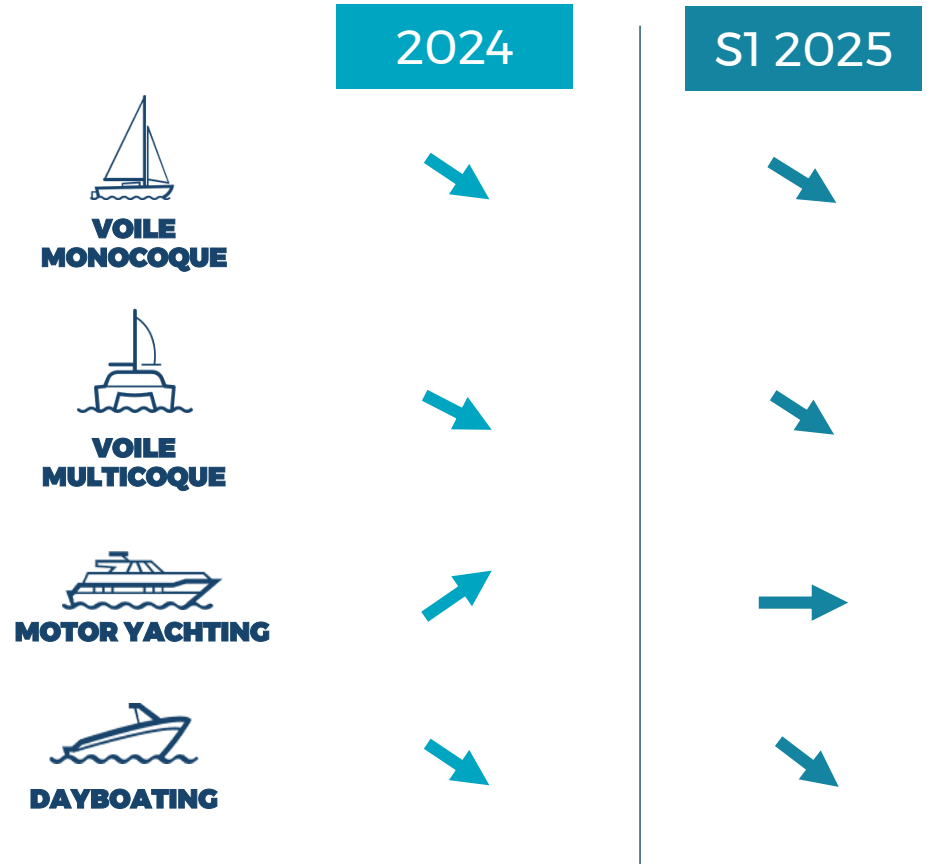
**Une structure financière solide**

A wide-angle photograph of a sailboat with two sails up, sailing on a large body of water. The sun is low on the horizon, creating a bright, shimmering reflection on the water's surface. In the background, there are rolling hills and mountains, some partially covered in clouds. The sky is a pale blue with some light clouds. The overall mood is serene and expansive.

# Perspectives

# Un climat d'incertitude sur les différents marchés

- Un contexte d'incertitudes économique et géopolitique
- Des risques sur les droits de douanes et sur l'évolution des parités
- Un arrêt des subventions sur les programmes d'investissements charters en Grèce
- Des distributeurs qui restent prudents dans la gestion de leur trésorerie et de leurs niveaux de stocks
- Une augmentation de l'intensité promotionnelle sur chaque segment
- Une évolution contrastée de la demande en fonction des segments et des zones géographiques
- Résilience des transactions en 2<sup>nd</sup>e main



**Une demande finale attendue en baisse de 5% à 10% sur 2025**

# Une situation financière solide, permettant

## Un retour à l'actionnaire

- Distribution d'un **dividende exceptionnel** de 100 M€ (1,21 €/action), au titre de la cession de l'Habitat, versés par acompte le 27 mars 2025
- Un dividende **courant de 18 M€** (0,22 €/action), au titre de l'exercice 2024, versé à l'issue de l'Assemblée générale du 19 juin 2025

## Une accélération de la croissance organique

- **Poursuivre la montée en gamme**, en adaptant des méthodes d'industrialisation aux segments ciblés, afin de réduire nos temps de développement sans sur-investir
- **Renouveler l'offre d'entrée de gamme**, nécessaire post inflation
- **66 lancements** en 2025 -2027 (vs 44 en 2022 – 2024)
- Transformation **technologique et digitale**, pour adresser les enjeux environnementaux

## Et permettant de rester opportuniste en matière de croissance externe

- Permettant d'accélérer le **développement** du Groupe, de manière **relative**
- Sur les différents segments du **nautisme**.



**Une situation financière solide permettant d'investir, malgré les tensions sur le marché**

# ACCELERER la stratégie de montée en gamme



## Dayboating



- 10 Modèles en 3 ans
- Transformer l'offre de marques américaines au delà de 30'



## Motor Yachting



- 8 Modèles en 3 ans
- Etendre notre leadership sur les segments 60 - 80'



## Voile



- 10 Modèles en 3 ans
- Accompagner une clientèle haut de gamme désireuse de réduire son empreinte carbone

**28 lancements entre 2025-2027, pour se positionner sur de nouveaux segments haut de gamme**

# REDYNAMISER les volumes, post inflation



## Dayboating



- 16 lancements en 3 ans
- Proposer une offre séduisante et accessible, en Europe comme aux US



## Motor Yachting



- 10 lancements en 3 ans
- Renouveler l'offre 40-60' pour conserver notre leadership sur ces segments



## Voile



- 12 lancements en 3 ans
- Adapter l'offre aux besoins des plus jeunes propriétaires et des sociétés de location

**38 lancements prévus entre 2025 et 2027 pour renouveler l'offre sur les marchés pénalisés par l'inflation.**

# INNOVER pour un nautisme durable et accessible

## Eco-Design et recyclabilité

- ✓ Une **Alliance industrielle** pour une construction nautique 100% circulaire (Arkema, Chomarat, Composite Recycling, Owens Corning et Veolia)
- ✓ La poursuite du déploiement industriel des **résines Elium® & bio-attribuées** sur un deuxième site en 2025
- ✓ Développement de l'**offre Refit** avec Lagoon 620 NEO

## Innovation durable au profit de l'expérience client

- ✓ Gestion de l'**énergie à bord**: Silent mode et système hybride
- ✓ Optimisation d'**architecture navale** (Foiling, electric stabilizer, etc.)
- ✓ **Ecosystem complet**: Industrialisation de l'Island Cruising Concept

**Rendre accessible et positive pour nos clients notre ambition de réduction de 30% notre intensité d'émissions de CO<sub>2</sub> d'ici 2030**



# Perspectives: une année 2025 contrastée entre les semestres

## Une poursuite de l'adaptation sur un premier semestre marqué par

- Des marchés plus difficile, en particulier en Europe
- le ralentissement de la demande en Catamarans voile
- la poursuite du déstockage dans les réseaux de distribution (50-100M€)
- une augmentation de l'intensité promotionnelle et une balance inflation désormais neutralisée
- le maintien des mesures de réduction de coût
- le déploiement du nouvel ERP (démarrage du site de Bordeaux sur le premier Trimestre)

## Une reprise progressive à partir du S2'2025 grâce à

- la normalisation du stock réseau, réalignant les prises de commandes avec les ventes finales
- le ramp up des 20 nouveaux modèles lancés en 2025
- la montée en puissance des sites de Monfalcone (Italie) et Gandra (Portugal)
- le redressement progressif de Cadillac et des marques américaines

**Un chiffre d'affaires attendu entre 0.9-1.0B€ en 2025**



# Perspectives : Impulser le rebond sur la saison 2025/2026

## Les enjeux

- Lancer 66 nouveaux modèles en 3 ans (vs. 44 entre 2022 et 2024),
  - Poursuivre notre stratégie de montée en gamme
  - Adapter notre offre d'entrée de gamme, post inflation
  - Embarquer des solutions innovantes dans un design eco-conçu
- Adapter le niveau d'industrialisation à la taille des séries produites afin de contenir l'enveloppe d'investissements entre 75 à 85 M€ / an sur la période.
- Rentabilité des marques US ramenée à l'équilibre d'ici 2026
- Finaliser le déploiement du nouvel 'ERP

## Une ambition

- chiffre d'affaires visé de 1,5 B€ en 2028, par croissance organique, générant un ROC de l'ordre de 10%
- En restant attentif aux opportunités de croissance externes relatives



**C'est lorsque les marchés du nautisme sont en recul que les lancements de nouveaux modèles et de nouvelles gammes permettent aux acteurs solides de rebondir**



**Prochains RDV :**

CA du premier trimestre 2025 le 13 mai 25



GROUPE  BENETEAU

Q&R