

A photograph of a sailboat on the ocean under a bright sun. The sailboat is on the left side of the frame, with its white hull and blue sails visible. The sun is in the upper center, creating a bright lens flare and a shimmering path of light on the water's surface. The sky is a clear, deep blue.

GRUPE  ENETEAU

Résultats SI 2025

24 septembre 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.

SOMMAIRE

01
Situation
au 24 septembre 2025

02
Résultats financiers
du S1 2025

03
Perspectives





GRUPE  BENETEAU

Situation au 24 septembre 2025

Bruno THIVOYON

CHAIRMAN OF THE MANAGEMENT BOARD

Une année 2025 contrastée entre les semestres

Un S1 2025 difficile, comme anticipé

- Ralentissement de l'ensemble des marchés, dans un climat d'incertitudes géopolitiques,
- Mise en place de tarifs douaniers aux US et évolutions défavorables des parités
- Augmentation de l'intensité promotionnelle sur chaque segment
- Finalisation du déstockage dans les réseaux au T2
- Déploiement complexe du nouvel ERP
- Poursuite des mesures d'adaptation du Groupe (baisse des frais fixes, contrôle du BFR et des investissements), en préservant les capacités de rebond (activité partielle)

Une reprise sur S2 2025, portée par

- Un rebond des prises de commandes depuis le début de l'exercice
- 23 nouveaux modèles présentés lors du salon nautique de Cannes
- Bon accueil des nouveautés, confirmant leur positionnement dans chaque gamme
- Poursuite du redressement du site industriel US
- Montée en puissance des sites en Italie et au Portugal
- Une première baisse des taux d'intérêts aux US

Free Cash Flow positif au S1'25

Retour de la croissance et de la rentabilité prévu au S2'25



LAGOON 38



GRUPE  BENETEAU

Résultats financiers du S1 2025

Nicolas RETAILLEAU

GRUPE BENETEAU CFO

Une situation financière affectée par la baisse d'activité, mais qui préserve les capacités de rebond

| | S1 2025 | S1 2024 | Variations |
|--|--------------|--------------|-----------------|
| Chiffre d'affaires | 403,8 | 556,6 | - 27,5% |
| EBITDA | 8,5 | 77,7 | - 89,1% |
| en % CA | 2,1% | 14,0% | -11,9 Pts |
| Résultat opérationnel courant | -20,6 | 49,5 | - 141,6% |
| en % CA | -5,1% | 8,9% | -14,0 Pts |
| Résultat net des activités destinées à être cédées | 0,0 | 22,8 | n.s. |
| Résultat net (part du Groupe) | -24,8 | 49,4 | |
| en % CA | -6,1% | 8,9% | |
| Free Cash Flow (*) | 14,3 | -51,2 | |
| Trésorerie nette | 257,9 | 116,0 | |

Chiffre d'affaires en baisse de 27,5% sous l'effet du ralentissement des différents marchés du nautisme au S1'25

- Fin du déstockage dans les réseaux au T2'25

Un résultat négatif au S1'25, comme anticipé, induit par la forte baisse d'activité et par des éléments non-récurrents

- Mesures d'adaptation qui préservent les compétences
- Lancement d'un nouvel ERP

Free Cash Flow positif et trésorerie nette supérieure à 250M€

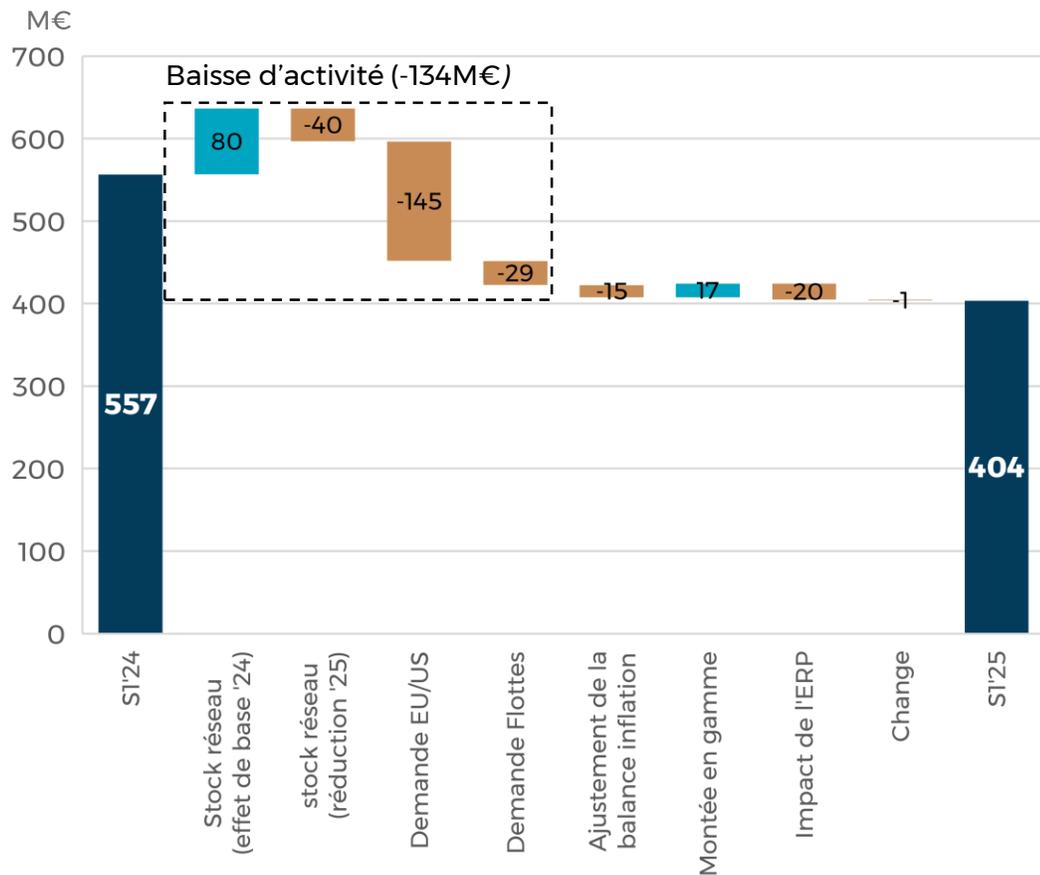
- Accélération du plan produit dans une enveloppe d'investissements maîtrisée

Données 2024 publiées après application des IFRS5 - (Contribution de l'activité Habitat reportée en résultat net des activités destinées à être cédées)

(*) hors cash-flows nets relatifs aux compléments de prix versés en 2025 pour la cession de l'activité Habitat

Chiffre d'affaires en repli de 27%

dans des marchés fortement impactés par le contexte macro-économique incertain



Ralentissement global de la demande finale en volume

- Ralentissement des marchés en Europe & US (-27%) -145 M€
- Contraction des livraisons aux loueurs professionnels (-55%) -29 M€

Normalisation des stocks dans les réseaux de distribution

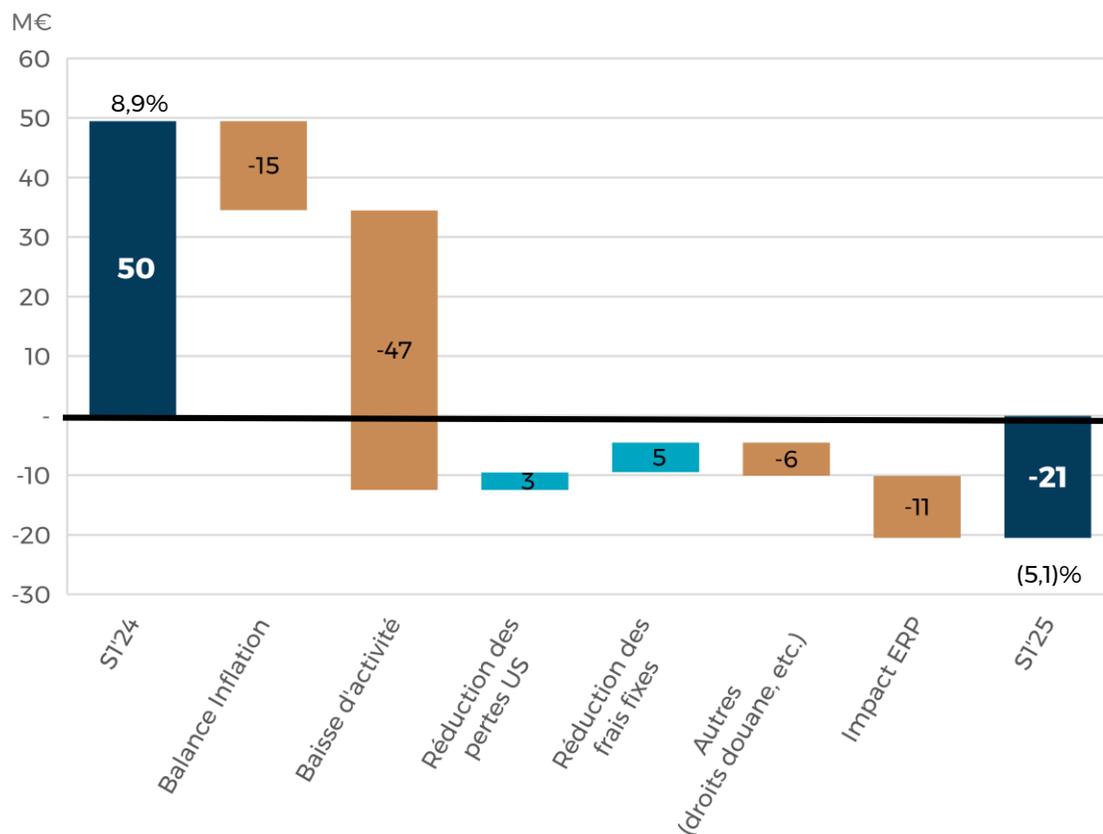
- Effet de base de la réduction des stocks réseaux au S1'24 +80 M€
- Réduction des stocks réseaux au S1'25 -40 M€

Autres effets

- Normalisation de la balance inflation -15 M€
- Poursuite de la montée en gamme +17 M€
- Report de facturation lié à la migration d'ERP -20 M€
- Effet limité de l'évolution des taux de change -1 M€

Baisse d'activité de 134M€ sur le semestre avec un point d'inflexion au T2

Un résultat négatif au S1'25 induit par la forte baisse d'activité et par des éléments non-récurrents



- Normalisation de la balance inflation (-2,7pts) - 15 M€
- Variation d'activité, dont impact du déstockage réseau - 47 M€
- Réduction des pertes américaines (-8M€ au S1'25) + 3 M€
- Réduction supplémentaire des frais fixes + 5 M€
- Autres effets (droits de douane, parité, etc.) - 6 M€
- Migration d'ERP (coût projet + impact exceptionnel) -11 M€

ROC négatif de -21M€ au S1'25, incluant la préservation des compétences en Europe (~7M€), le redressement aux US (~8M€) et le changement d'ERP (~11M€)

Un résultat net en ligne avec la baisse du résultat opérationnel

| en M€ | S1 2025 Données publiées | S1 2024 Données publiées |
|---|--------------------------------|--------------------------------|
| Résultat opérationnel courant | -20,6 | 49,5 |
| Autres produits et charges | 0,0 | 0,0 |
| Résultat opérationnel | -20,6 | 49,5 |
| Résultat financier | 4,2 | -0,8 |
| Quote-part des entreprises mises en équivalence | -5,3 | -4,2 |
| Charge d'impôt sur les résultats | -3,3 | -17,9 |
| Résultats des activités abandonnées | 0,0 | 22,8 |
| Résultat net consolidé | -24,9 | 49,3 |
| Résultat net (part du Groupe) | -24,8 | 49,4 |
| Bénéfice net par action (en €/u) | - 0,30 | 0,61 |

Résultat financier (+5M€ vs. S1 2024)

- +1.5M€ de produits financiers supplémentaires lié au placement des fonds provenant de la cession de l'Habitat
- Gain de 1,1M€ lié aux couvertures de change contre -2,4M€ de charge en 2024 pour les instruments en \$ non-débouclés.

Mise en équivalence

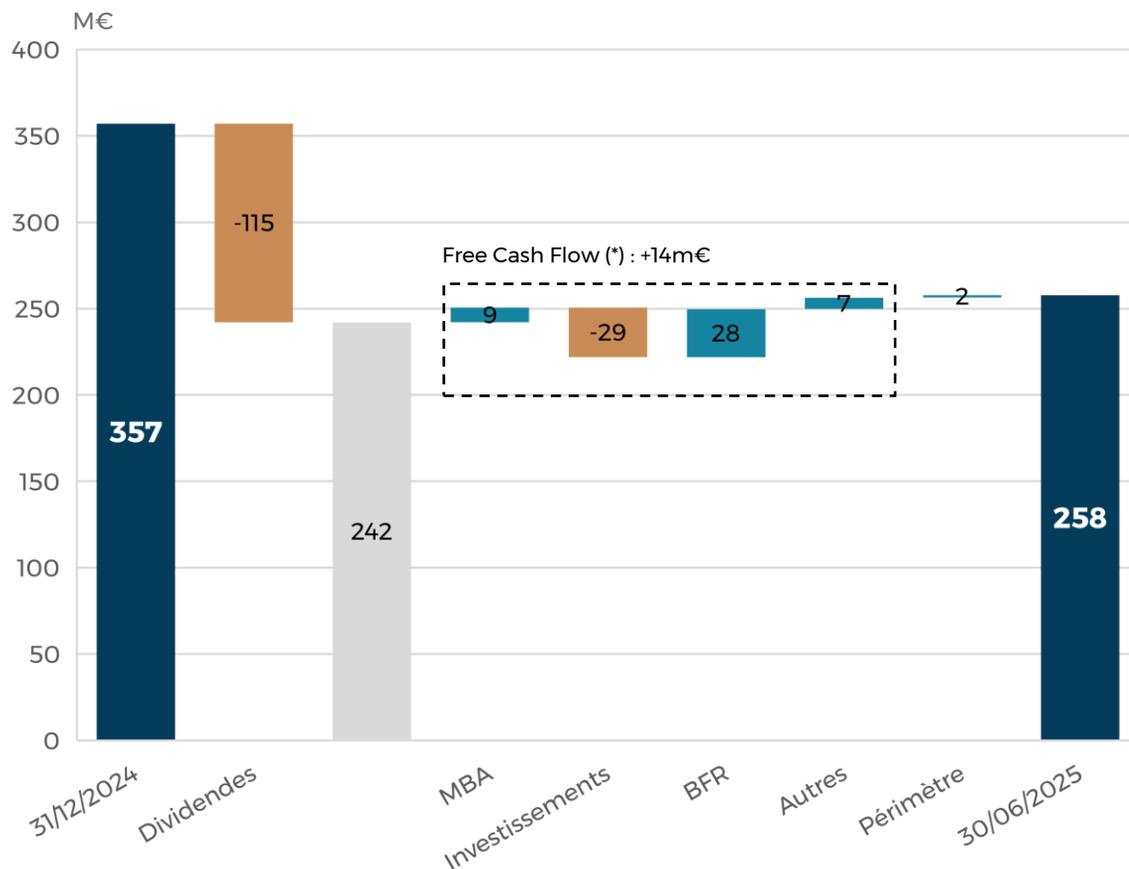
- Ralentissement des activités de financement dans un contexte de réduction des inventaires dans les réseaux de distribution
- Quote-part des pertes des sociétés de boat clubs & charters, toujours affectées par la faiblesse des marchés

Charge d'impôts

- 2,9M€ de charge fiscale relative à 2024, au titre de la contribution exceptionnelle des groupes français
- Pertes fiscales non activées à ce stade dans les filiales étrangères

Un groupe résilient qui a généré un free cash flow positif

Variation de trésorerie nette



Free Cash Flow positif sur le semestre

- 9M€ de marge brute d'autofinancement,
- 29M€ d'investissements nets : une accélération du plan produit compensée par un contrôle des investissements industriels
- 28M€ de réduction du BFR

752M€ de fonds propres au 30 juin 2025 (vs. 886M€ fin 2024)

- 115M€ de dividendes, dont 100M€ à titre exceptionnel liés à la cession de l'Habitat

Trésorerie nette tenue, supérieure à 250M€

(*) hors cash-flows nets relatifs aux compléments de prix versés en 2025 pour la cession de l'activité Habitat

Une situation financière affectée par la baisse d'activité, mais qui préserve les capacités de rebond



EXCESS 13

CHIFFRE
D'AFFAIRES

404 M€
- 27,5 %

RESULTAT OPER.
COURANT

-20,6 M€
- 5,1 % du CA

RESULTAT NET
(PART GROUPE)

-24,8 M€
- 6,1 % du CA

FREE CASH FLOW
TRESORERIE NETTE

+14 M€
258 M€

Chiffre d'affaires en baisse de 27,5%
sous l'effet du ralentissement
des différents marchés du nautisme au S1'25

Un résultat négatif au S1'25, comme anticipé,
induit par la forte baisse d'activité
et par des éléments non-récurrents

Free Cash Flow positif et trésorerie nette
supérieure à 250M€

An aerial photograph of a white Beneteau sailboat with a black and white sail, sailing on a blue sea. The boat is moving from the bottom right towards the top left, leaving a white wake. The background shows a coastline with buildings and hills under a clear sky.

GROUPE BENETEAU

Perspectives

Le désir toujours fort:
Être sur l'eau

Un plan de conquête engagé

Un leader solide et focalisé

- 140 ans d'histoire, à travers les cycles du nautisme
- 9 marques & 135 modèles adaptés à chaque type de navigation (Voile, Dayboating, Motor Yachting)
- Un réseau fort, de 1200 points de vente, qui a désormais normalisé son niveau de stock
- 6500 équipiers passionnés, talentueux et agiles
- Une empreinte industrielle performante
- une trésorerie nette restée solide malgré l'amplitude des variations de marchés

Une stratégie de croissance organique ambitieuse

1. Accélérer le lancement des nouveautés pour adresser les effets de l'inflation tout en poursuivant une stratégie de montée en gamme
2. Développer des solutions innovantes et durables qui améliorent l'expérience client
3. Renforcer le plan de compétitivité et réduire les temps de développement



66 nouvelles solutions de navigation en 3 ans, une parfaite adéquation avec les aspirations de chaque client

Redynamiser les volumes, post-inflation

- ✓ Repositionner l'offre produit à l'entrée de chacune de nos gammes
- ✓ Redynamiser le marché par la nouveauté et la compétitivité
- ✓ Accélérer le time-to-market
- ✓ Adapter la conception au cas d'usage (location / propriété)
- ✓ Continuer d'améliorer l'expérience client

**12 nouveaux modèles
présentés à Cannes
sur les 38 prévus d'ici 2027**



FIRST 30 *Effortless joy of planning for everyone!*



LAGOON 38 *ALWAYS DREAM BIG!*



F4.3 *Step into the elegance of yachting*



SWIFT TRAWLER 37 *Find your sweet spot*



SCARAB 210



CAP CAMARAT 9.0 *For every wave, every way*

Poursuivre la stratégie de montée en gamme

- ✓ Concevoir à l'écoute des retours clients
- ✓ Développer des services premium et de personnalisation
- ✓ Poursuivre la montée en gamme des marques américaines
- ✓ Adresser de nouveaux segments de clientèle avec les gammes M-Line de Prestige et Sea Loft de Jeanneau



Océanis 52
A step beyond designed to move you



M7 *The sound of serenity*



TH33 *Redefining horizons without compromise*



LAGOON EIGHTY 2 *A voyage for your emotions*



GRAND TRAWLER 63
A new benchmark in elegant voyaging



ANTARES 12 COUPE *A cruiser for all seasons*

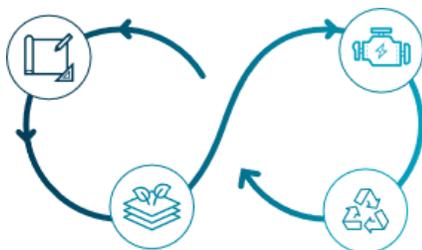
**7 nouveaux modèles
présentés à Cannes**

sur les 28 prévus d'ici 2027

Embarquer des innovations durables et accessibles

D'un concept boat au lancement d'une nouvelle gamme

- ✓ Juin 2023 : Lancement du projet
- ✓ Aout 2024 : Mise à l'eau de 2 prototypes
- ✓ Jan. 2025 : Concept Boat présenté au salon de Dusseldorf
- ✓ Sept. 2025 : Lancement de la gamme Jeanneau **Sea Loft**
- ✓ S1 2026 : Livraison des premiers unités de série



**Agilité et capacité d'industrialisation
pour des innovations durables
au service de l'expérience client**



SEA LOFT 480 *Pure holiday*

Lancement de la saison 2025/2026: salon de cannes

14
World
Premieres
in Cannes

19
New models
exhibited

4
models
reveals

66
New models
in 3 years



Très bon accueil de l'ensemble des nouveautés qui valide une stratégie d'accélération du renouvellement produit post inflation, tout en poursuivant une montée en gamme

Un plan de conquête engagé portant ses fruits dès le 2nd semestre 2025

Des défis encore persistants...

- Un contexte économique et géopolitique incertain
- Des droits de douanes aux US coûteux et impactant la demande américaine
- Des taux de change €//\$ défavorables
- Une forte intensité promotionnelle sur les salons
- La poursuite de la migration d'ERP

une reprise attendue dès le S2 2025

- Des stocks réseaux normalisés
- Des lancements qui s'accélère (66 nouveautés en 3 ans)
- Une montée en cadence des nouveaux modèles dans un outil industriel compétitif (Pologne, Portugal, Tunisie) et une montée en gamme des sites français et italiens
- Un redressement de la rentabilité des marques US, ramenée à l'équilibre en 2026
- Une poursuite des plans de compétitivité (30M€ en année pleine)

Un chiffre d'affaires S2'25 prévu en croissance, proche de 500M€

Un Résultat Opérationnel Courant visé autour de l'équilibre sur l'exercice



GRAN TOURISMO 35 & 40



GROUPE  BENETEAU

Q&R

Prochain RDV :

le 3 novembre 2025

CA du 3^e trimestre

The right value proposition for each of our clients in Sailing

Gateway without compromise to
customer experience



Enhanced overall boating
customer experience

The right value proposition for each of our clients in Dayboating

Gateway without compromise to customer experience



DAYBOATING EUROPEAN BRANDS

- JEANNEAU Cap Camarat 9.0 CC serie 2
- JEANNEAU Merry Fisher 1095 Fly
- BENETEAU Antares 9 New
- BENETEAU Antares 12 coupe

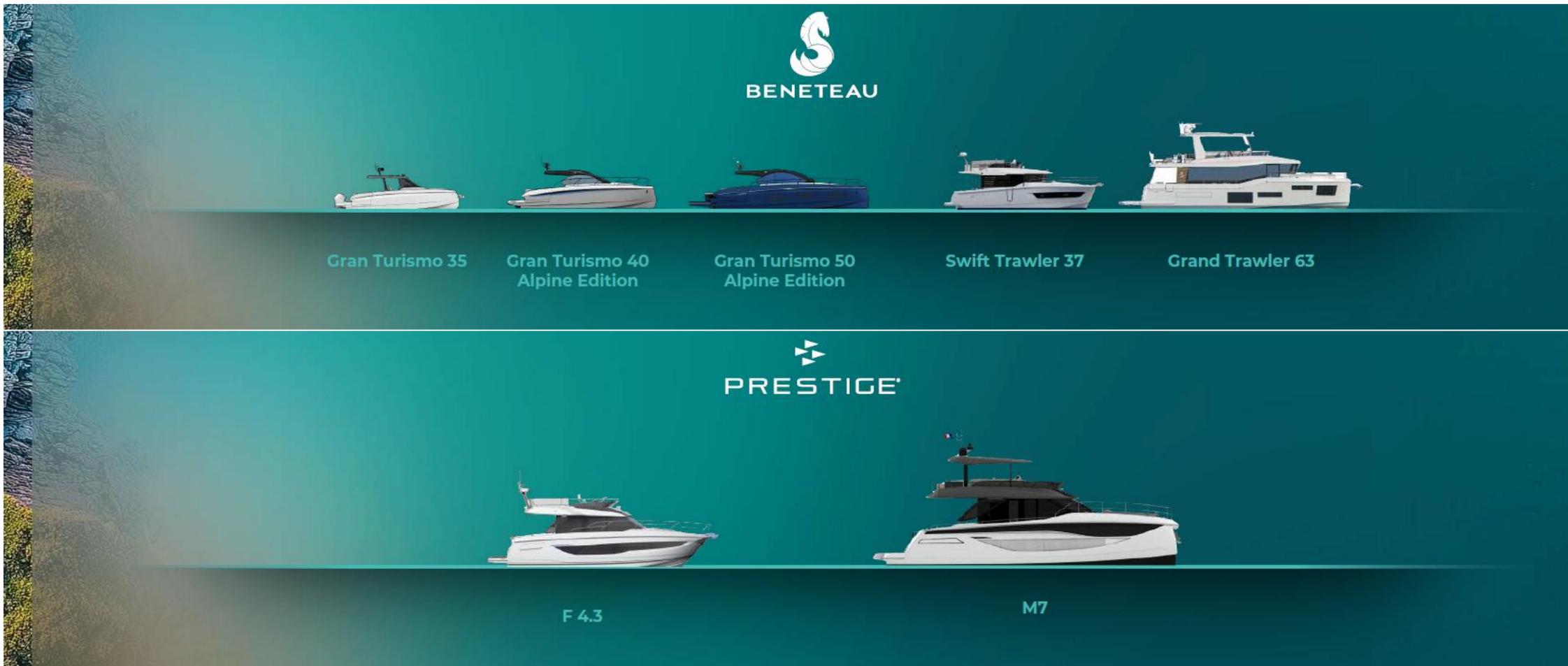
DAYBOATING US BRANDS

- scarab Scarab 210
- Wellcraft Wellcraft 28
- FOUR WINNS H 33
- FOUR WINNS TH 33
- FOUR WINNS TH 38

Enhanced overall boating customer experience

The right value proposition for each of our clients in Motor Yachting

Gateway without compromise to customer experience



Enhanced overall boating customer experience