

A sailboat is visible on the left side of the frame, sailing on a blue ocean. The sun is shining brightly in the center of the sky, creating a lens flare and reflecting off the water's surface. The sky is a clear, deep blue.

GROUPE  BENETEAU

# 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







GROUPE  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





GROUPE  BENETEAU

# Résultats financiers du S1 2025

**Nicolas RETAILLEAU**

GROUPE BENETEAU CFO



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

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

## 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€

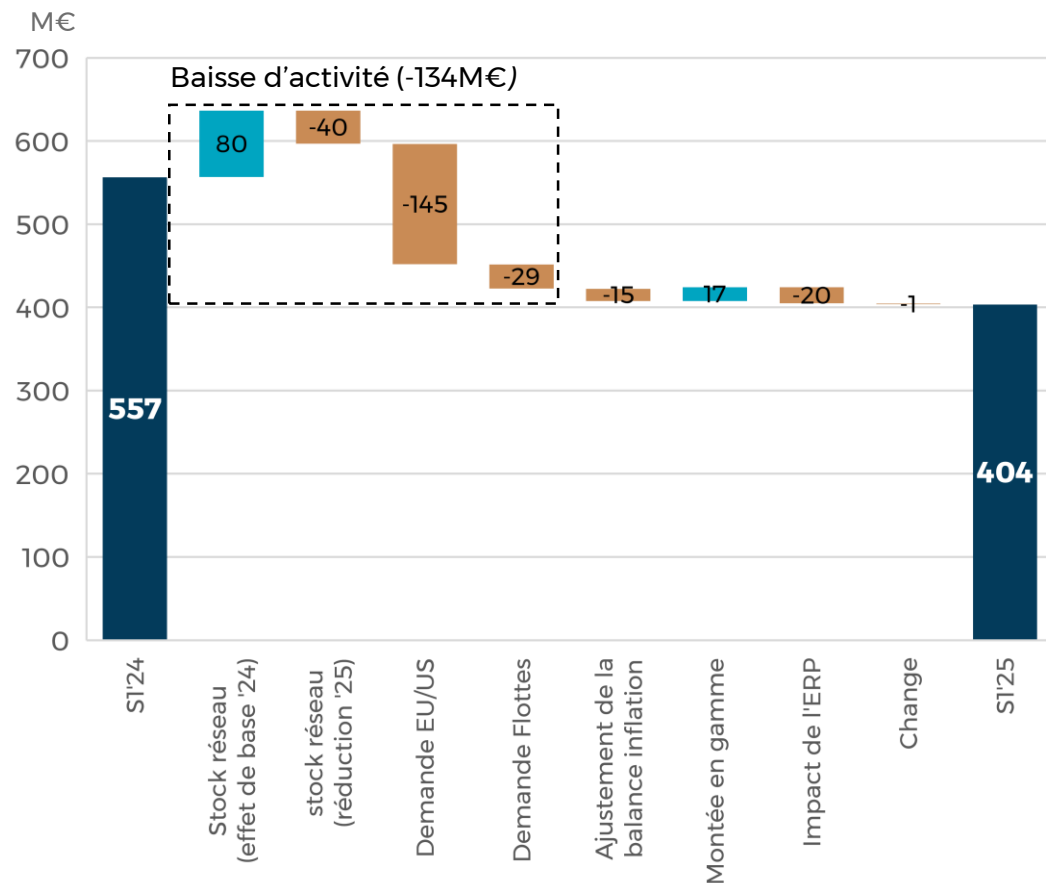
- Accélération du plan produit dans une enveloppe d'investissements maîtrisée

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€

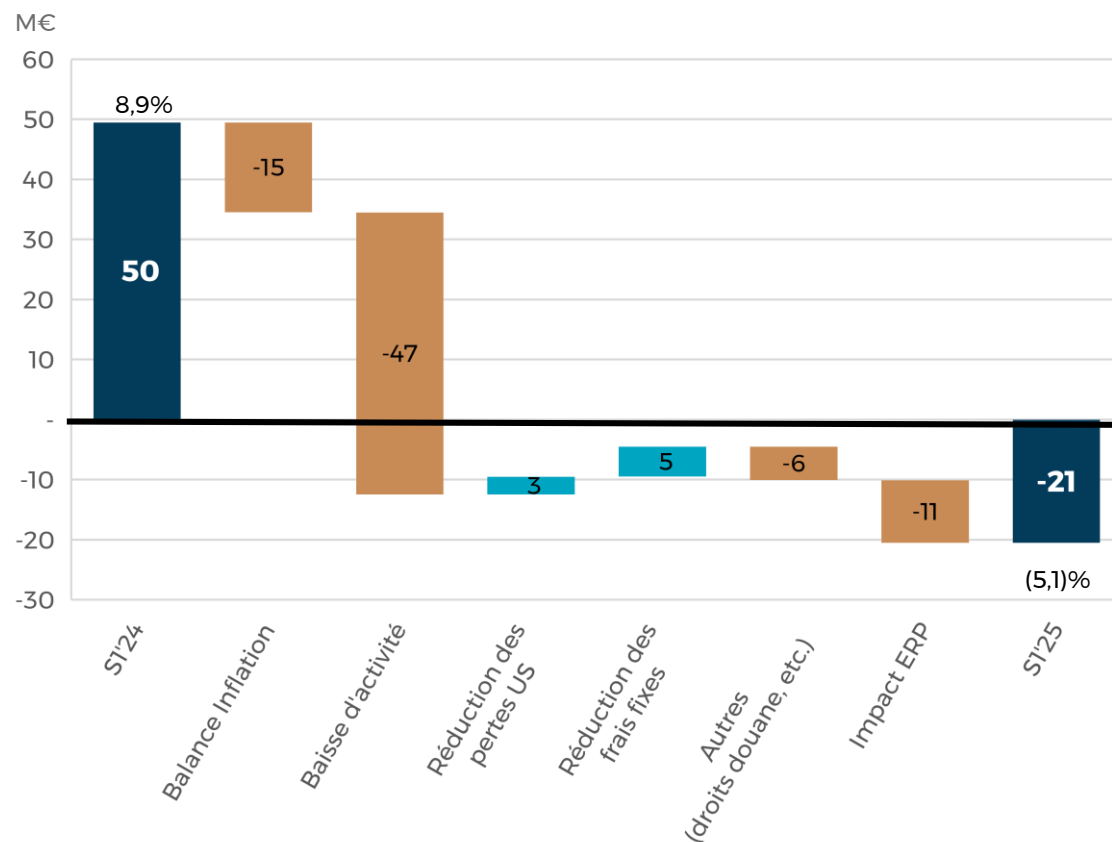
## Autres effets

- 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
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>-20,6</b>	<b>49,5</b>
Autres produits et charges	0,0	0,0
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-20,6</b>	<b>49,5</b>
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
<b>Résultat net (part du Groupe)</b>	<b>-24,8</b>	<b>49,4</b>
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

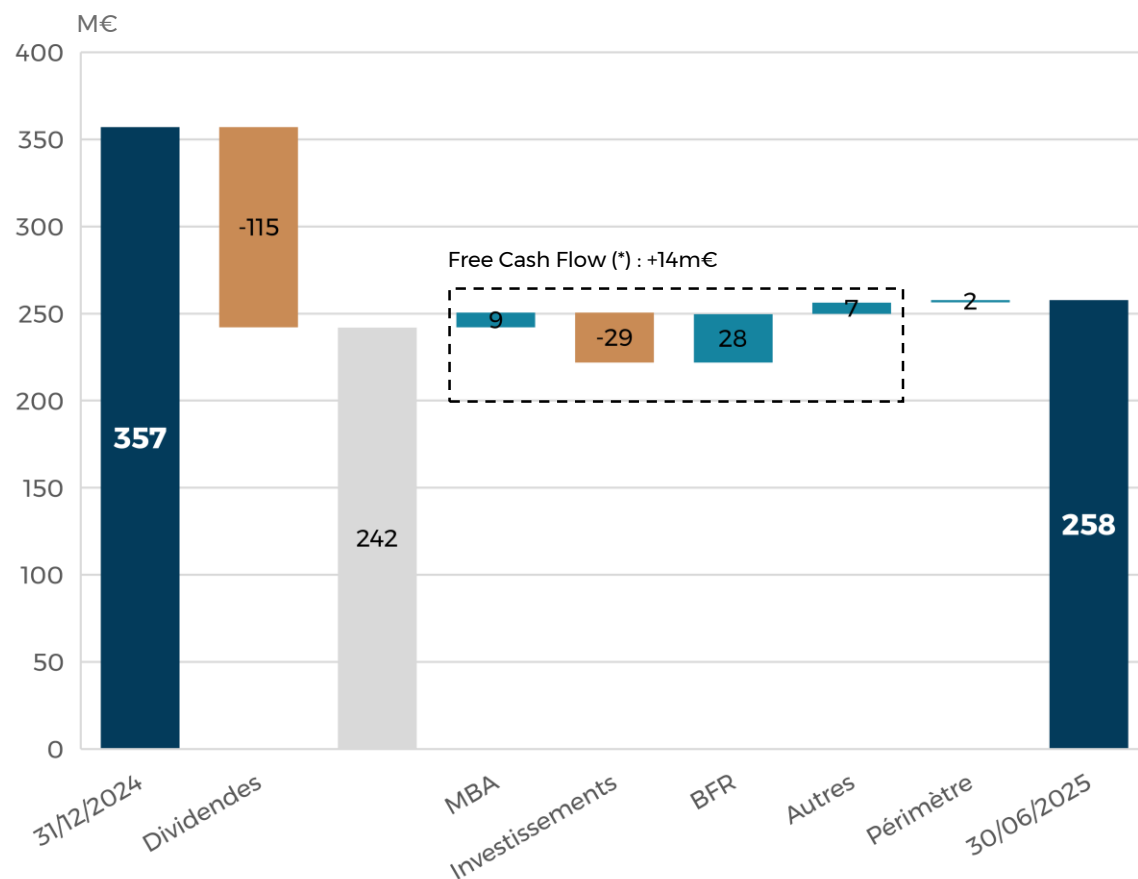
## Charge d'impôts

- 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

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

RESULTAT NET  
(PART GROUPE)

**-24,8 M€**  
- 6,1 % du CA

FREE CASH FLOW  
TRESORERIE NETTE

**+14 M€**  
258 M€

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





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 traverser 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

**7 nouveaux modèles  
présentés à Cannes**

**sur les 28 prévus d'ici 2027**



**OCÉANIS 52**  
*A step beyond designed to move you*



**LAGOON EIGHTY 2** *A voyage for your emotions*



**M7** *The sound of serenity*



**GRAND TRAWLER 63**  
*A new benchmark in elegant voyaging*



**TH33** *Redefining horizons without compromise*

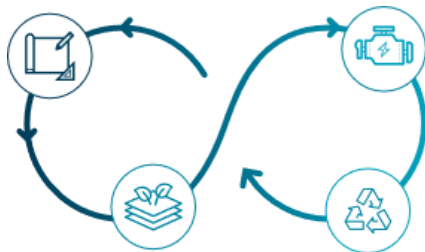


**ANTARES 12 COUPE** *A cruiser for all seasons*

# 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**



**-50%**  
d'émission  
en phase d'usage

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 2<sup>nd</sup> 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



A sailboat is visible on the left side of the frame, sailing on a blue ocean. The sun is shining brightly in the center of the sky, creating a lens flare and reflecting on the water's surface. The sky is a clear, deep blue.

GROUPES  BENETEAU

Q&R

**Prochain RDV :**

le 3 novembre 2025

CA du 3<sup>e</sup> 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

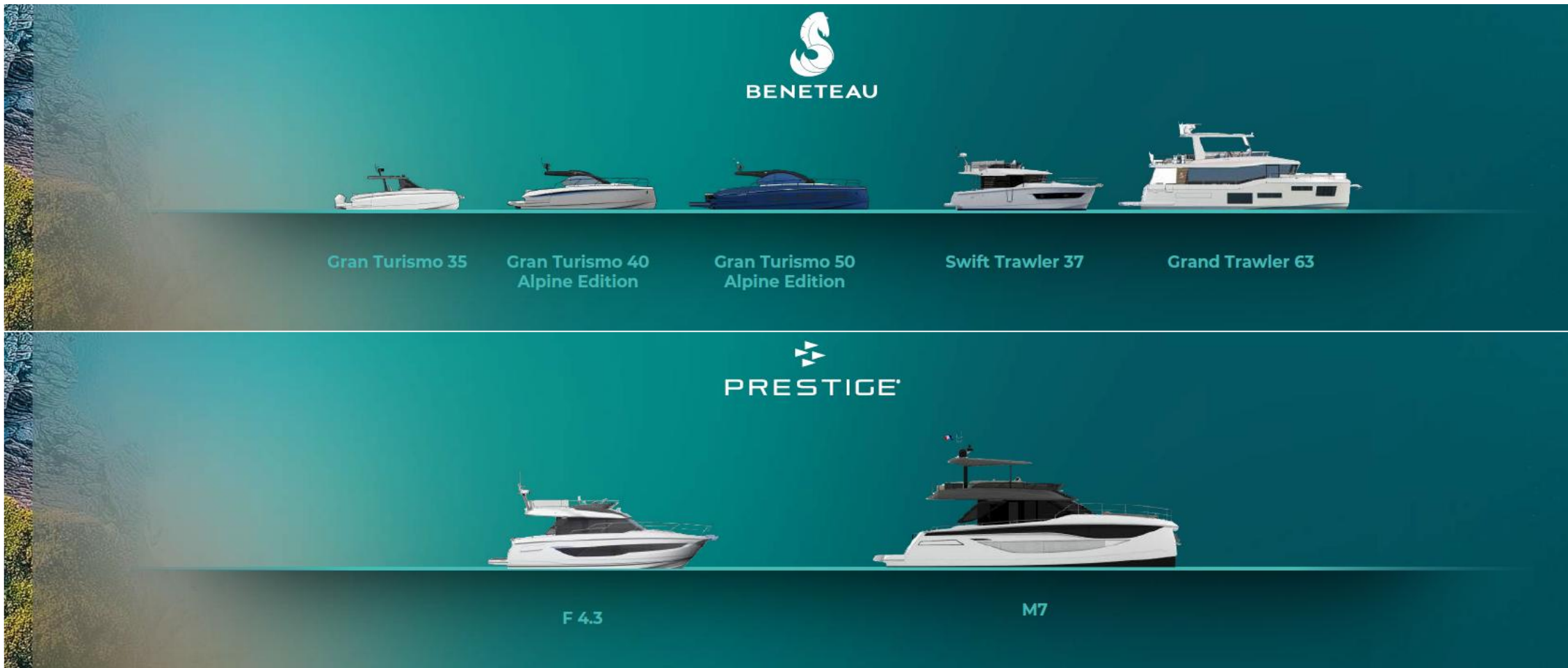
Gateway without compromise to  
customer experience



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