

GROUPE  BENETEAU

BRINGING DREAMS TO WATER

Résultats 2025

18 MARS 2026



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
2025**

#2

**Résultats
financiers
annuels**

#3

Perspectives



Performance 2025

Bruno THIVOYON

Groupe Beneteau CEO

2025: un point bas en S1, un début de rebond en S2

Une année 2025 marquée par

- **Un marché ralenti**, en particulier par les droits de douanes aux Etats-Unis
- **La préservation des capacités industrielles**
- **Une migration d'ERP**
- **Un désengagement des activités non-rentables** de Boat clubs & Charters
- **Des investissements vers des métiers de services plus profitables** de refit & d'après-vente

Une stratégie de rebond pilotée

- **Réduction des stocks concessionnaires** jusqu'à la fin du premier semestre
- **Accélération des lancements de nouveaux modèles**, depuis le second semestre
- **Prises de commandes en croissance de +24%**, supérieure aux ventes de l'exercice

CHIFFRE
D'AFFAIRES

849 M€
- 18 %

RESULTAT OPER.
COURANT

(21,6) M€
(2,5) % du CA
- 9,9 pts

RESULTAT NET
(PART GROUPE)

(43,0) M€
(5,1) % du CA

FREE CASH FLOW
TRESORERIE NETTE

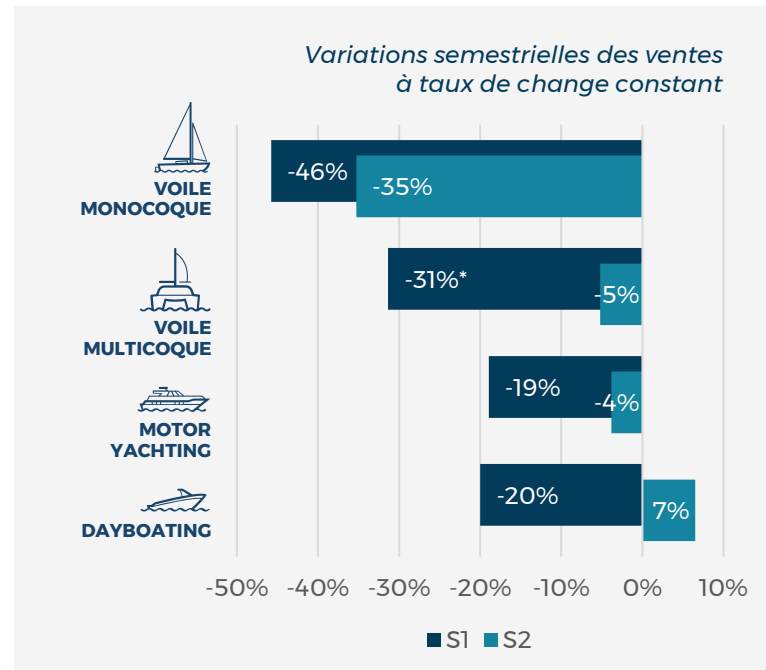
+12 M€
248 M€*

Trésorerie préservée et carnet de commande en croissance

Une accélération produit pour repartir en conquête

Un contexte difficile, affectant les différents marchés en 2025

- Incertitudes pesant sur la demande aux Etats-Unis après la hausse des droits de douane (+15%)
- Evolution défavorable des parités €/€/\$
- Contexte politique et macroéconomique instable, en particulier en Europe
- Difficultés de financement des sociétés charters (notamment en Grèce après l'arrêt des programmes de subvention)
- Un marché de la voile monocoque en difficulté



Une stratégie permettant un redressement dès le S2'25

- Finalisation d'un plan de baisse des stocks réseaux à la fin du S1
- Accélération du lancement de 23 nouveautés
- Retour de la croissance des ventes sur les segments Moteurs, malgré des délais de dédouanement aux US
- Surperformance du marché en voile Multicoque et en Dayboating
- Redressement amorcé des marques américaines

Alors que le stock réseau est désormais normalisé, le lancement de 23 nouveautés permet désormais de surperformer le marché

* Y compris l'impact de 20M€ de la migration d'ERP au T1'25 sur les ventes de catamaran

Des nouveautés unanimement reconnues par la profession

23 nouveaux modèles en 2025 (vs. 9 en 2024)

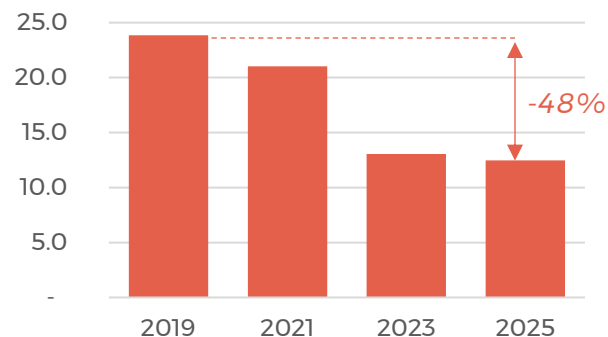
- 10 modèles pour la poursuivre la montée en gamme
- 13 modèles pour revitaliser l'entrée de gamme
- 21 nominations, 11 awards
- Un accueil très positif par les concessionnaires et le marché

Des prises de commandes en croissance de +24% en 2025



Préservation des compétences et poursuite de la trajectoire RSE pour un rebond plus durable de l'activité

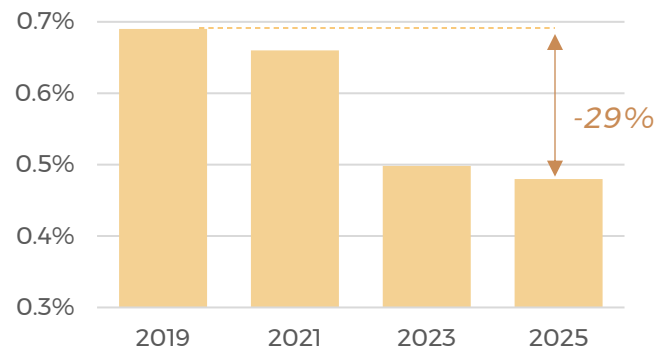
Un équipage engagé



■ Taux Fréquence

- Réduction notable des **maladies professionnelles** en France et des **accidents** au Portugal et en Tunisie
- **15h de formation** par salarié, dont 30% au travers du compagnonnage
- **-700 postes préservés**, via les mesures d'activité partielle en France et en Italie
- Renforcement du programme **B-Equal**

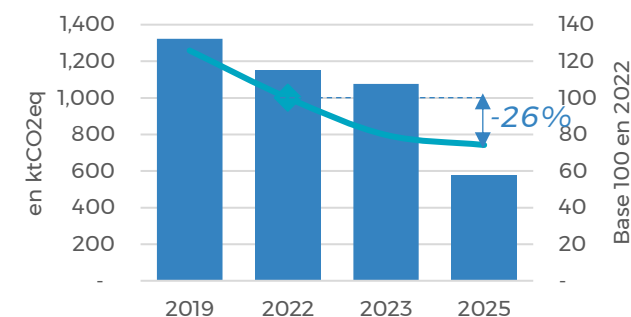
Une croissance éthique



■ Taux de réclamation 12m

- **56%** des achats effectués auprès de fournisseurs évalués RSE (vs. objectif de 50% en 3 ans)
- **85%** de bois d'origine certifiée, dont 68% de forêts éco-gérées (+15pts vs. 2024)
- **100%** du top management sensibilisé aux risques de corruption et 90% des populations visées

Des océans préservés



■ Emissions tous scope (ktCO2eq) — En intensité de CA

- **-26%** des émissions de scope 3 en intensité de CA (680t/M€ en 2025 vs. 920t/M€ en 2022)
- **1000+** salariés sensibilisés à la Fresque du Climat
- **158t** de résines et 14t de fibres bio-attribuées ou recyclées (dont 1t de déchet revalorisée matière)
- Innovations sur la **circularité** des matériaux primées pour la 4^{ème} année consécutive

10% des emplois préservés et -26% d'émissions de CO2 en intensité de CA

Réorientation des activités Boating Solutions

Accompagner les activités Boat Club & Charter, sans en être l'opérateur

- Développement de nouvelles offres de Boat Club « asset-light » en support de nos réseaux de concessionnaires (Wiziboat)
- Développement d'outils digitaux de gestion de flottes destinées aux sociétés Charter (Seanapps)
- Désengagement des métiers d'opérateurs Charters et Boat club (Dream Yacht Charter/Navigare et Your Boat Club)

Développer des pôles de services pour un meilleur accompagnement des clients

- Acquisitions de BMS et SAS en 2025 (pour 6M€)
- Meilleur accompagnement des clients lors des livraisons
- Développement d'une offre Refit (gamme Lagoon NEO)



BMS Service



Sailing Atlantique

**Recentrage sur l'accompagnement client
pour plus de synergies tout au long de la vie des bateaux**

Résultats financiers annuels 2025

Nicolas RETAILLEAU

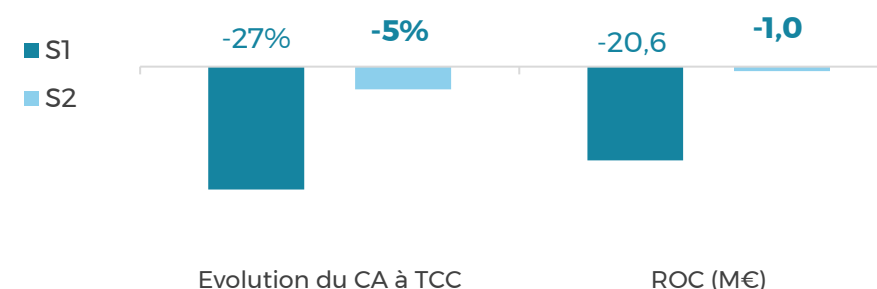
Groupe Beneteau CFO



Redressement au S2'25 et préservation de la trésorerie nette

	2025	2024	Variations
Chiffre d'affaires	848,6	1 034,4	- 18,0%
EBITDA	35,5	136,3	- 74,0%
en % CA	4,2%	13,2%	- 9,0 Pts
Résultat opérationnel courant	-21,6	75,9	- 128,4%
en % CA	-2,5%	7,3%	- 9,9 Pts
Résultat net des activités destinées à être cédées	0,0	63,2	
Résultat net (part du Groupe)	-43,0	92,9	n.s.
en % CA	-5,1%	9,0%	
Free Cash Flow	12,3	1,9	
Trésorerie nette	247,9⁽¹⁾	357,2	

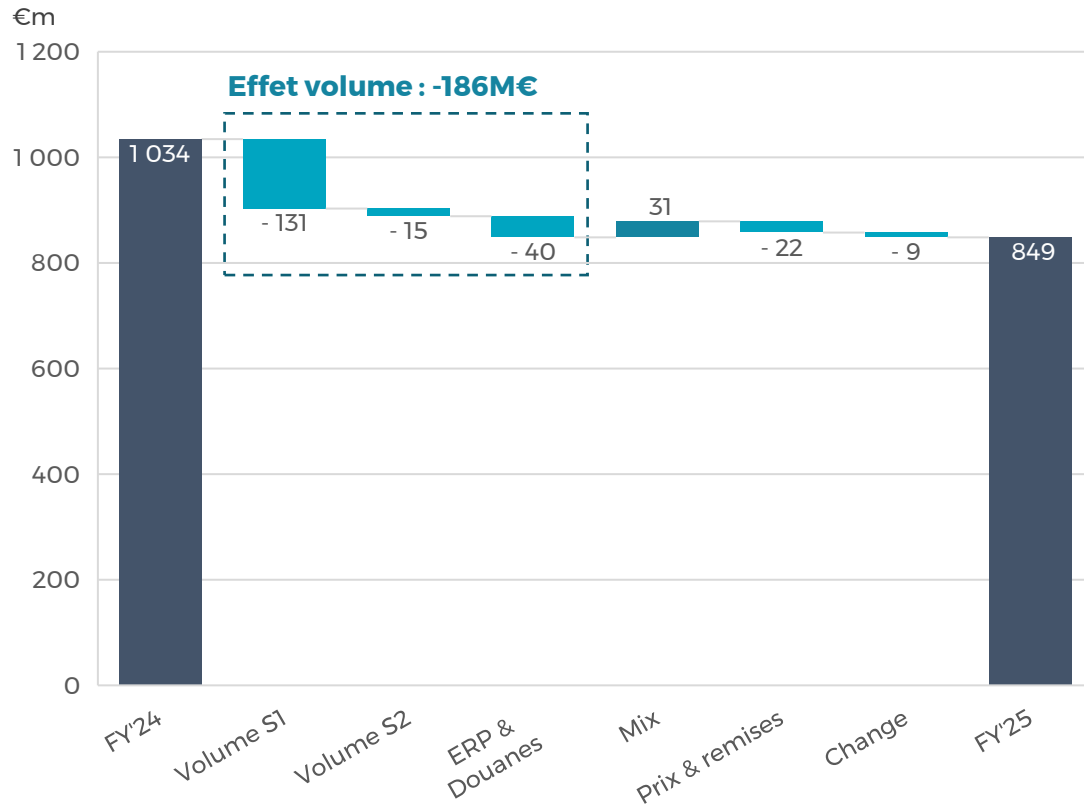
- **Chiffre d'affaires** de 849M€ sur l'exercice, marqué par une inflexion au S2 après un S1 en fort recul
- **Résultat opérationnel courant** négatif impacté par la baisse d'activité et par des éléments ponctuels; retour proche de l'équilibre au S2
- **Résultat net (part du Groupe)** affecté par le désengagement des activités de boat clubs et charters, non profitables
- **Free Cash Flow** positif de 12M€, permettant de préserver un niveau élevé de trésorerie nette



⁽¹⁾Après retraitement de l'incident de trésorerie du 23/12/25

Chiffre d'affaires en baisse de 18%

marqué par une inflexion au S2 après un S1 en fort recul



Effet volume: -186M€

- Baisse de volume prononcée au S1 (-24%), en ligne avec la baisse de la demande, amplifiée par l'impact exceptionnel de l'ERP (-20M€)
- Nette amélioration séquentielle au S2 (-3%), hors impact des délais de dédouanement aux US (-20M€)

Effet mix: +31M€

- Poursuite de la montée en gamme

Effet prix & remises: -22M€

- Redistribution anticipée de la balance inflation positive de 2024 (-25M€)

Normalisation des stocks concessionnaires permettant le réalignement sell-in/sell-out et un redressement de l'effet volume au S2

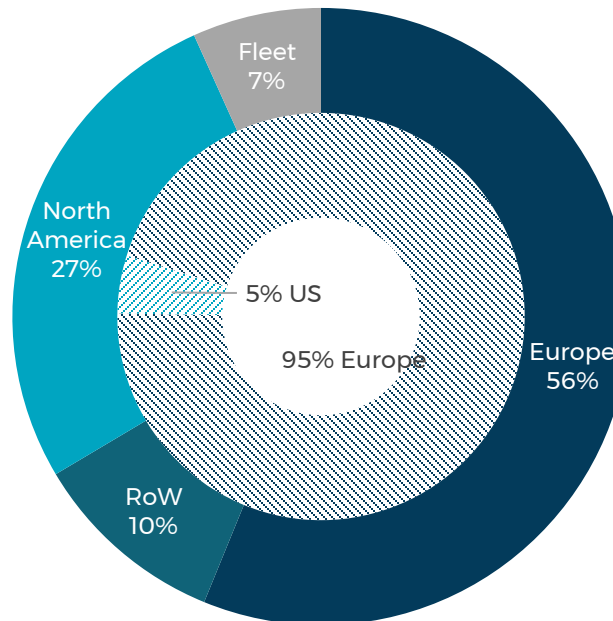
Evolution par zone géographique

Amérique du N. : -7,4%
-13,7% à TCC au S2

- Incertitudes pesant sur la demande (baisse à 2 chiffres des immatriculations)
- Hausse des droits de douane (+15%) et impact change €//\$ défavorable
- 20M€ de CA décalé du fait des procédures douanières

Répartition du CA 2025

par destination (graphique extérieur)
et par provenance (graphique intérieur)



Europe : +2,0%
-15,6% à TCC au S2

- Contexte politique incertain en Allemagne et en France
- Bonne dynamique des ventes de Motor Yachting en Italie

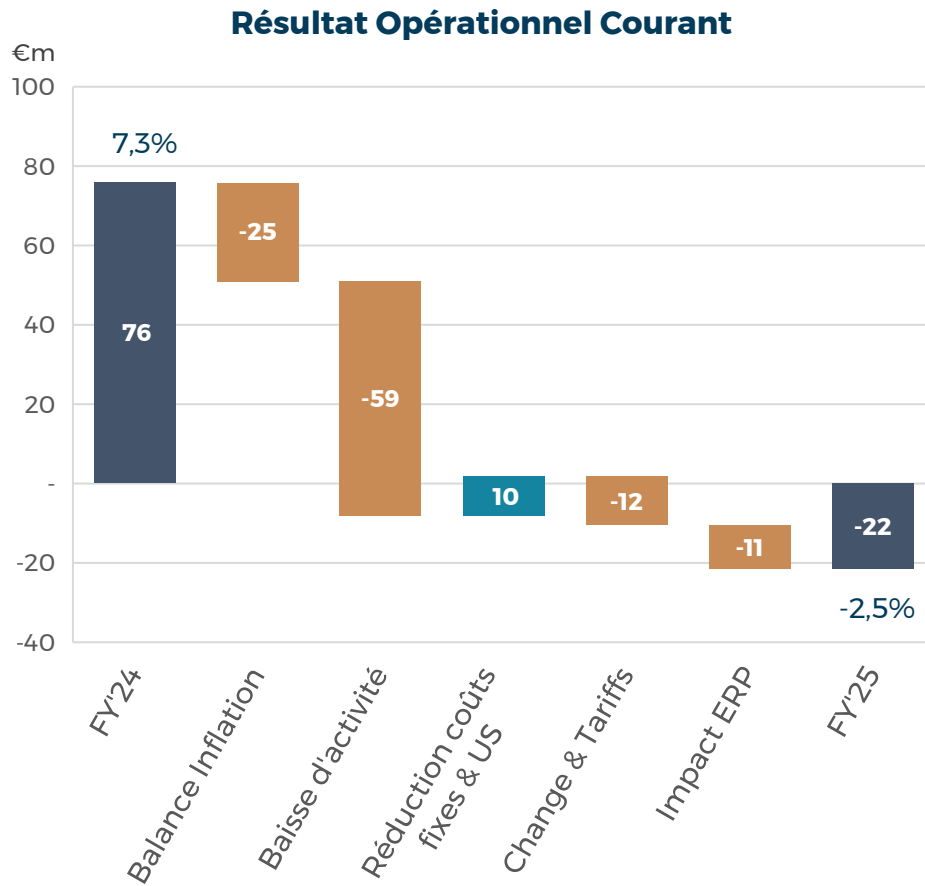
Flottes : -14,5%
-37,8% à TCC au S2

- Arrêt des programmes de subvention en Grèce
- Difficultés de financement et de redressement de la rentabilité
- Baisse de la demande de renouvellement de flotte

**Près de 20% du chiffre d'affaires du Groupe réalisé aux US depuis l'Europe
Une reprise progressive des volumes fabriqués aux US**

Une marge opérationnelle impactée par la baisse d'activité

mais offrant des capacités de rebond



Une marge opérationnelle affectée par le contexte de marché

- Normalisation de la balance inflation telle qu'anticipée (25M€)
- Effet de la baisse d'activité de 18%

Une réduction de 10M€ des dépenses en 2025

- Baisse des coûts indirects
- Réductions des pertes des marques américaines

Des éléments exceptionnels

- Barrière douanière aux US (5M€) et impact de change (7M€) non répercutés dans les prix en 2025
- 11M€ de coûts d'ERP supplémentaires vs. 2024, liés à la migration désormais stabilisée du chantier de Bordeaux en 2025

Des opportunités complémentaires à court/moyen terme

- Baisse des coûts de flexibilité en France/Italie (9M€ en 2025)
- Eradication des pertes des marques américaines (13M€ en 2025)

Des leviers de progrès dès 2026

Résultat net affecté par les activités non profitables en minoritaire

en M€	2025 Données publiées	2024 Données publiées
Résultat opérationnel courant	-21,6	75,9
Autres produits et charges	0,0	0,0
Résultat opérationnel	-21,6	75,9
Résultat financier	-23,6	0,1
Quote-part des entreprises mises en équivalence	5,2	-18,6
Charge d'impôt sur les résultats	-3,2	-27,9
Résultats des activités abandonnées	0,0	63,2
Résultat net consolidé	-43,2	92,6
Résultat net (part du Groupe)	-43,0	92,9
Bénéfice net par action (en €/u)	- 0,52	1,12

Activités des boat clubs et charters, détenues en minoritaire

- Sociétés de boat clubs & charters non-profitables, toujours affectées par la faiblesse des marchés
- Dépréciation des 29M€ en comptes courants d'associés et garanties en 2025, affectant le résultat financier (vs. 25M€ de pertes en MEE en 2024)

Autres éléments financiers et mises en équivalence

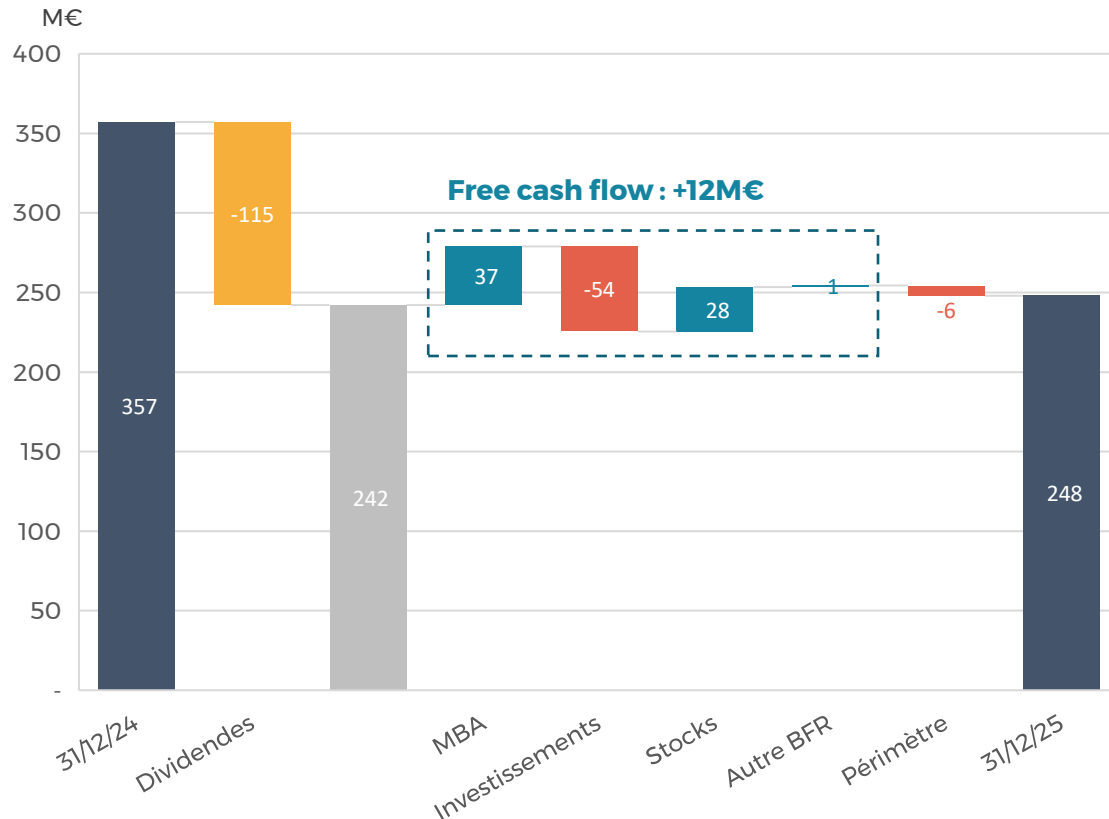
- 4M€ de produits financiers, nets des intérêts de placement (vs. 3M€ en 2024)
- 1M€ de résultat des couvertures de change (+4M€ vs. 2024 qui avait été pénalisé par le non-débouclage de couverture en \$)
- 5M€ provenant des sociétés de financement mises en équivalence (vs. 6M€ en 2024)

Charge d'impôt

- 3M€ de charge fiscale relative à 2024, au titre de la contribution exceptionnelle des groupes français

Free Cash Flow positif, bonne gestion du BFR

Variation de trésorerie nette



Free cash flow positif de 12M€, malgré un ROC négatif

- Investissements nets limités à 54M€ (vs. 69M€ en 2024), malgré l'accélération du lancement de nouveaux modèles
- Réduction de 28M€ des stocks (284M€ au bilan à fin 2025)

Incident de trésorerie quasiment intégralement recouvré

- Réémission erronée d'ordres de virement par un prestataire externe le 23 décembre 2025
- Procédures de rappel immédiatement engagées avec les partenaires bancaires
- Impact à fin décembre 2025 : 85M€ réintégrés en trésorerie nette
- Montant restant à recouvrer <0.5M€ à date

Trésorerie nette solide de 248M€

- Après distribution de 115M€ de dividendes y compris un dividende exceptionnel lié à la cession de la division Habitat

Génération de trésorerie positive sur l'exercice grâce au contrôle des investissements et à la normalisation des stocks



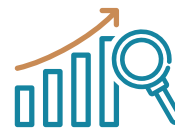
Perspectives

Un contexte de marché toujours aussi incertain en 2026



Un environnement macroéconomique et géopolitique complexe

- Une nouvelle période d'incertitude sur les tarifs douaniers et la demande US
- Poursuite du conflit Russie-Ukraine
- Nouveau conflit au Moyen-Orient
- Des taux d'intérêts qui demeurent élevés



Des signaux de soutien sur le marché du nautisme

- Une demande encore bien orientée sur les segments premium
- Une envie de naviguer toujours aussi forte
- Des niveaux de stocks désormais normalisés dans les réseaux de distribution du Groupe
- Une dynamique commerciale positive lors des salons

Poursuite des mesures pour redynamiser l'activité

Les priorités du Groupe

#1

**Développer
l'expérience
client**

66 modèles
en 2025-2027
(+50% vs. 2022-24)

#2

**Gagner
en Compétitivité**

Gain d'efficience
de 5-10M€ dès 2026,
supplémentaire
à l'effet volume

#3

**Innover
Durablement**

Trajectoire
de -30% d'intensité
de CO₂ en 2030





#4

**Conserver
une structure
financière solide**

Une croissance
organique
auto-financée

**Perspectives 2026 :
une croissance significative dans un marché en recul**

#1 Développer l'expérience client

		Tendance 2026	Carnet '26 vs. N-1
SAILING	 MONOHULL	↘	↗ +5%
	 MULTIHULL	↘	
MOTOR	 MOTOR YACHTING	↗	↗ +14%
	 DAYBOATING	↗	




3 leviers pour surperformer le marché et croître sur chaque segment :

- Accélérer le lancement de nouveaux modèles
- Renforcer le réseau de distribution international
- Développer la Relation Client tout au long de la durée de vie

Carnet de commande 2026 en croissance de +10% à fin février, dans un marché en repli

#1 Développer l'expérience client

par une offre produit ambitieuse pour stimuler la demande

PLAN PRODUITS 2025-2027			
	VOILE	MOTOR YACHTING	DAYBOATING
66 Nouveaux modèles entre 2025 et 2027 <i>(+50% vs 2022-2024)</i>	22	18	26
23 modèles lancés en 2025	8	7	8
24 modèles en 2026	5	6	13

**Un rythme de lancements soutenu en 2026,
une enveloppe d'investissements contrôlée**

#2 Gagner en compétitivité

Effet de levier

sur les sites industriels (dès 2026)



Talents et compétences préservées en France, programme d'automatisation



Bénéfice des lancement M7/M8 et préparation des prochains lancements



Redressement par le lancement de deux nouvelles gammes Fourwinns & Wellcraft



Croissance forte en Pologne, Portugal, Tunisie en 2026

Mesures complémentaires (à court/moyen terme)



Design-to-Cost et sourcing alternatif



Réduction du Time-to-Market (investissements développement produits)



Gains de compétitivité de 5 à 10 m€ dès 2026,
supplémentaires à l'effet volume

#3 Innover durablement, au profit de l'expérience Client

ARCHITECTURE NAVALE

- Gamme Sea Loft chez JEANNEAU
- Technologie à foil

Beneteau
Sea Loft 480



GESTION DE L'ÉNERGIE À BORD

- Déploiement du système hybride 48V
- Feuille de route Haute Puissance
- Développement de solutions de connectivité



MATÉRIAUX

- Résines Low Carbone et Elium© recyclable
- Fibre recyclée

Lagoon
Eighty Two



REFIT

- Standardisation de l'offre en Italie (Lagoon 620 Neo)
- Déploiement en Tunisie pour les petites unités (Lagoon 450 et 42)



Poursuivre le plan de réduction de 30% de notre intensité d'émission de CO2 d'ici 2030 (Scope 3, vs 2022)

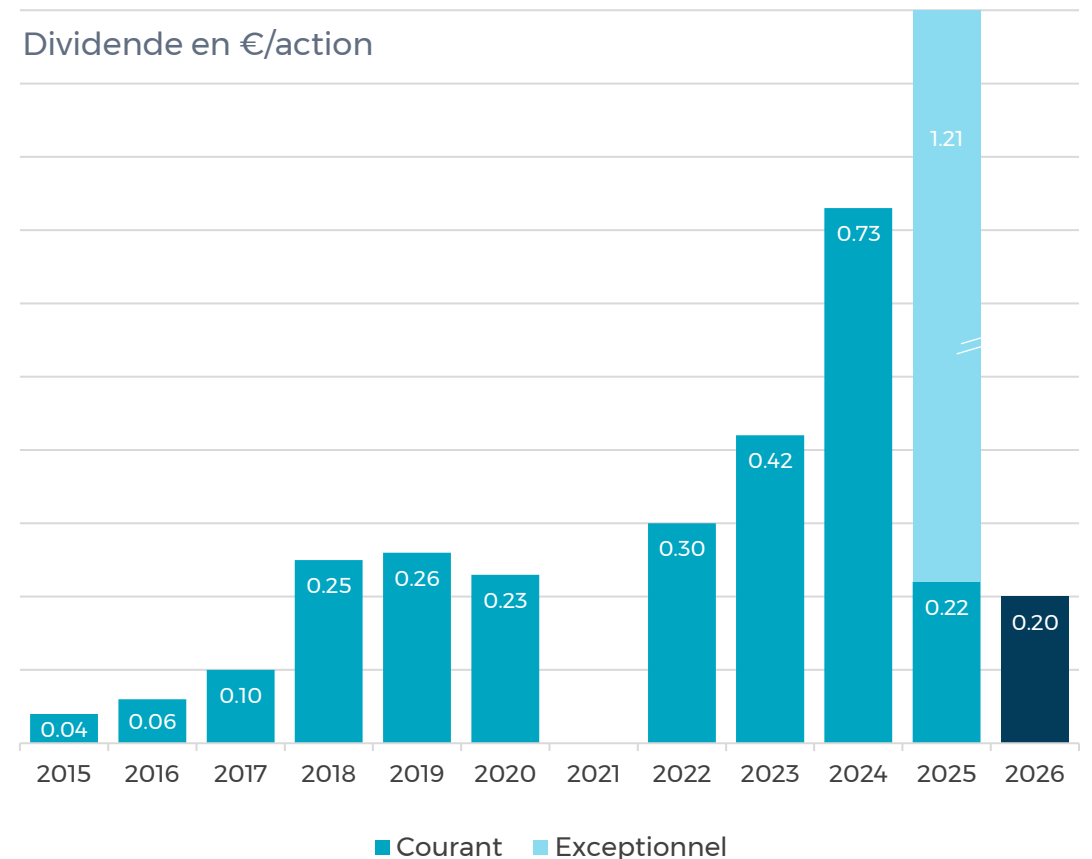
#4 Une structure financière solide

Une politique de retour à l'actionnaire

- Confiance sur les perspectives du Groupe
- Prise en compte d'une trésorerie nette élevée
- Proposition d'un **dividende de 0,2€ par action**, à valider lors de l'Assemblée Générale
- Poursuite rachat d'actions (2.8M€ en 2025)

Des capacités d'investissement préservées

- Autofinancer la croissance organique (accélération des lancements, transformation technologique, digitale et environnementale)
- Rester opportuniste en matière de croissance externe



Une situation financière solide permettant d'investir, malgré les incertitudes des marchés

Perspectives 2026



Croissance significative des ventes

- Lancement de 24 nouveaux modèles en 2026:
 - Poursuite de la montée en gamme
 - Renouvellement des offres d'entrée de Gamme
- Stock concessionnaires normalisés
- Visibilité améliorée: carnet de commande 2026 en hausse de +10% à fin février



Redressement progressif de la marge opérationnelle

- Contribution de la croissance
- Réduction des pertes des marques américaines
- Excellence opérationnelle bénéficiant des mesures de préservation des talents
- ERP stabilisé sur les sites de Bordeaux et Monfalcone



Wellcraft
28 Explorer



Jeanneau
Sun Odyssey 455



Beneteau
Swift Trawler 37

Avant évaluation des éventuels effets directs et indirects du conflit au Moyen-Orient sur l'activité du Groupe

PROCHAINS RDV

CA du premier trimestre 2026

le 4 mai 2026

GROUPE BENETEAU

Q&A

