



GROUPE  BENETEAU

BRINGING DREAMS TO WATER

Résultats semestriels 2026

23 septembre 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.

Sommaire

01

**Faits marquants du
premier semestre**

02

**Résultats financiers
semestriels**

03

Perspectives



01

Faits marquants S1 2026

Bruno THIVOYON

Président du Directoire

Redressement du résultat opérationnel courant au S1

Faits marquants

- **Succès de la stratégie d'accélération du lancement des nouveaux modèles**, représentant 30% des ventes au S1'26
- **Conflit au Moyen-Orient** ralentissant les prises de commandes depuis mars
- **Redressement de la profitabilité des marques européennes** (+20M€)
- **Désengagement des activités non-rentables aux US (RBH)**, arrêt de la production à Cadillac (marques FourWinns & Scarab)
- **Alliance Elektra Marine** pour standardiser la gestion de l'énergie à bord des voiliers
- **Développement des métiers de services** de refit & d'après-vente (4% des ventes)

CHIFFRE
D'AFFAIRES

449 M€
+ 11 %

RESULTAT OPER.
COURANT

(0,2) M€
(0,0) % du CA
+ 5,1 pts

RESULTAT NET
(PART GROUPE)

(21) M€
(5,1) % du CA

FREE CASH FLOW
TRESORERIE NETTE

(24) M€
202 M€

Une stratégie offensive de lancement de nouveautés qui porte ses fruits

Croissance des ventes de 11% au S1 en dépit d'un contexte difficile

Un contexte marqué par le conflit au Moyen Orient

- Climat d'incertitude sur les marchés du nautisme
- Poursuite d'une gestion prudente des stocks par les concessionnaires
- Prises de commandes en forte baisse depuis le début du conflit
- Début de reprise du marché Dayboating

	Marché 2026	Beneteau S1 '26
SAILING	 MONOHULL	+19%
	 MULTIHULL	+8%
MOTOR	 MOTOR YACHTING	+3%
	 DAYBOATING	+19%

La stratégie produits du Groupe porte ses fruits

- Succès des 23 nouveaux modèles lancés en 2025 (près de 30% des ventes réalisées au S1)
- Croissance des ventes *retail* de +14% au S1
- Prise de parts de marché dans la voile et le moteur

Surperformance des marchés sur l'ensemble des segments

Evolution de la stratégie pour adresser le marché aux Etats-Unis

Désengagement des activités opérationnelles déficitaires

Arrêt des activités industrielles aux US (RBH)

- Décroissance structurelle des segments bow rider & jet boat
- 30M€ de pertes opérationnelles cumulées 2024-2025 (-9M€ au S1'26)
- Fermeture du site de Cadillac effective au 31/07 (<5% des ventes du Groupe)
- Projet de cession des actifs industriels et des 3 marques Four Winns, Scarab & Glastron initié

Your Boat Club

- Plan de restructuration engagé
- Cession de 3 bases
- Réduction de la flotte et de la dette

Accélération du développement des 7 marques stratégiques

- **+29% de croissance à l'export** sur le marché américain pour les marques européennes au S1
- Poursuite du repositionnement de la marque américaine WELLCRAFT sur les segments *adventure* du Dayboating
- Renforcement du réseau de distribution local
- Lancement d'une offre conçue aux US pour la marque BENETEAU (Flyer)



Ambitions de croissance renforcées sur le marché américain



02

Résultats financiers semestriels 2026

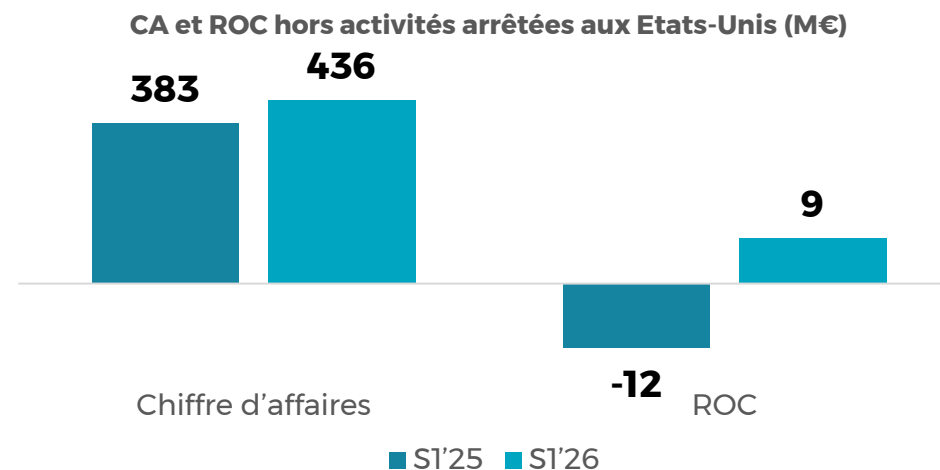
Nicolas RETAILLEAU

Groupe Beneteau CFO

Croissance et amélioration de la rentabilité opérationnelle au S1'26

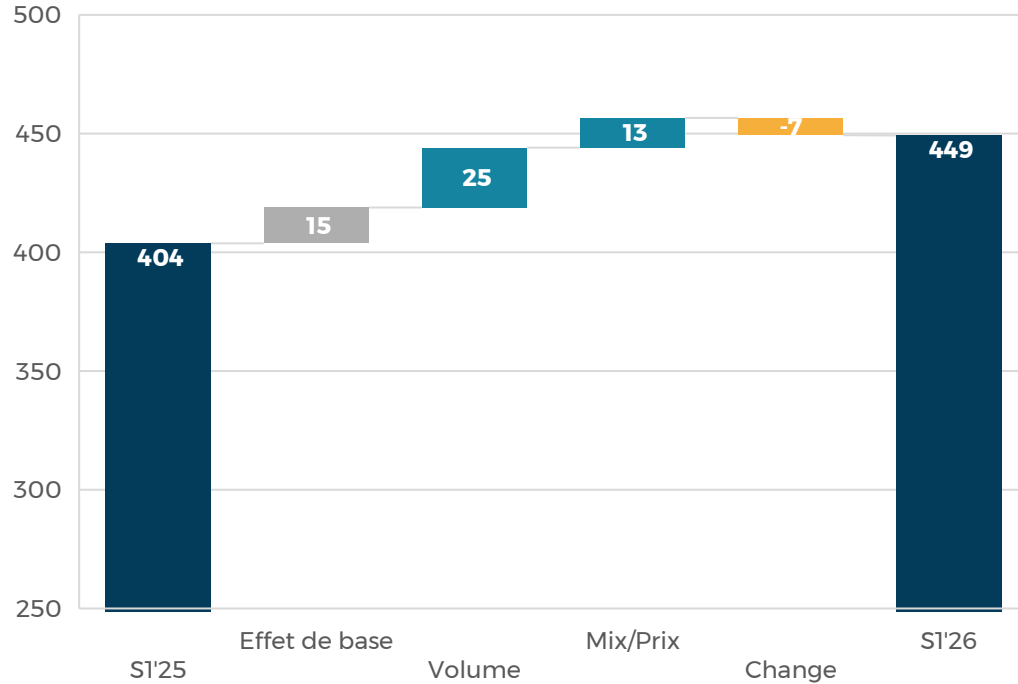
	S1 2026	S1 2025	Variations
Chiffre d'affaires	449,2	403,8	+11,2%
EBITDA	29,4	8,5	
en % CA	6,6%	2,1%	+4,5 pts
Résultat opérationnel courant	-0,2	-20,6	
en % CA	-0,0%	-5,1%	+5,1 pts
Résultat net (part du Groupe)	-21,4	-24,8	
en % CA	-4,8%	-6,1%	
Free Cash Flow	-24,3	14,3	
Trésorerie nette	201,7	257,9	

- **Chiffre d'affaires** de 449M€ au S1 en croissance de +11%, malgré l'effet du conflit au Moyen-Orient
- **Résultat opérationnel courant** en amélioration de +20M€, sous l'effet de la reprise des marques européennes et des leviers d'efficacité opérationnelle
- **Résultat net (part du Groupe)** affecté par (30)M€ d'éléments non-récurrents (arrêt des activités aux US, complément de prix de cession de l'Habitat)
- **Trésorerie nette** solide de 202M€, après le retour de 22M€ aux actionnaires au S1'26.



Chiffre d'affaires en croissance de +11% sur le semestre

malgré le ralentissement observé depuis le début du conflit au Moyen-Orient



+9% de croissance organique hors effets de base

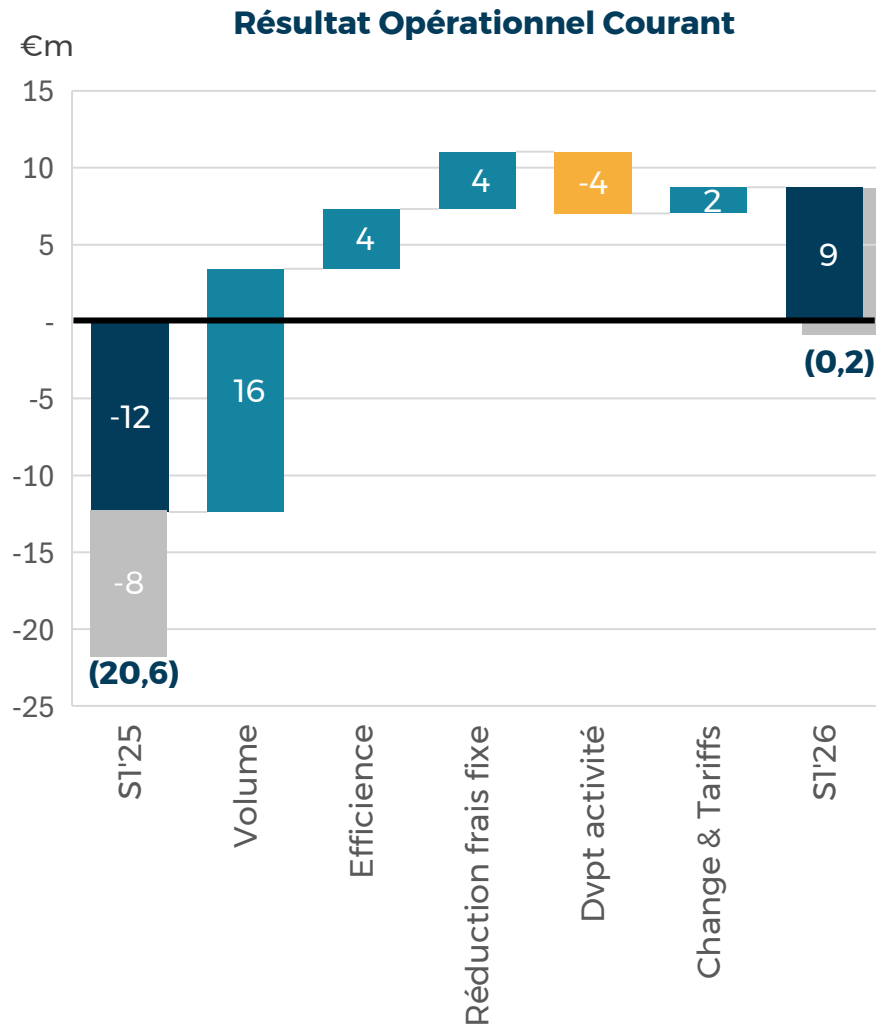
- Effet volume des marques européennes (+6%)
- Poursuite de la montée en gamme (+2%)
- Effet contrôlé prix/remises (+1%)
- Augmentation des droits de douanes aux US, compensée par des remboursements au titre de 2025

+2% d'effet de base favorable, net de l'effet change

- Migration ERP au T1'25 & décalage de ventes du T4'25 (c. +40M€)
- Stocks concessionnaires normalisés (-20M€)
- Impact des marques US arrêtées (13M€ vs. 21M€ au S1'25)
- Acquisitions dans les services (+3M€)
- Variation de change (-7M€)

Ventes « retail » en croissance de près de 14%, soutenues par le succès des 23 nouveautés lancées en 2025

Redressement de +20M€ du résultat opérationnel courant (ROC)



+16M€ lié à la croissance des ventes

- Effet volume associé au succès des nouveautés
- Préservation de la marge sur coût variable au S1

+8M€ de levier opérationnel

- Stabilisation de l'ERP sur le chantier de Bordeaux
- Gain de productivité en Pologne et en France, sous l'effet volume
- Poursuite de réduction des dépenses de structures, et maintien de mesures de flexibilité en France/Italie

(4)M€ de dépenses ciblées

- Efforts ciblés en R&D et commercial pour développer l'activité

Neutralité des effets aux US

- Impact de change €/€ défavorable compensé par le remboursement de droits de douanes 2025 aux US
- Persistance des pertes du site industriel aux US, avant décision de fermeture (-9M€ au S1'26 vs. -8M€ au S1'25)

Retour à la rentabilité des activités poursuivies

Résultat net affecté par 30M€ d'éléments non-récurrents

en M€	S1 2026 Données publiées	S1 2025 Données publiées
Résultat opérationnel courant	- 0,2	- 20,6
Autres produits et charges	- 29,6	0,0
Résultat opérationnel	- 29,8	- 20,6
Résultat financier	- 1,6	4,2
Quote-part des entreprises mises en équivalence	2,1	- 5,3
Charge d'impôt sur les résultats	- 5,9	- 3,3
Résultats des activités abandonnées	13,8	0,0
Résultat net consolidé	- 21,4	- 24,9
Résultat net (part du Groupe)	- 21,4	- 24,8
Bénéfice net par action (en €/u)	- 0,26	- 0,30

Activités arrêtées aux Etats-Unis : (39)M€

- (9)M€ de résultat opérationnel courant (vs. -8M€ au S1'25)
- (10)M€ de provisions pour charges et d'indemnités
- (20)M€ de dépréciation d'actifs relatifs aux marques, moules et outillages (en l'absence de repreneur confirmé à ce stade)

Autres éléments non-récurrents : +9M€

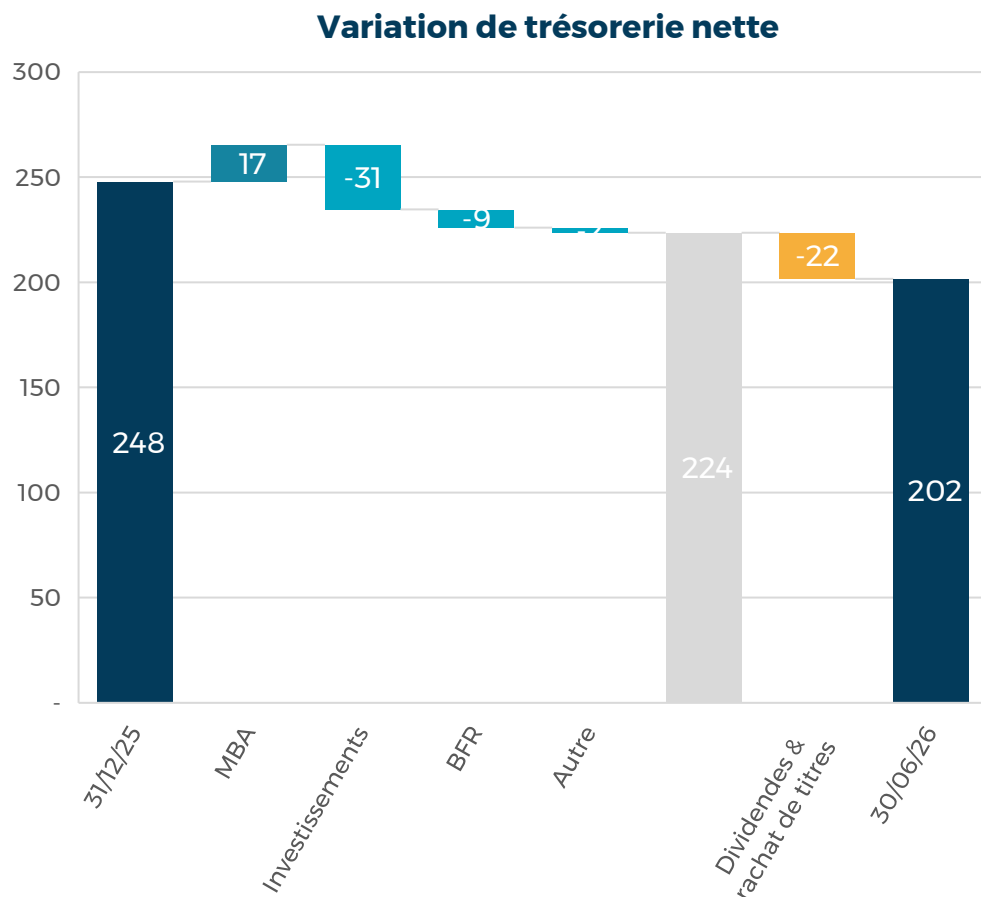
- (3)M€ de financements requis au S1'26 pour la cession des activités de boat clubs aux US (vs. -8M€ de dépréciation des titres de sociétés de charter au S1'25)
- (2)M€ de dépréciation d'impôts différés actifs
- 14M€ de complément de prix de cession de la division Habitat, encaissés en juillet

Éléments non-opérationnels récurrents

- 4M€ de produits nets financiers, directs ou provenant de quote-part des sociétés de financement mises en équivalence (vs. 7M€ au S1'25)

Résultat net +9M€, hors éléments non-récurrents

Trésorerie nette solide à 202M€



Free cash flow -24M€

- Redressement progressif de la Marge Brute d'Autofinancement (+9M€ vs. S1'25)
- Investissements nets de 31M€, en ligne avec 2025 (29M€) et inférieurs aux amortissements malgré l'accélération du lancement de nouveaux modèles.
- Besoin en Fonds de Roulement marqué au T2'26 par les effets du conflit au Moyen-Orient sur le ralentissement des prises de commandes et les stocks de production

Maintien d'une politique de retour à l'actionnaire

- Distribution de 16M€ de dividendes
- Rachat de titres pour 6M€ au S1'26

Incident de trésorerie de fin décembre 2025 intégralement recouvert

03

Perspectives



Un contexte de marché toujours marqué par des incertitudes mais une envie de naviguer qui reste forte

Un environnement toujours incertain

- Poursuite des conflits Moyen-Orient et Russie-Ukraine
- Prix du baril de Brent >100\$
- Variation des taux d'intérêts
- Situations géopolitiques

Les facteurs de résilience

- Bonne saison estivale pour la location
- Forte pratique de la plaisance pendant l'été
- Dynamique toujours soutenue du marché de l'occasion
- Début de rebond du marché du Dayboating
- Dynamique commerciale positive lors des salons



Un attentisme encore fort, une demande potentielle élevée

Les priorités du Groupe au démarrage de la saison 2026/2027

1

Développer l'expérience client

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

- ✓ 18 nouveautés présentés à Cannes (sur 24 prévues sur la saison)

2

Gagner en Compétitivité

Poursuivre le redressement
de la rentabilité du
Groupe

- ✓ Eradication des foyers de pertes structurelles
- ✓ Poursuite des mesures d'adaptation

3

Innover Durablement

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

- ✓ Fondation de l'alliance Elektra Marine

4

Se développer sur les marchés adjacents

Tout en conservant
une structure financière
solide

- ✓ Développement de l'accessibilité par les offres de Refit et de Services

Poursuite des mesures pour redynamiser l'activité

1 Développer l'expérience client

par une offre produit ambitieuse pour stimuler la demande



Sustainability



Accessibility



Premium



24 New models
2026 – 2027 season

Beneteau • Oceanis 42



Jeanneau • EX 34



Lagoon • Lagoon 47



18 New models
exhibited
in Cannes

Prestige • Prestige F6,7

Très bon accueil des nouveautés sur le salon de Cannes, avec des ventes supérieures à l'édition précédente
en dépit d'un contexte de marché toujours incertain

2 Gagner en Compétitivité

Poursuivre le redressement de la rentabilité

- Approche Design-to-cost intégrée dans la stratégie de développement produits
- Maîtrise des investissements, équilibrés entre extension de l'offre et amélioration de modèles existants
- Croissance de l'activité sur les sites de production en Pologne et effet de levier opérationnel en France avec le renouvellement des modèles en cœur de gamme
- Poursuite de mesures d'adaptation de la structure de coût
- Optimisation des prix d'achats dans un contexte d'inflation des prix de l'énergie et des matières

5-10m€ de gains de compétitivité en 2026
supplémentaires à l'effet volume



Jeanneau Cap Camarat 6.0



Beneteau Swift Trawler 43

Avantage Client

- Confort en navigation et au mouillage ("Silent mode")
- Plateforme de gestion globale de l'énergie (y compris propulsion)
- Sécurité d'un réseau de service après-vente global & certifié
- Impact environnemental réduit (-50% à -100% d'émissions à l'usage)

Capacité à transformer l'écosystème

- Alliance sans-précédent de 2 acteurs majeurs de l'industrie nautique
- **Gains de compétitivité** d'une solution technique standardisée
- **Conception robuste** modulable sur l'ensemble de la gamme de voiliers
- **JOOOL** : marque commerciale adoptée par **8 chantiers**
- Nomination d'un président avec 30 ans d'expérience dans l'automobile et son électrification

ELECTRIC POWER
MANAGEMENT SYSTEM



PROPULSION
FROM 25KW TO 50KW



STORAGE
FROM 21KWH TO 300KWH



ENERGY
MANAGEMENT
AC/DC - DC/DC - DC/AC



INTERFACES
DEDICATED HMI



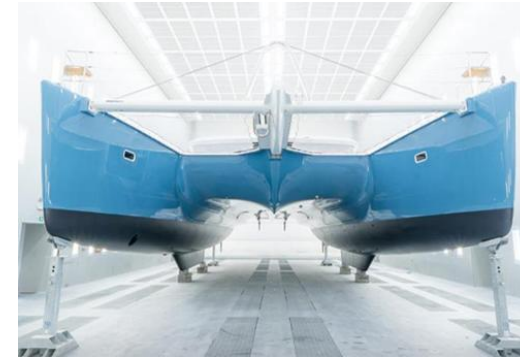
10-15% de pénétration du marché de la voile d'ici 2030

4 Se développer sur les marchés adjacents

focus sur l'offre de refit NEO

Avantage Client (NEO is Good)

- Meilleure valeur de revente pour le propriétaire
- Durée de vie prolongée et coût total de possession réduit
- Accessibilité et fiabilité pour l'acheteur
- Impact environnemental réduit de l'économie circulaire



A GROUPE BENETEAU
REFIT PROGRAMME

Avantage concurrentiel (NEO is strong)

- Connaissance approfondie de nos bateaux (modèle 3D de chaque modèle, équipements spécifiques, etc.)
- 3 sites industriels avec accès direct à la mer, infrastructures et expertise
- Capacités techniques (extension de garantie, intégration des dernières innovations)



Lagoon 620 • 450 • 42 • 52



Oceanis 46.1 • 51.1



Sun Odyssey 519 • 440

Offre NEO structurée autour de 3 marques et de 8 modèles de voiliers

Perspectives 2026



Chiffre d'affaires prévu en croissance de +4% à +9% hors activité arrêtée aux US

- Carnet de commande livrable sur l'exercice désormais supérieur aux ventes 2025
- Ambitions de croissance renforcées sur le marché américain
- Succès de la stratégie produits pour surperformer un marché toujours affecté par le conflit au Moyen-Orient
- CA consolidé du Groupe prévu entre 860-900M€



Retour à la rentabilité sur l'ensemble de l'exercice hors activité arrêtée aux US

- Foyer de pertes aux US éradiqué à fin S1 (-9M€ d'impact opérationnel cumulé en FY)
- Poursuite du déploiement de l'ERP stabilisé
- Excellence opérationnelle et poursuite des mesures d'adaptation de la structure de coût à l'évolution des marchés
- Leviers de compétitivité en partie redéployés pour accélérer le développement de nouvelles activités





PROCHAINS RDV

CA DU TROISIÈME TRIMESTRE 2026

le 4 novembre 2026

An aerial photograph of a coastal landscape. In the foreground, a rocky cliff edge is visible on the left, overlooking a small bay with turquoise water. Several green, conical islands are scattered across the blue sea. The sky is clear and blue.

GROUPE BENETEAU

Q&A