

130
Years
*of Commitment
to the Sea*

THE BÉNÉTEAU SAGA



I believe we are one of the oldest boat building yards in the world to be run by the family as a majority.

Our history, which is mainly connected with the sailing industry, has been told many times in these last fifty years, but, to understand it, you need to grasp our company values, and return to its origins, since it is nothing but continuity and progression.

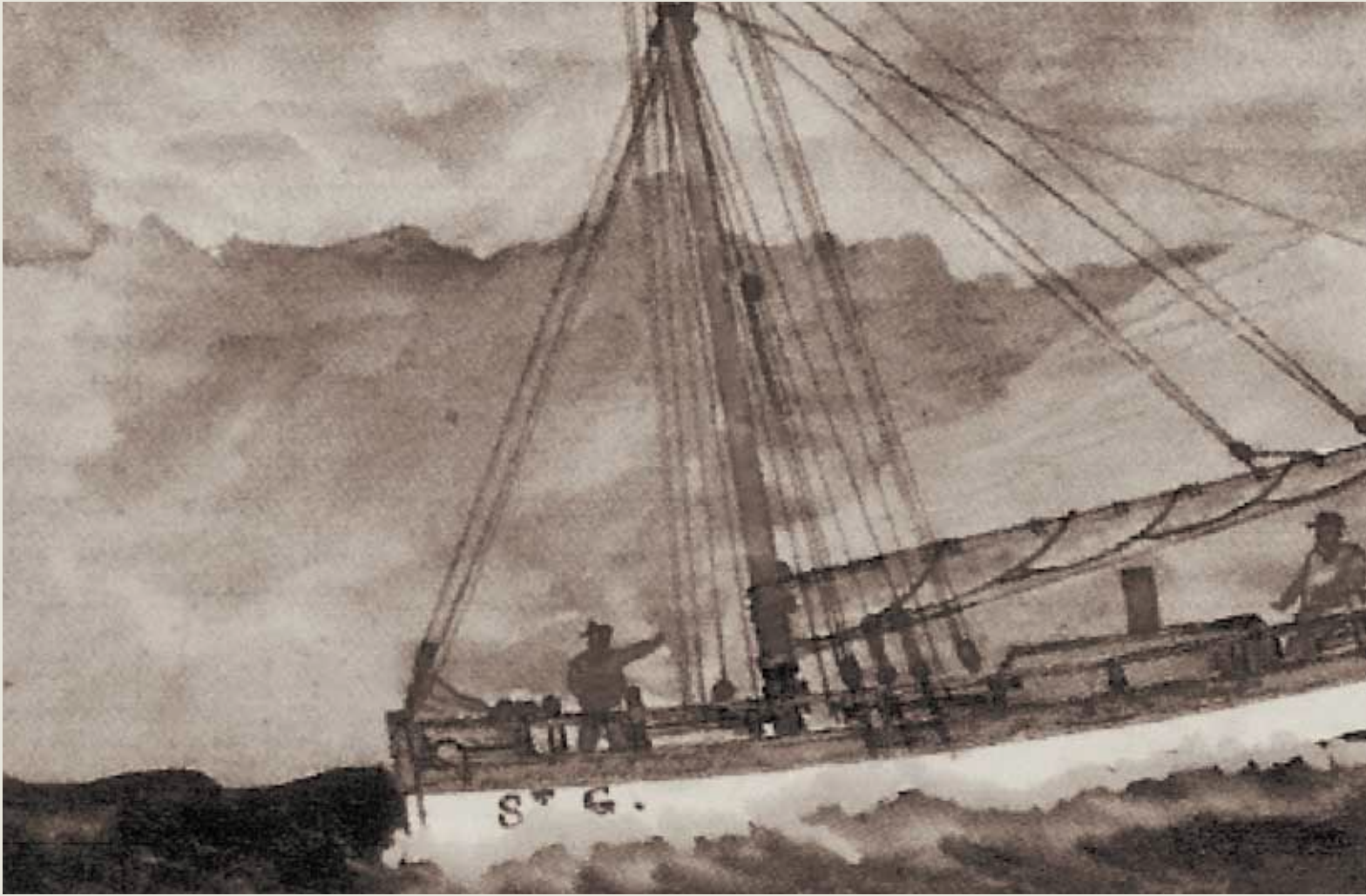
Beneteau's roots are an integral part of Saint-Gilles-Croix-de-Vie. Towards the end of the Middle Ages, Saint-Gilles-sur-Vie, a small village on the edge of a river called La Vie and surrounded by salt marshes, was one of the leading commercial ports on the Atlantic coast. Its growth led to its expansion and to the creation, in the early 17th century, of Croix-de-Vie, which became the leading sardine fishing harbour. Living from the fishing trade, it was here that our family was born and would grow up.

Nous sommes, je crois, un des plus anciens chantiers de construction de bateaux au monde, à majorité familiale. Notre histoire, ayant trait avant tout à la plaisance, a maintes fois été racontée au cours de ces cinquante dernières années mais, pour la comprendre, pour y saisir les valeurs de l'entreprise, il faut remonter à ses origines. Car tout n'est que continuité et évolution.

Les racines de Bénéteau sont indissociables de Saint-Gilles-Croix-de-Vie. A la fin du moyen âge, Saint-Gilles-sur-Vie, petit village en bordure d'une rivière appelée La Vie et entouré de marais salants, était un des premiers ports de commerce de la côte atlantique. Son essor l'amena à s'étendre et à créer au tout début du XVII^{ème} siècle, Croix-de-Vie, qui devint le premier port sardinier. C'est dans ce berceau, vivant de pêche et de commerce, qu'allait évoluer notre famille.



Annette Roux



1884-1928

Benjamin Bénéteau

The fate of Benjamin ❶ would be out of the ordinary. Born in St-Gilles into a large family with little means, he was adopted at the age of 6 by one of his uncles, François Houyère. The stories of this ocean-going sailor, when he returned from sea, had Benjamin dreaming of Mexico, the Caribbean, Reunion, India, etc. A single man, he passed on his love of the sea, adventure and boats to his adoptive son. However, at the age of 12, Benjamin became ship's boy on the lugger *Eliza* and suffered from sea sickness. His dream of building boats would begin on the boatyard of his best friend's father. His determination would convince his uncle, and, a 2nd class Carpenter, he would enter Rochefort towards end 1879 for his military service.

Benjamin would see his dream come true and become a naval architect in Rochefort after assisting with a scientific assignment on the gunboat *Tactique*, which led him to La Plata in Argentina, where he discovered

a new world as the months went by. Apparently, when setting up business he hesitated between South America and Canada, but it was in Croix-de-Vie near the bridge, on Quai des Greniers, that our grandfather created his boatyard in 1884, on which, of course, figured his name: BÉNÉTEAU.

At the time, boats were called luggers, dundeeds, and smacks, all with sails of course, but for these fishing boats, performance was judged by who got back to harbour first, since the first there would sell his fish at the best price.

For this reason and many others afterwards, this search for performance would remain central to architects and builders, leading them to surpass themselves; never satisfied, and constantly innovating.

This was how Benjamin would create concern among the local elected officials, in 1909, since there was no turning back for him. The approach of the engine had sounded and, whatever the cost and

consequences, he would design the first engine-powered fishing boat in the region. He found no customers. Nonetheless, he became the boat's owner. Agitator, he would call it *Vainqueur des Jaloux* (Conqueror of the Jealous).

At the time, Croix-de-Vie, a large sardine fishing port, had ten or so sardine canning factories. The women believed that the engine's noise would "frighten off the fish", so they stopped work and waited for Benjamin with stones in hand. The mounted police were then brought in from Les Sables d'Olonne and La Roche-sur-Yon. Lasting several months, this dispute came to an end of course, and our grandfather would call the second engine-powered sardine fishing boat he built *La Paix* (Peace).

Then the Great War intervened. The boatyard would get underway again in 1928, orphaned of his mother and father, and the time had come for André Bénéteau, only son of Benjamin, then aged 21, to take over.

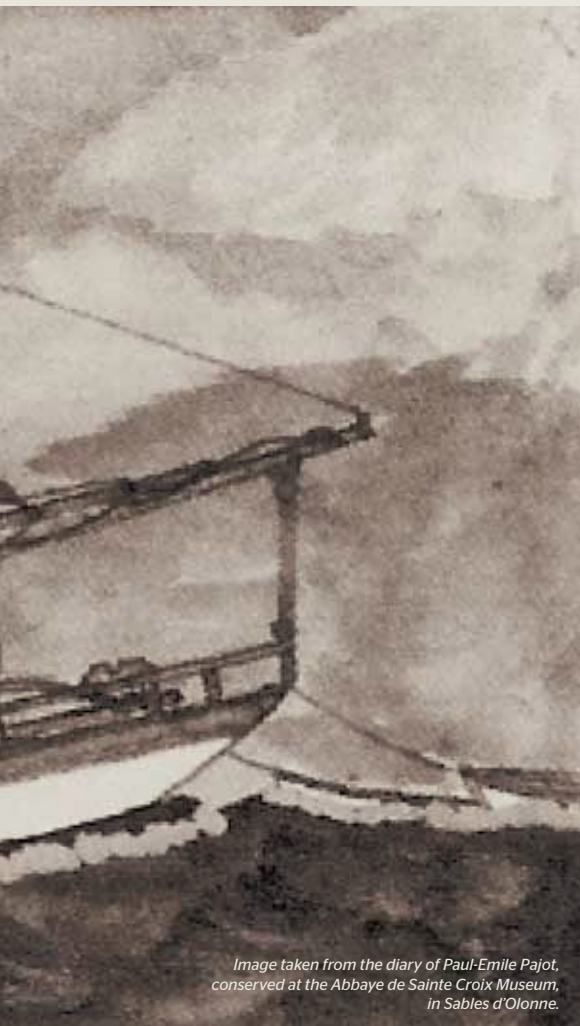


Image taken from the diary of Paul-Emile Pajot, conserved at the Abbaye de Sainte Croix Museum, in Sables d'Olonne.



1884-1928

Benjamin Bénéteau

Benjamin ❶ aura un destin hors du commun. Né à St-Gilles dans une famille nombreuse et peu fortunée, il est adopté à l'âge de 6 ans par l'un de ses oncles, François Houyère. Navigateur au long cours, ses récits de retours de mer font rêver Benjamin du Mexique, des Caraïbes, de la Réunion, des Indes... Célibataire, il transmet à son fils adoptif l'amour de la mer, de la découverte et des bateaux. Mais, mousse à 12 ans à bord de la chaloupe Eliza, Benjamin a le mal de mer et son rêve de construire naît sur le chantier du père de son meilleur copain. Sa détermination va convaincre son oncle et, de Charpentier 2^{ème} classe, il sera incorporé à Rochefort fin 1879 pour son service militaire.

Après avoir accompagné une mission scientifique sur la canonnière Tactique, qui le conduit à la Plata en Argentine, où il découvre au fil des mois un nouveau monde, Benjamin réalisera son rêve et deviendra architecte naval à Rochefort.

Pour s'installer, il semblerait qu'il ait hésité entre l'Amérique du Sud, le Canada, mais c'est à Croix-de-Vie, près du pont, sur le Quai des Greniers, que notre grand-père créera en 1884 son chantier, qui bien sûr portera son nom : BÉNÉTEAU.

A l'époque, les bateaux s'appelaient chaloupes, dundees, gazelles, tous à voile bien entendu, mais pour ces bateaux de pêche, la performance était d'arriver le premier au port, car le premier arrivé vendait son poisson au meilleur prix.

Cette recherche de performance, pour ces raisons et bien d'autres par la suite, restera de tout temps au centre des préoccupations des architectes et constructeurs, les entraînant à se surpasser, jamais satisfaits, et à innover en permanence.

C'est ainsi qu'en 1909, Benjamin va causer bien des soucis aux élus locaux car il ne fera pas marche arrière : l'heure du moteur a sonné et quel qu'en soit le coût et les conséquences, il créera le premier bateau de pêche à moteur de la région.

Il ne trouve pas le client, qu'à cela ne tienne : il deviendra armateur. Provocateur, il l'appellera le "Vainqueur des Jaloux".

Croix-de-Vie, grand port sardinier, compte alors une dizaine de conserveries de sardines. Pour les femmes, le bruit de ce moteur va "chasser le poisson", alors elles débrayent et attendent Benjamin avec des pierres. La police à cheval vient des Sables d'Olonne et de La Roche-sur-Yon. Ce conflit qui durera plusieurs mois se terminera bien-sûr, et le deuxième sardinier à moteur construit, notre grand père l'appellera "La Paix".

Il y aura ensuite la Grande Guerre, le chantier repartira et c'est en 1928 qu'orphelin de mère et de père, l'heure de la relève sonnera pour André Bénéteau, fils unique de Benjamin alors âgé de 21 ans.

1928-1964

Our parents

Benjamin's absence was experienced by the inhabitants of St-Gilles-Croix-de-Vie as the end of the Boatyard. Admittedly, our father ❶ probably did not have his force of character, being rather "taciturn", as was often said of one of our greatest sailors, but father had the gift of drawing.

A fisherman had faith in him, and under the shed, he would draw and build his first fishing boat. I personally recorded this account from the old folks, when I was very young. They explained that on the day the boat was launched, the people gathered, as was customary, to participate in the event, and were stunned by the elegance of this fishing boat. The Beneteau Boatyard was back in business!

Then the Second World War came, together with the departure of a few companions. Father married our mother Georgina, and our brother André was born in 1934. At the end of the war, with the return of some of the companions there from the start, the Boatyard would be back in full swing again for an exceptional period that would last until the 1960s.

Of course, the fishing boats were all engine-powered, but St-Gilles-Croix-de-Vie was not just a sardine fishing port. Trawling was also common and boats were fitted out for Tuna fishing. The years between 1945 and 1960 were wonderful and the fleet needed renewing. ❷ ❸

This said, the concerns of the fishermen in charge were always the same. They needed speed and, for the same reason, the best sale price for the first back to port. Our father would take great pleasure in devoting himself to this. He would draw, design, and supervise the building of each vessel, following the performance - both speed and fishing - of his designs closely and, a huge luxury at the time, he would choose his customers. ❹





1928-1964

Nos parents

Le départ de Benjamin est vécu comme la fin du Chantier par les habitants de St-Gilles-Croix-de-Vie. Certes, notre père **1** n'avait probablement pas sa forte personnalité, plutôt "taiseux" comme on l'a dit d'un de nos plus grands marins, mais papa avait le don des lignes.

Un pêcheur lui fait confiance et, à l'abri du hangar, il va dessiner et construire sa première pinasse. Ce témoignage, je l'ai recueilli de vieilles personnes lorsque j'étais très jeune. Elles m'ont expliqué que le jour du lancement, la population amassée comme de coutume pour participer à l'événement avait été stupéfaite par l'élégance de cette pinasse. Le Chantier Bénéteau est reparti !

Viendra la Seconde Guerre Mondiale, le départ des quelques compagnons. Papa épousera notre mère Georgina, notre frère André naîtra en 1934 puis, à la fin de la guerre, avec le retour de certains des compagnons du début, le Chantier repartira pour une période exceptionnelle qui durera jusqu'aux années 1960.

Les bateaux de pêche sont évidemment tous à moteur, mais St-Gilles-Croix-de-Vie n'est plus seulement un port sardinier : on y pêche au chalut et surtout, on va s'armer pour le thon. Les années 1945 - 1960 seront formidables : la flotte est à renouveler. **2 3**

Ceci étant, la préoccupation des patrons pêcheurs est toujours la même : la vitesse. Et, pour la même raison, le meilleur prix de vente pour le premier arrivé. Notre père va s'adonner à son plus grand plaisir : dessiner, créer, superviser la construction de chaque navire, et surtout suivre les performances - tant en vitesse qu'à la pêche - de ses créations et, luxe extrême, choisir son client. **4**



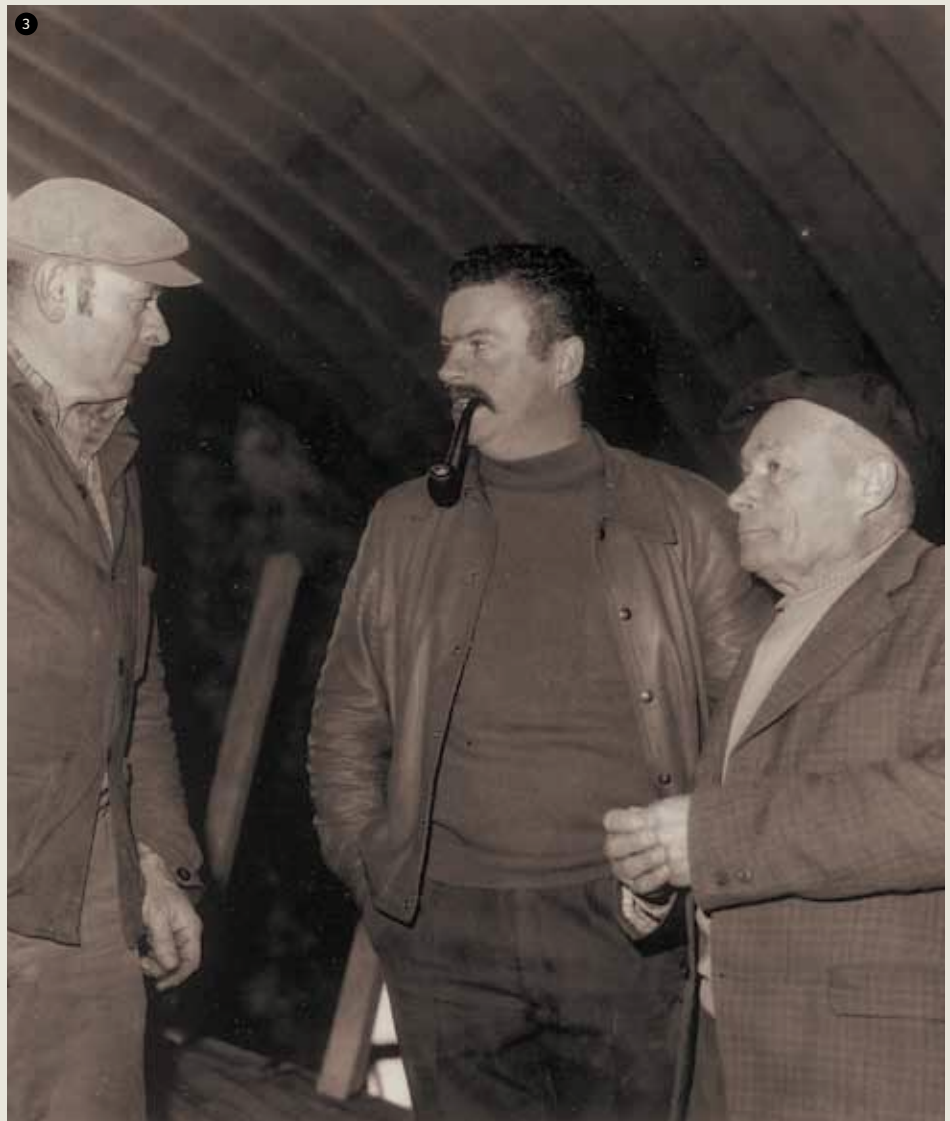
My brothers and sisters and I have wonderful memories of this period. Admittedly, our family was modest and cost prices did not fill my father with passion, but what a school of life it was! Everything began for us with choosing oak trees in the forest on Sunday. ❶ This got us outdoors, but choosing trees was an almost religious moment, as was their arrival on Quai des Greniers, and their cutting, with the stress of finding too much sapwood, in which case, we had to start over again.

The adze brought rhythm to our youth, filled with smells of caulking and oakum. Our daily lives were filled with discussions with fishermen, keeping an eye on the weather and the fears of our parents whenever there was a gale. We all lived together as a family: children, apprentices, employees, customers and I do not know a finer trade than that of a boat-builder during that particular period. Of course, this was how we learned all about it.

I cannot pass over my mother's role, in this page of our history, in silence. Although our father was considered an artist, and respected as such, our mother was "the Boss". Those with difficulties towards the end of the month came to her, as did the workmen who injured themselves, and my mother dressed their wounds. ❷ She knew everything, and most of all, she faced up to everything. If you learn by good example, we could not have dreamed of a better mother than this small – one metre fifty – yet so great a woman.

1962-1964 Transition years

I can only remember impressions of this time. All the noises dimmed, our workmen did not whistle as often, our parents kept silent, customer visits became rare and the bankman's visits more frequent. We were experiencing the start of the end of this fine building trade, with the decline of the fishing trade. André, our elder brother, married 'Mimie' and they had two children. His passion was drawing. Unfortunately, there was nothing left to draw. Our parents still had three children to raise, and we had our 17 ship's carpenter companions. How do you find new jobs for ship's carpenters? ❸ ❹





2

De cette période nous gardons, mes frères et sœurs et moi, des souvenirs merveilleux. Certes, notre famille était modeste, les prix de revient n'étaient pas la passion de notre père, mais quelle école de la vie ! Tout commençait pour nous par le choix du chêne en forêt, le dimanche. ❶ Cela nous aërait, mais le choix des arbres représentait un moment quasi religieux, leur arrivée Quai des Greniers, leur débit avec le stress de découvrir trop d'aubier, auquel cas tout était à recommencer.

Notre jeunesse était rythmée par le son de l'herminette, imprégnée des odeurs de calfat et d'étope. Notre quotidien était fait d'échanges avec les pêcheurs, de suivi de la météo et d'angoisses chez nos parents lors de grosses tempêtes. Nous vivions tous en famille : enfants, apprentis, salariés, clients et je ne connais pas de plus beau métier que celui de constructeur à cette époque. Et puis, est-ce là aussi que nous avons appris...

Je ne peux passer sous silence le rôle qu'aura notre mère dans cette page d'histoire. Si notre père était considéré comme un artiste, et respecté en tant que tel, "La Patronne" était notre mère. ❷ Les fins de mois tendues lui revenaient, les ouvriers qui se blessaient descendaient l'allée et maman pansait. Elle savait tout et surtout, faisait face à tout. Si l'exemple est une bonne école, nous ne pouvions rêver mieux que d'avoir pour mère cette petite femme d'un mètre cinquante, et pourtant si grande.

1962-1964 Années de transition

De ces années, ce sont des impressions qui me reviennent. Tous les bruits s'estompent : nos ouvriers sifflent plus rarement, nos parents se taisent, les clients se font rares, les visites du banquier plus fréquentes. Avec le déclin de la pêche, nous vivons le début de la fin de ce beau métier de constructeur, André - notre frère aîné - a épousé 'Mimie' et ils ont deux enfants. Sa passion : dessiner. Mais voilà, il n'y a plus rien à dessiner. Nos parents ont encore trois enfants à élever, et nous avons nos 17 compagnons charpentiers de navires : comment reclasser des charpentiers de navires ? ❸ ❹



4



1964 Beginnings of the sailing industry

Many said we were lucky. Personally, I see the mark of fate. It was when I met the man who would later become my husband that I realized what was wrong and understood what went unsaid, as well as the gravity of the situation.

I was not yet 22 and I was a woman in the 1960s. 'Business women' were rare occurrences, earning little recognition, even though, in traditional tradesmen's circles, the wife was often the boss.

I must pay tribute to my husband, Louis-Claude, ¹ who was already a company director in Challans, because not only did he encourage me but he promised to help me, which he did until he passed away, without ever making a decision in my stead. Louis-Claude was a builder. We had great

pleasure and complicity in developing Beneteau, and without this meeting, I would not be writing these lines today.

I must also pay homage to my brother André. ² There were 8 years between us. We were the two eldest of the family and we very quickly understood that we were, in fact, complementary. Each took up his own position and, all through our lives, the love of the family business was the best shield against the endless selfish fights that often set a family at loggerheads.

We also owe this luck to our father, who without thinking of 'sailing' for a second, had knowledge of a new material: polyester. This material had only recently been implemented, in particular in Vendée at the Jeanneau and Kirié boatyards. During a study trip to the United States, Henri Jeanneau and his wife realized how interesting this was, and from 1959, replaced mahogany with polyester in

the construction of their dinghies. Henri Jeanneau, then in the hardware business, like my future husband, was keen on runabouts.

Our father's idea was to make dinghies for sardine fishing boats out of polyester, which, together with my brother André, they did in 1963. ³

So it was by visiting maritime cooperatives to sell our dinghies to fishermen, and by showing them at the Lorient Biennial, that we would be noticed by the future dealers we would advise. The 3.60 m sardine fishing dinghy became the Guppy, the 4.30 m one the Flétan, ⁴ and the small 5.80 m tulip-shaped speedboat, the last boat designed by our father, the Ombrine.

In fact, we had just created a new market segment, which would be referred to as the recreational fishing boat, but we did not yet know this. ⁵



1964 Prémices de la plaisance

Beaucoup ont dit la chance. J'y vois plutôt la marque du destin. C'est en rencontrant celui qui deviendra mon mari que je prends conscience de ce qui ne va pas, que je comprends les non-dits, la gravité de la situation.

Je n'ai pas 22 ans, je suis une femme et, dans les années 60, les 'femmes d'affaires' sont rares, pas très reconnues, même si en fait dans nos milieux artisanaux, la patronne était souvent l'épouse.

Je dois rendre hommage à mon mari Louis-Claude, ¹ qui était déjà chef d'entreprise à Challans, car non seulement il m'a encouragée, promis qu'il m'aiderait, ce qu'il a fait jusqu'à son dernier jour, sans jamais prendre de décision à ma place. Louis-Claude était un bâtisseur, nous avons eu une complicité et un plaisir fou à développer

Bénéteau, et sans cette rencontre, je n'écrirais pas ces lignes aujourd'hui.

Autre hommage à notre frère André. ² Nous avons 8 ans de différence, nous étions les deux aînés de la famille et avons très vite compris qu'en fait nous étions complémentaires : chacun a pris son poste et, durant toute notre vie, l'amour de l'entreprise familiale a été le meilleur rempart contre des sempiternelles luttes d'égos qui créent souvent tant de zizanies.

Cette chance, nous la devons aussi à notre père qui, sans penser une seconde "plaisance", avait connaissance d'un nouveau matériau : le polyester. Ce matériau était mis en œuvre depuis peu, notamment en Vendée aux chantiers Jeanneau et Kirié. C'est Henri Jeanneau et son épouse qui, lors d'un voyage d'études aux Etats-Unis, en avaient vu tout l'intérêt et, dès 1959, avaient remplacé l'acajou par le polyester pour la construction de leurs

dinghies. Henri Jeanneau, alors dans le métier de la quincaillerie comme mon futur mari, était passionné de canot automobile.

L'idée de notre père était de fabriquer ses canots annexes pour sardiniers en polyester, ce qu'avec mon frère André ils avaient réalisé dès 1963. ³

C'est donc ainsi, en allant visiter les coopératives maritimes pour vendre nos canots aux pêcheurs et en les exposant à la Biennale de Lorient, que nous allons être remarqués par de futurs concessionnaires qui nous conseilleront. Le canot sardinier de 3,60 m deviendra le Guppy. Celui de 4,30 m, le Flétan. ⁴ Et la petite vedette tulipée de 5,80 m - dernier bateau dessiné par notre père - deviendra l'Ombrine.

En fait, nous venons de donner naissance à un nouveau segment de marché qui s'appellera le pêche-promenade, mais nous ne le savons pas encore. ⁵

1965-1972

First range

January 1965: our first Paris boat show. **1** For André, his wife Mimie, and myself, it was highly stressful. No other boat looked like ours and, not used to the capital, we felt like we did not belong. Yet, only a few hours after the opening, three business men introduced themselves, claiming that our boats were what their customers were looking for and that no other builder wanted to build them. One of them asked for Morbihan, the other Finistère, and the third the Côtes du Nord (now Côtes d'Armor). In all, their orders represented several months of work for our teams. After two minutes discussing distribution with my husband, the choice was made. We would distribute our boats through this network, which except for Jeanneau, no one else did.

During these seven years, we would balance out our accounts, subsidize the end of fishing, while we found new jobs for our ship's carpenters one by one. We would also listen to our customers and invest only in new products, following their desire to buy slightly bigger boats. This is how, alongside the Guppy, the Flétan, Capelan, Cabochard, Galion, Forban, Kerlouan, Baroudeur **2** and Ombrine **3** were born: a full range from 3.60 m to 5.80 m, in a typically national segment at the time.

My brother André was at his drawing table, our father supervised the prototypes in particular, the young ones grew up and the family was happy again! **4**





1965-1972 Première gamme

Janvier 1965 : notre premier salon nautique à Paris. ❶ Pour André, sa femme Mimie et moi, le stress est à son comble. Aucun autre bateau ne ressemble aux nôtres et, n'étant pas des habitués de la capitale, nous avons nettement le sentiment de ne pas être à notre place. Pourtant, quelques heures seulement après l'ouverture, trois hommes d'affaires se présenteront, affirmant que nos bateaux sont ceux que leur clientèle recherche et qu'aucun constructeur ne veut leur fabriquer. L'un nous demande le Morbihan, l'autre le Finistère, le troisième les Côtes du Nord. Leur commande globale représente plusieurs mois de travail pour nos équipes. Après deux minutes d'échanges sur la distribution avec mon mari, le choix est fait : nous distribuerons par réseau ce qui - excepté chez Jeanneau - ne se pratiquait pas encore.

Durant ces sept années, nous allons rétablir l'équilibre de nos comptes, subventionner la fin de la pêche, le temps de reclasser un à un nos charpentiers de navires, écouter nos clients, et investir uniquement dans de nouveaux produits pour suivre leur désir d'acquiescer un bateau un peu plus grand. C'est ainsi que naîtront, outre le Guppy, le Flétan, le Capelan, le Cabochard, le Galion, le Forban, le Kerlouan, le Baroudeur ❷ et l'Ombrine ❸ : une gamme complète, de 3,60 m à 5,80 m, dans un segment typiquement hexagonal à l'époque.

Mon frère André est à sa table à dessin, notre père veille, en particulier aux prototypes, les jeunes grandissent, la famille est à nouveau heureuse ! ❹



1972**The workforce**

1972 would be a great year! With financial stability just about recovered, we were going to invest, first in the workforce, but also in our first plant, which was modest but really designed with semi-industrial production in mind.

François Chalain

François ❶ was one of the main executives of the Jeanneau Boatyard. There was a change in shareholders at the time, since the Jeanneau couple had decided to dispose of their business. François, who was 25 years old, already had some fine designs to his name, such as the Love-Love, but he already had great force of character. He decided to leave. This is how I met him with his young wife Odile at Les Embruns restaurant, ❷ where a few decades later we would establish the Group's headquarters.

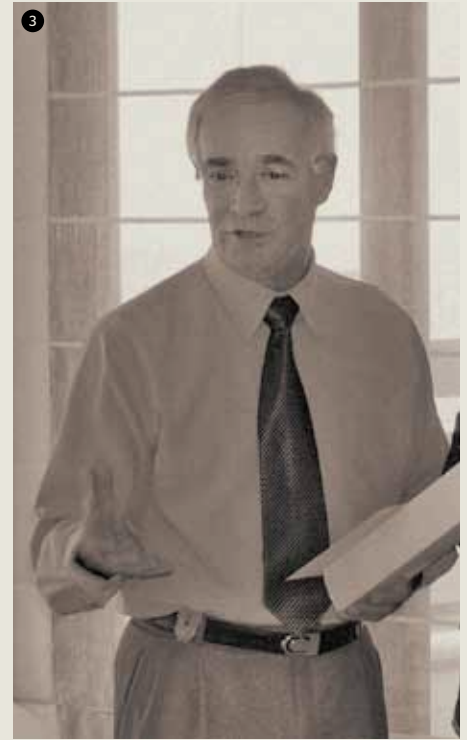
He did not really have the executive profile I was looking for to manage the new production plant, but I felt that to let him go would be a serious mistake, so I told him this in all sincerity (he would remind me of this for years) and François became the operational manager of the Epoids site.

Jean-Bernard Boulay

Jean-Bernard was a businessman at heart, one of the best salesmen of one of our first dealers in Paris region. With him, we would build the Beneteau network and many other things to follow.

A third man, specializing in polyesters, was Daniel Huchet. Then very soon a fourth: André Buchou, ❸ the first Human Resources Manager to whom I also owe a lot for always having protected me from workforce problems, knowing how to deal with them in keeping with our family values.

At the same time, we bought a small oyster-farming harbour at Epoids and an old canning factory that we would fit out to produce boats in a slightly more industrial fashion. ❹





1972 Les hommes

1972 sera une grande année ! L'équilibre financier étant à peu près rétabli, nous allons investir. Tout d'abord dans les hommes mais aussi dans notre premier outil de production, modeste mais réellement pensé pour une production semi-industrielle.

François Chalain

François ① était un des principaux cadres des Chantiers Jeanneau. Ces derniers viennent de changer d'actionnaires, le couple Jeanneau ayant décidé de céder leur entreprise. François, âgé de 25 ans, avait déjà de belles réalisations à son actif, tel le Love-Love, mais il était d'un caractère déjà bien trempé. Il décide de partir. C'est ainsi que je le reçois avec sa jeune épouse Odile au restaurant Les Embruns, ② là où quelques décennies plus tard nous établirons le siège social du Groupe.

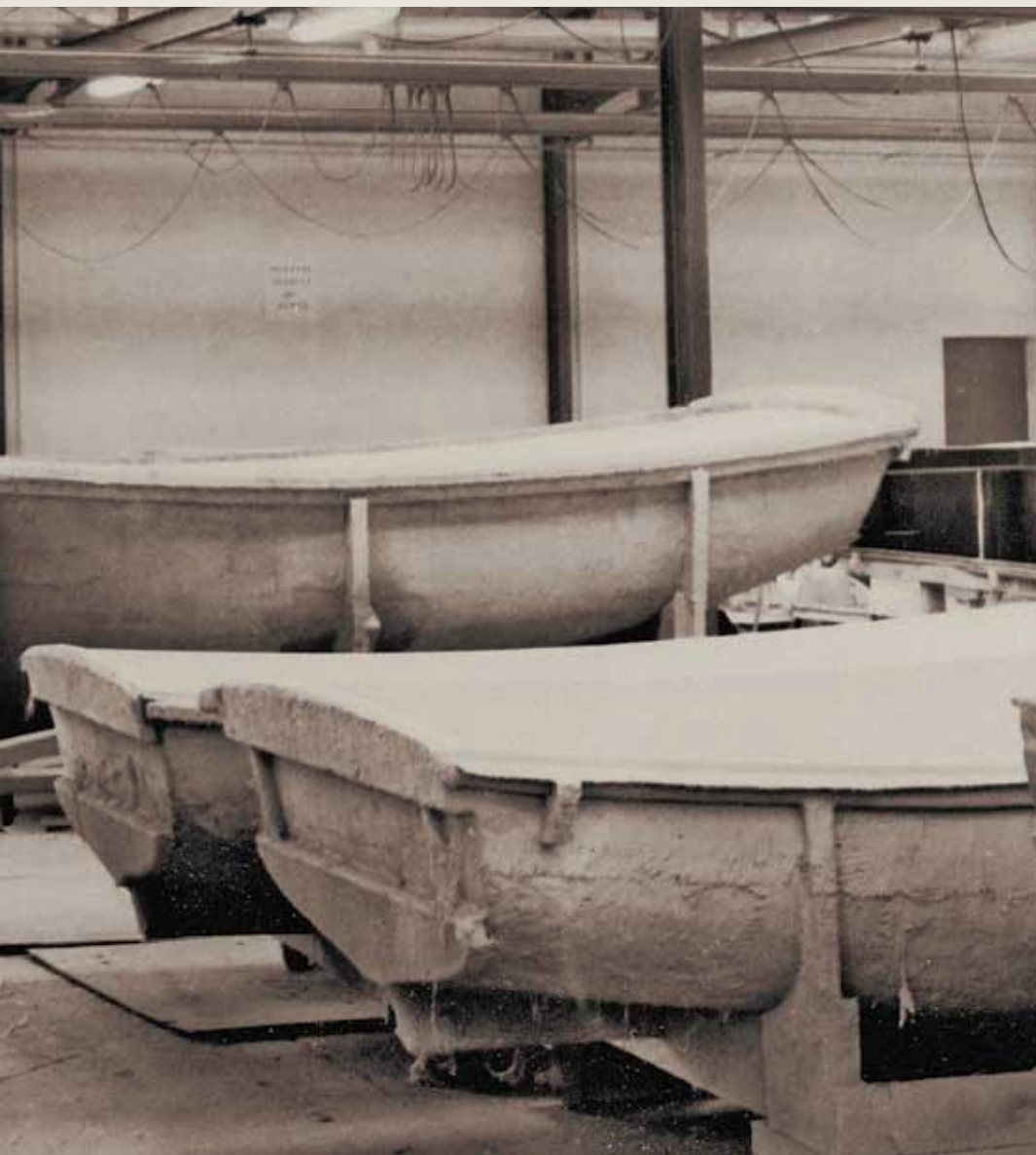
Il n'a pas vraiment le profil du cadre que je recherche pour diriger le nouvel outil de production, mais j'ai le sentiment que le laisser partir serait une grave erreur, alors je le lui dis aussi franchement (il me le rappellera pendant des années) et François devient le patron opérationnel du site de l'Epoids.

Jean-Bernard Boulay

Jean-Bernard est un commerçant dans l'âme, un des meilleurs vendeurs chez l'un de nos premiers concessionnaires de la région parisienne. Avec lui, nous allons construire le réseau Bénéteau, et bien d'autres choses par la suite.

Un troisième homme, spécialiste des polyesters, sera Daniel Huchet. Puis très vite un quatrième : André Buchou, ③ le premier DRH de la Maison auquel je dois également beaucoup de m'avoir toujours préservée des problèmes humains, en sachant les régler dans le respect de nos valeurs familiales.

Parallèlement, nous avons acquis à l'Epoids - un petit port ostréicole - une ancienne conserverie que nous allons agencer pour produire enfin les bateaux de façon un peu plus industrielle. ④



1973 The plant

We wanted to develop the recreational fishing boat. Our customers had learned to sail and they wanted larger boats, comfort on board, and to see the sea from the saloon.

There is nothing harder than beginning a new range. My brother André listened to us and I can still see him, after months of thought, when we were visiting a boat show in Germany, drawing an innovative boat on a paper napkin in the restaurant and saying “there’s your boat!” This would be the Evasion 32, ❶ followed by the later Evasion 37 and Evasion 28 versions.

We then built a new plant in Commequiers, especially designed to manufacture what we thought, at the time, to be the largest production boat sizes that the sailing market would require. ❷

At the same time, for the motorboats, the Ombrine would give birth to the Antares range, always designed by André, whose great passion was line fishing.

On the family side of things, we would also see our younger brother Yvon ❸ enter the company. He would be fascinated by production all his life and become one of our best specialists.





1973 Les outils

Nous cherchons à faire évoluer nos pêche-promenades : nos clients ont appris à naviguer à la voile, ils veulent plus grand, du confort à bord et voir la mer depuis le carré.

Il n'y a rien de plus difficile que de donner naissance à une nouvelle gamme. Mon frère André nous écoute et je le revois, après des mois de réflexion, alors que nous visitons un salon nautique en Allemagne, dessiner sur la nappe en papier du restaurant un bateau novateur, et me dire "le voilà ton bateau !". Ce sera l'Évasion 32, ❶ qui sera ensuite décliné en Évasion 37, puis Évasion 28.

Nous construirons alors un nouvel outil à Commequiers, spécialement conçu pour fabriquer ce que nous pensions à l'époque être les plus grandes tailles que le marché de la plaisance demanderait en séries. ❷

Parallèlement, pour les bateaux à moteur, l'Ombrine donnera naissance à la gamme Antarès, toujours dessinée par André, dont la grande passion était la pêche en mer.

Sur un plan familial, ce sera aussi l'entrée de notre jeune frère Yvon, ❸ qui toute sa vie sera passionné par la production et deviendra un de nos meilleurs spécialistes.



1976**A decisive year**

Back then, we had a considerable market share in the recreational fishing boat segment; thousands of customers sailed them, but some of them left us because they wanted to sail faster.

François, a great regatta racer, dreamed of creating a high-performing sailing yacht. André wanted to draw it, but we knew that in this area there were architects with different experience. How do you bring someone to understand that, for the first time, a Beneteau boat could be drawn by an architect from outside? Luck was with us. We were offered the moulds of *L'impensable*, the boat designed to win the Half Ton Cup and which kept its promise.

We would redesign the sail plan, keel, interior layout, and shape of the coachroof with André Mauric, ❶ and it would be called the First. ❷ Nobody was expecting this. We showed the First at the Paris Boat Show and it was a revelation. It would become a legendary class. This was the boat that would really open the way for export. ❸ ❹ ❺

This fantastic success brought us to build several new production plants, all designed by the Béri design office, founded and managed by my husband and which would later become our family Holding.

However, the success of the First did not stop us from thinking about motorboats since Jean-Bernard, was a fan of motorboating and the "PARIS 6 hours".





1976 Année décisive

A cette époque, nous détenons une part de marché considérable dans le segment du pêche-promenade, des milliers de clients naviguent, mais certains nous quittent car ils veulent aller plus vite.

De son côté, François, grand régatier, rêve de donner naissance à un bateau de performance. André veut le dessiner, mais nous savons que dans ce domaine, il y a des architectes qui ont une autre expérience. Comment faire comprendre que, pour la première fois, un bateau Bénéteau peut ne pas être dessiné par un architecte Maison ? La chance nous sourit : on nous propose les moules de L'Impensable, bateau dessiné pour gagner la Half Ton Cup et qui a tenu ses promesses.

Avec André Mauric, ① nous allons refaire le plan de voile, la quille, l'aménagement intérieur, la forme du roof et nous allons l'appeler le First. ② Personne ne nous attend là. Nous présentons le First au Salon Nautique de Paris et c'est une révélation : il deviendra une série mythique. C'est lui qui nous ouvrira vraiment les portes de l'export. ③ ④ ⑤

Ce succès fantastique nous amènera à construire de nombreux nouveaux outils de production, tous conçus par le bureau d'études Béri alors créé et dirigé par mon mari et qui deviendra notre Holding familiale plus tard.

Cependant, le succès du First ne nous empêchera pas de penser moteur car Jean-Bernard, lui, est un fan de motonautisme et des "6 heures de Paris".





1980 Expansion

The yard's motorboating team – Jean-Bernard Boulay, François Salabert ¹ and Claude Sabourault – entrusted Cees Van Der Velden ² with perfecting a catamaran with which he won the “PARIS 6 hours” flying Beneteau colours. ³

I can still see the faces of our builder colleagues and friends at the time. How could we, inexperienced ‘sailors’, win this race with a motorboat?

This was not a problem, close on its heels the Flyer range was born and the first models were shown at the Paris Boat Show.

In yachting, it was the great Admiral's Cup period and, among others, with our wonderful partner Corum, ⁴ managed by Jean-René Banwart, we tried out new hulls and identified the best architects in the world. There would be the First Evolution, Lady B, and First Lady, all prototypes that would help us progress and later enable us to provide our customers with the best production boats. ⁵ ⁶ ⁷

During this decade, for all that, we continued to pay particular attention to our customers who wanted to take things further and we organized gatherings (I got the idea from the motorbike world). They were called the Évasions d'Or. ⁸ We also thought about our future customers. We made agreements with radio stations such as Europe 1 and RTL. ⁹ We joined them in the organization of the “tournées des plages” (beach tours) and it was in the delightful company of celebrities such as Michel Drucker, Carlos, Thierry Le Luron and many others, that the French discovered the joys of setting out to sea.



1980 L'essor

L'équipe motonautisme du chantier – Jean-Bernard Boulay, François Salabert ¹ et Claude Sabourault – confiera à Cees Van Der Velden ² le soin de mettre au point un cata avec lequel il gagnera les “6 heures de Paris” sous les couleurs de Bénéteau. ³

Je revois la tête de nos collègues et amis constructeurs de l'époque. Comment pouvions-nous gagner cette course, nous, des ‘voileux’ inexpérimentés en moteur ?

Qu'à cela ne tienne, dans la foulée la gamme Flyer naissait et les premiers modèles faisaient leur apparition au Salon de Paris.

Pour la voile, c'était la grande époque des Admiral's Cup et, entre autres avec notre merveilleux partenaire Corum ⁴ dirigé par Jean-René Banwart, nous expérimentons les nouvelles carènes, repérons les meilleurs architectes au monde.

Il y aura le First Évolution, le Lady B, le First Lady, autant de prototypes qui nous faisaient progresser et nous permettaient d'offrir ensuite à nos clients le must des bateaux de série. ⁵ ⁶ ⁷

Nous n'oublions pas pour autant dans cette décennie, tout d'abord nos clients qui désirent aller plus loin, et leur organisons des concentrations (j'avais pris l'idée dans le monde de la moto), elles s'appelleront les Évasions d'Or. ⁸ Nous n'oublions pas non plus ceux qui doivent le devenir. Nous prenons alors des accords avec des radios telles qu'Europe 1 et RTL. ⁹ Nous nous joignons à elles dans l'organisation de “tournées des plages” et c'est dans la joie de présences célèbres telles Michel Drucker, Carlos, Thierry Le Luron et bien d'autres, que nous donnons aux français le goût d'aller sur l'eau.

1981-1986 Prosperous years

Such was the expansion of the company, and our development strategy clear and promising, that it was time to welcome our first general manager, Xavier Fontanet. ❶ Up until then a consultant and an excellent strategist, he would urge us to go international.

Again the years between 1981 and 1986 would be decisive. Of course, from the 1970s, we were investing in export insofar as our resources would permit, setting up a network of dealers and importers, in particular in European countries, with the exception of the United States, where we opened a subsidiary in Annapolis, in 1976, managed by the young executive, Joël Jarrijon. The aim of this was to establish our brand, but especially to understand the American consumer's tastes by being present on site.

During these five years, we would open subsidiaries, continue product development, take an interest in burgeoning charter companies, and in particular, the largest in the world: Moorings, then owned by an amazing couple - Ginnie and Charly Carry - who would become great friends, and with whom we designed the first boats that were really thought out with chartering in mind. This is how the 13,50 metre Idylle came to be. ❷ ❸ In a way it would be the ancestor of the Oceanis range, which we will talk about later.

1982 would also be the year a class was launched, its version established on the basis of one-design rules. The First Class 8, ❹ designed by Jean-Marie Finot, became the first French one-design class, with nearly 1,000 boats competing on seas for more than twenty years.

Then would follow the First Class 10 and 12, which, at the time, would take part in the well-known "combat des chefs" (leaders' fight) in Marseille; a challenge in which we would have the pleasure of seeing politicians and important upcoming company managers compete.





1981-1986

Années foisonnantes

L'essor de l'entreprise est tel, notre stratégie de développement claire et prometteuse, que le moment est venu d'accueillir notre premier directeur général, Xavier Fontanet. ❶ Consultant jusqu'à ce jour, excellent stratège, il va nous pousser à l'internationalisation.

Les années 1981-1986 vont une fois encore être déterminantes. Bien sûr, depuis les années 1970, nous investissons à l'export dans la mesure de nos moyens, implantant ainsi un réseau de concessionnaires et d'importateurs, en particulier dans les pays européens, à l'exception des Etats-Unis où, dès 1976, nous avons ouvert une filiale à Annapolis dirigée par un jeune cadre, Joël Jarrigon - dans le but d'implanter notre marque, mais surtout de mieux comprendre, par une présence sur le terrain, les goûts du consommateur américain.

Au cours de ces cinq années, nous allons ouvrir des filiales, poursuivre les développements produits, nous intéresser aux sociétés de location naissantes et en particulier à la plus importante au monde : Moorings, alors propriété d'un couple extraordinaire - Ginnie et Charly Carry - qui deviendront de grands amis avec lesquels nous concevons les premiers bateaux vraiment pensés pour l'utilisation en location. C'est ainsi que l'Idylle 13,50 m verra le jour. ❷ ❸ Ce sera un peu l'ancêtre de la gamme Oceanis dont nous parlerons plus tard.

1982 sera aussi l'année de lancement d'une classe, déclinée sur le règlement de la monotypie : le First Class 8, ❹ dessiné par Jean-Marie Finot, devenu la première série de monotype français avec, pendant plus de vingt ans, près de 1 000 exemplaires qui se mesureront sur les plans d'eau.

Suivront les First Class 10 et 12 qui participeront à l'époque au fameux "combat des chefs" à Marseille ; combat où nous aurons plaisir de voir se mesurer hommes politiques et ceux qui deviendront les plus grands chefs d'entreprise.



1984. The French Stock Market opened the Second Market. ❶ Zodiac was the first to be introduced and, for Beneteau's hundredth anniversary, we would also be listed on the stock market. Considering the many investment projects we had in mind, we had to consolidate our financial organization. There is no need to say that it was a great moment in our history and, considering the new constraints this would entail, we equipped ourselves with our first Financial Manager.

In 1985, apart from the new factory in Challans, we would begin to build our first production site abroad, having acquired sufficient sales volumes in the United States. It would be located in the centre of the east coast. The Carolinas appealed to us, and just two hours' drive from Charleston we would stop in a small American town called Marion. ❷ ❸ For the French, to invest in the United States industrially was thought of as highly ambitious. Many groups had had to give up on such ventures, but our conviction was such that we did not hesitate a second.

We 'suffered' in this town for five years. The cultural differences, language difficulties, and training staff in a region surrounded by cotton fields and tobacco made it quite an adventure! We would need to send lots of staff from Vendée to train the local workforce.

Here again, I would like to pay tribute to all those volunteers who left their country, some for a short period and others for good, for helping us to succeed in this challenge. They put their hearts into this audacious venture and we owe them the success that would make Beneteau the leading sailboat builder in the USA.

Their manager back then was called Christian Iscovici, but it is to Gérard Martineau, who had the courage to leave his country with his wife and two young children, as well as to Yvon Bénêteau, to who we owe the industrial success of the Marion factory.





1984. La Place de Paris vient d'ouvrir le Second Marché. ① Zodiac a été le premier à être introduit et, pour le centenaire de Bénéteau, nous allons nous aussi nous introduire en bourse. Compte tenu des nombreux projets d'investissements que nous avons en tête, il faut consolider notre structure financière. Inutile de préciser que c'est un très grand moment dans notre histoire et, compte tenu des nouvelles contraintes que cela va entraîner, nous nous dotons de notre premier Directeur Financier.

En 1985, outre la nouvelle usine de Challans, ayant acquis un volume de ventes suffisant aux Etats-Unis nous allons y mettre en construction notre premier site de production hors de France. Il sera localisé au centre de la côte est : nous sommes séduits par les Caroline, et c'est à deux heures de voiture de Charleston que nous allons nous arrêter dans une petite ville américaine : Marion. ② ③ Investir industriellement aux Etats-Unis pour des français est considéré comme extrêmement ambitieux, de nombreux groupes ont dû abandonner, mais notre conviction est telle que nous n'hésitons pas un moment.

A Marion, nous allons "souffrir" pendant cinq années. Les différences de culture, les difficultés liées à la langue, la formation du personnel dans une région entourée de champs de coton et de tabac, c'est quand même l'aventure ! Nous allons devoir envoyer de nombreux vendéens pour former la main d'œuvre locale. Je tiens à rendre hommage, là encore, à tous ces volontaires qui se sont expatriés, certains momentanément, d'autres définitivement, pour nous aider à réussir ce challenge. Ils y ont mis tout leur cœur et nous leur devons la réussite de ce pari audacieux qui fera de Bénéteau le leader des constructeurs de voiliers aux USA.

Leur dirigeant s'appelait alors Christian Iscovici, mais c'est à Gérard Martineau, qui a eu le courage de s'expatrier avec son épouse et ses deux jeunes enfants, ainsi qu'à Yvon Bénéteau que nous devons la réussite industrielle de l'usine de Marion.



1987**Start of some very tough years**

Just when everything was going well, and with the expansion of Beneteau we were experiencing happy times despite the amount of the work, a technological accident, for which we were in no way responsible, would come along to taint our image, jeopardizing thirty years of hard work.

This would be the osmosis episode, which would affect more than a thousand boats the world over and which had to be repaired. The range that would be affected most was the First, our flagship. It would also be five years of unrelenting costly court proceedings. From the moment the cause of the damage was found, I knew what to expect. However, I was also familiar with our teams' strength of resistance, our creative abilities, and the intelligence of our staff who would accept the efforts required, such as temporary layoffs; and this for the first time.

My greatest agony was over my father. How could he stand seeing the bottoms of so many boats affected? Life would have it that he would die the day after the last annual general meeting, that of 1986, in the joy of a situation that was still very satisfactory, in this way escaping an experience that would leave us all smarting.

To face up to it, we would divide up the roles. You cannot follow court proceedings from day to day and maintain a creative spirit. François Chalain and my brother André would not only devote themselves to renewing the ranges, but to the creation of a new concept centred on cruising. As for my brother-in-law, Luc Dupé ❶ - the house solicitor - and myself, we would devote 80% of our time to these court cases: those of our customers, in all jurisdictions, and the hardest, those against the company responsible for this damage.

Once again, I pay homage to the men who helped us face this ordeal. First to

the legal experts who were extremely loyal; to our lawyer and his assistant, who worked night and day; and also to Claude Sabourault, ❷ who tirelessly travelled the world to organize the repair work.

The Firsts were affected. The markets were growing, but our competitors reaped the benefits. "François, you have six months in which to create a new range and you cannot afford to get it wrong!" I told him. He grumbled, but knew that we did not have a choice. "François, we need to create a break between the old and the future Firsts, find a way!"

While André was busy with his Antares, François would find a way...

LES BATEAUX ONT
MAL A LA COQUE
Les carènes en plastique sont atteintes d'un mal incurable. Un produit existe pour les protéger

1987**Début d'années bien difficiles**

Alors que tout va pour le mieux, qu'avec l'essor de la Maison, nous vivons des moments heureux malgré l'intensité du travail, un accident technologique dont nous ne sommes nullement responsables va venir entacher notre image et mettre quasiment en péril plus de trente années d'efforts.

Ce sera l'épisode osmose, qui atteindra plus de mille bateaux à réparer dans le monde entier. La gamme la plus atteinte sera le First, notre fleuron. Ce sera aussi cinq années de procédure acharnée et coûteuse.

Dès la cause du sinistre connue, je sais ce qui nous attend. Mais je connais aussi la force de résistance de nos équipes, nos capacités créatives, l'intelligence de notre personnel qui acceptera les efforts rendus nécessaires tels le chômage technique et ce, pour la première fois.

Mon plus grand tourment concerne mon père. Comment pourra-t-il supporter de voir tant de bateaux atteints dans leurs œuvres vives ? La vie fera qu'il s'éteindra au lendemain de la dernière assemblée générale, celle de 1986, dans la joie d'une situation encore très satisfaisante, échappant ainsi à tout ce que nous allons connaître et qui va nous meurtrir.

Pour faire face, nous allons nous répartir les rôles. Il n'est pas possible de suivre au jour le jour la procédure et de garder un esprit créatif. François Chalaïn et mon frère André vont se consacrer non seulement au renouvellement des gammes, mais à la création d'un nouveau concept tourné vers la croisière. Quant à mon beau-frère Luc Dupé ① - juriste de la Maison - et moi-même, nous allons consacrer 80 % de notre temps aux procédures : celles de nos clients, devant toutes les juridictions, et la plus difficile : celle contre la société responsable du sinistre.

Hommage là encore aux hommes qui nous ont permis d'affronter cette épreuve. Tout d'abord aux experts judiciaires qui ont été d'une grande loyauté, à notre avocat et son assistante qui ont travaillé nuit et jour, et aussi à Claude Sabourault ② qui a sillonné inlassablement le monde pour organiser les chantiers de réparation.

Les First sont atteints. Les marchés sont en croissance, mais ce sont nos concurrents qui récoltent les fruits. "François, vous avez six mois pour créer une nouvelle gamme, et pas le droit de vous tromper !" lui dis-je. Il bougonne, mais sait que nous n'avons pas le choix. "François, il faut une rupture entre les anciens et les futurs First, débrouillez-vous !".

Pendant qu'André s'active sur ses Antarès, François va se débrouiller...

Vendée matin

Presse-Océan

ouest

La Résistance de l'Ouest
Président d'honneur : M. C. BERNÉDE-RAYNAL
LUNDI 16 MARS 1987
N° 14703 3,30 F
Rédaction : 3 place du Marché 85000
LA ROCHE-SUR-YON - Tél. 81.82.18.18

CRISE D'URTICAIRE DANS LA PLAISANCE

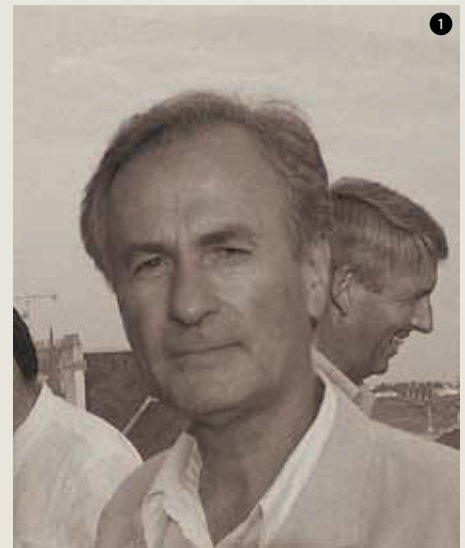
Les coques en cloques !

Les chantiers Bénéteau attaquent en justice le fournisseur d'un produit ultra corrosif

ouest
france



Un mal qui ronçait les voiliers
Bénéteau attaque un de ses fournisseurs





Birth of the Oceanis 1 2

The basis for reflection on a Cruiser would be the Idylle, perfected by our friends Moorings.

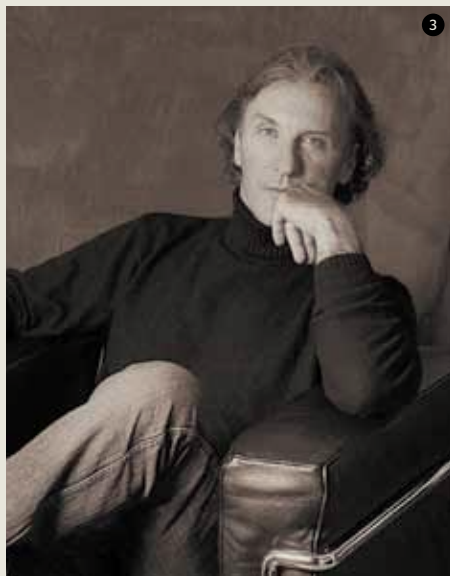
François Chalain would choose Philippe Briand 3 and, in a few months, they would create the Oceanis 350 and then the 430. The wager paid off, and success was instant. The production lines would fill up again.

Revival of the First

How could we revive it? We needed help! When François was dining one evening at Costes café with Odile, his wife, feeling good in these surroundings, he thought of Philippe Starck. 4

I met Starck in Paris and he did not hide the fact that boats were not his speciality and that consequently, he could not tell me what his contribution might bring. So he suggested we leave him a 35 foot boat in his garden at Montfort-l'Amaury, saying that he would be happy to spend a few nights on board and that only after this experience, in all probability, would he be able to answer us. Although his approach was unusual, we met his request with a First 35, the first boat designed with two rear cabins, fruit of the collaboration between François Chalain and Jean Berret. And so we waited... The least I can say is that, when he reported back it, was a breath of fresh air!

It was in this happy, affectionate and yet oh so professional atmosphere that the First 35 S 5 would be born. 5 6 I could write pages of anecdotes and emotions related to this period which brought back joie de vivre and a desire to surpass ourselves, the greatest moment of which was when it was shown to the public at the Paris Boat Show in 1987. What a shock! One out of two customers adored it; one customer out of two hated it. This was not a problem, the production was a success and Starck not only helped us progress, but the whole profession. He also discovered a world in which he is now the designer of one of the greatest yachts on this earth!



Naissance de l'Oceanis ① ②

La base de la réflexion Croisière sera l'Idylle, mis au point avec nos amis de Moorings.

François Chalain choisira Philippe Briand ③ et, en quelques mois, ils donneront naissance aux Oceanis 350, puis 430. Le grand pari est réussi, le succès est immédiat et les chaînes de production se rempliront à nouveau.

Renaissance du First

Comment le faire renaître ? Il nous faut de l'aide ! C'est en dînant un soir au café Costes avec Odile - sa femme - que François, s'y sentant bien, pense à Philippe Starck. ④

Starck, que je rencontre à Paris, ne nous cache pas que le bateau n'est pas sa spécialité et qu'en conséquence il ne peut dire s'il nous apportera quelque chose. Il nous propose en revanche de mettre un 35 pieds dans son jardin à Montfort-l'Amaury, disant qu'il accepte de passer quelques nuits à bord et, qu'après cette expérience seulement, il sera probablement en mesure de nous répondre... Bien que la démarche soit inhabituelle, nous lui mettons à disposition selon son souhait, un First 35, le premier bateau conçu avec deux cabines arrières, fruit de la collaboration entre François Chalain et Jean Berret. Et nous attendons... Le moins que l'on puisse dire, est que son rapport est décoiffant !

C'est dans cette ambiance joyeuse, affectueuse, mais oh combien professionnelle que naîtra le First 35 S 5. ⑤ ⑥ Je pourrais écrire des pages d'anecdotes, d'émotions sur cette période qui nous a redonné la joie de vivre et l'envie de nous surpasser, le plus grand moment ayant été la présentation au public lors du Salon Nautique De Paris en 1987. Quel choc ! Un client sur deux adorait, un client sur deux détestait. Qu'à cela ne tienne, la série a été une réussite et Starck, non seulement nous a fait avancer, ainsi que toute la profession, mais il a aussi découvert un monde dans lequel aujourd'hui il est le signataire des plus grands yachts de la planète !

1989 Figaro year

Always mindful of promoting sailing, this would be the year of the first Figaro Class. ❶

The Figaro race - formerly the Course de l'Aurore - traditionally raced on prototypes was to convert to one-designs.

We could not be absent from this race, which we had been following since the First was marketed, a race which Michel Malinovsky ❷ won the day the boat was produced, bringing it such a great reputation.

The project presented by Beneteau and Jean-Marie Finot ❸ would win the competition. We would thus have the privilege of building these one-designs, but also of participating with the Figaro in the birth of a wonderful incubator of young sailors, who would then move on to offshore sailing, securing the reputation of French sailors in competition sailing.

1989. This was also the arrival of a young Financial Manager, Bruno Cathelinais. ❹ I would like to praise Bruno's courage, since in that year, 1989, considering what I related earlier, we were not the most attractive company in the sector. We shall meet Bruno again in more recent history...





1989 Année Figaro

Toujours dans notre souci de promouvoir la voile, ce sera l'année du premier Class Figaro. ❶

La course du Figaro - anciennement Course de l'Aurore - traditionnellement courue sur des prototypes, va passer à la monotypie. Nous ne pouvons être absents de cette compétition que nous suivons depuis la sortie du First, course que Michel Malinovsky ❷ a remportée dès la sortie du bateau, lui apportant ainsi une grande notoriété.

C'est le projet présenté par Bénéteau et Jean-Marie Finot ❸ qui remportera le concours. Nous aurons ainsi le privilège de construire ces monotypes, mais aussi de participer avec Le Figaro à la naissance d'une pépinière magnifique de jeunes marins, qui ensuite évolueront vers la course au large, assurant la notoriété des navigateurs français dans la voile de compétition.

1989. C'est aussi l'arrivée d'un jeune Directeur Financier, Bruno Cathelinais. ❹ Je veux là saluer le courage de Bruno car en cette année 1989, compte tenu des faits précédemment cités, nous ne sommes pas la société la plus attrayante du secteur. Bruno, nous allons le retrouver au fil de l'histoire plus récente...



1990 Creativity

As the first world economic crisis to hit the sailing industry was looming, we continued our creative research on the First.

A meeting at the Paris Boat Show with a loyal Italian customer, would draw our attention. This customer, a great designer with Pininfarina, ❶ told us he “could no longer dream” since all boats looked alike. He talked of shapes that had changed, particularly in the car industry, and found our decks too angular.

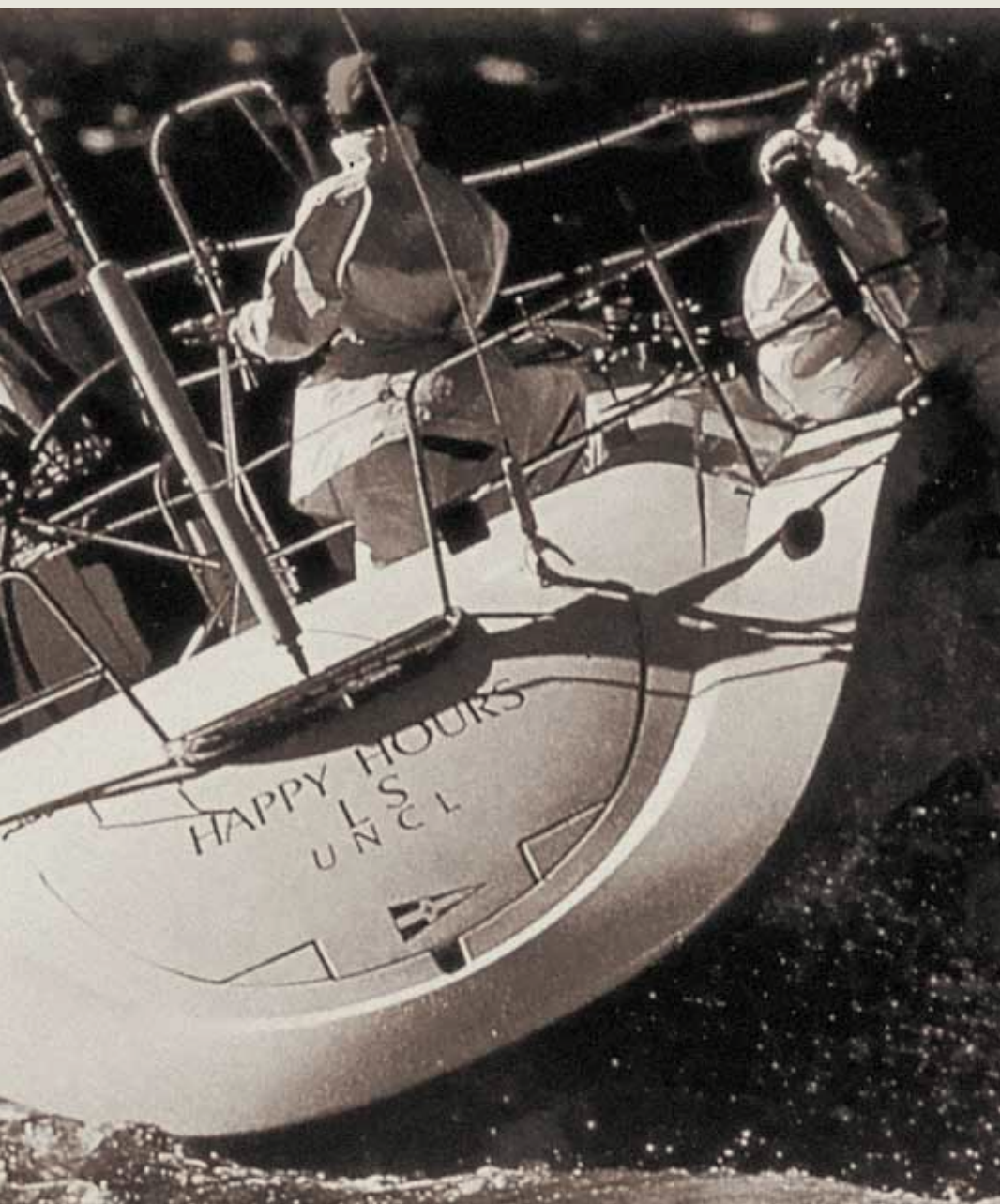
I must say that the Pininfarina family was wonderful. Sergio knew full well that our resources were comparable to those of his car industry clients, but he would make his services available to us and together our teams would create flexible decks. ❷ ❸

Once again, I was there for one of those virtually religious moments when, bit by bit, Mr Ramacciotti's red tape transformed the deck matrix of the future First 45. ❹ The talent of designers will always fascinate me. This boat would be pre-sold in large numbers, before even being shown, and I admit to still having the same feeling today when I see one moored at harbour. I am probably no longer objective, but they haven't aged a bit.

Before closing the decade of the 1980s, I would like to digress on fishing.

We could not abandon our professional fishermen as customers, and gradually they progressed from wood to polyester. In order to separate our activities, we bought out one of the last wood boat builders in Vendée, the Gendron yard in Noirmoutier. Here we found a top quality workforce and, of course, fishing was our elder brother's real passion. He would continue to develop hulls up to 22 m, and we would continue to mix with this very brotherly and friendly world of sailors, until the day we had to admit that it was no longer reasonable from an economic point of view.





1990 Créativité

Alors que la première crise économique mondiale que va connaître la plaisance se profile, nous continuons nos recherches créatives sur le First.

Une rencontre lors du Salon de Paris, avec un client italien fidèle, viendra attirer notre attention. Ce client, grand designer chez Pininfarina, ❶ nous dit "ne plus rêver" car tous les bateaux se ressemblent. Il nous parle des formes qui évoluent, notamment dans l'automobile, et trouve nos ponts trop anguleux.

Je dois dire que la famille Pininfarina a été merveilleuse : Sergio sait bien que nos moyens sont sans commune mesure avec ceux de ses clients de l'automobile, mais il va mettre ses services à notre disposition et ensemble, nos équipes vont créer les ponts souples. ❷ ❸

J'ai à nouveau assisté à ces moments quasi religieux où le scotch rouge de Mr Ramacciotti transformait par petites touches la matrice du pont du futur First 45. ❹ Le talent des designers me fascinera toujours. Ce bateau sera pré-vendu en grande quantité, avant même d'être exposé, et j'avoue avoir encore aujourd'hui toujours la même émotion lorsque dans un port, j'ai le plaisir d'en retrouver amarrés ; je ne suis sans doute plus objective, mais ils n'ont pas pris une ride...

Avant de clore cette décennie des années 80, je tiens à faire une parenthèse sur la pêche.

En fait, nous n'avons pas pu abandonner nos clients pêcheurs professionnels, et progressivement les avons fait passer du bois au polyester. Afin de bien séparer nos activités, nous avons repris un des derniers chantiers bois en Vendée, le chantier Gendron de Noirmoutier. Nous y avons retrouvé des hommes de qualité, et la pêche était la véritable passion de notre frère aîné. Il continuera de faire évoluer ses carènes jusqu'à 22 m, nous continuerons à côtoyer ce monde si fraternel et chaleureux des marins, jusqu'au jour où il a bien fallu admettre qu'économiquement ce n'était plus très raisonnable...



1991-2001

Standing together in crisis, remembering and growing

In 1991, in the context of a general economic crisis, competitors all over the world found themselves on equal terms. How do you manage a crisis when you have no markers? Some would manage it mathematically, but leaving their companies leaderless, some would manage things on a more human scale, braving criticism and scepticism, others would not cope at all. We succeeded in surmounting this ordeal, since we stood together. We trusted our staff and knowing their common sense, we knew we could count on them. No matter how difficult these phases, they are a time for questioning, raising awareness, and reorganization.

It was during this period, that the people who had continued to forge the soul of Beneteau would leave us. We lost our mother, Madame Bénéteau and I lost my husband, Louis-Claude Roux, who, in a few seconds, would leave me alone with our two children and the Roux hardware business together with its two hundred distraught employees. Then it would be the turn of our brother André, followed by our loyal and talented François Chalain and his wife. I cannot write this account of the life of a family business, without paying them all homage one last time.

Meanwhile, despite all the ordeals of life, we had to set the post-crisis foundations.

In 1992, we carried out our first external growth transaction.

Apart from the development of marinas and their facilities and an unquestionable tourist boom in the French Overseas territories, various tax relief laws enabled the creation of small new yards in France. This was how CNB was created in Bordeaux ¹ by Dieter Gust, ² with his long-time friend, Olivier Lafourcade as his assistant. ³

The world of business is made up of encounters, the birth of friendships, or not... We probably had other priorities, but Dieter is a very endearing person and we felt that we should support him, and something told us that one day this great sailing specialist would help us out in turn. CNB would manufacture the finest owner yachts in the world, ⁴ enhancing our reputation, and Dieter would become one of the Group's mainstays.





1991-2001

Rester soudés dans la crise, se souvenir et grandir

En 1991, dans un contexte de crise générale, les compétiteurs du monde entier se retrouvent à armes égales. Comment gérer la crise quand on n'a aucun repère ? Certains la gèreront mathématiquement mais décapiteront leur entreprise, d'autres la gèreront plus humainement affrontant critiques et scepticisme, d'autres n'y parviendront pas. Nous avons réussi à surmonter cette épreuve, car nous sommes restés soudés ; nous avons la confiance de notre personnel et connaissant leur bon sens, nous savions que nous pouvions compter sur eux. Ces étapes, si pénibles soient-elles, sont celles de la remise en cause, de la prise de conscience, de la réorganisation.

C'est au cours de cette période, que partiront ceux qui ont continué à forger l'âme de Bénéteau. Nous perdrons notre mère Madame Bénéteau, je perdrai mon mari Louis-Claude Roux qui, en quelques secondes, me laissera seule avec nos deux enfants et la Quincaillerie Roux, qui compte deux-cents salariés désemparés. Puis, ce sera l'heure du départ pour notre frère André, suivi de celui de notre talentueux et fidèle François Chalain, et de son épouse. Je ne peux écrire ce témoignage de la vie d'une entreprise familiale, sans leur rendre à tous un dernier et affectueux hommage.

Il faut cependant, et malgré les épreuves de la vie, poser les bases de l'après-crise.

En 1992, nous réalisons la première opération de croissance externe. Les différentes lois de défiscalisation dans les Dom-Tom permettent, outre le développement des marinas, leur équipement et un incontestable essor touristique pour ces territoires, la création de nouveaux petits chantiers en métropole. C'est ainsi que CNB a été créé à Bordeaux ¹ par Dieter Gust ² avec pour adjoint son ami de toujours, Olivier Lafourcade. ³

La vie des affaires est faite de rencontres, de sympathies qui naissent, ou pas... Nous avons sans doute d'autres urgences, mais Dieter est un personnage très attachant, nous avons eu envie de l'épauler et quelque chose nous disait qu'un jour, ce grand spécialiste de la voile nous aiderait à son tour. CNB va fabriquer les plus beaux voiliers de propriétaires du monde, ⁴ renforçant notre notoriété, et Dieter va devenir un des piliers du Groupe.



In 1994, O'Hara was our first diversification. ❶

This idea was not mine and it was visionary. We would implement it with some loyal friends from the company ❷ ❸ and it would be called O'Hara. Our motivation was to diversify to soften the successive social shocks due to market downturns in the sailing industry. In fact, inspired by the old south in America, we would create a small mobile home which would revolutionize the world of camping. Later, our Vendée rival, IRM, joined us and we would manufacture up to 14,000 houses a year.

This same year, Bruno Cathelinais became Managing Director. Bruno was not yet 40. I had seen him at work in our financial recovery. So I trusted him. His contribution would be considerable and without him I would not have been able to manage the succession of Quincaillerie Roux (the hardware business), nor carry out my role of mother to the best of my abilities.

In 1995, Jeanneau ❹ was our second area of external growth. A chance to make peace with our long-time great challenger would be the high point in our history and probably that of the French sailing industry too. We were not expected nor wanted. It would be a tough fight. The administrative services in Paris had decided to restructure the sailing industry. In this restructuring, "they" defined our future, but what right was it of theirs? I became aware of this after a loyal friend confided in me at the Paris Boat Show, but it was nearly too late. I was completely outraged! I immediately returned to Vendée, isolated myself to think things through better and, once again, I called my faithful solicitor. Their manoeuvres were sufficiently crude to enable us to attack. So we attacked. The tribunal gave us an extra week to hand in our offer. Bruno and François returned from the Boat Show. I let them into the secret and we would work night and day over the 1995 Christmas period to build a coherent plan and project.





En 1994, O'Hara constitue la première diversification. ①

Cette idée n'est pas la mienne, elle était visionnaire. C'est avec quelques fidèles issus de l'entreprise, ② ③ que nous allons la mettre en œuvre : ce sera O'Hara. Notre motivation était de nous diversifier pour permettre d'amortir socialement les chocs consécutifs aux baisses du marché dans la plaisance. En fait, inspirés par le vieux sud américain, nous allons créer une maisonnette qui va révolutionner le monde du camping. Plus tard, notre concurrent vendéen IRM viendra nous rejoindre et nous fabriquerons jusqu'à 14 000 maisons par an.

Cette même année, Bruno Cathelinais devient Directeur Général. Bruno n'a pas 40 ans, je l'ai vu à l'œuvre dans le redressement de nos finances. Alors, je vais lui faire confiance. Son apport sera considérable et sans lui, je n'aurais pu gérer la succession de la Quincaillerie Roux ni remplir au mieux mon rôle de maman...

En 1995, Jeanneau ④ est la seconde croissance externe. La paix retrouvée avec notre grand challenger de toujours, sera l'événement le plus fort de notre histoire, probablement celui aussi de la plaisance française. Nous ne sommes ni attendus, ni souhaités. La bagarre sera rude. Au sein des administrations parisiennes, il a été décidé de restructurer la plaisance ; dans cette restructuration, "on" a défini notre avenir... Mais de quel droit !

C'est au Salon Nautique de Paris, à la suite de confidences d'un fidèle ami, que je vais en prendre conscience mais, presque trop tard. Alors, de tout mon être, je vais me révolter ! Je rentre immédiatement en Vendée, m'isole pour mieux réfléchir, appelle là encore mon fidèle avocat : les manœuvres ont été suffisamment grossières pour que nous puissions attaquer. Alors nous attaquons. Le tribunal nous accordera une bonne semaine supplémentaire pour remettre notre offre. Bruno et François rentrent du Salon, je les mets dans la confiance et, jour et nuit en cette période de Noël 1995, nous nous attellerons à la tâche pour construire un plan et un dossier cohérents.

The local press went wild: the “rivals will never get along with each other...”, the staff of Jeanneau had another choice in mind and probably the dealers also. In short, the hearing arrived and, in their wisdom, the Court of La Roche-sur-Yon preferred our project. I was shattered when I finally went home and I only remember the smiling faces of my two children, deprived of their mother once again during these Christmas festivities and who, thanks to their loyal nanny, Joselyne, were happily waiting for me with a bunch of roses.

The next day, Bruno and François were already at Les Herbiers. Personally, I found it stressing. How would we be received? Had I made a mistake? These were the questions I would ask them as soon as I met up with them. They would answer: No Madame.

These two days over, this union meant a lot to me. It was the coming together of two Vendée families and two companies faced with the same problems and which immediately spoke the same language. They were two teams who, the day before, felt they were each better than the other. They would discover that they each had their pros and cons. So we would decide to focus on each team’s pros and leave the cons to the side.

Together, we experienced the very strong market recovery and together, enriched by the contribution of new and experienced men, such as Jean-François de Prémoré, ¹ for sailing yachts, and Robert Rigodeau, for motorboats, we changed scale.

In 1997, our intended third external growth area was with Wauquiez. I would have liked to please Henri Wauquiez, who started out in the nautical industry like Michel Dufour and ourselves in 1964. He truly loved his yard. Like so many others, I had great admiration for his Centurions. However, we did not succeed. ² ³





La presse locale se déchaîne : les “frères ennemis ne s’entendront jamais..”, le personnel Jeanneau a une autre préférence, les concessionnaires probablement aussi... Bref, l’audience arrive et, dans sa sagesse, le Tribunal de La Roche-sur-Yon nous accordera sa préférence. C’est un peu K.O que je rentre enfin à la maison et, de cette journée, je ne retiens que le visage souriant de mes deux enfants, encore privés de leur maman en ces fêtes de Noël et qui, grâce à leur fidèle nounou Joselyne, m’attendent les yeux pleins de bonheur avec un bouquet de roses.

Le lendemain, Bruno et François sont déjà aux Herbiers. Je suis personnellement stressée : comment allons nous être accueillis, n’ai-je pas fait une erreur ? C’est la question que je leur pose dès que je les rejoins. Ils me répondent : Non Madame.

Passés les deux premiers jours, ces retrouvailles ont été un grand moment. Elles étaient celles de deux familles vendéennes, de deux entreprises confrontées aux mêmes problèmes et qui, immédiatement, parlaient le même langage. Deux équipes qui se sentaient la veille encore meilleures l’une que l’autre, découvraient qu’il y avait chez chacun des plus et des moins. Nous déciderons donc de prendre les plus de chacun, et de laisser les moins...

Ensemble, nous vivons la très forte reprise des marchés et ensemble, enrichis de l’apport d’hommes nouveaux et expérimentés - tels Jean-François de Prémoré ❶ à la voile et Robert Rigodeau au moteur - nous avons changé de dimension.

En 1997, nous réalisons une troisième croissance externe avec Wauquiez. J’aurais aimé faire plaisir à Henri Wauquiez qui, comme Michel Dufour et comme nous en 1964, avait commencé dans la plaisance. Il aimait profondément son chantier. Comme beaucoup, j’avais tant admiré ses Centurion... Mais nous n’avons pas réussi. ❷ ❸





2003-2004 Ensuring continuity, beyond the fate of men

It was during the crisis that the scale of the business developed. Bénéteau Boatyard became Bénéteau Group. Then came the question of where we would locate our headquarters. It would be at St-Gilles-Croix-de-Vie, facing the harbour entrance, when we bought the restaurant, Les Embruns. It was the place where so much of our business had been done and where, facing the piers, our father took us as children to witness the launch of his last trawler, not hesitating to criticize his own work, before leading us off to his office, where he would change his plan for the next boat. ① ② ③

2004. Everything was going well. Our development was spectacular. We were

building new factories and renovating the existing production plants with the Béri design office under the leadership of Yvon Bénéteau. We were increasing our market share, but we were no longer a small family-run company.

As for me, forty years had flown by, life had taught me much about the problems connected with succession and my responsibility would be to anticipate the future, particularly in this area.

This brought me to initiate an oh so important yet difficult phase. This would be to set up a real governing body for the Group to ensure its continuity in the future, beyond the fate of men. It is our duty towards our employees, customers, and suppliers, as well as non-family member shareholders who have put their faith in us.

This governing body would be comprised of a Board of Directors, mostly family members, as well as a Managing Director, up until now, from the family. We would adopt a method of governance comprised of a Supervisory Board – extended to people outside and skilled in very specific areas – as well as an operational board of directors. I would call on two men, whose skills and integrity I was familiar with for nearly twenty years. These were Yves Lyon-Caen, who would chair the Supervisory Board and Bruno Cathelinais, who would chair the Board of Directors. From this moment on, it would be through this organization that we would build the managerial and asset-related succession. One day it will be up to them to write their own page of history, but in summarizing these decades, I would say that, similar to our good French wines, it is worth leaving history to ‘decant’.



2003-2004

Assurer la pérennité au delà du destin des hommes

C'est dans la crise, que nous avons changé de dimension. Chantiers Bénéteau est devenu Groupe Bénéteau. Se pose alors la question de la localisation du siège social. Ce sera à St-Gilles-Croix-de-Vie, face à l'entrée du port, par la reprise du restaurant Les Embruns. Là où se sont traitées tant d'affaires et où, face aux jetées, notre père nous emmenaient enfants pour assister à la sortie de son dernier chalutier, n'hésitant pas à faire son autocritique avant de nous entraîner dans son bureau où il allait modifier son plan pour la prochaine unité. ① ② ③

2004. Tout va bien, notre développement est spectaculaire, nous construisons de nouvelles usines, rénovons les outils existants

avec le bureau d'études Béri sous la houlette d'Yvon Bénéteau. Nous gagnons des parts de marché mais nous ne sommes plus la petite entreprise familiale. Pour ma part, quarante années se sont envolées, la vie m'a beaucoup appris sur les problèmes de succession et ma responsabilité est d'anticiper le futur, y compris et surtout dans ce domaine.

Cela m'amène à entamer une étape, ô combien importante, mais difficile : mettre en place une véritable gouvernance pour le Groupe à même d'assurer sa pérennité future, au-delà du destin des hommes. C'est un devoir vis-à-vis de nos salariés, de nos clients, de nos fournisseurs, mais aussi de nos actionnaires non familiaux qui nous font confiance.

D'une gouvernance, composée d'un Conseil d'administration plutôt familial et d'un Président Directeur Général issu

lui aussi, et jusqu'à présent, de la famille, nous adopterons un mode de gouvernance composé d'un Conseil de Surveillance - élargi à des personnalités extérieures et expérimentées dans des domaines bien précis - accompagné d'un directoire opérationnel. Je ferai appel à deux hommes dont je connais les compétences et l'intégrité depuis près de vingt ans : Yves Lyon-Caen à la Présidence du Conseil de Surveillance et Bruno Cathelin à la Présidence du Directoire. Ce sera dorénavant à l'intérieur de cette structure, qu'ensemble nous construirons la relève, tant patrimoniale que managériale. Il leur appartiendra d'écrire un jour leur page d'histoire mais, en résumant ces décennies, je me dis qu'à l'image de nos bons vins de France, l'histoire mérite que nous la laissions "décanter".



I shall end here by expressing my recognition and that of my family to all the executives I was unable to refer to, present or not, and to our loyal and talented employees, as well as dealers and customers throughout the world, all of whom have become friends, whether they are from Beneteau, Jeanneau, Prestige, CNB, Lagoon, O'Hara, I.R.M, BH and, now, Monte Carlo Yachts.

All together we are the Beneteau Group!

Let us make it a date in 2024!

Je terminerais en exprimant ma reconnaissance et celle de ma famille, à tous nos cadres, présents ou non, que je n'ai pu citer, à nos fidèles et talentueux salariés, à nos concessionnaires du monde entier et à leurs clients, tous devenus des amis, qu'ils soient Bénèteau, Jeanneau, Prestige, CNB, Lagoon, O'Hara, I.R.M, BH et, aujourd'hui, Monte Carlo Yachts.

Le Groupe Bénèteau, c'est vous, c'est nous : c'est nous tous ensemble !

Rendez-vous en 2024 !

GR O U P E **B** E N E T E A U



PRESTIGE

CNB



O'HARA



The Gene of Innovation

Although innovation and creativity are now key words in company strategy, they were absent from business vocabulary when Benjamin Bénéteau was fitting his first trawlers with engines.

Yet, similar to Molière's bourgeois, who spoke prose without knowing it, Benjamin innovated in his own way, without it being expressed as such. Admittedly, he did not invent the engine, boat or fishing, but he was ahead of his time, creating new uses that would result in new fishing methods.

It is this particularity that has characterized "made by Beneteau" innovation for the last 130 years: a mindset, filtering through all aspects of the company, consisting in constantly looking for new solutions to barely emerging requirements, looming on a more or less distant horizon. Architecture, design, technology, processes, production materials, marketing, services and financing: not one of these areas escapes this sixth sense.

Si innovation et créativité sont aujourd'hui devenus des maîtres mots dans la stratégie des entreprises, ils étaient absents du vocabulaire à l'heure où Benjamin Bénéteau équipait ses chalutiers des premiers moteurs.

Et pourtant, comme le bourgeois de Molière faisait de la prose sans le savoir, Benjamin sans le formuler innovait à sa façon. Certes, il n'inventait ni le moteur, ni le bateau, ni la pêche, mais il fut précurseur en créant de nouveaux usages qui allaient eux-mêmes permettre de nouvelles façons de pêcher.

C'est cette particularité qui caractérise l'innovation "made in Bénéteau" depuis 130 ans : un état d'esprit qui, infiltrant l'entreprise dans toutes ses composantes, consiste à toujours rechercher des réponses nouvelles à des besoins à peine émergents, se dessinant sur un horizon plus ou moins lointain... Architecture, design, technologie, process, production, matériaux, marketing, services, finances : il n'est pas un domaine qui échappe à ce sixième sens.



THE FLÉTAN

This first recreational fishing boat, shown at the Paris Boatshow, instantly appealed to keen fishermen. More than just a boat, André Bénéteau had designed a new lifestyle at sea.

LE FLÉTAN

Ce premier Pêche-promenade présenté au salon de Paris séduit immédiatement les amateurs de pêche. Bien plus qu'un bateau, André Bénéteau dessine une nouvelle façon de vivre la mer.



1965

1964

1974

POLYESTER HULLS

André Bénéteau introduced polyester in the making of the small craft used as dinghies on sardine boats. Sparking off interest that exceeded all hopes, he decided to equip them with a mast and sail: the first of the boatyard's sailing yachts, was shown in a small corner of the Paris Boatshow in 1962. Fifty orders were made. With this major innovation, the sailing adventure began for Beneteau.

LES COQUES EN POLYESTER

André Bénéteau introduit le polyester pour réaliser les coques des petits canots qui servent d'annexes sur les sardiniers. Suscitant un intérêt qui dépasse les espérances, il décide de les équiper d'un mât et d'une voile : le premier bateau de plaisance du chantier sera présenté dans un petit coin du salon de Paris en 1962. Cinquante commandes : avec cette innovation majeure, l'aventure de la plaisance commence pour Bénéteau.



THE EVASION 32

André Bénéteau designed the first ketch-rigged cruiser giving it a real deck saloon.

L'EVASION 32

André Bénéteau signe le premier ketch de croisière à offrir un véritable salon de pont.



THE FIRST 350

Designed by Jean Berret. For the first time this boat offers two double aft cabins, creating a specific hull shape with a huge transom.

LE FIRST 350

Signé Jean Berret, ce bateau offre pour la première fois deux cabines doubles à l'arrière, générant une forme de carène particulière avec un vaste tableau arrière.



1980

1978

THE LIFTING KEEL

Offered on the First 22 increases the draught when dropped.

LA QUILLE RELEVABLE

Proposée sur le First 22 elle augmente le tirant d'eau en position descendue.

THE EVASIONS D'OR

For the first time, a boatyard brings its customers together so that they can enjoy their passion in a different way for a few days.

LES EVASIONS D'OR

Pour la première fois, un chantier rassemble des clients pour vivre différemment leur passion le temps de quelques jours.



SWEPT BACK SPREADERS

They first appeared on the First class 8, getting rid of low shrouds and forestays.

LES BARRES DE FLÈCHES POUSSANTES

Elles font leur apparition sur le First class 8, permettant de s'affranchir des bas haubans et étais avant.

THE TRANSDOM SKIRT

Just a step to start with, then the invention of a real skirt creating a new way of accessing the sea (First 285, First 29, and then the Oceanis 430).

LA JUPE ARRIÈRE

Une simple marche d'abord, puis une véritable jupe inventent une nouvelle façon d'accéder à la mer (First 285, First 29 puis Oceanis 430).

1982



SERVICE INNOVATIONS

Sailing for Pleasure Contract, based on nine fundamental points: for the first time a boat build guarantees services throughout the life of the boat, from the handover to the after-sales service.

LE CONTRAT DE PLAISANCE

En neuf points fondamentaux un constructeur de bateau s'engage pour la première fois sur les services tout au long de la vie du bateau, de la mise en main au service après-vente.



1996

1988

OWNER INNOVATION

First Beneteau Cup in the United Kingdom

INNOVATIONS PROPRIÉTAIRES

Première Bénéteau Cup au Royaume-Uni.



1999

EUROPEAN YACHT BROKERAGE

With the creation of the first certification for selling second-hand boats, this subsidiary quickly dominated as the European reference by innovating in the provision of services unique in the sailing industry.

EUROPEAN YACHT BROKERAGE

Avec la création du premier label pour la revente des bateaux d'occasion, cette filiale s'impose rapidement comme la référence européenne en innovant par des services uniques dans le secteur de la plaisance.

SGB FINANCE

THE AIR-STEP PATENT

A revolution for outboard hulls, which developed considerably in speed, comfort, autonomy and safety.

LE BREVET AIR-STEP

Révolution dans les carènes hors-bord qui progressent considérablement en vitesse, confort, autonomie et sécurité.

OWNER INNOVATIONS

The Beneteau Yacht Club, centred on the brand' values, unites owners in a friendly open club. This had never been done before in the sailing.

INNOVATIONS PROPRIÉTAIRES

Le Bénèteau Yacht Club rassemble les propriétaires autour des valeurs de la marque dans un club ouvert et convivial. Une première dans le domaine de la plaisance.

2003

2000

SGB FINANCE

First boat builder subsidiary dedicated to financing boats, SGB works with customers and the dealer network. This double vocation enables it to provide security for the customer throughout his customer life.

SGB FINANCE

Première filiale d'un constructeur nautique dédiée au financement des bateaux, SGB intervient auprès des clients et du réseau de concessionnaires. Une double vocation qui permet de sécuriser le propriétaire tout au long de sa vie de client.



INNOVATIONS R&D-INDUSTRY

For the first time Catia For Yacht adapts solutions to the sailing industry that were reserved for the aviation and car industries up until then. This software designed by Dassault Systèmes had a profound effect on the design and industrialization processes. Using digital modelling for the development of new boats increases the innovation potential tenfold and considerably improves reliability.

INNOVATIONS R&D-INDUSTRIE

Catia For Yacht transpose pour la première fois dans le nautisme des solutions jusqu'alors réservées à l'aéronautique et l'automobile. Ce logiciel signé Dassault Systèmes modifie profondément les process de conception et d'industrialisation. Le développement de nouveaux bateaux par maquette numérique décuple le potentiel d'innovation et en accroît sensiblement la fiabilité.



INNOVATIONS R&D-INDUSTRY

For the first time, BJ Technologie unites 130 engineers in the sailing industry to make headway in research in composites, wood and systems.

INNOVATIONS R&D-INDUSTRIE

BJ Technologie rassemble pour la première fois dans le domaine de la plaisance 130 ingénieurs pour faire avancer la recherche dans les domaines des composites, bois et systèmes.



2007

2004

2010

INNOVATIONS R&D-INDUSTRY

In a single operation co-injection RTM combines hull moulding and reinforcement. This technology developed by Beneteau considerably increased the strength and resistance of key parts.

INNOVATIONS R&D-INDUSTRIE

L'infusion combine en une seule opération le moulage de la coque et sa structure de renfort. Cette technologie développée par Bénéteau accroît sensiblement la résistance et la rigidité des pièces maîtresses.



DOCK & GO

Manoeuvring your yacht in the harbour becomes child's play. The joystick, rotating saildrive pod and bow thruster combination make it a pleasure to manoeuvre a large yacht.

DOCK & GO

Manœuvrer son voilier au port devient un jeu d'enfant. La combinaison joystick/embase saildrive pivotante/propulseur d'étrave permet de manœuvrer un grand voilier en toute sérénité.



WING SAIL

Revolutionary rigging currently being developed making sailing really easy. Opening wonderful perspectives for new generations of sailors.

L'AILLE-SOUPLE

Ce gréement révolutionnaire en cours de développement simplifie à l'extrême la navigation à la voile. Ouvrant de fabuleuses perspectives pour les nouvelles générations de plaisanciers.

2014

2013

NEW AIR-STEP

To the three unique qualities of this technology (stability, performance and comfort at sea), the designers have added grip. Leading to an exceptional sea-keeping ability.

NOUVEL AIR-STEP

Aux trois qualités uniques de cette technologie (stabilité, performance et confort en mer), les concepteurs ont ajouté l'adhérence. La tenue à la mer des nouvelles carènes est exceptionnelle.





Innovation

Innovating in the Face of All Opposition

Back in 1909, the Croix-de-Vie harbour, in Vendée, was one of the largest sardine ports in France. At the time, Benjamin Bénéteau was satisfying his passion for the sea by drawing and building fishing boats at the boatyard he founded in 1884. There was tough competition between fishermen at the start of the century and getting back to harbour first guaranteed the best fish sales. Observant and a good listener, Benjamin understood that boats needed to gain speed. It was a recurrent theme throughout his life as an architect and builder; a vision that made him a precursor, unleashing passions.

A VENDRE

Le BATEAU "Le Vainqueur des Jaloux"

à VOILE et à MOTEUR, avec les Agrès.

Immatriculé au Port de St-Gilles sous le numéro 502. — Jaugeant **11 Tonneaux 41**.
Longueur de tête en tête, **13 mètres**. — Longueur de quille, **10 m. 50**.
Largeur, **3 mètres 15**. — Tirant d'eau à l'arrière, **1 mètre**.
MOTEUR « Panhard-Levassor » **40 HP.**, état neuf.

Ce Bateau est disposé pour la Pêche et pour les Excursions.

BON ÉTAT DE NAVIGABILITÉ — VISIBLE DANS LE PORT DE SAINT-GILLES

PRIX A DÉBATTRE

Pour tous renseignements et traiter, s'adresser soit à **l'Agence Maritime Walter MÉNAGE**, Quai Georges V, à LA CHAUME, soit à **M. BÉNÉTEAU**, constructeur de bateaux, à CROIX-DE-VIE (Vendée).

G. BARBEAU, imp., St-Gilles-sur-Vie

Benjamin Bénéteau conducted his business with strong conviction at Quai des Greniers, in what would later become the family home. This distinguished him from his rivals, anchored in tradition. At a young age, the man actually chose his job as a naval architect and marine carpenter, which was unusual back then, and went to learn it in Rochefort, one of the most acclaimed arsenals in Europe.

From his first drawings, he established the lines that would remain dear to the architect from that moment on. Benjamin's stroke was particularly fluid and the hulls he drew always aimed at greater speed, inspired by the English ships he had observed during his sailing trips in other latitudes.

Yet, the fishermen in the region did not always fully appreciate his new boats. They disliked their innovative spirit and found the desire for speed frightening. At the time, there were a good number

of boatyards on the Vendée coast, and although Benjamin Bénéteau fought to survive, he never abandoned in his beliefs. His boats were different and, since tradition was more convincing in fishing circles than innovation, he decided to fit out his new boats himself and prove that they were good fishers!

So, when he was the first in the region to design an engine-powered sardine boat, in 1909, he called it '*Le Vainqueur des Jaloux*' (Conqueror of the Jealous) and set off to sea. He left the harbour to the booing of fishermen, worried about this revolution that would frighten off the fish. When he returned, the deck was covered in sardines, but he was greeted by the police, requested by the town hall. Voices were raised on the quays and the canning factory women threw stones at the boat.

There was no going back for the man, who believed in his intuitions as much as his luck. Agitator in his time, he called

his second engine-powered sardine boat, '*Nul s'y frotte*' (None will cross swords). However, by introducing the engine, which overcame bad weather and days of flat calm, the fishing profession gained in regularity, enabling more money to be made. Reason won the day and the row died down leaving way for innovation. The following boat was called 'La Paix' (Peace).

Highly representative of this century, the race for speed had only just begun. The first major innovation by Benjamin, which could have been a trivial detail, turned out to be a founding accomplishment that would bring growth to the Beneteau Boatyard for decades. A passion for innovation and making the sea more accessible is still at the heart of Beneteau, like a torch passed on from generation to generation.

Innovation

Innover, envers et pour tous

Nous sommes en 1909 et le port de Croix-de-Vie, en Vendée, est un des premiers ports sardiniens français. Benjamin Bénéteau y assouvit sa passion pour la mer en dessinant et construisant des bateaux de pêche dans le chantier qu'il a fondé en 1884. En ce début de siècle, la concurrence est rude entre pêcheurs et c'est toujours le premier rentré au port qui vend le mieux son poisson. Observateur et à l'écoute, Benjamin l'a bien compris : les bateaux doivent gagner en rapidité. Le leitmotiv de sa vie d'architecte et de constructeur ; une vision qui fait de lui un précurseur déchainant les passions.

Quai des Greniers, dans ce qui deviendra plus tard la demeure familiale, Benjamin Bénéteau exerce son métier avec des convictions fortes, qui le distinguent de ses rivaux, ancrés dans la tradition. Fait très rare à l'époque, l'homme a véritablement choisi son métier d'architecte naval et de charpentier de marine qu'il est allé très jeune apprendre à Rochefort, arsenal de référence en Europe.

Dès ses premières esquisses, les lignes qui resteront chères à l'architecte s'affirment. Le trait se distingue par une grande souplesse et les coques dessinées par Benjamin se veulent toujours plus rapides, inspirées des navires anglais qu'il a eu le loisir d'observer pendant ses navigations sous d'autres latitudes.

Pourtant, les pêcheurs de la région n'apprécient pas toujours ses nouveaux bateaux à leur juste valeur. Leur esprit innovant déplaît et la recherche de vitesse effraie. La côte vendéenne compte à cette époque de nombreux chantiers et, si Benjamin Bénéteau se bat pour survivre, il ne renonce pas à ce en quoi il croit. Ses bateaux sont différents des autres et, puisque dans le milieu de la pêche, la tradition convainc davantage que l'innovation, il décide d'armer lui-même ses nouveaux bateaux et d'apporter la preuve qu'ils sont de bons pêcheurs !

Alors, quand en 1909 il est le premier de la région à concevoir un sardinier à moteur, il le nomme 'Le Vainqueur des Jaloux' et prend la mer. Il quitte le port sous les huées des pêcheurs inquiets de cette révolution qui pourrait faire fuir le poisson. A son retour, le pont est couvert de sardines, mais il est accueilli par les gendarmes que le

maire a sollicité. Le ton monte sur les quais et les femmes des conserveries jettent des pierres au bateau.

Il n'y aura pas de retour en arrière pour l'homme qui croit autant en ses intuitions qu'en son étoile. Provocateur à ses heures, il appellera son second sardinier à moteur le 'Nul s'y frotte'. Mais cette introduction du moteur dans la pêche, qui conjure le mauvais temps et les jours sans vent, permet à la profession de gagner en régularité et de s'enrichir. La raison l'emporte, la querelle finit par s'apaiser et l'innovation s'impose. Le bateau suivant s'appellera 'La Paix'...

Caractéristique majeure du siècle qui s'ouvre, la course à la vitesse ne fait que commencer. La première grande innovation de Benjamin qui aurait pu n'être qu'une anecdote se révèle comme un acte fondateur qui portera l'essor du Chantier Bénéteau pendant des décennies. Comme un flambeau que l'on se transmet de génération en génération, la passion d'innover pour rendre la mer toujours plus accessible reste à jamais l'âme de la maison.



Innovation

1987, the Year of the Skirt!

The skirt? Most women would say it is elegant and practical, but the story of this attractive form lengthening the silhouette... of boats and now equipping virtually all yachts is very different to skirts made of material. Taking the shape of a step, then a second on the First back in 1982, this tapering of the aft of a boat came into its own in 1987, on the Oceanis 430.

François Chalain, a talented yacht racer and Beneteau's manager of yacht development, was behind the birth of the First 30 in 1977. During a crossing to Belle-Ile-en Mer with his daughter Maud, then aged 6, he caught his foot in the spinnaker guy and fell, finding himself suspended for a few moments above water, and then falling into the sea. Taken aback, he tried to climb back on board by the freeboard, but did not succeed. After believing it was his final hour, he finally managed to hoist himself up, taking a foothold on a metal fitting for the autopilot secured to the transom. His daughter was sleeping peacefully and saw nothing of what happened, but remembers her father waking her in a state of shock. He was profoundly affected by this accident. So he started thinking about how to get on board from the sea. From 1982, the Firsts were given one and then two aft steps. This lengthening of the hull brought new aerodynamics to the bottom and met with the racer's approval, always keen on high-performance. The owners at the time greeted it with great enthusiasm and the appendage also became a gateway to new joys when anchored at sea. This innovation was completed entirely, in 1987, on the Oceanis, with a real transom skirt. This was turned into a huge area of relaxation on the Sense.

La jupe ? Élégante et pratique, vous disent en général les femmes! Mais cette jolie forme qui allonge la silhouette...des bateaux et qui équipe aujourd'hui la quasi-totalité des voiliers possède une histoire bien différente de celle des jupes en étoffe. Prenant la forme d'une marche, puis d'une seconde dès 1982 sur les First de l'époque, cet effilement de l'arrière du bateau prendra toute sa dimension en 1987 sur l'Oceanis 430.

En 1977, François Chalain, régatier de talent et responsable du développement des voiliers chez Bénéteau vient de donner naissance au First 30. Lors d'une traversée vers Belle-Ile-en Mer avec sa fille Maud, âgée de 6 ans, il se prend le pied dans le bras de spi, chute, se retrouve en suspend quelques instants au dessus de l'eau, puis tombe à la mer. Sonné, il tente de remonter par le franc-bord mais n'y parvient pas. Après avoir cru sa dernière heure arrivée, il réussit finalement à se hisser en prenant appui sur une ferrure du pilote automatique arrimé au tableau arrière. Sa fille qui dormait paisiblement n'a rien vu de la scène mais se souvient de son père la réveillant en état de choc. Lui, restera profondément marqué par cet accident. Il entame alors une réflexion sur l'accès à bord depuis la mer. Dès 1982, les First offriront une, puis deux marches vers l'arrière. Cet allongement de la coque qui confère une nouvelle aérodynamique à la carène n'est pas pour déplaire à ce féru de performance... L'accueil par les propriétaires de l'époque est excellent et l'appendice devient aussi une porte qui s'ouvre sur de nouveaux plaisirs de vivre au mouillage. Une innovation que les Oceanis aboutiront totalement en 1987 avec une véritable jupe, puis que les Sense transformeront en vaste plage de détente.



No life without passion!

François Chalain brought his passion to Beneteau for more than thirty years. Bringing about the yard's decisive swing towards yachting, he was behind the purchase of the *Impensable* (Unthinkable) mould and the conversion of the prototype into an ocean racing yacht: 969 First 30s were marketed. Maud and Georges, his two children, remember a father constantly alert: "Papa was not an architect, but he found imagining and sketching drawings, as well as supervising teams at the design office particularly stimulating. A very competitive racer, when he wasn't working, he was at sea. His mind was constantly bursting with ideas, as he never stopped thinking, searching, and often finding! Relaxing with the family generally came in the shape of a cruising holiday: winter in the Indian Ocean or the West Indies, summer off the coast of Brittany. When we sailed long distances, we rented a boat - preferably a Beneteau - but whatever the make or model, we were subjected to the 'what could we improve?' exercise, and our cruises had a strange 'brain storming' atmosphere! Without knowing it, we contributed to the boats' development while having fun."

Passion quand tu nous tiens !

François Chalain a exercé sa passion chez Bénèteau pendant plus de trente ans. Artisan de la déterminante bascule du Chantier dans l'univers de la voile, il est à l'origine du rachat du moule de l'Impensable et de la transformation du prototype en bateau de course-croisière : 969 exemplaires du First 30 seront commercialisés. Maud et Georges, ses deux enfants se souviennent d'un père sans cesse en éveil :
 « Papa n'était pas architecte mais concevoir, dessiner des esquisses, encadrer les équipes du bureau d'études exerçaient sur lui une stimulation tout à fait exceptionnelle. Régatier et très compétiteur, quand il ne travaillait pas, il était sur l'eau. Son esprit était en ébullition permanente, ne cessant de cogiter, de chercher, et souvent...de trouver ! La relâche en famille prenait généralement la forme de vacances en croisière : l'hiver dans l'Océan Indien ou aux Antilles, l'été dans nos eaux bretonnes... Lorsque nous partions loin, nous louions un bateau - un Bénèteau de préférence - mais quelque soit la marque ou le modèle, nous étions soumis à l'exercice du 'qu'est-ce qu'on pourrait améliorer ?', et nos croisières prenaient des airs de drôles 'brain-storming' ! Sans le savoir et nous amusant, nous participions ainsi à l'évolution des bateaux ».

