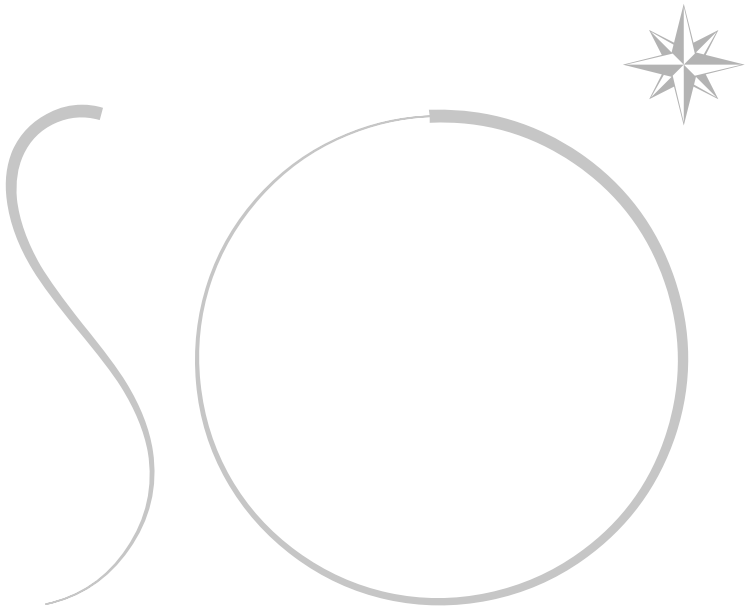


JEANNEAU

Since 1957

Les pieds sur terre,
la tête dans les étoiles...

Jeanneau !

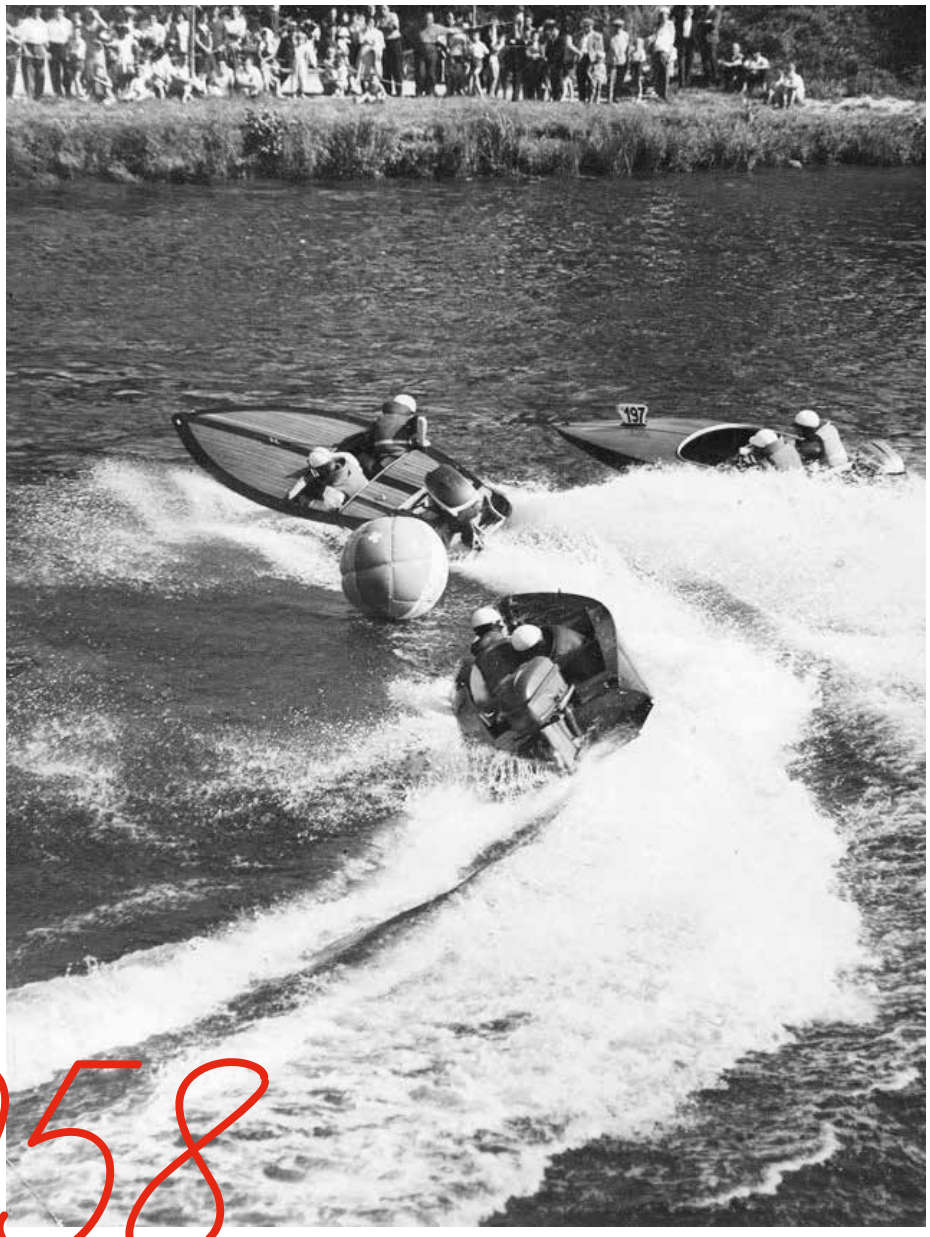
With his feet firmly on the ground,
he reached for the stars...

Henri Jeanneau a 37 ans lorsqu'en 1957 il crée le Hall Nautique de l'Ouest, qui prendra le nom de Jeanneau en 1960. Représentant de commerce dans la quincaillerie que possèdent ses parents aux Herbiers, l'homme est un passionné de vitesse, de moto et d'avion : pour peu qu'ils offrent de belles sensations à piloter, tous les engins propulsés par un moteur l'amusent et le fascinent.
Les pieds sur terre, la tête dans les étoiles...

JEANNEAU

Henri Jeanneau was 37 when he created the Hall Nautique de l'Ouest, in 1957. It was named after him in 1960. He was a salesman in his parents' hardware shop in Les Herbiers and he loved anything to do with speed, motorbikes and airplanes. He was fascinated by the thrill of driving engine-powered machines and it gave him hours of joy.
With his feet firmly on the ground, he reached for the stars.

Dans la quincaillerie paternelle, Henri Jeanneau construit une coque en bois et s'engage aux "6 heures de Paris". Il vire une bouée en tête et ce premier résultat renforce son enthousiasme. La construction de bateaux va devenir son métier.



1958

Henri Jeanneau built a wooden hull in his father's hardware store and entered the "Paris 6 hours" event. He drove round a marker in the lead and this first result increased his enthusiasm. Boat building was to become his profession.

Enthusiastic

Née de l'énergie créatrice d'un homme, la marque Jeanneau porte dans ses gènes un enthousiasme qui permet de déplacer les océans.

LES HERBIERS, VENDÉE - 1957

En ouvrant ses volets un dimanche matin, Henri Jeanneau aperçoit une voiture arrêtée sur le bas-côté de la route. Elle tracte à l'arrière un petit canot à moteur. Piqué au vif, il interpelle le conducteur qui lui explique qu'il s'en va courir une compétition motonautique sur un lac à quelques kilomètres. Sans l'ombre d'une hésitation, Henri Jeanneau va assister au spectacle. À son retour, il prend la décision d'acquérir lui aussi un petit canot pour concourir : c'est ainsi qu'il occupera désormais ses dimanches. Un bateau appelant toujours le suivant, il se lance dans la construction de son premier canot en bois avec lequel il participe aux 6 heures de Paris.

Henri est un compétiteur dans l'âme et ses bons résultats décuplent l'enthousiasme de l'homme pour ce nouveau hobby. Une première personne lui confie la fabrication d'un canot pour ces fameuses compétitions motonautiques qui, à l'époque, passionnent les foules.

Pour assurer cette première commande, il se lie avec Michel Rabier, charpentier dans la Vienne. Au hasard des compétitions et des rencontres, les commandes se multiplient.

Michel Rabier est doué : non seulement il construit de jolis canots, mais il a l'œil et un crayon agile pour les esquisses. Menant de front son travail pour la quincaillerie et la fabrication des premiers bateaux, Henri Jeanneau rachète fin 1957 les bâtiments d'une ancienne tannerie située à côté de la gare des Herbiers et convainc son ami Rabier de venir y exercer son art. Un écriteau sur la façade – Hall Nautique de l'Ouest – quelques outillages, un homme de talent, efficace et travailleur dans les murs... Il n'en faut guère plus à l'époque pour commencer à s'édifier une renommée.

[Henri Jeanneau]

En 1960, Henri Jeanneau quitte la quincaillerie familiale pour s'adonner entièrement à la construction nautique. La petite entreprise déménage pour l'Avenue des Sables — qui reste encore aujourd'hui le siège de l'entreprise — et prend au passage le nom de Jeanneau.

Enthusiastic

Born of the creative energy of one man, Jeanneau's hallmark is oceans of enthusiasm.

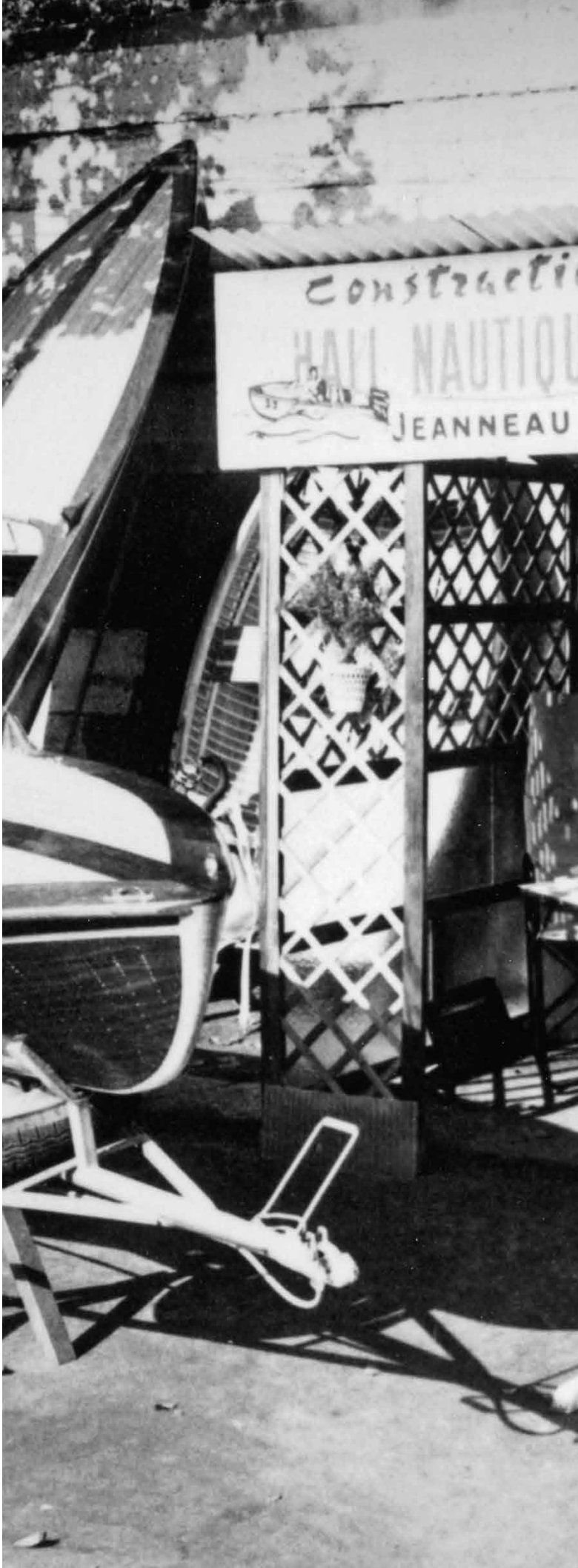
When Henri Jeanneau opened his shutters one Sunday morning, he saw a car at the side of the road. Hooked up behind it was a small motorboat. Sparking his curiosity, he questioned the driver, who explained that he was heading off to compete in a motorboat race on a lake a few kilometers from there. Henri Jeanneau gladly went to see this event. When he got back, he decided to buy a small boat with which to race and it soon kept him busy every Sunday. One boat always leads to another, he started to build his own wooden boat, and entered the Paris 6 hours event.

Henri was a racer through and through and his good results increased the man's enthusiasm for this new pastime. Someone asked him to build a boat specifically for these motorboat races, which were very popular with the public at the time.

To complete this order, he joined up with Michel Rabier, a carpenter in the Vienne departement. The more he took part in races and met people, the more the orders came in.

Michel Rabier was gifted. Not only could he make attractive boats, but his sketches showed he had an eye for design and was skillful with a pencil. Working simultaneously for the hardware shop and making his first boats, Henri Jeanneau bought the buildings of an old tannery beside Les Herbiers railway station, in late 1957, and convinced his friend Michel to set up his workshop there. Back then, you needed little more than a sign on the front — Hall Nautique de l'Ouest — a few tools and an efficient, talented, hard-working man inside to start up business and build a reputation.

In 1960, Henri Jeanneau left the family hardware shop to devote himself entirely to building boats. The small company then moved to the Avenue des Sables — which is still the company headquarters today — and with this assumed the name Jeanneau.



ons Navales
UE DE L'OUEST
Les Herbiers, Vendée
Constructions Navales
HALL NAUTIQUE DE L'OUEST
JEANNEAU Les Herbiers, Vendée
EVINRUDE

Budding sailors

MARINS EN HERBE !

Bernard Gorsse est né en 1947. Fils de Paul Gorsse, un des premiers propriétaires de bateaux fabriqués par Henri Jeanneau, il se souvient.

« Sur cette photo, prise à l'arrivée d'une course de démonstration sur le lac d'Eguzon (Creuse) en juillet 1958, j'ai une douzaine d'années. À l'époque, les courses motonautiques du dimanche sont très populaires sur les plans d'eau locaux et réunissent des passionnés. Mon père était un sportif accompli, attiré par l'élément aquatique. Il faisait par ailleurs partie d'une bande de copains passionnés de mécanique qui transformaient des moteurs de voiture ou de moto en moteurs de hors-bord ! Ils étaient des pionniers et avaient fondé en 1947, dans la Creuse, ce qui est aujourd'hui l'un des plus vieux clubs motonautiques de France. Aucun n'avait de véritable culture marine mais ils débordaient tous d'imagination et d'enthousiasme ! C'est lors d'une fête nautique que mon père rencontre Henri Jeanneau. S'ouvre immédiatement une discussion à bâtons rompus entre passionnés de la même trempe. Mon père commande alors deux coques à Henri Jeanneau qui s'installa officiellement en tant que fabriquant de bateaux quelques mois plus tard. Très vite et très spontanément, mon père devint un véritable ambassadeur du chantier. Il naviguait sur des bateaux Jeanneau et les recommandait à tous. Nous allions régulièrement au chantier des Herbiers pour suivre les constructions en commande. Je me souviens parfaitement du hangar, de cette ambiance incroyable... Je me souviens aussi qu'Henri Jeanneau réalisait lui-même ses essais, sans ménager ses montures ! Il était joyeux, sportif, et dans les yeux du gamin des terres que j'étais, ce "gars" qui fabriquait des bateaux, c'était quand même quelque chose ! On ramenait sur une remorque fabriquée artisanalement les bateaux commandés par mon père ou ses copains. On peut dire que le Centre de la France s'est mis au motonautisme avec Jeanneau. Je possède toujours, pour ma part, deux bateaux Jeanneau : un canot breton à Eguzon et un pêche-promenade Esteou 7.30 dans le Var. »

[Ce gars qui fabriquait des bateaux, c'était quand même quelque chose !]

[This guy who made boats was quite special!]

Bernard Gorsse, born in 1947 and son of Paul Gorsse, one of the first owners of the boats made by Henri Jeanneau, remembers:

"I was about twelve on this photo, taken at the finish of a demonstration race on the Eguzon Lake (Creuse), in July 1958. Sunday motorboat races were very popular on the local stretches of water at the time and brought together enthusiastic boaters. My father was an accomplished racer, drawn by water sports. Moreover, he belonged to a group of keen mechanics who worked to convert car or motorbike engines into outboard engines! They were pioneers and, in 1947, they created what is now one of the oldest motorboat clubs in France, in the Creuse departement. None of them were from a boating background, but they were bursting with imagination and enthusiasm! My father met Henri Jeanneau at a large boating event. They were both mad about boats and had similar characters, so a long discussion ensued. My father then ordered two hulls from Henri Jeanneau, who officially set up business as a boat builder a few months later. Very quickly and quite spontaneously, my father became an advocate of the boatyard, voluntarily promoting the brand and even recruiting the first dealers. He sailed on Jeanneau boats and recommended them to everyone. We often went to the boatyard in Les Herbiers to see how building was coming along. I remember the workshop well and the amazing atmosphere. I also remember that Henri Jeanneau tested his boats himself, pushing them hard! He was a happy, competitive man and in the eyes of the young country lad I was, this "guy who made boats" was quite special! We towed back the traditionally-made boats my father and his friends had ordered. You could say that the Centre of France turned its hand to motorboating thanks to Jeanneau. As for me, I still own two Jeanneau boats: a small Breton powerboat at Eguzon and an Esteou 7.30 fishing boat in the French Riviera."

LES HERBIERS, VENDÉE - 2017

JEAN-PAUL CHAPELEAU

Directeur Général
CEO

Entré à l'âge de 22 ans chez Jeanneau pour superviser les plannings de fabrication, Jean-Paul Chapeleau évoque avec fierté et beaucoup de respect ses presque 40 années de vie commune avec l'entreprise qu'il dirige depuis 2009.

Que vous inspire cette histoire des débuts, fondatrice de la grande Histoire de Jeanneau ?
Dans cette histoire des premiers instants, se révèlent la fougue et la passion d'un homme avec tout ce que cela génère comme énergie créatrice. La suite nous montrera que si l'homme est impulsif, il n'en est pas moins visionnaire. Ce qui aujourd'hui m'émerveille le plus, quand je me retourne sur ces débuts et que je déroule le fil de notre histoire Jeanneau, c'est de voir comment l'enthousiasme d'un homme s'est mû en un enthousiasme collectif qui n'a jamais failli. Cette envie de conquérir le monde, qui a marqué si fortement le nautisme à la française des années 60, n'a pas pris une ride ! Elle porte en elle tout ce qui a permis à Jeanneau d'incarner à chaque époque cette forme de modernité indémodable qui fait son succès.

Comment le Jeanneau d'aujourd'hui, avec ses 1 200 collaborateurs directs et son réseau international de près de 5 000 personnes, parvient à faire vivre encore comme un seul homme cet enthousiasme fondateur ?
Faire vivre nos principales valeurs fondatrices est notre raison d'être. Je crois que chacun aujourd'hui a conscience d'être dépositaire d'une parcelle de ce capital immatériel qui a façonné la réussite. Si je devais rapporter ce capital à l'unité du kilo, je dirais qu'il se compose de 300 grammes d'audace, 300 grammes d'envie, 200 grammes de créativité et pour le reste, à part égale, d'ingéniosité, de respect, de liberté, d'imagination et de rêve. Toute notre cohésion repose sur cette étonnante alchimie.

Le projet du moment qui suscite l'enthousiasme ?
Jeanneau se prépare à franchir un nouveau cap en terme de création de bateaux. Je pense notamment à la 8ème génération des Sun Odyssey qui vient juste d'être révélée et qui témoigne d'une énergie créative impressionnante. Avec sa dizaine de points totalement innovants, elle est le fruit d'un formidable travail collectif : une très belle façon de fêter notre 60ème anniversaire et de rendre hommage à notre fondateur.

« 300 grammes d'audace, 300 grammes d'envie, 200 grammes de créativité et pour le reste, à part égale : ingéniosité, respect, liberté, imagination et rêve. Toute notre cohésion repose sur cette étonnante alchimie. »

Jean-Paul Chapeleau joined Jeanneau when he was 22, to supervise production schedules. With pride and a great deal of respect, he recalls close on 40 years of working with the company he has been managing since 2009.

What do the beginnings of the great Jeanneau story inspire? This story of Jeanneau's beginnings reveals the spirit and enthusiasm of one man, and everything that springs from such creative vitality. What happened next shows us that although the man was impulsive, he was no less visionary. When I look back at those early days and I run through Jeanneau's history, I am still filled with wonder at the way in which the man's enthusiasm evolved into enduring collective enthusiasm. This desire to take on the world that had such a strong impact on the French nautical industry of the 1960s is as fresh as ever! It embodies everything that enabled Jeanneau to represent a kind of timeless modernity that has inspired its success.

Jeanneau now has a staff of 1,200 and an international network of nearly 5,000 people. How is the founding enthusiasm of this single man celebrated today? Celebrating our founding values is our raison d'être. I believe that we are each aware that we represent a part of this intangible wealth and that it is this that has forged the company's success. If I had to compare this wealth to a kilo in weight, there would be 300 grams of daring, 300 grams of aspiration, 200 grams of creativity and for the rest in equal proportions, ingenuity, respect, freedom, imagination and dreams. This amazing alchemy is behind our cohesion.

What current project inspires enthusiasm? Jeanneau is preparing to break new ground in the design of boats. I am thinking of the 8th generation of Sun Odysseys, which has just been unveiled and bears witness to an impressive amount of creative energy. With ten completely new features, it is the result of incredible team work: an excellent way to celebrate our 60th anniversary and to pay tribute to Henri Jeanneau.

**« Ça y est, on a l'a fait !
Maintenant il faut que ça tienne
et qu'on le prouve ! »**

1961

**"That's it, we've done it!
Now it just needs to be robust
and for us to prove it!"**

Technical

Du moulage de la première coque en polyester aux dernières générations de carènes double steps, technologie et innovation façonnent l'histoire de Jeanneau. Pour une pratique toujours plus simple, plus confortable et riche en sensations.

Redoutablement efficace et dynamique, Nelly Jeanneau seconde son époux dans la gestion. Madame Rabier est aussi de la partie. D'un bateau par mois, la petite entreprise passe en deux ans à la construction de deux unités par semaine : des petits dinghy ouverts — Le Sport, l'Océane, et bien d'autres modèles — entièrement en bois et motorisés avec ce qu'il faut de puissance pour courir et l'emporter sur les plans d'eau le dimanche !

[Et si on faisait comme les américains ?]

Le rythme est soutenu, de ce rythme propre aux passionnés. Tout va encore s'accélérer après la fameuse nuit de 1961 durant laquelle époux Jeanneau et Rabier moulent en secret la première coque en polyester sur une matrice en bois. Au petit matin, la fine équipe découvre le nouveau bateau "La calanque" et Henri Jeanneau s'enthousiasme devant les ouvriers stupéfaits : *« Ça y est, on a gagné ! Maintenant il faut que ça tienne et qu'on le prouve ! »*. Matériau issu des progrès de la pétrochimie et découvert par Henri Jeanneau lors d'un séjour aux États-Unis, le polyester permettait en effet en un tour de passe-passe inouï de réaliser, à partir d'un même moule, des centaines de coques identiques. Un gain de temps et d'argent pharaonique pour l'époque !

C'est la fin des débuts et l'ère d'une nouvelle époque pour le chantier Jeanneau.

[And what if we were to do it the American way?]

From the molding of the first polyester hull to the recent generations of double-step hulls, technology and innovation have shaped Jeanneau's history, to make boating simpler, more comfortable and full of sensations.

Nelly Jeanneau was extremely efficient and dynamic, and helped her husband with the management. Madame Rabier was also involved. The small company went from building one boat per month to two per week: small open dinghies – *Le Sport*, *l'Océane*, and many other models – made entirely of wood and driven by enough power to race and win out on the water on Sundays!

Matching their passion, the pace was fast. Everything was to speed up even further following the famous night in 1961 when the Jeanneau and Rabier couples molded their first GRP hull on a wooden matrix in secret. In the early morning, the small team saw the new *La Calanque* boat and an enthusiastic Henri Jeanneau said to the stunned workers: *"That's it, we've done it! Now it just needs to be robust and for us to prove it!"* Polyester was a material that resulted from progress in petrochemistry, which Henri Jeanneau discovered on a visit to the United States. Incredibly, it could be used to build hundreds of identical hulls from a single mold. Back then, this saved a huge amount of time and money!

It was the end of the early days and the beginning of a new era for the Jeanneau boatyard.

ROBERT RIGAUDEAU

Architecte des bateaux à moteur
Jeanneau jusqu'en 2005
Jeanneau power boat architect until 2005

Compagnon de la première heure, Robert Rigaudeau se souvient de ce moment particulier où, avec l'équipe, il découvrit une coque en polyester jamais vue ! De la fabrication artisanale des années 1960 aux avancées technologiques proches de l'aéronautique aujourd'hui, Jeanneau a mené avec brio sa révolution industrielle : *« Aujourd'hui tout est calculé par des bureaux d'études, ce n'était pas le cas à l'époque. Pour démontrer la fiabilité du polyester, M. Jeanneau n'hésitait pas à donner de sa personne. Imaginez, il faisait littéralement voler le bateau du plan d'eau sur la route afin de prouver la résistance de ses canots. Il fallait une sacrée dose d'audace et une confiance absolue pour y aller ! »*

A workman from the early days, Robert Rigaudeau, remembers the time when he discovered the new hull with the team – a GRP hull was unheard of! Jeanneau brilliantly led its industrial revolution from traditional manufacture in the 1960s to technological progress, similar to the modern aeronautical industry: *"Today everything is calculated by design offices. It wasn't the case back then. Mr Jeanneau didn't hesitate to get personally involved to show how reliable GRP was. Just think, he literally flew the boat from the water onto the road, to show how robust his boats were. For that, you needed plenty of audacity and total confidence!"*

MERRY DE LA POEZE

Directeur du développement Moteur
Power Development Manager

Expérimentant sans cesse pour introduire nouveaux matériaux, nouvelles formes, nouvelles fonctionnalités ou nouveaux modes de relations avec ses propriétaires, Jeanneau a vécu ses 30 premières années d'existence comme un grand laboratoire. Ce sens de l'innovation n'a jamais quitté l'entreprise mais s'est considérablement transformé.

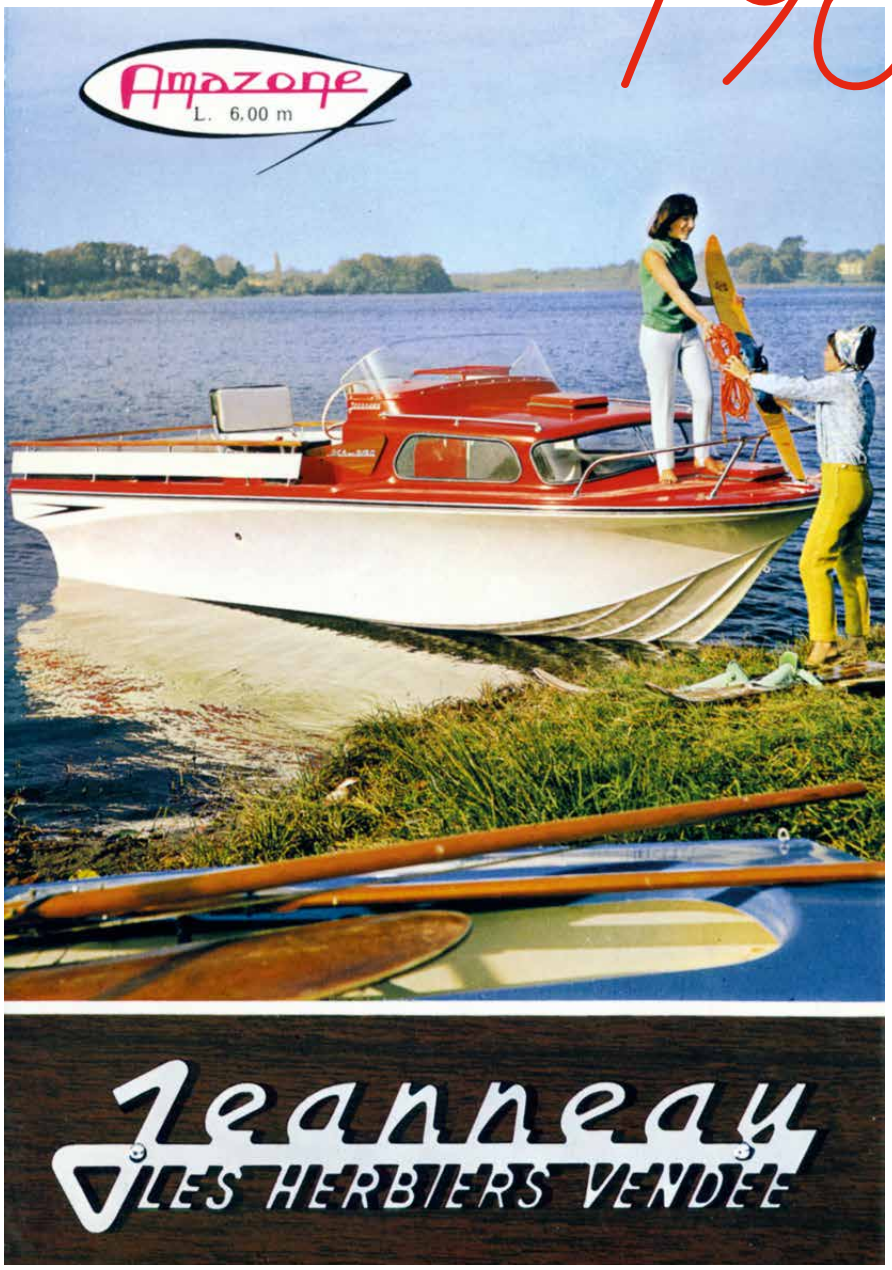
"En se développant, Jeanneau a dû organiser sa croissance et rationaliser ses process. Si les méthodes que nous utilisons aujourd'hui n'ont plus grand chose de commun avec celles de nos pionniers, le sens que nous donnons à l'innovation, lui, n'a pas beaucoup changé. L'innovation Jeanneau dans sa version 2017 est un travail de fond permanent et régulier, qui mobilise des expertises extérieures de plus en plus nombreuses. Le rapprochement avec nos partenaires — motoristes, accastilleurs ou voileries — nous permet d'être sans cesse à la pointe et de créer les best-sellers de demain. Pour les bateaux à moteur, les recherches actuelles visent le "smart motor boat" : améliorer, pour chaque nouveau modèle, le couple bateau/motorisation. Ceci nous amène à travailler la performance des carènes autant que les choix d'aménagements. À dimension égale, les bateaux Jeanneau se fixent comme objectif d'être énergétiquement moins gourmands, d'offrir plus d'espace, de modularité et de fonctionnalité. Sur les hors-bord, dont les moteurs sont placés à l'extérieur autant que sur les inboard, avec les motorisations à pods, les nouvelles technologies libèrent les espaces intérieurs et offrent de nouvelles perspectives créatives. Cette recherche constante du meilleur ratio poids/puissance/confort explique en grande partie le succès de nos gammes. Les derniers Merry Fisher 895 et NC33 illustrent parfaitement cette démarche. C'est un peu cela le cercle vertueux de l'innovation Jeanneau en 2017. La prochaine étape nous conduira vers les bateaux connectés pour encore faciliter la manœuvrabilité et la gestion du bateau."

For the first 30 years, similar to a laboratory, Jeanneau continued to experiment, introducing new materials, new shapes, new functions and new relationships with its owners. This innovative flair has never left the company, but has evolved considerably.

"As the company developed, Jeanneau had to organize its expansion and rationalize its processes. Although the methods we use today have little in common with those of our pioneers, the importance we give to innovation has changed little over the years. In 2017, for Jeanneau, innovation involves constant background work by an increasing number of external experts. Close connections with our partners - engine manufacturer, hardware firms and sail makers - maintain us on the cutting edge of technology so that we can create the bestsellers of the future. For our power boats, current research is looking to the "smart motor boat": improving for each new model the boat-engine combination leads us to work on hull performance and also choice of lay out. For the same size, Jeanneau aims to produce energy-saving, space-saving, modular and cleverly designed boats. For both outboard and inboard power boats, with pods-driven engines, new technology frees up space inside and offers new outlooks in terms of design. This constant search for the best weight to power to comfort association goes a long way to explaining the success of our ranges. The recent Merry Fisher 895 and NC33 illustrate this perfectly. In a way this is Jeanneau's virtuous circle of innovation in 2017. The next step will lead us to connected boats to make maneuvering and managing the boat easier.

« J'ai vécu de l'intérieur cette époque formidable des premières publicités et des premiers grands succès qui soumettaient nos ateliers à des prouesses pour parvenir à livrer en moyenne trois Amazone par semaine ! »

1965



"I was fortunate to experience our first advertisements and commercial successes from the inside, the latter requiring a lot of organization to deliver three Amazones on average a week!"

So Attractive

Peu de points communs entre les Amazones ou les Calanques des années 60 et les derniers Jeanneau Yachts. À écouter les acteurs de son histoire, l'art de Jeanneau réside dans la permanence d'un équilibre entre esthétique, confort et navigabilité. À la clé, la promesse sans cesse renouvelée de naviguer l'esprit serein.

Un lac, deux femmes, un ski nautique et une décontraction évidente émanent de la première publicité Jeanneau ! Pour la première fois, la marque s'affiche dans la presse française et scénarise sa dernière création.

Cette promotion de l'Amazone, premier véritable cabin-cruiser du marché, témoigne d'une détermination à rayonner plus loin que les plans d'eau vendéens. À côté des canots pour passionnés de motonautisme, Henri Jeanneau pressent l'avènement d'une ère nouvelle marquée par une aspiration générale aux loisirs et à la détente en famille.

[Une époque formidable]

Le chantier, qui s'est déjà forgé une belle réputation dans l'art de concevoir ses carènes, affirme sa capacité à les adapter à de nouveaux publics pour de nouvelles pratiques : c'est l'heure des premières formes en V qui apportent de la stabilité et du confort. « *Entré comme apprenti chez Jeanneau en 1959, j'ai eu la chance de vivre de l'intérieur cette époque formidable des premières publicités et des premiers grands succès qui soumettaient nos ateliers à des prouesses pour parvenir à livrer en moyenne trois Amazone par semaine !* » se souvient Robert Rigaudeau. Il restera l'architecte des bateaux à moteur Jeanneau jusqu'en 2005 et contribuera, par ses quelques 200 créations, à tenir la promesse de la marque.

The latest Jeanneau Yachts have little in common with the Amazones and Calanques of the 1960s. If you listen to the people who have contributed to Jeanneau's history, the art is in maintaining a constant balance between beauty, comfort and navigability, with a true, constantly renewed promise, that everyone can enjoy confident boating.

The first Jeanneau advertisement shows one lake, two women, water-skis and a definitely relaxed atmosphere! For the first time, the brand advertised in the French press and created a script for its latest design.

The campaign for the Amazone, the first real cabin cruiser on the market, reveals the determination to build a reputation beyond the waters of Vendée. Alongside craft for motorboating fans, Henri Jeanneau sensed the advent of a new era marked by the common aspiration to enjoy leisure activities and relax with the family.

[A wonderful period]

Having forged a good reputation in the art of designing hulls, the boatyard was proving its capacity to adapt them to a new public and new activities: this was the period of the first V-hulls that brought comfort and stability. *"I joined Jeanneau as an apprentice in 1959 and I was fortunate to be on the inside for our first advertisements and commercial successes. The latter requiring a lot of organization to deliver three Amazones on average a week!"* remembers Robert Rigaudeau. He remained the Jeanneau powerboat architect until 2005 and contributed to delivering the brand's promise through his 200 designs.

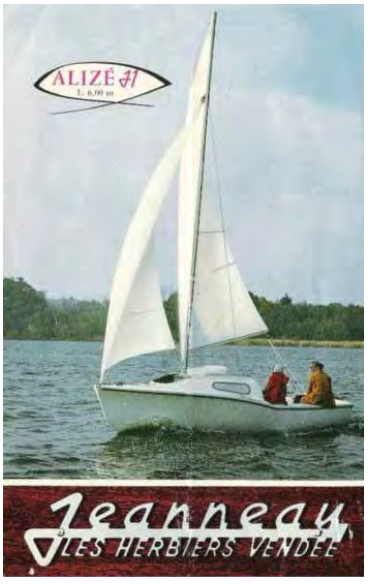
ERIK STROMBERG

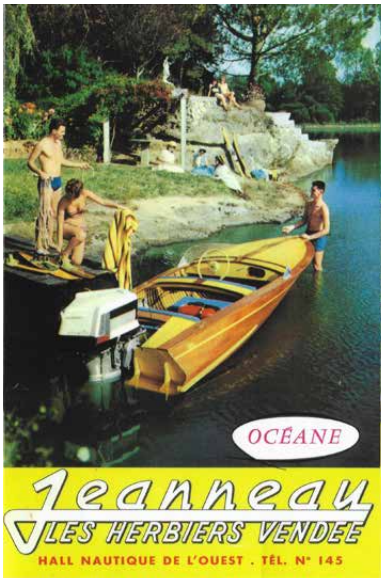
Directeur Développement Voile 2000/2016
Directeur Développement Prestige depuis 2017

Sail Development Manager 2000/2016
Prestige Development Manager since 2017

"En regardant ces anciennes publicités, je me dis que chaque époque de l'histoire de Jeanneau a été marquée par des bateaux à l'esthétique intemporelle. Nous avons, farouchement ancrée en nous, une fidélité aux fondamentaux qui rend la marque si attractive. Quelle que soit l'époque, la promesse est au fond la même : qui que vous soyez, quel que soit votre programme et votre façon de naviguer, votre Jeanneau vous offrira une expérience et un confort aussi sûrs qu'indémodables."

"When I look at these old ads, it makes me realize that each period in Jeanneau's history was marked by beautiful timeless designed boats. We have been loyal, throughout the years, to the brand promise and values and this is what makes the brand so attractive. Whatever the period, the basic promise is the same: whoever you are, whatever your program or whatever kind of boating you enjoy, your Jeanneau will deliver safety and the comfort of a timeless classic."





ANDREW WINCH

DESIGNER JEANNEAU YACHTS

Une question d'équilibre

« L'équilibre constant entre forme, fonction et praticité constitue, depuis 60 ans, la signature de Jeanneau. Qu'il s'agisse de faire évoluer le style des Sun Fast et des Sun Odyssey ou de créer la ligne des Jeanneau Yachts, je m'attache depuis 20 ans à rester fidèle à ce précepte. Lorsque j'ai abordé le design des Jeanneau Yachts, le défi consistait à accomplir un véritable bond dans l'élégance et le raffinement en respectant profondément cet équilibre : cahier des charges complexe mais très excitant !

Il faut saisir que cet équilibre, que jamais rien n'entame, fait des Jeanneau des bateaux qui naviguent, que leurs propriétaires utilisent davantage. Une sorte de valeur sûre, aussi indémodable que la petite robe noire que chaque française possède dans sa garde-robe. J'ai envie de dire que cette marque est une vraie française ! Avec tout le caractère universel que cette identité peut porter. Je crois qu'ici réside son attractivité et son succès. »

« Jeanneau ? Une valeur sûre, aussi indémodable que la petite robe noire que chaque française possède dans sa garde-robe. »

2017

– Jeanneau 64 –

"Jeanneau is as timeless as that classic chic black dress every French woman has in her wardrobe."

A matter of balance

"For 60 years, Jeanneau's hallmark has been to strike a balance between profile, function and practicality. For the last 20 years I have endeavored to stay loyal to this principle, whether developing the style of the Sun Fast and Sun Odysseys or creating the Jeanneau Yacht line. When I tackled the design of Jeanneau Yachts, the challenge was to achieve a breakthrough in terms of elegance and refinement, while respecting this crucial balance – a tough yet very exciting task!

This flawless balance makes Jeanneau boats a joy to sail. People who own them sail much more than other yacht owners. You know exactly where you stand with a Jeanneau yacht. It is as timeless as that classic chic black dress every French woman has in her wardrobe. I am tempted to say that Jeanneau is quintessentially French, yet universally loved. I think this is why the brand is so attractive and successful."

Un esprit d'écurie sportive régnait sur Jeanneau Techniques Avancées : on ne comptait ni nos jours ni nos nuits pour parvenir à la réussite de chaque projet.

1980

Formule 1 Inshore

Jeanneau Advanced Technologies had a racing team spirit: no one counted the days or nights put into the success of each project.

SO Adventurous

“Marins dans l’âme”. Évocation puissante de l’esprit d’aventure, la signature choisie par Jeanneau à l’aube des années 2000 fait écho à la foison d’aventures vécues sur ses bateaux. Collectives ou individuelles, parfois baroudeuses, souvent compétitives mais toujours profondément humaines, les aventures en Jeanneau sont autant de vibrations qui nourrissent l’évolution des bateaux et rejaillissent sur l’ensemble des gammes.

“Sailors at heart”. This powerful signature, chosen by Jeanneau in the early 2000s, conjures up their spirit of adventure and echoes the adventure experience on their boats. Jeanneau’s adventures are collective or individual, sometimes trailblazing, often competitive, but always profoundly human. Their vitality stimulates the development of their boats and is reflected in all of their ranges.

1980

Défi technologique et conquête du monde

—

Technological challenges and taking on the world

Fidèle à l’esprit d’Henri Jeanneau, quand le Chantier décide de s’engager dans la course motonautique, il ne fait pas dans la demi-mesure et révolutionne la discipline. Dotés de coques en Kevlar et entièrement construits en matériaux composites, les catamarans Formule 1 Inshore ou Formule 3000 Jeanneau regorgent d’innovations et surclassent la concurrence. Pilotés par Michel Rousse pendant plusieurs saisons, ils vont régner sur la discipline et s’imposer sur tous les circuits. Avec deux records du monde battus en vitesse et en endurance, Jeanneau accède au leadership et à la renommée internationale dans le monde du motonautisme.

True to the spirit of Henri Jeanneau, when the boatyard decided to compete in powerboat racing, there were no half-measures and it revolutionized the discipline. The Formula 1 Inshore and Formula 3000 catamarans had Kevlar hulls made entirely from composite materials. They were packed with innovations that outclassed the competition. Driven by Michel Rousse for several seasons, they ruled the discipline and dominated all circuits. With two world records for the highest speed and for endurance, Jeanneau became the leader and earned an international reputation in the world of powerboats.

1983

Jeanneau Techniques Avancées et l'aventure des grandes courses au large

—

Jeanneau Advanced Technologies and the big offshore racing adventure

À l'aube des années 80, le patron de Jeanneau est sollicité par le fleuron vendéen Fleury Michon, sponsor du navigateur Philippe Poupon : il faut au coureur un nouveau bateau pour la prochaine transat Québec-Saint-Malo. Michel Richard, qui dirige alors Jeanneau, est hésitant : le Chantier a largement de quoi s'occuper avec ses fidèles clients dont les aspirations évoluent vers des bateaux toujours plus grands et plus confortables. À la tête de Fleury Michon, Yves Gonnord est tenace et présente à Jeanneau Jean-François de Prémorel, navigateur qui vit de la construction de bateaux de course. Le courant passe immédiatement et Michel Richard l'embauche pour mener à bien le projet Fleury-Michon. En 1983, Jeanneau Techniques Avancées (JTA) voit le jour. De cet atelier high-tech sortiront, au fil des années et des victoires, une cinquantaine de prototypes qui s'illustreront dans toutes les grandes courses : Route du Rhum, America's cup, Vendée Globe etc. En 1995, les producteurs américains du blockbuster "Waterworld" viendront même chercher JTA pour construire le trimaran de Kevin Costner ! Un nouvel esprit souffle dans les voiles Jeanneau et au delà des bêtes de courses qui sortent du labo JTA, les voiliers de propriétaires bénéficient des innovations technologiques que l'entreprise développe pour les grandes aventures.

In the early 1980s, the flagship Vendée company, Fleury Michon, asked Jeanneau's managing director to sponsor the sailor Philippe Poupon. The racing yachtsman needed a new boat to compete in the next Québec-Saint-Malo transatlantic race. Michel Richard, manager of Jeanneau at the time, hesitated: the boatyard had sufficient work taking care of its loyal customers, whose aspirations were moving towards more comfortable and increasingly large boats. Yves Gonnord, director of Fleury Michon, was persistent and presented Jean-François de Prémorel to Jeanneau, a sailor whose business was building racing boats. They immediately got on and Michel Richard hired him to carry through the Fleury-Michon project successfully. In 1983, Jeanneau Advanced Technologies (JTA) was born. Around fifty prototypes were to leave the high-tech workshop over the years and with new win made a name for themselves in all the big races: Route du Rhum, America's Cup, Vendée Globe, etc. In 1995, the American producers of the blockbuster 'Waterworld' even came looking for JTA to build Kevin Costner's trimaran! A new spirit filled Jeanneau's sails and the technological innovations developed on the racing boats that left the JTA lab were soon implemented on owners' boats, so they too could enjoy new adventures.

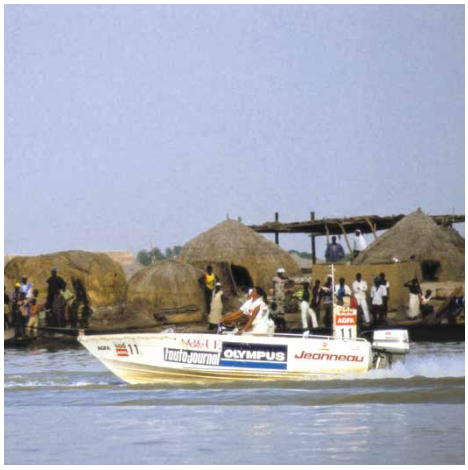
1984

L'odyssée africaine du rallye Niamey-Bamako

—

African Niamey-Bamako rally odyssey

Dans un tout autre registre, Jeanneau répond sans hésiter à l'invitation du baroudeur Thierry Sabine de prendre part à la première édition du Rallye Niamey-Bamako. Cette épreuve d'endurance de 2 000 km sur le fleuve Niger est l'occasion pour le chantier de mettre à l'épreuve la résistance et la fiabilité de ses récents Cap Camarat. Avec Gérard d'Aboville pour chef de file, l'écurie Jeanneau s'adjuge les 1ère, 2ème et 5ème places et sort grand vainqueur de cette aventure africaine. Sur le front commercial, un fort engouement prolonge la victoire : cette même année, le Club Méditerranée choisira Jeanneau pour renouveler intégralement sa flotte de bateaux de ski nautique. La réputation du constructeur s'affirme toujours davantage et l'aventure Niamey-Bamako fondera la longue et belle carrière du Cap Camarat. Cette gamme demeure aujourd'hui une référence dans l'offre foisonnante des hors-bord de plaisance.



On an entirely different note, Jeanneau was quick to answer the request of the adventurer Thierry Sabine to take part in the first Niamey-Bamako Rally. This 2,000-kilometre endurance race on the River Niger was an opportunity for the boatyard to test the strength and reliability of its recent Cap Camarats. With Gérard d'Aboville in charge, the Jeanneau team won the 1st, 2nd and 5th places and was the overall winner of this African adventure. On the commercial front, the surge in popularity prolonged the win: the same year, Club Med chose Jeanneau to renew its water-skiing boat fleet completely. The reputation of the builder continued to grow and the Niamey-Bamako adventure was the foundation of a fine long career for the Cap Camarat. This line is still a benchmark in the growing offer of outboard leisure boats.

1990

Jeanneau continue d'écrire sa légende

—

Jeanneau continues to write its legend

Parmi les faits d'armes, il y a bien sûr, en 1990, la Route du Rhum et la légendaire victoire de Florence Arthaud. Sur son trimaran Groupe Pierre 1er, la navigatrice réalise une course incroyable et franchit la ligne en tête devant Fleury Michon et RMO. Un nouveau triplé victorieux pour Jeanneau !

Among its feats of arms, there was, of course, the Route du Rhum and the legendary win by Florence Arthaud in 1990. She sailed an incredible race on her trimaran Groupe Pierre 1er and crossed the finishing line ahead of Fleury Michon and RMO. Yet another triple victory for Jeanneau!

À chacun son aventure

Au fil des défis relevés, des océans et des fleuves affrontés, Jeanneau a marqué l'imaginaire collectif et ouvert des voies pour permettre à chacun de vivre sa propre aventure. La confiance dans les bateaux Jeanneau se conjugue désormais avec la passion de l'exploration, l'esprit d'amitié, le dépassement de soi, l'envie de partager...
Une des grandes fiertés de la marque est d'avoir fait de ses bateaux les compagnons d'aventure de milliers de plaisanciers à travers le globe !

©Stéphane Jacquard

To each his adventure

As they met challenges and braved oceans and rivers, Jeanneau captured people's imagination and opened the way for them to experience their own adventures. Their trust in Jeanneau boats went hand in hand with the passion to explore, a spirit of friendship, surpassing oneself and the desire to share. One of the brand's great sources of pride is having seen its boats become companions in the adventures of thousands of boaters across the world!

1998

Voiles sans Frontières

Sensible à l'action de Voiles sans Frontières, qui vient en aide par voies maritimes et fluviales à des populations enclavées, Jeanneau devient partenaire de l'organisation en 1998. Ce soutien permet notamment de développer des opérations de solidarité dans le delta du Sine Saloum, au Sénégal. En 2015, Jeanneau apporte par ailleurs son concours à l'incroyable aventure du navigateur solitaire et solidaire Fanch Guillon : un périple de 25 000 milles à bord de son Sun Fizz *Chanick* pour promouvoir autour du monde les missions de Voiles sans Frontières.

Sensitive to the actions of *Voiles sans Frontières*, that provides aid to hemmed-in populations via the sea and fluvial waterways, Jeanneau became the organization's partner in 1998. This support has helped develop charity initiatives in the Sine Saloum delta, in Senegal. In 2015, Jeanneau also contributed to the incredible adventure of the single-handed Fanch Guillon, who sailed a distance of 25,000 miles on his Sun Fizz *Chanick* to promote the work of *Voiles sans Frontières* around the world.

2008

Les quadras à l'assaut de l'Atlantique en Sun Fast 3200

—

Quadra sailors take the Atlantic by storm on the Sun Fast 3200

Traverser l'Atlantique à la voile et sur le tempo de la compétition n'est plus le seul privilège des coureurs professionnels. La Transquadra offre à tous les navigateurs de plus de 40 ans l'opportunité de se challenger en équipage sur des bateaux de série entre 9 et 14 mètres. Ce format de course original offre à Jeanneau l'idée de concevoir un nouveau modèle spécialement adapté. Dès son lancement en 2008, le Sun Fast 3200 trouve ainsi très naturellement son terrain de jeu. Il devient vite la référence des skippers engagés sur la Transquadra et s'impose dans de nombreuses compétitions sur tous les plans d'eau du globe. Fort de ce succès Jeanneau lance en 2013 le Sun Fast 3600, plus polyvalent et toujours aussi résolument sportif.

Sailing across the Atlantic at a racing speed is not just for professional racers. The Transquadra gives all sailors over 40 years of age the opportunity to challenge each other with crews on 9 to 14-metre production boats. This unusual racing event gave Jeanneau the idea of designing a new especially adapted model. When it was launched in 2008, the Sun Fast 3200 soon found its public. It quickly became the standard for skippers competing in the Transquadra and dominated in a large number of races all over the world. Encouraged by this success, Jeanneau launched the more versatile and boldly competitive Sun Fast 3600 in 2013.

HONDA

2015

Love Boat

Par un beau matin d'hiver, un jeune couple de navigateurs bretons se lance le pari un peu fou de tout quitter pour vivre une Transatlantique. Sur les conseils de leurs amis voyageurs, Sarah et Sébastien jettent leur dévolu sur ce qui deviendra leur *Love Boat* : un Sun Légende 41, *« performant, raide à la toile, habitable, équipé de l'indispensable jupe arrière et aussi doté d'une très belle ligne »*. Au gré des vagues, le savoureux récit de leur aventure des temps modernes sera relayé pendant toute une année sur le site de Jeanneau.

One fine winter morning, a young couple of Breton sailors took on the slightly mad challenge of dropping everything to sail across the Atlantic. On the advice of their travelling friends, Sarah and Sébastien set their hearts on a Sun Légende 41, which would become their '*Love Boat*' — *"a fast cruiser, stiff sails, with the essential open transom and very sleek lines"*. The delectable story of their modern adventure, as they sailed the waves, was covered for a whole year on Jeanneau's website.

2017

Les Voiles de l'Espoir

Parce que l'aventure peut aussi permettre d'insuffler une énergie vitale, Jeanneau s'est engagé dans les années 2000 comme partenaire des Voiles de l'Espoir. Cette manifestation nautique invite tous les 2 ans des skippers professionnels à partager une parenthèse marine et enchantée avec des enfants en rémission de cancer ou de leucémie. Jeanneau met à disposition des bateaux à moteur afin d'assurer la sécurité et l'encadrement des navigations.

Since adventure can also revilatize, Jeanneau became the partner of *Voiles de l'Espoir* in the 2000s. This nautical event takes place every 2 years and is an opportunity for professional sailors to share an enchanting trip at sea with children in remission from cancer or leukemia. Jeanneau provides the powerboats for the safety and supervision of the outings.

Dès 1962, Henri Jeanneau confie aux pionniers qu'il recrute le soin de promouvoir, sur la côte atlantique française et près des lacs, les nouveaux modèles de canots sportifs réalisés dans un matériau révolutionnaire : le composite.

1962

Louis Outrequin - Granville-sur-Mer
Premier concessionnaire Jeanneau
First Jeanneau dealer

In 1962, Henri Jeanneau recruit pioneers to promote, on the French Atlantic coast and near the lakes, his new sports boats built with a revolutionary composite.

International

Après 30 ans de prospérité française, Jeanneau s'impose sur la scène nautique européenne dans les années 80. C'est le début d'une vie internationale foisonnante portée par de formidables ambassadeurs que sont les concessionnaires. Europe, Amériques, Asie, Pacifique : à chaque continent sa bonne étoile Jeanneau.

Pour la fabrication de ses bateaux autant que pour leur distribution, Henri Jeanneau est inspiré par ce qu'il a pu observer en Amérique. En commerçant avisé, il saisit notamment très vite la force des réseaux de concessionnaires qui permettent un maillage du territoire et une implication d'hommes et de femmes possédant un tempérament d'entrepreneur. C'est le modèle commercial qu'il adopte dès 1962, confiant aux pionniers qu'il recrute le soin de promouvoir, sur la côte atlantique française et près des lacs, les nouveaux modèles de canots sportifs réalisés dans un matériau révolutionnaire : le composite. Pendant une vingtaine d'années le réseau Jeanneau prospère, dessinant les contours d'une marque leader en France et très appréciée en Europe.

À l'aube des années 90, fort d'une réputation qui traverse les océans et d'une position de premier chantier au monde à produire des bateaux en très grande série, Jeanneau peut sereinement poser son regard de l'autre côté de l'Atlantique. Henri Wauquiez vient de céder son chantier : il rejoint Jeanneau pour mettre en place le réseau Nord Américain.

[Jeanneau pose son regard de l'autre côté de l'Atlantique]

Aujourd'hui, près de 9 unités sur 10 quittent les ateliers de fabrication français pour l'un des 80 pays où la marque est présente en dehors de la France et Jeanneau accueille chaque année de nouveaux ambassadeurs. Marins enthousiastes, les quelques 300 concessionnaires Jeanneau du monde vibrent à l'unisson des propriétaires et partagent les mêmes rêves de plaisir en famille, d'aventure et d'évasion.

Following 30 years of prosperity in France, Jeanneau became firmly established on the European scene in the 1980s. This was the beginning of a rich and lively international life led by Jeanneau's wonderful ambassadors – its dealers. Each continent has its lucky Jeanneau star: Europe, America, Asia, and the Pacific.

Henri Jeanneau was inspired by what he saw in America for the manufacture and distribution of his boats. As an astute businessman, he quickly grasped the need for a strong network of dealers to cover a broader area and the involvement of men and women with a real entrepreneurial spirit. He chose this business model in 1962, entrusting the pioneers he recruited with the promotion of the new sports boats built with a revolutionary composite, on the French Atlantic coast and near the lakes. For twenty years the Jeanneau network prospered, defining a leading brand in France that was much loved in Europe also.

In the early 1990s, with a reputation that crossed oceans and an image of a pioneer who first launched series production boats, Jeanneau confidently set its sights on the other side of the Atlantic. Henri Wauquiez had just disposed of his boatyard and he joined Jeanneau to establish the North American network.

[Jeanneau set its sights on the other side of the Atlantic]

Today, nearly 9 out of 10 boats are sold out of France and shipped in one of the 80 countries where the brand has a distribution network. A network that is still expanding every year. The 300 worldwide Jeanneau dealers are all keen sailors. They share their passion with their clients leaving their dreams, of family fun, pleasure and adventure.

THIBAUD MAUDET

Directeur commercial Amérique du Sud
Sales director South America

« Présent en Amérique du Sud dès les années 1990 pour la voile et 2010 pour notre gamme moteur et Prestige, notre relation avec les concessionnaires est à l'image de la culture de ce continent, à la fois décontractée, sympathique et de confiance. »

"Jeanneau has been selling sailboats in South America since the 1990s and the powerboat and Prestige ranges since 2010. Our relationship with our dealers echoes South American culture: it is relaxed, friendly and based on trust."

Auckland

JASON SNASHALL – *Orakei Yacht Sales*

J'ai choisi de distribuer Jeanneau il y a sept ans, conquis par le professionnalisme et la qualité de la marque dont j'avais pu visiter le chantier en France. Avec tant de bons designs et de bons modèles, elle était à mon sens injustement méconnue en Nouvelle-Zélande ! En raison d'une forte concurrence, notre marché des bateaux à moteur n'était pas facile à aborder. Mais en 2011, Jeanneau a frappé un grand coup avec le NC 11. Son design unique et innovant s'est révélé en parfaite adéquation avec la demande. Pour Jeanneau, cela a été le déclencheur d'un immense succès et les néo-zélandais ont découvert l'étendue des gammes jusqu'aux Prestige. Qui plus est, en Nouvelle-Zélande, l'usage des bateaux à moteur est devenu de plus en plus familial et cela profite grandement au succès de Jeanneau !

I decided to become a Jeanneau distributor seven years ago, after a visit to the boatyard in France, where I was won over by the professionalism and quality of the brand. With so many good designs and models, I felt that unfortunately they were not well-known in New-Zealand! It was difficult to enter our power boat market, as there was strong competition. However, in 2011, Jeanneau made a great impression with the NC 11. Its unique and innovative design turned out to be a perfect match for the demand. For Jeanneau, this triggered huge success and the New-Zealanders discovered the extensive range, including the Prestige. In addition, the use of power boats has become increasingly family oriented and this has contributed considerably to Jeanneau's success!

Buenos Aires

HORACIO CHICO – *Naval Motors*

Ici en Argentine, nous avons orienté notre communication sur la "french touch" et notre slogan *"Avec Jeanneau mettez une touche française dans votre vie !"* séduit indéniablement nos clients.

Here in Argentina, we have based our communication on the "French touch" and our slogan *"Give your life a French touch with Jeanneau!"* has captured the imagination of our clients.

Busan

BAIK JIN WOO – *HBS Yachts*

Depuis 2012, je porte fièrement les couleurs de Jeanneau en Corée. Les propriétaires coréens ont besoin d'être rassurés par des bateaux marins, fiables et confortables : avec Jeanneau ils sont comblés. Prévenante, très présente et toujours prête à venir nous aider, l'équipe Jeanneau participe clairement à notre succès. Jeanneau est aujourd'hui placée parmi les meilleures marques pour les navigateurs coréens et je n'ai qu'une ambition : la propulser sur la première marche du podium !

I have been proudly flying Jeanneau's colors in Korea since 2012. Korean owners need the reassurance of a reliable, seaworthy and comfortable boat. With Jeanneau they have all this and more. The Jeanneau team is very responsive, always ready to listen and to help out. This clearly contributes to our success. Jeanneau is now one of the best brands for Korean sailors and my sole ambition is to propel them to the leading position!

Zagreb

MARIO KNEGO — *Euromarine*

Lorsque j'ai rejoint Jeanneau en 1998, j'avais repéré l'excellence et le grand potentiel de la marque depuis longtemps. Nous avons vendu en Croatie plus de 1 200 bateaux et la dimension internationale est une véritable force. Jeanneau se distingue aujourd'hui par les designs les plus séduisants et le meilleur rapport qualité-prix. Nos best-sellers : les Cap Camarat 7.5 WA et Merry Fisher 795 / 895. Nous avons désormais 4 agences et 35 collaborateurs sur le littoral Croate : une équipe passionnée qui vise le meilleur service client !

When I joined Jeanneau in 1998, I had already noticed the brand's excellence and its great potential long before. We have sold over 1,200 boats in Croatia and Jeanneau's international dimension is a great strength. Jeanneau is offering the most attractive designs and the best value for money. Our best sellers : Cap Camarat 7.5 WA and Merry Fisher 795 / 895. We now have 4 branches and 35 employees on the Croatian coastline. They form an enthusiastic team that works towards providing the best possible customer service!

« J'ai adoré mon Gin Fizz pour ses qualités marines, sa navigation facile et amusante… Je vous laisse imaginer la place qu'il occupe dans ma vie et dans mon cœur pour m'avoir permis d'accomplir un tel rêve ! »

2010

Laura Dekker - 14 ans
14 years old

"I loved my Gin Fizz for her good sea-keeping, and because she was easy and fun to sail. You can imagine what she means to me, after helping me fulfil my dream!"

SO Sure

Pierre angulaire de la réussite du chantier, l'indispensable relation de confiance qui unit le marin à son bateau se conjugue depuis 60 ans au féminin autant qu'au masculin, au singulier comme au pluriel.

En 2010, l'aventure hors du commun de Laura Dekker fait la "une" des médias internationaux. Au défi de la loi – certains diront de la raison – la jeune fille se lance du haut de ses 14 ans dans un tour du monde en solitaire. Le sujet fait polémique mais passionne des millions de personnes à travers le monde. C'est à bord d'un Gin Fizz nommé *Guppy* que la volonté de Laura renversera l'ordre établi : vivre ses rêves est un droit qui ne doit pas attendre le nombre des années.

Comment avez-vous rencontré *Guppy* ?
En 2009, j'avais juste 14 ans et mon projet de tour du monde était déjà parfaitement clair dans ma tête. Lorsque j'ai repéré *Guppy*, il sommeillait au fond d'un chantier dans le sud des Pays-Bas. Avec mon père, nous connaissions la réputation de sa coque, alors nous l'avons racheté à bon prix et entrepris un énorme travail que nous avons réalisé essentiellement nous-mêmes en quatre mois.

Votre relation avec ce bateau ?
Nous avions mis à l'eau *Guppy* depuis à peine un mois lorsque j'ai largué les amarres. Au cours de la première moitié du voyage, nous avons fait connaissance. Nous nous sommes mutuellement adoptés au cours de la seconde partie de mon périple. J'ai adoré mon Gin Fizz pour ses qualités marines, sa navigation facile et amusante. Je vous laisse imaginer la place qu'il occupe dans ma vie et dans mon cœur pour m'avoir permis d'accomplir un tel rêve ! J'ai par la suite continué à naviguer en Nouvelle-Zélande et vécu à bord avec mon mari. Pour de multiples raisons, je dois maintenant m'en séparer mais je souhaiterais qu'il poursuive sa vocation en servant un projet de découverte et d'apprentissage de la mer.

[Initiatique !]

It is vital that a sailor should trust his or her boat and this principle has been the cornerstone of the boatyard for the last 60 years.

In 2010, Laura Dekker's unusual adventure made international headlines. Defying the law, and some might say common sense, the young girl, aged just 14, set off on a circumnavigation single-handed. The subject was controversial, but sparked the interest of millions of people across the world. Laura was steadfast in her desire to live her dream and felt that her age was irrelevant, so she set sail on board her Gin Fizz called *Guppy* and upset the established order.

How did you find *Guppy*?

I was only just 14 in 2009 and I already had a perfectly clear idea of my round-the-world sail. When I found Guppy, she was lying unused at the back of a boatyard in the south of the Netherlands. My father and I knew the reputation of her hull, so we bought it at a good price and we got cracking on the huge amount of work she needed. It was a little crazy, but we did most of it ourselves inside four months.

What is your relationship with this boat?

We had hardly launched *Guppy* a month before I cast off. During the first half of the voyage, I got to know her. I loved my Gin Fizz for her good sea-keeping, and because she was easy and fun to sail. This developed into a mutual understanding during the second half of my trip. You can imagine what she means to me, after helping me fulfill my dream! After that, I continued to sail in New-Zealand and live on board with my husband. For many reasons, I must now part with her, but I would like her to continue her vocation of introducing and teaching people about the sea.

[Initiatory!]

JEAN-LUC PAILLAT

Directeur commercial charter Jeanneau
Charter Sales Director Jeanneau

« Je garde un souvenir ému des premiers bateaux livrés à la compagnie de charter YCA : en 1986, le concept des navigations en flottilles connaît un fort engouement en Méditerranée et, au départ de la gare des Herbiers, nos bateaux étaient acheminés par train jusqu'en Grèce. Il fallait voir cet incroyable convoi de Fantasia et Sun Light aux couleurs orange et bleu de YCA fendre le vert bocage vendéen en direction de la Mer Égée ! La location, c'est pour Jeanneau un formidable laboratoire. En une année, un bateau charter parcourt autant de milles qu'un bateau de propriétaire en 5 à 10 ans. Le taux intensif de passage à bord nous permet de recueillir une grande variété de témoignages utilisateurs et alimente en permanence notre réflexion sur nos futurs modèles. Ainsi, la relation que nous avons noué depuis plus de 30 ans avec notre partenaire historique Sunsail (anciennement YCA) a été une fantastique source d'innovation, notamment sur la fonctionnalité et la simplicité d'utilisation. Aujourd'hui plus de 1 000 voiliers Jeanneau – de 30 à 64' – sont accessibles en charter dans les meilleures flottes de location sur les rivages du monde entier, permettant aux plaisanciers de naviguer en grande confiance. »

"I have very fond memories of the first boats delivered to the YCA charter company. In 1986, the fleet sailing as a concept had really taken off in the Mediterranean and, leaving the railway station in Les Herbiers, our boats were transported by train to Greece. This convoy of Fantasia and Sun Lights in the blue and orange colors of the YCA was a sight for sore eyes as it sped across the Vendée countryside to the Aegean Sea! Chartering is a wonderful testing ground for Jeanneau. In one year, a chartered boat sails as many miles as an owner's boat does in 5 to 10 years. The large numbers of people who use our boats provides us with a huge variety of user feedback, which continues to contribute to our ideas for future models. The relationship we have forged with our historical partner Sunsail (formerly YCA), in the last 30 years, has been an incredible source of innovation, particularly in relation to our boats' practicality and simplicity of use. Today, you can choose from over 1,000 Jeanneau sailboats, from 30 to 64', among the best charter fleets on coasts all over the world, so sailors can enjoy confident sailing."

Sure

FRANCK BAUGUIL

Sunsail Clearwater - Floride

Vice-President Yacht Ownership and Product Development

« Avant d'être un de mes partenaires professionnels pour Moorings puis Sunsail, Jeanneau a été mon partenaire d'apprentissage de la mer : premiers bords sur un Flirt, régates sur un Aquila, et Tour de France à la voile sur un Sélection ! Aux États-Unis, de nombreux clients ont découvert la voile par la location et je suis fier que notre activité charter ait participé à l'implantation de Jeanneau sur le continent américain.

Historiquement, Jeanneau avait dès les années 80-90 un atout considérable : la fiabilité de sa production en série. Ce capital confiance n'a jamais été entamé et le rapport qualité prix reste à mon sens sans équivalent. Outre son bureau d'études très compétent, qui garantit des bateaux à la pointe design et de la technologie, le chantier a conservé un outil de production supérieur qui assure la qualité des matériaux, de la coque, des parties moulées. Pour les acteurs du charter, cette puissance technique est l'assurance de pouvoir commander un grand nombre d'unités et de les recevoir en un laps de temps très court. Pour les clients, on ne peut pas rêver mieux : nous leur louons des bateaux faciles à la manœuvre, bien construits et fiables ! »

"Before being one of my professional partners for Moorings and then Sunsail, Jeanneau was my partner in learning about the sea: first tacks on a Flirt, regattas on an Aquila, and *Tour de France à la Voile* on a Sélection! Many of our customers in the United States discovered sailing through our charter business and I'm proud that this contributed to Jeanneau's establishment in America.

[Intensive!]

Historically, Jeanneau had a considerable strength in the 1980s-1990s: its production boat reliability.

This trust capital was never shaken and I believe that their value for money remains second to none. Apart from a highly skilled design office, producing cutting edge design and technology, the boatyard has maintained a superior production system, that promises top quality materials, hull and molded parts.

For charter operators, this technical strength means that we can order a large number of boats and receive them within a short time. For customers, nothing could be better. We charter boats that are well-built, reliable and easy to maneuver!"

« La véritable réussite de Jeanneau est le lien amical que la marque génère. »

2012

British Virgin Islands Rendezvous

“Jeanneau’s real success is the friendly interaction inspired by the brand.”

So Friendly

Avec plus de 250 000 bateaux naviguant dans le monde entier, Jeanneau se démarque par un esprit de famille qui unit dans une même ferveur concessionnaires, propriétaires et partenaires.

"Life is too short to sit at the dock !" L'exergue de Paul Fenn sur son blog annonce la couleur. Président hyperactif de Jeanneau America jusqu'en 2015, il reste l'un des plus amicaux et fervents ambassadeurs de Jeanneau au monde.

J'ai été recruté en 1997 par Jean-François de Prémorel au moment où il prenait les rênes du chantier en France. J'avais dans l'idée de rester au maximum cinq ans dans l'entreprise et j'ai fini par y passer dix-huit ans ! La décennie 1997-2007 a été particulièrement exceptionnelle : portés par une économie en plein essor, une équipe fantastique et une profusion d'excellents modèles tels que les Sun Odyssey 37, 42DS ou encore l'extraordinaire 54DS, nous avons connu une période fabuleuse.

À la tête de Jeanneau America, j'ai toujours considéré le client et sa satisfaction comme une priorité. Nous avons donc déployé tous les moyens possibles afin de mieux connaître nos propriétaires et leur offrir des prestations de plus en plus personnalisées. Nos concessionnaires se sont très fortement impliqués et les rendez-vous ou événements que nous avons mis en place tout au long de l'année ont permis de faire naître des liens très forts. Avec une newsletter, un blog, une page facebook, des vidéos, nous avons entretenu une ambiance fun tout en insufflant un esprit de famille : certains de nos clients en sont à leur 5ème Jeanneau !

[La vie est trop courte pour rester au ponton !]

Aujourd'hui, Jeanneau est une marque phare en Amérique du Nord... et à mon sens la véritable réussite est ici sa communauté de propriétaires et le lien amical qu'elle génère."

With over 250,000 boats sailing across the world, a passionate family spirit has developed creating a bond between dealers, owners and partners and it is Jeanneau's hallmark.

Life is too short to sit at the dock ! Paul Fenn's epigraph on his blog gives a taste of what is to come. As the incredibly active President of Jeanneau America up until 2015, he remains one of the most friendly and devoted advocates of Jeanneau throughout the world.

"I was recruited in 1997, by Jean-François de Prémorel, just after he took over the management of the boatyard in France. My idea at the time was to stay five years at most in the company and I ended up remaining for eighteen! From 1997 to 2007 was really wonderful. Supported by a rapidly growing economy, a fantastic team, and lots of brilliant models such as the Sun Odyssey 37, 42DS and even the amazing 54DS, we experienced a fabulous decade.

[Life is too short to sit at the dock!]

Heading up Jeanneau America, I always considered customer satisfaction a priority. So we did everything possible to get to know our owners better and to provide a greater number of customized services. Our dealers got really involved and the meetings and events we organized throughout the year created really strong links. With a newsletter, a blog, a Facebook page, and videos, we cultivated a fun atmosphere, while injecting a family spirit: some of our customers are on their 5th Jeanneau!

Today, Jeanneau is a leading brand in North America and I believe that the real success story lies in its active and friendly owners community."

MALCOM PERRINS

Serica - Sun Odyssey 39i

Alors que la plus grande communauté web indépendante de propriétaires Jeanneau fêtera bientôt ses 17 ans, son fondateur Malcolm Perrins revient sur la formidable histoire qui unit aujourd'hui plus de 5 000 aficionados à travers le monde.

« J'ai créé Jeanneau Owners Network en 2001 pour offrir une source de renseignements sur les bateaux Jeanneau, inédite sur Internet : des plus petits aux plus grands, voile et moteur. Erik Stromberg, qui était alors chez Jeanneau America, a été une aide précieuse. Il a compris qu'il s'agissait d'une initiative indépendante et soutenu le projet à 100%. Très active sur le forum comme sur Facebook, la communauté compte aujourd'hui plus de 5 000 membres dans 60 pays. L'idée est de toujours pouvoir trouver une aide, une mise en relation qui va répondre à une question ou résoudre un problème. Nous entretenons les meilleures relations avec Jeanneau et les concessionnaires apportent aussi leurs expertises. Le forum est ainsi devenu une mine d'infos techniques, de trucs et astuces pour chaque modèle. Les membres y racontent leurs expériences de navigation : de vrais feuilletons de vie à bord, sources d'inspirations et de rêves pour de nouveaux projets. Les échanges sont empreints d'un esprit de partage et de bienveillance et on peut parler d'une authentique camaraderie. En fait, je crois sincèrement que les bateaux sont si bons qu'ils incitent leurs propriétaires à développer cet esprit de communauté, de famille. À la demande générale, nous venons d'ailleurs de créer un nouveau logo "Jeanneau owners" à télécharger. Chacun peut en faire un signe de reconnaissance - sticker, drapeau ou autre. C'est très enthousiasmant ! »

The largest independent web community of Jeanneau owners is about to celebrate its 17th anniversary. Founder Malcolm Perrins looks back on the incredible story of the 5,000 fans across the world.

"I created this owner community in 2001, to offer a new source of information about Jeanneau sail and power boats – from the smallest to the largest,– on the Internet. Erik Stromberg, who was with Jeanneau America at the time, was of valuable assistance. He understood perfectly that the initiative had to be independent of Jeanneau and he gave the project his full backing. Today the forum and Facebook community is very active, with over 5,000 members in 60 countries. The idea is to always find help through a contact who will answer a question or solve a problem. We enjoy excellent relations with Jeanneau and dealers also provide their expertise. The forum developed to offer lot of technical information, tips and smart ideas for each model. People also talk about their boating experiences. You find real life dramas on board, sources of inspiration and dreams for future projects. People care and there is a real spirit of sharing. I think you could talk of real camaraderie. In fact, I sincerely believe that the boats are so good that they incite their owners to develop this community family spirit. Of course, and in answer to their request, we have just created a new "Jeanneau owners" logo to download. They can each use it to recognize other owners in the form of a sticker or pennant. It's very exciting! »

JOSS
YAMAHA

Depuis 60 ans il n'est pas une année sans succès pour les nouveaux Jeanneau. À voile ou à moteur, ils sont la synthèse d'un sens aigu de l'innovation, d'un savoir-faire industriel éprouvé, de l'engagement des équipes, du meilleur de la technologie et de la fidélité des propriétaires. Focus sur les icônes d'hier et d'aujourd'hui.

Not once in the past 60 years have the new Jeanneau sail and power boats lacked success. Born from a keen sense of innovation, tried and tested industrial know-how, staff commitment, cutting-edge technology and owner loyalty. Here we focus on the icons of the past and present.

Sail

Depuis les premiers bords en école de voile aux exploits de skippers émérites, les voiliers Jeanneau font naître les passions et accompagnent les vocations ! L'approche pragmatique, l'expertise technologique et l'engagement humain de la marque ont su créer des tendances et générer une confiance indéfectible.

From the first changes of tack at sailing school to the exploits of highly skilled skippers, Jeanneau has aroused passions and supported vocations! The brand's pragmatic approach, technological expertise and personal commitment has set trends and given rise to unfailing loyalty.

Alizé

Nous sommes au milieu des années 1960. Alors que la France se passionne pour les exploits du navigateur Eric Tabarly, Henri Jeanneau hisse la première voile sur un bateau issu de son chantier. Comme toujours, son intuition est guidée par une idée novatrice : avec l'Alizé, premier voilier habitable doté de quatre couchages, il crée la surprise et ouvre la voie à la navigation de loisir. C'est le début d'une euphorique et foisonnante période de créativité qui offrira quelques séries mythiques : Love Love, Sangria, Sun Fizz...

We are in the middle of the 1960s. Just as France was captivated by the exploits of the sailor Eric Tabarly, Henri Jeanneau was hoisting the first sail on a boat built in his boatyard. As always, his intuition was inspired by a novel idea. This was Alizé, the first live-aboard sailboat with four berths. It took the world by surprise and opened the way to leisure boating. It was the start of an euphoric and prolific period of creativity that resulted in a few legendary builds: Love Love, Sangria, Sun Fizz, among others.

1965

1972

En 1969, Jeanneau repère un grand talent chez le jeune architecte Philippe Harlé et lui confie la création d'un voilier marin, innovant et séduisant ; avec pour objectif, la construction d'au moins 150 bateaux... La suite est connue : fort de ses 3 000 unités mises à l'eau, le Sangria reste inscrit dans l'histoire de l'industrie nautique comme un best seller. Son nom évoque immanquablement au moins un souvenir à tout navigateur.

In 1969, Jeanneau noticed the great talent of the young architect Philippe Harlé and commissioned him to design an innovative and attractive sailboat with excellent seafaring qualities. The aim was to build at least 150 boats. We know what happened next. 3,000 boats were launched and the Sangria went down in boatbuilding history as a bestseller. Not surprisingly, every sailor has at least one memory of this boat.

Sangria

« En près de 50 années de collaboration avec la marque, j'ai eu la chance de vivre de l'intérieur le lancement de plusieurs dizaines de nouveaux modèles. Je dois avouer qu'en 1972 le Sangria était proprement révolutionnaire. Il a largement permis d'ancrer Jeanneau comme une marque à la fois précurseur et familiale. J'en ai pour ma part vendu une trentaine sur le secteur de Ouistreham (Manche) et il en reste ici une bonne quinzaine qui continue à naviguer. C'est encore un modèle très recherché : un mythe ! »

In nearly 50 years of working with the brand, I have been lucky enough to experience the launch of dozens of new models from inside. I must admit that in 1972, the Sangria was really revolutionary. It gave Jeanneau a foothold as a pioneering family brand. As for me, I sold roughly thirty in the Ouistreham (Manche) area and there are at least fifteen still sailing locally. It is still a highly sought-after model – a legend!"

PIERRE ANDRÉ
Concessionnaire Jeanneau à Ouistreham
Jeanneau dealer in Ouistreham

Sun Fizz 1981

Lancé en 1981, le Sun Fizz fait à l'époque figure de cocktail d'idées nouvelles. Alliant habitabilité, confort et raffinement, il possède également tout pour satisfaire les marins les plus exigeants : un plan de pont facilitant les manœuvres et de la puissance en réserve pour de la croisière rapide. Porté par l'élégance de lignes signées Briand, le Sun Fizz offre une navigation toute en performance et en souplesse. Avec près de 650 unités vendues, le Sun Fizz est LE voilier qui a permis à Jeanneau de conquérir les cœurs marins du monde entier.

The Sun Fizz was launched in 1981 and at the time it represented a cocktail of ideas. Marrying habitability, comfort and elegance, it also had everything to satisfy more demanding sailors: a deck plan making maneuvers easy and extra power for fast cruising. With her characteristically elegant Briand lines, the Sun Fizz handles well and delivers great performance. With close on 650 boats sold, Sun Fizz is THE sailboat that allowed Jeanneau to win the hearts of sailors all over the world.

Sun Odyssey

1989

Lancé en 1989, le Sun Odyssey incarne à la perfection l'histoire de la voile chez Jeanneau : pensé pour la croisière familiale, il a su au fil des générations successives rester élégant, polyvalent et sécurisant tout en embarquant toujours plus de confort et d'innovations. La 8ème génération millésimée 2017 en est la preuve retentissante !"

"Launched in 1989, the Sun Odyssey embodies perfection in the history of sailing at Jeanneau. Designed for family cruising, its successive generations have remained elegant, versatile and reassuring, while increasing the amount of comfort and innovations on board. The eighth generation of 2017 is the living proof of this promise!"

PHILIPPE BRIAND
Architecte de plus de 60 voiliers Jeanneau depuis 1978.
Architect of more than 60 Jeanneau's sailboats since 1978.

Sun Fast

Héritiers directs de la culture Jeanneau Techniques Avancées, les Sun Fast font mondialement référence dans le paysage de la course océanique. Depuis 2008, en double comme en solitaire, le Sun Fast 3200 est un compétiteur redouté. En équipage, le Sun Fast 3600 s'illustre depuis 2013 dans les plus grandes courses-croisières. L'estime internationale et le palmarès de ces deux régatiers ne connaissent pas de répit.

A direct legacy of the Jeanneau Advanced Technologies culture, the Sun Fast has become an international benchmark in ocean racing. Since 2008, the Sun Fast 3200 is a formidable single-handed and double-handed racer. The Sun Fast 3600 has made a name for herself in the largest offshore races. The international reputation and record of achievements of this two racing boats has been steadfast.

TODD GIRAUDO

Skipper Australien habitué des podiums
Australian skipper and frequent podium winner

« Après avoir possédé un Sun Fast 3200, je navigue aujourd'hui en 3600. Tous deux sont de fabuleux voiliers ! Facile à naviguer dans toutes les configurations d'équipages, le 3200 est super rapide et hyper-contrôlable au portant. Le 3600 est un bateau très complet, une arme fatale au près !
Je conserve un souvenir puissant d'une descente au portant dans la Jurian Bay Race longeant la côte ouest australienne. En pleine nuit, nous menions en double mon SF 3200 par 25 nœuds de vent et pendant 4 heures nous avons navigué à une vitesse moyenne de 15 nœuds. Des sensations fortes permises par un bateau très contrôlable : Woohoo! »

"Having had a Sun Fast 3200, I now sail on a 3600. They are both fabulous sailboats! The 3200 is easy to sail in all crew configurations, really fast and very easy to control downwind. The 3600 has all you need in a boat and is fierce close-hauled!
I still have the powerful memory of running downwind in the Jurian Bay race along the Australian West Coast. We were leading double-handed on my Sun Fast 3200 in a 25-knot wind and for four hours we sailed at an average speed of 15 knots. It was such a thrill and yet the boat remained easy to handle: Woohoo!"

2008

BERNARD SIMON

Saint-Tropez
Giraglia Rolex Cup

« C'est mon 5ème Jeanneau ! Une histoire avec la marque qui a commencé en 1983 grâce à Pierre André, concessionnaire à Ouistreham. Une telle relation de confiance s'est nouée autour de mes bateaux que nous sommes devenus amis et avons traversé deux fois l'Atlantique ensemble. J'ai eu la chance de posséder successivement un Symphonie, un Sun Shine, un Sun Légende 41, un Sun Magic 44 et surtout, depuis 1994, le plus beau Jeanneau jamais construit selon moi : le Sun Fast 52 ! Construit à l'unité, c'était en son temps le bateau amiral du chantier. C'est un bateau incroyablement bien conçu, avec lequel j'ai parcouru 200 000 milles, traversé 14 fois l'Atlantique, gagné beaucoup de courses et de régates... Incassable, d'une fiabilité irréprochable. Il en existe seulement 23 à travers le monde et j'ai le numéro 19. Ce bateau, c'est simple : je l'aime ! »

"This is my 5th Jeanneau! It all began in 1983, thanks to Pierre André, the dealer in Ouistreham. We developed such a trusting relationship in connection with my boats that we became friends and have crossed the Atlantic Ocean twice together. I have been lucky to own one after the other a Symphonie, a Sunshine, a Sun Légende 41, a Sun Magic 44 and, since 1994, in my opinion, the most beautiful Jeanneau boat ever built: the Sun fast 52! Built one by one, in its time it was the flagship of the boatyard. It is an incredibly well-designed boat and I have sailed 200,000 miles, crossed the Atlantic Ocean 14 times and won a lot of races and regattas with her. She is indestructible and flawlessly reliable. There are only 23 in the world and I have number 19. It's simple, I love this boat!"

« Le futur de Jeanneau Yachts se profile avec encore plus de recherches esthétiques et de design associées au luxe. Il s'apprête aussi à s'enrichir d'avancées technologiques issues de la course au large. »

—

"The future of Jeanneau Yachts promises further research into an esthetic design and luxury. It is also to benefit from cutting-edge technology from ocean racing."

Erik Stromberg.

2010

Jeanneau Yachts

Née en 2010 du prodigieux crayon de Philippe Briand et de l'excellence du designer Andrew Winch, la gamme Jeanneau Yachts offre de nouvelles perspectives à la voile.
En 2013, Jeanneau créé une surprise mondiale en proposant le premier bateau de série de plus de 60 pieds qui reste à ce jour le plus vendu dans sa catégorie.
Le Jeanneau 64 est un audacieux pari rendu possible par la fidélité des clients de Jeanneau. Une fidélité dans laquelle l'entreprise puise depuis 1957 de l'envie, de l'enthousiasme et une confiance à toute épreuve.

The Jeanneau Yacht line started in 2010 from the drawing board of prodigious designer Philippe Briand and the expert design of Andrew Winch, to offer new perspectives in sailing.
In 2013, Jeanneau took the world by surprise by building the first ever 60-foot production yacht which remains the best-selling yacht in its category.
The Jeanneau 64 is a daring challenge made possible by the loyalty of Jeanneau customers. Since 1957, this loyalty has been the company's source of motivation, enthusiasm and inspired rock-solid trust.

Power

Héritiers d'une âme pionnière et d'un savoir-faire historique, les bateaux à moteurs Jeanneau s'imposent comme des références. Inlassablement, ils accomplissent au fil des générations successives leur vocation première : offrir le support de rêve à des moments de bonheurs partagés. Sans jamais vaciller, la flamme d'Henri Jeanneau se transmet et rayonne. Sur toutes les mers, par tous les temps...

Jeanneau powerboats have inherited the brand's historical know-how and their pioneering spirit and they are now considered a benchmark. Through successive generations they have persistently adhered to their primary goal of providing the ideal boat on which to share happy moments. Henri Jeanneau has passed on his unfailing love of boats on all seas and in all weathers and this has contributed to the company's international reputation.

America

En 1972, sort des Chantiers un modèle qui traduit la fascination d'Henri Jeanneau pour les États-Unis.
Avec ses 11 mètres de long, ses volumes habitables exceptionnels et un haut niveau de confort embarqué, l'*America* est en France un bateau hors norme pour l'époque.
Avec cette première grande vedette de croisière, Jeanneau investit un standing qui pose de solides jalons pour son avenir : on décèle dans l'*America* des années 70 les prémices de nouveaux standards qui feront plus tard le succès des Prestige.

In 1972, one particular model that left the boatyard summed up Henri Jeanneau's fascination for the United States.
The *America* was 11 meters long and had incredibly spacious living areas and a high level of comfort on board. It was an exceptional boat at the time.
With this first large cruising powerboat, Jeanneau made a considerable effort to make her comfortable and this would set the foundations of the company's future: in the *America* of the 1970s, the early stages of new standards could be observed that would later result in the success of the Prestige.

1972

« Pour innover sans dénaturer l'esprit d'un modèle, Jeanneau privilégie depuis toujours les évolutions douces. Le capital affectif et culturel tient en un design et une identité qui ne doivent pas se démoder : jamais un nouveau modèle ne doit venir déclasser l'ancien. C'est ainsi que la valeur de chaque bateau perdure et c'est ce qui façonne depuis 60 ans la confiance que les propriétaires placent dans nos bateaux. »

"Jeanneau has always preferred soft developments, with innovations that preserve a model's unique character. Cultural and emotional engagement are tied up in timeless design and identity: a new model must never downgrade an earlier one. This is how each boat's value endures and how we have won our owner's trust over the last 60 years."

MERRY DE LA POEZE

1980

Cap Camarat

C'est l'un des bateaux mythiques signé Jeanneau. Surnommé le 4 x 4 des mers à sa sortie en 1980, le Cap Camarat possède des qualités nautiques incomparables. Entré dans la légende avec une version prototype musclée pour le rallye Nyamey-Bamako, il enchaîne ensuite les succès avec des modèles comptant encore aujourd'hui parmi les plus cotés sur le marché de l'occasion. Grâce aux développements de concepts innovants pour chaque nouveau modèle, le Cap Camarat règne sur l'Europe du hors-bord open. 35 ans après son lancement, la gamme est ainsi devenu une référence mondiale des bateaux à moteurs de loisirs. Un succès tel que "Cap Camarat" est devenu un terme générique pour désigner une coque ouverte hors-bord !

This is one of the legendary Jeanneau boats. Known as the four-wheel drive of the seas when it was released in 1980, the sea-keeping qualities of the Cap Camarat was second to none. She became a legend because of the robust prototype that was used for the Nyamey-Bamako rally. Her success continued with models that still offer the best prices on the pre-owned market. The Cap Camarat led the open outboard market in Europe thanks to the development of innovative concepts for each new model. 35 years after its launch, the range has become an international benchmark in leisure powerboats. Thanks to its success, the "Cap Camarat" name is now associated with the design of an open outboard hull!

« Un Cap Camarat vieux de 20 ans reste un Cap Camarat : un classique indémodable. »

"A 20-year old Cap Camarat remains a Cap Camarat and a timeless classic."

—

ROBERT RIGAUDEAU

Merry Fisher

Fameux successeurs de la très prospère gamme de pêche-promenade Esteou, les hors-bord Merry Fisher se déclinent aujourd'hui en deux lignes, l'une pour la croisière, l'autre pour la pêche. Par leur grande polyvalence, ces vedettes côtières ont su renouveler l'art et le plaisir de naviguer en mer. Véritables concentrés du savoir-faire Jeanneau, les Merry Fisher ont l'art de mettre en confiance leurs propriétaires et d'ouvrir leur appétit d'horizons plus lointains.
Souvent la première marche vers les NC ou les Prestige...

Famous successor to the very prosperous Esteou range of fishing boats, the Merry Fisher outboard now comes in two lines, one for cruising and the other for fishing. The easy handling of these coastal powerboats renewed the art and pleasure of adventures at sea. A real distillation of Jeanneau's know-how, the Merry Fisher has a way of winning an owner's trust and revealing an appetite for far-off places.
It is often the first step before a NC or Prestige.

1987

1989

Leader

Sportive et familiale, la vedette express signée Jeanneau marque les esprits de la fin des années 1980.
L'énorme succès mondial du Leader 650 n'est alors pas un phénomène de mode : ce modèle trentenaire au design intemporel est encore très recherché aujourd'hui.
Ses cadets perpétuent la réputation de la gamme, l'emmenant vers toujours plus d'habitabilité, de confort et de niveau de finition. 2011 marque un renouvellement décisif qui permet à ce best seller de conquérir à la fois l'Europe et l'Amérique du Nord.

Jeanneau's fast and sporty family powerboat was popular in the 1980s.
The huge international success of the Leader 650 was not just a passing fad: with a classic design, this thirty-year-old is still much sought after today.
Her elder sisters have maintained the reputation of the brand, progressing towards greater habitability and comfort. In 2011 this best-seller underwent an important renewal that would help it win over Europe and North America.

JEAN-PHILIPPE & LAURENCE MUSSET

Lolia - Leader 40

Acharnés, ascendants voyageurs !

“Cela se passe en 2010, chez des amis aux Sables d’Olonne. Intrigué par une colonne de bateaux qui sort du chenal, je file au port et comprends que Jeanneau procède aux essais du Leader 10. Un vrai coup de cœur ! Quelques mois plus tard, nous nous rendions au Nautic pour passer commande : cette rencontre avec Jeanneau allait nous offrir cinq ans de bonheur. Après 9 200 milles parcourus sur notre Leader 10, nous avons acquis notre Leader 40. Le prétexte ? Embarquer plus facilement nos vélos pliants ! Mais j’avoue que nous apprécions au plus haut point sa cabine de douche séparée, le carré très convivial et le bain de soleil à l’arrière ! Et je reste très impressionné par son passage en mer : ultra-confortable même quand la houle forcit. Nous avons parcouru 1 300 milles l’année dernière et avons déjà passé presque 100 heures en mer cette année. D’une façon générale, nous sollicitons beaucoup le bateau et sa motorisation : la fiabilité est au rendez-vous ! La vie de propriétaire c’est toujours un peu cela : on rentre dans une famille, on s’y intéresse et chaque naissance devient une nouvelle promesse...”

Keen and seasoned travelers!

“In 2020, we were with friends in Les Sables d’Olonne, when I was intrigued by a line of boats leaving the channel. My curiosity aroused, I headed to the harbor and realized that Jeanneau was carrying out sea trials on the Leader 10. I fell in love immediately! A few weeks later, we went to the Nautic boat show in Paris to order her.

This meeting with Jeanneau resulted in five happy years and after driving 9,200 miles on our Leader 10, we bought our Leader 40. On what pretext? We wanted easier storage of our folding bikes on board! However, I admit that we really loved the separate shower cubicle, the comfortable saloon for socializing and the aft sun deck! I am still highly impressed by how she cuts comfortably through the sea even when the swell builds.

We drove 1,300 miles last year and have spent nearly 100 hours at sea this year. We use the boat and its engine power a lot and she is always reliable! The life of a Leader owner is similar to when you join a family and you begin to take an interest in each new member, knowing they are full of promise.”

2011

NC

New Concept

Lancé en 2011, le NC reste à ce jour un bateau sans équivalent sur le marché. Son concept innovant parvient à réunir dans une harmonieuse synthèse le meilleur des tendances nordiques et méditerranéennes. Conçu pour une vie à bord "de plain-pied", il est à la fois très ouvert sur l'extérieur et chaleureusement confortable. 2017 annonce une deuxième génération prometteuse.

The NC was launched in 2011 and remains a boat with no equivalent on the market. Its innovative concept successfully blends a distillation of the best of Scandinavian and Mediterranean trends. Designed to enjoy life aboard on a single level, she is wonderfully comfortable and boasts magnificent views of the exterior. 2017 promises to be a second generation with great potential.

2014

Velasco

Inspiré du design et du confort des grands yachts, le Velasco est taillé pour la grande croisière familiale. Avec son spacieux flybridge et équipé d'une motorisation en ligne d'arbre à la fois traditionnelle et économique, cette gamme lancée en 2014 invite à prendre la mer en toute quiétude.

Inspired by the design and comfort of large yachts, the Velasco is cut out for long-distance family cruising. With a spacious flybridge and fitted with an economical traditional shaft-drive transmission, this range launched in 2014 is perfect for smooth safe cruising.

Prestige

À la fin des années 80, les bateaux à moteur Jeanneau caracolent sur toutes les mers d'Europe mais, pour prendre position dans une plaisance qui se mondialise, Jeanneau doit réfléchir à des bateaux plus grands, plus luxueux, plus confortables : en un mot, plus prestigieux ! Cette incursion dans un nouvel univers appelle un souffle extérieur. Naturellement, les yeux se tournent vers l'Italie et la rencontre avec le designer Vittorio Garroni est déterminante.

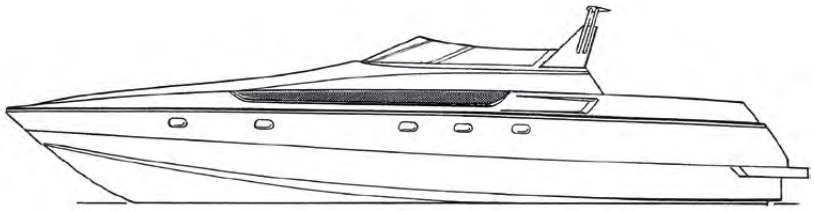
Towards the end of the 1980s, Jeanneau's powerboats rode the European seas, but, to position themselves in the increasingly global leisure boat market, Jeanneau had to design bigger, more comfortable and more luxurious boats – in one word, prestigious! This foray into a new world required outside inspiration. They automatically looked to Italy and getting to know the designer Vittorio Garroni was pivotal.

1989

Naissance d'une étoile

À la fin de l'année 1989, Jeanneau crée la surprise en présentant la première Prestige 41 Open. Avec sa carène affûtée, elle conserve les qualités marines qui sont l'âme de Jeanneau mais régénère totalement le style. Le lancement est une réussite et, pour accélérer sa présence dans le monde du motor-yacht, Jeanneau se rapproche du célèbre chantier italien Ferretti qui apporte son expertise sur ce qui reste pour Jeanneau, un nouveau marché. De cette alliance, naît la marque Yarding Yachts. C'est sous ce nom que seront créées les nouvelles unités.

En moins d'un an Jeanneau parvient ainsi à offrir une nouvelle gamme complète, installant le Chantier comme un acteur qui compte au pays du motor-yacht. Pour la création autant que pour la production, les investissements engagés sont à la hauteur de l'ambition. On forme de nouvelles équipes et on adapte les usines vendéennes qui assurent intégralement la production. La crise mondiale de 1992 ralentit son rythme de développement. Les nouvelles idées resteront quelques années dans les cartons...



A star is born

In late 1989, Jeanneau surprised everyone when they show the first Prestige 41 Open. Her streamlined hull retained the seafaring qualities that are the very essence of Jeanneau, but the style was given a makeover. The launch was a success, and to speed up the motor yacht's global presence, Jeanneau joined forces with Ferretti, the famous Italian boatyard, providing expertise in what was a new market for Jeanneau. From this union, the Yarding Yachts brand emerged. The new boats were built under this name.

In less than a year, Jeanneau succeeded in producing a complete new range, establishing the boatyard as an important player in the motor yacht world. The investments in both design and production matched their ambitions. New teams were given training and the factories in Vendée were adapted to handle the entire production process. However, the world crisis in 1992, slowed the pace of developments and new ideas remained on the drawing board for a few years.

1997

Brillante

En 1997, Jean-François de Prémorel, qui avait fondé Jeanneau Techniques Avancées, prend la direction générale de Jeanneau. Compétiteur, l'homme possède un goût prononcé pour les défis. Le premier qu'il relève est la renaissance de Prestige. Dès 1999, la Prestige 36 pose les fondamentaux d'une nouvelle gamme qui augure du meilleur. En dix ans les standards du motor-yacht et du luxe ont évolué mais cette nouvelle vedette signée Jeanneau anticipe sur les tendances à venir : la Prestige 36 flybridge offre une timonerie de plain-pied, propose une insonorisation intérieure exceptionnelle et des volumes maximisés. Ses aménagements révèlent un raffinement encore peu commun sur les motor-yachts de série. Le tout sur une carène particulièrement performante. Le bateau rencontre un tel succès que Prestige doit prendre son autonomie industrielle en s'installant dans l'usine de Nantes qui produisait jusqu'alors les catamarans Lagoon, issus de Jeanneau Techniques Avancées.

Dazzling

In 1997, Jean-François de Prémorel, who founded Jeanneau Advanced Technologies, took over as chief executive officer of Jeanneau. He was competitive and enjoyed a good challenge. The first one he tackled was the resurrection of the Prestige. In 1999, the Prestige 36 set the standard for a new range that promised the best. In ten years the motor yacht and luxury standards had progressed, but this new powerboat by Jeanneau anticipated the coming trends: the Prestige 36 flybridge has a single level interior, is exceptionally-well soundproofed inside and makes excellent use of space. Her fittings are uncommonly stylish for a production motor yacht, all this on a high-performance hull. The boat met with such success that the Prestige needed its own industrial site, and took up residence in the factory that formerly produced Lagoon catamarans, a subsidiary of Jeanneau Advanced Technologies, in Nantes.

[Prestige sera élégante comme une italienne, marine comme un navigateur français et plus habitable qu'aucun autre motor-yacht]

2009

Conquérante

En 2009, Jean-Paul Chapeleau, Directeur Général de Jeanneau, souhaite donner à Prestige une identité différente de celle de Jeanneau : dotée de son propre réseau de diffusion, la gamme devient une marque et accomplit avec la Prestige 60 un nouveau bond dans la taille des unités.

Sur une carène toujours aussi marine et performante – ADN de Jeanneau dont hérite naturellement la fille aînée – la prestance du yacht dessine d'un trait fort les contours de la nouvelle identité : Prestige sera élégante comme une italienne, marine comme un navigateur français et plus habitable qu'aucun autre motor-yacht de même catégorie. Sur le plan industriel, elle bénéficie aux Herbiers de deux usines entièrement dédiées.

En 2010, nouveau succès immédiat pour la Prestige 500 qui innove sur le pont autant que dans un aménagement intérieur particulièrement original. De Düsseldorf à Hainan en passant par Londres, Milan et Cannes, la Prestige 500 reçoit de multiples Awards et les nombreux clients feront de la Prestige 500 la vedette la plus vendue au monde sur ce segment. La marque est alors prête pour les conquêtes lointaines. Solidement établie en Europe, Prestige se donne pour nouveau défi d'acquérir une place de référence en Amérique du Nord et du Sud, en Asie et au Moyen-Orient. Les équipes parcourent le monde et développent un réseau permettant à Prestige de devenir en trois ans une des trois premières marques du marché Américain des vedettes entre 40 et 60 pieds.

Winner

In 2009, Jean-Paul Chapeleau, Jeanneau's chief executive officer, wished to separate the Prestige's identity from that of Jeanneau, giving it its own distribution network. The range became a brand and took a huge leap forward in terms of size with the Prestige 60.

With a high-performance hull and excellent sea-keeping qualities – Jeanneau's hallmark and legacy - the yacht's finesse set the standard of this new identity. Prestige would have Italian elegance, the performance capacities of a French yachtsman, and be more habitable than any other powerboat of the same category. On the industrial front, it had two entirely dedicated production sites in Les Herbiers. In 2010, the Prestige 500 was as innovative up on deck as it

[Prestige would have Italian elegance, the performance capacities of a French yachtsman, and be more habitable than any other powerboat]

was unique in its interior layout. She was met with instant success. The Prestige 500 received numerous awards in Düsseldorf, Hainan, London, Milan and Cannes, and her many owners make her the best-selling powerboat worldwide in this segment of the market. The brand was ready to set out to conquer distant shores. Solidly established in Europe, Prestige set itself the new goal of becoming a leader in North and South America, Asia and the Middle East. The teams travelled the world and developed a network that would propel Prestige to a position as one of the three leading brands on the American 40 to 60 foot powerboat market within three years.

JONATHAN & DESIREE MURRAY

Synergy - Prestige 550

Totalement addict

Vivant à New-York, nous souhaitions acquérir une résidence secondaire : un lieu pour se ressourcer aussi souvent que nos emplois du temps nous le permettaient. Notre quête fut une succession de déceptions jusqu'au jour où la solution idéale offerte par un bateau nous est apparue comme une évidence. Nous avons eu un coup de cœur pour Prestige au Miami Boat Show mais c'était sans doute encore un peu tôt dans notre parcours de nouveaux plaisanciers. Nous avons alors acquis une vedette de 41'. Puis, en 2014, le hasard de nos pérégrinations a placé sur notre chemin un propriétaire Prestige : poser un pied sur son yacht scella notre destin ! La Prestige 550 S était LE bateau qu'il nous fallait ! Lumière naturelle omniprésente, volumes incroyables... L'entrée séparée de la cabine propriétaire nous a séduit plus que tout. La déco très élégante et les intérieurs étaient totalement en accord avec nos goûts : cette Prestige avait été pensée pour nous ! Nous avons passé commande et ne nous séparons plus depuis de notre *Synergy*. Notre prochaine escapade nous mènera d'Annapolis à Palm Beach. Bien que nous ne soyons pas encore de grands marins, nous partons en toute confiance. Merci Prestige pour cette fabuleuse découverte !"

Completely addicted

Living in New York, we wanted to buy a second home, where we could go to recharge our batteries whenever our jobs made this possible.

We were met with a succession of disappointments, until the day it just seemed obvious that what we needed was a boat. Our first purchase was a 41' speedboat. We fell in love with the Prestige at the Miami Boat Show, but it was probably a little too early for us as newcomers to boating. In 2014, we met a Prestige owner on our travels and when we set foot on the yacht our fate was sealed! The 550 S was THE boat for us! Natural light everywhere, an incredible amount of space and a whole load more. We were particularly taken with the owner cabin. The very elegant interior decoration matched our tastes perfectly. It was as though she had been designed for us!

We ordered her and have never left our *Synergy* since. Our next trip will take us from Annapolis to Palm Beach and, even though we are not yet seasoned boaters, we will be confident underway. Thank you Prestige for making this possible!

Dès 2012, Prestige décide de franchir un nouveau cap en lançant l'étude d'une vedette de 22 mètres qui propulserait la marque dans l'univers des grands yachts. Le duo Garroni - de Prémorel se met à l'ouvrage dans la recherche de concepts nouveaux et d'innovations permettant de faire la différence.

[Depuis ses débuts, Prestige porte en elle le gène de son universalité]

En octobre 2013, la première Prestige 750 est mise à l'eau pour une présentation privée. La proposition d'aménagement inédite, la sensation d'espace et de luminosité, le luxe des finitions ainsi que et les choix de design extérieur séduisent immédiatement. Aux premiers jours de Septembre 2014, le yacht fait à Cannes une entrée remarquée sur le marché très exclusif des unités de plus de 70 pieds. En recueillant en une même soirée les World Yachts Trophies des "Meilleurs aménagements" et du "yacht le plus abouti", elle annonce pour Prestige le début d'une nouvelle ère.

En 2016, la Prestige 680 rencontre un nouveau succès mondial. Outre sa virure de coque marquée pour une navigation confortable et performante, la nouvelle unité se présente sous des lignes aussi contemporaines qu'intemporelles et luxueuses.
Depuis ses débuts, Prestige porte en elle le gène de son universalité. Les ingénieurs et la main d'œuvre hautement qualifiée sont français, le cabinet de design est italien, les motoristes sont américain et suédois : tous sont choisis parmi les meilleurs dans leur spécialité. Les propriétaires sont eux aussi issus du monde entier et plus de 3 500 Prestige naviguent sur toutes les mers.

In 2012, Prestige decided to mark another milestone by launching the design of a 22-metre (72') powerboat. This propelled the brand into the world of large yachts. The Garroni – de Prémorel duo researched new concepts and innovations that would set it apart.

In October 2013, the first Prestige 750 was launched for a private showing. The unique layout, the feeling of space and light, the luxury finishes and the choice of exterior design were an instant success. In early September 2014, the yacht made a 'grand début' in the highly exclusive over 70-foot boat market. It received the "Best layout" and "Most achieved" awards at the World Yachts Trophies night, promising a new era for Prestige motor yachts.

[From her beginnings, the Prestige yacht's hallmark is her universal appeal]

In 2016, the Prestige 680 met with global success. In addition to large hull strakes, for comfort and performance underway, the new boat boasted a contemporary, luxurious and timeless design. From her beginnings to present day, the Prestige yacht's hallmark is her universal appeal. With highly-skilled French engineers and workers, an Italian design office, American and Swedish engine manufacturers, the Prestige is a distillation of the best of all this expertise. As for the owners, they come from all over the world and more than 3,500 Prestiges sail the seas.

Grandiose !

2014

MARK WEISS
Artemisia - Prestige 680

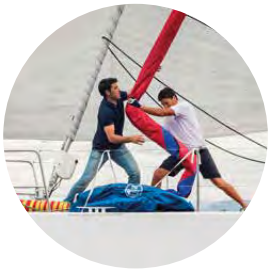
Ma Prestige me ressemble

« La passion pour la navigation que nous partageons avec ma femme naît en Juin 2012, lorsque sur un coup de tête et sans aucune expérience, je décide d'acquérir un Merry Fisher 925 Flybridge pour naviguer le long des côtes anglaises. Nous sommes à tel point conquis que nous rêvons aussitôt d'un bateau à demeure en Méditerranée. Appelant dans notre esprit une unité beaucoup plus grande, ce projet nous conduit à commander une Prestige 550 qui nous est livrée en Juin 2013. Nous adorions son agencement avec notamment, l'entrée privative de la cabine propriétaire. Mais très vite notre rêve grandit avec l'envie de passer à quatre cabines tout en gardant un accès séparé pour la nôtre. Nous apprenons alors avec bonheur le lancement du nouveau Prestige 680 et avons le privilège de l'essayer en mer dès son lancement à Dubrovnik en 2015 : c'est le coup de foudre ! Le contrat est immédiatement signé avec Nick Hatfield, directeur des ventes d'Ancasta, concessionnaire Jeanneau pour l'Angleterre ! Prestige n'avait jusqu'ici jamais offert la possibilité de personnaliser autant ses bateaux. Mais une exception a été faite pour nous. Lors de nos visites au chantier, nous avons ainsi été témoins du processus de modifications et d'améliorations au fil de la construction de notre bateau. Nous avons été impressionnés par le haut niveau d'engagement de la marque en matière de qualité, de fonctionnalité et surtout de sécurité. Nous avons pris possession d'*Artemisia*, notre nouvelle joie et fierté, en mai 2016 à Port Camargue. Notre voyage inaugural nous a mené vers son nouveau port d'attache à Salerno en Italie : une navigation géniale de 600 miles effectuée en 5 jours à 2 100 tr/min et 24 nœuds de moyenne ! Avec sa coque et son toit d'un bleu nuit éclatant, notre Prestige est unique et ne passe pas jamais inaperçue : partout elle suscite l'admiration. "Chapeau" à Prestige pour cette remarquable création !"

My Prestige is like me

"The passion for sailing shared by my wife and I began a few years ago, in June 2012, when on a sudden impulse and without any experience, I decided to buy a Jeanneau Merry Fisher 925 Flybridge to sail off the English East coast. We so enjoyed the experience, we began to dream of keeping a boat on the Mediterranean, but that would require a much larger yacht. This led us to commission a new build Prestige 550 which was delivered in May 2013. We loved the layout of the 550, and especially the extra privacy of the master cabin with its separate entrance. However it was not long before we dreamed of a four cabin yacht, with the same separation for the owner's cabin. We were therefore delighted to learn of the new Prestige 680 which we were privileged to sea-trial at its launch in Dubrovnik in June 2015. We instantly fell in love and signed a contract with Nick Hatfield, Sales Director of Ancasta, the Prestige dealership in England. Prestige had previously not allowed customization, but they made an exception for us. During the visits to the factory, we witnessed the progress of its production and indeed Prestige's own additional improvements and modifications reflecting the brand's commitment to quality, practicality and especially safety. We took possession of *Artemisia*, our new pride and joy, on the last day of May 2016, in Port Camargue. Our inaugural 600-mile voyage took five days to her new home berth in Salerno, Italy, and was a huge success sailing at 2,100 rpm averaging 24 knots. With her hull and hard-top a vivid midnight blue, she is a really eye-catching and distinctive boat and one that wins admiration wherever she goes. "Chapeau" to Prestige for creating this truly remarkable yacht. »

Since 1957



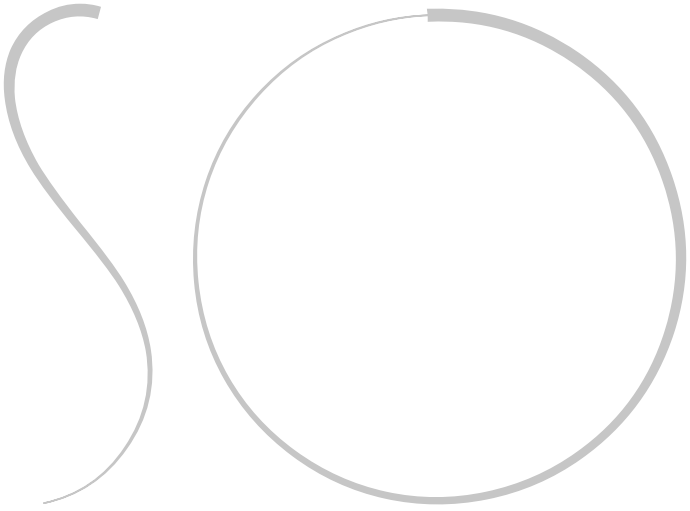
You!

Merci à tous nos contributeurs, propriétaires et équipes Jeanneau ainsi qu'à nos photographes.
Many thanks to all our contributors, Jeanneau's teams, owners, and photographers.

Hors série 60ème anniversaire - 2017
Directeur de la publication : Jean-Paul Chapeleau
Photos : Laura Dekker, Winch Design, Bertrand Duquenne, Roland Fardeau, Bernie Kaaks, Jérôme Kelagopian, Zarko Knego, Jean-Marie Liot, Gilles Martin-Raget, Guillaume Plisson, Philip Plisson, Jean-François Romero, Sunsail, Jeanneau America. Droits Réservés.

Conception, rédaction et réalisation : www.wordside.com

Chantiers Jeanneau : 32 avenue des Sables, CS30529 - 85505 Les Herbiers Cedex
+ 33 (0)2 51 64 20 20 — www.jeanneau.com
Reproduction intégrale ou partielle interdite sans l'accord de l'éditeur.



You

Since 1957

JEANNEAU