



Les 10 ans de BALI CATAMARANS

10 years of BALI CATAMARANS



La plateforme avant rigide, un concept novateur BALI
The rigid forward platform, an innovative BALI concept

En 2014, Olivier Poncin donne naissance à une nouvelle ère de navigation en fondant un nouveau concept associant grand confort, espace, volume de vie et autonomie. Porté par le savoir-faire de CATANA CATAMARANS, il lance la marque BALI.

Mais pourquoi le nom de "BALI" ? Ce choix n'est pas le fruit du hasard : de sonorité douce, facile à prononcer, "BALI" résonne harmonieusement dans toutes les langues à travers le monde. Il évoque instantanément l'image enchantée de la destination, exotique et paradisiaque, et porte l'évasion et le rêve à l'instar de l'expérience offerte par les catamarans BALI.

Loïc Bonnet, Président et Fondateur Dream yacht Worldwide, se souvient : « - À l'occasion de l'un de nos dîners en mode brainstorming durant le salon nautique de Paris, Olivier me fait part de son souhait de lancer un catamaran réellement conçu pour les vacances sur l'eau en famille ou entre amis. Cette soirée est gravée dans ma mémoire. Olivier est reparti avec la nappe en papier de la table couverte de notes, un vrai cahier des charges.

Quelques jours plus tard il revenait avec les premières esquisses après avoir longuement

consulté les 2 chefs de base Dream Yacht que je lui avais recommandés ! »

Pour autant, modifier les codes du monde nautique s'est avéré être un défi difficile à relever et à faire accepter tant sur le plan des idéologies que sur celui de la technicité.

Le concept n'est pas seulement nouveau, il est fondamentalement innovant et technologiquement remarquable associant une plateforme avant rigide, une porte oscillo-basculante, et une généreuse capacité de stockage.

« - Il a fallu bien des arguments et de la patience pour faire accepter les premiers distributeurs BALI de nous rejoindre. Le concept était tellement disruptif, que beaucoup de professionnels hésitaient, voire nous raillaient !

Et puis des courageux ont rejoint cette incroyable aventure, et c'est tous ensemble, avec le plébiscite de nos clients et partenaires, que nous avons pu hisser la marque BALI au rang des plus grands constructeurs de catamarans. »

Boris Compagnon, sales manager CATANA Group.

Luigi Coretti, CEO de Adria Ship srl fut le premier à y croire et à s'engager.

« - La première fois que j'ai vu un nouveau BALI, c'était à Cannes. C'était pendant le salon nautique et Philippe Bourdin proposait des sorties en mer pendant le salon. Alors, quand Florian Foglietti est venu frapper à notre porte au salon de Gênes, nous avons immédiatement dit Oui, on aimerait bien travailler avec vous. »

« - La première réunion avec Olivier Poncin a eu lieu à Paris et nous avons signé le premier contrat pour devenir concessionnaire au salon nautique de Düsseldorf. Au début, Olivier était vraiment "froid" et cela me mettait mal à l'aise. Il nous a fallu attendre un certain temps pour devenir amis.

Nous avons dû établir une confiance mutuelle et lorsque cela s'est produit, c'était un plaisir de lui

rendre visite à son bureau de Canet et de voir tous les projets qu'il avait en cours : à chaque fois, j'apprenais quelque chose de nouveau grâce à lui.

D'ailleurs, les débuts ont été très difficiles : la marque était inconnue et les solutions (pont avant rigide, porte basculante) étaient quelque peu « farfelues ». Nous avons passé le premier salon nautique à attirer les gens car personne ne voulait visiter le bateau.

Mais Olivier était un visionnaire, et il avait tout à fait raison lorsqu'il a simplement décidé de courir à côté des concurrents et non de courir derrière ! Nous étions une « famille » (quelques revendeurs européens au début), tous passionnés et motivés pour créer quelque chose qui deviendrait finalement encore plus grand et plus fort que prévu.

À chaque salon nautique, nous nous sommes développés (plus de concessionnaires, plus de modèles, plus de ventes, plus d'organisation) et les clients commençaient à devoir faire la queue pour visiter nos bateaux. La suite de l'histoire est bien connue.

Je suis fier d'avoir apporté ma contribution à la création du marché de BALI !!! »



Esquisse du BALI 4.5, le premier modèle BALI Catamarans lancé en 2014
Sketch of the BALI 4.5, the first BALI Catamarans model launched in 2014

In 2014, Olivier Poncin gave rise to a new era of sailing by founding a new concept combining great comfort, living space and self-sufficiency. Backed by the expertise of CATANA CATAMARANS, he launched the BALI brand.

But why the name "BALI"? The choice was no accident: soft-sounding and easy to pronounce, "BALI" resonates harmoniously in every language around the world. It instantly conjures up the enchanting image of the destination, exotic and heavenly, and evokes dreams of escape, just like the experience offered by BALI catamarans.

Loïc Bonnet, President and Founder of Dream yacht Worldwide, recalls:

"During one of our brainstorming dinners at the Paris boat show, Olivier told me he wanted to launch a catamaran that was truly designed for vacations on the water with family or friends. That evening is etched in my memory. Olivier left the restaurant with the paper tablecloth which was covered with notes. That was a proper set of specifications.

A few days later he came back with the first sketches, after consulting at length with the 2 Dream Yacht base managers that I had recommended to him!"

However, changing the codes of the marine industry proved to be a difficult challenge to take on and to get accepted, in terms of both ideology and technicality. The concept was not only new, but it was also fundamentally innovative and technologically remarkable, combining a rigid forward platform, a tilting door and generous storage capacity.

"It took a lot of arguments and patience to get the first BALI distributors to agree to join us. The concept was so disruptive that many industry professionals hesitated, even scoffed at our ideas!"

But then some courageous people joined this incredible adventure, and it's all together, with the popular vote of our customers and partners, that we have been able to raise the BALI brand to the rank of the greatest catamaran builders".
Boris Compagnon, sales manager CATANA Group.

Luigi Coretti, CEO of Adria Ship srl, was the first to believe and to come aboard. "The first time I saw a new BALI was in Cannes. It was during the boat show and Philippe Bourdin was going out during the show. So, when Florian Foglietti came knocking at our door during the Genoa boat show, we immediately said "Yes, we do want to start working with you".

The first meeting with Olivier Poncin took place in Paris, while we signed the first dealership contract at the Düsseldorf boat show. At the beginning, Olivier was really "cold" and he made me feel uncomfortable. It took a while to become friends. We had to build up mutual trust, but when that happened, it was a pleasure to step in his office in Canet and to see all projects he had: every time I learned something new from him.

By the way, the start was really tough: the brand was really unknown, and the solutions (solid foredeck, tilting door) were somehow "crazy". We spent the first boat show literally pulling people in, as nobody wanted to visit the boat. But Olivier was a visionary, and he was totally right when he simply decided to run alongside the competitors and not to run after them!

And we were a "family" (a few European dealers at the beginning) all passionate and motivated to create something that finally become even bigger and stronger than expected. At every boat show we were growing (more dealers, more models, more sales, more organisation) and clients started to queue to visit our boats. The rest of the story is well known

I am proud to have given my contribution to create the market for BALI!!!"

"The concept was not only new, but it was also fundamentally innovative and technologically remarkable."



Révolutions du concept BALI : la porte « Bali » oscillo-battante, les baies latérales coulissantes et la plateforme arrière avec banquette.
Revolutions of the BALI concept: the "Bali" tilt-and-turn door, the sliding side windows and the rear platform with bench seat.



LES 10 ANS DE BALI CATAMARANS LE BALI 4.5 - N°1

Après avoir obtenu l'adhésion de nos partenaires, il était essentiel de convaincre nos clients, comme en attestent les propriétaires du tout premier **BALI CATAMARANS**, Vanessa et Philippe PIEUX.

« - Nous avons vite compris que notre première aventure serait l'achat du bateau. Nous allions investir pratiquement tout le capital dont nous disposions pour acheter un objet inconnu. L'offre est immense et ce sont nos possibilités financières qui allaient vite nous limiter et nous orienter. Sur le plan technique nous n'y connaissons pas grand-chose. Tous ces bateaux se ressemblaient finalement beaucoup pour nous et les vendeurs nous attendaient avec des dents que j'ai vite trouvées un peu trop longues. Nous avons rapidement privilégié les rapports humains lors de nos recherches. C'était le seul domaine où nous pouvions avoir un avis car malgré notre apprentissage à marche forcée, je me rendais bien compte que techniquement nous restions d'une médiocrité effrayante. Nous ne dominions même pas le vocabulaire marin et nous devons nous faire expliquer bien des termes.

Trouver les gens qui semblaient compétents et honnêtes pour nous accompagner dans cette aventure a été le plus difficile. C'est là qu'il nous a fallu être très attentif, essayer de faire le bon choix et aussi avoir un peu de chance. Nous savions quand même bien que si la chance fait partie de la vie il ne faut pas trop compter dessus.

J'avais l'impression que travailler directement avec un chantier plutôt qu'avec un revendeur nous



offrirait plus de solutions et une plus grande sécurité sur la qualité du bateau.

Le contact au salon de la Grande Motte avec le chantier **Catana** qui semble plus « familial » que ses concurrents a été excellent. Sans comprendre pourquoi nous nous sommes tout de suite sentis plus à l'aise que chez les autres constructeurs où les vendeurs avaient de trop beaux costumes.

Après avoir compris que le chantier **Catana** lançait une nouvelle marque je me focalise sur le **BALI n°1** qui semble vraiment correspondre à notre programme. Il est certain que pour le chantier trouver un client pour un prototype d'une nouvelle marque ne doit pas être très facile. Les acheteurs qui acceptent ce genre de marché ne doivent pas courir les rues. Acheter un bateau sur plan est déjà un risque important, mais acheter sur plan le prototype d'une nouvelle marque est totalement déraisonnable, même si le chantier est reconnu. C'est un double pari car il faut que le bateau et la nouvelle marque soient tous deux des succès, ce qui fait beaucoup.

Le renom de **Catana** et le contact que nous avions nous mettent en confiance.

Nous allons à **Canet** suite à notre contact au salon et j'essaie de créer la surprise auprès de nos interlocuteurs : j'annonce directement que nous nous portons candidat pour acheter le **BALI** numéro un ! Je sais, je suis un peu « gonflé » et aussi je plaide notre cause : nous correspondons à la clientèle familiale visée par ce bateau, nous aimerions participer à l'aventure du numéro un, nous espérons rentrer en Nouvelle-Calédonie avec le bateau, qu'étant à la retraite j'ai tout le temps nécessaire à cette aventure, que si notre proposition les intéresse ils nous font un email avec une offre. J'essaie de ne pas en faire de trop car je sais que c'est mon défaut... Nous avons l'impression que **Cyril** et **Audrey** restent un peu « scotchés » et ne s'attendaient pas à cette proposition.

Le lendemain, de retour chez nous, j'ouvre compulsivement la boîte mail mais rien du chantier **CATANA**. Nous prenons l'apéritif avant de souper quand le téléphone de **Vanessa** vibre et se met à clignoter. Cela doit être une pub car à 19h45 j'imagine que tous les bureaux sont fermés. Par acquit de conscience je vais voir et j'ouvre la boîte mail. Je vois le logo **BALI**, ce qui me crispe : « Si vous êtes partant pour l'aventure commune du **BALI 4.5** numéro 1 nous le sommes aussi et c'est avec plaisir

que nous ferons ce bout de chemin avec vous ». Je continue la lecture un peu angoissé car j'arrive aux conditions de vente : le chantier nous propose une remise de 13%.

Nous nous regardons avec **Vanessa** sans trop y croire. Nous pouvons avoir un bateau neuf, c'est inespéré.

Nous passons la soirée dans les comptes et dans la lecture des pièces jointes en oubliant le repas. Nous dépassons légèrement notre budget prévu mais en grattant les fonds de tiroirs cela devrait passer.

Le bateau actuellement en cours de construction sera présenté au salon de **Cannes** en **Septembre 2014** et en contrepartie de ce tarif nous ne prendrons possession du bateau qu'en **Juin 2015**. Le chantier l'utilisera pour des essais, pour le présenter aux journalistes et aux principaux salons nautiques du printemps 2015.

Nous parlons longuement avec **Vanessa** et l'endormissement n'est pas facile ce soir-là.

Le lendemain nous passons la journée à relire les pièces jointes, les listes d'équipements, les conditions. Nous refaisons plusieurs fois les comptes, essayons de voir tous les risques de cette opportunité : c'est une nouvelle marque et le bateau sera un prototype... Cela calme quand même un peu et demande réflexion... De plus, je ne veux pas paraître trop pressé. En fin d'après-midi, je rédige notre mail de réponse, nous le relisons plusieurs fois avec **Vanessa**, nous changeons quelques mots et à 19h38 nous appuyons ensemble sur le bouton « envoyer » : « C'est avec beaucoup de plaisir et d'émotion que nous avons lu votre mail. Nous sommes tous les trois partants pour l'aventure du **BALI 4.5 n°1** ». Nous terminons ainsi en un clic des années de recherches le 22 mai 2014.

Notre bateau, acheté en 24h, devient une réalité même si nous n'avons vu qu'une vague forme à travers une bâche plastique opaque.

C'est le départ d'un nouveau segment de notre vie. La fin d'une longue démarche débutée il y a cinq ans, la concrétisation d'un rêve, le début de l'aventure...

Vanessa et Philippe PIEUX

Aujourd'hui, la jeune marque **BALI CATAMARANS** porte à son actif le plus grand nombre de modèles : 8 modèles au catalogue et 13 modèles développés et lancés sur ces 10 dernières années.

10 YEARS OF BALI CATAMARANS THE BALI 4.5 - N°1

Once our partners had signed up, it was essential to convince our customers, as the owners of the very first **BALI CATAMARANS** can attest, **Vanessa** and **Philippe PIEUX**:

" - We quickly realised that our first adventure would be to buy the boat. We were going to invest practically all the capital we had to buy an unknown object. There was a huge range on offer and it was our financial resources that would quickly limit and guide us. Technically, we didn't know much about it. In the end, all these boats looked very similar to us and the salespeople were waiting for us with teeth that I quickly found a little too long. We rapidly focused our attentions on human relations during our search. It was the only area where we could have an opinion, because despite our forced apprenticeship, I realised that technically we were still frighteningly ignorant. We hadn't even mastered maritime vocabulary and we had to have a lot of terms explained to us.

Finding people who seemed competent and honest to accompany us on this adventure was the hardest part. That's where we had to be very careful, try to make the right choice and also have a bit of luck. We were well aware that if luck is part of life, you can't count on it too much.

I had the impression that working directly with a shipyard rather than a dealer would offer us more solutions and greater certainty about the quality of the boat. The contact we had at the **La Grande Motte** boat show with **Catana**, who seem to be more of a 'family' shipyard than their competitors, was excellent. Without understanding why, we immediately felt more at ease than with the other builders, where the suits worn by the sales staff were a little too sharp.

Having realised that **Catana** was launching a new brand, I decided to focus on **BALI n°1**, which really seemed to fit in with our programme. For the shipyard, finding a customer for a prototype of a new brand can't be easy. Buyers who are willing to accept this kind of deal aren't going to be running around everywhere. Buying a boat off-plan is already a big

risk, but buying a prototype of a new brand off-plan is totally unreasonable, even if the shipyard is well known. It's a double gamble, because both the boat and the new brand have to be successful, and that's a big ask.

Catana's reputation and the contacts we've had gave us confidence. We went to **Canet** following our discussions at the boat show, and I tried to surprise our contacts: I announced straight away that we were applying to buy the very first **BALI**! I know I've got a bit of nerve, but I also pleaded our case: we fitted in with the family clientele targeted by this boat, we wanted to be part of the adventure of hull number one, we hoped to sail to **New Caledonia** with the boat, and, as I'm retired, I have all the time I need for this adventure, and that if they were interested in our proposal they could send us an email with an offer... I was trying not to overdo it, because I know that's a weakness of mine. We got the impression that **Cyril** and **Audrey** were still a bit taken aback and weren't expecting this offer.

The next day, back at home, I compulsively opened my inbox, but there was nothing from **CATANA**.

We were having an aperitif before dinner when **Vanessa's** phone vibrated and lit up. It must be an advert, because at 7.45pm, surely all the offices are closed. Out of conscience I went and checked the inbox. I saw the **BALI** logo, which made me tense: "If you're up for the joint adventure of the **BALI 4.5** number 1, so are we and we'll be delighted to go down this road with you". I read on, a little anxious, as I came to the conditions of sale: the shipyard was offering us a 13% discount. **Vanessa** and I looked at each other, not really believing it.

We can have a new boat, it's unhelped-for. We spent the evening going through the accounts and reading the attachments, forgetting all about dinner. We're slightly over our budget, but if we scrape right to the bottom of the barrel, we should be alright. The boat currently under construction was to be presented at the **Cannes** boat show in **September 2014** and in return for getting the price, we wouldn't take possession of the boat until **June**



2015. The yard would use her for testing, to present her to journalists, and at the major boat shows of spring 2015.

I talked at length with **Vanessa** and it wasn't easy to fall asleep that night.

The next day we spent rereading the attachments, the equipment lists, the conditions... We went over the accounts several times, trying to see all the risks involved in this opportunity: it's new brand and the boat will be a prototype. It was all a bit daunting and required a lot of thought. Besides, I didn't want to appear to be in too much of a hurry. At the end of the afternoon, I drafted our response email, and **Vanessa** and I reread it several times, changing the wording, and at 7.38pm we both hit the 'send' button: "It's with great pleasure and emotion that we read your email. The three of us are off on the adventure of **BALI 4.5 n°1**". On 22 May 2014, years of research came to an end with just one click.

Our boat, bought in 24 hours, became a reality, even if we had only seen a vague shape through an opaque plastic sheet.

It was the start of a new chapter in our lives. The end of a long process that began five years ago, the realisation of a dream, the start of an adventure..."

Vanessa and Philippe PIEUX

Today, the young **BALI CATAMARANS** brand has the largest number of models to its credit: 8 models in the catalogue and 13 models developed and launched over the past 10 years.



"Les 40 ans de **CATANA CATAMARANS** et les 10 ans de **BALI CATAMARANS** marquent des étapes significatives dans l'histoire de **CATANA Group**.

Ces marques emblématiques ont transcendé le secteur des multicoques en incarnant des valeurs distinctes : pour **CATANA**, la performance, le luxe et la sécurité, et pour **BALI** la priorité accordée aux espaces, au confort et à la convivialité. Leur impact sur l'industrie nautique a été indéniable. Fort de ses 40 années d'expertise, **CATANA CATAMARANS** a su forger une réputation mondiale sans égale dans la conception de catamarans hauturiers.



Toujours à la pointe de l'innovation, **CATANA** s'efforce de répondre aux besoins des navigateurs en matière de confort, de sécurité et de sensations à la barre. De son côté, **BALI CATAMARANS** a rapidement émergé comme une marque proposant des concepts révolutionnaires et repoussant les limites de l'innovation. Notre approche audacieuse et notre engagement envers l'excellence ont propulsé le groupe parmi les leaders mondiaux du marché des catamarans.

Alors que nous célébrons ces anniversaires remarquables, nous sommes déterminés à poursuivre notre mission consistant à offrir des expériences de navigation exceptionnelles et à continuer à repousser les limites de l'industrie nautique dans les années à venir.

Merci à toutes les équipes de **CATANA Group** qui ont rendu ces succès possibles et qui œuvrent ensemble au quotidien pour continuer à surprendre."

Aurélien Poncin, PDG **CATANA Group**

"The 40th anniversary of **CATANA CATAMARANS** and the 10th anniversary of **BALI CATAMARANS** mark significant milestones in the history of **CATANA Group**.

These iconic brands have transcended the multihull sector by embodying distinct values: for **CATANA**, performance, luxury and safety; and for **BALI**, a focus on space, comfort and conviviality. Their impact on the marine industry has been undeniable. With 40 years of expertise, **CATANA CATAMARANS** has forged an unrivalled worldwide reputation in the design of ocean-going catamarans.

Always at the forefront of innovation, **CATANA** strives to meet the needs of sailors in terms of comfort, safety and sensations at the helm. For its part, **BALI CATAMARANS** has rapidly emerged as a brand offering revolutionary concepts and pushing back the boundaries of innovation. Our bold approach and commitment to excellence have propelled the group into a position of global leadership in the catamaran market.

As we celebrate these remarkable anniversaries, we are determined to continue our mission to deliver exceptional sailing experiences and to continue to push the boundaries of the marine industry in the years to come.

Thank you to all the **CATANA Group** teams who have made these successes possible and who work together every day to continue to amaze."

Aurélien Poncin, CEO **CATANA Group**



BALI CATAMARANS en chiffres :

- Plus de 1 500 **BALI**
- 14 modèles lancés depuis la création
- 50 dealers à travers le monde sur tous les continents
- 3 usines de fabrication des bateaux et une menuiserie
- 1400 salariés.

BALI CATAMARANS in figures:

- Over 1,500 **BALI**s built
- 14 models launched since its creation
- 50 dealers around the world on every continent
- 3 boat manufacturing plants and a joinery workshop
- 1,400 employees.

BALI 2014 // 2024
10 ans d'innovation
10 years of innovation



Mars 2014

Lancement du concept de la porte Oscillo-basculante et du pont avant rigide, initié par Olivier Poncin et mis au point par l'architecte Xavier Faÿ.

March 2014, launch of the tilting door and rigid foredeck concept, initiated by Olivier Poncin and developed by naval architect Xavier Faÿ.



Septembre 2014

Première mondiale du premier **BALI CATAMARANS**, le **BALI 4.5**, avec le pont avant rigide, au salon de Cannes.

September 2014, World premiere of the first of the **BALI CATAMARANS**, the **BALI 4.5**, with the rigid foredeck, at the Cannes boat show.

Décembre 2014

Lancement du **BALI 4.3** au salon de Paris. En plus de la plateforme avant rigide, la porte basculante est ajoutée.

December 2014, launch of the **BALI 4.3** at the Paris boat show. In addition to the rigid foredeck, the tilting door is added.



2020

Augmentation des capacités de production à 40 000 m² sur 3 sites.

2020, production capacity increased to 40,000 m² across 3 sites.

2021

BALI CATAMARANS fête le 1 000^{ème} bateau.

2021, **BALI CATAMARANS** celebrates its 1,000th boat.

2022

Elargissement important des effectifs avec le recrutement de plus de 150 personnes pour produire 300 **BALI** par an.

2022, significant expansion of the workforce with the recruitment of more than 150 people to produce 300 **BALI**s per year.



2023

La marque lance le plus petit modèle, le **BALI Catsmart** et se démarque avec un bateau 100% ancré dans son ADN et des qualités de navigation issue du savoir-faire **CATANA**.

2023, the brand launched its smallest model, the **BALI Catsmart**, setting itself apart with a boat that is 100% rooted in its DNA and boasts sailing qualities derived from the savoir-faire of **CATANA**.

2024

Lancement du **BALI 5.8**, le concept de **BALI CATAMARANS** prend toute son ampleur sur ce 18m ! Décloisonnant des espaces, des surfaces supérieures de près de 20% aux catamarans classiques de même taille, un grand confort à bord, c'est "l'art de vivre by **BALI**".

2024, launch of the **BALI 5.8**. The **BALI CATAMARANS** concept comes into its own aboard this 18-metre boat! With its open-plan layout, surface areas almost 20% larger than traditional catamarans of the same size, and great on-board comfort, this is the "art de vivre" by **BALI**.





YOT 36

L'agitateur de tendances attire l'attention des professionnels du secteur nautique !



Depuis son lancement remarqué en septembre lors du Cannes Yachting Festival, notre premier modèle, le **YOT 36**, a captivé un large public : des prospects aux sociétés de charter, en passant par les journalistes et les médias, ainsi que des distributeurs intéressés à rejoindre notre réseau de concessionnaires.

Cette dynamique s'est rapidement concrétisée par un déploiement commercial à l'échelle européenne. Actuellement, trois distributeurs ont déjà intégré notre réseau : Clinique du Bateau, CataLogic Catamaran & Yachting, Evolution Yachting.

CLINIQUE DU BATEAU, distributeur basé dans le sud de la France à Saint Cyprien, propose les marques **BALI CATAMARANS**, Bavaria, Bombard, Dufour et Quicksilver Zodiac, tout en étant un référent MERCURY.

CATALOGIC CATAMARAN & YACHTING, distributeur exclusif de **BALI CATAMARANS** en Turquie depuis 2018, s'est diversifié en devenant le concessionnaire exclusif de la marque danoise Rand Boats et de **YOT**, se positionnant ainsi sur le marché des yachts à moteur.

Quant à **EVOLUTION YACHTING**, un distributeur français basé à Fréjus, ayant un long historique dans l'univers des yachts : il choisit de se diversifier avec la marque **YOT POWER CATAMARANS**.

Notre YOT 36 a également séduit outre-Atlantique !

Après la France et la Turquie, les États-Unis ont exprimé

leur engouement pour notre catamaran à moteur. Nous sommes ravis d'accueillir dans notre réseau notre nouveau partenaire américain : **ICONIC Marine Group** !

ICONIC MARINE GROUP est l'un des principaux producteurs et importateurs Américains de produits nautiques spécialisés. Ils distribuent des marques offrant des performances haut de gamme, une qualité exceptionnelle et une innovation axée sur le style de vie : Dutch American, Steeler Yachts, Invictus Yachts, Capoforte Boats, Donzi Marine, Fountain Boats, NauticStar Boats, Baja Boats.

Le concept novateur de la marque **YOT**, qui allie vitesse, sécurité, design moderne et agencement inédit de l'espace à bord, répond aux attentes actuelles en offrant des conditions idéales pour profiter pleinement de la mer et de ses amis.

C'est ce qui a aussi suscité l'intérêt des nombreux journalistes, tant français, qu'italiens, espagnols et néerlandais, qui ont eu la chance d'essayer ce bateau extraordinaire lors de nos trois journées d'essais presse au large de Canet en Roussillon en décembre dernier.

Les retours des « testeurs » ont été extrêmement positifs pour notre tout premier modèle de la gamme. Notre slogan "Experience the power of Fun !" a pris tout son sens, avec des commentaires soulignant que le **YOT 36** offre plus de stabilité, de volumes, d'espaces, d'autonomie, de fun, tout en réduisant la consommation, les désagréments et les frais de marina.

Créez un bateau personnalisé avec notre configurateur.

Avec notre configurateur, il est possible de personnaliser de très nombreux aspects du **YOT 36** : on peut choisir entre autres le design du pont, l'aménagement intérieur, les équipements et les technologies. Il permet de transformer une vision en réalité et de s'offrir le bateau de ses envies. Commencez à configurer votre **YOT** dès aujourd'hui ! Incontestablement, notre gamme de power catamarans rebat les cartes du marché des moteurs yachts jusqu'à présent dominé par les monocouques !

Essayez le YOT 36 pour une expérience inoubliable.

Avec notre catamaran à moteur, nous vous invitons à vivre une expérience maritime inoubliable. Laissez-nous vous emmener vers l'aventure !

Découvrez la puissance et l'élégance !

Le **YOT 36** est bien plus qu'un simple bateau. C'est une invitation à explorer, à ressentir la liberté de naviguer sur des eaux calmes ou agitées, avec la confiance d'une stabilité inégalée. Nos moteurs puissants vous propulseront à travers les vagues avec aisance, vous permettant de découvrir de nouveaux horizons à votre rythme.

Confort en mer !

À bord, le confort est primordial. Nous avons conçu chaque détail pour offrir une expérience unique. Des espaces de vie spacieux et élégants aux équipements modernes et sophistiqués, notre catamaran offre le cadre parfait pour une escapade en mer inoubliable.

Essayez-le dès maintenant !

Vous vous demandez ce que ça fait de naviguer à bord de notre **YOT 36** ? Ne vous contentez pas de l'imaginer, venez le vivre par vous-même ! Nous vous invitons à réserver un essai gratuit dès maintenant. Venez découvrir la sensation de liberté que procure la navigation à bord de notre catamaran à moteur, et laissez-vous séduire par l'appel de l'océan.

Contactez-nous dès aujourd'hui pour réserver votre essai. Que vous soyez un marin expérimenté ou un novice curieux, nos équipes dévouées seront là pour vous accompagner à chaque étape de votre aventure en mer. Ne laissez pas cette opportunité passer : embarquez avec nous et laissez-vous transporter vers de nouveaux horizons !

Contact :
INFO@YOT-POWER.COM / +33 (0)4 68 80 13 13

The trendsetter YOT 36 is attracting the attention of marine industry professionals!

Since its high-profile launch at the Cannes Yachting Festival in September, our first **YOT 36** model has been captivating a wide audience: from prospective customers to charter companies, journalists and the media, as well as distributors interested in joining our dealer network.

This momentum has quickly translated into a Europe-wide sales roll-out. Three distributors have already joined our network: Clinique du Bateau, CataLogic Catamaran & Yachting, and Evolution Yachting.

CLINIQUE DU BATEAU, a marine dealership based in Saint Cyprien in the South of France, offers the **BALI CATAMARANS**, Bavaria, Bombard, Dufour and Quicksilver Zodiac brands, as well as being a **MERCURY** adviser.

CATALOGIC CATAMARAN & YACHTING, the exclusive distributor for **BALI CATAMARANS** in Turkey since 2018, has diversified by becoming the exclusive dealer for Danish brand Rand Boats and now, **YOT**, positioning itself in the motor yacht market.

As for **EVOLUTION YACHTING**, a French distributor based in Fréjus on the French Riviera, and with a long history in the world of yachts, it has chosen to diversify with the **YOT POWER CATAMARANS** brand.

Our YOT 36 has also won them over across the pond!

Following France and Turkey, dealers in the United States are now expressing their enthusiasm for our power catamaran.

We're delighted to welcome our new American partner to the network: **ICONIC Marine Group**!

ICONIC MARINE GROUP is one of America's leading producers and importers of specialist marine products. They distribute brands offering top-of-the-range performance, exceptional quality and lifestyle innovation: Dutch American, Steeler Yachts, Invictus Yachts, Capoforte Boats, Donzi Marine, Fountain Boats, NauticStar Boats and Baja Boats.

The innovative concept of the **YOT** brand, which combines speed, safety, modern design and an original layout for the space on board, meets today's expectations by offering the ideal conditions for enjoying the sea and your friends to the full.

This is what's also attracted the interest of the many journalists from France, Italy, Spain and the Netherlands who got the chance to try this extraordinary boat during our three-day press trials event out of Canet en Roussillon back in December.

The feedback from the testers was extremely positive for our very first model in the range. Our slogan "Experience the power of Fun!" took on its full meaning, with comments highlighting the fact that the **YOT 36** offers greater stability, volume, space, range and fun, while reducing fuel consumption, inconvenience and marina costs.

Create a customised boat using our configurator.

With our configurator, you can customise many aspects of the **YOT 36**: you can choose the deck design, the interior layout, the equipment and the

latest technologies. It's the perfect way to turn your vision into reality and create a boat that fits your lifestyle as closely as possible. Start configuring your **YOT** today!

There's no doubt that our range of power catamarans is really stirring things up in the motor yacht market, which has until now been dominated by monohulls!

Try the YOT 36 for an unforgettable experience.

Aboard our power catamaran, we invite you to enjoy an unforgettable maritime experience. Let us take you on an adventure!

Discover power and elegance!

The **YOT 36** is so much more than just a boat. It's an invitation to explore, to feel the freedom of sailing on calm or choppy waters, with the confidence of unrivalled stability. Our powerful engines will propel you through the waves with ease, allowing you to discover new horizons at your own pace.

Comfort at sea!

On board, your comfort is paramount. We've designed every detail to offer a unique experience. From the spacious and elegant living areas to the modern and sophisticated equipment, our catamaran offers the perfect setting for a memorable getaway at sea.

Try it out now!

Are you wondering what it's like to sail aboard our **YOT 36**? Don't just try and imagine, come and experience it for yourself! We invite you to book a free seatrial now. Come and discover the feeling of freedom that sailing aboard our power catamaran brings and let yourself be seduced by the call of the ocean.

Contact us today to book your seatrial. Whether you're an experienced boater or a curious novice, our dedicated teams will be on hand to accompany you every step of the way on your adventure at sea. Don't let this opportunity pass you by: come aboard with us and let yourself be transported to new horizons!

Contact :
INFO@YOT-POWER.COM / +33 (0)4 68 80 13 13



"... the ideal conditions for enjoying the sea and your friends to the full."

