

Bernard Gallay, BGYB (BERNARD GALLAY Yacht Brokerage)

Du navigateur à l'entrepreneur, deux mondes qui convergent vers les mêmes valeurs.

From sailor to entrepreneur, two worlds with the same values.

BERNARD GALLAY Yacht Brokerage est le partenaire exclusif de SCHMIDT yachting depuis toujours. Une relation construite sur la base d'une amitié sincère entre les familles Schmidt et Gallay qui, partageant les mêmes valeurs humaines, collaborent étroitement dans l'exercice de leur passion commune au service de leurs clients. Mais derrière le nom de cette société spécialisée dans le yachting haut de gamme, il y a un entrepreneur et navigateur expérimenté qui a notamment participé à deux Vendée Globe, à la Coupe de l'America et à pas moins de quatorze courses ou records transatlantiques. Bernard Gallay a su démontrer que les qualités d'un entrepreneur et celles d'un marin sont très proches : anticipation, courage, rigueur et ténacité.

Ancien rugbyman, navigateur émérite, Bernard Gallay vous êtes à la tête de l'entreprise BGYB depuis bientôt 30 ans, que peut-on dire sur votre parcours personnel ?

J'ai commencé la voile assez tard finalement. C'est sur le lac Léman que j'ai fait mes débuts car je suis franco-suisse et mes grands-parents habitaient Bellevue à côté de Versoix. Mon sport de prédilection c'était le rugby. Pendant mes études j'ai joué en 1ère division et j'ai passé mon service militaire en section sportive de l'armée en jouant au rugby également. Le vrai déclic avec la navigation, je l'ai eu en 1981 où de manière tout à fait fortuite, j'ai suivi un copain qui convoyait un bateau aux Etats-Unis. Je n'avais alors que très peu d'expérience. Durant cette traversée notre voilier a coulé au milieu de l'Atlantique et si cette expérience s'est finalement bien terminée, elle a été très marquante émotionnellement. L'année suivante alors que je terminais ma 4ème année d'études en gestion, sous le charme absolu de cette vie d'aventure, je voulais pouvoir faire un nouveau voyage de retour de course. J'ai donc rejoint la Nouvelle Orléans pour l'arrivée d'une transat partie de la Rochelle, et j'ai eu la chance incroyable de croiser le chemin du célèbre navigateur Sir Robin Knox-Johnston, qui a bouclé en 1968-1969 le premier tour du monde en solitaire en course sans escales (anobli par la Reine d'Angleterre en 1995). Robin cherchait un équipier pour ramener son bateau en Angleterre. Il aura suffi d'une rencontre et moins de 24 heures après mon arrivée à la Nouvelle Orléans, au pied levé, j'embarquais avec ce marin légendaire. Ce fut tout simplement exceptionnel ! Au cours de ce voyage, j'ai compris que la voile dessinerait mon avenir. Cette traversée marquera aussi le début d'une belle histoire : en effet, j'ai eu l'opportunité de passer encore trois années aux côtés de Robin, à la construction de son bateau tout d'abord, puis lors des nombreuses navigations ensemble.

BERNARD GALLAY Yacht Brokerage has always been the exclusive partner of SCHMIDT yachting. A relationship built on true friendship between the Schmidt and Gallay families who share the same humanitarian values and work closely together to serve their clients. But behind this company that specialises in luxury yachting there is an experienced entrepreneur and sailor, one who has participated in two Vendée Globe races, the America's Cup and no less than fourteen transatlantic races or records. Bernard Gallay has shown that the qualities of an entrepreneur and those of a sailor are very similar : anticipation, courage, discipline and tenacity.

Bernard Gallay, you are a former rugby player and experienced sailor, and you have been at the head of BGYB for almost 30 years. What can you tell us about your personal career ?

I actually started sailing quite late. I started on Lake Geneva because I am both French and Swiss and my grandparents lived in Bellevue near Versoix. My favourite sport was rugby. During my studies I played in the 1st division and I spent my military service in the sports section of the army playing rugby too. I really got into sailing in 1981 when quite by chance I sailed with a friend who was conveying a boat to the United States. I had very little experience at the time. During the crossing, our boat sank in the middle of the Atlantic and although it ended well, it was a very emotional experience. The following year as I was finishing my 4th year of management studies, and completely under the spell of a life of adventure, I wanted to be able to make another return voyage. So I went to New Orleans for the finishing line of a transatlantic race from La Rochelle and I had the incredible good fortune to cross paths with the famous sailor Sir Robin Knox-Johnston (knighted by the Queen of England in 1995), who completed the first non-stop single-handed round the world race in 1968-1969. Robin was looking for a crew member to take his boat back to England. All it took was one meeting and less than 24 hours after my arrival in New Orleans, I was suddenly on board with this legendary sailor. It was simply wonderful ! During this crossing, I knew that sailing would be my future. This journey also marked the beginning of a great story : in fact, I was able to spend another three years with Robin, first building his boat, then sailing together numerous times. You could say that he helped me get my foot in the door so to speak. I devoted myself almost exclusively to racing as a professional sailor until 2005.

Bernard Gallay, CEO de BGYB (BERNARD GALLAY Yacht Brokerage).

Bernard Gallay, CEO of BGYB (BERNARD GALLAY Yacht Brokerage).



On peut dire qu'il m'aura mis le pied à l'étrier en quelque sorte. Jusqu'en 2005, je me suis alors consacré presque exclusivement à la course en tant que marin coureur professionnel.

En 1994, parallèlement à votre vie de coureur au large, vous débutez votre activité dans le yacht brokerage en créant votre entreprise BGYB...

J'ai débuté mon activité dans le courtage de bateaux, influencé par le skipper Nigel Burgess, fondateur de la plus grande entreprise de brokerage au monde et l'un des concurrents du Vendée Globe de 1992-1993 auquel je participais pour la toute première fois. Cet homme - disparu tragiquement en mer au cours des trois premiers jours de cette course - et son bateau portant en sponsor le nom de sa société « Nigel Burgess Yacht-Broker », m'avaient fait forte impression. J'ai pensé que s'il avait pu s'autofinancer avec son entreprise, c'était peut-être là une idée à suivre. Une manière pour moi aussi de continuer ma carrière sportive tout en démarrant une activité lucrative pour l'avenir. En 1994 je me suis donc lancé dans le yacht brokerage, conciliant mon travail de broker avec les courses, dont entre autres, une 2ème participation au Vendée Globe en 2000-2001. Au début je travaillais seul, puis une première personne a rejoint l'entreprise. Mais en 2007, il y a eu une importante évolution dans la marche des affaires : nous avons vendu un premier voilier de 53 mètres pour 19 millions d'euros ! Et dans la même année, un autre bateau de 45 mètres. Avec ces deux superbes ventes, l'entreprise franchissait une nouvelle étape. Si j'ambitionnais de reprendre part à une grande course en 2009, au vu de l'expansion soudaine et quelque peu inattendue de mon entreprise, il n'était plus vraiment raisonnable de concilier les deux. J'ai alors abandonné complètement les courses et me suis consacré exclusivement au développement de BGYB.

In 1994, alongside your life as an ocean racer, you started your yacht brokerage business and created your company BGYB...

I began my business in boat brokerage influenced by the skipper Nigel Burgess, who founded the largest brokerage company in the world and was a competitor in the 1992-1993 Vendée Globe, which I was racing in for the very first time. This man - who tragically disappeared at sea during the first three days of this race - and his boat sponsored in his company's name « Nigel Burgess Yacht-Broker », made a deep impression on me. I thought that if he had been able to finance himself with his company, this might be an idea worth considering. It was also a way for me to continue my sporting career and at the same time start a lucrative business for the future. In 1994 I began my yacht brokerage business, combining my work as a broker with racing, and I took part in the Vendée Globe in 2000-2001 for the second time. At first I worked alone, then the first employee joined the company. But in 2007 there was an important development in the business : we sold our first 53-metre yacht for 19 million euros ! And in the same year, another 45-metre boat. With these two huge sales the company was moving to a new level. Given the sudden and somewhat unexpected expansion of my business and even though I had ambitions to return to a major race in 2009, it no longer made sense to combine the two. So I gave up racing altogether and devoted myself exclusively to the development of BGYB.

Le siège principal de BGYB se trouve en France, à Montpellier. Le secteur du brokerage étant encore dominé par les acteurs anglo-saxons, comment fait-on sa place dans le milieu ?

Nous avons gagné notre place grâce à notre réputation tout d'abord. Une réputation liée à l'expérience et au palmarès des membres de notre entreprise. L'équipe BGYB est composée de navigateurs expérimentés et reconnus, avec aujourd'hui des agences aux quatre coins du monde. D'autre part, même si le monde du yacht brokerage est encore à dominance anglo-saxonne, les sociétés de renom sont tout de même nombreuses à être basées en France, sur la côte d'Azur, à Cannes, Antibes, ou encore Monaco. Et les bateaux en vente se trouvent principalement en Méditerranée (60%) entre Gênes, Barcelone, Palma et en Grèce également. L'autre facteur très important aura été, d'avoir pu entrer dans le cercle fermé du MYBA (Mediterranean Yacht Brokerage Association) parrainé par l'associé de Nigel Burgess. Le MYBA est une organisation professionnelle internationale dont font partie les plus grands brokers européens. Devenir membre du MYBA est une reconnaissance précieuse de l'excellence de notre métier.

Comment définiriez-vous le marché actuel du yachting (vente et charter) ?

C'est un marché qui passe par de grandes phases ascendantes et descendantes. Ce n'est pas du tout un marché linéaire. Nous vendons des objets de luxe qui touchent plus souvent au domaine du rêve que de l'indispensable. Alors lorsque tout va bien les clients franchissent le pas mais en période de crise, quand l'horizon s'assombrit, ils sont moins portés à de telles dépenses. D'où une grande fluctuation dans les ventes. Le charter (location) que l'on pratique également, est un marché plus régulier quant à lui. Les clients avec des moyens préservent toujours un budget pour le voyage et les loisirs. Depuis mes débuts, il y a eu des périodes très difficiles et d'autres, comme en 2007, où tout se vendait facilement. C'est durant cette période faste que nous avons pu faire notre place sur le marché des grands yachts. Les années 2008-2009 quant à elles, ont annoncé la grande récession qui a duré quelques années. Après quoi le marché est reparti petit à petit, mais jamais plus de façon aussi flamboyante, jusqu'au covid avec un arrêt total des transactions dû à l'impossibilité de se déplacer. Toutefois à la fin des restrictions de 2021, peut-être frustrés de n'avoir rien pu faire pendant un certain temps, de devoir tout reporter à plus tard, les clients acheteurs sont revenus massivement. Les ventes, chiffre d'affaires et bénéfice net ont explosé ! Et les chiffres de cette année 2022 s'annoncent meilleurs encore ! Les ventes s'enchaînent et nous peinons même à renouveler notre parc car il y a actuellement moins de yachts à vendre sur le marché de l'occasion.

Quelle vision d'avenir ou quels projets avez-vous pour votre activité ?

Nous venons d'ouvrir un bureau BGYB à Palma de Mallorca. Palma est devenue en quelque sorte, la mecque des superyachts et il est important d'être présents sur place. En parallèle nous allons continuer de développer notre activité dans le charter, car si dans la vente notre réputation est établie depuis longtemps et suit une progression logique, dans le secteur du charter nous avons encore beaucoup à faire.

BGYB's head office is in Montpellier, France. As the brokerage sector is still dominated by the English-speaking players, how do you make your mark in the industry ?

First and foremost we have earned our place through our reputation. A reputation based on the experience and track record of the members of our company. Nowadays the BGYB team is made up of experienced and recognised yachtsmen with worldwide agencies. Although the world of yacht brokerage is still dominated by English-speaking companies, many of the most renowned companies are based in France, on the Côte d'Azur, in Cannes, Antibes and Monaco. And the boats for sale are mainly in the Mediterranean (60%) between Genoa, Barcelona, Palma and also in Greece. The other very important factor was to be able to join the exclusive MYBA (Mediterranean Yacht Brokerage Association), sponsored by Nigel Burgess' partner. The MYBA is an international professional organisation that includes some of Europe's leading brokers. Becoming a member of MYBA is a valuable endorsement of the excellent work we do.

How would you define the current yachting market (sales and charter) ?

It's a market that goes through major ups and downs. It is not straightforward at all. We sell luxury items that are more about dreams than necessities. So when things are going well, customers take the plunge, but in times of crisis when the outlook is darker, they are less inclined to spend money. This leads to a great fluctuation in sales. The charter market, which we also offer, is a more regular market. Customers with means always have a budget for travel and leisure. Since I started, there have been very difficult periods and others, like in 2007, when everything sold easily. It was during this period that we were able to establish ourselves in the superyacht market. 2008-2009 brought the great recession, which lasted a few years. After that the market recovered little by little, but never again in such a flamboyant way, until covid hit and everything stopped because we weren't allowed to travel. However, at the end of the 2021 restrictions customers came flooding back, perhaps frustrated at not having been able to do anything for a while and postponing everything. Sales, turnover and net profit rocketed ! And the figures for 2022 are looking even better ! Sales keep coming in and we are even struggling to renew our fleet as there are currently fewer yachts for sale on the second-hand market.

What is your vision for the future or what projects do you have for your business ?

We have just opened a BGYB office in Palma de Mallorca. Palma has become the mecca of superyachts and it is important to be present there. At the same time we will continue to develop our charter business, because while our reputation in sales has been established for a long time and is following a logical progression, we still have a lot to do in the charter sector.

Navigateur expérimenté avec à son actif deux Vendée Globe, une Coupe de l'America et pas moins de quatorze courses ou records transatlantiques.
An experienced sailor with two Vendée Globe races, an America's Cup and no less than fourteen transatlantic races or records to his credit.



Depuis de nombreuses années, SCHMIDT yachting est votre partenaire exclusif pour le marché Suisse. Parlez-nous un peu de votre rencontre avec Grégoire Schmidt ainsi que de la collaboration qui s'en est suivie.

J'ai rencontré Grégoire pour la première fois il y a 15 ans de cela. Il souhaitait acquérir un beau voilier et pour ce faire, il a fait appel à BGYB. Je l'ai alors conseillé et accompagné durant toute la période de recherche mais également durant tout le processus d'achat du bateau qui a duré plusieurs mois. Grégoire m'a accordé sa pleine confiance et à l'issue de cette acquisition nos deux familles sont devenues amies. Puis au fil des années, lors de nos rencontres chez nous dans le sud de la France ou encore chez les Schmidt en Valais, l'idée d'un partenariat exclusif a vu le jour. J'avais soumis cette hypothèse à un certain moment et ce n'est qu'après une ou deux années de réflexion que Grégoire est revenu vers moi, prêt à lancer et à développer cette activité sous l'enseigne SCHMIDT yachting au sein du groupe éponyme. Dès le premier jour, cette collaboration étroite a été une pleine réussite. Ce ne fut pas une surprise car nous partageons tous deux les mêmes valeurs, le même professionnalisme et le même souci d'offrir à notre clientèle exigeante un service irréprochable. Avec Grégoire nous accordons une très grande importance à développer et entretenir une relation de confiance étroite et durable avec chacun de nos clients.

Grégoire Schmidt et vous-mêmes, aimez tous deux naviguer sur de très beaux bateaux... Alors pour terminer cette rencontre, entre yachts à voiles et yachts à moteur, où va votre préférence ?

Ce que j'aime, ce sont les yachts capables d'aller loin et de traverser les océans. Si ma préférence va aux voiliers qui sont faits pour cela, j'aime aussi les motoryachts qui ont une capacité transatlantique, ceux qui sont marins, fiables, robustes, même si par ailleurs toujours plus luxueux. J'attache une importance particulière à cet aspect marin, entièrement lié à mon histoire personnelle sur les océans.

■ Patricia Jacquod

SCHMIDT yachting has been your exclusive partner in the Swiss market for many years. Tell us a little about how you met Grégoire Schmidt and the working relationship that followed.

I first met Grégoire fifteen years ago. He wanted to buy a beautiful sailing boat and so he called BGYB. I advised and supported him during the initial search and also during the entire process of buying the boat, which lasted several months. Grégoire placed his complete trust in me and after this deal our two families became friends. Over the years, during our get togethers in the South of France or at the Schmidt's in the Valais, the idea of an exclusive partnership was formed. I suggested this at one point and it took a year or two of reflection before Grégoire came back to me, ready to launch and develop this venture under the SCHMIDT yachting brand within the group bearing the same eponymous name. From day one our close collaboration has been a complete success. This was no surprise as we both share the same values, the same professionalism and the same desire to offer our demanding customers an impeccable service. Grégoire and I believe it is very important to develop and maintain a close and lasting relationship of trust with each of our clients.

Both you and Grégoire Schmidt like to sail on beautiful boats... So to conclude this interview, do you prefer sailing yachts or motor yachts ?

I like yachts that are capable of sailing long distances and crossing oceans. Although I prefer sailing yachts that are designed for this, I also like motoryachts that have transatlantic capability, that are seaworthy, reliable and robust, even if they are increasingly luxurious. I am particularly interested in the marine aspect, which is entirely linked to my personal history on the oceans.

SCHMIDT®

LA LIBERTÉ
COMMENCE ICI
FREEDOM
STARTS HERE

Montpellier | La Ciotat | Antibes | Monaco | Paris | Palma | Moscow | Hong Kong | California, USA | Italy | Auckland, NZ | Switzerland

SCHMIDT | info@schmidtyachting.com
Verbier : +41 27 775 48 10 | Genève : +41 22 700 13 24

www.schmidtyachting.com



AEGIR 25.10 m
CARBON OCEAN 82 Guests: 6 | Crew: 3
2011, Refit 2015 Weekly charter rate | From € 29'400



ALL WE NEED 21.40 m
SAN LORENZO Guests: 6 | Crew: 3
1990, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 25'000



ARAGON (ex WINDFALL) 28.64 m
SOUTHERN WIND 94 Guests: 8 | Crew: 4
2013, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 44'000



ARAOK 17.80 m
IPANEMA 58 Guests: 6 | Crew: 3
2018 Weekly charter rate | From € 24'000



ELISE WHISPER 23.99 m
SOUTHERN WIND 78 Guests: 8 | Crew: 3
2001, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 28'000



IKIGAI 25.13 m
JFA/VITERS 82 Guests: 8 | Crew: 2
2002, Refit 2018 Weekly charter rate | From € 28'000



KALLIMA 24.89 m
SWAN 82 Guests: 8 | Crew: 3
2001, Refit 2022 Weekly charter rate | From € 30'000



LA MER 28.00 m
SCHOONER - KETCH MT 28 Guests: 8 | Crew: 4
2003, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 28'000



LUCE GUIDA 23.60 m
VISMARA 80 Guests: 6 | Crew: 2
2011, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 25'000



MAGIC CAT 25.00 m
FAST CRUISING S/CAT Guests: 8 | Crew: 4
1996, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 35'000



NOMAD IV 30.48 m
MAXI DOLPHIN 100 Guests: 12 | Crew: 4
2013, Refit 2022 Weekly charter rate | From € 56'000



OLA 23.95 m
SANLORENZO 82 Guests: 8 | Crew: 3
1997, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 22'000



SANSSOUCI STAR 53.50 m
DISPLACEMENT MOTOR YACHT Guests: 12 | Crew: 8
1982, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 100'000



SHAMLOR 20.42 m
MAXI DOLPHIN NACIRA 67 Guests: 6 | Crew: 2
2012, Refit 2015 Weekly charter rate | From € 15'000



WHITE STAR OF RORC 25.96 m
PORSIUS Guests: 10 | Crew: 3
1986, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 28'000



4 FIVE

RIVA OPERA 85
2005, Refit 2022

26.02 m

Spain, Roses
Price on request



ATLANTIC

3 MAST SCHOONER France, Port-Saint-Louis-du-Rhône
2010 Price on request

64.50 m



BIC ALUMINIUM 48C

48C
2023

14.66 m

Latvia, Riga
Price on request



BLACK LEGEND 4

BLACK PEPPER CODE 2.1
2019

17.50 m

France, Port Grimaud
Price on request



BLACK LEGEND S

MYLIUS 60
2013, Refit 2018

18.23 m

France, La Seyne Sur Mer
Price on request



FIFTY FIFTY

CNB 76
1991, Refit 2021

23.16 m

Italy, Imperia
Price on request



GEOMETRY

SHIPMAN 72, SLOOP
2009

21.95 m

Spain, Badalona
Price on request



HEARTBEAT OF LIFE

SEMI-DISPLACEMENT MOTOR YACHT Spain, Barcelona
1989, Refit 2008 Price on request

28.20 m



RED CARPET

VISMARA V71
2017

21.82 m

Italy, La Spezia
Price on request



SAVARONA

CNB 93
2001, Refit 2021

28.60 m

France, La Ciotat, Marseille
Price on request



SILANDRA V

SWAN 76 LIFTING KEEL
2007

23.20 m

Italy, Genoa
Price on request



TAJ

VPLP 77
2003, Refit 2019

24.00 m

France, Near Marseille
Price on request



TELSTAR VI

KETCH
1968, Refit 2019

29.65 m

France, Sète
Price on request



TRAMONTANE

CATANA 65 - N°2
2008, Refit 2021

19.70 m

France, Gruissan
Price on request



WINK

CNB 76
2014

23.17 m

France, Sète
Price on request