



Bernard GALLAY

BERNARD GALLAY Yacht Brokerage fait son apparition sur la scène internationale du courtage de yacht en 1994, fondé par Bernard Gallay. Portrait d'une success story...

Twinjet Magazine : En plus d'être un entrepreneur, vous êtes vous-même un marin accompli. Quel a été votre parcours ?

Bernard Gallay : *J'ai démarré la voile par un naufrage au milieu de l'Atlantique sur le voilier FARAME SERRINISSIMA, puis l'année suivante par une traversée transatlantique en double sur SEA FALCON avec Sir Robin Knox-Johnston, vainqueur du Golden Globe 1968/69 et premier marin à avoir fait le tour du monde sans escale et sans assistance à la voile. Son temps de référence était alors de 313 jours. Nous avons couru 5 transatlantiques ensemble. Une profonde amitié est née entre nous.*

J'ai pris part aussi à la Coupe de l'America 1986/87 en Australie sur le voilier français FRENCH KISS. Enfin, j'ai commencé à « voler de mes propres ailes » à partir de 1989, année à partir de laquelle j'ai enchaîné 3 participations à la Solitaire du Figaro jusqu'en 1991, puis une 4ème fois en 1995. En 1992/93, j'ai participé à la 2ème édition du Vendée Globe que j'ai terminé hors course après 2 escales forcées en Nouvelle Zélande et Brésil. L'édition du Vendée Globe 2000/2001 fut la bonne et m'a permis de terminer 8ème sur 24 participants.

Je totalise 15 transatlantiques. Les deux dernières étant la Transat 6.50 (ex Mini Transat) de La Rochelle à Salvadore de Bahia, en 2005, et the Transat l'an dernier, à nouveau avec Sir Robin.

T. M : Vous avez créé BGYB, en 1994. Durant ces 20 dernières années, quelles ont été les principales évolutions du marché ?

B. G : *J'ai commencé à vendre des petits bateaux, principalement aux alentours de Montpellier. Très vite, la société a intégré le Myba - Mediterranean Yacht Broker Association - et nous sommes entrés dans le marché des grands yachts. En 2007, année de l'apogée du marché des yachts, nous avons réalisé nos deux plus grandes ventes jusqu'alors : DRUMBEAT, voilier de 53 m, puis NO LO SE, motor yacht de 45 m. Depuis, nous réalisons chaque année, des ventes de yachts allant de 20 à 50 mètres.*

T. M : Vous vous êtes d'abord occupé des achats & ventes. Puis, vous avez ouvert un service de location. Quelle est la proportion des ventes et des locations aujourd'hui ?

B. G : *Aujourd'hui le charter représente environ 20% de notre activité. La gestion de yacht (yacht management) 10% et les ventes 70%.*

T. M : Quelle est la durée moyenne d'une location ? Quels sont vos clients ?

B. G : *La durée moyenne est le plus souvent d'une semaine. Il y a des habitués qui reviennent chaque année, comme des nouveaux venus. D'autres viennent de vendre leur bateau, mais continuent de privilégier le yachting pour leurs vacances. D'autres ayant loué, passeront à l'achat d'une unité.*

T. M : Vos clients sont en majorité de quelle nationalité ?

B. G : *Ce sont surtout des Européens, Américains et des Russes, mais aussi des Chinois, des Turcs, des Brésiliens, etc.*

T. M : Quel est votre bilan 2015 ? Votre plus belle vente ?

B. G : *2015 est l'année du record du nombre de bateau vendus : 24. La plus belle vente est une unité de plus de 50 mètres et 20 M EURO. Le plus beau charter a été sur un motor yacht de 80 mètres loué pendant 10 jours pour un budget dépassant 500 K Euro.*

T. M : Quels sont vos projets ?

B. G : *Développer notre flotte de motor yachts tant pour la vente que pour le charter. Structurer nos équipes avec entre autres, la nomination d'un Directeur Commercial. Puis de développer l'activité de yacht management.*

T. M : Prenez-vous l'avion souvent ?

B. G : *Oui. Car nous avons des bureaux aujourd'hui à Paris, à Monaco, à Palma de Mallorca, à Grenade, à Moscou, en Turquie et à Hong Kong.*

T. M : Quels sont les critères d'excellence qui font pour vous une bonne compagnie aérienne ?

B. G : *La sécurité et l'accueil.*

