



PONCIN YACHTS DEVIENT CATANA GROUP

*PONCIN YACHTS
BECOMES
CATANA GROUP*

CATANA

Plus loin dans la vitesse
Going further faster

CATANA SERVICES

Conseil et Vente de catamarans d'occasion
Consulting and second-hand catamarans

BALI CATAMARANS

Nouvelle marque de CATANA Group
New brand of CATANA Group

TEAM PARTENAIRES

Partners team

PORT PIN-ROLLAND

Pôle refit du groupe CATANA
Refit Center





ÉDITO

Olivier PONCIN,
Président / President
CATANA Group

Le chantier CATANA fête ses 30 ans ! 30 ans d'innovation.

Une marque emblématique pour tous ceux qui veulent aller plus loin... Plus vite ! Presque un millier de catamarans vendus, toujours plus performants et plus sûrs, d'une qualité de fabrication reconnue internationalement. Une valeur de revente, même longtemps après, qui demeure enviée par tous nos compétiteurs, des moyens de production modernes et constamment améliorés. Et avec 18 M€ de fonds propres pour seulement 4 M€ de dettes, pour un CA de près de 35 M€, les fondamentaux financiers de CATANA Group sont parmi les meilleurs du secteur nautique, gage de la sécurité de votre investissement.

Oui, notre équipe n'a pu réaliser tout cela que grâce à la confiance que vous lui avez témoignée tout au long de ces 30 ans. Quel chemin parcouru grâce à vous !

Aujourd'hui, après avoir renouvelé toute la gamme des Catana de 42' à 70', qui reste notre cheval de bataille, la bonne santé du groupe, le savoir-faire de Catana et le pôle d'excellence du Port PIN-ROLLAND nous permettent de lancer une seconde gamme dénommée "Bali" destinée à tous les plaisanciers qui aiment les navigations sûres et confortables.

Construite dans nos usines françaises, elle proposera les catamarans les plus modernes du marché à des prix comparables à ceux des autres grands acteurs du secteur..., avec en plus, un niveau d'innovation et de confort qui vous étonnera !

Qu'il s'agisse des Catana ou des Bali, préparez-vous à être surpris par ce que vous découvrirez aux salons d'automne.

Bienvenue à bord !

“ The CATANA yard is celebrating its 30th birthday ! 30 years of innovation.

A symbolic make for those who want to go that bit further...and faster! Nearly a thousand catamarans sold, ultimate performance and safety, and an internationally recognized build quality. They have a resale value, even a long time after, which is becoming the envy of our competitors, and are built using the latest production techniques, which are constantly advancing. With €18M in capital for only €4M of liabilities and a turnover close to €35M, the CATANA Group's financial position is one of the best in the marine leisure industry, guaranteeing you will be making a secure investment.

Of course our team has only been able to achieve all this, thanks to the trust you have placed in us over the last 30 years. We have come a long way thanks to you!

Today, having renewed the entire Catana range from 42' to 70', which remains our focal area, and the good health of the Group, Catana's know-how and the excellent facilities at Port PIN-ROLLAND have enabled us to launch a second range, the "Bali", aimed at all yachtsmen who like to sail in safety and comfort.

Built in our French factories, this range offers the most modern catamarans on the market, with prices comparable with those of the other major players in the sector... But with a level of innovation and comfort which will amaze you!

Whether it's Catana or Bali, be prepared to be surprised by what you find at the fall boat shows.

Welcome aboard!



CATANA Group

PONCIN YACHTS DEVIENT CATANA GROUP

Le groupe PONCIN YACHTS ouvre une nouvelle page de son histoire après plusieurs années de réorganisation et de recentrage sur le seul segment des catamarans. Nouvelle histoire, nouveau nom, le groupe prend désormais le nom de CATANA GROUP.

Faisant référence à la gamme de catamarans élitiste à dimension internationale CATANA, le nouveau nom entérine la transformation définitive du groupe Poncin. Disposant de fondations solides et d'un savoir-faire réputé au travers sa marque prestigieuse et trentenaire CATANA, désormais concentrée sur les bateaux de grande taille sur le segment luxe-vitesse, le groupe dispose aujourd'hui des meilleurs atouts pour étendre son champ d'activités.

Après le lancement réussi de sa nouvelle gamme de catamarans Ultimate - CATANA 59 et CATANA 70 le groupe propose une nouvelle marque - BALI Catamarans - dédiée à une demande forte de bateaux plus accessibles tout en conservant un positionnement très différencié et un cahier des charges ambitieux en terme de volume habitable et d'innovations.

Avec l'arrivée de cette nouvelle marque, le groupe se positionnera désormais comme un acteur incontournable du marché du catamaran en disposant d'une offre produit plus large et parfaitement complémentaire, créant ainsi un parfait relais de croissance naturelle.

PONCIN YACHTS BECOMES CATANA GROUP

Following several years of reorganization and now concentrating solely on catamarans, the PONCIN YACHTS Group has started a new chapter in its history. A new history, a new name: the group now goes by the name of the Catana Group.

Harmonizing with the elite international range of CATANA catamarans, the new name endorses the transformation of the Poncin Group. With solid foundations and excellent know-how across the prestigious thirty-year-old Catana brand, which now concentrates on the larger, fast luxury sector, the Group is well placed to expand its range of activities.

Following the successful launch of its new range of Ultimate Catamarans, the CATANA 59 and the CATANA 70, the Group is now offering a new brand, BALI Catamarans, aimed at the strong demand for boats available to a wider audience, while maintaining itself as a distinctive brand with an exacting specification in terms of living space and innovative ideas.

With the creation of this new brand, the Group is now lining itself up as a key player in the catamaran market, with a larger and perfectly complimentary portfolio, thereby creating genuine growth.

C42 & C47

ÉDITION 30^{ème} ANNIVERSAIRE
30th ANNIVERSARY EDITIONS

Les éditions limitées "Spécial 30^{ème} anniversaire" sont à l'honneur sur les stands CATANA durant les salons d'Automne.

Le CATANA 42 mais surtout le CATANA 47 se dévoilent avec leur nouvelle robe grise et de nouveaux agencements intérieurs.

À découvrir sur les salons de Cannes, Southampton et du Grand Pavois.

The limited edition "30th Anniversary" have pride of place this year on the CATANA stands at the fall boat shows.

The CATANA 42 and in particular the CATANA 47 will be unveiled in their new grey hull and fitted out with new interiors. On show at Cannes, Southampton and La Rochelle's Grand Pavois Boat Shows.



LE CHANTIER CATANA SOUFFLE SES 30 BOUGIES

THE CATANA YARD CELEBRATES
ITS 30th BIRTHDAY



En 1984, dans le Sud de la France à Cogolin, naissait CATANA.

Ce nom s'inscrit dans le passé et s'oriente perpétuellement vers l'avenir. Au même titre que l'Histoire arbore une capitale pour signifier sa grandeur, le passé de CATANA en fait autant. Les racines de la marque sont implantées très profondément et remontent à trois décennies. Trente années se sont écoulées et CATANA a su préserver ses valeurs issues de son histoire.

Les innovations d'aujourd'hui sont les dignes héritières de celles d'hier. En perpétuelle avance sur son temps, l'innovation est le leitmotiv qui a conduit la marque à devenir la référence sur le marché des multicoques de croisière aux niveaux national et International.

CATANA was born in 1984 at Cogolin in the South of France.

This long-established name is one which is continually looking towards the future. In the way that history demonstrates that capital is an indicator of greatness, the history of Catana has shown the same. The roots of the company have continued to grow deep over the past three decades. Thirty years later, CATANA remains true its original values.

Today's innovations are worthy successors to yesterday's advances. Constantly ahead of its time, innovation has been the driving force which has led the company to become the benchmark for cruising multihulls at both national and international level.

C42

ÉLU BATEAU DE L'ANNÉE
VOTED BOAT OF THE YEAR

Quoi de mieux pour débiter l'année que d'être élu "meilleur catamaran dans les moins de 50 pieds" par le jury du célèbre magazine "Cruising World" aux Etats-Unis.

What better way to start the year than by being voted "Best Catamaran" in the under 50 feet category, by the jury of America's famous "Cruising World" magazine.



CATANA
CATAMARANS





**LA PERFORMANCE
PAR NATURE
LE LUXE
PAR EXIGENCE**

*PERFORMANCE
BY NATURE
LUXURY
BY REQUIREMENT*

WWW.CATANA-ULTIMATE.COM

Toujours dans le cadre des événements liés à son 30^{ème} anniversaire, le chantier, **CATANA** met en ligne PROCHAINEMENT un nouveau site web dédié à ses grandes unités (C59 - C70)

As part of the Yard's 30th anniversary events, CATANA will shortly be launching a new website dedicated to its larger models (C59 - C70)



CATANA

PLUS LOIN DANS LA VITESSE

Réputé pour ses catamarans marins de tour du monde, le Chantier CATANA, continuellement en quête d'innovations, propose actuellement une gamme de 42 à 70 pieds pour les unités semi-customs.

CATANA est un des seuls chantiers au monde à proposer en standard des bateaux construits en «Carbon Infusion» et «Twaron». La construction en sandwich mousse des coques, des cloisons, du pont et des menuiseries en fait des bateaux très performants et insubmersibles. Grâce aux gains de poids et au dessin de leurs carènes, les CATANA peuvent embarquer tout le confort et l'équipement modernes en préservant des performances inégalées. Ce sont les seuls catamarans capables de réunir trois valeurs essentielles et chères à la marque : Performance, Sécurité et Confort haut de gamme.

GOING FURTHER FASTER

Known the world over for its seaworthy catamarans, the CATANA Yard, continually at the forefront of innovations, currently offers a range from 42 to 70 feet for semi-custom models.

CATANA is one of the only yards in the world to be offering boats built as standard in "carbon infusion" and "Twaron". Construction in foam sandwich for the hulls, the bulkheads, the deck and the interior, creates boats which are high performance and unsinkable. Thanks to considerable weight savings and the design of their hulls, CATANAS can carry all the modern creature comforts yet maintain unrivalled performance. They are the only catamarans capable of bringing together the brand's core values: Performance, Safety and top of the range Comfort.

CE QUI DIFFÉRENCIE UN CATANA D'UN AUTRE CATAMARAN DE CROISIÈRE

- Hautes Performances :**
légèreté (Sandwich mousse / Carbone / Infusion)
dérives, architecture des coques uniques
- Sécurité active :**
Twaron, insubmersibilité, Stabilité, Résine Vinylester
- Confort et Qualité :**
Capacité de chargement élevée, Finitions soignées,
Matériaux fiables, Accastillage et équipement haut de gamme
- Personnalisation :**
Aménagements sur mesure, Choix des matériaux,
des équipements, des couleurs

WHAT SETS CATANA APART FROM OTHER CRUISING CATAMARANS

- High performance:**
lightweight (foam sandwich / carbon infusion),
daggerboards, unique hull design
- Active safety:**
Twaron, unsinkable, stability, vinylester resin
- Comfort and Quality:**
Increased load capacity, high standard of finish,
reliable materials, top of the range fittings and equipment
- Personalization:**
tailor-made fit out, choice of materials, equipment
and colors

KALLIMA

DU C42 AU C47 FROM C42 TO C47

Kallima (C47 - 30^{ème} anniversaire) livré en avril 2014 nous livre ses impressions après quelques mois de mer 2014. Anciens propriétaires d'un C42 Brigitte et Serge sont restés fidèles à la marque afin de s'engager confiants dans un tour du monde. www.voyagedekallima.blogspot.fr.

Kallima (C47 30th anniversary edition) delivered in April 2014, is now giving some feedback after a few months afloat. Former C42 owners Brigitte and Serge have remained loyal to the brand, and are undertaking a trip round the world: www.voyagedekallima.blogspot.fr.

C59

"GUST OF WIND" VEDETTE DU FILM VODAFONE

VODAFONE'S STAR OF THE SHOW

VODAFONE, 2^{ème} opérateur mondial de téléphonie mobile, a choisi de mettre en scène un C59 dans son film publicitaire "Giga Summer" réalisé en Espagne. Pour rester connecté, même en mer ! <https://www.youtube.com/watch?v=vO1H014PrVY>.

VODAFONE, the world's 2nd largest mobile phone operator, has chosen to cast a C59 in its advertising film "Giga Summer" shot in Spain to remain connected, even at sea! <https://www.youtube.com/watch?v=vO1H014PrVY>



C59 "LAZZY JACK" WORLD TOUR

Mis à l'eau et livré à son propriétaire fin 2013, "Lazy Jack" a entamé son tour du monde par une rapide traversée de l'Atlantique. 2700 milles entre La Palma et St Martin en seulement 16 jours ! Filmé par James Kell, un film retrace la première et magnifique traversée de Jacques Bleyne et son équipage. www.youtube.com/watch?v=ZZ1pteO8LBo.

Launched and delivered to its owner late 2013, "Lazy Jack" has begun a circumnavigation with a fast Atlantic crossing, making the 2,700 miles between La Palma and St. Martin in only 16 days! Filmed by James Kell, this first magnificent crossing by Jacques Bleyne and his crew can be seen at www.youtube.com/watch?v=ZZ1pteO8LBo.

C70

LE MAXI CATANA EN CHANTIER

THE MAXI CATANA IN BUILD

Navire amiral de la gamme CATANA - le nouveau C70 est en cours de construction au chantier Catana à Canet en Roussillon. Unité hors du commun, subtil mélange de luxe et de technologies, le CATANA 70 préfigure déjà ce que seront les grands catamarans de plaisance de demain. Livraison à son propriétaire prévue en décembre 2014.

The flagship of the CATANA range - the new C70 is currently in build at the Catana Yard at Canet-en-Roussillon, France. This extraordinary model, a subtle blend of luxury and technology, the CATANA 70 is already predicting what tomorrow's big cruising catamarans will be like. Delivery is scheduled for December 2014.



CATANA SERVICES

CONSEIL ET VENTE DE CATAMARANS D'OCCASION

Créé en mai 2014, CATANA Services est la nouvelle entité mise en place par CATANA Group qui regroupe l'ensemble des services proposés par le Groupe CATANA. Dédié à sa clientèle mais aussi aux plaisanciers désireux d'acquérir des multicoques de croisière d'occasion, CATANA Services et son équipe de professionnels vous accompagneront tout au long de votre projet :

- Conseil
- Reprise et revente de catamarans d'occasion
- Projets de financement
- Assistance administrative
- Assistance internationale
- Mise en main et formation
- Entretien
- Places de port et gardiennage



ADVICE AND SALES OF SECOND-HAND CATAMARANS

Established in May 2014, CATANA Services is a new organization which groups together all the services offered by the CATANA Group. Dedicated to its clients, but also to yachtsmen looking for a second-hand cruising multihull, CATANA Services and its team of professionals will be there for you throughout your project :

- Advice
- Acquisition and sales of second-hand catamarans
- Project financing
- Administrative assistance
- International assistance
- Handover and training
- Maintenance
- Berthing and gardiennage services





IL ÉTAIT UNE FOIS

Un matin, nous nous sommes dit "C'est maintenant ou jamais". Le jour était arrivé. Ensemble, nous avons décidé, que pour nos enfants, c'était peut-être le moment de marquer un temps d'arrêt afin qu'ils puissent avancer. Et puis il y avait autre chose dans la vie que le travail. Le signal fut pour nous la perte d'un ami cher. Sa disparition fut le catalyseur d'un changement et d'une remise en cause de nos projets d'avenir.

Nous avons annoncé notre décision à nos enfants et nos familles.

Nous avons mis notre maison en vente, avons quitté nos postes respectifs, et puis nous sommes allés à la recherche d'un bateau... Le capitaine et moi sommes un couple tout ce qui a de plus ordinaire. Pas de grandes ambitions, pas de gros héritage, pas de grande entreprise, ni société informatique. Plutôt 25 ans d'un travail quotidien avec l'intention un jour, de prendre le large. L'heure était donc venue !

Les « incontournables » de notre bateau :

- Ce devait être un catamaran,
- Il devait être neuf ou très récent,
- Il devait être performant sous voile, et pas une caravane des mers,
- Il devait être rapide, sûr et surtout marin,
- Il devait rentrer dans notre budget,
- Il devait être irréprochable quant à la qualité de construction, car ce serait notre maison, pas un bateau de mouillage,
- Il devait être capable d'affronter tous les océans du monde.

Dans le monde des catamarans, il y a tant de catamarans de croisière qui répondent aux exigences ci-dessus. Après avoir passé des heures à rechercher sur internet, nous sommes allés au salon nautique de Queensland, pour monter à bord des bateaux exposés. Pour nous, le meilleur était le Catana, mais au début nous avons pensé qu'un bateau neuf serait hors de notre budget.

De la même façon que l'on choisit son partenaire pour la vie, le coup de cœur est essentiel. Dès l'instant où nous sommes montés à bord d'un Catana, nous savions que ce bateau était pour nous. Il était puissant, équilibré, beau, confortable, sécurisant et surtout magnifique sous voile.

Le reste n'était que détails...

Une fois notre choix fait, il fallait nous décider sur son état : neuf, livré en France (C42), ou d'occasion en Europe (C47). Nous avons décidé qu'un C42 neuf nous conviendrait davantage et que la taille correspondait à notre projet de navigation à deux.

Notre intention était de l'amener chez nous, en Tasmanie. Quel meilleur endroit que le sud de la France pour apprendre à le manœuvrer et faire plus ample connaissance. L'équipe du chantier Catana a été amicale, efficace et attentive. Catana nous a aidés à la réalisation de ce rêve.

Nous sommes très satisfaits de notre bateau, mais c'est une autre histoire !

Cheers the Miss

ONCE UPON A TIME

All of us have a start, a middle and ending. Each is interesting in its telling and all have a worthy "once upon a time" tale to share. This is ours, the Captain and the Miss from Miss Catana, a new 42 ft Catana currently sitting in Canet de Rousillon after our handover. But how did we get to this point in our lives...

Then one day we woke up and said "It is now or not at all".

The day had come. Together we agreed. Our children were ready for us to step back so they could step up. The work that had defined us was not the only work that needed to be done in this life. However the big rude wakeup call was a close friend who was stolen by greedy cancer. The horror of our loss was a catalyst to change and reassess the first night of dreaming and contracts made long ago.

Having A Rock Star Dream Means There Are Demands That Must Be Met.

Once we decided we going to go for gold on this big hairy audacious goal we set about making it happen. We told our children and family. We put our house on the market and gave notice on our jobs and then we went boat shopping. This was earnest shopping after years of looking at boats on the internet, reading, researching and finding out what made each boat different from the other. The Captain and I are just your average couple. No great inventions, no massive inheritance and no big business or IT set up company that has made us mega rich. Instead for 25 years we had worked carefully, slowly with the intent to one day run away. Now had come the time to buy the mythical much talked about boat.

"Must Haves" for our boat included:

- It must be a catamaran,
- It must new or very young of age,
- It must sail well and not be a caravan of the ocean,
- It must be fast, safe and a sailors boat not a comfort caravan on water,
- It must be in our budget,
- It must be quality as this was to be our home not a weekender,
- It must be able to travel from one side of the globe to the other.

In the world of catamarans there is only so many cruising catamarans to choose from that met the above "must haves". After hours on the Internet and researching online we then went to the Queensland boat show to step aboard what was on offer. For us the pick of all boats was the Catana but originally we thought a new boat was out of our price range. Yet as is the case when choosing a life partner the heart is a powerful thing. The moment we both stepped onto a Catana we knew this was the girl for us. She was powerful, she was balanced, she was good looking and most importantly she sailed like a honey.

The Rest Was Just Details

Once we decided that our girl of the ocean was to be a Catana we had to decide if it would be new with a French handover or second hand from Europe. It suited us better to start in Europe and work our way home. In the Catana range we looked at a 47 second hand or new 42. In the end we decided new suited us and the size of the 42 is perfect for two. Our intent is to sail this girl home to Tasmania so what better place to learn about the boat and how to sail than from the South of France. The Catana yard staff have been friendly, helpful and attentive. Catana have helped make the dream become a reality. We are so pleased with our boat but that is another story!

Cheers the Miss





LE GROUPE CATANA LANCE UNE NOUVELLE MARQUE CATANA GROUP LAUNCH A NEW BRAND

Pour Catana, le challenge était le suivant : dans un environnement très concurrentiel, comment concevoir une nouvelle gamme de catamarans qui apporte de vraies améliorations par rapport aux catamarans existants ?

Vous pensez certainement : "Facile, il suffit d'observer les meilleures unités du moment, de prendre un bon architecte, un bon designer, un bureau d'études qualifié, d'utiliser de bons matériaux pour la construction et d'avoir recours à une main d'œuvre expérimentée !" Vous avez raison et à vrai dire, tout cela nous l'avons fait en choisissant pour les BALI : un architecte « Xavier Faÿ » dont le nom est associé au plus grand succès de tous les temps en matière de catamaran de croisière, en confiant le design intérieur à « Hervé Couédel » dont le talent a déjà séduit des centaines de plaisanciers, en travaillant avec un bureau de structures reconnu internationalement, en confiant les études techniques aux meilleurs ingénieurs et techniciens du bureau d'études de Catana, qui en 30 ans ont déjà inscrit à leur actif la réalisation de nombreuses unités devenues mythiques, en sélectionnant des matériaux de construction plus nobles que beaucoup de nos concurrents et en décidant de fabriquer cette nouvelle gamme dans nos usines françaises, gage d'une qualité de fabrication irréprochable.

Mais si je peux me permettre, cela ne suffit pas à créer des catamarans hors du commun !!!

C'est pourquoi mon équipe et moi, nous nous sommes dits : innovons davantage, créons des volumes à vivre dont vous n'avez pas même osé rêver, trouvons des solutions qu'aucun constructeur n'a jusque là proposées et créons un catamaran moderne doté d'un confort inégalé.

C'est pourquoi :

Nos carènes ont été dessinées pour assurer un maximum de confort, aidées en cela par la hauteur de nos nacelles qui sont les plus généreuses du marché et un pontage intégral assurant un meilleur passage à la mer.

Nos coques et nos ponts sont moulés par procédé d'infusion en utilisant des mousses PVC à cellules fermées et non du balsa, gage de rigidité, de longévité et de gain de poids. Toutes les manœuvres à la voile sont facilitées par un gréement auto vireur et de prises de ris automatiques pour une utilisation simple et efficace en terme de performance, L'ergonomie de la plateforme centrale est une révolution : cockpit arrière avec un tableau basculant procurant un accès à la mer et un espace à vivre sans équivalent, cockpit avant assez vaste pour accueillir tous les passagers, bain de soleil pour tous, oui vous avez bien lu, pour tous !

Les Bali sont les premiers catamarans à donner le choix aux acquéreurs entre une timonerie classique ou un flybridge. Sachant que les capacités d'eau, de froid et de carburant figurent parmi les premières exigences de très nombreux plaisanciers, nous avons décidé d'offrir dans ces trois compartiments des capacités globalement inégalées, elles vous étonneront !

Lorsqu'il fait chaud, la chaleur à bord devient la préoccupation de tous, ce ne sera pas le cas sur les Bali grâce à des solutions d'aérations inédites, la liste est trop longue, j'arrête donc l'énumération et je préfère que vous vous forgiez votre propre opinion, pour cela, n'est-il pas mieux que vous veniez plutôt découvrir vous-même les nombreux atouts des BALI 4.5 et 4.2 qui vous seront dévoilés aux salons d'automne ?
Bienvenus dans l'Open Space !

Olivier Poncin

For Catana, the challenge was as follows: In an extremely competitive market, how to design a new range of catamarans which have genuine improvements compared to existing catamarans?

Sure, you'll be thinking, "It's easy. All you need to do is look at the best of the current models, take a good naval architect, a good designer, a skilled research team, build using the best materials, and be able to call on an experienced workforce".

You're right, and the truth is we've done all that by choosing for BALI an architect, Xavier Faye, whose name is forever associated with successful cruising catamarans; by entrusting the interior design to Hervé Couédel, whose talents have appealed to hundreds of sailors; by working with an internationally recognized structural design team; by entrusting the technical design to the best engineers and technicians at Catana's design department, who over the past thirty years have numerous magical models to their credit; by using finer construction materials than many of our competitors; and by deciding to build this new range in our French factories, a guarantee of unbeatable build quality.

But I have to say, that's still not enough to create out of the ordinary catamarans!!!

That's why the team and I have said to ourselves: let's be more innovative, let's create living spaces you've never dared dream of, let's find solutions that no boat-builder has yet suggested and let's create a modern catamaran with unrivalled comfort.

That's why:

Our hulls have been designed to ensure maximum comfort, helped in this by the height of the nacelles which are the largest on the market and an integrated deck ensuring better sea-keeping.

Our hulls and decks are moulded by an infusion process using closed-cell PVC foam rather than balsa, guaranteeing stiffness, longevity and weight savings.

Sail-handling manoeuvres are simplified by a self-tacking rig and an automatic reefing system for a simple and efficient use in terms of performance.

The ergonomics of the central platform are a revolution: aft cockpit with a folding table giving access to the sea and an unmatched living space, forward cockpit big enough to accommodate all your guests, sunbathing area for everyone, and yes, you did read that correctly, for everyone!

The Balis are the first catamarans to give buyers the choice between a standard helm position or a flybridge.

Knowing that freshwater capacity, fridge and fuel tank size are very important to many sailors, we have decided to offer these three compartments with unequalled capacities - you will be amazed!

The list is too long, so I'll stop there and I would prefer to let you judge for yourself. So for that, wouldn't it be better to come and see all the advantages of the BALI 4.5 and 4.2 which will be unveiled to you at the fall boat shows?

Welcome to Open Space!

Olivier Poncin



BALI 4.2

LE PHÉNOMÈNE

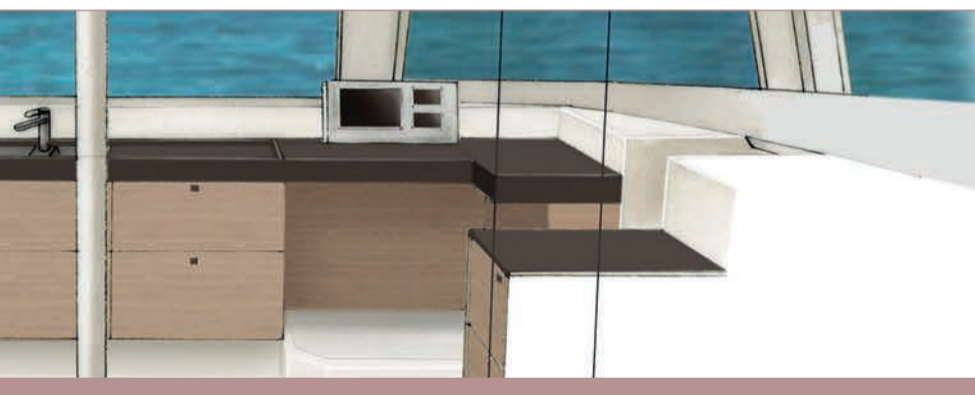
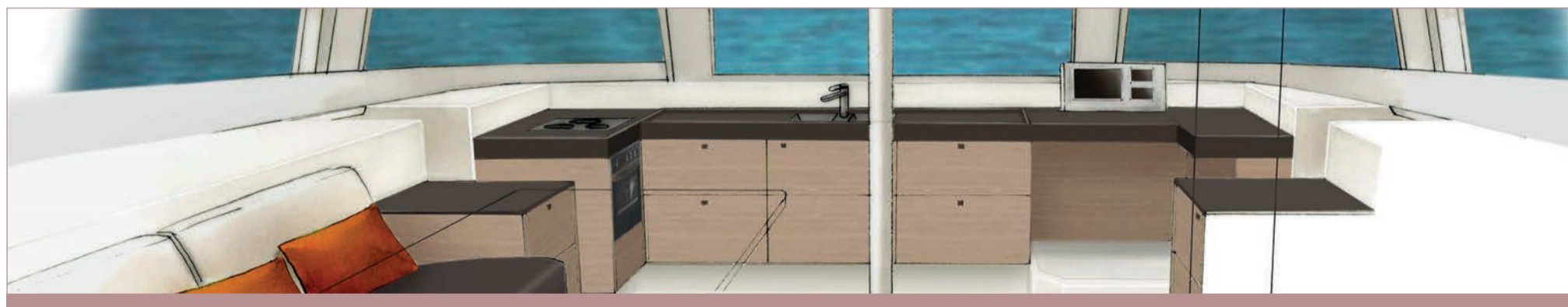
6 mois après l'annonce du lancement du BALI 4.5, BALI Catamarans présente, en avant-première, le BALI 4.2.

Concentré d'innovations le BALI 4.2 a été conçu par la même équipe que son aîné : Olivier PONCIN, l'architecte naval Xavier FAÏ et le design intérieur à Hervé COUEDEL. L'ergonomie de sa plateforme centrale est une révolution :

- entièrement décloisonnée et accessible par une porte de 3,40 m de large totalement escamotable, elle procure un espace de vie de plus de 30 m²
- le cockpit avant peut accueillir tous les passagers, et l'espace baignade est très nettement supérieur à ceux de sa catégorie

Les Bali sont les premiers catamarans à offrir aux acquéreurs le choix entre une timonerie classique ou un flybridge.

www.bali-catamarans.com



SPÉCIAL
SALONS D'AUTOMNE

PRENDRE
LES COMMANDES
D'UN BALI,
ÇA DONNE
DE L'ASSURANCE !

1 année d'assurance offerte*
pour tout BALI commandé
pendant le Salon.

* voir conditions particulières sur le point de vente.

www.bali-catamarans.com



XAVIER FAÏ
ARCHITECTE NAVAL
DE LA GAMME BALI

NAVAL ARCHITECT
FOR THE BALI RANGE

Xavier FAÏ a conçu notamment en tant qu'architecte designer et chef de projets un grand nombre d'unités qui auront marqué leur génération : Lagoon 380, Lagoon 470, Lagoon-power 43', CNB 74' Joy, Exite-Cat 810, Exite-Cat 1010, le Catlante 600...).

As an architect-designer and project manager, Xavier FaÏ has designed a large number of models which have made their mark: Lagoon 380, Lagoon 470, Lagoon Power 43, CNB 74 Joy, Excite-Cat 1010, the Catlante 600...).

BALI 4.5

NAVIGUEZ EN OPEN SPACE SAILING IN OPEN SPACE

Trente ans jour pour jour après la première mise à l'eau de son CATANA 40, le Groupe lance sa nouvelle marque "BALI Catamarans" et sa première unité : le BALI 4.5 présenté en première mondiale au Salon de Cannes.

Conçue par Olivier PONCIN, la gamme a été confiée à l'architecte naval Xavier FAY et le design intérieur à Hervé COUEDEL.

Le BALI 4.5 est un concentré d'innovations offrant un confort exceptionnel grâce, notamment, à une autonomie (eau, froid, gasoil, énergie...) très supérieure à celle proposée traditionnellement. BALI met l'innovation au cœur de la conception et de la réalisation de son nouveau catamaran en apportant 4 nouveautés majeures :

- le BALI 4.5 invente une nouvelle dimension de l'Open Space avec un carré/cockpit entièrement flush
- le seul modèle offrant, pour la première fois, 2 modes de timonerie possibles : classique ou un flybridge ;
- un espace avant avec vaste cockpit et bain de soleil pour tout l'équipage
- une ventilation naturelle de l'espace de vie inégalée.

www.bali-catamarans.com

30 years to the day after launching the first CATANA 40, the Group launched its new brand, "BALI Catamarans" with its first model, the BALI 4.5 having its world premiere at Cannes Yachting Festival.

Designed by Olivier PONCIN, the range has been entrusted to naval architect Xavier FAY, and the interior design to Hervé COUEDEL.

The BALI 4.5 is a combination of innovations giving exceptional comfort, thanks notably to greater level of self-sufficiency (fresh water, fridge capacity, diesel tanks, power, etc) than has traditionally been known. BALI has put innovation at the heart of the design and realisation of its new catamaran by bringing four major new features:

- The BALI 4.5 has invented a new dimension to Open Space, with an entirely flush cockpit / saloon
- It is the only model offering, for the first time, 2 different helm station options: standard or flybridge;
- A forward area with a vast cockpit and sunbathing area for the whole crew
- Unrivalled natural ventilation of the living space.



BALI 4.5 - N°1

EN ROUTE VERS LA NOUVELLE CALÉDONIE

Les heureux propriétaires du N°1 des BALI 4.5 profiteront du Salon de Cannes pour baptiser leur bateau. Vanessa, Philippe et leur fils Adrien sabreront le champagne entourés de leurs amis et de toute l'équipe BALI Catamarans sur le ponton BALI Catamarans, avant de mettre prochainement les voiles vers la Nouvelle Calédonie.

LET'S GO TO NEW CALEDONIA

The delighted owners of BALI 4.5 hull number 1 took advantage of the Cannes Boat Show to christen their boat. Vanessa, Philippe and their son Adrien will break out the champagne surrounded by their friends and the whole team from BALI Catamarans on the BALI Catamarans pontoon, before soon setting sail bound for New Caledonia.



FINANCEZ VOTRE BATEAU AVEC



Tél : 05 62 24 76 06
2839, La Lauragaise - BP 28208 - 31682 LABEGE cedex
www.lizmer.fr

Lizmer est un produit de Captole Finance-Tofinso filiale de la Caisse d'Epargne Midi Pyrénées, société financière n°14648, SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 32 293 310, immatriculée à l'ORIAS sous le numéro 08040602 RCS Toulouse 433 952 918, dont le siège social est situé 2839 La Lauragaise BP 28208

Recommandé par

CATANAGroup

PARTENAIRES / PARTNERS



Raymarine®

Partenaire privilégié du chantier CATANA.

Roger Desbois, directeur général Raymarine France, nous explique la naissance de ce partenariat.

Special business partner of the CATANA yard.

Roger Desbois, General Manager of Raymarine France, explains the origins of this partnership.



■ **Il semblerait que le chantier CATANA vous ait donné un cahier des charges très contraignant ?**

Je dirais plutôt qu'il s'agit du chantier Catana qui met toutes les chances de réussite de son côté, avec un cahier des charges effectivement très ambitieux, mais indispensable pour la satisfaction de ses clients, et des nôtres indirectement !

Nos deux sociétés se connaissent déjà depuis plusieurs années, mais ce projet nous a effectivement rapprochés un peu plus. C'est en effet la première fois que nous intervenons si tôt dans la conception d'une nouvelle gamme, avec l'objectif de tirer parti de nos connaissances mutuelles des goûts et désirs des clients. Mais nous avons vraiment apprécié notre rôle de conseil, voire notre liberté de décision et de préconisation produits.

Un exemple : la conception même du faisceau électronique du bateau. Celui-ci est prévu d'emblée pour permettre très simplement le rajout ultérieur d'équipements électroniques, quand le client le souhaitera au cours de la vie du bateau.

Pas besoin de déshabiller tout le bateau, pas de démontage fastidieux, source éventuelle de soucis, tout se fera facilement et proprement.

Autre source de satisfaction pour les clients, tous les Bali embarqueront nos dernières générations d'équipements électroniques : notre nouvelle gamme de pilote Evolution révolutionnaire, et surtout nos tout derniers traceurs série "e" et série "a", qui combinent le meilleur de ce que peuvent offrir les traceurs de dernière génération.

■ **Je crois savoir que la notion de services était très importante pour le chantier ?**

Disons que le niveau de services et support prévu est à l'avenant du niveau de qualité perçu du bateau.

Nos meilleurs ambassadeurs sont de toute façon nos clients. Le chantier Catana a interrogé ses clients historiques, ses revendeurs et importateurs et ses principaux prospects. Il semble que pour le choix de l'électronique, la marque Raymarine et surtout son réseau mondial aient été plébiscités.

Nos produits sont diffusés dans le monde entier, avec des représentants très actifs dans + de 120 pays, dont certains récents comme en Asie, Amérique du Sud, Russie ou encore les Emirats Arabes Unis.

Tous les bateaux équipés au chantier bénéficieront d'une garantie 3 ans on board, sur simple appel téléphonique. C'est le service Raymarine !

■ **Qualité et services riment très souvent avec prix excessifs...**

Il faut oublier cette idée qui ne peut plus fonctionner de nos jours. Nous sommes dans un vrai partenariat, avec nos chantiers, et avec leur client ! Ce qui est toujours vrai, c'est qu'un client heureux nous apportera toujours plus qu'un client mécontent.

Un exemple : nos nouveaux traceurs multifonctions sont conçus sur une base électronique de type "plateforme". Ce qui nous permet, de 2 à 3 fois par an, de proposer aux plaisanciers déjà équipés de nouvelles fonctionnalités, simplement téléchargeables gratuitement sur internet ! Nos équipements évoluent rapidement, nos clients en profitent gratuitement. Nous restons en contact avec eux, et faisons évoluer régulièrement leur installation. C'est un vrai service orienté vers la satisfaction client.

Et pour finir sur les prix, il existe une réalité de marché. L'utilisateur n'a jamais été autant informé des nouveautés et ses sources d'information sont multiples. Nous avons fait avec le chantier Catana de gros efforts sur les offres produits, pour offrir le meilleur... au meilleur prix !

Propos recueillis par **Graham Shaw**

■ **It seems like the CATANA has given you a very stringent set of specifications?**

I would say that it's more like the Catana yard is maximizing their chances of success with effectively a very ambitious specification, but one which is essential for the satisfaction of their clients, and of ours indirectly!

Our two companies have worked together for several years, but this project has allowed us to work a little more closely. In effect it's the first time we have got involved so early on in the design of a new range, with the aim of sharing our combined knowledge of our clients' tastes and wishes. But we have really enjoyed our role as advisor, even our freedom of decision-making and product recommendations.

For example: Even the design of the boat's electronics panel. This has been designed to very easily allow for additional equipment to be added over time, subject to the owner's requirements. No need to strip the boat to pieces, no fiddly dismantling to locate a problem, everything is done neatly and easily.

Another source of satisfaction for clients, all the BALIs carry our latest generation of equipment: our new revolutionary autopilot range, Evolution, and in particular our latest E-Series and A-Series chart plotters, which combine the best of what the latest generation of plotters can offer.

■ **I understand that the idea of services was very important to the yard?**

Let's say that the level of service and support needed corresponds with the boat's level of quality.

In any case, our best ambassadors are our clients. Catana has surveyed former clients, dealers and importers, and its principal consumers. It seems that for the choice of electronics, the Raymarine brand and in particular its worldwide support network has proved successful.

Our products are sold all over the world, with active representatives in more than 120 countries. Some of these are recent additions such as in Asia, South America, Russia and even the United Arab Emirates.

All the boats fitted with our equipment by the yard benefit from a three-year on board guarantee with a simple phone call. That's Raymarine service!

■ **Quality and service usually mean high prices...**

People should forget this idea, which can no longer work in this day and age. We are in a real partnership, with our yards, and with their client! What is always true is that a satisfied customer is more important to us than an unhappy one.

For example, our new multifunction plotters are designed on an electronic "platform" basis. This allows us two or three times a year to offer to clients who already equipped, new functions, which can be downloaded free from the internet! Our equipment evolves quickly, and our customers can freely take advantage of that. We keep in contact with them, and regularly update their installation. It's a service really aimed at customer satisfaction.

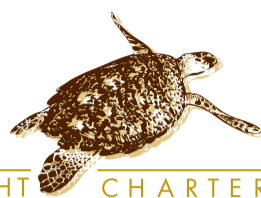
And a final word on prices, there in itself exists a market reality. The user has never been so well-informed about new developments, and he has multiple sources of information. With Catana we have made real efforts on the product offers, to offer the best...

At the best price!

Interview by **Graham Shaw**



PARTENAIRES / PARTNERS



DREAM YACHT CHARTER

WORLD WIDE SAILING



DREAM YACHT CHARTER est partenaire du groupe Catana depuis plus de 10 ans. Nous avons voulu savoir pourquoi et dans quelles conditions.

For more than 10 years DREAM YACHT CHARTER has been a partner of the Catana Group. We wanted to know why and how it works.



■ En 12 ans vous semblez être devenu le second loueur mondial n'est-ce pas ?

Loïc Bonnet : Oui probablement, et ce grâce au travail d'équipe de plus de 350 collaborateurs qui œuvrent quotidiennement à travers 37 bases de départ dans le monde pour une flotte de près de 500 unités aujourd'hui, avec pour seule ambition : donner à nos clients locataires et propriétaires un service personnalisé sur des bases à dimension humaine à bord de navires parfaitement entretenus.

■ Méditerranée, Océan Indien, Asie, Pacifique, Caraïbes, Amériques. Le drapeau Dream Yacht Charter flotte partout où il fait bon naviguer. Comment une telle croissance a été possible ?

Loïc Bonnet : Notre croissance repose sur des fondamentaux sains :

- une grande diversité géographique avec des bases toujours situées dans des endroits privilégiés,
- un bon équilibre entre des bateaux nous appartenant et ceux gérés pour le compte de propriétaires,
- des équipes motivées et acceptant d'être au service de nos clients 7 jours/7,
- une bonne répartition entre les différents types de bateaux, 60 % environ de monocoques et environ 200 catamarans dont une cinquantaine de Catana, le nombre de catamarans étant en constante croissance,
- des programmes d'acquisition très attractifs pour les particuliers.

■ Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur ce sujet ?

Loïc Bonnet : La grande majorité des propriétaires ne peuvent utiliser leur bateau que 4 à 6 semaines par an, ils sont donc souvent heureux de pouvoir rentabiliser leur unité, c'est là que nous intervenons. En fait nous leur permettons de réaliser jusqu'à 45 % d'économie sur l'achat du bateau sans les priver de l'utilisation privative qu'ils souhaitent, en leur offrant, cerise sur le gâteau, de naviguer partout dans le monde sur un navire de catégorie identique au leur. De plus, nous supportons à leur place la totalité des frais de fonctionnement : assurances, place au port, entretien, pour ne citer que les principaux !

■ Et que pensez-vous des nouveaux catamarans Bali produits par Catana ?

Loïc Bonnet : Nous sommes toujours désireux d'améliorer la satisfaction de nos clients. C'est pourquoi nos chefs de base et moi-même avons répondu très favorablement aux sollicitations du chantier Catana pour définir des versions location dans la gamme Bali. Beaucoup d'améliorations auxquelles nous tenions ont été adoptées sur les Bali, ainsi les unités que nous mettrons dans nos flottes seront parfaitement adaptées à notre activité. Le verdict viendra bien sûr de nos clients qui pourront dans les prochains mois louer dans une dizaine de nos bases ces nouveaux catamarans dont les qualités les surprendront je pense. Quant aux futurs propriétaires qui veulent acquérir un Bali avec tous les avantages de nos formules de gestion, je les invite à prendre contact au plus vite avec notre service vente / gestion : yachtsales@dreamyachtcharter.com.

Propos recueillis par **Andrew Johnson**

■ In 12 years you seem to have become the second largest charter company in the world. Is that right?

Loïc Bonnet: Yes, probably, and thanks to the work of more than 350 staff working daily at 37 charter bases around the world with today a fleet of nearly 500 boats, with one ambition: to give our charter clients and owners a personal service at the bases on a human level, on board perfectly maintained vessels.

■ Mediterranean, Indian Ocean, Asia, Pacific, Caribbean, the Americas... the Dream Yacht Charter flag is flying in every great sailing location. How has such growth been possible?

Loïc Bonnet: Our growth is thanks to some sound fundamentals:

- A large geographic diversity, with bases always located in special places,
- A good balance between boats owned by us, and those which are managed on the owners' behalf,
- Motivated teams who and being prepared to provide customer service 7 days a week,
- A good split between different types of boat, approximately 60% monohulls and around 200 catamarans of which more than 50 are Catanas. The number of catamarans is growing constantly,
- Very attractive purchasing deals for owners.

■ Can you tell us a little more about this subject?

Loïc Bonnet: The vast majority of owners can only use their boats for 4 to 6 weeks a year, and they are often happy to charter their boats out, so that's where we come in. In fact we can allow them to make a saving of up to 45% on the purchase of a boat, without them missing out on the use of their boat, by offering them (and this is the icing on the cake) to be able to sail anywhere in the world on a boat in the same category as theirs. What's more, we take care of all the operating costs, insurance, berthing, maintenance, just to mention a few of the main ones!

■ And what do you think of the new Bali catamarans from Catana?

Loïc Bonnet: We are always keen to improve customer satisfaction. That's why the charter base managers and myself have responded very favourably to Catana's desire to define a charter version within the Bali range. Lots of improvements we wanted have been adopted on the Balis, so the boats which will be entering our fleets will be perfectly suited to our business. We will soon find out from our clients during the coming months who will be chartering in ten of our bases where I think these new catamarans will surprise them! As for future owners who want to buy a Bali with all the advantages of our management systems, I would invite them to make contact with our sales and management team as quickly as possible: yachtsales@dreamyachtcharter.com.

Interview by **Andrew Johnson**



Cabinet Favier Roland, agent Generali
30 ans de collaboration avec CATANA Group

Créé en 1939, fort de ses dizaines d'années d'expérience, le cabinet Favier est un des plus grands acteurs dans le secteur.

Il assure chaque année plus de 15000 clients, 5000 bateaux et plusieurs chantiers et constructeurs de renom.

Fait rare dans l'univers de l'assurance, le cabinet est également courtier, ce qui lui permet de suivre les bateaux tout autour du monde et ainsi de proposer une offre complète à ses clients.

Favier Roland, Generali approved insurance agent
A 30 year partnership with the CATANA Group

Founded in 1939, Favier insurance agent boasts a wealth of experience and has become one of the leaders in its field.

Every year it insures more than 15,000 clients, 5,000 boats and several renowned construction companies and shipyards.

A rarity in the world of insurance, Favier Roland is also a broker which enables him to deal with boats around the world and offer extensive coverage to his clients.

PORT PIN-ROLLAND

ÎLOT DE SERVICES AU CŒUR DE LA CÔTE D'AZUR

SERVICE CENTER IN THE HEART OF THE CÔTE D'AZUR

Situé à Saint-Mandrier, dans la rade de Toulon (Var), le PORT PIN-ROLLAND bénéficie d'installations et d'une compétence hors du commun.

Outre une équipe propre d'une quarantaine de personnes dans tous les corps de métier de la construction nautique, le Port Pin-Rolland accueille en son sein une trentaine d'artisans spécialisés (Shipchandler, voilerie, gréement, sellerie, mécanique, ferronnerie, location de bateaux, etc.).

Le Port Pin-Rolland est extrêmement bien équipé pour faire face à tous types de travaux avec 3 ROULEVS de 30 à 80 tonnes, des chariots hydrauliques, une grue mobile de 15 tonnes et des hangars pouvant abriter des unités de 25 mètres. Ses infrastructures lui permettent d'accueillir environ 400 bateaux à flot et 500 à terre en toute sécurité.

Ainsi, Port Pin-Rolland est l'une des très rares marinas en Méditerranée où sont réunis tous les métiers et tous les services de la plaisance. En dehors de son activité de chantier naval, Port Pin-Rolland est aussi un centre de vente de neufs et d'occasion de multicoques CATANA & BALI, de monocoques HANSE et d'un important département de vente de Motor yachts de 15 à 40 m.



Located at Saint-Mandrier in the Bay of Toulon in the South of France, Port Pin Rolland benefits from excellent facilities and a highly skilled workforce.

In addition to their own forty-strong team covering every trade in boat building, Port Pin-Rolland is home to thirty specialist companies (chandlery, sailmaker, rigging, upholstery, mechanic, metal worker, boat charter, etc.) Port Pin-Rolland is extremely well equipped to handle all types of work, with 3 travel lifts from 30 to 80 tonnes, hydraulic yard trailers, a 15 tonne mobile crane and workshops capable of accommodating vessels of up to 25 metres. The facility can accommodate around 400 boats afloat and 500 on land in complete safety. So Port Pin-Rolland is one of the very rare marinas in the Mediterranean where all the trades and services of the marine leisure industry are brought together. In addition to its shipyard activities, Port Pin-Rolland is also a sales centre of new and second-hand CATANA & BALI multihulls, HANSE monohulls, and an a large resale department for motor yachts from 15 to 40 meters.



TAINO 24



TAINO 24

NAUTIC 2000 PORT GALICE

La plus orientale des implantations du groupe, Nautic 2000 propose au Cap d'Antibes tous les services inhérents au chantier naval avec une capacité de manutention allant jusqu'à 16 mètres et 24 tonnes. Alban, son directeur depuis 13 ans, pourra également répondre à toutes vos questions concernant la nouvelle gamme BALI.

Tel : +33 (0)4.93.61.20.01 • a.caspar@groupeponcin.com

NAUTIC 2000 PORT GALICE

The easternmost of the Group's facilities, Nautic 2000, at Cap d'Antibes offers all the services you would expect of a shipyard, with the capacity to haul out boats up to 16 meters and 24 tonnes. Alban, the manager for the last 13 years, can also help you with any questions you might have about the new BALI range.



Port Pin-Rolland S.A.S

CÔTÉ REFIT

CATANA 58

Refit après 8 ans autour du monde

Préparé à Port PIN-ROLLAND en vue d'une navigation de 8 ans autour du monde, Milo One a su affronter tous les océans, même un cyclone en Australie, sans problème avec, pour équipage, un couple et un enfant en bas âge. Milo One revient à Port PIN-ROLLAND pour y être révisé avant de prendre un nouveau départ.

CATANA 47

Port PIN-ROLLAND sinon rien !

Suite à un échouage aux Baléares en 2013, le propriétaire italien a refusé que son bateau soit réparé ailleurs qu'au chantier de Port PIN-ROLLAND (voir photo ci-contre). Après 3 mois de travaux, il a repris la mer au grand bonheur de son capitaine.

CÔTÉ CHANTIER NAVAL

BWANA

Reconstruction d'un Motor Yacht de 1936

Cette très belle unité construite par le Chantier James Taylor & Bates à Bestey (U.K) a été rachetée à l'état d'épave en 2010 et confiée au chantier de Port PIN-ROLLAND pour y être entièrement refaite. La fin des travaux est prévue pour fin 2014.

TAINO 24

Construction d'un catamaran à moteur

Le Taino 24 est un catamaran destiné au transport jusqu'à 100 passagers (existe également en version yacht de plaisance). Sa ligne moderne, ses entrées d'eau fines et sa carène performante explique sa faible motorisation pour une unité de 24 mètres (2X650 cv). Mise à l'eau prévue au printemps 2015.

REFIT DEPARTMENT

CATANA 58

Refit after 8 years around the world

Prepared at Port PIN-ROLLAND with a view to an 8-year circumnavigation, Milo One has faced every ocean, and even a cyclone in Australia, with no problems, with a couple and a young child as crew. Milo One is coming back to Port PIN-ROLLAND for a refit, before setting off once again.

CATANA 47

Port PIN-ROLLAND or nothing!

Following a grounding in the Balearics in 2013, the Italian owner refused to have his boat repaired anywhere other than Port PIN-ROLLAND. After 3 months work, she is back in the water much to the captain's delight.

SHIPYARD

BWANA

Rebuilding a 1936 Motor Yacht

This very pretty model built by the James Taylor & Bates Yard at Chertsey in the UK was bought as a wreck in 2010 and was entrusted to Port PIN-ROLLAND for a total rebuild. Work is scheduled to be completed late 2014.

TAINO 24

Building a motor catamaran

The Taino 24 is a catamaran designed to carry up to 100 passengers (it is also available in a private yacht version). Its modern lines, fine-entry bows and high-performance hulls explain why so little power is required for a 24 meter vessel (2 x 650 hp). Launch scheduled for spring 2015.

CATANA MAG est un magazine d'information édité par CATANA Group
Zone technique du Port - 66140 Canet en Roussillon - France
Directrice de la publication : Emmanuelle Pinault
Traductions : Graham Shaw
Crédits photos et illustrations :
James Kell, Chantier Catana, Emmanuel Van Deth, Bob Source
Pour toutes correspondances : info@catana.com
Conception et création : Félix&TCA

CATANA MAG is published par Catana Group
Zone technique du Port - 66140 Canet en Roussillon - France
Publisher: Emmanuelle Pinault
Translation: Graham Shaw
Photos and illustrations credits:
James Kell, Chantier Catana, Emmanuel Van Deth, Bob Source
For all correspondances: info@catana.com
Artwork: Félix&TCA