



Bernard Gallay, de l'Ovalie au grand large

Bernard Gallay – from rugby to the high seas



Un destin hors norme

Un regard bleu clair comme les flots, une gueule d'acteur et un destin hors norme. Bernard Gallay fait ses premiers pas d'adulte comme rugbyman. Une passion qu'il a transmise à son fils, aujourd'hui intégré au pôle Espoirs du Montpellier Hérault Rugby. En 1981, alors qu'il a 22 ans, Bernard Gallay assiste à l'arrivée d'une course transatlantique à Newport. En 1982, il embarque par hasard avec le mythique Sir « Robin » Knox-Johnston, navigateur britannique. C'est le coup de foudre. « Cette rencontre, totalement inespérée, fut un déclencheur. On a traversé l'Atlantique à deux ! Il était très charismatique, et m'a communiqué son enthousiasme. » C'est décidé : Bernard Gallay veut une vie en voile. Un milieu d'esthétique et de grand large, où le luxe épuré des catamarans se mêle aux embruns des tempêtes et appelle aux destinations les plus exotiques. Il enchaîne courses sur courses, devenant un navigateur émérite, participant aux Vendée Globe en 1992 et 2000, édition où il se classe 8ème sur 24 participants. Une vie en bleu. Même s'il continue, encore aujourd'hui, à pratiquer le rugby (en catégorie vétérans), pour la beauté du geste... et des troisièmes mi-temps.

A highly unusual destiny

With eyes as blue as the ocean, the face of an actor and a highly unusual destiny, Bernard Gallay embarked on his adult life as a rugby player – a passion that he has handed down to his son, now at the Montpellier Hérault Rugby centre for promising young talent. In 1981 when he was 22, Bernard was present at the arrival of a transatlantic race in Newport. In 1982, by chance he set sail with the mythical Sir "Robin" Knox-Johnston, a British yachtsman. He was immediately captivated. "This totally fortuitous encounter was the trigger. We crossed the Atlantic double handed! He had tremendous charisma and inspired me with his enthusiasm." The decision was made, Bernard wanted a life devoted to sailing. An attractive, sea-faring environment where the refined luxury of catamarans is intermingled with the sea spray of storms and calls for the most exotic of destinations. He took part in race after race, becoming a skilled yachtsman, taking part in the Vendée Globe in 1992 and 2000, when he came 8th out of 24 participants. Life through blue-tinted glasses – despite the fact that he still plays rugby today (in the veterans category) just for the sake of it and for the celebrations after the match.







“Cette vente nous a propulsé dans un autre monde”

En plus des courses qu’il dispute, Bernard Gallay crée en 1994 Bernard Gallay Yacht Brokerage (BGYB), basée à Montpellier (5 salariés), ville dont est originaire son épouse. Là encore, c’est une histoire de rencontre - avec Nigel Burgess, en 1992, lors du Vendée Globe. « Son bateau portait son nom, et son entreprise était réputée mondialement dans le brokerage de bateaux. Je l’ai rencontré avant le départ. Il est mort en course deux jours après... » Marqué par cette tragédie, Bernard Gallay rencontre l’associé de Nigel Bergess, et lance sa propre société, spécialisée dans la vente de bateaux d’occasion (voiliers et bateaux à moteur), pour des clients du monde entier : Russes, Turques, Américains... La « griffe » BGYB, c’est des bateaux entre 15 et 40 mètres. Lovée dans un somptueux hôtel particulier, dans le centre historique de Montpellier, la structure décolle en 2007, avec la vente d’un 53 mètres pour un client français. Montant de la transaction : environ 20 millions d’euros ! « Cette vente nous a propulsé dans un autre monde, d’un seul coup, se souvient-il. Elle nous a permis d’être connus et reconnus par nos confrères, car ces ventes de grands bateaux

“This sale fast-tracked us into another world, in one go”

Apart from racing, in 1994 Bernard set up Bernard Gallay Yacht Brokerage (BGYB), based in Montpellier (5 employees), the home town of his wife. Here again, it came about after an encounter, this time with Nigel Burgess, in 1992, at the time of the Vendée Globe. “His boat bore his own name and his company had a worldwide reputation in yacht brokerage. I met him before the race started. He died during the race two days later...” Upset by this tragedy, Bernard met up with Nigel’s partner and set up his own company specialising in the sale of second-hand boats (yachts and motor cruisers) for customers throughout the world: Russians, Turks, Americans, etc. The BGYB “label” consists of boats between 15 and 40 metres long. Tucked away in a sumptuous mansion in the historic centre of Montpellier, the structure really took off in 2007, with the sale of a 53-metre boat for a French customer. The amount of the transaction? Around 20 million euros! “This sale fast-tracked us into another world, in one go,” he remembered. “It enabled us to make a name for ourselves and obtain recognition from business



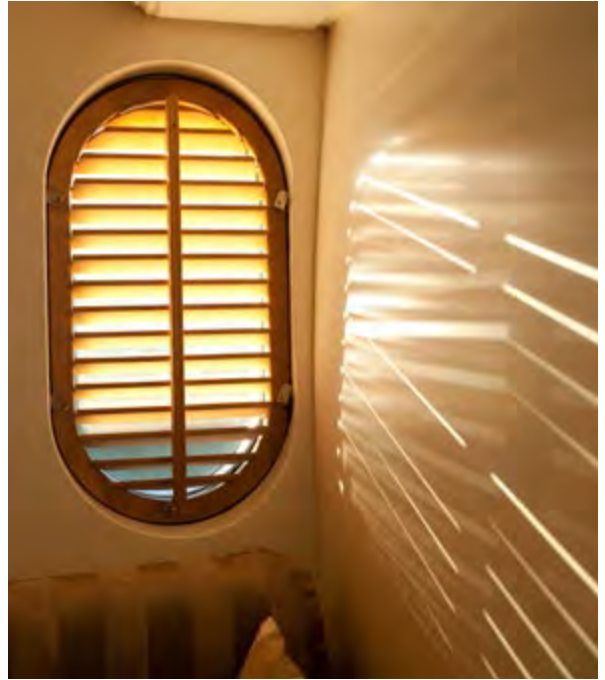
sont opérés par plusieurs brokers, avec des partages de commissions. Avant, notre plus grosse affaire ne dépassait pas les 1 million d'euros. » Les meilleures années, BGYB réalise une vingtaine de ventes.

associates, as the sale of large boats is handled by several brokers who share the commission. Prior to this, our largest deal had not exceeded 1 million euros." In the best years, BGYB made twenty or so sales.

La crise économique ayant rendu le marché « compliqué » (tension sur les prix, moindre détermination des acheteurs), BGYB se diversifie dans la location de bateaux avec équipage, pour le compte de propriétaires, en recrutant Lisa Spiller (charter manager, en charge du marketing, de la commercialisation des bateaux, des contrats et de la réalisation de plaquettes). Le client a la possibilité de choisir son bateau, et la prestation englobe une prise en charge totale (transfert avion-bateau notamment). D'après Bernard Gallay, ce concept clé en main correspond à l'ère du temps : « Les mentalités évoluent. Les gens sont de moins en moins acheteurs, et de plus en plus consommateurs. » Le staff de BGYB gère à ce jour 22 bateaux. La flotte est rapide. Le dirigeant ayant lui-même participé à des courses, il le retranscrit dans son offre. Ainsi, le Magic Cat, « rentré » par BGYB, est l'un des bateaux de croisière les plus rapides. L'offre est par ailleurs composée de bateaux d'apparence homogène - pour optimiser les chances de trouver des solutions de remplacement en cas d'afflux de demandes. Autre avantage de cette diversification : « les acheteurs potentiellement intéressés peuvent louer d'abord, pour se faire une idée. »

Since the economic crisis had made the market "complicated" (price instability, less determination from buyers), BGYB diversified into the chartering of boats with crew on behalf of owners, by recruiting Lisa Spiller (Charter Manager, responsible for marketing, the commercialisation of boats, contracts and the production of brochures). Customers can choose their boats and the service is a fully inclusive one, taking in the airport-boat transfer, in particular. According to Bernard, this turnkey concept corresponds to the mood of the day. "Mentalities are changing. People are less motivated to buy but more motivated to consume." BGYB's staff currently manage 22 boats. The fleet is fast. Since the senior manager has taken part in racing himself, he builds this back into his offering. Thus, the Magic Cat, on the books of BGYB, is one of the fastest cruisers. Moreover, the offering consists of boats with a uniform appearance to optimise the possibility of finding replacement solutions if requests come flooding in. Another advantage of this diversification - "potentially interested buyers can charter a boat first to get an idea of what it's like."







Resserrer les liens autour d'une expérience unique...

La longueur des monocoques oscille entre 18 (tarif à la semaine : à partir de 22 000 euros) et 82 mètres (525 000 euros). « Il n'y a pas de clientèle type, explique Bernard Gallay : familles partant en vacances ou voulant célébrer un événement, entreprise qui invite ses cadres dirigeants pour resserrer les liens autour d'une expérience unique... » Destinations les plus prisées : sud de la France, Corse, Sardaigne, côte italienne, îles éoliennes, Sicile, Croatie, Monténégro, Grèce, Turquie. L'hiver, les Caraïbes rencontrent un certain succès. Les plus fortunés peuvent s'offrir une évasion 4 étoiles aux Fidji ou en Polynésie. « On a même loué un bateau pour plusieurs mois pour une famille, entre les Canaries et les Galapagos ! » Les bateaux qui font du charter ont obligation d'être inscrits comme des navires commerciaux, avec des normes contraignantes : un capitaine, une hôtesse embarquée devant avoir un minimum de formation sur la sécurité à bord. « Il n'y a pas de permis à passer pour manoeuvrer un voilier, rappelle Bernard Gallay. Un voilier n'est ni rapide ni dangereux pour les autres, mais par contre, on peut vite être dépassé en mer. »

improve relations and take part in a unique experience...

The length of the monohulls ranges between 18 and 82 metres (weekly price for the first starts at 22,000 euros and at 525,000 euros for the second). "There are no specific types of customer," explained Bernard. "Families going on holiday or celebrating a special event, companies inviting top management to improve relations and take part in a unique experience." The most sought after destinations? The South of France, Corsica, Sardinia, the coast of Italy, the Aeolian Islands, Sicily, Croatia, Montenegro, Greece and Turkey. The Caribbean is popular in the winter. The wealthiest customers may treat themselves to a 4-star trip to Fiji or Polynesia. "We even chartered out a boat for several months for a family between the Canaries and the Galapagos!" Chartered boats must be registered as commercial vessels with strict standards to be met: a captain, a hostess on board who has received the necessary training in onboard safety. "There are no permits required to sail a yacht," indicated Bernard. "A yacht is neither fast or dangerous to other people but, on the other hand, your capabilities can easily be exceeded when out at sea."



Voiles de Saint-Tropez, Saint-Barth Bucket et Palma Superiot Regatta

BGYB est enfin présent à des manifestations de grands voiliers : Voiles de Saint-Tropez au début de l'automne, Saint-Barth Bucket fin mars (« certains mâts sont hauts de 80 mètres ! »), et Palma Superiot Ragata. BGYB mise notamment sur le Nomad 4, conçu par l'architecte breton Pascal Finot-Conq, et « qui va marquer l'histoire du yachting », selon Bernard Gallay. Le Nomad 4 a remporté le World Superyacht Awards 2014. « Ces événements sont l'occasion de rencontrer des marins, des équipages, des propriétaires et des clients potentiels, mais c'est aussi un plaisir. »

Voiles de Saint-Tropez, Saint-Barth Bucket et Palma Superiot Regatta

Finally, BGYB takes part in Tall Ship events: the Voiles de Saint-Tropez in early autumn, the Saint-Barth Bucket at the end of March ("some masts are 80 metres high!") and the Palma Superiot Ragata. In particular, BGYB is relying on the Nomad 4, designed by Breton architect, Pascal Finot-Conq. According to Bernard "it will leave its mark on the history of yachting". The Nomad 4 won the World Superyacht Awards 2014. "These events give us an opportunity to meet sailors, crews, owners and potential customers but they are also very enjoyable."

Bernard Gallay
Yacht Brokerage
www.bernard-gallay.com

Photos : Richard Sprang

