

Finanziare i desideri

Financing desires



SYLVAIN BARD È L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI GY&LF ITALIA, AGENZIA FINANZIARIA ATTIVA NEL SETTORE DELLO YACHTING E DELLA NAUTICA IN GENERE, CHE OPERA IN CONCORSO AD ALTRE SOCIETÀ CON SEDE IN SPAGNA, REGNO UNITO E GERMANIA, PER SVILUPPARE SOLUZIONI FINANZIARIE IN DIECI PAESI EUROPEI CAPACI DI SODDISFARE LE ESIGENZE DI OGNI SINGOLO CLIENTE

SYLVAIN BARD IS THE CEO OF GY&LF ITALIA, A FINANCIAL AGENCY OPERATING IN THE YACHTING AND NAUTICAL SECTORS IN GENERAL. WITH OTHER COMPANIES BASED IN SPAIN, THE UNITED KINGDOM, AND GERMANY. GY&LF ITALIA DEVELOPS FINANCIAL SOLUTIONS IN TEN EUROPEAN COUNTRIES CAPABLE OF MEETING THE NEEDS OF EACH INDIVIDUAL CLIENT

by Chiara Risolo



È nato il Primo Aprile del 1975 nel cuore della Borgogna, a Dijon, città della senape, *moutarde en français*, e del vino. Precisazione enogastronomica pertinente, dal momento che monsieur Sylvain Bard, amministratore delegato di GY&LF Italia, nella maniera di porsi restituisce all'interlocutore la vera essenza di entrambe le prelibatezze: è portatore sano di empatia al pari di un ottimo calice di rosso e proprio come la rinomata salsina dorata, riesce a vivacizzare un mondo tendenzialmente algido, governato da sequenze di numeri, percentuali e soprattutto da conti che devono tornare. Sempre. GY&LF, infatti, che sta per General Yachting & Leisure Finance, è un'agenzia finanziaria che opera nel settore della nautica attraverso le formule del leasing e dell'erogazione delle linee di credito (con una policy che finanzia imbarcazioni fino a 24 metri per un valore di circa 2 milioni e mezzo di euro prestati, salvo eventuali deroghe) oppure, se preferite, è l'indirizzo cui fare capolino per realizzare un sogno. Per "farsi", laddove mai verbo fu più riflessivo, la barca. Bard, si diceva, è al timone della sede del Belpaese che – diciamolo pure con franchezza – per un francese non è poi così scontato. Con i cugini d'Oltralpe, manuali di storia alla mano, si viaggia

sull'ottovolante dai tempi di Giulio Cesare. Sylvain, però, con il dramma catulliano *odi et amo* non si è mai misurato. Lui, l'Italia la ama e basta e la prova del nove è nell'ammissione, in apparenza – ma soltanto in apparenza – fuori luogo rispetto al tema qui affrontato: *"In cucina, Italia batte Francia 1 a 0"*, tuona l'ad. Vi sembra poco? È tan-tis-si-mo. Trattasi di impavida ammissione, roba da far venire l'emicrania ad Alain Ducasse. Bard del Tricolore s'è innamorato a 22 anni: *"Ero in vacanza in Spagna. Ho conosciuto un gruppo di italiani e ho avvertito da subito la voglia di imparare la vostra lingua (che parla très bien) e di visitare il vostro paese"*. Detto fatto. Ma l'uomo di Dijon non si è limitato a fare il turista. Ha studiato e lavorato tra Siena, Bologna e Milano, fino a occupare stabilmente, era il 2015, la poltrona di *master and commander* di GY&LF Italia, che dal 2020 si trova al terzo piano del palazzo di via della Mercede 39 a Roma. Qui Bard mette il "visto si stampi" sui desideri di futuri armatori. E non solo. Perché GY&LF, realtà peraltro associata a Confindustria Nautica, oltre ai privati, finanzia anche cantieri e dealer. Due i marchi di cui è distributore in esclusiva, CGI Finance e SGB Finance. Il primo, leader europeo del finanziamento nautico in senso lato, si rivolge a tutto

il mercato, mentre il secondo è legato a doppio filo a tutti i marchi che fanno capo al gruppo Bénéteau. Le "cose" in Italia, malgrado i tragici scenari internazionali legati a conflitti e crisi economiche, vanno alla grande. *"Il 2024 è stato un anno decisamente buono. Abbiamo lavorato bene sia sul nuovo, sia sull'usato. La nostra forza, e di questo sono molto fiero, sta anche nella capacità di organizzare eventi ad hoc con i concessionari. Cosa che, per esempio, abbiamo fatto anche in occasione dell'ultima edizione del Salone Nautico di Genova. Basta dare un'occhiata alle immagini che ci sono sul nostro sito per avere un'idea dell'atmosfera che riusciamo a creare con i nostri clienti. I numeri sono importanti, è ovvio, ma noi come GY&LF cerchiamo di costruire prima di tutto un rapporto tra esseri umani, un legame che in momenti di difficoltà, legati all'innalzamento dei tassi o a lungaggini per la delibera di una pratica complicata, aiuta moltissimo. L'anno 2025 sta iniziando bene, l'Italia è l'unico paese che sta ancora andando bene, e lo notiamo dal numero di pratiche da studiare che entrano ogni giorno. Nel mese di gennaio 2025 abbiamo ricevuto circa 30 pratiche per barche usate o nuove"*.

Per la verità sono parecchi i punti di forza della società che Bard snocciola con particolare trasporto: *"Siamo in grado di agevolare mutui a privati anche di 15 anni, perfino su una barca che ne ha*

«General Yachting & Leisure Finance è un'azienda vicina ai costruttori, rivenditori, concessionari, broker e fa parte di Confindustria Nautica. Segue in particolare i leasing nautici con un valore medio prestato di 200.000 euro».

«General Yachting & Leisure Finance works closely with manufacturers, retailers, dealers and brokers and is part of Confindustria Nautica. It specialises in nautical leasing with an average loan value of 200,000 euros».

già 20 di vita, che ovviamente deve essere in ottime condizioni. Abbiamo intermediari che si occupano di immatricolazione e dell'atto di vendita in sé tra vecchio e nuovo proprietario. Sono figure strategiche che abbattano le spese che normalmente bisogna preventivare per il notaio. Questa flessibilità paga e oltretutto ha fatto volare l'usato che soltanto fino a 4 anni fa valeva il 10% del nostro business, oggi il 40. Finanziamo lo stock dei concessionari, cioè le barche che quest'ultimo acquista dal cantiere. Lo mettiamo così nelle condizioni di avere il prodotto sempre e comunque, anche in momenti di crisi". Non solo. *"In merito al leasing, che riguarda soprattutto l'acquisto di imbarcazioni nuove, abbiamo aumentato il valore di riscatto. Abbiamo ragionato sul tema dell'aumento dei tassi e cosa abbiamo deciso? Che il cliente fa un leasing punto. Non deve più guardare il tasso, bensì la mensilità. Pertanto, stabiliamo una prima rata e poi a tavolino decidiamo che al mese la barca gli costa tot, senza sorprese, con una possibilità di riscatto finale anche del 25, 30%"*.

Un esempio sarebbe utile. *"Prendiamo uno yacht che costa 500 mila euro. Chiediamo il 25% per iniziare, stipuliamo un leasing della durata di cinque anni e un riscatto del 25%. Ciò che conta davvero è che quest'ultimo valore non sia mai superiore al valore del bene"*.

Fin qui tutto perfetto. Peccato per le bollicine su cui Bard non transige, nonostante il mirabile trasporto per l'Italia. Sul tema non lo smuove nemmeno il Padreterno: *"Esiste solo lo Champagne, mi dispiace, non "scè" partita"*. E sia. Non sarà certo un po' di sano e comprensibile eno-patriottismo a far



storcere il naso a noi figli di Mameli. Perché Sylvain oltre a essere un italo-simpatizzante e un professionista di comprovata serietà, è anche un uomo dal cuore grande (e non è una frase fatta). Da oltre un ventennio è membro attivo di Baan Dek, fondazione benefica che si adopera per migliorare la vita di bambini birmani e delle loro famiglie disagiate che migrano nel nord della Thailandia senza documenti. *Bien fait Sylvain!*

He was born on 1 April 1975 in Dijon, the city of mustard (*moutarde en français*) and wine, in the heart of Burgundy. An apt food and wine comparison because how Monsieur Sylvain Bard, CEO of GY&LF Italy, presents himself gives his interlocutor the true essence of both delicacies: he is a healthy carrier of empathy, just like an excellent glass of red wine, and just like the famous golden sauce, he can enliven a rather cold world, dominated by sequences of numbers, percentages and, above all, accounts that must add up. Always. GY&LF, which stands for General Yachting & Leisure Finance is a financial agency that operates in the nautical sector through leasing and the provision of credit lines (with a policy of financing boats up to 24 metres in length for a value of approximately 2.5 million euros, with no exceptions) or, if you prefer, it's the place to make your dreams come true.

As we said, Bard is in charge of the Italian branch, which, let's face it, is not easy for a Frenchman. With our cousins from across the Alps, history books in hand, it's been a rollercoaster ride

since the time of Julius Caesar. Sylvain, however, has never measured himself against the Catullian drama of the *vile and the lovely (Odi et amo)*. He loves Italy, as evidenced by the confession that is seemingly - but only seemingly - out of place on this subject: *'In the kitchen, Italy beats France 1-0'*, thunders Bart. Is that not enough for you? It's a huge success. It's a fearless confession that would give Alain Ducasse a migraine.

Bard fell in love with Italy at 22: *"I was on holiday in Spain. I met a group of Italians and immediately wanted to learn your language (which he speaks très bien) and visit your country"* – no sooner said than done. But the man from Dijon did not just enjoy Italy as a tourist. He studied and worked in Siena, Bologna, and Milan until 2015 when he permanently took the chair of the *master and commander* at GY&LF Italia, which has been located on the third floor of the building in Via della Mercede 39 in Rome since 2020. This is where Bard puts the "ready-to-print" stamp on the desires of future shipowners. And that's not all. Because GY&LF, a company associated with Confindustria Nautica, provides funds for shipyards, dealers, and private individuals. It distributes two brands exclusively: CGI Finance and SGB Finance. The former is a European leader in nautical finance in a broader sense and targets the entire market, while the latter is closely linked to all the brands in the Bénéteau group. Despite the tragic international scenario of wars and economic crises, things are going well in Italy. *"2024 was a very positive year. We worked very well with*



«L'Italia al momento è quasi l'unico paese europeo che gode di una stabilità politica e che continua a tirare il mercato. Direi anche che i concessionari italiani avevano comprato meno barche stock negli anni precedenti evitando pesi finanziari e stress dovuto a queste barche ordinate 2 o 3 anni fa a dei prezzi anche più alti di quelli che propongono adesso certi cantieri».

«Italy is almost the only European country at the moment that has enjoyed a period of political stability that has helped to stimulate the market. I would also say that Italian dealers have bought fewer stock boats in recent years, avoiding the financial burden and stress of these boats ordered 2 or 3 years ago at higher prices than some yards are offering now».

both new and used boats. Our strength, which I'm very proud of, is our ability to organise tailor-made events with dealers. We did this at the last Genoa Boat Show, for example. Just look at the pictures on our website to get an idea of the atmosphere we create with our customers. Numbers are undoubtedly important, but at GY&LF, we try first and foremost to build a relationship between people and a beneficial bond, especially in difficult times when tariffs are skyrocketing or decisions are sometimes slow to come. The year 2025 has started well: Italy is the only country still doing well, and we can see this from the number of cases we receive daily for our evaluation. In January 2025, we received about 30 new requests for used or new boats”.

Honestly, the company has many strong points. It's a trump card that Bard reels

off with passion: “We can provide loans for private individuals for up to 15 years, even on a boat that is already 20 years old, which needs to be in excellent condition. We have intermediaries who handle the registration and sale deeds between the old and new owners. They are strategic professionals who can reduce the costs that normally have to be budgeted for the notary. This flexibility pays off and has made the second-hand market soar. Until 4 years ago, it was only 10% of our business, today it is 40%. We finance dealers' stock, i.e. the boats that dealers buy from shipyards. We thus put dealers in a position where they always have products available, even in times of crisis”. And not only. “Concerning leasing, which mainly concerns the purchase of new boats, we have increased the redemption value. We

thought about the issue of growing interest rates. What did we decide? That customers can take out leasings, period. They no longer need to worry about the rates, just the monthly instalment. Therefore, we establish a first instalment and then decide that the boat will cost them so-and-so-much a month, with the possibility to redeem it at 25-30% ultimately”.

An example would be useful: “Let's take a yacht that costs 500 thousand euros. We ask for a down payment of 25% upfront, then draw up a five-year lease and a 25% redemption. What really matters is that the latter value should never be higher than the value of the asset”.

So far, so good. It is a shame we cannot agree on the bubbly wines, which Bard makes no concessions about, despite his admirable passion for Italy. No one can make him change his mind: “The only sparkling wine is Champagne, I'm sorry, there's no match in this case”. Oh well. Italians will certainly not be offended by healthy and understandable wine-patriotism. In addition to being an Italy-enthusiast and professional of proven seriousness, Sylvain is also a man with a big heart (and we're not just saying that). He has been an active member of Baan Dek for over twenty years. This charitable foundation works to improve the lives of Burmese children and their disadvantaged families who migrate to northern Thailand without papers. *Bien fait, Sylvain!* ▀



«La nostra forza rimane il legame saldo che abbiamo costruito da anni con i concessionari e i cantieri, abbiamo organizzato presso i nostri uffici di Roma il dealer meeting Bénéteau Italia, erano presenti i 3 responsabili del settore vela, fuoribordo ed entro bordo di Bénéteau».

«Our strength remains the close relationship we have built with our dealers and shipyards over the years. We organised the Bénéteau Italia dealer meeting at our offices in Rome, and the three managers of the Bénéteau Sailing, Outboard and Inboard sectors were present».