

Conserver sa position implicite de leader

« Monaco et la Côte d'Azur ont des atouts. Il est important d'analyser et d'étudier comment nous pouvons tirer notre épingle du jeu pour attirer les armateurs et répondre aux attentes qui ont besoin de pouvoir exposer leurs unités qu'ils proposent à la vente » déclare Philippe Blattès. Face à une pénurie de places de port actuelle (de nombreuses marinas étant en construction), les salons constituent la meilleure vitrine d'exposition. Le Monaco Yacht Show a permis de générer des ventes. C'est une bulle solide en termes d'image et de stabilité. C'est un baromètre pour le marché. Témoin de son succès, plus de 130 yachts étaient au mouillage dans la baie en 2010. « Nous observons une stabilité des demandes d'exposants depuis 4 à 5 ans, avec chaque année 50 à 80 sociétés enregistrées en liste d'attente que nous ne pouvons pas satisfaire. La taille des yachts a également évolué avec une taille moyenne de 40 m en 2005 qui est passée en 2010 à 45 mètres et une augmentation des demandes pour des yachts de plus de 60 mètres », commente Gaëlle Tallarida, Directrice du Monaco Yacht Show. Attention toutefois, à la concurrence que constituent certains autres salons comme Fort Lauderdale, qui demeure une référence internationale, ou encore le développement de nouvelles marinas à travers le monde, que ce soit sur la côte ligure, avec la

création d'une douzaine de marinas, en Grèce, en Asie, au Monténégro ou encore l'émergence d'une nouvelle clientèle et des investissements en Amérique du Sud, notamment en Argentine. « J'ai été très impressionné par les infrastructures mises à place au Monténégro dans un ancien arsenal russe. Ils réalisent déjà un taux d'occupation de 100% en plein été et commencent à accueillir des unités de 50 mètres » observe Gian Battista Borea d'Olmo, Directeur Général de la SEPM. Laurent Perignon rappelle que « les mécanismes économiques qui impactent les industries de biens de consommation haut de gamme et du luxe ont aussi fonctionné de façon semblable au niveau de la grande plaisance pendant la crise - et aussi dans la résolution que l'on en espère - démontrant ainsi que l'industrie du yachting est aussi soumise aux lois du marché, pour des clients de plus en plus attentifs à son évolution, sa rationalisation et sa professionnalisation ». Et Olivier Blanchet de conclure : « face à un marché européen qui cherche un second souffle, seule l'innovation à vocation environnementale, moins gourmande en énergie avec des initiatives pour fédérer les acteurs du Yachting supportées par une plus grande transparence de prix et une recherche constante de qualité seront de nature à soutenir le développement de cette industrie maritime pour 2011 et les années suivantes ».

Prochain rendez-vous :
Symposium Environnemental « La Belle Classe Superyachts », le mercredi 30 mars 2011



ONLYYACHT
superyacht insurance


Yacht Club de Monaco

FONDÉ EN 1743
MOËT & CHANDON
CHAMPAGNE

La Belle Classe
by the Yacht Club de Monaco

Symposium
Economique

Numéro 3
FR

La Belle Classe
by the Yacht Club de Monaco

20 janvier 2011

2011 : vers une rationalisation du secteur...



Monaco, le 20 janvier 2011. Dans le cadre de « La Belle Classe Superyachts », un label initié par le Yacht Club de Monaco afin de fédérer tous les acteurs du Yachting et accompagner ses membres dans ce secteur, ils étaient quarante-cinq professionnels, représentant toute la chaîne de la Grande Plaisance (chantiers, brokers, designers, capitaines, spécialistes du financement de yachts, assureurs, experts maritimes et avocats spécialisés...), à se réunir au YCM autour d'un dîner-débat afin de dresser un état des lieux de la situation économique du Yachting. Animée par Bernard d'Alessandri, Secrétaire Général du YCM et organisée en collaboration avec Only Yachts, cette troisième édition de ce symposium, a suscité l'intérêt des autorités monégasques, avec la présence notamment de S.E.M. Marco Piccinini, Conseiller de

Gouvernement pour les Finances et l'Economie, Paul Masseron, Conseiller de Gouvernement pour l'Intérieur, Jean-François Robillon, Président du Conseil National, Jean-Louis Bissuel, Directeur des Affaires Maritimes, Jean-François Tourret, Directeur du Port de Saint-Tropez ainsi que Gian Battista Borea d'Olmo et Daniel Realini, respectivement Directeur Général et Directeur d'Exploitation de la Société d'Exploitation des Ports de Monaco. Après une intervention de David Legrand de Fraser Yachts, à l'initiative de ce symposium, qui a présenté la situation actuelle et donné sa vision macro économique du Yachting, les intervenants ont échangé librement leurs points de vue et confronté leur analyse et expériences, dans un esprit convivial et constructif.

Charter en berne en 2010, une embellie annoncée en 2011

Contrairement à toutes attentes, 2010 a été une année très difficile pour le Charter (30-40 mètres), avec des réservations de dernières minutes ou du moins très tardives et des prix sacrifiés (-30%). La clientèle habituelle du charter, préférant profiter de la baisse des prix d'achat du second marché et la possibilité d'emprunter à des taux très compétitifs pour acquérir un yacht plutôt que de le louer. Certains professionnels redoutent que ces nouveaux armateurs (de produits discounts) ne puissent pas assumer par la suite les coûts inhérents à la maintenance d'un yacht (environ 10% de la valeur faciale du yacht par an). La crainte est de voir dès cette année le marché de l'occasion saturé par des bateaux, occasionnant une dépréciation du neuf, qui doit maintenir ses coûts de production. Certains brokers demeurent néanmoins optimistes pour 2011, à l'instar de Kristen Ringsing (YachtZoo), qui avoue avoir d'ores et déjà signé des contrats de location en début d'année, ce qui n'était pas le cas l'an dernier à la même époque.

Equipages malmenés

Un des secteurs les plus touchés par la crise, avec des salaires en baisse (-30%) et une réduction des effectifs, impactant également les agences d'équipage. « *A l'instar du marché de l'occasion, nous assistons depuis l'an dernier un grand turn-over dans le personnel de bord.* » observe Jacques Conzales, Président du GEPY. Et de poursuivre « *Seules les autorités portuaires et maritimes ainsi que les assureurs peuvent exiger l'importance de maintenir un équipage à bord, afin de garantir non seulement l'entretien mais aussi la sécurité quand le bateau est à quai même sans charter. Il ne faut pas négliger l'importance du marin à bord tout au long de l'année b.*

Reprise des ventes

« *Après une fin d'année 2009 difficile, 2010 a vu une reprise des ventes, atteignant 2.575.866.000 euros de transaction, soit une augmentation de + de 30% par rapport à 2009. Et une valeur moyenne des transactions de 13 millions d'euros* », annonce David Legrand. Ceci s'explique par une baisse plus importante des prix pour les unités de 30 à 40 mètres, générant un volume d'activité important, certains armateurs souhaitant obtenir rapidement de la liquidité. 2010 a également permis un réajustement des prix de vente de l'occasion. En conséquence, les ventes ont pu reprendre dans un marché globalement stabilisé - même s'il y a encore des réductions de prix. Le nombre de bateaux venant sur le marché par rapport à ceux vendus ou retirés du marché est à l'équilibre, et donc la situation est assainie, ce qui a effectivement permis une reprise, en particulier sur les « affaires à faire ». Notons également que le « Refit » a réussi à tirer son épingle du jeu, même si ce ne sont plus les grandes rénovations des années précédentes. Preuve en est que les armateurs sont, à nouveau, devenus plus attentifs aux coûts. Espen Oeino observe également que le niveau des demandes sérieuses pour des nouvelles constructions auprès des designers semble être en augmentation par rapport à 2009, un signe positif qu'il convient de confirmer avec des contrats réels. « *Les clients sont de plus en plus exigeants, ils essayent de tirer les prix au maximum par manque de visibilité. Le marché russe s'est effondré sur la Côte d'Azur, particulièrement entre fin 2009 et mi 2010, à l'exception des unités de plus de 35 mètres* », déclare Philippe Blattès, Importateur exclusif Azimut Benetti (Monaco et France). Des propos relayés par le chantier Heesen représenté par Sara Gioanola, Responsable Presse. « *Après la vente en décembre dernier d'un 51 mètres à un armateur bretonné de nationalité russe, nous venons de signer aujourd'hui même un nouveau contrat sur un 50 mètres semi-custom* ».



Le Yachting doit intensifier ses efforts pour se faire reconnaître comme une industrie

« *53% de la richesse mondiale se répartit entre les USA, le Japon et l'Allemagne. Pour des raisons culturelles et à l'instar de ce que nous avons observé avec le Japon, l'Asie (à l'exception de Singapour) n'est pas encore un marché mature en raison notamment de freins culturels et par manque d'infrastructures. Actuellement, l'Amérique du sud reste un marché plus prometteur que l'Asie, contrairement à ce que l'on pourrait croire. Certes depuis 2009 et pour la première fois, la population des « Ultra High Net Worth Individuals » asiatiques ont dépassé les européens. Pour autant, le yacht ne fait pas encore parti des investissements passions auxquels se livrent habituellement cette clientèle. Ils réfléchissent aujourd'hui d'abord à la façon de les fabriquer avant de vouloir en acheter. Nous estimons qu'il y a aujourd'hui dans le monde 100.000 personnes susceptibles d'acheter un yacht de + 30 mètres* », déclare Olivier Blanchet. Et de poursuivre : « *La durée moyenne de détention d'un yacht dans le monde est de 5 à 7 ans maximum et en terme de valeurs, cela représente globalement 12-15 milliards pour les yachts de +24 mètres* ». « *Nous considérons le Yachting comme une industrie, qui doit se professionnaliser, se structurer et entrer dans une phase de maturité. L'objectif des Banques est d'avoir une approche intégrée : du chantier au client final. La tendance est de demander des garanties bancaires à ceux qui construisent les yachts et les chantiers de demander des garanties de paiement. Sous ces conditions, les contrats juridiques de construction, de sous-traitance, de crédit sont clés. Le pedigree du bateau et la valeur des actifs maritimes sont des critères tout aussi important que l'assurance donnée par le futur armateur sur ses moyens pour acheter le yacht de ses rêves mais aussi surtout sa capacité à l'entretenir correctement dans le respect de la tradition nautique. C'est une relation qui doit s'inscrire sur le moyen terme. C'est tout un travail d'équipe, du designer, au chantier, en passant par le courtier, le broker, le manager, l'assureur... , chacun joue un rôle dans cette chaîne !* ». « *Ce secteur est important, rappelons qu'il génère en Europe 300.000 emplois. C'est une industrie qui fait vivre : 2 milliards d'euros en Italie et près d'un milliard de livres sterling en GB. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si l'industrie du luxe s'intéresse à ce secteur, à l'instar du groupe LVMH qui s'est rapproché de Princess. Ces deux industries privilégient le marketing et la confection sur-mesure afin de répondre aux exigences de leur clientèle commune et minimisent ainsi la dépréciation de leur production* ». « *Il est vrai que c'est une industrie qu'on ne défend pas assez et qui souffre d'un déficit d'image. Communiquons mieux ! A nous d'expliquer qu'elle est génératrice d'emplois !* ». Antoine Perry, Administrateur de la CCI de Nice d'acquiescer : « *Nous avons recensé 1200 entreprises rien qu'entre Cannes et Nice (hors Monaco), soit 3600 emplois directs. Le Yachting est en 4e position en terme d'emplois dans notre département* ».

2011, l'année « charnière pour les chantiers »

« *De nombreux contrats signés en 2007-2008 sont en train d'être livrés. Ils ont permis aux chantiers et à tous leurs fournisseurs de traverser la crise. C'est maintenant que tout va se jouer !* » observe le designer Espen Oeino. Michael Breman, Président du SYBASS (Superyacht Builders Association) et Directeur des ventes de Lürssen d'acquiescer : « *Il est important de rassurer les armateurs. La renommée et la qualité de production des chantiers sont des critères déterminants dans la décision d'achat.* » « *Si certains chantiers ont profité de la crise pour passer des accords et effectuer des transactions, comme par exemple Lürssen qui a racheté un chantier allemand ou Oceanco qui a changé d'actionnaires; pour d'autres, 2011 sera une année critique, une fois les dernières commandes livrées. Le secteur va poursuivre sa rationalisation. Des rapprochements d'entreprises et d'acteurs auront sans doute encore lieu en 2011. Les difficultés actuelles au sein des carnets de commandes sur 2012 et 2013 devraient sonner le glas des ordres spéculatifs, de ceux qui parfois ont construits des yachts avant même de les avoir vendus. Cette crise va continuer d'assainir le marché en réduisant la concurrence.* » affirme Olivier Blanchet, Responsable du Financement de Yachts (+40m) chez BNP Paribas.