

Une industrie qui doit se fédérer

MYBA (brokers), SYBAss (chantiers), PYA & GEPY (capitaines)... et plus récemment LYBRA... nombreuses sont les associations de professionnels qui ont été créées pour permettre aux professionnels de s'organiser en fonction de leur secteur d'activité. Toutefois, Aberto Spina déplore que : « *le lobbying est trop fragmenté ! Il faut se faire entendre d'une seule voix !* ». Un avis partagé par Tony Allen, dont le cabinet d'avocats spécialisé dans le yachting international va s'établir en Principauté le mois prochain. « L'autre grand défi est d'affronter les nouvelles réglementations (fiscales (TVA), sociales (MLC), commerciales (LY3)...). C'est inévitable et ce n'est que le début..., car notre industrie se développe. Aussi, le lobbying est indispensable. Nous devons nous faire entendre d'une seule voix. Nous avons eu le privilège d'avoir reçu l'acceptation des autorités monégasques pour nous installer à Monaco, épice de la grande plaisance ». Eric Althaus, Senior Yachting Consultant de confirmer : « Les clés du futur sont là ! Si on fait un travail de fond, on pourra rétablir une situation de confiance. Ensemble, nous serons plus forts, plus professionnels. Nous avons la chance de bénéficier de l'expérience et de la sagesse de nos pères. Ne soyons pas impatients, Monaco est le centre de l'activité, la force de la Principauté est son éthique, son accueil, les efforts réalisés sur le développement de ses infrastructures : que ce soit l'extension du Port Hercule ou la construction du nouveau bâtiment du Y.C.M. ». Une volonté de collaboration et d'écoute réaffirmée par Gaëlle Tallarida, Directrice du Monaco Yacht Show : « La particularité du Monaco Yacht Show est de servir au mieux la profession et d'adapter le schéma du MYS pour suivre les tendances et servir toujours mieux les clients en collaboration avec le Y.C.M. ». L'occasion pour Bernard d'Alessandri de présenter à l'assemblée le nouveau bâtiment du Y.C.M, qui sera livré fin 2013, avec une inauguration prévue en 2014. « Bénéficiant de la signature d'un grand nom de l'architecture Lord Norman

Foster, cet édifice, dont le Club House demeurera exclusivement réservé à nos membres, a également pour mission de servir les intérêts économiques de la Principauté et témoigne de l'engagement des autorités monégasques en faveur du Yachting. Conformément à nos statuts, ce bâtiment est un outil au service des acteurs de cette industrie ». Jean Castellini, Conseiller de Gouvernement pour les Finances et l'Economie, qui a apprécié ce tour d'horizon pacifique et constructif, a tenu à affirmer la volonté du Gouvernement Princier de placer le Yachting comme une priorité dans la politique d'attractivité menée par la Principauté. Preuve en est, la création d'une Commission « Monaco, Capitale du Yachting », initiée il y a quelques années par le Y.C.M., et qui s'inscrit à présent dans le cadre du Conseil Supérieur de l'Attractivité. Ces commissions sont destinées à proposer au Gouvernement des axes de travail et des pistes d'actions afin de rendre la Principauté de Monaco toujours plus attractive sur le plan international. « Ici à Monaco, tout le monde fait face à la mer, notre affinité avec le monde du Yachting est forte. Un secteur important pour notre Principauté, générateur d'emplois et de visibilité. Présidée par Bernard d'Alessandri, et à travers une démarche participative, cette commission permet à chaque acteur du Yachting de s'exprimer de manière complémentaire et constructive afin d'enrichir les débats et proposer de nouvelles solutions. Vous avez des compétences diverses et nombreuses, source de création de richesses économiques mais aussi intellectuelle. Dans la perspective du nouveau bâtiment du Yacht Club, nous sommes attentifs à vos observations et souhaitons pouvoir accueillir les talents et les faire s'exprimer ». Un message fort, très apprécié par l'ensemble des participants, ravis de constater l'intérêt et le soutien que porte la Principauté à ce secteur, avec sa volonté de s'affirmer comme un pôle d'excellence en matière de Yachting mondial.



L'union fait la force ! Le Yachting : une industrie en mutation, qui s'organise

A l'occasion de la nouvelle année et 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, ce sont quarante-cinq professionnels, représentant toute la chaîne de la Grande Plaisance (chantiers, brokers, designers, capitaines, banquiers, experts maritimes, avocats spécialisés, directeurs de port, organisateur de salon nautique...), réunis au Y.C.M. autour d'un dîner-débat afin de dresser un état des lieux de la situation économique du Yachting mondial. Une initiative, organisée en collaboration avec Only Yacht et saluée par l'ensemble des acteurs de l'industrie qui, dans un secteur très concurrentiel, n'ont que trop rarement l'occasion de se réunir et débattre librement ensemble. Cette cinquième édition a également

suscité l'intérêt des autorités monégasques, avec la présence notamment de Jean Castellini, Conseiller de Gouvernement pour les Finances et l'Economie, qui vient de prendre ses nouvelles fonctions et d'Armelle Roudaut-Lafon, Directrice des Affaires Maritimes (Monaco). Après les interventions successives de Hein Velema, CEO de Fraser Yachts et représentant du LYBRA (Large Yacht Brokers Association), nouvelle association monégasque qui regroupe les cinq principales sociétés établies en Principauté et d'Olivier Blanchet, de BNP Paribas, qui ont présenté la situation actuelle et donné leur vision macroéconomique du Yachting, l'ensemble des acteurs du secteur ont dressé un bilan sur l'année écoulée et donné leurs prévisions sur le marché du Yachting.

Crise ou pas crise ?

Tous s'accordent à dire que l'industrie du Yachting demeure pénalisée par les difficultés conjoncturelles liées à la crise financière et économique. En termes de transaction, Olivier Blanchet observe entre 2011 et 2012, « une baisse moyenne de 30% des prix des yachts d'occasion, sans amélioration au niveau du stock de bateaux à la vente. La demande du financement de yacht existe encore, même si aujourd'hui plus de 2/3 des acquisitions se font encore sans appel à des financements ». Toutefois, la crise a révélé la santé insolente du secteur des méga-yachts (+80m). « Les constructions neuves sont de plus en plus grandes en 2011 et 2012. 25 à 30 bateaux supérieurs à 100 m naviguent déjà ! Certains projets supérieurs à 160 m sont déjà en cours de construction ». Une des raisons pour laquelle le Yachting est touché à une moindre mesure par la crise, c'est le soutien d'une clientèle internationale fortunée. Dans le monde, il est estimé environ 82.000 'ultra high net worth individuals' (dont la fortune est supérieure à 50 millions d'euros), dont 1.226 milliardaires, avec 480 milliardaires US, la Chine arrivant en 2e position avec 147 milliardaires). On notera que 20% des 100 premiers milliardaires ont moins de 50 ans. Des armateurs de plus en plus jeunes (en moyenne 10 à 15 ans de moins qu'il y a 20 ans). Pour ceux dont le Yachting est devenu une passion et un moyen de se ressourcer, leurs attentes ont évolué. Une nouvelle génération consciente de sa responsabilité dans la préservation du monde maritime, avec la construction de yachts de plus en

plus écologiques. Des armateurs passionnés, de mieux en mieux conseillés pour qui l'achat d'un yacht est un projet mûrement réfléchi. Pour certains, à l'instar de Laurent Perignon, COO de Camper & Nicholson, il ne s'agit plus d'une crise mais d'un retour à une situation normale. « Bien évidemment, nous ne connaissons pas les années folles des années 2003-2008, mais c'est maintenant la réalité du Yachting. ». Des propos relayés par Marc Ovanessian, Directeur administratif et financier de ITM : « Le marché a changé. C'est la réalité du marché, il faudra redimensionner et reformater nos entreprises ». Les chantiers d'entretien notent que les sommes dépensées sont moindres et contrôlées. Une ère d'économies, qui comporte un risque à moyen terme pouvant affecter la sécurité des navires, selon l'expert maritime Eric Ogden et l'avocat maritimiste Maître Jean-Jacques Ollu. L'ensemble des acteurs s'accorde à dire qu'il faut travailler plus et mieux, pour garantir un chiffre d'affaires identique et préserver l'emploi. L'occasion pour Bernard d'Alessandri de rappeler que 1.000 emplois directs dépendent du Yachting à Monaco. Tony Allen, avocat chez Hill Dickinson s'avoue être plus optimiste, notamment pour le marché haut de gamme, avec des clients qui ont récemment effectué des commandes pour des très grandes unités. Selon lui les clefs du succès pour les chantiers sont l'image, la qualité, la transparence et une collaboration plus étroite avec leurs clients.



La Chine, vers une patiente conquête?

A l'instar des accords signés récemment entre le Yacht Club de Monaco et le Visun Royal Yacht Club dans le cadre de la Belle Classe Destination, la clientèle chinoise semble vouloir découvrir et apprendre le lifestyle du Yachting. Bernard d'Alessandri observe que les infrastructures sont prêtes avec la création de près de 400 marinas. Toutefois, il convient de prendre en compte leur approche ancestrale culturelle totalement opposée à celle occidentale, avec notamment la volonté de se préserver du soleil, la législation restrictive sur l'importation des yachts sans oublier les nombreuses contraintes réglementaires qui entravent la liberté de navigation. « Notre capital est détenu à 75% par le groupe chinois Weichai. De ce fait, nous travaillons en étroite collaboration avec eux, et je peux vous dire qu'ils s'attèlent à apprendre et à enseigner en Chine notre "Life Style" et si nous, occidentaux, parvenons à les soutenir ainsi qu'à adapter nos produits avec la volonté d'écouter et de comprendre leur mode de vie, je pense que le monde de l'industrie nautique est plein d'avenir à moyen et long terme, compte tenu du

rythme de croissance de leur marché, couplé à leur dynamisme et à leur puissance financière... », a déclaré Luca Boldrini, directeur des ventes de CRN (Ferretti Group). Un optimisme que partage Alberto Spina qui annonce la création prochaine d'un chantier de services à Hainan. Même si un grand nombre des professionnels avouent participer au prochain Hainan Rendez-vous (30 mars - 2 avril 2013), nombreux d'entre eux pensent qu'il faudra être patients avant de pouvoir vendre des yachts en Asie. En revanche et à très court terme, la Riviera et Monaco sont des destinations attractives pour cette clientèle. Il est essentiel de privilégier l'accueil en s'adaptant à leurs centres d'intérêt afin de leur faire découvrir le lifestyle du Yachting. Au-delà de l'Asie, certains à l'instar de Marcello Maggi, Président et co-fondateur de Isa Superyachts, misent sur des marchés sud-américains qui sont plus émergents et dont la culture de navigation est plus proche du yachting traditionnel.

Une industrie qui s'appuie sur un marché traditionnel (USA et Europe).

Selon Hein Velema, le marché du charter se porte mieux, les clients américains, les premiers à sortir de la crise et aidés par le cours du dollar, reviennent en Europe avec une augmentation de 10% par rapport à 2011, suivi par les clients russes et brésiliens. « Aujourd'hui, nous sommes face à une instabilité politique en Russie qui incite les clients potentiels à rester discrets alors qu'il y a un fort intérêt de cette jeune clientèle russe », observe Sergei Dobroserdov, Directeur de Nakhimov. Toutefois face aux difficultés rencontrées par la

clientèle européenne, il est impératif de se tourner vers d'autres marchés. « En me retirant de ce métier passion et fort de l'expérience acquise depuis 1968, je suis convaincu que c'est dans la crise que l'homme puise sa créativité et met en place des solutions. A nous, à vous de faire vivre le New Small Yachting World » a déclaré Antoine Althaus, fondateur de Fraser Yachts (Monaco), à la veille de sa retraite.