

QUELQUES CHIFFRES MACRO ECONOMIQUES

Sources : Hervé Prettre, Directeur de la Recherche Thématique au Credit Suisse

2003 à 2007 :

Croissance mondiale de 5% et élévation du nombre des High Net Worth Individuals de 11% par an.

Croissance du crédit

Essor des marchés émergents : explosion du nombre de nouvelles fortunes

Retournement en 2008 :

- Explosion de la bulle spéculative immobilière

- Impact sur les banques/ plus de 700 Mds de pertes et recapitalisations

- Faillite de Lehmann/ paralysie du crédit interbancaire

Impact sur l'économie et sur la valeur des actifs :

- Chute du cours des actions mondiales de 45% en 2008,

- Chute du cours de matières premières,

- Chute de l'immobilier

Perspectives 2009 :

Récession en Occident, croissance modérée dans les EM

Impact sur le Yachting :

Le Yachting est extrêmement lié au patrimoine.

Après les chutes des valeurs des actions à près de 1/5 des actifs des HNWI, chute de l'immobilier : -20% US, -25% GB, 1/5 également de la fortune

- frein à la demande

Paralysie du crédit bancaire finançant près de la totalité de l'achat des yachts de luxe

- frein aux vecteurs d'achat

Conclusion : chute de près de 30% des achats depuis septembre, chute de 20 à 30% des prix

Perspectives de long terme :

Reprise fin 2009 de l'économie grâce à :

- effet des plans de relance

- politique de développement de la consommation dans les pays émergents renforçant la dynamique d'émergence de grandes fortunes dans des pays tels que la Russie, le Golfe ou la Chine.

- Reprise en 2010

A FEW MACRO-ECONOMIC STATISTICS

Source: Hervé Prettre, Head of Thematic Research at Credit Suisse

2003 to 2007:

Global growth 5% and increase in number of High Net Worth Individuals 11% a year

Growth in credit

Emerging markets take off: explosion in number of very wealthy people

Turn-around in 2008:

- Speculative real estate bubble bursts

- Impact on banks / more than 700 billion in losses and recapitalisations

- Lehmann bankruptcy / inter-bank credit paralysed

Impact on the economy and asset values:

- Global share prices plummet 45% in 2008

- Commodity prices fall

- Real estate prices fall

Prospects in 2009:

Recession in the West, moderate growth in emerging markets

Impact on yachting:

Yachting is very closely associated with patrimony

After the fall in share prices by nearly one fifth of the HNWI's assets, property prices fell:

-20% US, -25% GB, also one fifth of their fortunes

- Brake on demand

Bank credit for financing almost all purchases of luxury yachts is paralysed

- Brake on purchasing vehicles

Result: drop of nearly 30% in purchases since September, prices down 20 to 30%

Prospects in the long-term:

Economic recovery at the end of 2009 due to:

- Effect of stimulus packages

- Consumer policies in emerging countries, boosting the emergence of very wealthy people in countries such as Russia, the Gulf and China.

- Recovery in 2010



Les professionnels du Yachting réunis au Yacht Club de Monaco Yachting professionals gather at the Yacht Club de Monaco



Monaco, le 20 Janvier 2009. En ce début d'année et face à un contexte économique perturbé, ils étaient quarante professionnels, représentant les principaux acteurs du Yachting, réunis au Yacht Club de Monaco pour un dîner débat inédit.

S'inscrivant dans le cadre de « La Belle Classe Superyacht », l'objectif de ce symposium était de réunir l'ensemble des professionnels de la chaîne du Yachting, des fournisseurs aux chantiers, en passant par les Brokers, architectes, armateurs et capitaines, afin d'échanger leurs points de vue et de tenter de déterminer ensemble l'impact de la situation économique actuelle dans le Yachting.

Un dîner / débat, initié par David Legrand de Fraser Yachts et animé par Bernard d'Alessandri, Secrétaire Général du YCM, qui a reçu l'adhésion de nombreuses personnalités, avec la présence notamment d'Alecco Keusseoglou, Président de la SEPM, Luc Pettavino, Organisateur du Monaco Yacht Show et Président de La Chambre Monégasque du Yachting, ou encore des membres du Comité Directeur du YCM, dont Gérard Brianti, Commissaire Général de la Section Motonautique.

Après une brève intervention d'Hervé Prettre, Directeur de la Recherche Thématique au Credit Suisse qui a permis de présenter la situation actuelle et de donner sa vision macro économique du Yachting (cf résumé ci-dessous), les intervenants ont pu échanger librement, dans un esprit convivial et constructif.

At the start of another year of economic turmoil, around 40 professionals representing major players in the yachting sector met for a dinner-debate at the Yacht Club de Monaco. Held under the aegis of La Belle Classe Superyachts, the symposium brought together all those involved in the yachting chain from suppliers, boatyards, brokers and architects to owners and captains to discuss the impact of the current crisis on yachting. David Legrand from Fraser Yachts and the YCM's Secretary General, Bernard d'Alessandri, opened the dinner-debate which attracted many high profile personalities including Alecco Keusseoglou, President of the SEPM, Luc Pettavino, Monaco Yacht Show organiser and President of Monaco's Yachting Chamber, as well as members of the YCM's management committee, including Gérard Brianti, the man in charge of the motor sports section.

After an introduction by Hervé Prettre, Director of Thematic Research at Credit Suisse who summed up the crisis and gave his macro-economic vision of the yachting sector (see below), speakers were free to air their views in a friendly and constructive ambiance.



Baisse des transactions et maintien de l'activité de maintenance Drop in transactions but maintenance business holds up

De l'avis général, tout le monde s'accorde à dire que la baisse des transactions est évidente, sensiblement comparable à la crise de 1991. Pour preuve, le nombre de demande d'expertises a diminué de 2/3 depuis un an. Il convient également de ne pas généraliser. La situation étant différente en fonction des pays et des tailles de bateaux. Le secteur le plus touché est celui des bateaux de 20 à 35 mètres, avec une baisse conséquente des commandes. Un phénomène qui s'est amplifié depuis ces dernières années. En revanche, l'entretien et la restauration ne semblent pas encore affectés, voire même maintenus, dans un souci de conservation du patrimoine des bateaux existants. « Pour nous, l'activité hivernale habituelle continue comme avant. On prépare la saison la plus normalement possible. Sur les grosses unités, les équipages restent en place, notamment au niveau de la maintenance avec les chefs mécaniciens. Il est important de préserver le niveau d'entretien et la qualité du bateau », commente Jacques Conzaes, Président du GEPY, rappelant qu'un bateau de 60m dépense 3 millions d'euros par an, afin de maintenir l'image et la valeur du bateau. Des propos qui corroborent ainsi avec ceux de Pierre Lesluyes, Directeur Administratif et Financier de Monaco Marine. « Nous avons habituellement un planning à court terme de l'activité, sur trois à quatre mois. Et même, si nous n'avons pas de nouveaux projets de restauration, nos chantiers sont actuellement remplis pour des travaux d'entretien ».

In general, everyone agreed that the obvious drop in transactions has been sharper than it was during the crisis in 1991. Evidence cited was the decline in the number of enquiries for expert advice, down two-thirds over a year, although it is important not to generalise as the situation varies depending on the country and size of boat. The sector most affected is that of the 20 to 35 metre yachts where there has been a significant fall-off in demand, a phenomenon that has gathered pace in the last few years. However, maintenance and restoration appears not to have been affected, and is holding up relatively well in the interests of preserving our maritime heritage. "For us it is business as usual during the winter. We are preparing for the coming season as normally as possible. On the big boats, crews remain in place, particularly regards maintenance and chief engineers. It is important to keep standards up and maintain the quality of the boat," comments Jacques Conzaes, GEPY Chairman. He also reminded everyone that a 60m vessel spends around 3 million euros a year to preserve the image and value of the boat. Pierre Lesluyes, Finance Manager at Monaco Marine, had a similar story: "We usually have a short-term planning schedule of two to four months, and although we may not have new restoration projects our boatyards are currently full of maintenance work."

Maintien des projets en construction - Projects under construction continue

Alors que la tendance du marché, était vers la construction de superyachts, toujours plus grands, il semblerait que pour les chantiers construisant ces grosses unités (+80m), les commandes soient maintenues, garantissant ainsi une activité pour les trois à cinq années à venir, comme l'a confirmé Michael Breman, Directeur des ventes de Lürssen, qui prévoit de mettre à profit cette période de transition pour apporter des ajustements et s'adapter au marché. Tous s'accordent à dire qu'aucun projet n'est arrêté, ils sont mis en stand-by. « Le marché de la grande plaisance est comme une pyramide. Les bateaux de plus de 100 m sont exceptionnelles (NDLR : moins de dix en construction dans le monde). C'est un micro marché pour une macro économie. Le secteur le plus important est celui des yachts entre 35m et 60 m. Nous devrions assister à une baisse de la taille des bateaux, avec un retour vers des unités de 35/40 m. Les chantiers vont devoir proposer plus de services », commente le designer Espen Oeino. Et David Legrand de Fraser Yachts d'acquiescer : « Effectivement, nous assistons à une perte de confiance de certains armateurs. Il va falloir privilégier le conseil et le service, mieux communiquer et donner plus d'informations précises. D'autres en revanche, véritables « chasseurs », sont à la recherche d'opportunité, espérant acquérir des bateaux à des prix bien inférieurs au marché, et contribuant ainsi à l'attentisme du marché ».

While the trend has been to build ever bigger superyachts, it would appear that for boatyards building these big vessels (80+m) orders are being honoured, guaranteeing work for the next three to five years. This was confirmed by Michael Breman, Sales Director for Lürssen which plans to take advantage of this transition period to make adjustments and adapt to the market. All agreed that no project has been cancelled, but rather put on stand-by. "The luxury yachting market is like a pyramid. Boats over 100m are exceptional [fewer than ten being built in the world]. It's a micro-market for a macro-economy. The biggest sector is yachts between 35m and 60m. We should see a drop in size with a return to boats of 35-40m. The boatyards are going to have to offer more services," comments yacht designer Espen Oeino. And David Legrand of Fraser Yachts agreed: "Effectively we are seeing a loss of confidence among some owners. We are going to have to focus on advice and service, to communicate better and give more detailed information. However others are on the hunt, looking for an opportunity and hoping to buy boats at prices well below their market value and therefore contributing to this wait-and-see market."

Qui du Charter ? What about charters?

Et même si certains annoncent une baisse de 30% des charters, David Legrand estime que : « Le Charter ne devrait pas trop souffrir, avec des réservations de dernières minutes, sur des plus courts séjours ; car il constitue un refuge pour les acheteurs potentiels, qui attendent de prendre une décision, ne voulant pas sacrifier leur passion et leur image ». Alors que l'on assistait à une forte croissance de la clientèle des pays de l'Est ces dernières années, les premiers indices montrent le retour de la clientèle européenne (Europe du Nord et Italie), dans nos eaux méditerranéennes.

Although some are reporting a drop of 30% in charters, David Legrand estimates that: "The charter market should not suffer too much, with last minute bookings albeit for shorter periods, as it is a refuge for potential buyers waiting to make a decision who don't want to sacrifice their passion and image." While we have seen a healthy demand from Eastern countries over the last few years, early indications suggest a return of European clients (North Europe and Italy) to Mediterranean waters.



Bilan

Depuis ces dernières années, le Yachting, en pleine euphorie, a connu un formidable développement, laissant cours aux excès ; le yacht devenant une valeur spéculative. Et même si tous les professionnels s'attendent à une –voire plusieurs– années difficiles, tous accordent à dire que ce contexte économique va permettre de redonner un peu plus de sérénité au milieu : « Plus que jamais, cela va remettre les pendules à l'heure. La crise n'est qu'un détonateur extérieur. Il ne faut pas faire l'amalgame entre les gestions hasardeuses de certaines sociétés et les conséquences de la crise », déclare Antoine Althaus de Fraser Yachts. « Les crises précédentes ont toujours démontré que les sociétés les plus compétitives gagnaient en part de marché. A nous d'être imaginatifs et innovants ! ».

Conclusion

In recent years the yachting sector has been riding the crest of a wave and has seen huge development and growth, leading to excess, with yachts having a speculative value. And while everyone in the industry expects even more difficult years ahead, all agree that there is a silver lining: "More than ever, this crisis is going to set the record straight. The crisis is but an external trigger. One should never confuse haphazard, poor management by some companies and the consequences of a crisis," says Antoine Althaus of Fraser Yachts. "Previous crises have consistently shown that the most competitive companies are the ones who gain market share. It's up to us to be imaginative and innovative!"

